

# LES AFFAIRES



LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

6 AVRIL 2002

2,50 \$

COURTAGE BGL LTEE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

Montréal • Québec • Toronto • Vancouver  
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

## NOUVELLE VOCATION POUR LE CL-415

Bombardier fabriquera un avion spécialisé dans le sauvetage p. 15

## COGNICASE, BELL ET LA BN POURSUIVIES

D'anciens actionnaires de TMI réclament 23 M\$ p. 18

## BOURSE : TITRES DE DÉTAIL ATTRAYANTS

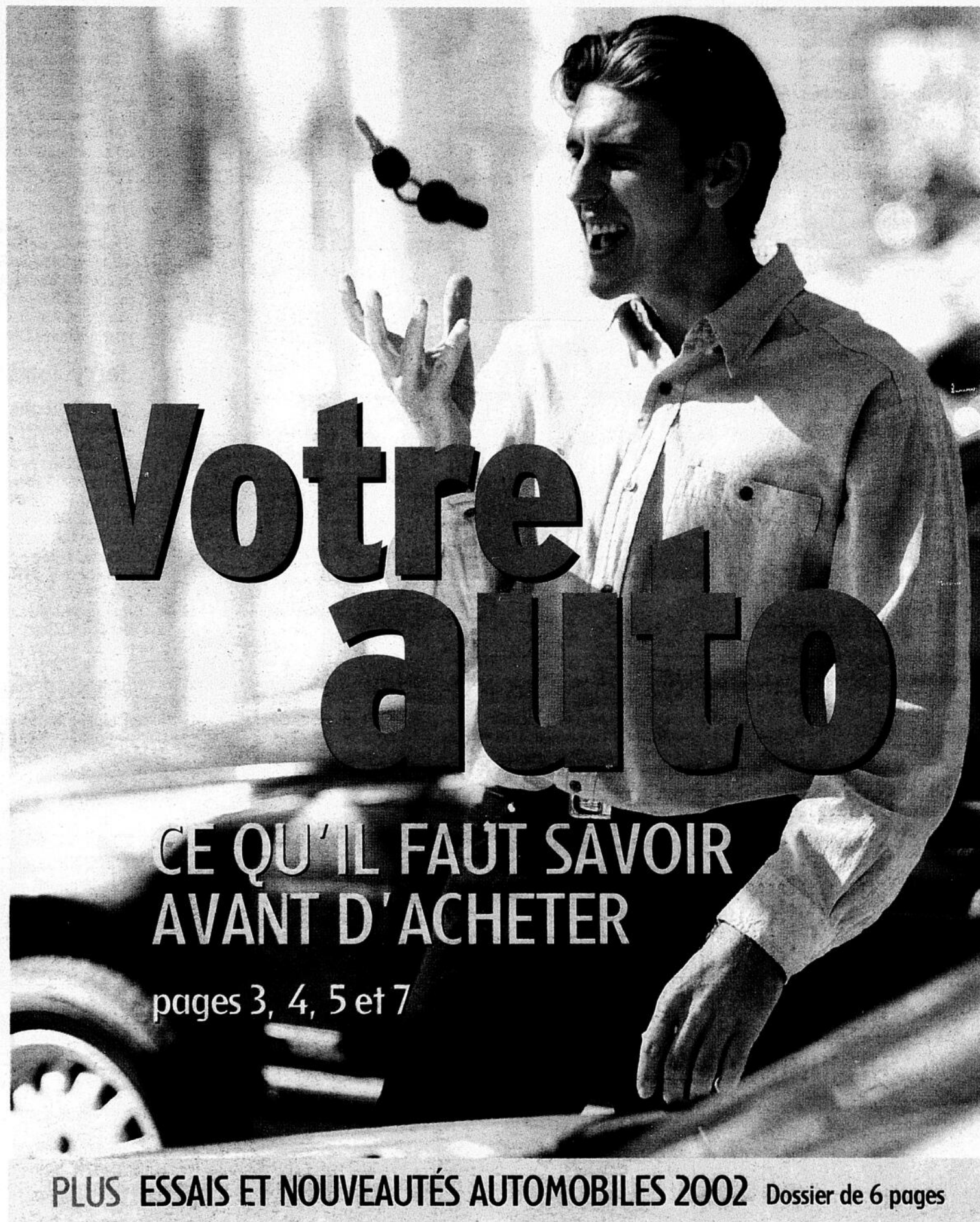
Canadian Tire, Reitmans et Forzani plaisent encore p. 67 et 68



LUNCH D'AFFAIRES

## UNE ÉPICIÈRE CRAINTE ET ADMIRÉE

Proprio de 4 supermarchés, Louise Ménard sait où elle va p. 11



# Votre auto

CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT D'ACHETER

pages 3, 4, 5 et 7

PLUS ESSAIS ET NOUVEAUTÉS AUTOMOBILES 2002 Dossier de 6 pages

www.lesaffaires.com



Vol. LXXIV No 14 • 92 pages

*-4,5% + la maison gratuite*

Certaines conditions s'appliquent

LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE ET L'ASSURANCE PRÊT

 Desjardins Sécurité financière™ vie, santé, retraite  Desjardins

# SOMMAIRE

LES AFFAIRES

## ACTUALITÉ

8 **La querelle du bois d'oeuvre** est directement liée à la nature du lobby américain

Éditorial

10 **Les fautifs doivent** restituer les biens qui appartiennent aux nouvelles villes du Québec

## ENTREPRENDRE

13 **L'optoélectronique**, spécialité de Silonex, transformera l'automobile

16 **Le Québec obtient** les meilleurs résultats dans l'assurance

22 **Pas d'aide gouvernementale** pour les agents de voyages

24 **Transcontinental** implantera la méthode Kaizen

27 **Ottawa appelé** à fixer des normes de détection des OGM

## MANAGEMENT

31 **Comment survivre** à un désastre

## IMMOBILIER

62 **Grosse année** en vue pour la Caisse

66 **C'est à Montréal** qu'on retrouve le plus de tours de bureaux

## INVESTIR

67 **Négociez activement** les détaillants

68 **Forzani impressionne** et Reitmans surprend

69 **Ne misez pas** sur l'acquisition de la Banque Laurentienne

70 **L'action de BCE** trouverait un plancher autour de 25 \$

72 **Attention à l'ajout** d'actions dans votre portefeuille

80 **La hausse du prix** de l'acier demeure encore fragile

## DOSSIERS SPÉCIAUX

35 **Montérégie**

51 **Automobile**

57 **Industrie environnementale**



La banque dirigée par Henri-Paul Rousseau serait pleinement évaluée. **69**



L'eau potable, une manne de 660 M\$. **57**

### NOTRE CHOIX DE SITES INTERNET

Dans plusieurs textes, vous trouverez l'identification visuelle ci-dessous. Elle comporte un mot clé à inscrire, dans lesaffaires.com, pour accéder à notre riche sélection de sites Internet complémentaires au reportage.

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant



## RUBRIQUES

BOURSES 82 À 87

ÉDITORIAL 10

FONDS COMMUNS 76 À 78

GAGNANTS/PERDANTS 82

INVESTISSEMENTS 14

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 89

LUNCH D'AFFAIRES 11

POINT DE MIRE • QUÉBEC 69

POULS DE L'ÉCONOMIE 12

RESSOURCES NATURELLES 79

RÉSULTATS FINANCIERS 88

REVUE DES MARCHÉS 81

TAUX D'INTÉRÊT 87

TECHNOLOGIE 26

VOTRE ARGENT 90

## SERVICES

ADRESSES INTERNET 26

ANNONCES CLASSÉES 63 À 65

CARRIÈRES 32 À 34

PROFESSIONNELS 30

## LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Service aux abonnés

Téléphone : (514) 392-2010 • 1-800-361-7215

Télécopieur : (514) 392-4724

Abonnement : www.lesaffaires.com

Publicité

Téléphone : (514) 392-9000 • 1-800-361-5479

Télécopieur : (514) 392-4723

Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782

publicite@transcontinental.ca

Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000

Télécopieur : (514) 392-1586

redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500 :

gellinasc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185

Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal et/ou nos coûts rédactionnels par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP) et du Fonds du Canada pour les magazines.



Dominique Froment fromentd@transcontinental.ca  
Pierre Marcoux marcouxp@transcontinental.ca

## DE BONNE SOURCE

### National : le président tire sa révérence

James Crossland a quitté le Cabinet de relations publiques National à la mi-février. La nouvelle surprend compte tenu de la nomination récente (juin 2001) de M. Crossland à la présidence de cette firme de Montréal.

Luc Beauregard, président du conseil et chef de la direction, explique que ce père de deux jeunes enfants a quitté pour des raisons personnelles. « Il préférerait travailler aux affaires corporatives d'une grande entreprise plutôt qu'en consultation », dit-il.

M. Crossland, âgé de 39 ans, s'était joint à l'entreprise en septembre 2000 à titre de vp exécutif. Avant d'entrer chez National, il était président et chef de la direction de GPC Canada. Il n'a pas été remplacé, nous dit M. Beauregard, et n'occupe pas d'autres fonctions ailleurs. Nous n'avons pu joindre M. Crossland.

Au moment de sa nomination comme président, M. Beauregard disait de M. Crossland qu'il jouerait un rôle majeur dans « l'amélioration continue de la qualité de nos services et de la qualité de notre milieu de travail pour nos employés ». National est la plus grande firme de relations publiques au Canada (265 employés), avec des bureaux à Montréal, Toronto, Vancouver et New York. En 2001, l'entreprise a fêté ses 25 ans et son fondateur, Luc Beauregard, ses 60 ans. ■

### Jerry Tomberlin à la tête de J.-Molson

Jerry Tomberlin vient d'être nommé doyen de l'École de gestion John-Molson de l'Université Concordia.

Son mandat immédiat est de s'assurer que la construction du nouvel édifice de la faculté, au coin de Guy et Maisonneuve, débutera d'ici 12 à 18 mois. Son but est de créer des classes à la fine pointe des nouvelles technologies, qui favoriseront l'échange entre les étudiants. La valeur du projet est de 65 M\$.

À plus long terme, M. Tomberlin continuera à hausser le profil de la faculté. M. Tomberlin lancera prochainement un programme de MBA pour les gens d'affaires à Paris et une nouvelle chaire de recherche en gestion. M. Tomberlin, âgé de 52 ans, était doyen intérimaire depuis août 2001. Avant de se joindre à Concordia, il était professeur au Baruch College, de la City University of New York. M. Tomberlin possède un doctorat en statistiques de Harvard University. ■

### Stephen Wood passe chez CDP Sofinov

Stephen Wood, 30 ans, a récemment été nommé directeur de la gestion de l'information de CDP Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt. « Ma tâche consiste à organiser le traitement, l'analyse et l'interprétation de l'information destinée au conseil d'administration, à la direction et aux nouveaux investisseurs », dit M. Wood.

Auparavant, Stephen Wood avait passé huit mois comme vp exploitation de Comer-Tech America, un vendeur d'équipement pour l'industrie des pâtes et papiers situé à Dorval. Il a aussi travaillé aux Placements Elantis, et a été membre du Mouvement Desjardins, à titre de directeur des services analytiques. M. Wood détient une maîtrise en sciences administratives de l'Université Concordia. ■

## Laissez tomber vos vieux réflexes!

Profitez de méthodes éprouvées de timing de marché

Investir selon les tendances du marché • André Gosselin • 260 pages • 29,95 \$

Un livre lumineux sur nos comportements irrationnels

Pourquoi les gens intelligents font de graves erreurs financières

Gary Belsky et Thomas Gilovich • 200 pages • 29,95 \$

En vente dans toutes les bonnes librairies  
Commandes téléphoniques: 1 866 800 2500  
TPS et frais d'envoi en sus

Les Éditions  
TRANSCONTINENTAL Inc.



# Négociateur sans se faire rouler

Toute vérité n'est pas bonne à dire chez le concessionnaire



**Martin Bourassa**  
bourassam@transcontinental.ca

Comme à chaque printemps, l'idée de changer de véhicule vous dérange, mais la simple pensée de vous asseoir devant un représentant des ventes vous donne des boutons ?

Pour ne pas vous faire faire la leçon par le premier vendeur venu, il est primordial de bien faire vos devoirs. Un petit cours de négociation 101 pourrait peut-être vous faire épargner quelques centaines de dollars.

D'entrée de jeu, sachez qu'il ne faut pas se lancer dans une négociation sans préparation. Un acheteur averti et fin négociateur doit d'abord cerner ses besoins et connaître ses attentes et ses moyens financiers.

« Les consommateurs n'aiment pas négocier parce qu'ils sont mal renseignés. Le facteur de stress propre à toute négociation est toujours amoindri par notre niveau de connaissances », considère **Luc Gagné**, rédacteur en chef du mensuel **Auto Journal**. Consulter Internet, les magazines spécialisés, les guides de l'automobile ou les associations d'automobilistes est une étape à ne pas négliger dans sa préparation.

« Un consommateur ignorant qui entre chez un concessionnaire est une victime.

Il y a de bons concessionnaires et des conseillers consciencieux, mais il y a malheureusement des vendeurs de chars », ajoute le chroniqueur automobile et collaborateur de l'Annuel de l'auto.

## La négociation

Mieux l'acheteur sera préparé, plus il réussira à ramener la négociation à l'essentiel, évitant ainsi de se laisser entraîner dans toutes les directions par le vendeur de métier.

« Le vendeur est formé pour poser des questions, alors qu'il devrait d'abord y répondre, dit M. Gagné. Un acheteur devrait en dire le moins possible. Pas rester silencieux, mais poser le plus de questions possible au vendeur plutôt que de fournir toutes les réponses à sa place. »

Les spécialistes s'entendent pour dire que tout est négociable lors de l'achat d'une voiture : le prix du véhicule, des options et des accessoires, la valeur accordée au véhicule d'échange et même les modalités du plan d'achat ou de financement.

Le **CAA-Québec** précise à juste titre que tout se négocie dans la mesure où les deux parties acceptent de s'entendre. La règle d'or est toujours de ne pas abattre toutes ses cartes dès le départ.

## À ne pas faire

Tout acheteur sérieux ne devrait jamais révéler au vendeur le budget dont il dispose ou le paiement mensuel maximal qu'il est prêt à payer.

Il est aussi recommandé de négocier le prix du véhicule, indépendamment de la for-

## L'ABC de la négociation

- Identifier ses besoins et établir son budget
- Lire, consulter, s'informer
- Questionner sans trop en dire
- Ne jamais parler de mensualités
- Négocier chaque élément de la transaction
- Se méfier des options inutiles
- Magasiner avant de signer

SOURCE : LES AFFAIRES

mule de financement. Au moment de choisir entre la location et l'achat, il faudrait être en mesure de faire un choix éclairé à partir des deux calculs précis et détaillés sur papier. Il faut se méfier des vendeurs qui ne jurent que par l'achat ou par la location, dit Luc Gagné.

« Il y a des vendeurs qui ont tout intérêt à promouvoir un plan de financement plutôt qu'un autre car ils touchent parfois des primes en fonction du nombre de clients qu'ils ont orienté vers l'un ou l'autre des plans. »

## Savoir dire non

Un consommateur avisé résistera aussi à la tentation de souscrire à des options ou à des accessoires qui ne correspondent pas à son profil, ni à ses besoins. Et attention, ces tentations ne viennent pas



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

toujours d'une même source. Elles peuvent aussi venir du directeur commercial.

Selon le chroniqueur automobile **Philippe Laguë**, il ne serait pas exagéré de dire que, règle générale, on ne devrait jamais rien acheter du directeur commercial, sauf peut-être la garantie prolongée et encore. Le prix du traitement antirouille, de la protection contre les taches, de l'antivol et des autres *gugusses* du genre est là pour permettre au concessionnaire d'augmenter sa marge de profit. D'autant plus que

l'utilité des options proposées est souvent suspecte.

« Le prix des produits dérivés frôle l'extorsion. C'est avec ça que les concessionnaires font leur argent. »

Il y a aussi des règles de base à retenir. Comme celle voulant qu'il soit préférable d'essayer de vendre soi-même son ancien véhicule plutôt que de le remettre en échange au concessionnaire qui tentera de l'obtenir à rabais.

La négociation autour du véhicule d'occasion est une étape à ne pas sous-estimer dans

le processus d'achat d'un véhicule neuf. Ceux qui préfèrent tout de même céder leur ancien véhicule en échange devraient à tout le moins connaître sa valeur de revente sur le marché. Par ailleurs, une voiture d'une marque donnée a généralement plus de valeur chez un concessionnaire de cette marque.

## Magasiner

Quand tout semble établi, il n'est pas interdit d'aller voir ailleurs. Visiter deux ou trois autres concessionnaires d'une même marque est même tout indiqué avant de signer quoi que ce soit. Avec un peu de doigté, on peut reprendre l'exercice et tenter d'obtenir mieux ailleurs. En cas de réussite, revenir au point de départ est souvent rentable.

« La meilleure façon d'acheter une voiture, c'est encore et toujours de magasiner », croit **Philippe Laguë**.

Mais comme le rappelle **Luc Gagné**, une bonne négociation n'est pas celle qui profite seulement à l'acheteur. L'idée, c'est d'obtenir ce que l'on veut au meilleur prix possible en se disant qu'il est normal que le vendeur et le concessionnaire fassent un profit. Le défi est d'arriver à trouver le juste milieu. ■

## SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Auto

OK

## SPÉCIALISTES DU RECRUTEMENT EN VENTE CORPORATIVE

### Recrutement de professionnels de la vente :

- Représentants corporatifs
- Directeurs des ventes
- Cadres exécutifs en vente et marketing

Contactez-nous au (514) 844-8449  
www.siriuspersonnel.com

2001, rue Université, bur. 816, Montréal (Québec) H3A 2A6  
Télécepteur : (514) 844-8004

**SIRIUS**  
Personnel

## 30<sup>ans</sup> AUGMENTEZ VOS VENTES

### VENTE AU DÉTAIL (vente en magasin)

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire
- Éviter les « 2<sup>ème</sup> entrevues »

Durée : 1 jour  
Mtl. : 22 mai / 9 sept. 2002  
Qué. : 21 mai / 10 sept. 2002

### GÉRANCE DE VENTE

- Recruter des gagnants
- Entraîner votre personnel
- Évaluer leur performance
- Motiver votre équipe
- Exercer votre leadership
- Tenir des réunions stimulantes
- Organiser des concours
- Gérer vos priorités

Durée : 3 jours  
Mtl. : 21-22-23 oct. 2002  
Qué. : 18-19-20 nov. 2002

### RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Améliorer votre image
- Maintenir votre motivation

Durée : 1 jour  
Mtl. : 10 avril / 15 mai 2002  
Qué. : 14 mai 2002

### VENTE STRATÉGIQUE<sup>MD</sup>

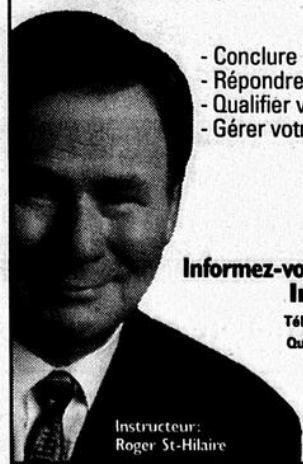
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospector avec succès
- Argumenter avec aplomb
- Développer une attitude gagnante

Durée : 2 jours  
Mtl. : 15-16 avril 2002 / 13-14 mai 2002  
Qué. : 18-19 avril / 16-17 mai 2002

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés  
Inscrivez-vous dès maintenant

Tél. : Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246  
Québec : (418) 626-7498 • Téléc. : (418) 626-6264

Internet : www.roger-st-hilaire.com



Instructeur : Roger St-Hilaire

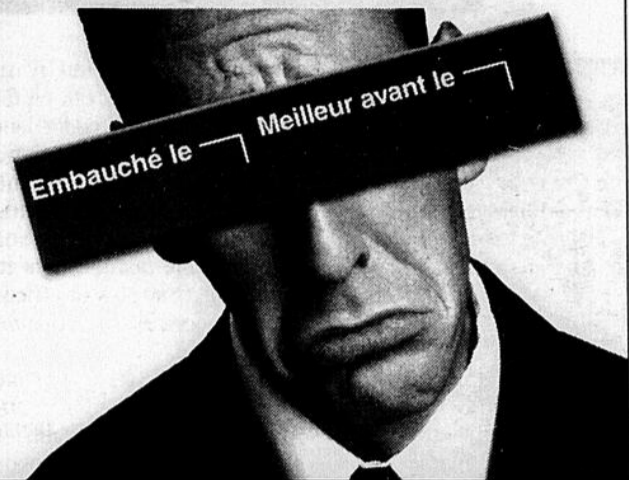
**Cours de vente**  
**Roger St-Hilaire**  
Formateur agréé par Emploi Québec



Instructeur : Simon St-Hilaire

Ensemble, ils ont formé plus de vendeurs au Québec que tous les autres formateurs réunis.

Si c'était à refaire,  
votre employeur  
embaucherait-il  
le gestionnaire que  
vous êtes  
aujourd'hui ?



Misez sur le développement de vos compétences en choisissant l'un de nos programmes de formation pour cadres en exercice.

### Programme exécutif CMA-MBA

Université du Québec à Montréal  
Université Laval

### Programme exécutif CMA

Université du Québec à Hull (français et anglais)  
Université Concordia (anglais)

Cheminement  
accélééré pour les  
CA et les CGA

Informez-vous sur nos rencontres d'information à  
Hull, Montréal et Ste-Foy (inscriptions non requises) :  
[www.cma-quebec.org](http://www.cma-quebec.org)  
1 800 650-ECMA



ORDRE  
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT  
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

## Les courtiers automobiles peuvent aider

Mais il y a toujours un prix à payer pour faire affaire avec eux

**Martin Bourassa**  
[bourassam@transcontinental.ca](mailto:bourassam@transcontinental.ca)

Les gens qui ont horreur de négocier ou qui n'ont tout simplement pas le temps de magasiner leur véhicule peuvent toujours s'en remettre aux courtiers. Ces gens ne font pas l'unanimité, mais c'est quand même bon de savoir qu'ils existent. Il y a les courtiers qui achètent des véhicules de location pour les revendre et il y a les autres.

Par l'entremise de sa firme de consultant en sécurité automobile établie à Montréal, **Richard Léger** se propose de négocier à votre place votre prochain véhicule d'occasion. Il ne touche pas aux voitures neuves. Quand l'acheteur éventuel ou lui-même croient avoir déniché la perle rare, ils se rendent sur place à deux pour l'examiner de plus près. « Je ne m'identifie pas comme courtier, mais plus souvent comme le beau-frère ou un ami afin de ne pas éveiller de soupçons inutiles chez le vendeur. Une fois la transaction conclue, je sors de l'ombre », explique M. Léger.

Le courtier dit porter plus d'attention à la condition générale, à la façon dont la voiture a été entretenue et à la manière de conduire du vendeur qu'au prix et au kilométrage, deux aspects auxquels les consommateurs accorderaient une importance démesurée.

Après l'examen visuel sommaire, il revient au courtier de conseiller ou non l'achat du véhicule. Dans l'affirmative, le courtier et l'acheteur conviennent ensemble du prix à offrir. Le courtier prend alors

les commandes de la négociation. Quand il y a entente, Michel Léger conseille à l'acheteur de verser un léger acompte et d'inscrire sur le contrat que l'achat est conditionnel à l'inspection réussie du véhicule. Pour ses services, Richard Léger demande un cachet de 300 \$. Le véhicule doit donc avoir une certaine valeur pour que le recours à un courtier en vaille la chandelle.

#### Un intermédiaire

Certains courtiers sont aussi actifs dans le marché des véhicules neufs. C'est le cas de **Dany Duchemin**, de l'agence **Négoci-Auto**, de Montréal. Elle préfère toutefois le titre de conseillère en automobile. Cette ancienne conseillère de

**l'Association pour la protection des automobilistes (APA)** dit vouloir aider les consommateurs à faire des choix éclairés parmi tout l'éventail de produits qui s'offrent à eux.

« Je n'ai pas d'intérêt à ce que mon client achète davantage une marque qu'une autre, mon seul désir est qu'il en ait pour son argent. Le client doit être capable de prendre une décision par lui-même, sans pression inutile. »

Les gens ne consultent pas uniquement M<sup>me</sup> Duchemin pour obtenir un meilleur prix, mais aussi pour obtenir des conseils. Au chapitre des prix, ne pensez pas que les courtiers font nécessairement le tour de tous les concessionnaires d'une même marque pour obtenir le meilleur prix possible.

Dany Duchemin confirme qu'elle fait affaire avec un

Le chroniqueur  
**Philippe Laguë**  
conseille aux  
acheteurs  
potentiels de ne  
pas s'en remettre  
uniquement  
aux courtiers.



#### Quelques adresses utiles

**CompagnondeRoute.ca**  
<http://www.roadcompanion.ca>  
(en anglais)

**Autonet.qc.ca**  
<http://www.autonet.qc.ca/>

**Francité - Guide auto**  
[http://auto.francite.com/can\\_fr/](http://auto.francite.com/can_fr/)

**Auto123.com**

<http://www.auto123.com/fr/>

**Le Guide de l'auto**

<http://www.leguidedelauto.com/>

seul ou parfois deux concessionnaires d'une même marque et que les prix sont souvent pré-négociés. Les services de l'agence sont payés par le concessionnaire et les économies découlent du rapport des volumes, de l'élimination des frais directs et du fait qu'un courtier ne reçoit pas de salaire de base du concessionnaire. « C'est moi qui choisis le concessionnaire avec qui je fais affaire. Ma sélection est basée sur une série de critères précis, pas seulement sur le prix. Il est souvent préférable de payer un peu plus pour s'assurer d'un bon service après-vente. »

#### Des réserves

Le chroniqueur automobile **Philippe Laguë** ne déborde

pas d'enthousiasme quand on lui parle du travail des courtiers automobiles. Sans être complètement inutiles, il ne croit pas que les courtiers soient d'une nécessité absolue. Il ne conseille pas aux acheteurs potentiels de remettre leur sort uniquement entre les mains des courtiers. Magasiner et être bien informé reste de mise.

« Il est de plus en plus facile de se renseigner. On oublie souvent qu'un simple coup de fil à une association d'automobilistes permet de connaître le *prix de détail suggéré du fabricant* (PDSF). Une fois que l'on possède cette information, pourquoi donner un couple de 100 \$ à un courtier ? » ■



## Votre guichet unique de solutions en communications multilingues

La capacité de combler l'ensemble de vos besoins à prix extrêmement concurrentiel

Traduction • Révision • Rédaction • Localisation • Gestion de projets

Consultez notre site Web

[www.versacom.ca](http://www.versacom.ca)

La gamme de solutions de qualité la plus complète et la mieux intégrée du marché

Contactez-nous pour discuter  
de vos besoins particuliers!

Des ressources exceptionnelles pour traiter rapidement tous les volumes dans toutes les langues

**(514) 397-1950**

# Autant de promotions, du jamais vu !

Épargnez environ 3 000 \$ en finançant votre véhicule auprès du concessionnaire

Martin Bourassa

bourassam@transcontinental.ca

Amorcée à l'automne, la concurrence que se livrent les grands manufacturiers automobiles continue de faire rage avec beaucoup d'intensité. Les offres alléchantes pleuvent sur la tête des consommateurs.

Et ce déluge devrait se poursuivre encore quelques mois. « Les offres sont extraordinaires, dit Georges Iny, président de l'Association pour la protection des automobilistes (APA). On a atteint un niveau de promotion historique. Presque tous les constructeurs ont suivi le mouvement amorcé par General Motors. Autant de promotions en même temps, c'est du jamais vu ! »

La majorité des grands constructeurs, qu'ils s'appellent Chrysler, Ford, Mazda, Toyota, Honda ou Nissan, ont adopté sensiblement la même stratégie, à quelques variantes près : taux d'intérêt à 0%, aucun paiement à l'achat et 90 jours de sursis avant le premier versement. Aux Fêtes, certains manufacturiers ajoutaient même une remise en argent de 500 \$.

Et si janvier a vu apparaître de légers ajustements aux différentes promotions, les aubaines sont toujours au rendez-vous. Selon l'APA, les bas taux d'intérêt offerts autant à l'achat qu'à la location permettent une économie moyenne de 3 000 \$ par véhicule comparativement au taux de financement du marché (entre 7 et 10%, selon le cas) disponible auprès des grandes banques. Ces économies peuvent varier de 2 000 à 6 000 \$, selon le terme choisi et le modèle du véhicule.

À titre d'exemple, un véhicule de 28 757 \$ financé à un taux de 1,9 % sur cinq ans entraîne des versements mensuels de 485,30 \$. Après 60

## Emprunter à la banque coûte plus cher

	Concessionnaire	Banque
Prix incluant les taxes*	28 757 \$	28 757 \$
Taux à l'achat 60 mois	1,9 %	7,5 %
Mensualités	485 \$	556 \$
Intérêts	1 361 \$	5 614 \$
Capital	28 757 \$	28 757 \$
<b>Coût total</b>	<b>30 118 \$</b>	<b>34 371 \$</b>

\* Pour un véhicule de 25 000 \$ moins une mise de fonds de 1 000 \$ et incluant le paiement de la première mensualité.

SOURCE : APA

TABLEAU : LES AFFAIRES

mois, le véhicule aura coûté un grand total de 30 118 \$ à son propriétaire.

Le même emprunt financé à un taux de 7,5 % nécessite pour sa part des paiements mensuels de 556,19 \$. À terme, le déboursé total s'éle-

vera à 34 371,40 \$. On parle ainsi d'une économie nette de 4 253,40 \$.

Les acheteurs qui ont les moyens de passer outre le financement ou d'en assumer une bonne partie peuvent généralement profiter d'un

rabais du fabricant. Cette réduction varie selon le modèle et le manufacturier. Il est toutefois impossible de combiner ce rabais et les bas taux de financement.

### Acheter ou louer

Les taux d'intérêt dans l'industrie ont rarement été si avantageux pour les consommateurs. Les manufacturiers nord-américains sont très agressifs. Les taux à l'achat sont particulièrement alléchants en regard des taux offerts à la location qui leur sont légèrement supérieurs.

Dans les deux cas, les taux demeurent intéressants, si bien que cet écart ne devrait pas inciter les consommateurs à modifier leur comportement,

croit M. Iny. Ceux qui préfèrent louer continueront à le faire et ceux qui ne jurent que par l'achat poursuivront dans cette voie. Les deux options restent intéressantes même si la location n'a plus la popularité, ni l'attrait trop souvent illusoire qu'elle pouvait avoir il y a quelques années.

« Les promotions à l'achat ont comblé une bonne partie du fossé énorme qui a déjà existé entre l'achat et la location. Les concessionnaires ont aussi ajusté la valeur résiduelle à la location de façon à ce qu'elle reflète davantage le marché. L'équilibre entre ces deux plans de financement n'est pas si loin », souligne le président de l'APA. General Motors offrait, la se-

maine dernière, sa Malibu et sa Grand Am à des taux de 0% sur 36 mois, de 0,9% sur 48 mois et de 1,9% sur 60 mois à l'achat. Le même modèle à la location bénéficiait d'un taux de 1% sur 12 et 24 mois, de 2,4% sur 36 mois et de 3,4% sur 48 mois. Il y a deux ou trois ans, il fallait ajouter 2 ou 3%, parfois plus, à ces taux pour le même véhicule. Il faut d'ailleurs apporter une attention particulière au taux et au terme proposés. Ne pas payer d'intérêts est toujours intéressant, mais tous n'ont pas les moyens de profiter d'un taux à 0% en payant leur voiture sur 36 mois ou moins comme l'offrent certains manufacturiers. Il faut bien lire les petits caractères. ■

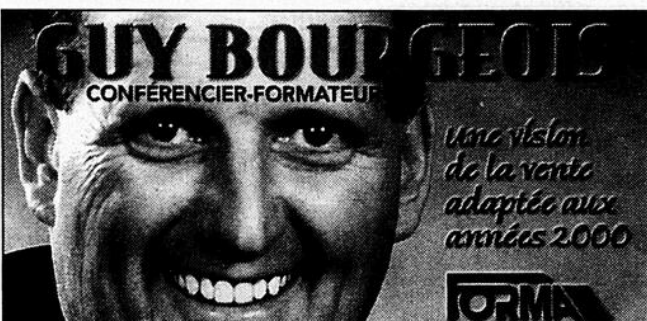
La connectivité au bout de vos doigts !

Produits destinés aux entreprises :

- Services électroniques
- Services de données
- Services de voix
- Services d'accès

1 800 567-3666

www.sprintcanada.ca



### Le développement des ventes

Les clients ont changé, les vendeurs doivent s'adapter

- Agir en professionnel
- Établir la confiance
- Résoudre des objections
- Conclusion de vente et suivi
- Prendre des rendez-vous
- Développer un argumentaire solide

NOUVEAU COURS  
2 jours / 399 \$

PROCHAINES SESSIONS  
MONTREAL:  
8 et 9 avril 2002  
4 et 5 juin 2002  
QUEBEC:  
7 et 8 mai 2002

### Sessions publiques

- Manuel de cours et attestation
- Agréé par Emploi-Québec et la Chambre de sécurité financière et la Chambre d'assurances de dommages
- Inscription requise
- Groupe de ± 15 personnes (taxes en sus)

### Le coaching d'une équipe

Vous gérez une équipe? Ce cours est pour vous

- Comprendre et appliquer votre rôle
- Motiver vos employés
- Éviter ou gérer les conflits
- Coacher les cas problèmes
- Bâtir la confiance
- Établir de saines communications

COURS D'UNE JOURNÉE 199 \$

PROCHAINES SESSIONS  
MONTREAL:  
11 avril 2002  
6 juin 2002  
QUEBEC:  
21 mai 2002

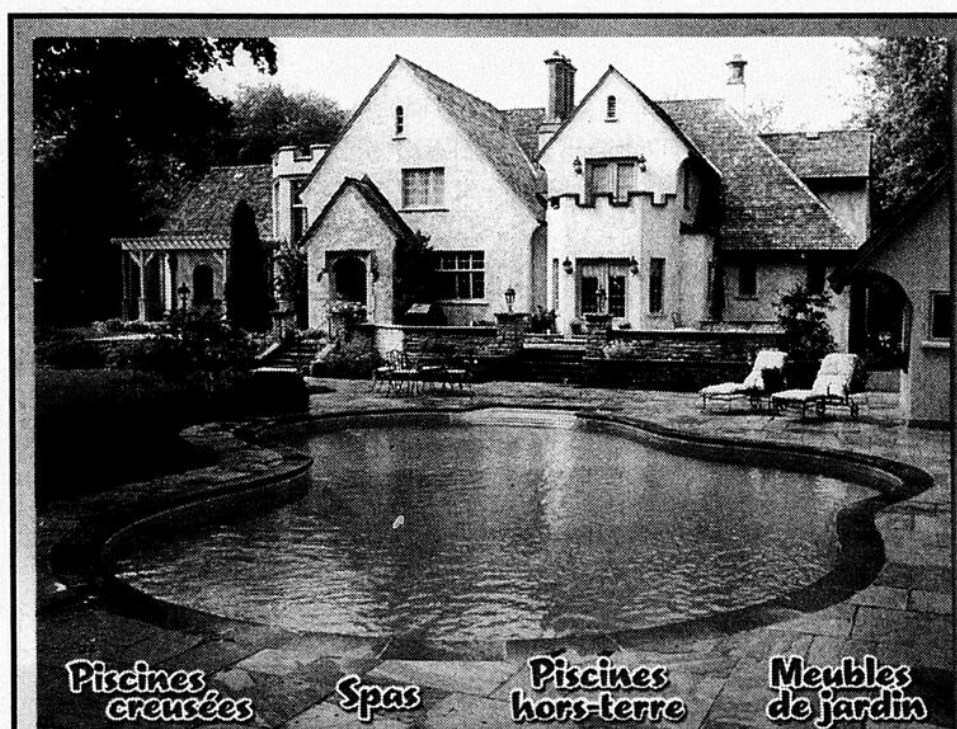
POUR INFORMATION ET INSCRIPTION

1-800-361-0666 Fax 1-450-774-2161

### Autres services

- Suivi de formation
- Cassettes audio, vidéo et CD
- Cours de service à la clientèle et de télémarketing
- Cours et conférences adaptées à votre entreprise

www.guybourgeois.com



Piscines creusées

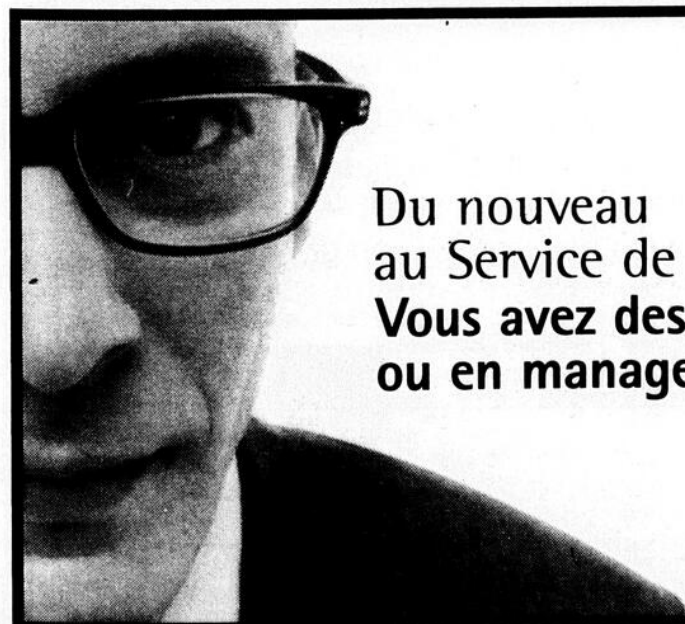
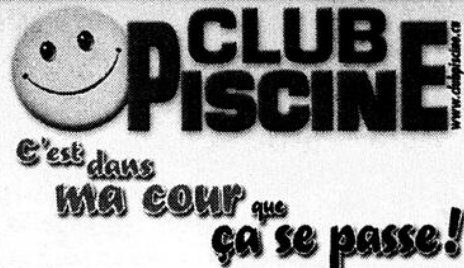
Spas

Piscines hors-terre

Meubles de jardin

32 MAGASINS PARTOUT AU QUÉBEC POUR MIEUX VOUS SERVIR !

- |                |                 |                 |
|----------------|-----------------|-----------------|
| BLAINVILLE     | LAVAL S.-Y.-P.  | ST-G. DE BEAUCÉ |
| BROSSARD       | LONGUEUIL       | ST-HYACINTHE    |
| CHATEAUGUAY    | PIERREFONDS     | ST-JOVITE       |
| CHICOUTIMI     | P.-AUX-TREMBLES | ST-LUC          |
| DRUMMONDVILLE  | QUÉBEC LEVIS    | TERREBONNE      |
| GATINEAU       | QUÉBEC VANIER   | TROIS-RIVIÈRES  |
| GRANBY         | REPENTIGNY      | VAL D'OR        |
| JOLIETTE       | RIMOUSKI        | VALLEYFIELD     |
| ST-JÉRÔME      | ROCK FOREST     | VAUDREUIL       |
| LAVAL AUTEUIL  | SOREL           | VICTORIAVILLE   |
| LAVAL CHOMEDEY | ST-EUSTACHE     |                 |



Du nouveau au Service de placement CMA !  
Vous avez des postes en comptabilité ou en management à combler ?

### Choisissez

notre Service de placement CMA et vous serez maintenant en lien direct avec plusieurs milliers de professionnels CMA et de candidats à la profession. Postes publicisés par courriel et tarif concurrentiel. Maintenant en ligne !

### Ou

Les Rendez-vous CMA, qui vous font accéder en priorité à quelques centaines de finissants universitaires se dirigeant vers la profession de CMA. Service gratuit. En ligne dès le 1<sup>er</sup> mai !



ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

www.cma-quebec.org (sous la rubrique Services aux entreprises)  
(514) 849-1155 ou 1 800 263-5390, poste 256

# Un message des comptables agréés du Canada

L'affaire Enron a suscité des questionnements sur les lacunes du système, leurs causes et, surtout, sur la façon d'éviter qu'une telle faillite ne se produise au Canada.

La réponse à ces questionnements fait intervenir un grand nombre d'acteurs clés, dont les dirigeants d'entreprises, les membres des conseils d'administration et des comités de vérification, les analystes financiers, les autorités de réglementation et, bien entendu, les comptables et les vérificateurs.

Les 68 000 comptables agréés du Canada prennent ces questions très au sérieux. L'éthique, l'intégrité, l'indépendance et l'objectivité constituent les assises de notre profession et nous sommes conscients de la responsabilité unique qui nous incombe de veiller à l'intégrité de l'information financière, qui est la pierre angulaire de nos marchés financiers.

Dans les semaines à venir, la profession de CA, par l'entremise de ses instituts et ordres professionnels, formulera un certain nombre de propositions et de recommandations dans les domaines suivants :

- **Normalisation comptable** - Le Conseil de surveillance de la normalisation comptable, instance elle-même indépendante, a formé un sous-comité chargé de déterminer quelles normes auraient pu être contournées dans l'affaire Enron, d'examiner la possibilité que les normes canadiennes soient exposées à un risque semblable, et de recommander des changements. De plus, de nouvelles indications sur le traitement des entités ad hoc sont en cours d'élaboration.
- **Indépendance du vérificateur** - Les règles de déontologie qui traitent directement de la question de l'indépendance du vérificateur sont en voie d'être renforcées.
- **Surveillance et discipline** - Un examen indépendant des systèmes de surveillance et de discipline débouchera sur des ajouts aux processus d'enquête et de décision, ainsi que sur des sanctions additionnelles contre ceux qui enfreignent les règles de déontologie de notre profession.
- **Contrôle de la qualité** - En consultation avec les autorités de réglementation, la profession aura bientôt terminé un examen approfondi des pratiques actuelles en matière d'inspection des cabinets de CA chargés de la vérification de sociétés ouvertes. On s'attend à un certain nombre de recommandations portant notamment sur la rotation des associés responsables et sur l'étendue appropriée des services, autrement dit sur la relation entre la vérification et les autres services professionnels.

Conscients que l'affaire Enron a placé notre profession sur la sellette, nous accordons la plus haute importance au rôle unique et privilégié que nous jouons dans le maintien de la confiance du public à l'égard du système financier du Canada. En collaboration avec d'autres, les comptables agréés agiront pour renforcer la confiance du public envers notre profession et, en fait, l'ensemble de notre système financier.

# Le concept *Accès Toyota* a un prix

Les véhicules coûtent entre 1 et 5 % plus cher à Montréal qu'à Toronto, selon l'APA

André Dubuc  
dubuca@transcontinental.ca

**F**ini les cachotteries chez **Toyota** ! Le prix unique *Accès Toyota* en vigueur depuis janvier rend agréable l'achat d'une voiture pour une majorité de clients. Cependant, les bons négociateurs paieront sans doute leur véhicule un peu plus cher.

C'est ce que semble indiquer une enquête réalisée par l'**Association pour la protection des automobilistes** (APA). Sous le couvert de l'anonymat, les experts de l'APA ont acheté des véhicules des concessionnaires Toyota de Montréal et de Toronto, une région où le prix unique n'est pas implanté. Il en ressort que les clients montréalais paient de 107 \$ à 2 060 \$ de plus, selon les modèles.

Par exemple, la berline intermédiaire *Camry LE* à transmission automatique se vendait 25 690 \$ selon le prix *Accès Toyota* (à la date de l'enquête), comparativement à 25 000 \$ dans la Ville reine. L'écart est de près de 3 % ou 690 \$. La différence dépasse les 2 000 \$ dans le cas d'un véhicule 4 X 4 de marque *Highlander*, soit 5 % du prix torontois. À Toronto, le véhicule utilitaire de taille intermédiaire se vendait 44 000 \$. Le prix *Accès Toyota* à Montréal était de 46 060 \$.

Le fabricant nippon reconnu pour la fiabilité de ses voitures n'est pas le premier

à adopter cette stratégie de prix unique. Les concessionnaires *Saturn*, de **General Motors**, l'avaient fait il y a quelques années et la pratique est toujours en vigueur.

Le programme *Accès Toyota* repose sur la transparence. Toutes les informations sont disponibles dans Internet ([www.acces.toyota.com](http://www.acces.toyota.com)), y compris les caractéristiques des modèles concurrents et la valeur de revente des véhicules d'occasion. Depuis janvier 2002, 38 concessions sur les 67 de la province ont adhéré au programme, dont les vendeurs de la région de Montréal.

« En ne permettant pas aux concessionnaires de négocier, le manufacturier place ses concessionnaires dans une position de cartel », dit le président de l'APA, **Georges Iny**, qui reconnaît, par ailleurs, l'apport positif du programme au chapitre de la transparence.

Dans le cas d'*Accès Toyota*, le prix est fixé au début du mois aux enchères électroniques. Les concessionnaires participants proposent un prix pour chacun des modèles, en fonction des ventes passées, des stocks et de la concurrence. Le prix moyen devient le prix *Accès Toyota* en vigueur pendant le mois. Toyota garantit que son prix unique sera inférieur au *prix de détail suggéré du fabricant* (PDSF).

Ce mécanisme est différent de celui des concessions

*Saturn*, où le prix unique équivaut au prix de détail suggéré, explique **Gilles Pelletier**, directeur régional pour le Québec de **Toyota Canada**.

## Réplique de Toyota

Chez Toyota, on considère que l'enquête de l'APA donne

une image tronquée de la réalité. « Si on enlève les résultats plus faibles d'un échantillon, c'est sûr que la moyenne sera plus élevée. Mais si des clients paient moins, d'autres paient plus cher que la moyenne, explique M. Pelletier de Toyota Canada. Avec un système de

prix unique, pas un concessionnaire ne fait de la surenchère, même sur les modèles en forte demande comme la *Corolla 2003* et la *Matrix*. »

Après trois mois d'essai au Québec, le test est concluant, semble-t-il. « Nos parts de marché sont restées stables et

la satisfaction du client a augmenté », affirme M. Pelletier. Le programme *Accès Toyota* sera étendu à l'ensemble des marchands de la province d'ici septembre 2002, à l'exception de ceux de l'Outaouais, qui agiront comme les concessionnaires d'Ottawa. ■

**DERINGER**  
www.nderinger.com  
1-800-448-8108  
Courtage en Douane • Entreposage • Distribution  
Transport Universel • Assurance Cargaison • Drawback

## La mode est au hayon

Adeptes de petites voitures, les Québécois ont été parmi les premiers automobilistes du continent à adopter la plus récente génération de voitures à hayon. Tout porte à croire que les conducteurs de l'Amérique du Nord leur emboîteront le pas cette fois-ci, croit le chroniqueur automobile **Gabriel Gélinas**.

Le Québec a fait de la *Mazda Protégé* la voiture la plus vendue en 2001. Ailleurs au pays, les plus populaires ont été la *Honda Civic* et la *Chevrolet Cavalier*, selon M. Gélinas.

Le succès du constructeur nippon a été nourri par la popularité dont a fait l'objet la *Protégé5*, son modèle à 5 portes. Environ 5 000 unités ont trouvé preneur l'an dernier au Québec.

« Les automobilistes apprécient la *Protégé5* car elle est pratique, son roulement est doux et la voiture est très logeable, explique **Georges Iny** président de l'**Association pour la protection des automobilistes** (APA). Le conducteur québécois apprécie sa tenue de route directe et précise. »

Les autres fabricants ont rattrapé cette année en proposant leur propre version de cette voiture qui emprunte les attributs de plusieurs types de véhicules. Les ventes sont au rendez-vous. « Les modèles quatre portes *hatchback* sont en demande ce printemps », note **Jean-Paul Lalonde**, président de la **Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal**. Il nomme les *Protégé5*, *Toyota Matrix* et *Pontiac Vibe*. Les *Suzuki Aerio* et *Subaru Outback* font aussi partie de ce nouveau segment du marché.

La carrosserie à hayon a toujours été populaire au Québec, ce qui n'était pas le cas ailleurs en Amérique, où on l'associait à un produit bon marché. « La popularité du VGI va connaître du succès ailleurs sur le continent », prédit Gabriel Gélinas. Ses meilleurs atouts demeurent sa petite taille, la traction aux quatre roues et son prix alléchant, explique-t-il. ■



Un partenaire qui a de l'énergie.

Dès le début de vos projets d'agrandissement, de rénovation ou de construction, Hydro-Québec est en mesure de vous conseiller dans le choix de solutions énergétiques rentables. Nos équipes d'experts analysent les impacts économiques liés à l'optimisation de vos systèmes et vous assurent d'une étroite collaboration. N'hésitez pas à communiquer avec l'un de nos représentants.

[www.hydroquebec.com/affaires](http://www.hydroquebec.com/affaires)

Montréal (514) 385-8888, poste 7780 • Laval, Laurentides et Lanaudière 1 800 361-4119, poste 6299 • Outaouais et Abitibi-Témiscamingue 1 800 465-1521, poste 6661 • Montérégie, Estrie et Centre-du-Québec 1 800 361-3092 (indicatif régional 450) et 1 800 463-4462 (indicatif régional 819) • Québec, Mauricie et Chaudière-Appalaches 1 877 660-7403 • Bas-Saint-Laurent et Gaspésie 1 877 263-6623 • Saguenay-Lac-Saint-Jean et Côte-Nord 1 800 463-9900.

**Hydro Québec**

# sports experts®

## Sports Experts s'installe chez BUSAC

**BUSAC**

UNE NOUVELLE  
GÉNÉRATION  
D'ÉDIFICES  
INTELLIGENTS

Sports Experts, chef de file de renommée dans le secteur de la vente au détail d'articles de sport, de chaussures et de vêtements mode et athlétiques, ouvre son tout nouveau magasin à Place Dupuis, au 845, Sainte-Catherine Est!

Propriétaire de Place Dupuis, BUSAC a aménagé 10 000 pieds carrés d'espace de vente, spécialement conçu pour les besoins particuliers de Sports Experts et de sa clientèle.

BUSAC – un important propriétaire immobilier commercial à Montréal et maître d'œuvre de la conversion de la Tour de Montréal en immeuble à bureaux – met tout en œuvre pour faire de son parc immobilier la référence pour les entreprises de demain. Infrastructures de type «branchez et travaillez», flexibilité d'aménagement des espaces, équipe de gestion sur place et experts-conseils font de BUSAC un partenaire incontournable du succès de ses clients.

Pour de plus amples renseignements sur les avantages uniques qu'offre BUSAC, contactez-nous au (514) 284-0014, ou par courriel à info@busac.com

855, rue Sainte-Catherine Est  
Bureau 222  
Montréal (Québec)  
H2L 4N4  
www.busac.com

## Libre-échange à deux vitesses ?

Le problème est lié à la nature du lobby américain

François Normand  
normandf@transcontinental.ca

Malgré la guerre commerciale sur le bois d'oeuvre, le libre-échange entre le Canada et les États-Unis fonctionne assez bien depuis son instauration en 1989, croient les observateurs.

« Le bois d'oeuvre est un cas spécifique, affirme Marcel Côté, associé de la firme-conseil en stratégie SECOR. C'est un cas politique. Les autres secteurs vont relativement bien. »

Il n'en demeure pas moins que la décision de Washington d'imposer des droits compensateurs de 29,01 % sur les importations de bois d'oeuvre canadien laisse un goût amer dans la bouche des libre-échangistes. En effet, comment le président Bush peut-il louer les vertus du libre-échange à l'étranger et se servir du bouclier du protectionnisme à la maison ?

## BOIS D'OEUVRE

Cette attitude donne l'impression d'un libre-échange à deux vitesses, bien que la majorité des échanges commerciaux s'élevant à environ un milliard de dollars par jour se déroulent généralement sans problème.

### Cas particulier

Il faut dire que la guerre du bois d'oeuvre est particulière, autant par la nature du différend que par les acteurs en présence à Washington. Par exemple, la répartition géographique du lobby américain joue un rôle important dans ce dossier, souligne Bernard Colas, avocat spécialisé en droit du commerce international et des douanes chez Gottlieb & Pearson. « Contrairement aux autres groupes de lobby, celui du bois est bien réparti aux États-Unis, ce qui lui permet d'avoir une plus grande influence au niveau national », explique M. Colas.

Le lobby du bois est représenté par la puissante Coalition for Fair Lumber Imports, un groupe de producteurs américains de bois d'oeuvre. La Coalition compte plus de 270 membres ayant des activités principalement dans le nord-ouest, le sud et le sud-est des États-Unis. Les principaux bailleurs de fonds sont de grandes compagnies forestières comme Sierra Pacific Industries, Temple-Inland, Potlatch ou International Paper.



Le ministre Pierre Pettigrew mène la bataille du côté canadien.

« Georgia-Pacific a déjà fait partie de la Coalition, mais elle l'a quittée il y a quelques années », précise Carl Grenier, directeur général du Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre. La Coalition est à l'origine des batailles successives sur le commerce du bois d'oeuvre depuis une vingtaine d'années, explique M. Grenier. Celle qui fait rage est la quatrième. Un rapide survol de ces batailles laisse toutefois entrevoir une fin éventuelle à cette guerre.

### Les quatre batailles

La première bataille débute durant la récession de 1982, lorsque la Coalition for Fair Lumber Imports dépose une demande de droits compensateurs contre le bois d'oeuvre provenant du Canada. La Coalition prétend que les gouvernements provinciaux du Canada subventionnent l'industrie en vendant à des taux artificiellement bas les droits de coupe des arbres sur les terres publiques. Le U.S. Department of Commerce (DOC) et la U.S. International Trade Commission (ITC) mènent une enquête. La cause prend fin le 31 mai 1983. Le DOC conclut que les droits de coupe ne constituent pas une forme de subvention.

Le 19 mai 1986, la Coalition présente une deuxième demande, alléguant de nouvelles preuves et une modification des lois américaines pour prouver que les droits de coupe canadiens sont une subvention.

Mais cette fois, le DOC donne raison aux producteurs américains. En octobre 1986, il renverse sa première décision en indiquant que les droits de coupe se vendent à des taux préférentiels et qu'ils favoriseraient une industrie spécifique. Le DOC fixe une marge préliminaire de droits compensateurs de 15 %, mais Ottawa et Washington s'entendent avant que le DOC ne rende sa décision finale. Elle impose un tarif temporaire de 15 %.

Le 8 septembre 1991, Ottawa indique à Washington son intention de mettre fin au protocole à partir du 4 octobre

1991, alléguant l'élimination des prétendues subventions et la diminution de la part de marché des producteurs canadiens aux États-Unis.

Fait exceptionnel, le DOC ouvre de sa propre initiative une enquête en matière de droits compensateurs. S'amorce alors une saga juridique, les Canadiens ayant même recouru au GATT (aujourd'hui l'OMC).

Le DOC donne finalement raison au Canada en déclarant que le bois d'oeuvre canadien n'est pas subventionné. Un comité spécial de l'Accord de libre-échange canado-américain confirme cette décision. Mais devant la menace d'une quatrième demande de droits, le Canada achète la paix et accepte de conclure avec les États-Unis l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, le 26 mai 1996. Ce dernier a pris fin le 31 mars 2001.

### Encore une fois

À la suite de l'échec des négociations, les Américains ont décidé d'imposer à nouveau des droits compensateurs de 29 %. Ottawa s'est empressé de porter la cause devant l'organe des différends de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'OMC. Le gouvernement est confiant de gagner cette bataille puisqu'il avait eu gain de cause avec la dernière.

Mais dans l'industrie canadienne, on affiche moins d'optimisme que le ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew. « Même si le Canada gagne cette cause, rien ne garantit que ça ne va pas recommencer un jour », dit Jacques Robitaille, président et directeur général de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

M. Grenier est plus optimiste. Il note que la Coalition perd de son influence et que certains producteurs américains commencent à critiquer la politique de leur gouvernement. Par exemple, la compagnie américaine Weyerhaeuser est propriétaire de MacMillan Bloedel, un important producteur de bois d'oeuvre de la Colombie-Britannique. Cela signifie que les droits s'appliquent aux exportations de MacMillan Bloedel aux États-Unis... Encore plus paradoxal, International Paper, le principal bailleur de fonds de la Coalition, a maintenant des activités au Canada depuis l'achat de Weldwood, qui a des activités en Colombie-Britannique et en Alberta !

Ces deux exemples font croire à M. Grenier que l'intégration économique grandissante entre les deux pays permettra peut-être aux batailles du bois d'oeuvre de prendre fin dans un proche avenir. ■

# Les dessous de l'industrie forestière américaine aident à comprendre la crise

François Riverin  
riverinf@transcontinental.ca

Les Américains reprochent aux divers gouvernements canadiens d'exiger des droits de coupe trop bas aux producteurs de bois d'oeuvre.

En revanche, l'industrie forestière américaine est constituée de plusieurs grands propriétaires terriens qui exigent depuis des années des prix élevés pour leur bois afin de protéger leurs propres intérêts.

## BOIS D'OEUVRE

En plus d'aider des scieurs, cette nouvelle bataille continuera d'avantager ces propriétaires – peu connus mais bien puissants – en favorisant une hausse du prix de leur bois.

Les droits compensatoires et antidumping de 29,01 % qui devraient entrer en vigueur vers la mi-mai entraîneront une baisse des exportations de bois canadien et une hausse de son prix aux États-Unis, dit Jacques Robitaille, président et directeur général de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec. « Les propriétaires de boisés américains pourront alors vendre leur bois plus cher et verront en même temps augmenter la valeur de leurs terrains. »

C'est une partie notable des

boisés privés américains qui est passée des mains des industriels forestiers à celles des investisseurs institutionnels au cours des 10 dernières années, selon Reid Carter, analyste à la Financière Banque Nationale. Les nouveaux propriétaires veulent maximiser leurs revenus, quitte à conserver leur bois dans les périodes de marché difficiles plutôt que de baisser leurs prix et maintenir un flux monétaire plus régulier.

Selon le Hancock Timber Resource Group, les investisseurs institutionnels possèdent pour 13 milliards de dollars de forêts américaines. Les six fonds d'investissements de Hancock, qui valent présentement 4 milliards, ont rapporté un rendement annuel moyen de 14,85 % entre 1985 et 2001.

Ironiquement, des scieurs américains risquent aussi d'être pris dans la tourmente. « Les scieurs qui n'ont pas de boisés risquent d'être coincés entre des prix d'achat élevés pour leur bois et des prix de vente plus bas pour leurs produits », explique M. Carter.

L'issue de cette nouvelle bataille est encore une fois capitale. Si le prix du bois demeurerait au prix actuel de 300 \$ US le 1 000 pieds-planche, « la moitié des usines canadiennes de sciage produiraient alors sous leurs coûts de production. La question est de savoir combien de temps elles voudront produire à perte », dit Craig Campbell, associé chez Price-WaterhouseCoopers et spé-

cialiste de l'industrie forestière.

Environ 50 000 personnes travaillent dans les scieries canadiennes et 64 000 dans la coupe et le transport du bois. Au Québec, il s'agit de 17 000 employés de scieries et 6 000 pour la coupe et le transport. Selon M. Campbell, en soustrayant des droits d'environ 90 \$ US le 1 000 pieds-planche, le revenu net pour les usines moins performantes serait inférieur au coût de production. Au Canada, le coût moyen de production se situe autour de 200 \$ US.

### Sources de conflit

Une grande partie du différend provient de cette variante dans la propriété de la forêt. Selon le rapport de la firme Del Degan, Massé et Associés (DDMA), de Québec, 70 % des terrains boisés aux États-Unis appartiennent à des intérêts privés, le reste allant aux divers gouvernements et institutions publiques.

Au Québec, 90 % des terrains forestiers appartiennent à l'État. Les tarifs que la provin-

ce prélèvent sur la récolte de bois fluctuent en fonction du prix de plusieurs produits forestiers et du prix du bois vendu par les propriétaires privés. Les tarifs de droits de coupe peuvent même diminuer lorsque le marché des produits forestiers faiblit, ce qui n'est jamais le cas aux États-Unis.

La Coalition for Fair Lumber Imports (CFLI) soutient que six provinces canadiennes, incluant le Québec, subventionnent l'industrie par des droits de coupe trop bas. Le CFLI a utilisé plusieurs moyens pour convaincre le U.S. Department of Commerce (DOC) des droits de coupe québécois insuffisants.

À titre d'exemple, mentionnons que le Québec mesure son bois en mètres cubes alors que le Maine le mesure en pieds-planche. Un ratio de conversion devait donc être établi. M. Robitaille note que

le DOC a utilisé un taux de 4,8 mètres cubes de bois solide du Québec par 1 000 pieds-planche de bois sur pied du Maine. Mais toujours selon M. Robitaille, les spécialistes forestiers conviennent que le facteur à utiliser est d'au moins 6. Évidemment, plus le facteur est bas, plus les droits de coupe du Québec paraissent bas.

Les Américains rejettent aussi la prétention du Québec selon laquelle les droits de coupe de sa forêt publique respectent les lois du marché puisqu'ils s'ajustent sur le prix de vente du bois de la forêt privée. Selon les Américains, le poids de la forêt publique québécoise est si important qu'il fixe le prix de la forêt privée.

Selon le rapport de DDMA, la valeur marchande du bois des forêts privées du Bas-Saint-Laurent était de 19,74 \$ le mètre cube en 1999

par rapport à 33,68 \$ pour le Maine. Mais les spécialistes de DDMA précisent que la comparaison entre le bois du Maine et celui du Québec s'arrête là : la qualité du bois et les revenus dégagés par l'un et l'autre diffèrent énormément.

Selon DDMA, le bois du Maine est plus gros et l'épinette blanche, l'essence dominante, a plus de valeur. C'est pourquoi ils croient justifiée la prime de 92 % pour le bois du Maine, laquelle reflète la différence de qualité (75 %) et des coûts d'approvisionnement moins élevés (17 %). Avec cette prime, DDMA conclut que la valeur du bois sur pied des forêts privées du Québec – et par conséquent des droits de coupe de la forêt publique – est comparable à la valeur du bois des autres marchés régionaux, dont celui du Maine. ■

Le conflit met  
aux prises  
deux industries  
nationales  
très différentes.

1000 \$ GRATUIT\*  Kawasaki  
\*D'accessoires Fire & Steel. Détails en magasin.  
  
251 boul. des Laurentides  
Laval, Qc (450) 668-6466  
\*1-800-263-6466  
www.monettesports.com

Devenez spécialiste en finance d'entreprise...

sans vous déplacer,  
grâce à **Internet!**

Le diplôme d'études supérieures spécialisées en finance d'entreprise offert par la Télé-université vous permettra d'atteindre un haut niveau d'autonomie professionnelle dans le domaine de la gestion financière des entreprises. Il a été développé conjointement par la Télé-université et l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, en collaboration avec l'Ordre des CGA du Québec. Il s'agit d'un programme de deuxième cycle donné entièrement à distance.

### Séance d'information

Montréal

Le mardi 9 avril 2002 à 18 h

Où :

Télé-université  
4750, avenue Henri-Julien (Métro Laurier)  
Montréal – Salle 0045

### Pour en savoir plus

Service d'accueil et de renseignements de la Télé-université, de 8 h 30 à 18 h  
(514) 843-2150 • 1 888 843-4333, poste 829 • www.teluu.quebec.ca/dessfe/829

Date limite d'inscription pour le trimestre d'automne 2002 : 25 avril 2002

HEC

CGA  
Ordre des CGA  
du Québec

Université du Québec  
TÉLUQ  
L'université à distance

STRATÉGIE de  
VENTE et  
COMMUNICATIONS



Serge Hamel  
Psychothérapeute  
26 ans d'expérience dans la vente

«Ayez de l'IMPACT dans  
votre COMMUNICATION ainsi qu'une  
APPROCHE QUI VOUS DISTINGUERA»

Chambre de La  
Sécurité Financière  
12 UFC

Chambre de L'Assurance  
de Dommages  
12 UFC  
Agrégé Par  
Emploi-Québec

Apprenez comment raisonne votre client.  
Une présentation convaincante à l'intérieur de 17 minutes.  
Négociez les 3 objections majeures avec succès.  
Vous concluez beaucoup plus rapidement.  
CE SÉMINAIRE INCLUT UN «COACHING» PERSONNEL D'UN AN.

PROCHAINES FORMATIONS

Québec Estrie Laval Montérégie  
15-16 Avril 17-18 Avril 22-23 Avril 25-26 Avril

450 629-2446  
(LOCAL)

1 877 737-2446  
(SANS FRAIS)

www.ventepnl.com

## ÉDITORIAL

## Les fautifs doivent restituer les biens aux nouvelles villes

Le ministre des Affaires municipales, André Boisclair, a décidé d'intenter des poursuites contre les anciennes municipalités d'Estérel et de L'Île-Dorval qui ont vendu à rabais des équipements municipaux juste avant que les fusions municipales soient complétées.

Le ministre étudie également la possibilité de faire de même à l'égard de six autres municipalités toujours sous enquête. S'ajoutent à cette liste Baie-d'Urfé, Senneville et Saint-Lambert qui font déjà l'objet de procédures judiciaires.

Depuis que les fusions municipales ont été consommées, il ne s'est pas passé une semaine sans qu'on apprenne de nouveaux éléments sur les « grandes manoeuvres » effectuées par les dirigeants d'anciennes municipalités pour soustraire des équipements et biens des nouveaux traités municipaux.

Il est loin d'être inutile de rappeler les cas d'espèce auxquels s'attaque le ministre. À chaque fois, ces cas surprennent par leur audace :

- Baie-d'Urfé qui cède son hôtel de ville à une association de citoyens pour 500 \$; souscrit 650 000 \$ à la création d'une fiducie pour aider des organismes sans but lucratif; constitue une servitude de non-construction au profit de ses résidents; et loue quatre camions d'incendie à des pompiers volontaires qui les sous-louent par la suite.
- L'Île-Dorval qui vend pour 150 000 \$ tous les biens publics (rues, parcs, hôtel de ville, etc.) à 75 propriétaires fonciers, dont l'ex-maire de Dorval, Peter Yeomans, l'un des lieutenants du maire Gérard Tremblay à Montréal.
- Senneville qui cède son hôtel de ville et donne une subvention de 1 M\$ à une association de citoyens pour des activités récréatives.
- Saint-Lambert qui fait de même en louant l'hôtel de ville pour 1 \$ par année à une association de citoyens et en lui remettant du même coup un chèque de 700 000 \$.
- L'Estérel qui vend à l'ensemble de ses résidents 57 terrains publics d'une valeur de

Jean Roy  
jean.roy@transcontinental.ca

Directeur de l'information

2,4 M\$ au prix de 55 600 \$ payable avec une subvention de 55 000 \$ versée par la ville, et qui leur loue tous les équipements municipaux pour la somme de 101 \$ par année.

Les municipalités de Westmount, Dollard-des-Ormeaux, Sainte-Anne-de-Bellevue, Sainte-Geneviève, Ivry-sur-le-Lac et Val-Bélair sont aussi dans la mire du ministre.

On ne peut qu'applaudir à la décision de Québec qui veut obliger ces anciennes municipalités à restituer ces biens qui devraient appartenir aux nouvelles entités.

Ces opérations menées dans le ressentiment antifusion qui régnaient en 2001 n'ont rien pour redorer le blason des politiciens déjà malmenés par les temps qui courent. Qu'on se rappelle seulement les résultats d'un sondage de Léger Marketing qui nous apprenait récemment que les politiciens ne jouissaient que d'un taux d'appréciation populaire de 18 %, bien au bas du classement.

Les gens qui nous gouvernent sont élus pour administrer les biens publics au meilleur de leurs connaissances, et ce, en toute intégrité.

On ne peut pas dire que les politiciens impliqués dans les cas qui nous occupent ont fait preuve d'un grand jugement en posant les actions qui leur sont reprochées.

S'ils ont une once de logique, ils répondront à l'appel du ministre Boisclair, qui se dit prêt à négocier la restitution volontaire des biens acquis. De toute façon, leurs anciens concitoyens profiteront de ces équipements puisque les arrondissements des grandes villes ont le pouvoir de les administrer.

Cela mettrait un peu de baume sur les plaies des contribuables, las d'entendre toutes sortes d'histoires à parfum de scandale et de favoritisme, qui transpirent depuis la création des nouvelles villes. Et les intérêts économiques des nouvelles villes n'en seraient que mieux servis. Et c'est sans compter les coûteux frais judiciaires qu'épargneraient ainsi les contribuables. ■



Point de vue

## L'économie de marché aide les pauvres

Je n'ai sans doute pas besoin de convaincre la plupart des lecteurs de ce journal que l'entrepreneuriat, la recherche et développement et la gestion, bref, « les affaires » en général, sont une source importante de notre prospérité.

Toutefois, tout au long du dernier siècle, et encore aujourd'hui, divers mouvements ont contesté les bienfaits de l'économie de marché. Le dernier en date est celui de l'« antimondialisation ». Pour ses partisans, les entreprises multinationales et les mouvements de biens et de capitaux à grande échelle sont au contraire une cause d'appauvrissement. Quelques riches capitalistes en profitent peut-être, mais la masse des travailleurs, elle, en est victime. C'est pourquoi il faudrait le plus possible restreindre la liberté des échanges, taxer les flux financiers, réglementer au maximum les activités des entreprises, et organiser le développement économique de telle façon que les gouvernements en deviennent les maîtres d'œuvre, pour « le bien-être du plus grand nombre ».

Il est certes difficile de défendre les principes de la théorie économique lorsqu'on nous réplique que ces idées servent à défendre les intérêts d'une petite élite et à justifier l'exploitation des plus pauvres. Même des gens d'affaires concèdent parfois que le capitalisme profite d'abord et avant tout aux plus nantis, et que l'État est justifié de redistribuer massivement cette richesse.

Toutefois, une économie de marché qui fonctionne bien n'a pas seulement l'avantage d'être « efficace ». C'est aussi le système économique le plus avantageux pour les plus pauvres.

L'émergence du capitalisme en Occident et ailleurs coïncide avec la fin des famines,

avec le développement d'une classe moyenne et, pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, avec l'atteinte d'un niveau de vie inconnu jusque-là pour les travailleurs ordinaires. Ce système a permis à des centaines de millions d'individus de se sortir de la misère et d'accéder à un confort auquel seule une petite élite avait accès auparavant. C'est d'abord la production de masse et les grandes entreprises

qu'il faut remercier pour cela. Ludwig von Mises, l'un des économistes les plus importants du XX<sup>e</sup> siècle, explique que « c'est grâce aux grandes corporations si les masses peuvent maintenant jouir d'un niveau de vie sans précédent. (...) Le principe fondamental du capitalisme est de produire pour satisfaire les besoins du plus grand nombre. (...) C'est la grande entreprise qui rend toutes les réalisations de la technologie moderne accessibles au citoyen ordinaire. Tout le monde tire bénéfice de la très haute productivité qui caractérise la production à grande échelle. »

Il est crucial de mieux faire comprendre l'économie de marché. Sinon, les démagogues auront le champ libre et les politiciens risquent de manifester leur attitude moutonnière usuelle en suivant les idées à la mode, que celles-ci soient rationnelles ou non. Comme le dit Mises, ce sont les gains de productivité engendrés par une production à grande échelle qui permettent de baisser les prix des biens et services (en dollars constants) et de les rendre accessibles à une portion de plus en plus large de la population. Je reviendrai sur cette tendance fondamentale dans une prochaine chronique. ■

Michel Kelly-Gagnon  
mkellygagnon@iedm.org

Directeur exécutif de l'Institut économique de Montréal

## LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par Médias Transcontinental Inc.  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal H3B 4X9 Tél. : (514) 392-9000  
Télécopieur publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586  
Publicité : publicite@transcontinental.ca Rédaction : redaction@lesaffaires.com

Éditeur et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Directeur de l'information : Jean Roy  
Directeur, sections Actualité et Entreprendre : Jean Roy  
Directeur, section Investir : Francis Vaillès  
Directrice des cahiers spéciaux et hors série : Claude-Sylvie Lemery  
Chef de pupitre : Jean-Claude Surprenant  
Directeur artistique : Michel Blanchette

Publicité : Transcontinental Procom - Publications économiques  
Directrice générale : Joanne Proulx  
Ventes nationales : Joanne Proulx  
Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd  
Ventes régionales : Louis Lamarre  
Ventes spécialisées : Éric Morin  
Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier  
Directeur des opérations : Normand Bergeron

Nouveaux Médias : Directeur : Yves Daoust  
Communications marketing : Directrice : Ghyslaine Lauzon  
Tirage : Directeur : François Blondin  
Production : Numérisation : Centre de prod. partagé Mtl  
Directeur : Sylvain Renaud  
Coordonnatrice : Chantal Bergeron

Administration : Médias Transcontinental Inc.  
Président : André Préfontaine  
V.-p. finances et administration : Ginette Roy  
V.-p. principale, Publications aux consommateurs : Francine Tremblay  
Directeur administratif principal : Gervais Fournier

Impression : Imprimerie Transcontinental D.E. Inc.  
Division Transmag  
10807, Mirabeau, Anjou, Qc H1J 1T7

Tarifs d'abonnements (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\$).

Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :  
Téléphone : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724  
Courriel : www.lesaffaires.com

Liste d'abonnés :

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le-nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal. Si vous ne désirez pas recevoir d'information de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez aviser le service à la clientèle.

Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal et nos coûts rédactionnels par l'entremise du Programme d'Aide aux Publications (PAP) et du Fonds du Canada pour magazines.

**Transcontinental**  
MÉDIAS

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée  
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

# Louise Ménard, originalité et force de caractère

La propriétaire de quatre IGA fait les choses à sa manière



## LUNCH D'AFFAIRES

Suzanne Dansereau  
dansereaus@transcontinental.ca

Dans le monde de l'alimentation, Louise Ménard est une légende. Propriétaire de quatre marchés IGA, elle suscite l'admiration de ses pairs et la crainte de ses compétiteurs.

Elle est reconnue parce qu'elle ne fait rien comme les autres. Ignorant les consignes du propriétaire Sobeys, elle conçoit elle-même la décoration de ses magasins, avec l'aide de sa propre designer. Dans le choix de ses produits, elle rivalise d'audace. Elle fut la première à faire entrer du bio dans ses magasins, des huiles d'olive raffinées importées directement de Sicile, des fruits exotiques...

Louise Ménard se distingue aussi par la façon dont elle traite ses employés : ils sont plus nombreux que la moyenne sur le plancher – afin de mieux servir la clientèle – et ils ont gratuitement accès à des séances de massage. Elle les embauche non pas sur la base de leurs connaissances techniques, mais d'après leur personnalité, leurs bonnes manières et leurs valeurs. Son originalité se manifeste également dans son implication communautaire. On lui doit, entre autres, la sculpture d'enfants dans le parc de Saint-Lambert et la création d'une mascotte, un raton-laveur nommé Igar, qui distribue des bourses de 500 \$ aux élèves les plus respectueux de leurs prochains.

Il arrive que les relations de M<sup>me</sup> Ménard soient tendues avec la haute direction de Sobeys. D'abord, elle dépasse toujours ses budgets. Les chiffres, cela l'ennuie. « On va arriver aux chiffres si on fait les choses correctement, si on est à l'écoute de la clientèle », dit-elle.

Ensuite, elle a tout un caractère. Mesurant à peine plus de 5 pieds et légère de 110 livres, elle a déjà menacé de ramener à 4 pieds 3 pouces le vice-président finances de Sobeys qui mesure 6 pieds 7 ! Ses colères sont historiques. Ce n'est pas pour rien que l'ancien président

des marchés IGA Pierre Croteau l'appelait sa lionne.

Mais si on l'endure chez Sobeys, c'est parce qu'elle tient ses promesses. Ses IGA font des affaires d'or. Le nouveau qu'elle a ouvert au Complexe Desjardins – quel endroit agréable à visiter ! – a atteint en six mois le rendement prévu pour l'an prochain.

Lorsque nous nous attablons devant une succulente paillardade de veau à la Casa Da Carlo, à Saint-Lambert, Louise Ménard me raconte que rien ne la prédestinait au monde des affaires. Benjamine d'une famille de 10, née dans une modeste famille de Saint-Henri, elle rêvait d'une belle maison et d'une famille.

Un jour, son époux, un comptable, acheta un marché d'alimentation IGA dans un quartier pauvre de Montréal. L'opération s'avéra un désastre. Pour éviter de perdre sa licence, Pierre Ménard eut alors l'idée de lui céder la propriété du magasin, dans le dessein de lui faire déclarer faillite peu de temps après.

Mais âgée de 32 ans et débordante d'énergie, Louise Ménard se prit au jeu. « J'ai commencé par faire le ménage, se souvient-elle. J'ai ensuite fait coudre des rideaux pour embellir le magasin, pour lui donner un petit cachet appétissant. » Au bout de quelques mois, son chiffre d'affaires doublait. Deux ans plus tard, il quadruplait. Ce qui la distinguait de son comptable de mari, c'est qu'elle voyait le magasin comme une cliente, pas comme une propriétaire.

Voilà donc comment a commencé la carrière de Louise Ménard, maintenant à la tête d'un petit empire de 75 M\$.

Son parcours n'a pas été facile. Non seulement elle était femme, mais en plus elle était belle – et elle l'est encore, avec sa taille de guêpe, sa crinière rousse et ses yeux de fauve. Au début, quand elle quittait le magasin à midi pour aller manger avec son fils à Saint-Lambert, des mauvaises langues l'accusaient d'être allée au motel.

Un de ses autres magasins a été acquis à la suite d'un lock-out. Elle me confie aujourd'hui qu'elle a pleuré pendant cinq ans tellement les employés lui donnaient du fil à retordre. Mais lorsque le magasin a passé au feu,

« Tant que t'as pas investi le fond de ta poche, tu ne peux pas comprendre ce que c'est qu'un entrepreneur. »

## La vie selon...

**LE PLAISIR, C'EST :** la sensualité dans tout ce que l'on touche, dans les choses les plus banales. Le soin que l'on apporte à faire les choses, c'est une forme de respect envers les autres.

**SON PIRE ENNEMI :** les banquiers. « Ils t'appellent à 7 heures du matin pour te dire que ta marge est dépensée, alors que l'argent va rentrer à 10 heures. »

**OÙ LA TROUVER :** au Carmel, le dimanche matin pour la messe. « J'aime le dépouillement, la simplicité des lieux, la petite chapelle, le chant des carmélites. C'est là que je fais le point avec moi-même. »

**SIGNE DISTINCTIF :** elle boit une tasse d'eau chaude après dîner. Elle chante parfois devant ses employés, trace d'une brève carrière de chanteuse à la salle Saint-Zotique à Saint-Henri.

**PRINCIPE DE GESTION :** tu ne montes pas en pilant sur les autres.

**VALEUR PRINCIPALE :** le respect d'autrui.

**UNE DÉCEPTION :** « Avec mon succès, je fais peur aux hommes. »

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES



quelques années plus tard, ce sont les mêmes employés qui pleuraient.

Une autre dure épreuve fut le décès de son époux, qui laissa un gros vide dans une vie personnelle trop négligée.

Traçant le bilan de son succès d'affaires à l'âge de 53 ans, Louise Ménard parle des valeurs les plus importantes : l'amour pour ses employés, la passion pour ses magasins, la relation de confiance établie avec ses fournisseurs, ainsi que le respect d'autrui qui l'anime depuis qu'elle est toute petite. Elle parle aussi

de l'étoffe dont sont faits les entrepreneurs. « On est une race à part. Tant que t'as pas investi le fond de ta poche, tu ne peux pas comprendre ce que c'est qu'un entrepreneur », me dit-elle. Mais elle met un bémol tout féminin à son succès : « Il y a un prix à payer et il ne faut pas le sous-estimer. Parfois, je regarde M<sup>me</sup> Ménard et je ne reconnais pas Louise. Je ne me suis pas occupée de moi. Et avec mon succès, je fais peur aux hommes. »

## Citation de la semaine

« Tout ce qu'on entend pour le moment est : *C'est la faute du fédéral, c'est la faute du fédéral*. La vérité est que le gouvernement provincial a une marge de manoeuvre énorme. La loi canadienne sur la santé n'empêche pas, demain matin, M. Landry, M<sup>me</sup> Marois ou M. Legault de sortir le rapport Clair de la tablette. »

– Stéphane Dion, ministre des Affaires intergouvernementales canadiennes, en réponse au rapport de la Commission Séguin sur le déséquilibre fiscal et aux critiques sur le sous-financement de la santé.

## 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

**Quilliams**  
LAC BROME  
\*\*\*\*

1 888 922.0404  
www.aubergequilliams.com  
AUT. 10 SORTIE 90 55 MIN. DE MONTREAL

JEUX D'ÉQUIPE www.safarilooak.qc.ca

Investissez à la  
**Bourse**  
sans risquer  
votre capital !

**NOUVELLE ÉMISSION**  
en vente jusqu'au  
17 mai 2002

Liste des entreprises composant l'Indice Québec-30<sup>me</sup> en date du 25 mars 2002 :  
(pour en savoir plus sur l'Indice Québec-30<sup>me</sup> : www.iq30-iq150.org)

• Bombardier	• Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada	• Groupe CGI	• Québecor	• Cascades
• BCE	• Corporation financière Power	• Banque de Montréal	• Alimentation Couche-Tard	• Tembec
• Alcan Aluminium	• Domett	• Groupe Jean Coutu (PJC)	• Banque Laurentienne du Canada	• Groupe TVA
• Banque Nationale du Canada	• Québecor world	• Industrielle Alliance	• Saputo	• Axcan Pharma
• Abitibi-Consolidated	• Métro	• Groupe Transcontinental G.T.C.	• Groupe SNC-Lavalin	• Cogeco Câble
• Power Corporation du Canada	• Molson			• BCE Énergie
• Banque Royale du Canada				• Les Industries Dorel

Les obligations boursières : un investissement dont le rendement dépend de la performance boursière des 30 plus grandes entreprises du Québec.

Terme de 5 ans : rendement maximal de 50 %

Terme de 10 ans : sans limites de rendement

Boni REER + 1% du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

• Achat minimum de 100 \$.

• Votre capital n'est pas à risque : il est entièrement garanti par le gouvernement du Québec.

LES OBLIGATIONS BOURSIÈRES PLACEMENTS QUÉBEC

www.placementsqc.gouv.qc.ca

Placements Québec

On prépare l'avenir



Appelez-nous !

1 800 463-5229

Pour la région de Québec, composez le 521-5229

Heures d'ouverture : du lundi au vendredi de 8 h à 20 h

# En janvier, le PIB a crû pour une 4<sup>e</sup> fois

Les statistiques récentes sur le PIB canadien (produit intérieur brut) donnent à penser que l'économie canadienne est sur la voie du renforcement. En effet, le PIB canadien a crû au rythme de 0,6% en janvier, soit sa quatrième hausse consécutive.

La lecture des agrégats du crédit indique qu'il n'y a pas lieu de se réjouir trop vite. La croissance des crédits accordés aux entreprises canadiennes demeure en effet très lente. On peut en déduire que les investissements des entreprises ne sont pas encore au rendez-vous pour stimuler la croissance économique.

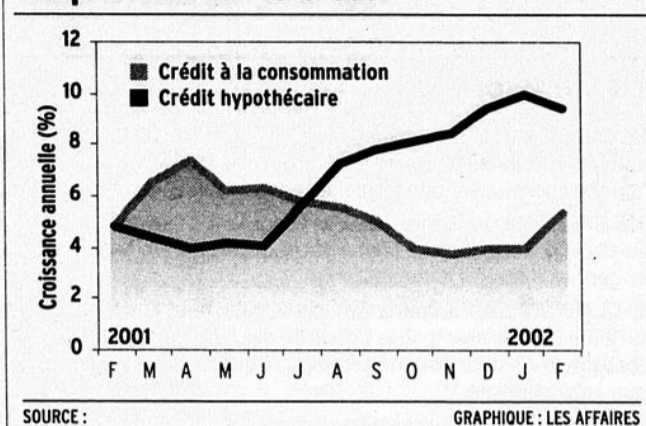
Certes, la construction résidentielle est un facteur qui contrebalance le ralentissement économique qui prévaut au pays. C'est à un facteur nouveau dans pareille phase du cycle économique, ce qui en diminue l'amplitude.

## Le crédit à la consommation

La croissance du crédit à la consommation dans les banques s'est réorientée à la hausse au début de 2002. En rythme annuel, elle s'établissait à 5,3% en février dernier par rapport 3,9% à la fin de 2001.

Cependant, le total du crédit à la consommation accordé par l'ensemble des institutions financières canadiennes a vu sa croissance diminuer vers la barre des 5% en février alors qu'elle s'approchait des

## Coup d'oeil sur le crédit



9% au début de l'année 2001.

La raison est à chercher du côté des sociétés spécialisées de titrisation dont la croissance est pratiquement nulle depuis janvier 2001. Ces sociétés convertissent des instruments illiquides, comme des prêts ou des comptes à recevoir, en instruments négociables. Elles émettent aux investisseurs des créances liquides dont le rendement dépend de la composition de leur actif, entre autres des prêts à la consommation ou des hypothèques.

Ces sociétés se sont développées à vive allure au cours de la décennie 90. Leur part dans le marché canadien du crédit à la consommation se situe présentement à quelque 17% selon des données publiées par la Banque du Canada. Or, comme leur actif total n'a pratiquement bougé depuis un an, cela ex-

plique pourquoi l'ensemble du crédit à la consommation continue à reculer en dépit de la plus grande vigueur de cette forme de crédit octroyée par les banques.

Pour sa part, la croissance du crédit hypothécaire va bon train. Elle avoisinait 10% en février dans les banques et elle approchait les 7% pour l'ensemble des institutions.

C'est que les mises en chantier font montre d'une grande vigueur au pays. Selon **Statistique Canada**, en janvier 2001, les mises en chantier ont dépassé le seuil des 200 000 pour la première fois depuis mai 1990, soit au commencement de la récession du début de la décennie 90. On revient donc aux beaux jours d'antan de la construction résidentielle. Du fait des taux d'innoculation très bas au pays, cette tendance de fond se poursuivra, ce qui gonflera davantage la demande de crédit hypothécaire.

La campagne des REER s'est traduite par une faible augmentation des dépôts bancaires cette année. Les dépôts à terme fixe qui sont classés dans la catégorie des abris fiscaux ont en effet diminué de 80 175 à 79 989 millions de dollars (M\$) de décembre 2001 à février 2002, les taux

d'intérêt n'étant guère attractifs. Par ailleurs, les dépôts non transférables par chèque ont augmenté de 8 476 à 9 797 M\$ dans le même temps, ce qui suggère que les particuliers engrangent des fonds liquides dans l'espoir de meilleurs placements pour leurs fonds de retraite.

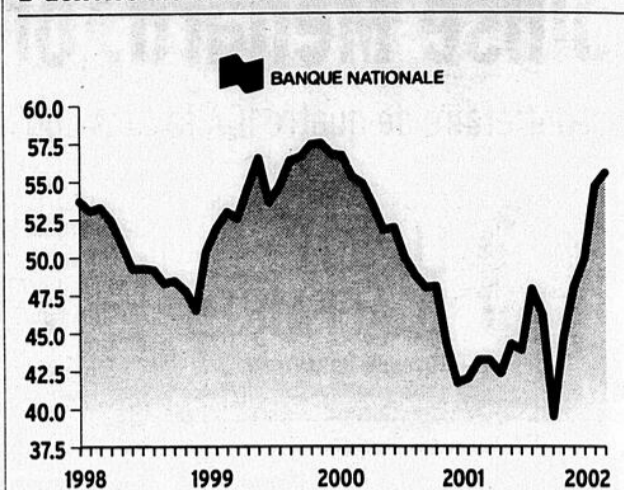
## Du côté des entreprises

Les prêts accordés aux entreprises par les banques ont repris leur chute à partir d'octobre 2001, imitant en cela l'ensemble du crédit corporatif à court terme. En rythme annuel, la croissance de ce dernier s'établissait à -8,4% en février. Il appert que les entreprises liquident encore une partie de leurs stocks, alimentant de la sorte le ralentissement.

Il reste que les entreprises profitent également de la faiblesse des taux d'intérêt pour allonger l'échéance moyenne de leurs dettes. Ainsi, l'encours d'obligations et de débetures émises par les corporations affichait une croissance annuelle de près de 20% en février 2002.

Au total, la croissance de l'ensemble du crédit corporatif n'était plus que de 3,2% en février dernier, alors qu'elle se situait à 5,6% à pareille date l'an dernier. Les entreprises continueraient donc de sabrer dans leurs investissements et le ralentissement économique ne serait pas chose du passé. ■

## L'activité manufacturière aux États-Unis



SOURCE : DATASTREAM

Le secteur manufacturier américain a poursuivi sa progression en mars. Il s'agit du deuxième mois consécutif d'expansion après la période de 18 mois pendant laquelle il a été en contraction, confirmant ainsi son retour en force. Lorsque le niveau de l'indice ISM se trouve au-dessus de 50, le secteur manufacturier est en expansion. ■

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %		Var. sur	
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	12 mois en % <sup>3</sup>
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	fév.	0,3	-0,3	2,9
Nouvelles commandes	janv.	1,6	0,7	-3,4
Commandes en carnet	janv.	-1,4	-1,1	-9,0
Mises en chantier	fév.	1 769	1 721	1 623
Production industrielle	fév.	0,4	0,2	-4,1
Balance commerciale (M\$)	janv.	-33 210	-29 930	-37 742
Prix à la consommation	fév.	0,2	0,2	1,1
Prix à la production	fév.	0,2	0,1	-2,7
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	5,5	5,6	4,2
Revenu personnel	janv.	0,4	0,3	2,5
Indicateur avancé US	fév.	0,0	0,8	3,1

## Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	1,1	1,0	2,6
----------------------------------	------	-----	-----	-----

## Demande intérieure

1. Ventes au détail	janv.	1,1	1,4	6,4
Ventes de voitures (000)	janv.	1,1	3,1	13,7
2. Livraisons manufacturières	janv.	3,1	-1,8	-6,7
Nouvelles commandes	janv.	3,9	-2,4	-3,3
dont : biens durables	janv.	5,4	-2,3	-1,1
3. Inventaires manuf. (M\$)	janv.	-0,5	-0,7	-3,9
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,49	1,54	1,45
4. Mises en chantier (000)	fév.	179,8	205,1	156,2

## Production

Produit intérieur réel	déc.	0,2	0,4	0,7
dont : manufacturière	déc.	-0,8	-0,2	-6,0
Construction	déc.	0,7	0,3	3,8
Services	déc.	0,6	0,6	3,0

## Secteur extérieur

Exportations de marchandises	janv.	3,1	-1,2	-13,9
Importations de marchandises	janv.	1,6	-1,8	-7,3
Balance commerciale (M\$)	janv.	5 097,5	4 540,0	8 202,1

## Inflation

Prix à la consommation	fév.	0,6	0,3	1,5s
Prix industriels	janv.	0,9	-0,9	-1,2

## Marché du travail

		Variation (base annuelle)		
		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	7,9	7,9	6,9
- Québec	fév.	9,3	9,1	8,4
Rémunération hebdomadaire***	déc.	0,1	0,4	3,4

## Statistiques trimestrielles

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	2001
PIB CANADA *	IV-01	2,0	-0,6	1,5
Investissements *	IV-01	-22,3	9,4	8,0
Revenu personnel disponible *	IV-01	5,7	2,0	2,3
Profits des entreprises **	IV-01	-20,5	-42,4	-6,0
% d'utilisation capacités industri. *	IV-01	80,3	81,5	82,4
PIB ÉTATS-UNIS *	IV-01	1,4	-1,3	1,2

<sup>1</sup> Variation entre le mois de référence et le mois précédent.

<sup>2</sup> Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.

<sup>3</sup> Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.

<sup>4</sup> Non désaisonnalisé.

<sup>5</sup> dollars constants.

<sup>6</sup> dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)

## AVIS DE NOMINATION Groupe Orléans Express



Mme Manon Piché

Sylvain Langis, président et chef de la direction du Groupe Orléans Express est heureux d'annoncer la nomination de madame Manon Piché au poste de vice-présidente Marketing, ventes et communications du Groupe Orléans Express Inc.

Diplômée en administration avec spécialisation en marketing de l'Université McGill, Mme Piché a occupé, au cours de sa carrière, plusieurs postes en marketing et en ventes auprès de différentes sociétés de biens de consommation dont Cascades, Culinar, Coca-Cola et Microcell.

Mme Piché est une spécialiste de l'élaboration et la mise en place de stratégies marketing tout autant pour des produits existants que pour de nouveaux produits. Au sein du Groupe Orléans Express, elle contribuera notamment au développement et à la mise en marché des produits et services ainsi qu'au suivi du plan stratégique de l'entreprise.

Le Groupe Orléans Express gère un groupe d'entreprises se spécialisant dans le transport interurbain, touristique et nolisé de passagers ainsi que dans le transport de messageries par autocars. Chef de file du transport interurbain de passagers au Québec et le deuxième joueur en importance au Canada, le Groupe emploie 500 personnes au Québec et se distingue, entre autres, par son souci de la qualité des services offerts à ses usagers.



Chambre de commerce et d'industrie de l'Est de l'île de Montréal

## DÉJEUNER-CONFÉRENCE

Le vendredi 12 avril 2002

Club de golf Métropolitain  
9555, boulevard du Golf,  
Anjou



Monsieur  
**L. Jacques Ménard**  
Président  
Groupe de sociétés de la  
Banque de Montréal  
Québec

« INVESTIR DANS  
NOS JEUNES :  
un placement sûr »

MERCI



Banque de Montréal



FONDS de solidarité FTQ  
La force du travail

11h30 Accueil et cocktail (bar payant)  
Midi Présentation de la table d'honneur  
13h45 Fin du déjeuner-conférence

RÉSERVATIONS  
Par télécopieur (514) 354-5340  
Par courriel : elamarre@ccieim.qc.ca

INFORMATION par téléphone  
(514) 354-5378 poste 224

Coût (taxes non-incluses) :  
membres 40 \$  
non membres 60 \$  
table membre (8 personnes) 320 \$  
table non membre (8 personnes) 440 \$

# ENTREPRENDRE

[www.bell.ca/SAE](http://www.bell.ca/SAE)

## Un seul chauffeur pour conduire trois camions !

L'optoélectronique, spécialité de Silonex, transformera l'industrie automobile



**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

Si un jour vous voyez trois camions circuler à la queue leu leu avec un seul chauffeur dans le premier, ne paniquez pas ! Les deux derniers camions seront guidés par un radar muni d'un module optoélectronique comme Silonex en développement.

Et que dire des *colleux au derrière* dont les jours sont comptés. Grâce à l'optoélectronique, une technologie qui utilise la lumière, le moteur des voitures décélérera automatiquement dès qu'elles s'approcheront trop près de celles qui les précèdent.

L'an prochain, la PME de Montréal introduira sur le marché un module intégré à un capteur solaire installé dans les véhicules automobiles pour calculer la charge thermique sur le pare-brise.

L'information sera transmise à l'ordinateur de bord qui ajustera l'air climatisé en conséquence.

Ce module, testé en Afrique depuis quatre mois, sera fourni à Casco Products, client et actionnaire de Silonex, qui le destine à certains modèles de Volkswagen.

Sur une autoroute de Grande-Bretagne, des ordinateurs adaptent continuellement la vitesse permise en fonction de la densité de la circulation.

Lorsque la vitesse est abaissée, les conducteurs ont un certain délai pour se conformer. Ce délai expiré, des capteurs enregistrent la vitesse des véhicules et les conducteurs délinquants reçoivent une contravention par la poste.

« Nous avons la technologie pour nous démarquer dans ce genre d'applications », affirme **Martine Corriveau-Gougeon**, présidente et chef de la direction de Silonex.

Outre l'automobile, les applications développées par Silonex se retrouvent dans les secteurs des télécommunications, médical, bancaire et des contrôles industriels.

La PME exporte 98 % de sa production, la moitié aux États-Unis et l'autre en Europe. Silonex, fondée en 1958 par des transfuges de Marconi, a été fusionnée à Cératel en 1999. Leurs actionnaires communs, des sociétés de capital de risque, ont demandé à M<sup>me</sup>

Corriveau-Gougeon, en juin 2001, de relancer Silonex, touchée par la crise des technos.

En 2002, son chiffre d'affaires de 15 M\$ représentera une hausse de 55 % par rapport à 2001.

Ingénieure en électricité, M<sup>me</sup> Corriveau-Gougeon a été présidente de Télébec, filiale de BCE (maintenant filiale de Bell Canada), et première vice-présidente exploitation de Bell Canada.

### Dépister la fausse monnaie

Un changement de monnaie constitue un véritable cadeau aux faussaires, les consommateurs et les commerçants mettant un certain temps à se familiariser avec la nouvelle monnaie.

La société britannique De La Rue, spécialisée dans le dépistage des faux billets, a donc vu dans l'introduction de l'euro une occasion en or. Elle a commandé à Silonex un module optique pour compter et valider les nouveaux billets.

Il y a aussi le gouvernement américain qui a annoncé qu'il changera ses billets de banque pour compliquer la vie aux faussaires. Il faudra par conséquent modifier les systèmes de dépistage de faux billets, ce qui créera un

### Coup d'oeil sur l'entreprise

**NOM** Silonex

**ACTIVITÉ**

Développement de solutions optoélectroniques et microélectroniques

**SIÈGE SOCIAL** Montréal

**EMPLOYÉS** 100

**CHIFFRE D'AFFAIRES**

15 M\$ (98 % hors Canada)

**MARCHÉ** Mondial

**ACTIONNAIRES**

CDP Sofinov (23,8 %), Innovatech Grand Montréal (22,9 %), Capimont (20,8 %), la direction (17,4 %), Casco Products (8 %), autres (7,1 %)

**ANNÉE DE FONDATION**

1958

**SITE INTERNET**

silonex.com

marché très intéressant pour Silonex.

La PME travaille sur un module de petite taille qui pourrait être intégré aux machines distributrices et vendu aux commerçants. Cette technologie pourrait aussi dépister les faux passeports, un marché



La présidente et chef de la direction de Silonex, **Martine Corriveau-Gougeon**, prévoit une augmentation annuelle de ses ventes de 30 à 50 % au cours des trois ou quatre prochaines années.

ouvert aux nouvelles technologies depuis le 11 septembre.

### Applications médicales

Dans le domaine médical, Silonex fabrique un minuscule bidule intégré à un glucomètre invasif (sous la peau) qui analyse en continu le taux de sucre dans le sang et transmet l'information à un petit appareil porté au poignet.

Cet appareil attend l'approbation de la **Food and Drug Administration**. La PME a aussi développé une technologie pour un oxymètre qui calcule en continu le taux d'oxygène dans le sang lors des chirurgies.

### Télécommunications

La PME est aussi engagée dans les télécoms. Actuellement, l'électronique au sol des sociétés de téléphonie cel-

lulaire ne roule qu'à 1,9 gigahertz. Silonex, elle, est déjà prête pour 100 gigahertz.

Plus de gigahertz demanderait moins de puissance de transmission, ce qui pourrait être plus sécuritaire pour les utilisateurs (les scientifiques s'interrogent sur l'incidence du téléphone cellulaire sur le cancer du cerveau).

La PME, qui exploite une unité de production (30 employés) au Mexique, fabrique aussi un module qui contrôle la flamme des fournaies au gaz et à l'huile pour optimiser l'efficacité énergétique.

Silonex sera bientôt à l'étroit dans son local de 13 000 pi<sup>2</sup>. M<sup>me</sup> Corriveau-Gougeon prévoit investir plus de 10 M\$ en 2003 pour construire un immeuble de 30 000 pi<sup>2</sup> et l'équiper d'une ligne de production à plus gros volume. ■

### Affaires électroniques réseau

**Vous êtes en affaires. Vous n'avez qu'une chose à faire. Penser aux affaires.**

### Solutions d'affaires électroniques en réseau de Bell

Nous offrons une gamme complète de solutions qui fonctionnent à même le réseau de Bell et non le vôtre. Vous pouvez ainsi oublier les casse-tête de gestion de systèmes et vous concentrer sur vos affaires.

allez-y

Appelez votre représentant ou visitez le [www.bell.ca/SAE](http://www.bell.ca/SAE)



# 2 M\$ pour l'extraction d'huile de krill à Sherbrooke

**Jean-François Drouin**  
jean-francois.drouin@transcontinental.ca

**Neptune Technologies & Bioressources (NTB)** annonce la conclusion d'un investissement de 2 M\$ par la **Société Innovatech Sud du Québec**.

La somme est répartie de la manière suivante : 1,5 M\$ en débetures convertibles et

500 000 \$ pour l'acquisition de 500 000 actions ordinaires et 100 000 bons de souscription permettant de souscrire à une action ordinaire de Neptune pour 1 \$.

### Extraire les huiles marines

L'entreprise compte utiliser cet argent pour procéder à l'aménagement de son usine

d'extraction d'huiles marines, située dans l'ouest de Sherbrooke. L'extraction résulte en un concentré de protéines et de phospholipides en provenance du krill. Ce produit est utilisé comme supplément alimentaire. NTB se spécialise dans l'exploitation de procédés d'extraction de biomasses marines telles que le krill, le loup marin et les résidus

de poissons, ainsi que de plusieurs autres ressources marines sous-exploitées.

Elle s'affaire donc à l'industrialisation de ses procédés d'extraction et à la production de son huile marine, de son concentré de protéines et de ses phospholipides. Ses clients oeuvrent dans les domaines nutraceutique, biopharmaceutique et cosméceutique.

Inscrite au *CDNX* depuis le 11 juillet 2001, le titre de la compagnie s'échange sous le symbole *NTB*. ■

### Québec

#### NANOX • 1,75 M\$

Le **Fonds de solidarité FTQ et Hydro-Québec CapiTech** investissent respectivement 1 M\$ et 750 000 \$ dans la compagnie **Nanox**. Ces investissements vont permettre à l'entreprise de finaliser l'adaptation et le développement de ses produits et de négocier un partenariat de commercialisation.

Nanox a mis au point une technologie novatrice et efficace dans le domaine énergétique qui permet de fabriquer des poudres nanocristallines à l'échelle industrielle. Ces poudres sont destinées à la fabrication de produits tels que la catalyse et les membranes céramiques. Dans ces produits, elles peuvent se substituer à une gamme de métaux précieux, comme le platine et le palladium.

L'entreprise fondée en 1999 prévoit créer une vingtaine d'emplois à valeur ajoutée au cours des 24 prochains mois.

### Montréal

#### MEMBERWORKS • 1 M\$

**MemberWorks** annonce un investissement de 1 M\$. De ce montant, 350 000 \$ provient

d'une contribution financière non remboursable du gouvernement du Québec. Le reste du montant vient de la compagnie. **MemberWorks** compte agrandir son centre d'appels à Montréal, créant du même coup 90 nouveaux emplois.

Fondée en 1999, **MemberWorks Canada** est une filiale de **MemberWorks Inc.** qui oeuvre dans la vente directe de programmes à valeur ajoutée destinés aux consommateurs. Elle offre à ses clients des solutions du type *clés en main*.

### Montréal

#### LANCOM • 485 000 \$

**CDP Accés Capital** investit 485 000 \$ dans l'entreprise montréalaise **Lamcom**. Cette somme va permettre à la compagnie d'acquies de nouveaux équipements d'impression numérique, afin de mieux répondre aux besoins de ses clients. Elle prévoit aussi déménager dans de plus grands locaux afin de poursuivre sa croissance.

**Lamcom**, qui existe depuis 1975, se spécialise dans l'impression numérique et les produits de laminage utilisés par l'industrie des communications visuelles. ■

*Vous pouvez télécopier vos projet d'investissement à Jean-François Drouin au (514) 392-1586.*

## 25,4 M\$ pour les chaires de recherche universitaire

Les universités québécoises recevront un montant de 25,4 M\$ supplémentaire dans le cadre de la *Stratégie d'innovation du Canada* instaurée par le gouvernement fédéral.

Ainsi, l'**Université McGill**, l'**École Polytechnique** de Montréal, l'**Université du Québec à Hull**, l'**Université du Québec à Montréal**, l'**École de technologie supérieure**, l'**Université de Montréal**, l'**Université de Sherbrooke**, l'**Université Laval**, l'**Institut national de la recherche scientifique**, l'**Université du Québec à Chicoutimi** et l'**Université du Québec à Trois-Rivières** se partageront 23,5 M\$ pour soutenir 20 nouvelles chaires de recherche, ainsi que 1,9 M\$ pour le financement de l'infrastructure.

Au total, le gouvernement canadien a annoncé un investissement de 94,6 M\$ pour financer 88 nouvelles chaires de recherche à l'échelle du pays. Cette annonce porte donc à 500 le nombre de chaires de recherche au Canada, soit le quart de l'objectif visé de 2000 chaires d'ici l'an 2005. (JR) ■

**VOLVO**  
pour la vie

**LA S40: RIEN À DONNER SAUF VOTRE SIGNATURE.**

**1.9T 449\$+**  
VOLVO S40 /mois (48 mois)

BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ AVEC SYSTÈME D'ALARME • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À 6 HAUT-PARLEURS • ROUES EN ALLIAGE • SYSTÈME DE FREINAGE ABS

Accompte : ..... \$ 000,00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000,00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 000,00  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 000,00  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

**LA S60: DE TAILLE MOYENNE, MAIS LOIN D'ÊTRE MOYENNE.**

**2.4 499\$+**  
VOLVO S60 /mois (48 mois)

BOÎTE DE VITESSE MANUELLE À 5 RAPPORTS • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • ROUES EN ALLIAGE • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES • SYSTÈME DE SÉCURITÉ AVEC DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ • FREINS À DISQUE ASSISTÉS SUR LES QUATRE ROUES • LECTEUR CD ENCASTRÉ • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE

Accompte : ..... \$ 425,00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000,00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 498,44  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 923,44  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

**LA S80: LA VOITURE DE LUXE QUI NE SE PREND PAS POUR UNE AUTRE.**

**2.9 SR 629\$+**  
VOLVO S80 /mois (48 mois)

SELLERIE EN CUIR • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À 8 HAUT-PARLEURS AVEC LECTEUR CD • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • ROUES EN ALLIAGE • SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL • SYSTÈME DE SÉCURITÉ AVEC DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ ET SYSTÈME D'ALARME • GARNITURES EN BOIS • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE

Accompte : ..... \$ 6100,00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000,00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 628,34  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 6728,34  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

## LES TROIS FONT LE MOIS.

LA SUITE À VOLVOCANADA.COM ET CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

<p><b>Laval</b> <b>VOLVO LAVAL</b> div. de: Boulevard St-Martin Auto 1430, boul. St-Martin Ouest (450) 667-4990</p>	<p><b>Brossard</b> <b>VOLVO DE BROSSARD</b> 9405, boul. Taschereau (450) 659-6688</p>	<p><b>Montréal</b> <b>UPTOWN VOLVO</b> 4900, rue Paré (514) 737-6666</p>	<p><b>Pointe-Claire</b> <b>VOLVO POINTE-CLAIRE</b> 15, Auto Plaza (514) 630-3966</p>	<p><b>Saint-Léonard</b> <b>JOHN SCOTTI AUTO LIÉE</b> 4315, boul. Métropolitain Est (514) 725-9394</p>	<p><b>Saint-Hyacinthe</b> <b>AUTOMOBILES CHICONE INC.</b> 865, rue Johnson (450) 771-2306</p>	<p><b>Sainte-Agathe</b> <b>FRANKE VOLVO</b> 180, rue Principale (819) 326-4775</p>
---	---	--	--	---	---	--

Le PDSF pour une Volvo S40 1.9T/S60 2.4/S80 2.9SR 2002 est de 31 495 \$/36 495 \$/54 985 \$ l'offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S40 1.9T/S60 2.4/S80 2.9SR 2002: 448,85 \$/498,44 \$/628,34 \$ par mois pendant 48 mois à un taux annuel de 3,95 %/4,01 %/2,9 %. 0 \$/425 \$/6 100 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 21 544,80 \$/23 925,12 \$/30 180,32 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 13 500,90 \$/20 536,70 \$/22 773,45 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel pour la S60 2.4 et la S80 2.9 SR dû au début à la livraison. Le premier paiement mensuel de 448,85 \$ pour la S40 1.9T est payé par Automobiles Volvo du Canada. Dépôt de garantie non requis jusqu'au 31 mars 2002. Kilométrage limité à 20 000 km par an (fraie de 0,08 \$/0,16 \$/0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Véhicules illustrés avec roues en option. L'offre s'applique aux Volvo S40/S60/S80 2002 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants tant qu'il y en aura. Certaines conditions d'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

INSCRIVEZ-VOUS IMMÉDIATEMENT À

[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

**Bulletin**  
mesaffaires.com

Recevez tous les jours votre bulletin d'information économique personnalisé

voitre@courriel

OK

**SIMPLE  
EFFICACE  
ET GRATUIT**

# Bombardier tente de relancer son avion amphibie

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

**B**ombardier veut relancer la production de ses avions amphibies CL-415, dont le carnet de commandes est à sec et la production interrompue depuis octobre.

Dérivé du CL-415, seul avion conçu expressément pour lutter contre les feux de forêt, le CL-415 MP permettra l'exécution de missions diverses, tels la recherche, le sauvetage et la patrouille maritime.

Cette nouvelle polyvalence devrait permettre d'élargir le bassin de clients de cet appareil, jusqu'à présent limité aux pays riches en ressources forestières. On pense à l'Asie-Pacifique, où Bombardier effectue une tournée de démonstration avec un de ces avions.

« C'est le genre de produit qu'il faut prendre le temps de montrer aux clients, dit Raymond Mathieu, porte-parole chez Bombardier Aéronautique. Il faut que les sapeurs-pompier et représentants d'État le voient, l'essaient et constatent par eux-mêmes son utilité avant de s'engager dans l'achat d'une telle flotte. »

Avec cet appareil, Bombardier s'attaque à un marché potentiel de 130 appareils dans le monde en 10 ans. Du nombre, elle compte parvenir à en vendre une centaine, au rythme

## Le CL-415 depuis trois ans

Année <sup>1</sup>	Nombre de livraisons	Nouvelles commandes	Commandes totales
1999-2000	5	4	11
2000-2001	10	0	1
2001-2002	2	1	0
2002-2003 <sup>2</sup>	3	nd	nd

1: Années se terminant le 31 janvier;

2: Prévisions de Bombardier.

SOURCE: BOMBARDIER

TABLEAU: LES AFFAIRES

moyen de 10 appareils par an.

Deux de ces avions ont déjà trouvé preneur en Europe, mais Bombardier refuse de nommer les acheteurs. Le premier de deux exemplaires doit être livré en mai 2003, au terme du programme de certification en cours.

### Les Suédois intéressés

Dans sa version originale, le CL-415 se détaille autour de 23 M\$ US. Dans sa version « multimission », cependant, Bombardier se limite à dire que son prix, « beaucoup plus élevé », variera selon le choix des équipements.

Outre son matériel normal de lutte contre l'incendie, le CL-415 MP peut être équipé d'un détecteur infrarouge à balayage frontal (FLIR) et d'un radar aéroporté à balayage latéral (SLAR), particulièrement utiles pour le repérage d'équipage en détresse, ou pour le contrôle de frontières.

Cet avion serait, de ce fait, tout désigné pour exécuter des missions de surveillance dans les grandes régions côtières parsemées d'îles comme la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et l'Indonésie, « où les renversements de traversiers emplies de passagers sont fréquents », dit M. Mathieu.

Autre particularité : le CL-415 MP peut être doté d'une puissante embarcation à moteur, lui permettant d'intervenir directement au besoin. Cette option aurait attiré l'attention des autorités suédoises, notamment, intéressées à s'attaquer plus énergiquement



Bombardier veut fabriquer et vendre une centaine de son nouveau modèle de CL-415 d'ici 10 ans.

aux problèmes de fuites et de déversements de pétrole et autres matières polluantes au large de leurs côtes.

En conférence de presse à Paris le 26 mars, Pierre Beaudoin, président de Bombardier Aéronautique, a déclaré prévoir livrer 378 avions d'ici le 31 janvier 2003, dont

3 avions-citernes. Comme l'entreprise dispose de 6 CL-415 en stock, la production en usine ne reprendra pas tout de suite.

Au rythme de 10 avions par an, Bombardier estime que le programme de fabrication du CL-415 pourrait occuper 750 travailleurs à ses usines de

Saint-Laurent et North Bay et 250 autres chez différents fournisseurs du Québec.

Entre 1966 et 1990, 124 exemplaires du CL-215, l'ancêtre du CL-415, ont été écoulés. Du nombre, 70 sont toujours utilisés. Depuis 1994, Bombardier a vendu 56 appareils, version CL-415. ■

## AVIS DE NOMINATION



RON A. PERROTTA

Le président et chef de la direction de Cogeco Câble inc., monsieur Louis Audet, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Ron A. Perrotta, à titre de vice-président, marketing et ventes, de Cogeco Câble. À ce titre, M. Perrotta sera responsable de toutes les activités de marketing et ventes pour les divisions de l'Ontario et du Québec.

Monsieur Perrotta connaît une carrière diversifiée et compte vingt ans d'expérience au sein de compagnies de produits de consommation telles que : Johnson & Johnson, Seagram, Tropicana, Pfizer et Publicité BCP. Il possède des expériences variées à titre de directeur marketing, vice-président/directeur de marque et vice-président/directeur général.

Cogeco Câble est le deuxième câblodistributeur en importance dans chacune des provinces de l'Ontario et du Québec et le quatrième au Canada selon le nombre de clients du service de base. Cogeco Câble fournit près de 1 100 000 unités de services de câblodistribution et de télécommunications à environ 1 362 000 foyers câblés situés dans les territoires desservis. Les actions subalternes à droit de vote de Cogeco Câble (CCA) sont inscrites à la Bourse de Toronto.

**COGECO**  
COGECO CÂBLE INC.

## Partenariat et impartition des activités logistiques

14 mai 2002 - 9 h à 17 h

Maîtrisez les éléments et les enjeux liés aux décisions d'impartition des activités manufacturières et logistiques. Ce programme présente les ramifications multiples des concepts comme le partenariat et l'impartition logistiques, la sous-traitance, etc.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/pial.htm>

Les programmes *Partenariat et impartition des activités logistiques* et *Mesures de la performance logistique* sont complémentaires. On peut s'inscrire aux deux programmes ou à un seul de son choix.

## Mesures de la performance logistique

15 mai 2002 - 9 h à 17 h

Pour exploiter les opportunités qu'offre la fonction logistique, la mesure de la performance est un incontournable. Brossez vous-même les grandes lignes d'un tableau de bord logistique personnalisé pour votre organisation.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/mpl.htm>

## Les pratiques du leadership stratégique : des outils essentiels

15, 16 et 17 mai 2002 - 9 h à 17 h

Comprenez comment exercer votre leadership afin d'obtenir des résultats concrets. Développez un plan de mise en pratique détaillé et obtenez un coaching personnalisé sur les pratiques du leadership que vous désirez développer.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

SESSIONS INTRA-ORGANISATIONNELLES Ces programmes peuvent être adaptés et offerts dans votre entreprise. (514) 340-6001

Centre de perfectionnement

**HEC**



**Animateur**  
Alain Halley  
M.Sc., UQTR,  
Ph.D. (logistique et organisation),  
Aix-Marseille II

M. Halley est professeur de gestion des opérations et de logistique à l'École des HEC de Montréal.



**Animatrice**  
Marie-Hélène Jobin  
M.B.A. (opérations et systèmes de décision),  
Ph.D. (administration des affaires), Laval

Mme Jobin est professeure agrégée au Service de l'enseignement des opérations et de la production à l'École des HEC de Montréal.



**Animateurs**  
Gladys Daoud  
M.B.A., McGill  
Eugène Roditi  
B.Eng., McGill

M. Roditi est président et Mme Daoud associée principale chez MICA Ressources en gestion, à Montréal.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/pls.htm>

# Le Québec obtient les meilleurs résultats dans l'assurance

François Normand  
normandf@transcontinental.ca

Les compagnies d'assurances générales au Québec ont réalisé en 2001 les meilleurs résultats de l'industrie canadienne.

« Plusieurs entreprises du Québec ont des ratios combinés en dessous de 100 % », fait remarquer Louis Guay, vice-président adjoint du Bureau d'assurance du Canada (BAC).

Ce ratio (la somme des ratios des sinistres et des frais) mesure la rentabilité d'une compagnie d'assurances, mais sans ses revenus de placements.

Lorsque ce ratio est inférieur à 100 %, cela signifie que l'entreprise réalise un bénéfice technique. En revanche, elle enregistre une perte technique quand il est supérieur à 100 %.

Lorsqu'une compagnie d'assurances enregistre un bénéfice technique, cela signifie qu'elle est très efficace et qu'elle réalise souvent des taux de rendement très intéressants.

En 2001, le tiers des compagnies canadiennes qui affichent un bénéfice technique avaient une place d'affaires au Québec, révèle le plus récent rapport hebdomadaire de

SCOR Canada, une compagnie de réassurance.

Publiés en début d'année, ces rapports présentent les résultats de 85 compagnies canadiennes représentant environ 90 % des primes perçues sur le marché canadien. Le dernier rapport présentait 75 de ces 85 compagnies.

Au Québec seulement, la majorité des compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province ont réalisé un bénéfice technique. Ces compagnies sont **Fabriques de Montréal, Fonds RC Chambre des notaires Québec, Groupe Desjardins, SSQ Générale, L'Union Canadienne, L'Unique Générale, La Capitale et Groupe Promutuel.**

Fonds RC Chambre des notaires est la plus efficace avec un ratio combiné de 87,49 %. Elle a réalisé un bénéfice technique de 800 000 \$ et un bénéfice net après impôt de 2,9 M\$ (en incluant les revenus de placements).

Avec un ratio de 98,97 %, l'Union Canadienne ferme la marche en réalisant néanmoins un bénéfice technique de 1,2 M\$ et un bénéfice net après impôt de 4,4 M\$.

Le Groupe Desjardins et le Groupe Promutuel sont aussi

## Les compagnies d'assurances dont la principale place d'affaires est au Québec

	Primes nettes acquises (M\$) <sup>1</sup>	Ratio sinistres (%) <sup>2</sup>	Ratio des frais (%) <sup>3</sup>	Ratio combiné (%)	Résultats techniques (M\$) <sup>4</sup>	Bénéfice net après impôt (M\$) <sup>5</sup>
AXA Canada	867,2	67,24	37,75	105,00	-43,3	24,9
Fabriques de Montréal	2,0	67,18	31,12	98,30	0,03	0,05
Fonds RC Chambre Notaires du Québec	6,2	71,98	15,51	87,49	0,8	2,9
Groupe Desjardins	882,9	71,22	26,94	98,16	16,1	25,2
Groupe Estrie-Richelieu	18,9	72,13	35,24	107,37	-1,4	0,7
Guarantee Co. of North America	147,3	75,29	37,60	112,89	-18,9	27,4
Industrielle-Alliance Générale	32,3	68,70	41,21	109,91	-3,2	-1,6
ING Canada	2019,0	73,65	29,05	102,7	-54,6	123,9
Optimum Général	104,5	75,93	39,24	115,17	-15,9	-2,7
SSQ Générale	38,6	64,90	27,10	92,00	3,6	2,1
L'Union Canadienne	121,2	67,60	31,37	98,97	1,2	4,4
Unique Générale	42,7	60,97	30,16	91,13	3,8	3,6
La Capitale	194,1	67,48	25,06	92,54	14,5	13,1
Groupe Promutuel	293,3	63,46	33,60	97,06	8,6	20,9

1 : Primes souscrites moins la partie cédée en réassurance. 2 : Le coût des réclamations sur les primes nettes acquises. 3 : Les frais d'exploitation sur les primes nettes acquises; 4 : Excluant les revenus de placements. 5 : Incluant les revenus de placements.

SOURCE : SCOR CANADA

TABLEAU : LES AFFAIRES

des compagnies efficaces et rentables avec des ratios combinés respectifs de 98,16 % et 97,06 % en 2001. La première a réalisé un bénéfice technique de 16,1 M\$ et un bénéfice net après impôt de 25,2 M\$; la seconde a enregistré un bénéfice technique de 8,6 \$ et un bénéfice net après impôt de 20,9 M\$.

### Mal en point

Comparativement au Québec, l'industrie de l'assurance dans le reste du Canada est plutôt

mal en point. Depuis trois ans, le ratio combiné moyen des compagnies suivies par SCOR Canada (incluant celles du Québec) dépasse les 100 %.

Il s'élevait à 104,87 % en 1999 et à 107,39 % en 2000. En 2001, il pourrait atteindre les 110 %, estiment des sources de l'industrie. Cela signifie que les compagnies d'assurances sont de moins en moins efficaces et rentables.

Plusieurs facteurs expliquent cette situation, selon M. Guay.

Ainsi, depuis cinq ans au Canada, les coûts des sinistres ont progressé plus vite que l'augmentation des primes.

La très forte concurrence a fait en sorte que les compagnies ont hésité à augmenter trop rapidement les primes de crainte de perdre des parts des marchés. Les compagnies ont alors tablé davantage sur les revenus de placements. Mais la dégringolade des marchés en 2000-2001 les a ramenées à la dure réalité.

La rentabilité des compagnies a aussi été minée par l'augmentation des primes de réassurance.

De leur côté, les compagnies du Québec ont eu une meilleure performance en 2001 « surtout » à cause du secteur de l'assurance automobile, explique M. Guay, qui a profité de la diminution du nombre d'accidents en 2001 en raison de l'hiver doux et du ralentissement, qui a réduit le nombre de voitures sur les routes. ■



## L'allure et le comportement routier d'une voiture de 60 000 \$ pour 37 950 \$.

► **LA BERLINE DE CLASSE C 2002**  
Regardez-la bien. Vous verrez qu'il est difficile de distinguer la Classe C d'une berline de luxe haut de gamme. Ses lignes élancées et sa tenue de route hors pair montrent incontestablement qu'il s'agit là d'une berline sport européenne par

excellence. Cela saute encore plus aux yeux lorsque vous remarquez certaines de ses caractéristiques de série : puissant V6, climatisation à deux zones, réseau de communication à fibres optiques. De quoi vous faire douter du prix indiqué.

► Et nous n'avons même pas encore

mentionné toutes les caractéristiques de sécurité dont est dotée la Classe C. Huit coussins gonflables, dont des coussins-rideaux pleine longueur de protection pour la tête. Deux systèmes de traction et de stabilité. Et un volant qui vous donne accès à 50 fonctions-clés sans

que vous ayez à le quitter des mains.

► Pour couronner le tout, la Classe C est vraiment offerte à partir de 37 950 \$, en dépit de ce que suggèrent vos sens. Afin de stimuler ces derniers encore davantage, faites un essai routier. Pour connaître l'adresse du concessionnaire

le plus proche, appelez le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca).



Mercedes-Benz  
L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca)

# Transcontinental remporte le Grand Gutenberg 2002

Claude-Sylvie Lemery  
lemerycs@transcontinental.ca

L'imprimerie Litho Acme Montréal de Transcontinental a raflé les honneurs du Grand Gutenberg 2002 lors de la 20<sup>e</sup> édition du gala Gutenberg.

Institué par les Artisans des Arts Graphiques de Montréal, l'événement vise à reconnaître l'excellence et le professionnalisme des imprimeurs.

Litho Acme Montréal a remporté l'ultime récompense pour la réalisation de la brochure d'Avid Technology intitulée *Unleash your other side*, une réalisation de l'agence Epoxy Communications.

Huit autres imprimeurs ont obtenu un Grand prix dans leurs catégories respectives.

Dans la catégorie *Pochettes d'entreprises et papeterie*, les honneurs sont allés à l'Imprimerie Quad qui a réalisé une brochure pour la Banque Nationale; dans la catégorie *Imprimés divers et spécialités*, le Gutenberg est attribué à Quebecor World Graphica

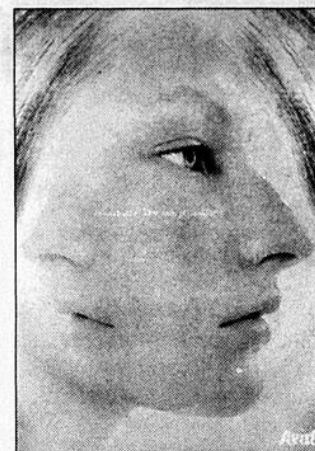
pour la série de cartes de hockey *Black Diamond* de Upper Deck; dans la catégorie *Livres - couvertures souples*, le Grand prix a été remis à Imprimeries Transcontinental division Metrolitho pour *Uvattinmit*, une réalisation des Éditions Internationales Stanké; dans la catégorie *Impression numérique*, le prix

est allé à Quadriscan pour la brochure sur les *VII<sup>e</sup> Jeux Gais*, une réalisation des Internationaux de sport de Montréal; finalement, le Grand prix dans la catégorie *Livres - couvertures rigides* est allé à Richard Veilleux Imprimeur pour *Le Petit Prince*, une réalisation de Henri Rivard.

Le Gala a également souligné les performances de 40 artisans québécois du monde de l'imprimerie qui ont accumulé les récompenses lors du prestigieux concours mondial des plus belles pièces imprimées, *The International Gallery of Superb Printing*. Imprimeries Transcontinental division Transmag a

notamment remporté neuf prix dont une mention pour un cahier spécial sur le Commerce électronique publié par le journal LES AFFAIRES. ■

Litho Acme Montréal a remporté l'ultime récompense pour la réalisation de la brochure d'Avid Technology intitulée *Unleash your other side*.



@server IBM

## COMPRIMEZ VOS DÉPENSES TI JUSQU'À 40 %.

Depuis 10 ans, le coût total de possession (CTP) des infrastructures de serveurs ne cesse de grimper. Et sans les solutions appropriées, cette tendance n'est pas près d'être renversée. Mais maintenant, voici une bonne nouvelle! Comparativement aux solutions de regroupement de serveurs proposées par Sun et Compaq, IBM peut réduire votre CTP de 40 % sur cinq ans. Comment? En augmentant la capacité des serveurs, en gérant leur charge de travail plus efficacement et en les dotant d'une fiabilité à toute épreuve. C'est en partie grâce à l'initiative d'envergure @server IBM que nous sommes en mesure de développer constamment de nouvelles fonctions innovatrices d'autogestion qui rendent les infrastructures TI plus performantes... et même moins complexes.

Le @server pSeries<sup>MC</sup> 690 d'IBM.

À titre d'exemple, avec le p690, notre serveur UNIX le plus évolué, vous pouvez regrouper

de multiples environnements de charge de travail sur un seul serveur. Ainsi, au lieu d'acheter plus de serveurs, vous aurez un seul serveur qui en fait plus. En fait, vous pourrez prendre en charge jusqu'à 16 partitions à la fois avec des centaines de configurations possibles. Vous aurez même le choix d'utiliser UNIX<sup>MD</sup> dans certaines partitions et Linux<sup>MD</sup> dans d'autres pour faire tourner une gamme d'applications encore plus vaste.

CD gratuit : *Insights on Infrastructure*. Vous aimeriez en savoir plus? Ce CD, créé par la firme Gartner Inc., touche l'ensemble des sujets liés aux affaires électroniques - du regroupement de serveurs à la sécurité en passant par le coût total de possession - appuyés par les études de cas de clients qui ont réalisé des économies significatives et ont obtenu un excellent rendement de leur investissement. Pour obtenir votre CD gratuit, appelez-nous ou rendez-vous à [ibm.com/eserver/scon6](http://ibm.com/eserver/scon6)



POUR OBTENIR VOTRE CD GRATUIT, BRANCHEZ-VOUS OU APPELEZ IBM.

[ibm.com/eserver/scon6](http://ibm.com/eserver/scon6)

1 800 426-7777, code 102AF014

IBM

## L'IRDA octroie de nouvelles bourses

Devant la pénurie imminente de chercheurs au Québec, l'Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA) a décidé de créer un Programme de bourses d'études qui vise à soutenir des étudiants de deuxième et troisième cycle universitaire.

Environ 78 000 \$ par année seront ainsi consacrés à la réalisation de projets étudiants qui cadrent avec la mission de l'IRDA, c'est-à-dire « fournir à ses membres les connaissances et les technologies nécessaires à la protection de l'environnement et à la mise en valeur des systèmes agroalimentaires ».

Ce programme, qui sera disponible pour la première fois dès la fin avril, permettra à deux nouveaux étudiants chaque année de travailler dans les installations de l'Institut sous la codirection d'un professeur universitaire et d'un chercheur de l'IRDA.

Le directeur scientifique de l'IRDA, Claude Bernard, espère que le programme de bourses « encouragera les futurs scientifiques à se spécialiser dans un des secteurs de l'agroenvironnement ».

L'IRDA, un organisme sans but lucratif, a vu le jour il y a quatre ans pour favoriser le partenariat entre divers intervenants en R&D de l'industrie, du gouvernement et des universités. (JST) ■

\*Comparaison basée sur l'étude intitulée *Value Proposition for e-Infrastructures: cost/benefit case for IBM e-server*, de l'organisme International Technology Group, 2002.

IBM, le logo affaires électroniques et pSeries sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. UNIX est une marque déposée de The Open Group. Linux est une marque déposée de Linus Torvalds. © IBM Corp., 2002. © IBM Canada Ltée. Tous droits réservés.

# Cognicase, Bell et la Banque Nationale poursuivies pour 23 M\$

Le président de Multipartn'r, Marc Allaire, leur reproche d'avoir manqué à leurs obligations de partenaires d'affaires

**Martin Bourassa**  
bourassam@transcontinental.ca

La chute de la firme de services et de solutions en technologies de l'infor-

mation Technologies Multipartn'r (TMI) se transporte devant les tribunaux.

Son président déchu, **Marc Allaire**, flanqué de diverses sociétés de gestion qui se par-

tageaient une partie du capital-actions de l'entreprise, sont à l'origine d'une poursuite de 22,7 M\$ contre **Bell Canada**, la **Banque Nationale**, **Cognicase** et sa filiale

**Cognicase solutions électroniques aux entreprises.**

Ces entreprises ont toutes été associées à TMI à un moment ou un autre depuis 1990.

Bell, la Banque Nationale et Cognicase ont contribué à la descente aux enfers de TMI, selon les prétentions de la poursuite déposée le 28 mars au Palais de justice

de Montréal par M<sup>e</sup> **Gratien Boily**, du cabinet **Guy Bertrand & associés.**

On reproche au trio une série de manquements et d'omissions tant dans l'exercice de leurs devoirs et obligations d'actionnaires, de fiduciaires et d'administrateurs de compagnie que de partenaires d'affaires de Multipartn'r.

## Pertes chiffrées

De façon plus précise, la poursuite reproche à la Banque Nationale d'avoir notamment cédé sa filiale **SIBN** à Cognicase, d'avoir financé son acquisition et de s'être livrée à la concurrence.

On reproche à **SIBN**, à Bell et à Cognicase d'avoir par la suite détourné des contrats et des volumes d'affaires contrairement au partenariat convenu, d'avoir débauché des employés et exercé leur droit de veto à outrance.

Les anciens actionnaires chiffrent leurs pertes à 22,7 M\$, dont une part de 5,7 M\$ reviendrait à Marc Allaire personnellement.

La société **Mavyga**, dont l'actionnaire majoritaire est **Gestion Marc Allaire**, réclame pour sa part 11,5 M\$; une société dont l'actionnaire majoritaire est **Gaston Leblond** chiffre ses pertes à 533 328\$; la société **Gestion Allaire** demande environ 5 M\$.

## Une histoire mouvementée

TMI a connu sa part de bouleversements au cours des ans. Ils ont débuté en avril 1995 quand la firme comptable **Mallette Maheu** a cédé à **Bell Sygma** ses 30% de capital-actions de **Mallette Lamothe Leblond Allaire & associés (MLLA)**, l'ancêtre de TMI. L'achat de Bell Sygma par la firme **CGI**, un concurrent direct de MLLA, a dès lors forcé Bell à reprendre en son nom propre cette participation dans TMI.

Devenue **Multihexa-MLLA** à la suite d'une acquisition, la nouvelle entité a ensuite conclu une entente d'actionariat et de partenariat avec **SIBN**, la filiale informatique de la Banque Nationale.

Les choses se seraient gâtées lorsque la Banque Nationale s'est départie de sa filiale, de ses actions et de son droit de veto dans TMI au profit de Cognicase, un concurrent qui devenait du même coup actionnaire principal de TMI.

Cette dernière, qui employait à un certain moment quelque 600 salariés et pigistes et déclarait des revenus annuels de 50 M\$, a déclaré faillite le 2 octobre dernier. ■

**SUPER COUVERTURE!**

**SUPERPAGES<sup>MC</sup>**

TELUS Québec

Montreal

2002 / 2003

**Montréal**

**Nouveau - le seul annuaire couvrant toute l'île de Montréal.**

**SUPERPAGES<sup>MC</sup> C'EST TOUT CE DONT VOUS AUREZ BESOIN!**

# IL FAIT FUIR LES VOLEURS

BATMAN, TOUTS LES PERSONNAGES QUI Y SONT ASSOCIES ET LEURS ELÉMENTS SONT DES MARQUES DE COMMERCE ET APPARTIENNENT À DC COMICS.

## NOUS LES RETROUVONS

EN CAS DE VOL, CONTACTEZ LE CENTRE ONSTAR. NOTRE SATELLITE  
TRAQUERA VOTRE VÉHICULE ET GUIDERA LA POLICE JUSQU'AUX MALFAITEURS.

LA LOCALISATION DE VÉHICULE VOLÉ FAIT PARTIE DU SERVICE DE PROTECTION,  
DE SÉCURITÉ ET DE COMMUNICATION ONSTAR INTÉGRÉ À VOTRE VÉHICULE.  
TOUT COMME LE TÉLÉDÉVERROUILLAGE DES PORTES, LES SERVICES D'URGENCE  
ET L'ASSISTANCE EN CAS D'ACCIDENT.



ON PEUT VOUS AIDER ?

Disponible sur certains modèles



Pour tout savoir sur OnStar 1 800 OnStar-7



**GMC**



# Jean Coutu pourrait laisser tomber Arthur Andersen

## Le gestionnaire et la négociation

6 et 7 mai 2002 – 9h à 17h

Pour le gestionnaire, la négociation est un mécanisme de prise de décision où il s'agit d'obtenir une entente dans des contextes variés. Pour réussir, développez vos capacités d'analyse et de diagnostic de ces situations et vos habiletés de négociation.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/gn.htm>

## Devenez créatif sur demande : la pensée latérale d'Edward de Bono

7 et 8 mai 2002 – 9h à 17h

La créativité s'apprend. Exploitez votre énergie créatrice. Apprenez à élargir votre vision, à prendre vos problèmes de front avec des idées nouvelles, à obtenir rapidement des résultats concrets.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/pl.htm>

## La santé mentale au travail : défis, enjeux et pistes de solution

8, 9 et 10 mai 2002 – 9h à 17h

Vous trouverez dans ce programme des grilles d'analyse et de diagnostic servant à reconnaître les signes et les symptômes de problèmes de santé mentale au travail et à connaître les approches d'intervention : prévention, éducation, programmes d'aide aux employés.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/po.htm>

## How to Project a Professional Image with Your Business Correspondence in English

9 et 10 mai 2002 – 9h à 17h

Projetez une image professionnelle par la qualité de vos communications d'affaires en anglais, la lettre, la note, le courrier électronique. C'est aujourd'hui un atout essentiel à tous les niveaux des organisations.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

Centre de perfectionnement



**Animateur**  
**Maurice Lemelin**  
L.Sc.(comm.),  
HEC Montréal;  
Ph.D.(Industrial  
Relations), UCLA

M. Lemelin est professeur titulaire à l'École des HEC de Montréal.



**Animateurs**  
**Gladys Daoud**  
M.B.A., McGill  
**Eugène Roditi**  
B.Eng., McGill

M. Roditi est président et Mme Daoud associée principale chez MICA Ressources en gestion, à Montréal.



**Animateurs**  
**Estelle M. Morin**  
M.Ps., Ph.D.(psy-  
chologie), U. de M.  
**Angela Soares**  
Ph.D.(sociologie),  
Laval

Mme Morin est professeure titulaire à l'École des HEC de Montréal. M. Soares est professeur à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.



**Animatrices**  
**Sandra Thibaudeau**  
M.A.(Applied  
Linguistics),  
Concordia  
**Kerry Hatzipantos**  
M.Ed.(Second  
Language  
Acquisition), McGill

Mme Thibaudeau est coordonnatrice de l'évaluation et de la formation en anglais des affaires à l'École des HEC de Montréal. Mme Hatzipantos est chargée de cours à l'École des HEC de Montréal.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/hppi.htm>

SESSIONS INTRA-ORGANISATIONNELLES Ces programmes peuvent être adaptés et offerts dans votre entreprise. (514) 340-6001

**François Normand**  
normandf@transcontinental.ca

Le Groupe Jean Coutu pourrait laisser tomber le vérificateur Arthur Andersen.

François-Jean Coutu a indiqué aux AFFAIRES que l'entreprise changerait de vérificateur si Andersen n'était plus en mesure d'offrir une comptabilité intégrée au Canada et aux États-Unis.

« Si cela se produit, c'est sûr qu'on va devoir regarder pour une autre firme », a déclaré le président et chef d'exploitation du Groupe Jean Coutu, lors d'un entretien téléphonique.

Selon M. Coutu, Arthur Andersen aurait demandé au groupe « d'attendre quelques semaines » avant de prendre une décision (la société est le vérificateur du groupe depuis cinq ans).

Cela n'empêche pas les principaux concurrents d'Arthur Andersen, les Samson Bélair/Deloitte & Touche, PricewaterhouseCoopers et Ernst & Young, de courtiser Jean Coutu afin d'obtenir son contrat de vérification.

Au 31 mai 2001, l'entreprise québécoise avait un chiffre

d'affaires total de 2 924 milliards de dollars, dont 1 363 milliards de dollars au Canada (en excluant les ventes au détail des franchisés).

### Désertions

Il faut aussi dire que les choses vont de mal en pis pour la firme de Chicago éblouissante par le scandale Enron, et qui a été inculpée d'entrave à la justice aux États-Unis.

En plus de perdre des clients, Arthur Andersen a récemment échoué dans sa tentative de fusionner ses intérêts en dehors des États-Unis avec ceux de son concurrent KPMG.

Les discussions avaient débuté il y a quelques semaines. Mais entre-temps, de nombreux cabinets associés partout dans le monde ont joint les rangs de firmes concurrentes.

Par exemple, Arthur Andersen s'est unie à Deloitte & Touche en Espagne.

Les associés de Singapour, des Philippines, de Malaisie, de Taïwan, de Russie, d'Australie et de Nouvelle-Zélande se sont joints à Ernst & Young, tandis que ceux de Hongkong et de la Chine se sont tournés vers PricewaterhouseCoopers.

Malgré les désertions dans plusieurs pays, un accord entre Arthur Andersen et KPMG semblait encore possible au Canada, en Grande-Bretagne et en Allemagne.

Au moment d'aller sous presse, le bureau montréalais d'Arthur Andersen n'avait toujours pas retourné nos appels.

Quoique moins nombreux, les cas d'entreprises laissant tomber Andersen au Canada s'accumulent.

Il s'agit pour la plupart de filiales de sociétés américaines comme FedEx ou Ultramar.

Les deux se sont tournées vers Ernst & Young. Selon nos informations, le contrat d'Ultramar procurerait 3 000 heures de travail par année de plus aux employés des bureaux de Ernst & Young au Québec. ■

## COMMUNIQUÉ

SERVICE DE  
MESSAGERIE EN  
CIRCUIT DE PRESSE  
RÉGULIER OU  
MATINAL  
RADIO-TÉLÉ  
POUR DE L'ACTION EN  
90 MINUTES SEULEMENT  
aussi  
MÉDIAS DU CANADA  
FICHER - PDF -  
BASE DE DONNÉES

**BLITZ 24**  
(514) 593-7399

094

# 1<sup>o</sup> de séparation entre vous et vos employés.

Des solutions logicielles pour les entreprises agiles.

Visitez le site [microsoft.ca/french/business](http://microsoft.ca/french/business)

**Microsoft**

**BRAVO**

*L'Espagne*



Museo Guggenheim. BILBAO

***Des chefs-d'œuvre dans un chef d'œuvre.***

Venez à Bilbao. Venez y découvrir le Guggenheim, l'un des plus impressionnants musées d'art contemporain dans le monde. Ce trésor d'architecture abrite de nombreux chefs-d'œuvre des artistes de notre temps. Ne vous attendez pas à un simple musée. Ici, l'esprit novateur est partout présent, à l'intérieur comme à l'extérieur.  
<http://www.tourspain.es> • <http://www.tourspain.toronto.on.ca>



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](mailto:toronto@tourspain.es)

# Pas d'aide gouvernementale pour les agents de voyage

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

Québec n'a pas un sou à consacrer pour aider les agences de voyages qui traversent une crise.

« Cela fait des mois que je cogne, sans succès, à toutes les portes, dit Ève Blais, directrice générale d'ACTA-

Québec, l'association provinciale des agences de voyages. Mais nulle part au gouvernement du Québec, il est possible d'obtenir de l'aide. »

M<sup>me</sup> Blais est à la recherche de financement sous forme de subvention, de prêt ou de garantie de prêt pouvant aider ses membres – quelque 500 agences – à traverser la crise

actuelle. Déjà durement touchées par la croissance du commerce sur Internet et par les événements du 11 septembre, les agences doivent maintenant apprendre à vivre sans la commission des compagnies aériennes. Selon les analystes, cette décision permettra à l'industrie de l'air d'épargner près d'un milliard

de dollars (G\$) US par année, en dépenses de distribution.

Ce manque à gagner force les agences de voyages à restructurer rapidement leur fonctionnement et leurs sources de financement. Mais comme les agences éprouvent déjà de sérieux problèmes de liquidité, les moyens de réaction se font rares. Si rien n'est fait, estime

la directrice d'ACTA-Québec, une partie importante de ses membres pourrait fermer boutique avant la saison chaude.

« Tourisme-Québec, Investissement Québec et le MIC (ministère de l'Industrie et du commerce) ne peuvent rien pour nous, dit M<sup>me</sup> Blais. C'est comme si le gouvernement était en mode réactif et

n'avait rien pour ceux qui veulent être proactifs. Je le réalise aujourd'hui plus que jamais. »

## Campagne publicitaire

François Bédard, professeur au département d'études urbaines et touristiques à l'école des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal s'intéresse de près à la situation des agences de voyage.

Dans le livre *L'Agent de voyage à l'ère du commerce électronique : une profession à réinventer*, il affirme qu'en raison de la poussée du commerce électronique, le cinquième des agences de voyage devaient de toute façon disparaître entre 1998 et 2002. Maintenant que les compagnies aériennes ont tourné le dos aux agences, il estime qu'au moins la moitié d'entre elles vivent de très sérieuses difficultés financières.

Combien ont déjà fermé boutique depuis l'automne ? Personne ne le sait exactement. Les agences disposent de sept mois après la fin de leur année financière pour renouveler leur permis d'exploitation à l'Office de protection du consommateur.

Si le gouvernement ne peut intervenir directement pour aider cette industrie, François Bédard estime qu'il pourrait financer une campagne publicitaire visant à renseigner la population sur la situation délicate dans laquelle se retrouvent les agences de voyages.

Par crainte de réactions négatives de la clientèle, plusieurs agences hésiteraient encore à imposer des frais de service pour compenser leurs pertes de revenus de commission. « Ce serait une façon peu coûteuse pour le gouvernement d'accompagner cette industrie dans la transformation qui l'attend. »

## Remplir le Québec

Appelé à réagir aux demandes à l'aide de l'ACTA, le ministre du Tourisme, Richard Legendre, s'est dit sensible aux difficultés des agences.

D'un même souffle, cependant, ce dernier rappelle que l'objectif du ministère consiste à accroître le nombre de touristes au Québec. Or, dit-il, plus de 90 % des activités des agences visent à faire voyager les Québécois à l'étranger.

« Ce n'est pas un crime en soi, mais notre mission est d'abord de remplir le Québec, pas de le vider. »

Toute la difficulté, explique-t-il, est de répondre aux demandes à l'aide d'une industrie sans en aider une autre.

« Si nous aidons les agences, que dirons-nous aux hôteliers et restaurateurs qui ont aussi besoin d'aide ? Le gouvernement ne pourrait se permettre d'aider tout le monde. » ■



Le goût de la réussite.

Goûter pleinement à la réussite – voilà ce qu'on cherche à faire en affaires. Pour réussir, les décisions cruciales doivent être prises avec rapidité et reposer sur une solide expertise en gestion stratégique et financière. Une expertise basée sur un leadership stratégique innovateur et des habiletés de gestion poussées. Une expertise qui permet d'avoir une vision intégrée de l'ensemble des fonctions de l'organisation.

L'expertise d'un CMA.

Servez-vous en pour réussir.

Renseignements :

Ordre des comptables en management  
accrédités du Québec

(514) 849-1155 ou 1 800 263-5390

www.cma-quebec.org



GRANDISSEZ AVEC NOUS


Comptable en  
management  
accrédité

8 cylindres, 270 chevaux sous le capot.  
Amusez-vous comme un petit



La nouvelle PASSAT W8

Intégrer 8 cylindres dans un espace prévu pour 6, personne n'y croyait sauf Volkswagen. Eh bien la voilà, la toute puissante Passat avec moteur 8 cylindres en forme de W. Un joujou de grande classe qui vous permet des performances époustouflantes et qui vous assure, grâce au système de traction intégrale 4MOTION<sup>MC</sup>, de toujours rester collé à la piste. Décidément, vos rêves d'enfant sont exaucés.

Êtes-vous fait  
pour Volkswagen? 

[vw.com](http://vw.com)

# Transcontinental plantera la méthode Kaizen

C'est pour maintenir sa rentabilité que le groupe a lancé son programme *Horizon 2005*

**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

Même si son bénéfice a augmenté de 14,5 % en 2001, le **Groupe Transcontinental** ne prend rien pour acquis. « Si on continue à faire les choses comme aujourd'hui, notre rentabilité aura baissé dans trois ans », affirme **Luc Desjardins**, président et chef de l'exploitation de l'imprimeur et éditeur.

C'est pour maintenir sa rentabilité que le groupe a lancé son programme *Horizon 2005*, avec comme objectif une croissance annuelle moyenne de 15 %, soit 3 milliards de dollars (G\$) de revenus en 2005. En 2001, ses revenus ont atteint 1,78 G\$, pour un bénéfice par action de 1,90 \$ pour les activités poursuivies.

Ce programme repose en bonne partie sur l'implantation de la méthode d'amélioration continue japonaise **Kaizen**, inventée par **Toyota**. Grâce à un processus bien établi, chaque employé est appelé à trouver des solutions à des problèmes bien précis.



**Luc Desjardins, président et chef de l'exploitation :**  
« D'importants clients nous demandent de réduire nos prix de 1% par année pour les prochaines années pendant que les salaires continuent d'augmenter. Nous devons donc trouver de meilleures façons de faire, et c'est l'objectif d'*Horizon 2005*. »

Au Québec, cette méthode a permis à **Domtar** de passer du 22<sup>e</sup> rang (sur 23), en 1996, au premier rang en 2000 des compagnies papetières en Amérique du Nord, pour ce qui est du rendement de l'avis des actionnaires.

Le processus commencera par deux jours de sensibilisation à l'environnement écono-

mique dans lequel évolue **Transcontinental**. Pour ce faire, tous les employés participeront à des sessions animées par la firme spécialisée **Praxim**, et apprendront à mieux connaître les valeurs et la culture qui animent l'entreprise. Ils seront aussi initiés à la philosophie **Kaizen**. Ensuite, les sessions de formation

pourront être entreprises.

La philosophie **Kaizen** veut que ce soit les employés qui effectuent le travail qui soient le plus en mesure d'améliorer les processus. Les innovations viennent donc de la base. « Selon moi, les employés n'utilisent en général que 60 % de leurs capacités intellectuelles parce que la culture de l'entreprise et l'environnement de travail les limitent. Le but du **Kaizen** est de tirer un meilleur parti de leur créativité, ce qui, par ailleurs, est très valorisant pour eux », affirme M. Desjardins.

Les plus résistants à l'implantation du **Kaizen** se retrouvent généralement chez les cadres au style directif traditionnel qui ont peur que cette formule plus participative leur fasse perdre du pouvoir.

La méthode a déjà été testée dans quatre imprimeries du groupe. Elle sera aussi appli-

quée à la division **Médias Transcontinental**, dont font partie LES AFFAIRES.

Cette nécessité d'améliorer les processus, M. Desjardins la fonde sur les constats suivants : la taille des clients augmente sans cesse, ils regroupent leurs achats, réduisent le nombre de leurs fournisseurs et recherchent des partenaires capables de leur simplifier la vie. « Nous servons nos clients à travers plusieurs entités autonomes (imprimeries, marketing interactif, publications, etc.) et cette structure n'est pas optimale pour leur vendre le plus possible, affirme M. Desjardins.

Aussi notre programme vise-t-il une plus grande intégration et standardisation de nos services dans l'ensemble du **Groupe Transcontinental**. »

Il existe une foule de **Kaizen**. Chaque unité d'affaires, chaque usine, chaque division

de **Transcontinental** choisira elle-même ceux qui lui semblent les plus porteurs de résultats. Après avoir identifié un problème, un facilitateur sera formé pour guider un groupe d'une quinzaine de personnes chargées de trouver une solution. M. Desjardins donne ici un exemple d'opportunité : selon une étude, 60 % des magazines en kiosque en Amérique du Nord ne sont jamais vendus et sont retournés à l'éditeur, avec les coûts importants que cela entraîne. « Imaginez les bénéfices que l'on pourrait tirer si on réussissait à abaisser ce taux à 50 % ».

« D'importants clients nous demandent de réduire nos prix de 1% par année pour les prochaines années pendant que les salaires continuent d'augmenter. Nous devons donc trouver de meilleures façons de faire, et c'est l'objectif d'*Horizon 2005* », ajoute M. Desjardins.

La volonté d'implanter les **Kaizen** a été annoncée au cours de l'assemblée annuelle du **Groupe Transcontinental**, le 27 mars. ■




On peut vous aider à aller plus loin

Il suffit d'un seul élan pour atteindre ses rêves. Pour vous donner l'impulsion nécessaire, nos experts-comptables et nos conseillers en administration vous accompagnent et visent un seul objectif : votre réussite.

**Raymond Chabot**  
**Grant Thornton**   
LA FORCE DU CONSEIL

www.rcgt.com



PHILIPPE A.: professionnel en ressources humaines

pour une entreprise de nouvelles technologies.

MISSION: mettre en place un programme

de formation continue pour améliorer le savoir

et la productivité des 150 employés.

Pour une entreprise, la formation continue de son personnel est directement liée à son succès et à sa rentabilité. Quand on considère que les investissements en formation peuvent accroître les revenus par employé jusqu'à 218%, on comprend pourquoi autant d'entreprises confient la gestion de ces programmes à des professionnels en ressources humaines.

Qu'il s'agisse d'établir des programmes de formation, de politiques d'entreprise ou encore de stratégies d'embauche et de rétention, faites confiance à un professionnel en ressources humaines et mettez à profit ses connaissances et son expertise.

[www.rhri.org](http://www.rhri.org)



Ordre des conseillers  
en ressources humaines  
et en relations industrielles  
agréés du Québec



Notre mission, votre réussite

# Places de marché électroniques : beaucoup d'essais mais peu de résultats

Une masse critique suffisante a cependant permis de rentabiliser certains portails

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

Présentés comme la solution incontournable pour le commerce interentreprises, les portails B2B, ces places d'affaires électroniques, ne font pas recette au Canada.

TD Marketsite, le portail B2B de la banque TD Canada Trust, a fermé ses portes en janvier dernier. Procuron, le portail créé par BCE Emergis, Bell Canada, CIBC, Mouvement des caisses Desjardins et Banque Scotia ne fait pas encore de profits. Tout comme d'ailleurs Quadrem, le cybermarché mondial des industries minière, minière et métallurgique auquel participe Alcan.

« Depuis son lancement, Quadrem a amassé près de 180 M\$ US auprès de ses partenaires. Or, il y a encore quelques mois, elle brûlait encore près de 10 M\$ US par mois sans réaliser de profits.

À ce rythme-là, elle devra amasser des fonds supplémentaires, une opération que certains de ses partenaires ne semblent pas prêts à suivre », fait remarquer Denis Gadbois, le pdg de Technologies Interactives Mediagriff, l'entreprise de Longueuil qui possède 11 portails B2B.

Mais il n'y a pas qu'au Canada que les portails B2B connaissent des difficultés. Aux États-Unis, un bon nombre de places d'affaires électroniques qui comptaient amasser des fortunes avec Internet ont fermé leurs portes depuis neuf mois. L'exemple le plus frappant de cette déconfiture est Verticalnet. Lancé en grande pompe en 1995, Verticalnet se voulait être LE portail des places de marché électroniques. Or, il y a quelques semaines, la compagnie américaine a annoncé un profond changement de cap. Elle a mis en vente ses activités « portails » et se

concentrera désormais dans le développement de logiciels.

« Le modèle d'affaires viable pour les portails B2B reste encore à inventer, fait remarquer Yves Richelle, économiste senior au Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO).

## Portails privés

Selon le cabinet américain de consultants Booz Allen Hamilton, les portails B2B qui ont le plus de chances de survivre sont en fait les portails dits de réseaux privés. Ces portails sont développés par une seule entreprise, afin de faciliter les transactions électroniques entre elle, ses fournisseurs et ses clients corporatifs. Les places de marché électroniques tendent à réduire les frais de traitement des commandes et à améliorer la gestion des stocks. Elles visent même à augmenter le degré de collaboration

entre les fournisseurs et le principal donneur d'ordre.

« Mais encore là, les défis sont nombreux, fait remarquer M. Richelle. Les fournisseurs n'auront pas les moyens d'investir dans toutes les technologies développées par leurs différents clients. »

Si les portails de réseaux privés ont plus de chances de survivre, ceux menés par des consortiums battent en ce moment de l'aile. Le plus célèbre, Covisint fondé par les constructeurs automobiles Ford, General Motors et DaimlerChrysler rejoints depuis lors par Renault et Nissan, doit désormais subir la fronde des équipementiers qui n'ont pas voulu être pris entre le marteau et l'enclume et subir la tyrannie des grands donneurs d'ordre. En juillet dernier, ils ont lancé Supply One une plate-forme d'affaires électronique d'équipementiers pour équipementiers. Le premier bureau de Supply One vient d'ouvrir en Europe et un autre devrait voir le jour prochainement aux États-Unis. Selon M. Gadbois, deux causes expliquent pourquoi ces portails ne fonctionnent pas.

« Outre le fait qu'ils ont été conçus au départ pour mettre en compétition les différents fournisseurs, chaque acteur du consortium a souvent sa propre mentalité et son propre processus de production et

de décision. Uniformiser tout cela au sein d'un seul et même projet relève souvent du domaine de l'impossible », dit M. Gadbois.

## Gros volumes, petits profits

Aujourd'hui, peu de places de marché tant en Europe qu'aux États-Unis ou au Canada réalisent des profits. « Beaucoup affichent d'importants revenus, tout comme de grands volumes de transactions, mais ils sont encore loin d'être rentables », poursuit M. Richelle.

Freemarkets, le cybermarché pour les fournitures industrielles est l'un de ces portails. L'année dernière, il a atteint son équilibre financier. Au Canada, ce sont les quatre portails de Mediagriff, VirtualChip Exchange, Powersource Online, The BrokerForum et Memory Network, qui arrivent à tirer leur épingle du jeu. En effet, ces portails ont atteint une masse critique suffisante pour permettre à Mediagriff de générer des bénéfices nets. L'année dernière, pour la période de neuf mois se terminant le 31 décembre 2001, le bénéfice net de l'entreprise de Longueuil s'est élevé à 457 000 \$ alors qu'il était de 453 000 \$ pour la même période en 2000. Ses revenus ont toutefois diminué fortement à 26,9 M\$ par rapport à 47 M\$ en 2000. ■

De notre site

lesaffaires.com

Jean-François Barbe  
barbejf@transcontinental.ca

## Voir regarde le payant

Les appartements du mythique « Plateau », qui s'étend de plus en plus du côté « sud » vers Hochelaga-Maisonneuve et du côté « nord » vers Villieray au rythme de la crise du logement, deviennent aussi rares que neige en décembre et l'hebdomadaire montréalais gratuit Voir entend en profiter en lançant un site payant de recherche de logements à louer. Il en coûtera désormais 9,95 \$ plus taxe par semaine « pour découvrir le logement de vos rêves ». Ces annonces seront accessibles aux internautes payants à compter du mercredi à 17 h, le temps de prendre un peu d'avance sur les lecteurs du journal papier, publié le jeudi.

« C'est la première fois que je vois un journal vendre ses annonces sur Internet », indique Jean-Paul Lafrance, titulaire de la Chaire UNESCO-Bell et professeur en communications à l'Université du Québec à Montréal. « Je suis très sceptique face à cette stratégie extrêmement opportuniste. Les internautes ne voudront tout simplement pas payer », dit-il.

La recherche de revenus s'intensifie à mesure que s'exacerbent les difficultés financières des éditeurs Internet. « Tout le monde cherche à vendre ce petit quelque chose qui évitera la fermeture du site », constate Gil Tocco, conseiller en technologies de l'information et coauteur du livre *Le cybercommerce au Québec*.

## Peu d'intérêt

La fréquentation du Web pâtit-elle de la facturation et du bombardement publicitaire subi par les internautes ? « Les recherches américaines montrent que les contenus payants ne suscitent à peu près pas d'intérêt. La facturation va nuire au branchement des 40 % de Québécois qui n'ont pas accès à Internet », note Daniel Giroux, secrétaire général du Centre d'études sur les médias.

Le courriel, plus utilisé que le Web chez les utilisateurs d'Internet, risque de garder sa première place encore longtemps. « De plus en plus de gens délaissent le Web et se servent d'Internet pour uniquement envoyer et recevoir des courriels », signale le journaliste Jean-Sébastien Marsan, observateur de longue date des technologies de l'information. ■

Pour en savoir plus :  
www.lesaffaires.com

## La place des AFF@IRES INTERNET

### ÉDITION

**15%** Avec ce coupon\* de rabais du prix régulier sur les livres et bd en librairie  
**marchedulivre.qc.ca**

**801** de Maisonneuve Est, Mtl (angle St-Hubert)  
Métro Berril, Sortie St-Hubert (514) 288-4350

### GÉOMATIQUE

**QVN** VASTE CHOIX de cartes géoréférencées  
Navigator Topographiques, Bathymétriques et Routières sur CD-Rom. Aussi, Logiciel de navigation via GPS...  
Touratech  
(450) 439-8885 www.qvn-canada.com

### IMMOBILIER

**HOPEM** www.hopem.com  
www.hopem.ca

### INFORMATIQUE

Services Professionnels en sécurité informatique  
• Audit de sécurité  
• Design d'architecture d'une structure sécuritaire  
• Plan de relève  
• Détection d'intrusion  
• Stratégie et enjeux de la sécurité  
Bienvenue aux nouveaux candidats  
La sécurité, la face cachée de l'informatique  
514-232-2833 cpu@sympatico.ca

### INTERNET

**DOMAINE-INTERNET**  
TOUT LE MONDE A BESOIN D'UN HÉBERGÉUR FIABLE  
TOUT LE MONDE A BESOIN DE DOMAINE-INTERNET  
http://domaine-internet.com  
1-877-790-7932

### SERVICES JURIDIQUES

**www.avocat.qc.ca**  
**Le Portail du droit**  
Solutions juridiques...  
Testament, contrats, modèles.

Laissez parler votre  
site Internet pour vous grâce à

La place des  
**AFF@IRES INTERNET**

LES AFFAIRES

Rejoignez 322 000 de nos lecteurs qui recommandent les produits  
ou les fournisseurs pour leur entreprise  
DANS NOTRE RUBRIQUE PLACE DES AFFAIRES INTERNET

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479  
ou E-mail: julie.chretien@transcontinental.ca

Hôtel  
**mont Gabriel**  
STATION TOURISTIQUE

## 11 millions d'investissements récents

- 15 salles de réunions
- équipements à la fine pointe de la technologie
- 18 pistes de ski alpin
- spa au concept unique au Canada
- programmes de motivation / animation sur mesure.

## Le forfait AFFAIRES

- incluant :
- Hébergement pour 1 nuit
  - 1 Souper 4 services
  - 1 Petit déjeuner américain
  - 1 Lunch buffet
  - Salle de réunion
  - Équipement audiovisuel de base
  - 2 Pauses café
  - Les frais de service
- à partir de **119\$\*** par personne  
\* occupation double

Lauréat des  
Grands Prix du Tourisme  
Laurentides 2001

**1 800 668-5253**

Visitez notre site Internet : www.montgabriel.com

# Ottawa appelé à fixer des normes de détection des OGM

L'industrie agroalimentaire craint de perdre des marchés si le fédéral ne réglemente pas l'industrie

Jean-Sébastien Trudel  
trudeljs@transcontinental.ca

Des représentants de l'industrie agroalimentaire pressent le gouvernement fédéral d'adopter une réglementation sur la détection et la traçabilité des organismes génétiquement modifiés (OGM).

Voilà la conclusion à laquelle en sont venus une soixantaine d'intervenants de tous les secteurs agroalimentaires, dont l'Union des producteurs agricoles, la Coopérative fédérée de Québec, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le Centre québécois de valorisation des biotechnologies et plusieurs chercheurs, dans le cadre d'un atelier technologique appelé *Détection des OGM : développement d'outils de traçabilité*.

Les grands absents étaient les transformateurs et les épiciers, qui représentent la part du lion de l'industrie. À l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du

Québec, Jean-François Gauthier soutient que ses membres sont d'accord avec les conclusions des participants.

Ces organismes réclament une rencontre avec le gouvernement pour discuter de l'absence de réglementation et des risques économiques qui en découlent, et connaître ses intentions quant à la mise en place d'une telle réglementation.

Ensuite, ils recommanderont à Ottawa de faire une étude sur les différentes technologies de détection des OGM. L'étude devrait servir, entre autres, d'outil pour comparer les coûts et les avantages de chacune des technologies.

## Un frein

Instauré par le Réseau de recherche en production végétale (RRPV), l'atelier a permis à l'industrie de s'entendre sur des normes de détection des OGM qui feraient partie d'un système de traçabilité essentiel pour continuer de traiter avec les pays où l'étiquetage est obligatoire.

« Les producteurs canadiens ne peuvent plus satisfaire leurs clients européens et asia-

tiques », dit Marc Fortin, directeur du département des sciences du végétal de l'Université McGill et instigateur de l'atelier qui s'est déroulé le 22 février. L'identification des produits contenant des OGM est obligatoire ou en voie de l'être dans plus d'une trentaine de pays dans le monde.

Déjà, ces restrictions sont responsables du ralentissement de la croissance d'utilisation des plantes génétiquement modifiées depuis trois ans. Entre 1996 et 1999, la production mondiale est passée de 0 à 41,5 millions d'hectares, pour grimper à 52,6 millions d'hectares en 2001, soit une progression annuelle deux fois moins rapide depuis 1999 que durant les trois premières années.

Outre les questions controversées d'étiquetage, l'industrie réclame aussi une réglementation sur les OGM de deuxième génération qui devraient faire leur apparition sur le marché dans les prochaines années.

Ces aliments transgéniques seront bénéfiques pour le consommateur, contrairement

à ceux de la première génération qui profitent surtout aux producteurs. Le *Golden Rice*, par exemple, aura la particularité de réduire le cholestérol dans le sang. « Les aliments génétiquement modifiés de deuxième génération coûteront plus cher. C'est pourquoi notre technologie sera utile pour certifier que le riz possède les bons gènes », explique Mark Busgang, président et chef de la direction de Warnex, une entreprise biotechnologique lavalloise spécialisée dans la détection des pathogènes et des OGM.

Toutefois, sans réglementation, il est impossible de se servir des OGM dans la promotion d'un produit. L'exemple d'Unibroue, qui ne peut afficher la mention *sans OGM* sur ses bières, illustre bien la problématique en question. La microbrasserie a pourtant déboursé plus de 50 000 \$ pour obtenir, en Europe, la certification *sans OGM*.

Le Conseil canadien des distributeurs en alimentation (CCDA) refuse que les produits non transgéniques soient affichés comme tels dans les

épiceries. L'organisme, dont Loeb, Metro, Loblaw, IGA, Provigo et d'autres épiceries sont membres, maintiendra sa position tant que le gouvernement n'aura pas adopté de réglementation, afin, dit-il, de ne pas faire de discrimination envers les autres produits. Le CCDA préconise, d'ici là, un programme d'étiquetage volontaire indiquant la présence d'OGM.

## Une nécessité

Les risques de ne pas légiférer sont aussi probants dans le contexte de la mondialisation.

« On n'a plus le choix, affirme M. Fortin. Soit on participe au processus législatif à l'échelle internationale, soit on se le laisse imposer. »

La France a d'ailleurs adopté un cadre législatif sur lequel se fonde l'Union Européenne (UE) pour rédiger sa propre réglementation. M. Fortin admet être inquiet du retard canadien dans ce domaine. « La volonté du gouvernement à réglementer est moins évidente que celle de l'industrie, qui s'entend déjà sur les méthodes de détection », dit-il.

Par ailleurs, le marché international de la détection des OGM demeure petit, mais il est appelé à croître rapidement pour atteindre les 77 M\$ en 2005 pour les tests, aux États-Unis seulement. Le Québec dispose d'une expertise de pointe en la matière, mais encore faut-il la rentabiliser.

Warnex, par exemple, investit 1,3 M\$ dans la construction d'un laboratoire à la fine pointe de la technologie qui servira à la détection des pathogènes et à la traçabilité.

« Le marché restera petit tant que la réglementation sera inexistante », dit Christian Archambault, vice-président de Warnex. Le docteur en biologie moléculaire affirme que le nombre de tests exigé par le gouvernement va continuer de croître parce que « la surtransformation des aliments rend notre nourriture plus susceptible à la contamination ». ■

SITES CLÉS  
lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

OGM

OK

Il définit toujours la catégorie automobile qu'il a créée.

Le RX 300 fut le premier véritable utilitaire sport de luxe. Et c'est toujours le seul à offrir un confort de roulement digne d'une Lexus tout en vous faisant bénéficier des capacités hors route d'un utilitaire sport pur sang. Doté d'un dispositif de contrôle du dérapage du véhicule, de quatre roues motrices, d'un régulateur de traction et de freins ABS, les RX 300 2002 répondront à toutes vos attentes. L'équipement des deux versions comprend : intérieur cuir, sièges avant chauffants, panneau de toit transparent et retroviseurs à

atténuation électrochromique. Et alors que l'Édition Luxe a des garnitures en bronze de noyer, l'Édition Sport, elle est rehaussée de garnitures en aluminium brossé (et d'un aileron arrière). Tout cela dans un véhicule capable de vous emmener pratiquement n'importe où.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :  
1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

Le RX 300 Édition Luxe  
au prix de 51 250 \$

Le RX 300 Édition Sport  
au prix de 52 100 \$

PAR MOIS 585\*

PAR MOIS 595\*

À la conquête de la perfection.

LEXUS

LE LEXUS RX 300 2002

\*Le taux d'intérêt de 6,9 % s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Credit Canada Inc. sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2002 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PaiEMENT : RX 300 (Groupe I), Taux d'intérêt de 6,9 %, Durée : 36 mois - PRIX : 51 250 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 660 \$ - Méritabilité de location : 585 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si contenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voir votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 avril 2002. Le modèle peut être financé avec un équipement en option.  
\*Le taux d'intérêt de 6,9 % s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Credit Canada Inc. sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2002 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PaiEMENT : RX 300 (Groupe C), Taux d'intérêt de 6,9 %, Durée : 36 mois - PRIX : 52 100 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 660 \$ - Méritabilité de location : 595 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si contenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voir votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 avril 2002. Le modèle peut être financé avec un équipement en option.

## Une décapitalisation temporaire réduit le déficit de la CSST en 2001

La décapitalisation temporaire de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) a permis à l'organisme d'enregistrer un déficit plus petit que prévu pour l'exercice 2001.

La CSST a réalisé un déficit de 120,6 M\$, mais n'eût été cette décapitalisation pour créer une provision pour parer aux fluctuations des marchés boursiers, la CSST aurait dû en fait inscrire un déficit de 365,2 M\$.

Pour créer cette provision, la CSST a puisé plusieurs centaines de millions de dol-

lars dans ses placements de 8 milliards de dollars (G\$), gérés par la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Cette opération a fait passer le taux de capitalisation de la CSST de 100 % à 92,60 %.

### Rendement négatif

La CSST s'est donc servie de cette provision pour éponger une partie de son déficit attribuable aux rendements négatifs de la Caisse de dépôt en 2001 (un rendement négatif total de 5 %).

Selon la CSST, les rendements de la Caisse ne sont donc

pas responsables de son déficit de 120,6 M\$ enregistré en 2001, son premier depuis 1993.

L'organisme explique plutôt ce déficit par une diminution des cotisations, mais surtout, par la baisse des impôts des particuliers au fédéral et au provincial.

Les indemnités versées aux travailleurs représentent en effet 90 % de leur salaire net. Donc, quand leur revenu net augmente, la CSST doit verser de plus grandes indemnités.

Pour l'exercice 2000, la CSST avait enregistré un surplus de 181,4 M\$. (FN) ■

## Des actifs de Caravanes 2000 et de Dumont 2000 vendus

Martin Bourassa

bourassam@transcontinental.ca

Fermée depuis novembre 2000, la bâtisse où logeait le concessionnaire de véhicules récréatifs Caravanes 2000 à Saint-Nicolas, près de Québec, a été rachetée par Michel Côté, l'ancien président de l'entreprise.

Ces actifs ont été mis en vente à la suite de la faillite, en décembre dernier, de Dumont 2000, dont Michel Côté était premier actionnaire. Par l'entremise de la So-

ciété Bugère, une société de portefeuille de Saint-Hyacinthe, M. Côté a racheté la place d'affaires de Saint-Nicolas des mains du syndic au coût de 369 228 \$. En ce qui concerne d'autres actifs de Dumont 2000, le commerce et le terrain de Saint-Mathieu-de-Beloeil ont été rachetés par Pierre Saint-Cyr, qui possédait un commerce similaire à Varennes. Il y a depuis transféré toutes ses activités.

### Avenir incertain

Joint par LES AFFAIRES, Michel Côté a dit ne pas avoir de plans précis pour la bâtisse de 20 000 pi<sup>2</sup> et le terrain de 300 000 pi<sup>2</sup> sis au 1170, chemin Olivier à Saint-Nicolas. «Je vais peut-être les revendre ou

encore transformer la bâtisse, il est trop tôt pour le dire. Mais pas question de relance. Je préfère me concentrer dans les domaines de l'habitation et de la construction.»

La société Bugère possède, entre autres, des immeubles et des terrains à Saint-Hyacinthe et à Drummondville. Michel Côté est aussi président de l'Hôtel Classique de Sainte-Foy et de Construction Bugère, de Saint-Hyacinthe, une entreprise spécialisée dans la construction de bâtiments commerciaux, industriels et institutionnels. Elle est associée avec Les Laboratoires Giroux dans un motel industriel privé situé au cœur de la Cité des biotechnologies à Saint-Hyacinthe. ■



Éric  
En formation continue  
à Longueuil

« Ce qui est frappant, c'est la cohésion que la formation continue génère dans le groupe d'étudiants. L'absence de compétition suscite la collaboration et l'entraide. Le travail en équipe permet une belle complicité, c'est un outil formidable! Chacun y donne le meilleur de lui-même. Et les professeurs connaissent bien leur clientèle, c'est pourquoi notre formation est axée sur la réalité. »

### Programmes de maîtrise en administration MBA, M.Fisc., M.Sc.

#### MBA coopératif à temps complet

Chef de file depuis 30 ans, ce programme renouvelé comporte une formation pratique et une application intégrée du travail en équipe qui s'inscrivent dans une approche multidisciplinaire centrée sur les thèmes suivants : gérer l'entreprise, gérer le changement, gérer l'avenir.

Programme composé de trois sessions et d'un stage rémunéré en entreprise.

Aussi, MBA à temps partiel offert à Sherbrooke et à Longueuil.

#### M.Fisc. - Maîtrise en fiscalité

Programme multidisciplinaire offert depuis plus de 25 ans qui intègre le droit, la comptabilité et l'économie et qui permet de former des fiscalistes capables de saisir toutes les dimensions légales, administratives, sociales et politiques.

Le programme est offert à temps complet à Sherbrooke et à temps partiel à Longueuil.

Une concentration en planification financière personnelle est aussi offerte. Elle s'adresse aux personnes qui œuvrent dans les secteurs de la comptabilité, du droit, des valeurs mobilières, de la gestion du patrimoine et de portefeuille, ainsi que de l'assurance.

#### M.Sc. - Maîtrise en administration

Ce programme vise à former des spécialistes de la gestion aptes à travailler au sein d'équipes multidisciplinaires et reconnus pour leur grande capacité à résoudre des problèmes spécifiques de gestion.

Programme d'une durée d'un an offrant la possibilité de réaliser une intervention en entreprise.

Concentrations : finance, gestion internationale, intervention et changement organisationnel, marketing, sciences comptables, systèmes d'information et de gestion, gestion du commerce électronique.

#### M.Sc. - Maîtrise en gestion du développement des coopératives et des collectivités

Programme type cours ou recherche avec choix de concentrations :

- Gestion des coopératives
- Gestion du développement local
- Gestion de la coopération et du développement international

Maîtrise offerte à temps complet à Sherbrooke. Microprogramme offert à temps partiel à Longueuil

Intervention-essai ou mémoire adapté à la concentration.

**Renseignements**  
Faculté d'administration  
Université de Sherbrooke  
(819) 821-7333  
1 800 267-UEDES  
Sherbrooke (Québec)  
J1K 2R1  
www.usherbrooke.ca/ADM

Faculté d'administration  
**UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE**



Visitez notre site : [www.usherb.ca/longueuil](http://www.usherb.ca/longueuil)

## Trois nouvelles chaires aux HEC

L'École des Hautes Études Commerciales (HEC) a annoncé la création de trois nouvelles chaires de gestion.

La chaire de gestion stratégique des technologies de l'information s'intéressera à la capacité des entreprises à choisir, déployer et mettre en place des technologies de l'information qui ont un impact sur la performance de l'organisation. Suzanne Rivard, professeure aux HEC, en sera la titulaire.

La chaire de gouvernance et juricomptabilité va étudier les enjeux auxquels doivent faire face les entreprises de la nouvelle économie. Sous la direction de Réal Labelle, professeur aux HEC, elle servira entre autres à étudier les crimes économiques et à voir quel est le rôle des normes de gouvernance dans les relations contractuelles.

Enfin, la chaire de management stratégique international s'intéressera au positionnement stratégique et au fonctionnement des entreprises à haut niveau de complexité, tout spécialement dans le secteur de l'énergie. Le professeur Taïeb Hafsi en sera la titulaire. (JFD) ■

**Desjardins**

Caisse populaire Desjardins  
des Mille-Îles



Jocelyne Poulin

Monsieur Pierre L. Lambert, président de la Caisse populaire Desjardins des Mille-Îles est heureux d'annoncer la nomination de Madame Jocelyne Poulin au poste de directrice générale de la Caisse.

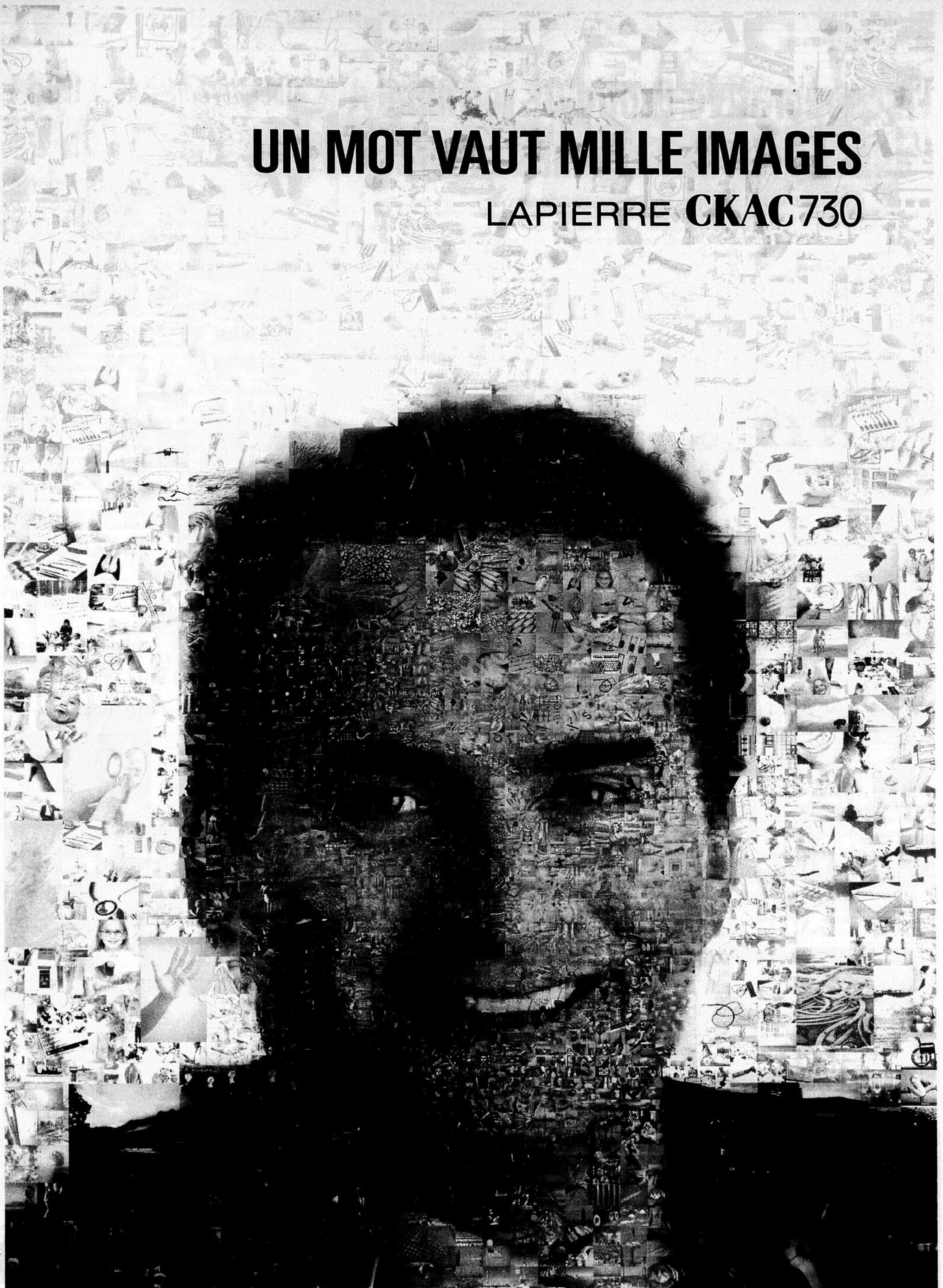
Au cours de ses vingt-trois années d'expérience dans le domaine financier, Madame Poulin a développé une grande expertise lui permettant de relever des défis d'importance. Détentrice d'un Bac en Administration des Affaires, elle poursuit présentement sa Maîtrise en Administration des Affaires.

Madame Poulin évolue au sein du Mouvement Desjardins depuis seize ans et met à profit ses compétences dans la fonction de directrice générale depuis plus de six ans; ses connaissances approfondies du domaine financier ont contribué à la progression et au développement des caisses qu'elle a dirigées. Au moment de sa nomination, elle assumait la direction générale de la Caisse populaire Saint-Vincent-de-Paul.

Issue du regroupement des cinq caisses populaires de l'Est de Laval le 1er janvier 2002, la Caisse populaire Desjardins des Mille-Îles détient un actif de plus de 300 millions \$, compte plus de 30,000 membres et près de 100 employés. Force financière, elle s'impose comme le plus important partenaire de son milieu.

**UN MOT VAUT MILLE IMAGES**

**LAPIERRE CKAC 730**



# La coopérative Profid'Or termine l'année avec des revenus records

Jean-Sébastien Trudel  
trudells@transcontinental.ca

Malgré un été faible en précipitations, Profid'Or, coopérative agricole vient de déclarer des revenus records de 88,8 M\$ pour l'année 2001, soit une hausse de 15,7 %. Le trop-perçu net s'élève à 2,6 M\$ comparativement à 2,1 M\$ l'année précédente.

« C'est la meilleure performance à vie de Profid'Or », écrit André Langlois, directeur général, dans son rapport de fin d'année. Il explique la croissance du chiffre d'affaires par l'augmentation des volumes et attribue la bonne performance à la diminution des dépenses totales.

Il faut dire que la presque totalité des secteurs qu'occupe la coopérative de Lanaudière

sont en croissance. La moulée complète, la meunerie, le service des grains et les semences ont donc connu des excédents d'exploitation allant jusqu'à des hausses de 190 % par rapport à l'année précédente.

Même les quincailleries ont vu leur ventes progresser de 6 % en 2001 alors que les magasins à grande surface continuent à se disputer des parts de marché.

D'ailleurs, M. Langlois s'attend à une « augmentation substantielle des ventes » de ce secteur l'an prochain puisque Profid'Or a acheté, en décembre, la quincaillerie de 13 000 pi<sup>2</sup> Deslongchamps, de Saint-Lin-des-Laurentides.

Seuls les fertilisants et le pétrole ont terminé avec une baisse de volume, sans grands inconvénients pour les résultats néanmoins. Les deux secteurs montrent en

effet un excédent d'exploitation meilleur qu'en 2000.

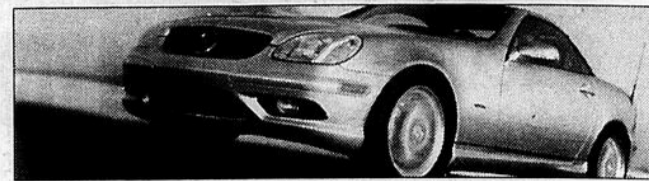
## Retour de l'autonomie

L'année 2001 est historique puisque les membres de Profid'Or ont retrouvé leur autonomie depuis le 2 décembre. Avant cette date, la coopérative avait le statut temporaire de centre agricole coop, ce qui en faisait un établissement de détail de la Coopérative fédérée de Québec.

Toutes les décisions prises par le conseil d'administration de Profid'Or devaient alors être entérinées par la Coopérative fédérée et les ristournes étaient destinées à un fonds de relance. Aussi est-ce grâce à ce fonds que le retour à l'autonomie a été possible.

La Coopérative fédérée avait instauré les centres agricoles coop pour venir en aide aux coopératives régionales financièrement non viables. Aujourd'hui, seuls deux centres agricoles n'ont pas encore retrouvé leur autonomie. ■

## Une Mercedes pour 100 \$ !



Rouler en Mercedes tout en aidant les pays pauvres. Tel est le défi proposé par le frère Robert Gonneville de la communauté des Frères de l'Instruction chrétienne de La Prairie.

Terre sans frontières, un organisme d'aide au tiers-monde dirigé par le frère Gonneville, fera tirer un cabriolet SLK 230 de Mercedes d'une valeur de 65 000 \$.

## Seulement 3 000 billets

Seulement 3 000 billets au coût de 100 \$ sont en vente, ce qui veut dire que les chances de gagner la voiture sont de une sur 3 000. S'il le préfère, le gagnant pourra choisir de recevoir une somme en argent de 50 000 \$. En réalité, les chances de gagner sont de une sur 1 000 puisque Terre sans frontières fera aussi tirer un forfait de rêve à Tremblant d'une valeur de 5 000 \$ et un ensemble de cinéma maison Toshiba d'une valeur de 5 000 \$.

Le tirage aura lieu le 18

avril 2002 à 16 heures sous la présidence d'honneur de l'abbé Roland Leclerc.

Terre sans frontières, qui en est à sa 21<sup>e</sup> année de coopération internationale, oeuvre en Afrique, en Haïti et au Honduras. L'organisme intervient surtout dans des projets d'irrigation, d'approvisionnement en eau, d'aide à la santé et d'appui à la gestion des organismes partenaires dans les pays en voie de développement.

L'organisme finance aussi Avions sans frontières, Dentistes sans frontières et Optométristes sans frontières. Actif à Goma, en République du Congo, depuis 15 ans, Terre sans frontières a récemment mis sur pied un programme d'aide aux victimes de l'éruption volcanique du Nyiragongo, qui a détruit la moitié de la ville et fait fuir sa population.

On se procure des billets en appelant au (450) 659-7313 ou au 1-877-873-2433. On peut aussi s'adresser à [www.terresansfrontieres.ca](http://www.terresansfrontieres.ca) (JPG) ■

## Offre spéciale commerce

12 numéros pour 12\$

Seulement 1\$ par mois

[www.revuecommerce.com](http://www.revuecommerce.com)

(514) 392-2030 ou 1 800 361-7215

## Services PROFESSIONNELS

### CADEAUX



Cadeaux de Prestige  
Monique Chaput Inc.

Un service complet et personnalisé pour vos cadeaux d'entreprise.

Plus de 2000 objets en salle d'exposition.

Demandez notre catalogue.

4243, rue Beaubien Est, suite 3 Tél.: (514) 729-9537  
Montréal (Québec) H1T 1S5 Fax: (514) 729-0366  
E-mail: [infos@cadeaux-prestige.com](mailto:infos@cadeaux-prestige.com)

### ÉDITION

La librairie  
**MARCHÉ du LIVRE**  
Avec ce coupon de rabais du prix régulier sur les livres et bd en librairie  
**15%**  
801 de Maisonneuve Est, Mt (angle St-Hubert)  
Métro Berr, Sortie St-Hubert (514) 288-4350

### FINANCES

**BDB** gestion de taxes  
Évaluateurs Agréés  
Luc Delorme, É.A.  
514-931-7999 poste 23  
[www.bdb-qc.com](http://www.bdb-qc.com)

OFFREZ VOS PRODUITS à nos 322 000 lecteurs dont 31% influencent les achats d'équipement de bureau, d'ameublement et autres fournitures de bureau pour leur entreprise  
DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS

Pour annoncer votre adresse: (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479  
ou E-mail: [julie.chretien@transcontinental.ca](mailto:julie.chretien@transcontinental.ca)

### FORMATION



#### FORMATIONS LINGUISTIQUES

En entreprise ou à l'académie  
(Agréée par Emploi Québec - loi 90)  
♦ Cours privés ou en groupes  
♦ Formations personnalisées

espagnol français anglais italien etc.  
(514) 270-8632  
[www.alint.com](http://www.alint.com) • [prolang@alint.com](mailto:prolang@alint.com)

### HÔTELS



**CENTRE DE RÉUNIONS DRUMMONDVILLE**  
Centre du Québec

1-800-567-0995

tél.: (819) 478-4141

[www.le-dauphin.com](http://www.le-dauphin.com)

600, boul. St-Joseph, Drummondville (Qc) J2C 2C1

**HÔTEL & SUITES LE DAUPHIN**  
★ ★ ★ ★

### PUBLICITÉ - PROMOTION - MARKETING



**ARTICLE PROMOTIONNEL**  
• Publicité par l'objet • Vêtements corporatifs  
• Conception graphique  
Daniel Deneault  
514-915-0308 Fax 450-349-4083  
[daniel.deneault@sympatico.ca](mailto:daniel.deneault@sympatico.ca)

### RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

**ConseilPro** (514) 499-9414  
[www.conseilpro.com](http://www.conseilpro.com)

• Rédaction professionnelle de c.v.  
• Présentation efficace • Contenu convaincant  
• Réaffectation • Gestion de carrière

## Le Canada en tête

Contribuez à faire du secteur agricole et agroalimentaire canadien le chef de file mondial.

Nous voulons avoir vos commentaires.

Pour prospérer au XXI<sup>e</sup> siècle, l'agriculture canadienne doit devenir le chef de file mondial en matière de salubrité des aliments, d'innovation et de production respectueuse de l'environnement.

De concert avec les agriculteurs, le secteur agroalimentaire dans son ensemble et les consommateurs, les gouvernements travaillent à l'élaboration d'un plan d'action qui aidera l'agriculture canadienne à relever les défis et à saisir les occasions qu'offrira le nouveau siècle.

Ce plan fera en sorte que la mention « produit du Canada » soit synonyme d'excellence pour les consommateurs partout dans le monde.  
Cette nouvelle orientation vous concerne.

Pour en savoir davantage et nous faire part de vos commentaires, visitez le site à l'adresse [www.agr.gc.ca/canadaentete](http://www.agr.gc.ca/canadaentete) ou composez le 1 800 O-Canada (1 800 622-6232) Télécopieur/ATME 1 800 465-7735

Une initiative fédérale-provinciale-territoriale

Canada

SALUBRITÉ DES ALIMENTS



ENVIRONNEMENT



RENOUVEAU

SCIENCE



LE CANADA EN TÊTE

GESTION DES RISQUES

# MANAGEMENT

(450) 668-6664  
www.lvmb.com

Groupe Conseil  
**LVMB**

**SOLUTIONS COMPTABLES**

PARTENAIRE D'AFFAIRES AVEC Groupe Fortune 1000

## Comment survivre à « un désastre »

Sachez comment vous préparer pour préserver vos finances

**N**'importe quelle entreprise peut un jour faire face à une situation critique. La cause peut être un sinistre – un incendie ou une inondation par exemple – un bris de matériel ou l'utilisation de matières qui ont entraîné la perte d'une partie de la production.

Et voilà que vous recevez un avis de dénonciation de contrat de la part d'un client avec qui vous aviez une entente de fourniture de services pour encore plusieurs années.

Vous avez tenté de comprendre ce qui a motivé ce revirement, mais vos efforts pour amener votre client à reconsidérer sa décision ont été vains. Vous réalisez donc que vous allez devoir réduire votre production et mettre à pied une partie de votre personnel, subir des pertes financières, etc.

Voici comment s'assurer de limiter les dégâts quand un événement fâcheux risque d'avoir un impact important sur les finances de votre entreprise.

### Bien préparer son dossier

Une fois l'effet de surprise passé, il faut prendre certaines mesures pour procéder à la quantification des dommages subis et réduire au minimum les dommages, afin d'établir les conséquences financières des événements

## S.O.S. ENTREPRENEURS

en cause et d'analyser les résultats de la période.

Le cas échéant, la quantification de dommages pourra également servir à soutenir une demande de compensation financière aux responsables. Ainsi, dans le cas évoqué plus tôt, le client qui a dénoncé le contrat pourrait peut-être devoir vous verser une compensation dont le montant serait déterminé dans le cadre d'une négociation à l'amiable. Il se pourrait aussi que les tribunaux soient saisis du dossier et qu'ils soient amenés à établir le montant de la compensation à verser.

La préparation d'un dossier à l'appui d'une telle réclamation doit commencer dès que vous pressentez qu'un problème est susceptible de causer des dommages, peu importe leur ampleur. Les dommages subis sont constitués essentiellement des coûts additionnels engagés (réparation de matériel, par exemple) et de la perte de bénéfices si les événements ont causé une réduction des activités. Il faudra donc que les éléments figurant dans le dossier permettent d'effectuer la compilation des dommages. Ces éléments ne doivent pas se limiter à une simple accumula-

tion de factures. Ils doivent contenir suffisamment de détails à l'appui des dommages pour vous permettre d'expliquer par exemple pourquoi vous avez retenu tel ou tel élément de coût.

Il est impératif de commencer à constituer un dossier de réclamation le plus tôt possible, car lorsque surviennent de tels événements, des décisions doivent être prises rapidement : embauche de spécialistes, achat urgent de matériel, vente rapide d'éléments d'actif afin de soulager la trésorerie, etc. La plupart du temps, ces coûts sont facilement justifiables. Si toutefois ils ne sont pas documentés au fur et à mesure, ils peuvent être difficiles à justifier lorsqu'ils sont analysés hors de leur contexte. Il y a également un risque d'omettre des éléments de coût. Ceci est d'autant plus probable qu'il s'écoule souvent une période de temps assez importante entre le moment où sont survenus les événements et celui de la quantification finale des dommages.

Une personne devrait être nommée responsable de la constitution du dossier de

réclamation. Ce dossier devra comprendre les éléments suivants.

- Une mise en situation qui présente les intervenants dans le dossier ainsi que la nature du lien d'affaires qui est sujet à une réclamation.
- Le détail des décisions prises en relation avec les événements ainsi que le pourquoi de ces décisions. Il faudra que ces données soient recueillies sur une base régulière (ce peut être de façon quotidienne, surtout en cas de sinistre).

Dans une réclamation, vous devez être en mesure d'expliquer pourquoi vous avez retenu chacun des coûts.

- Les éléments de coût et de revenu associés aux événements. À cet égard, il peut être opportun d'établir une famille de codes d'imputation comptable, ce qui facilitera les analyses ultérieures. Il convient à ce stade de demander aux responsables des systèmes d'information d'établir rapidement une procédure de saisie de l'information et d'en expliquer le fonctionnement dans les plus brefs délais.

- Des éléments tels que :
  - lettres de clients, fournisseurs, bailleurs de fonds mécontents;
  - demande des autorités (ex : ériger une clôture);
  - demande des employés;

– toute autre correspondance liée à l'événement.

La personne responsable devra avoir un certain statut hiérarchique pour pouvoir obtenir ces détails qui, dans certains cas, devront être fournis par la direction de l'entreprise.

À partir du dossier constitué, il sera possible d'effectuer une quantification des dommages en sachant que rien ou presque n'a été oublié; ainsi, on ne se limitera pas à présenter une série de

données. On sera aussi en mesure d'expliquer pourquoi elles ont été retenues. ■



**Laurier Duchesne,**  
CGA, MBA, CBV

Associé directeur  
RCGT Financement Corporatif inc.

## OFFRE SPÉCIALE LES AFFAIRES

ABONNEZ-VOUS POUR UN AN

Seulement  
**59,95 \$**  
plus taxes



www.journallesaffaires.com

(514) 392-2010 OU 1 800 361-7215

**52 + 4 + 12**

numéros du journal **LES AFFAIRES** numéros hors série dont **LES AFFAIRES 500** numéros du magazine **Affaires**

ÉCONOMISEZ PLUS DE **65%**

# CARRIÈRES

LES **AFFAIRES**  
www.lesaffaires.com



Votre choix de carrière ne doit jamais être le fruit du hasard; contactez-nous au 1-800 GO DRAKE

**DRAKE**

## CROIX BLEUE<sup>MD</sup>

Assurance collective

*Pour harmoniser  
vie personnelle et vie professionnelle*

*Croix Bleue, organisme à but non lucratif offrant des produits d'assurance collective à une clientèle variée, a pour mission d'aller au-devant des besoins des Québécois afin de les satisfaire entièrement.*

*La société s'avère un employeur de choix, qui attache une réelle importance au perfectionnement et au bien-être de ses employés. Elle offre non seulement des postes permanents accompagnés d'un salaire concurrentiel, mais aussi des programmes de gestion de rendement et d'aide aux employés et une vaste gamme d'avantages sociaux, le tout dans un milieu de travail agréable, entièrement réaménagé, à deux pas du métro et du train.*

### TARIFICATEUR SENIOR Assurance collective

Au sein d'une équipe jeune et dynamique, vous réaliserez et mettrez en œuvre les objectifs de la Croix Bleue-Assurance collective. Vous assisterez le directeur, Actuariat et tarification, dans l'organisation des opérations et la formation des tarificateurs juniors et intermédiaires. De plus, vous établirez la tarification des soumissions, des cahiers des charges et des renouvellements des groupes majeurs, tout en produisant les rapports financiers de ces mêmes groupes. Par ailleurs, vous négocieriez les ententes de renouvellement liées aux dossiers d'assurance collective, avec les différents intervenants internes ou externes.

Bilingue et titulaire d'un baccalauréat en actuariat, en mathématiques ou en finance, vous cumulez un minimum de 5 années d'expérience pertinente. Vous démontrez également une bonne connaissance de l'environnement Windows et d'excellentes aptitudes pour la communication et l'organisation. De plus, vous êtes autonome et doté d'une forte capacité d'analyse, favorisant l'initiative et le travail d'équipe.

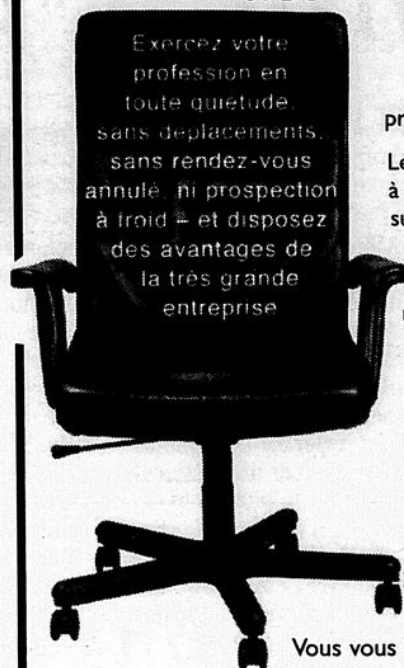
Veillez faire parvenir votre curriculum vitae, avant le 17 avril 2002, au : Service des ressources humaines, Croix Bleue-Assurance collective, 550, rue Sherbrooke Ouest, bureau B9, Montréal (Québec) H3A 1B9 • Télécopieur : (514) 286-8475 • Courriel : resshumcoll@qc.croixbleue.ca

*Nous remercions tous les candidats de leur intérêt.  
Toutefois, nous ne pourrions communiquer qu'avec les personnes dont la candidature sera retenue.  
La forme masculine est utilisée afin d'alléger le texte.*

[www.qc.croixbleue.ca](http://www.qc.croixbleue.ca)

### Le meilleur des deux mondes


Exercez votre profession en toute quiétude, sans déplacements, sans rendez-vous annulé, ni prospection à froid et disposez des avantages de la très grande entreprise



SODEMA INC., membre du groupe Transcontinental, offre de l'assurance des particuliers pour le compte de BMO Assurance-vie, la filiale de la Banque de Montréal spécialisée dans le domaine de l'assurance vie qui distribue ses produits par l'intermédiaire d'Internet.

Le potentiel est énorme puisque le marché de l'assurance vie est évalué à 22 milliards de dollars au Canada. La BMO Assurance-vie met l'accent sur des produits simples à comprendre et faciles à acheter.

Voilà pourquoi vous aurez le meilleur des deux mondes : une clientèle déjà établie et un milieu structuré qui offre encadrement et moyens.

BMO  Assurance-vie-

 **Transcontinental**  
MARKETING INTERACTIF  
SODEMA

Conseillers en assurance de personnes

Titulaire d'un permis d'agent d'assurance des particuliers, vous avez de préférence une certaine expérience de l'industrie.

Vous vous exprimez avec parfaite aisance en français et en anglais.

Nous vous proposons une formation rémunérée et un salaire de base plus commissions. Nos bureaux du centre-ville offrent un milieu de travail moderne et lumineux au cœur de l'activité montréalaise. Enfin, SODEMA vous ouvre la porte à une longue et prometteuse carrière au sein du groupe Transcontinental.

Faites parvenir votre curriculum vitae à **SODEMA INC., Ressources humaines, 1501, avenue McGill College, bureau 1000, Montréal (Québec) H3A 3M8, par télécopieur au (514) 285-8005, ou par courriel à [ejob@transcontinental.ca](mailto:ejob@transcontinental.ca).**

Postulez au <http://sodema.cvmanager.com/fr>

Pour recruter des candidats hautement qualifiés partout au Canada appelez-nous au (514) 392-9000



### ÉBÉNISTERIE ST-PATRICK

2037, Francis-Hughes, Laval (Québec) H7S 2G2

Ébénisterie (ESP) spécialisée en ameublement commercial, bien établie (depuis 1985) avec clients internationaux, située à Laval, recherche :

### Vice-Président des Opérations

Relevant du président de l'entreprise et membre du comité de direction de l'usine, le vice-président des opérations a pour principal mandat de livrer aux clients de l'entreprise des boutiques, des ameublements et des composantes rencontrant les spécifications établies par le service d'estimation et d'optimiser ainsi le retour sur les actifs utilisés par l'entreprise. De façon spécifique, il a la responsabilité :

- D'assurer la satisfaction des clients dans la fabrication des boutiques, des ameublements et des composantes requises;
- De fournir le leadership, l'encadrement et le support au personnel travaillant dans le secteur des opérations;
- De voir à ce que la fabrication des boutiques, des ameublements et des composantes soit produite à temps, au meilleur coût et selon les normes de qualité les plus élevées;
- De créer et d'assurer pour le personnel d'opération un environnement propice et durable à leur santé, leur sécurité, leur motivation, leur développement personnel et leur productivité optimale.

#### Connaissances requises :

- Diplôme universitaire en administration des affaires et/ou ingénierie
- Minimum de 5 ans d'expérience de gestion en usine dans le secteur de la fabrication, si possible en ébénisterie
- Connaissance du commerce de détail
- Bilinguisme anglais/français
- Familiarité avec le programme d'assurance qualité ISO-9002 ainsi que les systèmes manufacturiers modernes, les concepts de juste-à-temps, MRP, Kanban ainsi que les principes d'amélioration continue.

Le candidat recherché est un gestionnaire accompli, stratégique et bon communicateur.

Faire parvenir votre candidature par courriel : [ml.forget@st-patrick.qc.ca](mailto:ml.forget@st-patrick.qc.ca) ou par télécopieur : (450) 669-3021  
Information : Marie-Lise Forget (450) 669-3002 poste 231

Publications Transcontinental, une division de Médias Transcontinental, est à la recherche d'un(e)

## CHEF DE LA RÉVISION ELLE QUÉBEC

Relevant de la rédactrice en chef, vos principales responsabilités sont de planifier et distribuer le travail au sein du département de révision-correction en tenant compte des ressources disponibles et des besoins des autres départements; de superviser le personnel et prévoir des effectifs suffisants en tout temps (remplacement des congés/vacances, recrutement des pigistes, etc.); de réviser les textes en respectant les normes de qualité linguistiques ainsi que la facture de Elle Québec (structure, syntaxe, niveau de langue, ton, etc.) et de corriger les maquettes.

La personne recherchée doit posséder un baccalauréat dans une discipline pertinente et une expérience probante en presse écrite comme réviseur-correcteur; une expérience en supervision de personnel; une bonne connaissance du marché féminin; une capacité à entreprendre plusieurs tâches de façon simultanée. Débrouillard(e) et autonome, vous maîtrisez QuarkXpress et avez de bonnes connaissances en recherche internet. Excellent français écrit.

Toute combinaison de formation et/ou d'expérience jugée équivalente sera considérée.

Toute personne possédant ces qualifications et intéressée par ce poste peut soumettre sa candidature (en spécifiant le titre du poste) par courrier électronique à [rh.pti@transcontinental.ca](mailto:rh.pti@transcontinental.ca) ou par télécopieur au (514) 392-2040 au plus tard le 11 avril 2002.

Les demandes seront traitées en toute confidentialité.

 **Transcontinental**  
MÉDIAS

# CONVERGENCE

## Emplois

CARRIÈRES LES AFFAIRES [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

cahier spécial

Un outil précieux tant pour les chercheurs d'emploi que pour les organisations qui recrutent.

**Ne manquez pas**  
dans le journal LES AFFAIRES  
du 27 avril 2002

**Le cahier spécial : Ingénierie**  
Réservation avant le 10 avril 2002

0527

### Consultants recherchés pour un projet de promotion des investissements et du secteur privé au Maroc

**Deloitte Touche Tohmatsu Emerging Markets**, un leader en développement international dans les pays émergents, recherche des candidats pour des affectations à long terme (trois années) et à court terme pour un projet au Maroc. Ce projet portera sur la mise en place et le renforcement d'une structure régionale de promotion des investissements. Les candidats recherchés sont :

Un **Directeur de projet** détaché sur le terrain, ayant travaillé dans le développement du secteur privé, la mise en place de programmes de promotion des investissements et la direction/gestion d'équipes et de projets sur le terrain.

Des **Experts-conseils** pour des affectations à long terme et à court terme spécialisés dans la promotion des investissements, le démarrage d'entreprises, l'appui à la PME/PMI, le renforcement des associations professionnelles, le développement régional, la réforme du cadre légal et fiscal des affaires, les systèmes de gestion, les systèmes d'information et la formation.

Qualifications requises : minimum de quinze ans d'expérience professionnelle, français et anglais parlés et écrits, habilité à œuvrer en équipe, formation universitaire graduée, connaissances des procédures de l'USAID, expériences de travail en Afrique du Nord (de préférence).

Prière d'envoyer votre CV (version française et anglaise) en spécifiant « Projet Maghreb » et indiquer la position postulée. E-mail : [emergmarkets@deloitte.com](mailto:emergmarkets@deloitte.com) et [alacaille@deloitte.ca](mailto:alacaille@deloitte.ca). Prière de visiter notre site web à [www.deloitte.com/emergingmarkets/](http://www.deloitte.com/emergingmarkets/).

**Deloitte Touche Tohmatsu**

# REPÈRES @ Emplois

## CARRIÈRES

LES AFFAIRES

[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

Le détail de chaque poste sur le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com)

Visitez le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com). Cliquez sur recherche avancée, insérez votre numéro de référence et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

Abonnez-vous gratuitement à

### Vigilance

Inscrivez-vous gratuitement à notre service Vigilance Internet et recevez chaque semaine la liste de tous les emplois offerts selon les critères de votre choix.

### Associations / syndicats

Directeur, région de Québec  
Fondation québécoise du cancer  
[adjadm@fqc.qc.ca](mailto:adjadm@fqc.qc.ca)  
Monsieur Daniel Cauchon  
Directeur général  
2075, rue de Champlain  
Montréal, Qc, H2L 2T1

Réf:31722P

### Assurances

Cons. assurance de personnes  
SODEMA INC.  
[ejob@transcontinental.ca](mailto:ejob@transcontinental.ca)  
Ressources humaines  
1501 av. McGill College  
bur. 1000  
Montréal, Qc, H3A 3M8  
Télec.: (514) 285-8005

Réf:32007P

Tarificateur senior  
Croix Bleue-Assurance coll  
[resshumcoll@qc.croixbleue.ca](mailto:resshumcoll@qc.croixbleue.ca)  
Service des ressources humaines  
550 Sherbrooke Ouest, bur. B9  
Montréal, Qc, H3A 1B9  
Télec.: (514) 286-8475

Réf:32012P

Optimisation et ressources  
Meloche Monnex inc.  
[carrieres@melochemonnex.com](mailto:carrieres@melochemonnex.com)  
50 Place Crémazie  
Montréal, Qc, H2P 1B6  
Tel.: 514-385-2222 Téléc.: 514-385-2215  
Aff-02

Réf:31858P

### Commerce / Distribution

Gérant de Laboratoire  
NewLook Lunetterie

Réf:31936

[ress.humaines@newlook.ca](mailto:ress.humaines@newlook.ca)  
Madame Caroline Rouleau  
Ressources humaines  
1100 rue Bouvier #100  
Québec, Qc, G2K 1L9

Réf:31976

Agent à la comptabilité  
Dinec inc  
[ressources.humaines@dinec.com](mailto:ressources.humaines@dinec.com)  
1273, St-Laurent Ouest  
Louiseville, Qc, J5V 2L4  
Télec.: (819) 228-8586

Réf:31976

Étalagiste  
Zone  
[zone.inc@videotron.ca](mailto:zone.inc@videotron.ca)  
Télec.: (514) 845-0741

Réf:31937

Conseiller salle de montre  
Lacroix Décor  
Att. Mme Nathalie Guénette  
1140, rue des Basses-Terres  
Québec, Qc, G2K 2K6

Réf:31951

Secrétaire-comptable  
Côté Fleury  
[pierre.dussault@sympatico.ca](mailto:pierre.dussault@sympatico.ca)  
Att. Mr. Pierre Dussault  
810, blv. Charest Ouest  
Québec, Qc, G1N 2C8

Réf:31952

Directeur de comptes  
Le Groupe Écho  
[aspierre@groupecho.com](mailto:aspierre@groupecho.com)  
455, rue Marais, bur. 235  
Ville de Vanier, Qc, G1M 3A2  
Tel.: (418) 681-1545 Téléc.: (418) 681-3989

Réf:31953

Agent marketing  
Dinec inc  
[ressources.humaines@dinec.com](mailto:ressources.humaines@dinec.com)  
1273, St-Laurent Ouest  
Louiseville, Qc, J5V 2L4  
Télec.: (819) 228-8586

Réf:31978

Coordonnateur à l'ingénierie

Réf:31994

Prévost  
[marie.cliche@consultant.volvo.com](mailto:marie.cliche@consultant.volvo.com)  
Att. Mme Marie Cliche, res.hum.  
Prévost Car  
35, blv. Gagnon  
Sainte-Claire, Qc, G0R 2V0  
Télec.: (418) 883-5016

Réf:31995

Superviseur  
Prévost Car  
[rjpa@perspectivetravail.com](mailto:rjpa@perspectivetravail.com)  
Att. Mme Gynet F. Hamel  
Perspective Travail Inc.  
1135, ch. Saint-Louis  
bur. 300  
Sillery, Qc, G1S 1E7  
Télec.: (418) 681-4190

Réf:31982

Secrétaire-réceptionniste  
SchlumbergerSema  
Service des res. humaines  
C.P. 624  
Trois-Rivières, Qc, G9A 5J3  
Télec.: (819) 373-5467

Réf:31986

Pharmacien  
Uniprix St-Raymond  
248, rue St-Joseph  
St-Raymond, Qc,  
Tel.: (418) 337-2238

Réf:31990

Rédacteur  
Magazine Aventure Chasse & Pêche  
[qacp@globetrotter.qc.ca](mailto:qacp@globetrotter.qc.ca)  
Att. Mr. Denis Lapointe  
Saint-Georges de Beauce, Qc,

Réf:31990

### Communications et médias

Dir. de CBJ-FM, radio  
Société Radio-Canada  
Ressources humaines  
Mme Karine Chevalier  
1400, boul. René-Lévesque Est  
Montréal, Qc, H2L 2M2  
Télec.: (514) 597-4562  
Offre J07-2002

Réf:31933

Directeur  
SRC Chicoutimi  
Ressources humaines  
Att. Mme Karine Chevalier  
1400, blv. René-Lévesque Est  
Montréal, Qc, H2L 2M2  
Télec.: (514) 597-4562  
J07-2002

Réf:31966

CHEF DE LA RÉVISION-ELLE  
Médias Transcontinental  
[rh.pti@transcontinental.ca](mailto:rh.pti@transcontinental.ca)  
Service des ressources humaines  
1100 René-Lévesque O., 24e  
Montréal, Qc, H3B 4X9  
Télec.: (514) 392-2040

Réf:32010P

### Comptabilité

Vérificateur, tech. comptable  
Gagnon Guérin Crook & Ass.  
[h.turgeon@ggc.qc.ca](mailto:h.turgeon@ggc.qc.ca)  
155 boul. Jacques-Cartier Sud  
Sherbrooke, Qc, J1J 2Z4  
Télec.: (819) 566-7515

Réf:31975

### Construction et matériaux

Ingénieur en structure  
Laplante Saucier  
[lapsau@videotron.ca](mailto:lapsau@videotron.ca)  
Laplante Saucier  
Ingénieurs-conseils  
964, rue Mainguy  
bur. 101  
Sainte-Foy, Qc,  
Tel.: 651-8984 Téléc.: 652-7974

Réf:31967

### Développement économique

Consultants au Maroc  
Deloitte Touche Tohmatsu  
[emergmarkets@deloitte.com](mailto:emergmarkets@deloitte.com)  
Projet Maghreb

Réf:32005P

### Droit

Conseiller juridique  
Groupe Gilbert  
Groupe Ruelland Inc.  
1700, blv. Talbot, bur. 320  
Chicoutimi, Qc, G7H 7Z4  
235-02

Réf:32003

### Éducation

Professeurs réguliers  
UQAT  
Pierre Lemay  
Tel.: (819) 762-0971 poste 2232

Réf:31931

Professeurs  
Université de Moncton  
[edgar@cus.ca](mailto:edgar@cus.ca)  
Doyen des études  
M. Edgar Robichaud  
218 boul. J.D. Gauthier  
Shippagan, NB, E8S 1P6  
Télec.: (506) 336-3478

Réf:31932

Professeurs de sc. pures  
VSO Canada  
[inquiry@vsocanada.org](mailto:inquiry@vsocanada.org)  
151, rue Slater, bur. 806  
Ottawa, ON, K1P 5H3  
Tel.: (613) 234-1364 Téléc.: (613) 234-1444  
RS0318

Réf:32000

### Électronique

Spécialiste tech. marchandes  
Nintendo  
[arletteb@attcanada.ca](mailto:arletteb@attcanada.ca)  
Nintendo of Canada Ltd.  
Att. Mme Arlette Bernier  
Télec.: (450) 677-8806

Réf:31954

Directeur Marketing/ventes  
Le groupe Fox inc.  
[louisemalboeuf@hotmail.com](mailto:louisemalboeuf@hotmail.com)  
DIR-MARK-FOXMTL-0203-1

Réf:31939

**Spécialiste en dispositifs** Réf:31940  
Le groupe Fox inc.  
louisemalboeuf@hotmail.com  
SPE-DISP-FOXMTL-0203-2

**Directeur Fabrication** Réf:31943  
Le groupe Fox inc.  
louisemalboeuf@hotmail.com  
FIR-FABR-FOXMTL-0203-3

**Ingénieur de R&D** Réf:32006  
Frigon Électronique Inc.  
frigonel@destination.ca  
Att. Mr. Jean-François Bergeron  
706, St-Cyrille  
Normandin, QC, G8M 4H4  
Tel.: (418) 274-2123 Téléc.: (418) 274-2378

**Ingénieur électrique** Réf:32008  
Frigon Électronique Inc.  
frigonel@destination.ca  
Att. Mr. Jean-François Bergeron  
706, St-Cyrille  
Normandin, QC, G8M 4H4  
Tel.: (418) 274-2123 Téléc.: (418) 274-2378

**Comptable ou technicien** Réf:32009  
Frigon Électronique Inc.  
frigonel@destination.ca  
Att. Mr. Jean-François Bergeron  
706, St-Cyrille  
Normandin, QC, G8M 4H4  
Tel.: (418) 274-2123 Téléc.: (418) 274-2378

**DIRECTEUR (TRICE) GÉNÉRAL(E)** Réf:31811P  
Triton Electronik  
m.paquette@triton-electronik.com  
Service des Ressources Humaines  
559, boul. Industriel  
St-Eustache, Qc, J7R 6C3  
Télé.: (450) 491-7415

**Environnement**

**Ingénieur en environnement** Réf:32002  
Groupe Gilbert  
Groupe Ruelland inc.  
1700, blv. Talbot  
bur. 320  
Chicoutimi, QC, G7H 7Z4  
235-02

**Fabrication**

**L'offre de la semaine**

**Vice-Président des Opérations** Réf:31914P  
Ebénisterie St-Patrick  
ml.forget@st-patrick.qc.ca  
Marie-Lise Forget  
Tel.: (450) 669-3002 p.231  
Télé.: (450) 669-3021

**Dir. assurance-qualité** Réf:31934  
J. L. de Ball Canada inc.  
c.barbeau@jldeball.com  
Ressources humaines  
835 boul. Industriel  
Granby, QC, J2J 1A5  
Télé.: (450) 378-7165

**Ingénieur de produit** Réf:31972  
FRE Composites  
mjrivard@fre.composites.com  
Ressources humaines  
75 rue Wales  
St-André d'Argenteuil, QC, J0V 1X0  
Télé.: (450) 537-1135

**Dir. Ingénierie/ass. qualité** Réf:31973  
FRE Composites  
Ressources humaines  
75 Rue Wales  
St-André d'Argenteuil, QC, J0V 1X0  
Télé.: (450) 537-1135

**Comptable** Réf:31979  
Papier Rouville inc.  
rousseau@rouville.com  
Marie Rousseau  
400 Henri-Bourassa  
Mariville, QC, J3M 1R9

**Concepteur Dessinateur** Réf:31981  
Outils Concept inc.  
daniel@outils-concept.com  
Ressources humaines  
Télé.: (450) 539-0922

**Tech. en transformation** Réf:31985  
Barrette - Chapais ltée  
Dir. des ress. humaines  
C.P. 248  
Chapais, QC, G0W 1H0  
Télé.: (418) 745-3079

**Chef estimateur** Réf:31984  
Plessi  
progesco@ivic.qc.ca  
Groupe Conseil Progesco  
Bureau 200  
1097, Notre-Dame Ouest  
Victoriaville, QC, G6P 7L1  
Télé.: (819) 752-6022

**Ingénieur d'entretien** Réf:31814P  
MPA Recherche de cadres inc.  
courrier@m-p-a.qc.ca  
7900, boul. Taschereau O, A-204  
Brossard, Qc, J4X 1C2  
Tel.: 514-875-3996 Téléc.: 450-465-9215  
1168

**Directeur finances & admin.** Réf:31721P  
Raymond Chabot Ressources Humain  
recherchechabot@recrutement.ca  
Ressources humaines  
888, rue St-Jean  
Québec, Qc, G1R 5H6  
Tel.: 418-647-3227 Téléc.: 418-647-3241  
3200

**Genie**

**Ingénieur/chargé de projet** Réf:31980  
Merkur inc.  
gbegin@merkur.qc.ca  
Bureau 203  
150, rue Viny  
Sherbrooke, QC, J1J 3M7  
Télé.: (819) 823-0809

**Ingénieurs (2)** Réf:31945  
Genigroupe inc.  
genilab@globetrotter.net  
Télé.: (418) 724-7057

**Ingénieurs électricité** Réf:32013  
CEM Consultants  
efillion@cem-consultants.com  
Att. Mr. Errol Fillion  
125, rue Racine Est  
Chicoutimi, QC, G7H 1R5  
Tel.: (418) 698-4488 Téléc.: (418) 698-6677

**Ingénieurs structure** Réf:32014  
CEM Consultants  
efillion@cem-consultants.com  
Att. Mr. Errol Fillion  
125, rue Racine Est  
Chicoutimi, QC, G7H 1R5  
Tel.: (418) 698-4488 Téléc.: (418) 698-6677

**Gestion**

**Directeur des finances** Réf:31983  
Gestion Rémax inc.  
maxime.marceau@remabec.com  
Maxime Marceau  
1053 boul. Ducharme  
La Tuque, QC, G9X 3C3  
Télé.: (819) 523-2727

**Gouvernement / Municipal**

**Surintendant-Travaux publics** Réf:31960  
Ville de Bois-des-Filion  
Service des ress. humaines  
60, 36e Avenue  
Bois-Des-Filion, QC, J6Z 2G6  
Concours 108-2002

**Dir. gén. et Sec.-trésorier** Réf:31942  
Municipalité St-Hippolyte  
Ressources humaines  
2253 ch. des Hauteurs  
St-Hippolyte, QC, J8A 1A1

**Greffier(ère)** Réf:31946  
Municipalité d'Orford  
beaupre@canto-orford.qc.ca  
Ressources humaines  
M. Jean-Marie Beaupré, dir. gén.  
2530 ch. du Parc  
Orford, QC, J1X 8R8  
Tel.: (819) 843-2707

**Directeur opér. commerciales** Réf:31747P  
PricewaterhouseCoopers  
execsearch.quebec@ca.pwcglobal.com  
Recherche de cadres  
2480, ch. Sainte-Foy  
bureau 200  
Sainte-Foy, QC, G1V 1T6  
Tel.: 418-658-8700 Téléc.: 418-658-2961  
FD203001

**Informatique**

**Gestionnaire de projets** Réf:31903P  
Les Logiciels Dynagram inc.  
emploi@dynagram.com  
600, boul. Charest Est  
4e étage  
Québec, QC, G1K 3J4  
Tel.: 418-694-2080 Téléc.: 418-694-2048  
DYN-001

**Institutions financières**

**Agents de produits financiers** Réf:31916P  
Féd. des Caisses Desjardins  
pascale.lamothe@desjardins.com  
Centre AccèsD  
Montréal, Qc,  
M-01-0206

**Analyste en formation** Réf:31992  
Desjardins Sécurité financière  
rhlev@djsfc.com  
Ressources humaines  
200, avenue des Commandeurs  
Lévis, QC, G6V 6R2  
Télé.: (418) 833-5638  
MAUB-0036

**Concepteur-graphiste/dir.** Réf:31993  
Desjardins Sécurité financière  
rhlev@djsfc.com  
Ressources humaines  
200, avenue des Commandeurs  
Lévis, QC, G6V 6R2  
Télé.: (418) 833-5638  
RR-5462

**Conseillers en placement** Réf:32004  
BMO Nesbitt Burns  
Att. Mr. Alain Bouchard, dir.  
255, rue Racine Est  
bur. 440  
Chicoutimi, QC, G7H 7L2  
Télé.: (418) 545-9950

**Juriste d'entreprise** Réf:31996P  
Venatus Conseil ltee  
nathalief@venatus.com  
Courtiers en talents  
1001 boul de Maisonneuve O. #210  
Montréal, PQ, H3A 3C8  
Tel.: 514-992-1713 Téléc.: 514-876-0129

**Machinerie et équipement**

**Technicien en bureautique** Réf:31968  
Qualitech équipement  
nathalie@qualitech.ca  
Att. Mr. Nicolas Giguère  
465, 3e Avenue, #300  
Saint-Romuald, QC, G6W 5M6  
Télé.: (418) 839-3806

**Directeur du crédit** Réf:31991  
Morneau & Thibodeau  
jbaron@morneau-ti.com  
Att. Mr. Jean Baron  
1720, blv. de la Rive-Sud  
C.P.2100  
Saint-Romuald, QC, G6W 5M3

**Analyste - Coût de Revient** Réf:31871P  
RHI Management Ressources  
montreal@rhimr.com  
1, Place Ville Marie  
Bureau 283  
Montréal, QC, H3B 4R4  
Tel.: (514) 875-2928  
502-005456

**Meuble**

**Contrôleur** Réf:31810P  
Behna, Cormier, Audet et Associés  
mchappleau@bca.qc.ca  
Manon Chappleau  
50 Place Crémazie  
Bureau 811  
Montréal, QC, H2P 2T5  
Tel.: 514-388-3888 Téléc.: 514-389-3205

**Mines et métaux**

**Surintendant de production** Réf:31962  
Mines Seleine  
drenaud@windsorsalt.com  
Ressources humaines  
50, route Principale, Grosse-Île  
Îles-de-la-Madeleine, QC, G0B 1M0  
Télé.: (418) 985-2125

**Papiers et produits forestiers**

**Agent de Protection** Réf:31955  
SOPFEU  
M. Luc Dugas  
Base principale de Val-d'Or  
285 rue Concorde  
C.P.608  
Val-d'Or, QC, J9P 4P6  
20021-B40-VO-2002-01

**Contremaître mécanique** Réf:32011  
Industries Norbord inc.  
rh@sennetterre.norbord.com  
Ressources humaines  
Industries Norbord inc.  
Division bois d'oeuvre  
Sennetterre, QC, J0Y 2M0  
Télé.: (819) 737-4249

**Directeur du crédit** Réf:31989  
La Compagnie Robert Bury  
La Compagnie Robert Bury Canada  
5300, Armand-Viau  
Québec, QC, G2C 1Y7  
Titre du poste

**Santé**

**Coordonnateur de programmes** Réf:31935  
Centre montérégien de réadapt.  
M. Stéphane Tétrault  
Directeur des serv. administ.  
5300, chemin Chambly  
St-Hubert, QC, J3Y 3N7

**Travailleur social** Réf:31969  
CLSC Kateri  
Service des ress. humaines  
90, boul. Marie-Victorin  
Candiac, QC, J5R 1C1  
Télé.: (450) 444-6260

**Dir. Affaires Médicales** Réf:31970  
RRSS Lanaudière  
concours\_rr14@ssss.gouv.qc.ca  
Direction générale  
1000 boul. Sainte-Anne  
Aile 5D  
Saint-Charles-Borromée, QC, J6E 6J2  
Télé.: (450) 759-1781

**Ergothérapeute** Réf:31971  
CLSC Kateri  
Service des ress. humaines  
90, boul. Marie-Victorin  
Candiac, QC, J5R 1C1  
Télé.: (450) 444-6260

**Chef serv. ress. humaines/SST** Réf:31974  
CHUS  
mbisaillon.chus@ssss.gouv.qc.ca  
Ressources humaines  
580 rue Bowen Sud  
Sherbrooke, QC, J1G 2E8  
Pièce 3551-2

**Coord. act. soins infirmiers** Réf:31956  
Hôpital Pierre-Boucher  
Dir. rapports et communications  
1333 boul. Jacques-Cartier Est  
Longueuil, QC, J4M 2A5  
Télé.: (450) 468-8169

**Infimiers(ères)** Réf:31957  
Hôpital Pierre-Boucher  
Dir. rapports et communications  
1333 boul. Jacques-Cartier Est  
Longueuil, QC, J4M 2A5  
Télé.: (450) 468-8169

**Cons. aux établissements** Réf:31958  
RRSSS Montréal-Centre  
Serv. interne ressources hum.  
Télé.: (514) 286-5692

**Directeur général** Réf:31959  
Centre Mackay  
adeniverville@markaycenter.org  
Comité de sélection  
3500 boul. Décarie  
Montréal, QC, H4A 3J5  
Télé.: (514) 482-1052

**Dir. plan. prog./org. service** Réf:31961  
RRSSS Lanaudière  
concours\_rr14@ssss.gouv.qc.ca  
Direction générale  
1000 boul. Sainte-Anne  
Aile 5D  
St-Charles-Borromée, QC, J6E 6J2  
Télé.: (450) 759-1781

**Services (Divers)**

**Tech. de succursale** Réf:31938  
Serv. de séc. ADT Canada inc.  
croy@adt.ca  
M. Christian Roy, techn. rég.  
5050 Lévy  
St-Laurent, QC, H4R 2N3

**Coord. de projet** Réf:31941  
Alstom Canada inc.  
melissa.baseden@power.alstom.com  
Ressources humaines  
Télé.: (613) 747-5870

**Délégué commercial One Stop** Réf:31944  
Le Centre Sheraton  
Ressources humaines  
1201 boul. René-Lévesque O.  
Montréal, QC, H3B 2L7  
Télé.: (514) 878-2056

**Services aux entreprises**

**V-P finances et contrôle** Réf:31917P  
Drakkar Recherche de cadres  
recherchechabot@drakkar.ca  
Drakkar Recherche de cadres  
1200, av. McGill College  
bureau Bureau 850  
Montréal, QC, H3B 7G7  
Tel.: 514-398-9020  
RC020307

**Services communautaires**

**Infirmiers** Réf:31948  
CLSC -CHSLD Portneuf

**gINETTE.leclerc@ssss.gouv.qc.ca**  
Att. Mme Ginette Leclerc  
Agente en gestion ress. humaines  
700, rue St-Cyrille  
Saint-Raymond, QC, G3L 1W1  
Tel.: (418) 337-4611 poste 420 Téléc.: (418) 337-2561

**Infirmiers auxiliaires** Réf:31949  
CLSC-CHSLD Portneuf  
gINETTE.leclerc@ssss.gouv.qc.ca  
Att. Mme Ginette Leclerc  
Agente en gestion ress. humaines  
700, rue Saint-Cyrille  
Saint-Raymond, QC, G3L 1W1  
Tel.: (418) 337-4611 poste 420 Téléc.: (418) 337-2561

**Directeur des ress. humaines** Réf:31964  
RRSSS Québec  
Direction générale  
525, blv. Wilfrid-Hamel Est  
Québec, QC, G1M 2S8  
2002-09

**Resp. des communications** Réf:31965  
RRSSS Québec  
Direction ress. humaines  
525, blv. Wilfrid-Hamel Est  
Québec, QC, G1M 2S8  
2002-11

**Ergothérapeute** Réf:31950  
CLSC-CHSLD Portneuf  
gINETTE.leclerc@ssss.gouv.qc.ca  
Att. Mme Ginette Leclerc  
Agente en gestion ress. humaines  
700, rue Saint-Cyrille  
Saint-Raymond, QC, G3L 1W1  
Tel.: (418) 337-4611 poste 420 Téléc.: (418) 337-2561

**Cons. clinique** Réf:31977  
RCPECE  
repece@qc.aira.com  
Comité de sélection  
117 rue Wellington Nord  
Sherbrooke, QC, J1H 5B9  
Télé.: (819) 566-5930

**Organisateur communautaire** Réf:31947  
UTTAM  
uttam@cam.org.  
Comité de sélection  
4533 Ave Delorimier  
Montréal, QC, H2H 2B4  
Télé.: (514) 527-1153

**Infirmiers autorisés** Réf:31997  
CLSC/Ctre d'héberg. Manicouagan  
Att. Mr. Henri Tremblay  
CLSC et Centre d'hébergement  
600, rue Jalbert  
Baie-Comeau, QC, G5C 1Z9  
CR-2002-002-CSN-CHM

**Infirmiers auxiliaires** Réf:31998  
CLSC/Ctre d'héberg. Manicouagan  
Att. Mr. Henri Tremblay  
CLSC et Centre d'hébergement  
600, rue Jalbert  
Baie-Comeau, QC, G5C 1Z9  
CR-2002-003-CSN-CHM

**Tourisme / hôtellerie / restauration**

**Avocat** Réf:31987  
Sépaq  
rh@sepaq.com  
Att. Mr. Ghislain Bernard  
Directeur des ress. humaines  
801, ch. St-Louis  
bur. 180  
Québec, QC, G1S 1C1  
Télé.: (418) 643-8177  
91-02-02

**Directeur** Réf:31988  
Sépaq  
rh@sepaq.com  
Att. Mr. Ghislain Bernard  
Directeur des ress. humaines  
801, ch. St-Louis  
bur. 180  
Québec, QC, G1S 1C1  
Télé.: (418) 643-8177  
02-02-01

**Paie-maître** Réf:31906P  
Intair Transit  
comptabilité de la paie  
1221 St-Hubert  
ste 200  
Montréal, Qc, H2L 3Y8

**Transports / logistique**

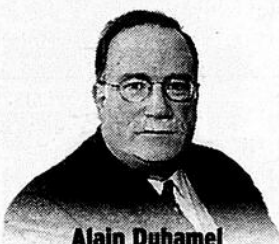
**Représentant bilingue** Réf:32001  
Messageries Beau-Par Transport  
400, rue Nolin  
Vanier, QC, G1M 1E7

# LA TOURNÉE DES RÉGIONS DU QUÉBEC

LES AFFAIRES

## MONTÉRÉGIE

# La Montérégie apprend à vivre avec la métropole et... Longueuil



Alain Duhamel  
duhamela@transcontinental.ca

La Montérégie fait depuis le début de l'année l'apprentissage de la cohabitation dans un nouveau contexte régional marqué par l'émergence d'une ville nouvelle, Longueuil, et par sa grande voisine, la **Communauté métropolitaine de Montréal (CMM)**.

Dans les villes des municipalités régionales de comté limitrophes de la CMM, on resserre les rangs. Les centres locaux de développement (CLD) des villes de Saint-Jean-sur-Richelieu, Salaberry-de-Valleyfield, Sorel et Saint-Hyacinthe préparent le projet d'un comité de concertation auquel pourraient



aussi se joindre des villes de la couronne nord comme Saint-Jérôme, Lachute et Joliette.

« Montréal est le moteur économique du Québec, dit **Mario De Tilly**, directeur du **CLD Les Maskoutains** à Saint-Hyacinthe. Être proche nous a été bénéfique et continuera de nous être bénéfique mais il ne faudrait pas se laisser marcher sur les pieds. »

« Il faut redéfinir les règles du développement économique dans les villes de la couronne, ajoute M. De Tilly. Nous devons nous parler plus souvent, nous consulter et préparer une stratégie commune. C'est une très grosse machine qui se crée dans la CMM. »

« Il y aura des affinités avec Longueuil, convient le maire de Verchères, **Jacques Moreau**, président du **Centre local de développement (CLD) de Lajemmerais**. Il est clair que nous serons tantôt alliés, tantôt concurrents. Longueuil a été notre alliée dans le dossier de l'A-30, mais en développement économique, ce ne sera pas nécessairement le cas. C'est pour cela que la concertation régionale devient si importante. »

**Christian Perreault**, directeur du **CLD du Haut-Riche-**

**lieu**, à Saint-Jean-sur-le-Richelieu, a lui aussi des réserves sur le rôle que pourrait jouer la nouvelle Longueuil dans les affaires économiques de la région. « Si Longueuil est prête à respecter ses créneaux et ce qui se fait ailleurs en Montérégie, alors il n'y aura pas de problème, au contraire. Le fait que Longueuil se développe n'est pas nécessairement mauvais pour nous; s'il s'y développe un pôle fort et bien structuré dans certains créneaux, il y aura des retombées positives pour toute la Montérégie. »

### Commerce international

Par ailleurs, la Montérégie et la Métropole ont déjà convenu du partage des rôles en matière de commerce international. **Montérégie International**, qui fait le démarchage international avec le concours des cinq clubs exports de la région, concentre ses efforts dans le développement des marchés d'exportation pendant que **Montréal International** fait la promotion la région métropolitaine dans le monde pour y attirer des investissements. « C'est clair dans l'esprit de tout le monde,



La Montérégie se trouve à la croisée des chemins, avec un visage transformé par la création des nouvelles villes de Montréal et de Longueuil.

dit **Wayne Tessier**, directeur général de **Montérégie International**. Nous avons des rôles complémentaires. C'est une bonne entente qui fait en sorte que les deux organismes auront des échanges et se référeront des dossiers, le cas échéant. »

### Des agriculteurs vigilants

Les agriculteurs, eux, promettent de rester vigilants. Avec quelque 8 600 fermes et 300 entreprises dans la transformation alimentaire, la Montérégie est la première région québécoise en agro-alimentaire. Les 3,3 millions d'habitants de la CMM forment son premier et principal marché de consommation.

Bien que le territoire de la CMM soit à 58 % en zone verte, il y a suffisamment d'espace à construire à l'intérieur du périmètre urbain pour com-

bler les besoins pendant encore un quart de siècle.

« Il y aura toujours des pressions sur le territoire mais il ne faudrait pas que la CMM devienne une menace », dit **Gaëtan Bachand**, vice-président de la fédération régionale de l'**Union des producteurs agricoles** et jusqu'à tout récemment, président du **Conseil de développement du bioalimentaire de la Montérégie**. « La

CMM a encore des milliers d'hectares à développer en zone blanche avant d'aller en zone verte. Mais cela ne veut pas dire que nous n'exercerons pas une certaine surveillance ! »

Entre 1981 et 1997, la CMM a perdu 26 781 hectares de terres agricoles. Les municipalités régionales de son territoire ont demandé 4 000 hectares supplémentaires à des fins d'urbanisation. ■

### En croissance plus loin de Montréal

Le recensement de 2001 établit la population montérégienne à 1 276 397 habitants, une croissance de 1,6 % par rapport aux données du recensement de 1996 et légèrement supérieure à la croissance démographique québécoise de 1,4 %.

Mais alors que la population diminue de 0,3 % dans la première couronne urbaine qui constitue aujourd'hui la nouvelle ville de Longueuil (371 934 habitants), elle bondit dans la seconde couronne avec des taux de 7,1 % dans la MRC de Vaudreuil-Soulanges (102 100 habitants) à l'ouest, 4,9 % dans la MRC Lajemmerais (64 010 habitants) à l'est et 4,5 % dans la MRC Roussillon (138 173 habitants) au sud. (AD) ■

SUIVEZ LA SÉRIE DE DOSSIERS SPÉCIAUX HEBDOMADAIRES

La Tournée des régions du Québec du 19 janvier au 11 mai 2002

LA SEMAINE PROCHAINE  
**Développement économique régional**

**Merci** à nos commanditaires

**BANQUE NATIONALE**

**CDP**  
Caisse de dépôt et placement  
du Québec

**Québec**  
Avec la participation de :  
Ministère des Régions  
Emploi-Québec

## Le territoire

### Superficie

11 114 km<sup>2</sup> (0,7 % du Québec)  
13<sup>e</sup> région administrative sur 17

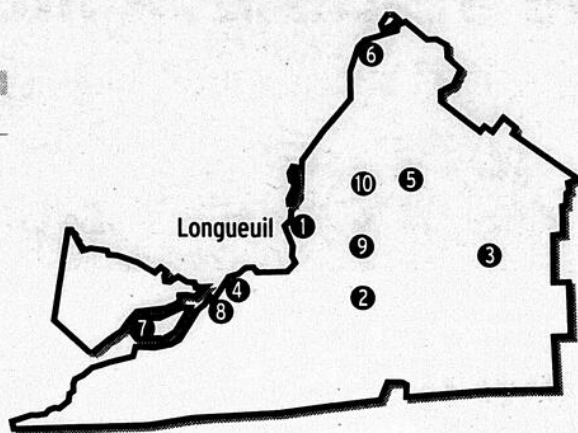
### Principales municipalités

Municipalités	Population
1 Longueuil	385 690
2 St-Jean-sur-Richelieu	81 339
3 Granby	45 556
4 Châteauguay	42 097
5 Saint-Hyacinthe	39 428
6 Sorel-Tracy	34 835
7 Salaberry-de-Valleyfield	26 468
8 Saint-Constant	23 270
9 Chambly	20 938
10 Beloeil	19 655

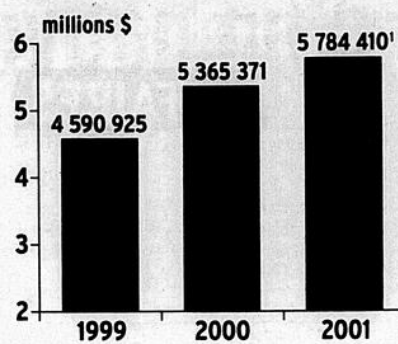
### Population (2001)

1 324 177 habitants (17,8 % du Québec)  
2<sup>e</sup> région administrative sur 17

SOURCES : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC  
ET MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES



## Investissements



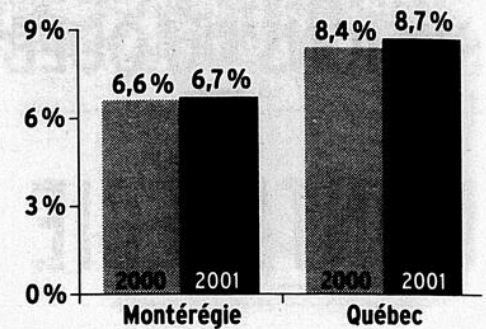
(1) 17,2 % de l'ensemble du Québec

Taux de croissance annuel composé 1999-2001

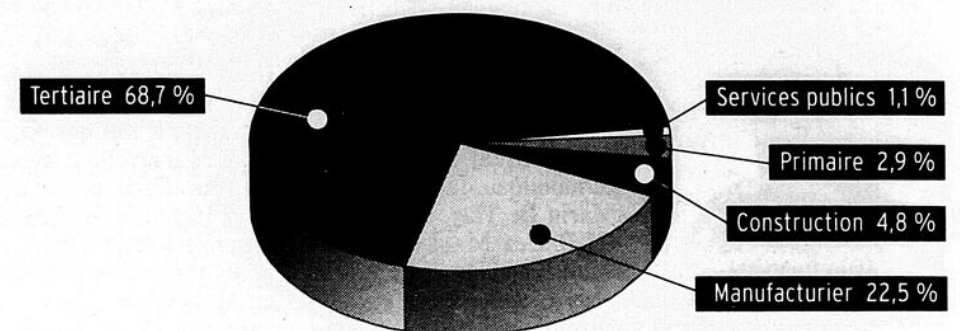
Montérégie	12,2 %
Ensemble du Québec	2,8 %

SOURCES : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, STATISTIQUE CANADA

## Taux de chômage



## Répartition des emplois par secteur d'activité



SOURCE : MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

## Principaux employeurs manufacturiers

Fabricants	Nombre d'employés	Produits fabriqués
Pratt & Whitney Canada	5 500	Turbines à gaz
QIT - Fer et Titane	1 900	Produits de fonderie de fer
Goodyear Canada	1 675	Pneus
IBM Canada	1 500	Composants électroniques
Ispat Sidbec	1 500	Acier d'armature
Cezinc (div. Noranda)	775	Acide sulfurique
Groupe Lacasse	770	Meubles
GE du Canada	666	Aubes de moteurs d'avions
Aciers inoxydables Atlas	600	Acier inoxydable
Camoplast	600	Pièces en plastique

SOURCES : LES AFFAIRES - LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES, CRIQ

# L'industrie bioalimentaire en Montérégie

Plus de 70 000 emplois

8 120 entreprises en production et en transformation alimentaire

3, 150 milliards de dollars en valeur de livraison pour les entreprises de transformation

1, 380 milliards de dollars en recettes monétaires pour les entreprises agricoles

Des secteurs d'activités distinctifs :  
En production : grandes cultures, horticulture ornementale, œufs, lait, volailles, porc, bovins et veau, fruits et légumes

En transformation alimentaire : fruits et légumes, confiseries, vins et boissons artisanales, viandes, produits laitiers  
Agrotourisme

1,4 million de dollars pour la modernisation des équipements liés à l'enseignement dans le domaine de la technologie de la transformation des aliments à l'ITA de Saint-Hyacinthe

Des investissements gouvernementaux de 3 millions de dollars pour soutenir le projet d'investissement dans CINTECH Agroalimentaire, un laboratoire de produits alimentaires à des fins industrielles

**un monde**  
de richesses !

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation

Québec

On prépare l'avenir

# Reconnaissance d'un nouveau statut à Saint-Hyacinthe

L'inauguration de la Cité de la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale pourrait se faire en 2002

Sylvie Lemieux

dossiers@transcontinental.ca

Après plusieurs mois d'attente, Saint-Hyacinthe a finalement obtenu la reconnaissance de son statut particulier par le gouvernement du Québec. L'annonce en a été faite par le ministre des **Finances, Pauline Marois**, dans son récent énoncé complémentaire il y a quelques jours. Il s'agissait d'une étape essentielle à l'édification d'une *Cité de la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale*.

Reconnue comme technopole depuis 1993, Saint-Hyacinthe n'avait toujours pas de parc technologique pouvant accueillir des entreprises de biotechnologie. « Cela nous manquait cruellement, dit **Mario De Tilly**, directeur général et commissaire industriel du **Centre local de développement (CLD) Les Maskoutains**. Il nous fallait disposer d'une telle infrastructure adaptée aux besoins de l'industrie pour poursuivre son développement dans la région. »

Les investisseurs qui s'établiront dans la Cité de la biotechnologie pourront profiter d'importantes incitations fiscales.

## Retombées

Selon M. De Tilly, le développement de la Cité de la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale nécessitera un investissement global de 16 M\$ environ dont 5 M\$ pour le coup d'envoi. La phase 1 du parc scientifique et technologique devrait couvrir une superficie de 2,5 millions de pieds carrés et elle sera située à proximité du **Carrefour de la nouvelle économie** de Saint-Hyacinthe. Des négociations sont en cours pour finaliser l'achat des terrains concernés. Dans la région, on souhaite que l'inauguration de la Cité ait lieu d'ici à la fin de l'année 2002.

« Déjà plusieurs entreprises cogitent à la porte, affirme M. De Tilly. Celles qui se sont montrées intéressées œuvrent principalement dans les secteurs de l'alimentation et de la médecine vétérinaire, et en agroenvironnement. »

Selon le plan d'affaires présenté en octobre à Québec, l'implantation des entreprises devrait créer ou maintenir 2 250 emplois directs dans 10 ans et générer des dépenses d'exploitation de 753 M\$ annuellement. Durant la phase de construction de la Cité, dont les coûts sont évalués à plus de 550 M\$, quelque

7 300 emplois directs et indirects devraient être créés.

Au cours des derniers mois, le dossier de la Cité de la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale a mobilisé plusieurs intervenants de la région, démontrant ainsi l'intérêt du milieu envers le projet, selon M. De Tilly.

Au Comité des ambassadeurs qui pilotait le dossier, on retrouvait des représentants de la **Chambre de commerce de Saint-Hyacinthe**, de **Bioagral**, de la **Fédération des caisses populaires Richelieu-Yamaska**, du **Centre de recherche et de développement sur les aliments**, de l'**Institut de recherche et**

**de développement en agroenvironnement**, de l'**Institut de technologie agroalimentaire**, de l'**UPA de Saint-Hyacinthe**, de **Cintech agroalimentaire**, de la **Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal**, du **Cégep de Saint-Hyacinthe**, de même que des différents paliers gouvernementaux. ■

## La ville accueillera le premier Sommet vétérinaire

Saint-Hyacinthe sera l'hôte, en mai 2004, du premier *Sommet vétérinaire international*. Cet événement majeur est l'un des dossiers pilotés par **Bioagral**.

L'organisme, créé en 1997 pour favoriser le développement et la commercialisation des produits et des services agroalimentaires issus des biotechnologies.

L'objectif du Sommet vétérinaire est de réunir en un même lieu pendant deux jours des chercheurs réputés et des représentants de PME et de grandes entreprises œuvrant dans le milieu vétérinaire, dit **Serge Hébert**, directeur général.

Les participants invités pourront ainsi faire la promotion de leurs activités. Environ 200 personnes de partout dans le monde sont attendues dans le cadre de ce

sommet dont le budget est de 260 000 \$ environ. Bioagral s'est déjà adjoint quelques partenaires dont **Développement économique Canada (DEC)** qui fournit une aide financière de 90 000 \$.

### Un nouveau réseau d'affaires

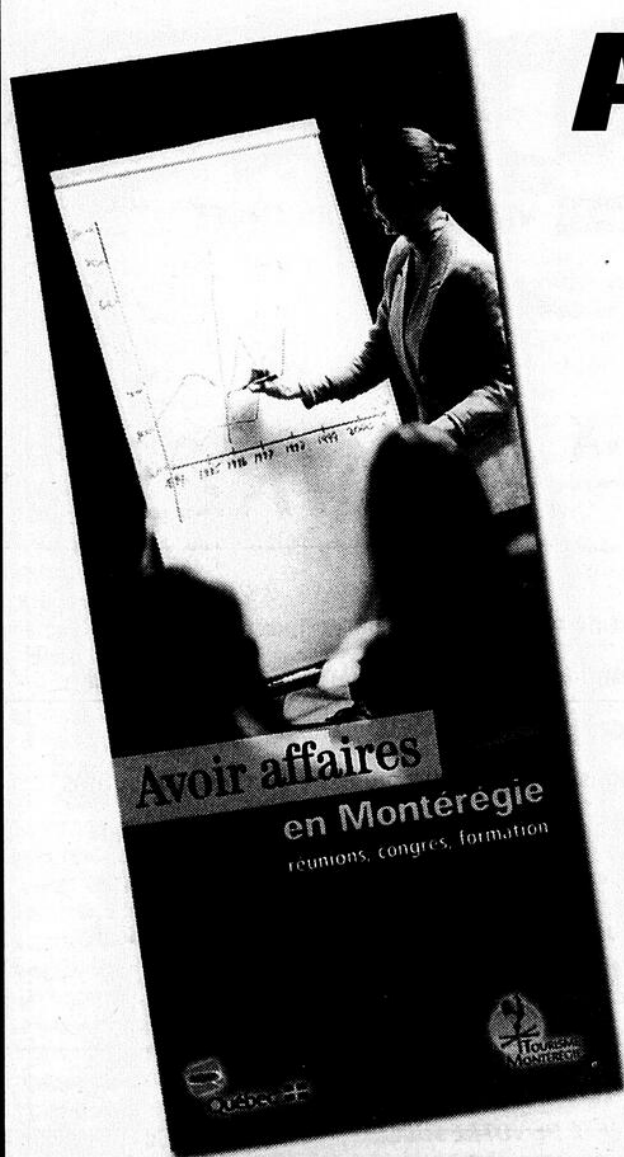
Par ailleurs, Bioagral travaille aussi à la mise en place d'un réseau d'affaires sur Internet pour les technopoles en biotechnologies agroalimentaires. Avec **Agribionet**, Bioagral veut favoriser la création de partenariats et provoquer des occasions d'affaires.

D'ici 2005, une vingtaine de technopoles devraient adhérer à ce réseau. Déjà, Bioagral est en pourparlers avec une demi-douzaine d'entre elles en France, en

Belgique et au Brésil. À ces technopoles s'ajouteront au-delà de 200 entreprises et 30 centres de recherche. Actuellement, Agribionet compte une quinzaine de membres officiels provenant surtout du Québec. Au terme du projet, la Technopole de Saint-Hyacinthe deviendrait le siège social du **Secrétariat international des technopoles agroalimentaires associées**.

D'ici le mois de mai, le site Internet d'Agribionet devrait être mis en ligne. Le projet bénéficie d'un investissement de près de 600 000 \$ dont plus de la moitié provient de DEC.

La **Fédération des caisses populaires Richelieu-Yamaska** et le **CLD Les Maskoutains** participent aussi au financement des différents projets de Bioagral. (SL) ■



## Ayez Affaires en Montérégie

Une région accessible reconnue pour ses produits du terroir, ses paysages champêtres, ses bonnes tables et ses parcours de golf.

- Réunions
- Congrès
- Formation

Commandez notre dépliant sur les meilleures adresses et assurez-vous de rencontres gagnantes

(450) 469-0069 • (514) 990-4600 • 1-866-469-0069

[www.tourisme-monteregie.qc.ca](http://www.tourisme-monteregie.qc.ca)



Québec



# La Montérégie lorgne le tourisme d'affaires

Ce secteur fait des recettes annuelles de l'ordre de 86 M\$ et procure à l'hôtellerie 2 millions de nuitées

**Alain Duhamel**  
duhamela@transcontinental.ca

**T**rès réputée auprès des excursionnistes, des cyclistes et des campeurs, la Montérégie veut ajouter à sa clientèle les touristes d'affaires en mettant en valeur son offre de salles de réunions, de congrès et de réceptions, en particulier dans le marché métropolitain.

« La Montérégie est à seulement un pont de distance », note **Alain Houde**, directeur général de **Tourisme Montérégie**. « Nous sommes plus proches du centre-ville de Montréal que ne l'est Laval qui a, pourtant, beaucoup de réunions et congrès. Il nous faut générer des nuitées dans nos hôtels. »

Plusieurs établissements peuvent recevoir des réunions et des congrès de 200 à

350 personnes. Ils peuvent aussi accueillir les réceptions de mariage, un nouveau créneau pour lequel Tourisme Montérégie a lancé une campagne de promotion de l'offre sous le titre *Se dire oui en Montérégie*.

**Le tourisme d'excursion est florissant dans la région et profite de sa proximité métropolitaine.**

Le tourisme d'affaires en Montérégie, mesuré par le nombre des séjours de plus de 24 heures, fait des recettes annuelles de l'ordre de 86 M\$ et procure à l'hôtellerie 2 millions de nuitées. L'an dernier, le taux d'occupation des hôtels est demeuré sous la barre des 50 %, atteignant 46,9 %, en progrès de deux points de pourcentage par rapport à l'année 2000, mais le prix quotidien moyen est demeuré inchangé à 69,60 \$.

L'été dernier, les quelque 80 gîtes de la région ont maintenu un taux d'occupa-

tion quotidien de 24,3 % au prix moyen de 64,80 \$.

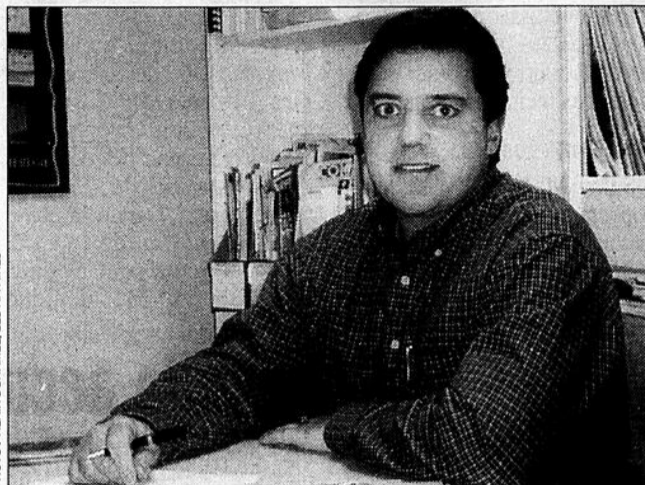
Pour l'heure, cependant, la majorité des hôteliers refusent de percevoir une taxe de 2 \$ la nuitée aux fins de promotion et de développement de l'offre touristique de la région comme le font ceux des régions de Montréal, Laval, Québec, Charlevoix, Outaouais et Saguenay-Lac Saint-Jean.

Les investissements privés projetés dans le parc hôtelier et d'attraits sont de l'ordre de 5 M\$ dans la prochaine année.

## Proche de la métropole

Le tourisme d'excursion est florissant dans la région et profite de sa proximité métropolitaine. Avec quelque 2,5 millions de visites, il a rapporté 116 M\$ et compte pour près de 58 % des recettes de l'industrie touristique.

Le réseau cyclable, constitué de quelque 500 km de pistes, a accueilli plus de 250 000 cyclistes l'an dernier; et avec plus de 18 500



**Alain Houde** : « Nous sommes plus proches du centre-ville que ne l'est Laval qui a beaucoup de réunions et congrès. »

places en camping, la Montérégie est en tête des régions québécoises.

L'offre touristique montérégienne s'appuie sur deux ressources dont la région est abondamment pourvue : le patrimoine et le terroir.

Peu de régions québécoises ont en si grand nombre des témoins en dimensions réelles de leur préhistoire et de leur

histoire : du parc archéologique de la Pointe-du-Buisson, du moulin à vent à l'île Perrot aux forts et canaux du Richelieu, du champ de bataille de la Châteauguay au blockhaus de Lacolle, des chemins de fer à Saint-Constant à la centrale de Beauharnois, il y a des kilomètres et des kilomètres de chemins bordés de maisons anciennes,

propices aux promenades à la recherche du temps perdu. Au total, la Montérégie compte 34 sites historiques, musées et centres d'interprétation. **Parcs Canada**, conservateur et animateur de plusieurs d'entre eux, a fait 383 450 entrées en 2000.

Plusieurs circuits invitent à la découverte des produits du terroir montérégien. La région est la première au Québec pour la production des pommes, des cidres, et la première pour le nombre de ses érablières touristiques.

La faillite, cet hiver, du **Parc Safari d'Hemmingford** vient changer la donne dans l'offre d'attractions. Le parc recevait plus de 300 000 personnes par saison et constituait une pièce de résistance dans plusieurs forfaits d'excursions à partir de Montréal. Alain Houde espère une relance du parc zoologique. « On voit mal comment une infrastructure de cette importance resterait inopérante. C'est un élément trop important pour le laisser tomber. »



## Le réseau de parrainage

de la **FONDATION DE l'entrepreneurship**  
[www.entrepreneurship.qc.ca](http://www.entrepreneurship.qc.ca)

et ses partenaires en Montérégie



**Le Mentorat**  
un lien unique entre l'expertise  
et la fougue entrepreneuriale.

La Montérégie compte  
47 parrains et marraines ainsi  
que 23 entreprises parrainées

Pour plus d'information sur le mentorat, contactez-nous :



Centre d'Aide  
aux Entreprises  
Haute Montérégie  
(450) 357-9800



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE DE LA  
RIVIERE-SUD  
(450) 372-6100



SADC  
Société d'aide  
au développement  
de la collectivité  
du Bas-Richelieu  
(450) 746-5595



Centre local de développement  
LES MASKOUTAINS  
(450) 773-4232, poste 242



CLD VAUDREUIL-SOULANGES

Centre local de développement

## LE CHOIX AFFAIRES

- Située à l'ouest de Montréal à 30 minutes du centre-ville
- À peine à 20 minutes de l'aéroport international de Montréal
- À la frontière des États-Unis et de l'Ontario
- Locaux et terrains industriels disponibles à prix très compétitifs
- Taux de taxes parmi les plus bas dans la région de Montréal
- Desservie par le Canadien National et le Canadien Pacifique
- Fonds de capital de risque (prêts non garantis) et fonds local d'investissement disponibles aux entreprises.

**CLD VAUDREUIL-SOULANGES**  
PARTENAIRE EFFICACE DE VOTRE SUCCÈS

Mario Besner, directeur général  
**450-424-2262**  
Courriel : [mbesner@cldvs.com](mailto:mbesner@cldvs.com)  
[www.cldvs.com](http://www.cldvs.com)

# Emplois : recul en 2001, reprise accélérée en 2002

C'est la première fois en dix ans que le marché de l'emploi de la Montérégie évolue à contre-courant

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

Pour la première fois depuis cinq ans, l'emploi en Montérégie a reculé en 2001.

La moyenne annuelle de la région s'est établie à 668 600 personnes en emploi, en baisse de 1 800 par rapport à l'année précédente, alors que, dans l'ensemble du Québec, l'emploi croissait de 36 800. La Montérégie a contredit la tendance québécoise, une situation inhabituelle puisque c'est la première fois depuis 10 ans que son marché de l'emploi évolue à contre-courant.

Avec un taux d'emploi de 62,8 %, elle demeure encore

bonne première; son taux de chômage, estimé à 6,7 %, est de deux points sous la moyenne québécoise de 8,7 %, ce qui la place au second rang des régions du Québec, tout juste derrière la région Chaudière-Appalaches.

Hélène Fortin, économiste d'Emploi-Québec en Montérégie, croit plus à l'accident de parcours qu'à un renversement de tendance. La reprise de l'emploi, bien amorcée dans le dernier trimestre de l'année avec un gain de 37 900 emplois, se maintient à un rythme vigoureux depuis le début de l'année. « Nous nous attendions à une reprise plus modeste, mais l'élan s'est maintenu. La reprise prévue au deuxième trimestre de 2002 pourrait se pointer un peu plus tôt. »

La région a subi au premier semestre le contrecoup de la décélération économique en

Amérique du Nord, perdant près de 61 000 emplois qu'elle a récupérés en bonne part au second semestre. Diversifiée – elle s'appuie sur les petites et moyennes entreprises – et exportatrice, l'économie montérégienne se tire mieux d'affaire.

Les événements de septembre aux États-Unis, qui ont durement atteint l'emploi dans le transport aérien, les services financiers et le tourisme, ont eu moins de résonance dans la région, et n'ont pas eu d'effet significatif sur l'exportation des produits alimentaires, sa première industrie.

## Progression dans le manufacturier

L'emploi manufacturier a progressé de 3,2 % et l'emploi dans les services de 0,5 %, mais il a reculé de 14 % dans la construction en dépit d'une augmentation

## L'emploi en Montérégie

	1999	2000	2001
Nombre	645 700	670 400	668 600
Taux d'emploi montérégien	62,1 %	63,7 %	62,8 %
Taux d'emploi québécois	57,0 %	57,9 %	58,1 %

## Emplois par secteurs d'activité

Secteur d'activité	2001	2000	variation	part de la Montérégie au Québec
Production et transformation	193 000	197 000	-2,0%	21,3 %
Services	475 600	473 400	0,5%	18,5 %
Ensemble	668 600	670 400	0,3%	19,2 %

SOURCE : EMPLOI-QUÉBEC

TABLEAU : LES AFFAIRES

1 300 emplois) et du bois (perte de 1 000 emplois), de la première transformation des métaux (perte de 1 700 emplois) ont été touchés par le ralentissement de l'économie américaine et les conflits commerciaux dans les secteurs du bois d'œuvre et de l'acier.

L'emploi a augmenté de 4,7 % parmi les jeunes de 15 à 29 ans, mais il a diminué parmi les personnes de 30 ans et plus. Ces mouvements étonnent d'autant plus que l'emploi à temps partiel, qui recrute habituellement beaucoup de jeunes, a chuté de 5,3 %.

« Malgré un marché du travail qui a évolué de façon erratique, les jeunes ont obtenu leur plus faible taux de chômage historique, avec 10,3 %. Ils ont connu leur meilleur taux d'emploi depuis 1990 avec 66,5 % », a conclu M<sup>me</sup> Fortin. ■

## Le CFP des Patriotes s'agrandit

À peine entré dans son nouvel immeuble depuis janvier, le Centre de formation professionnelle des Patriotes s'agrandit afin d'accueillir les élèves inscrits au diplôme d'études professionnelles en entretien et réparation des caravanes et production industrielle des vêtements.

Le CFP des Patriotes, institué à la suite de la fusion de trois commissions scolaires en 1998, est la seule institution québécoise à offrir la formation professionnelle en entretien et en réparation des caravanes.

« Il fallait répondre à la demande de l'industrie qui voulait des élèves formés dans ce domaine », dit Yves Trudeau, adjoint administratif du CFP. « Autrefois, il s'agissait d'emplois saisonniers mais, de plus en plus, ce sont des emplois à l'année. »

La formation d'un diplômé dans cette spécialité touche à plusieurs disciplines : soudage et coupage, menuiserie et plomberie, électricité et, surtout, entretien et réparation des appareils et des conduites de gaz propane.

Les principaux employeurs de ces diplômés sont les 87 entreprises du réseau québécois de distribution des véhicules récréatifs.

La construction de l'immeuble du CFP à Saint-Julie a coûté 11,1 M\$; l'agrandissement projeté coûtera 3,1 M\$ et portera la capacité d'accueil de l'institution à 460 élèves. (AD) ■

2001

### PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

Distinction

## MONTRÉGIE

Reconnaître l'excellence. Contribuer au rayonnement des entreprises d'ici. Depuis 8 ans, c'est une question de priorité. Parce que nous croyons que les succès des uns peuvent être pour les autres une grande source d'inspiration.

Félicitations aux équipes gagnantes du Programme de reconnaissance Les PME de la Banque Nationale, région de la Montérégie.



**Denis Couture**  
Directeur de comptes

**PME**



**VULCAIN INC.**  
Guy Gervais  
Président



**Manon Auclair**  
Directrice de comptes

**PETITE ENTREPRISE**

**P.E. FELX & FILS INC.**  
Daniel Felx  
Président  
Gilles Felx  
Vice-président





**Gustave St-Martin**  
Directeur principal

**PME AGRICOLE**

**LES SERRES ROSAIRE PION & FILS**  
Jacqueline Corneau  
Rosaire Pion  
Président





**BANQUE NATIONALE**

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE



**ASSURANCES BANQUE NATIONALE** Partenaire de l'événement

# Le Zoo de Granby s'oriente vers la recherche

Le Zoopôle pourrait devenir un centre de recherche appliquée dans le domaine des animaux non domestiques

Sylvie Lemieux

dossiers@transcontinental.ca

**L**e Zoo de Granby veut accroître ses activités dans le domaine de la recherche.

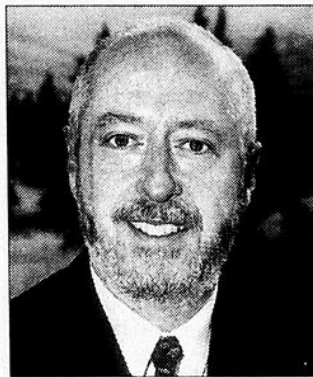
Pour mieux structurer les travaux qui sont menés entre ses murs, le zoo entend se doter d'un Zoopôle, un centre de recherche appliquée dans le domaine des animaux non domestiques, exotiques et sauvages. L'institution accueille déjà plusieurs chercheurs chaque année.

Ce projet de Zoopôle fait présentement l'objet d'une étude de faisabilité menée par KPMG qui doit évaluer s'il y a un potentiel de commercialisation des résultats de recherche.

« L'objectif, c'est que le Zoopôle devienne un centre de recherche et un incubateur d'entreprises », explique Bernard Ricard, directeur général du Zoo de Granby.

L'organisme Bioagral et la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal sont partenaires dans le projet. Selon M. Ricard, le centre se spécialiserait dans différents domaines de recherche dont celui de la reproduction animale.

Il est aussi question de mener des projets de recherche sur le contrôle des populations animales de même que sur la fabrication de différentes substances synthétiques pouvant être utilisées en remplacement de substances na-



Bernard Ricard

turelles prélevées sur des animaux sauvages.

« Il serait ainsi possible de mieux protéger des espèces menacées comme le rhinocéros, qui est souvent abattu pour sa corne », dit-il.

L'étude de faisabilité devrait être terminée au début de l'été. Un premier plan d'implantation pourrait être publié à l'automne.

« Il reste beaucoup d'éléments à définir avant d'en arriver au projet final », dit M. Ricard en précisant qu'un centre de recherche de cette envergure nécessiterait un investissement de 3 à 5 M\$.

## Projet de modernisation

En attendant d'inaugurer son projet de modernisation de ses installations. Au cours des prochaines années, l'établissement devrait dépenser plus de 40 M\$ pour améliorer ses infrastructures d'accueil.

L'an dernier, le zoo a accueilli au-delà de 560 000 personnes comparativement à 500 000 l'année précédente.

« Il nous faut agrandir les espaces réservés à l'accueil, à la restauration, de même que la boutique de souvenirs, précise M. Ricard. On veut aussi améliorer nos aires d'exposition dont quelques-unes sont utilisées depuis près de 30 ans. Au cours des dernières années, de nouvelles tendances dans l'aménagement des parcs zoologiques sont apparues. Elles favorisent un meilleur contact avec les animaux. »

Il est aussi question de modifier l'ordre de présentation des animaux qui seront regroupés selon la région géographique d'où ils provien-

ent. Cette disposition permettrait de recréer des environnements correspondant davantage aux habitats naturels des espèces animales.

Une partie des travaux de modernisation devraient être exécutés pour la saison 2003, juste à temps pour les célébrations marquant les 50 ans du Zoo de Granby.

Par ailleurs, le projet de modernisation devraient être l'objet d'une opposition de la part de groupes de défense des animaux, a dû être reporté en 2005. « Ce projet a reçu un taux d'appui de la population de 92 %. Chaque jour, des gens nous demandent quand ils pourront se baigner avec les dauphins. L'intérêt est toujours là », dit M. Ricard. ■



CLD DE LAJEMMERAIS

Centre local de développement

## La MRC de Lajemmerais :

### Réseau de transport efficace

Au carrefour des autoroutes 20 et 30

Desserte ferroviaire

Port en eau profonde

Proximité de Montréal et des États-Unis

### Main-d'oeuvre de qualité

Jeune et scolarisée

Population en croissance

### Qualité de vie

Centres de recherches majeurs



*Sainte-Julie,  
une place de choix  
pour vos affaires,*

*une clientèle de choix  
pour votre développement  
commercial.*



VILLE DE  
**SAINTE-JULIE**

1580, chemin du Fer-à-Cheval  
Sainte-Julie (Québec) J3E 2M1  
(450) 922-7111  
(450) 922-7108

developpement@ville.sainte-julie.qc.ca



Centre de formation professionnelle des Patriotes  
Un accès direct à l'emploi

### Cours à temps plein dans les secteurs suivants :

- Administration, commerce et informatique
- Alimentation et tourisme
- Bâtiments et travaux publics
- Bois et matériaux connexes
- Cuir, textile et habillement
- Mécanique d'entretien

### Services offerts :

- Aide financière
- Aide au placement
- Formation continue
- Formation sur mesure

2121, rue Bombardier  
Sainte-Julie (Québec) J3E 2M8  
(450) 649-3329

# La crise de l'acier n'effraie pas la région de Sorel-Tracy

Alain Duhamel  
duhamela@transcontinental.ca

La crise de l'acier en Amérique du Nord n'a pas détourné la région de Sorel-Tracy de ses projets de développement en métallurgie.

« La dynamique régionale n'échappe pas au contexte mondial », convient Claude Piché, directeur de la Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel-Tracy. Mais ces crises sont passagères et ce n'est pas un contexte difficile qui nous fera renoncer. »

L'industrie métallurgique montréalaise n'a pu échapper à l'effet combiné de la décélération économique et de la crise de la sidérurgie

américaine. Ainsi, l'an dernier, l'emploi dans la première transformation des métaux a reculé de 17,9 %, passant de 9 500 à 7 800 personnes. La région compte le quart de l'emploi québécois dans ce domaine. Avec la ville de Contrecoeur, Sorel-Tracy constitue le cœur de la métallurgie industrielle du Québec et la quatrième concentration en importance au Canada dans cette industrie.

Bien que son industrie ne soit pas visée par les droits supplémentaires de 30 % imposés par les États-Unis, la région craint l'effet d'un détournement des expéditions européennes et asiatiques d'acier sur le marché canadien, premier et principal

marché des usines montréalaises. Elle a fait bon accueil à l'enquête du Tribunal canadien du commerce extérieur sur les importations de produits d'acier. Le rapport est attendu au cours de l'été.

## Filière environnementale

La région mise beaucoup sur le développement de sa filière environnementale, en particulier dans la récupération et le recyclage du fer et de l'acier. Sorel-Tracy compte 13 entreprises actives dans ce domaine et elles emploient quelque 1 500 personnes. Les aciéries de la région traitent la ferraille d'acier et envoient une partie de leurs résidus (scories, laitiers, poussières d'aciérage et cala-

mine) vers des entreprises spécialisées qui les recyclent à leur tour en d'autres produits. On estime que les recycleurs de deuxième cycle réutilisent ainsi près de 2 millions de tonnes de déchets industriels. Peu de régions canadiennes ont poussé aussi loin le retraitement des résidus industriels de telle sorte que Sorel-Tracy a acquis un savoir-faire remarquable en recherche et développement, en récupération des déchets et en fabrication d'équipements à vocation environnementale.

« Nous avons l'infrastructure, nous avons la base industrielle et nous avons le créneau porteur. Nous misons donc sur un marché en devenir extrêmement important et prometteur », dit M. Piché.

La Corporation a acquis l'an dernier, au coût de 7 M\$, une partie des anciennes installations de Marine Industries dans le port de Sorel-Tracy pour constituer le site Ludger-Simard, du nom de la célèbre famille d'industriels, d'une superficie de 1,5 million de pieds carrés.

La firme Fabspec, un manufacturier spécialiste de l'usinage de précision des pièces lourdes, a investi 5 M\$ pour l'expansion de ses installations et l'acquisition de deux bâtiments industriels dans le site Ludger-Simard. Tout à côté, Alstom Canada a investi 12 M\$ dans la construction de son centre administratif et l'expansion de ses ateliers de fabrication de pièces lourdes. ■



Claude Piché : « Nous avons l'infrastructure et la base industrielle et nous avons le créneau porteur. »

## Un haut niveau d'excellence

### Quatre pôles d'excellence

Pôle d'affaires de l'autoroute 20

Pôle scientifique en énergie

Pôle chimique

Pôle métallurgique et environnemental

Calixa-Lavallée  
Contrecoeur  
Saint-Amable  
Sainte-Julie  
Varenes  
Verchères



Centre local de développement

609, Marie-Victorin, Verchères (Québec) J0L 2R0  
Tél. : (450) 583-3303 Ligne Mtl : (514) 336-1961  
Télécopieur : (450) 583-3592  
Courriel : info@cldlajemmerais.qc.ca

## Investir à VARENNES

### À 15 minutes de Montréal :

- Un Parc scientifique d'envergure internationale dédié à l'énergie, la chimie des matériaux, la haute technologie et la R & D
- Un Parc chimique spécialisé en pétrochimie et possédant des infrastructures uniques: principaux accès routiers, pipeline, voie du Canadian National (CN)
- Un Pôle industriel mixte, offrant un environnement et un réseau de partenaires stratégiques et où s'y trouve une forte concentration d'industries œuvrant dans le domaine des produits métalliques
- Un territoire agricole des plus riches

### On choisit Varennes pour :

- la richesse de son patrimoine
- la beauté de ses sites en bordure du fleuve Saint-Laurent
- ses nombreux aménagements de loisirs pour la famille
- sa paisibilité campagnarde

Vous désirez un environnement industriel synergique, des avantages indéniables et un cadre d'affaires unique? L'avenir de votre entreprise se trouve au sein des parcs industriels de Varennes.



Complice de  
votre réussite !

VARENNES  
DÉVELOPPEMENT

39, rue de la Fabrique  
Varennes (Québec) Canada J3X 1R1  
Tél. : (450) 652-7887 • Téléc. : (450) 652-7378  
Site internet : www.govarennes.com



Vous ne saviez pas qu'un si beau site vous attendait ?

- Vastes terrains - Prix très avantageux
- À 30 minutes de Montréal
- Accès routier facile (autoroute 30)
- Desservi par le chemin de fer (CN)
- Présence d'un port en eau profonde
- Services municipaux disponibles
- Services publics complets (gaz naturel)



Maintenant vous le savez !

Parc industriel de Contrecoeur

Tél. : (450) 587-5901 poste 229

Courriel : forting@ville.contrecoeur.qc.ca





# 104,1 FM

La radio du Haut-Richelieu

Fière partenaire de



L'INTERNATIONAL DE  
**MONTGOLFIÈRES**  
DE SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

Du 10 au 18 août 2002



La radio du Haut-Richelieu

POUR REJOINDRE NOTRE ÉQUIPE DE VENTES :

Tél.: (450) 346-0104

Fax: (450) 348-2274

Web: www.z104.fm

## Succès du premier salon de la sous-traitance industrielle

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

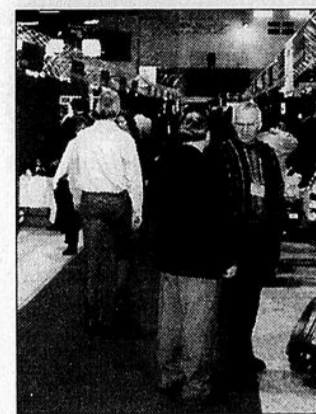
À l'occasion du salon très réussi de la sous-traitance industrielle de la Montérégie, les milieux d'affaires s'interrogent sur la suite qu'ils donneront à cet événement, lieu de plusieurs rencontres d'affaires fructueuses.

L'événement, qui s'est tenu les 20 et 21 mars, a accueilli 1 600 visiteurs venus rencontrer 91 exposants. Une douzaine d'acheteurs et agents manufacturiers américains ont été invités à l'initiative de **Montréal International**, le démarcheur des clubs exports de la région.

Les visiteurs américains ont eu 100 rencontres d'affaires avec des entrepreneurs montréalais et, dans au moins deux cas, ont conclu des affaires sur place.

« La formule sera reprise, elle est rentable ! » dit **Wayne Tessier**, directeur général de Montréal International.

« Nous voulions favoriser les partenariats et faire comprendre aux exposants que les entrepreneurs à côté d'eux



Les milieux d'affaires s'interrogent sur la suite qu'ils donneront au Salon.

étaient aussi importants que les visiteurs », dit **Mario Boisvert**, directeur vente et marketing, **Électromoteur Richelieu** et président du salon.

L'idée d'instituer un service capable de réunir plusieurs entreprises complémentaires les unes des autres en consortium pour répondre à des appels des grands donneurs d'ordre émerge à nouveau dans le milieu entrepreneurial.

« Il faut qu'il y ait continuité; c'est trop prometteur et on ne peut pas juste se contenter

d'attendre à l'an prochain. »

M. Boisvert souhaite que les agents du développement et de la concertation économiques montréalais prennent le relais du salon et poussent plus loin cette idée.

Ce premier salon de la sous-traitance industrielle a confirmé la pertinence de ses nouvelles orientations après deux présentations sous le thème très général du salon des affaires.

La **Chambre de commerce de Sorel-Tracy métropolitain**, qui en est la propriétaire, l'a transformé en un événement régional, ouvert aux entreprises de la Montérégie, et l'a dédié à la sous-traitance industrielle dans les secteurs de la métallurgie, du plastique et du caoutchouc, et de l'électronique et de l'automatisation.

L'événement dans sa formule actuelle devrait être présenté à nouveau l'an prochain.

« Maintenant que la notoriété du salon est établie, il serait bien dommage de sauter une année », dit **Rachel Doyon**, directrice générale de la Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain. « La magie est là ! »

## 1% d'investissement fait toute la différence.

Vous voulez donner à votre entreprise un réel avantage concurrentiel ? Obtenez une plus grande efficacité et un meilleur rendement par la formation de votre personnel !

En tant qu'employeur, si votre masse salariale excède 250 000 \$, tirez profit de la Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre en investissant l'équivalent d'au moins 1% de cette masse salariale en formation.

Communiquez avec votre centre local d'emploi (CLE) ou consultez le guide général de la Loi.

1 888 EMPLOIS [emploi.quebec.net](http://emploi.quebec.net)

Emploi  
**Québec**  
Montréal  
On prépare l'avenir

DEMAIN, PROPULSÉ PAR PRATT & WHITNEY CANADA

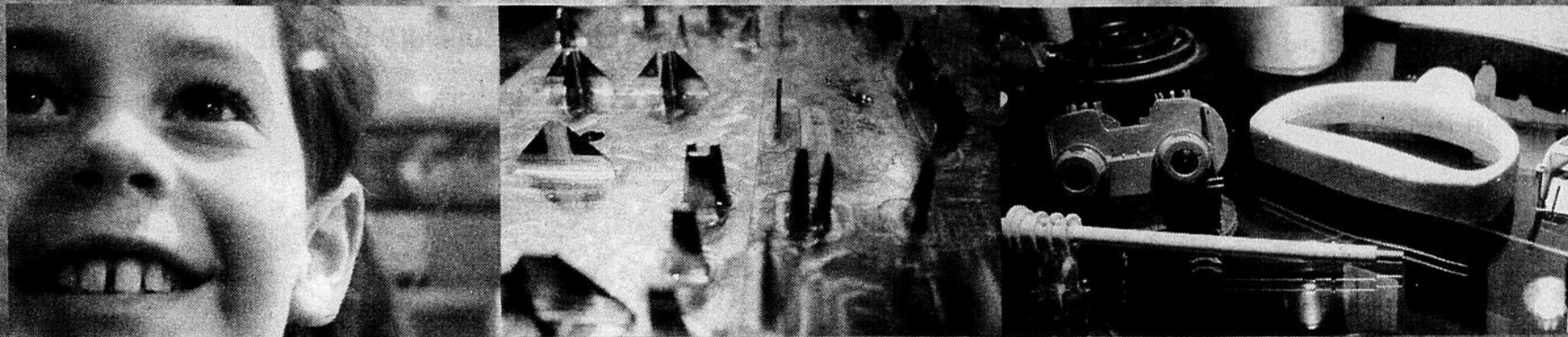


Pour répondre aux besoins de demain, il faut pouvoir atteindre nos objectifs aujourd'hui, faire preuve d'avant-gardisme et anticiper les solutions. C'est pourquoi Pratt & Whitney Canada est l'un des plus importants investisseurs en recherche et développement axés sur l'aviation. Allouer les ressources nécessaires à la création de moteurs qui dépassent nos critères inégalés de fiabilité... propulser l'efficacité de notre réseau international vers de nouveaux sommets... et par-dessus tout, investir dans notre personnel : telles sont les véritables énergies motrices de notre avenir.

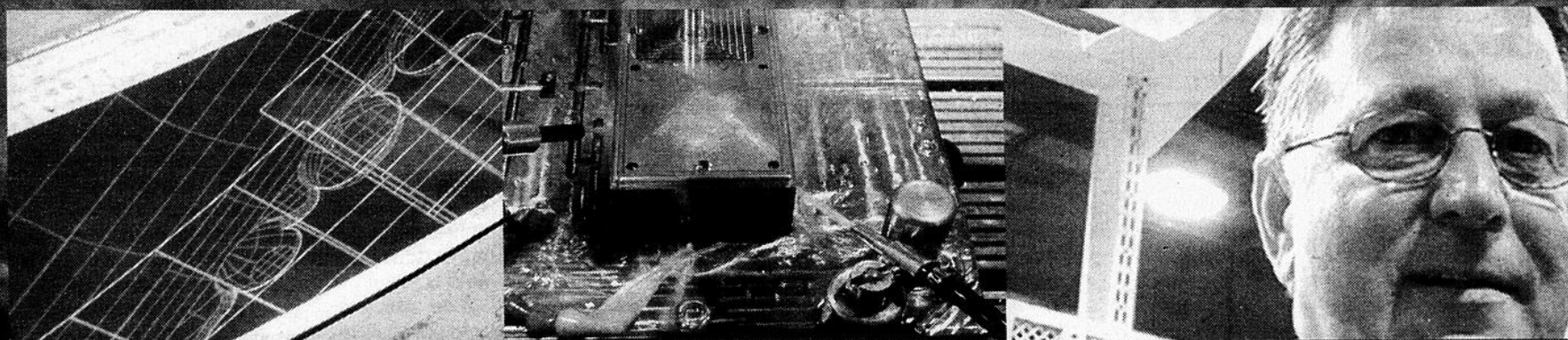
**Pratt & Whitney Canada**  
Une société de United Technologies

Bienvenue sur notre site Web : [www.pwc.ca](http://www.pwc.ca)  
Permanence téléphonique 24 h : É.U. et Canada - 1-800-268-8000  
International - préfixe international + 8000-268-8000 ou 1-450-647-8000

# NOUVELLES VALEURS



# NOUVELLES TECHNOLOGIES



Photos: Marie Lambert

Véritable capitale régionale, Saint-Jean-sur-Richelieu est située au cœur du Haut-Richelieu et occupe une position centrale sur la rive sud de Montréal. Elle constitue une porte d'entrée stratégique entre Montréal et les États-Unis à l'intérieur d'une région bien desservie par les infrastructures de services et les réseaux de transport. Le bassin manufacturier de la région compte près de 10 000 emplois au sein de 300 entreprises oeuvrant dans des secteurs d'activités les plus divers. Le marché de 70 millions de consommateurs répartis dans un rayon de 600 kilomètres et la main-d'œuvre qualifiée à coût avantageux contribuent au développement des affaires. Adossée à la rivière Richelieu, Saint-Jean-sur-Richelieu offre un environnement de choix où se côtoient les vieux quartiers, l'animation culturelle, l'agrotourisme ainsi que les activités nautiques, sportives et le cyclisme.

M. Serge Gagné est président du Groupe GLP Hi-Tech inc., une entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de moules de haute précision de même que dans l'injection de thermoplastiques d'ingénierie. Le Groupe, qui compte près d'une centaine d'employés, est une entreprise entièrement intégrée qui utilise de l'équipement de pointe dans un environnement hautement technologique. Le leadership qu'il exerce sur les marchés québécois, canadien et nord-américain en fait un ambassadeur de marque pour Saint-Jean-sur-Richelieu et sa région.

## Saint-Jean-sur-Richelieu



VILLE DE  
**SAINT JEAN  
SUR-RICHELIEU**

Conseil Économique du Haut-Richelieu CLD  
315, rue MacDonald, Suite 301  
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8J3  
Tél.: 450.359.9999 Téléc.: 450.359.0994  
Courriel: cldtr.industriel@netc.net  
www.haut-richelieu.qc.ca

Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu  
188, rue Jacques-Cartier Nord, Case postale 1025  
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 7B2  
Tél.: 450.357.2100 Téléc.: 450.357.2285  
Courriel: communications@ville.saint-jean-sur-richelieu.qc.ca  
www.ville.saint-jean-sur-richelieu.qc.ca

# Longueuil

3e ville en importance au Québec

10 780 industries et  
commerces, un aéroport

380 000 habitants

Au cœur des grands axes routiers

10, 20, 30, 112, 116, 132

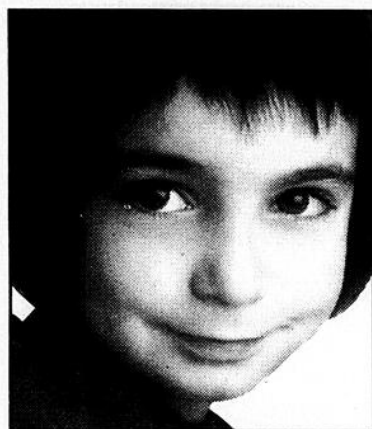
À 25 minutes des États-Unis

Et un

## Capital humain

GARANTI À

# 100%



**NOUS AVONS  
TOUT POUR VOUS !**

**LA VILLE LA PLUS  
PERFORMANTE  
DU QUÉBEC**

**CHOISIR LONGUEUIL...  
ENSEMBLE**

Informez-vous sur nos  
opportunités d'affaires au  
**(450) 676-5000**

## Autoroute 30, quelques mois encore...

Les fonctionnaires seraient sur le point de conclure une entente de financement

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

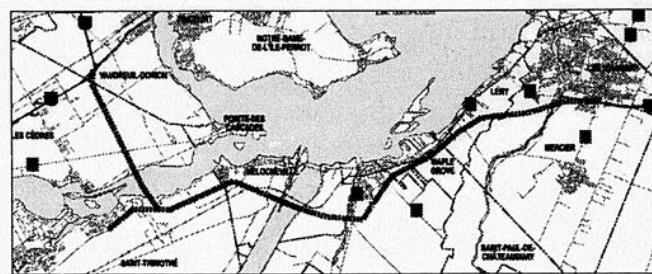
« Nous n'avons jamais été aussi optimistes », clame Jean-Noël Côté, président du Comité d'action régional pour l'autoroute 30, qui milite activement en faveur de la construction du dernier tronçon de l'autoroute 30 au sud-est de Montréal.

« Depuis deux ans, ce dossier a bien évolué et nous ne sommes plus seuls à pousser dessus. Ce projet est devenu une priorité métropolitaine et québécoise. Ce n'était pas le cas il y a trois ans à peine. »

Le Comité interrégional pour le transport des marchandises, qui réunissait les conseils régionaux de développement de la région métropolitaine, l'avait déjà recommandé comme priorité dans son rapport de 1999.

Transports Québec l'a retenu dans son plan de gestion des déplacements pour la région métropolitaine 2000/2010 comme l'un des projets à réaliser avec le secteur privé.

« À Ottawa, le projet est perçu comme structurant et



prioritaire. » M. Côté s'attend à ce que Paul Martin, ministre des Finances, confirme l'engagement financier du fédéral en puisant dans le surplus budgétaire qui devrait être annoncé bientôt.

M. Côté milite depuis 10 ans en faveur du parachèvement de l'A-30.

Il est d'autant plus confiant que les gouvernements du Canada et du Québec, délaissant le terrain des querelles, ont mis leurs fonctionnaires au travail dans le but de conclure une entente sur le financement et la réalisation de cette infrastructure d'ici l'automne.

### Plus gros investissement public

Le projet consiste à compléter l'autoroute de ceinture de Montréal en construisant sur

la rive sud un tronçon de 35 kilomètres entre l'échangeur des autoroutes 20 et 540 à Vaudreuil-Dorion et la route 138 à Châteauguay, puis à construire dans l'axe de la route 132 un autre tronçon de 7 kilomètres entre Sainte-Catherine et Candiac. Ce printemps, cette seconde portion de l'A-30 fait l'objet d'un examen public du Bureau des audiences publiques sur l'environnement (BAPE).

Avec la construction annoncée d'une centrale thermique au gaz naturel en bordure du canal de Beauharnois, à Melocheville, évaluée à 500 M\$, l'A-30, évaluée à 730 M\$, constitue le plus important projet d'investissement public dans la région.

Il est d'ores et déjà entendu entre les gouvernements que le

projet se réalisera avec la participation du privé et se financera en partie grâce à un péage.

Québec vient d'ailleurs de confier à une firme américaine, Parsons-Brinkerhoff, le mandat de revoir les hypothèses d'achalandage sur lesquelles les partenaires privés appuieront leurs projections de revenus.

En 1999, selon une étude de la société Hambros, la concession en partenariat public-privé de l'A-30 demeurerait l'hypothèse la moins onéreuse pour les finances publiques. En postulant un coût de réalisation de 632 M\$ dans le cadre d'une concession de 30 ans accordée à une entreprise privée pour la conception, la construction, le financement et l'exploitation, Hambros estimait que le péage couvrirait 44 % des coûts, le solde étant financé par une créance garantie au coût d'emprunt de l'État.

« Pourvu que les audiences du BAPE ne viennent pas contrecarrer l'avancement de ce dossier maintenant que tout le monde est d'accord ! » lance M. Côté. ■

## L'Université de Sherbrooke

VOISE LE PLUS HAUT CALIBRE  
NATIONAL ET INTERNATIONAL

50 millions \$ par an en activités de recherche  
embauche de 600 personnes, dont plus de 250 professeurs  
40 millions \$ en construction et nouveaux aménagements académiques  
12 millions \$ de plus par an pour soutenir la recherche et l'enseignement

### CAMPUS DE LONGUEUIL

- Administration des affaires
- Fiscalité des entreprises
- Planification financière personnelle
- Gestion des valeurs mobilières
- Gestion et développement des collectivités locales
- Droit des affaires
- Santé et sécurité du travail
- Gestion de la formation
- Vérification environnementale
- Éthique appliquée
- Prévention et règlement des différends
- Négociation
- Médiation
- Arbitrage
- Gestion de l'environnement
- Gestion des technologies de l'information
- Gestion de l'ingénierie



Renseignez-vous : (450) 463-1835



www.usherb.ca/longueuil

LE SAVOIR  
À PARTAGER

LE SAVOIR  
À DÉCOUVRIR

LE SAVOIR  
À VALORISER

## Stairframe veut décupler sa production d'escaliers

Alain Duhamel  
duhamela@transcontinental.ca

Ces jours-ci, Claude Ranger débordait d'optimisme. La demande pour les escaliers modulaires en acier de **Systèmes Stairframe**, propulsée par la vitalité de la construction résidentielle au Canada et aux États-Unis, devrait exploser d'ici à un an.

« Il faut décupler la production et songer à se relocaliser dans un local plus grand », affirme M. Ranger en précisant que l'entreprise demeurera en Montérégie.

Elle emploie une douzaine de personnes dans son atelier de La Prairie où elle conçoit, fabrique et expédie entre 300 et 400 escaliers par mois au Canada et en Nouvelle-Angleterre.

Le manufacturier vient de conclure un accord commercial avec un agent manufacturier américain et lorgne l'Europe où il a des pourparlers qui devraient aboutir à un accord de fabrication sous licence.

### L'apport du Fonds FTQ

L'été dernier, le **Fonds de solidarité FTQ** a investi 1,3 million de dollars dans l'entreprise pour accroître sa capacité de production et lancer la commercialisation à grande échelle.

Les perspectives commerciales n'ont jamais été aussi bonnes. Mais ce ne fut pas toujours ainsi. L'entreprise, fondée en 1993, a dû vaincre des résistances dans les milieux de la construction.

« La pénétration du marché québécois a été difficile à cause de l'économie et des conventions, raconte Claude Ranger. Nous avons persévéré.

Nous avons fait des salons et nous nous sommes aperçus que le public s'intéressait à notre produit. Les commandes ont commencé à entrer une à une. »

Depuis trois ans environ, des constructeurs d'habitations en série l'adoptent à leur tour.

### Étape complexe en construction

La construction et l'installation d'un escalier demeurent l'une des étapes les plus complexes de la construction d'une maison.

La simplifier pour la rendre abordable et accessible même aux bricoleurs moyens constituait un défi considérable.

Le processus de fabrication, articulé par un logiciel qui dessine l'escalier, trace les plans de coupe des pièces, prépare le bon de commande et établit la facture.

Avec une ossature préfabriquée sur laquelle il suffit de poser marches, contremarches et limons découpés aux dimensions exactes, le montage et l'installation d'un escalier se font en moins de deux heures, la moitié moins de temps qu'il en fallait auparavant aux ouvriers de la construction.

« L'escalier était un archaïsme. C'était la dernière composante à industrialiser dans la construction », explique **Raymond Couture**, actionnaire et concepteur du Stairframe.

L'entreprise a fait breveter sa technologie de fabrication.

« Nous sommes des pionniers, dit M. Couture. Notre produit est neuf et solide, il vaut la peine de le protéger. Nous avons notre marque de commerce et nous sommes en affaires, ce qui devrait décourager la copie. » ■

## Le choix des régions c'est viser juste!

### Bravo aux CLD de la Montérégie!

En Montérégie, comme partout au Québec, c'est sur le terrain, avec les gens du milieu, que se bâtit l'économie. C'est pourquoi le gouvernement du Québec et les municipalités ont choisi de miser sur les CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT.

### Et ça donne des résultats



#### Dans la région, en trois ans seulement:

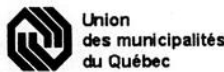
- 10 800 projets d'entreprise ont bénéficié de l'aide technique et financière des CLD
- 3 680 emplois ont été créés ou maintenus dans des projets soutenus financièrement par les CLD
- 9,9 millions de dollars ont été injectés par les CLD dans des projets totalisant des investissements de 130 millions de dollars



Voilà ce que ça donne lorsque les partenaires du milieu décident de travailler ensemble au développement de l'économie locale et de l'emploi.

CLD de la région d'Acton • CLD Beauharnois-Salaberry  
CLD de Brome-Missisquoi • CLD de Champlain  
CLD au Cœur de la Montérégie • CLD Haute-Yamaska  
CLD de la Vallée-du-Richelieu • CLD de Lajemmerais  
CLD du Bas-Richelieu • Conseil économique du  
Haut-Richelieu (CLD) • CLD du Haut-Saint-Laurent  
CLD Les Jardins-de-Napierville • CLD de la MRC  
Les Maskoutais • CLD de Roussillon • CLD de  
Vaudreuil-Soulanges

### La mobilisation du milieu, ça donne des résultats



# DES AFFAIRES EN RÉGION?

CLIQUEZ ICI

[www.samenligne.com](http://www.samenligne.com)

[www.reseau-sadc.qc.ca](http://www.reseau-sadc.qc.ca)



# Longueuil : 228,9 M\$ en permis de construction

Dans la nouvelle ville, le développement économique sera imparti à une société unique, distincte de l'appareil municipal

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

Ensemble, les huit villes qui forment aujourd'hui la ville de Longueuil ont émis l'an dernier des permis de construction d'une valeur de 228,9 M\$ dans les secteurs résidentiel, commercial et industriel.

Il s'agit d'une hausse de 27,3 % par rapport au bilan cumulé de chacune l'année précédente, mais qui n'a pas été suffisante pour rejoindre la ville de Laval qui, bien que moins peuplée avec 352 402 habitants, a tout de même

émis des permis de construction d'une valeur de 318,2 M\$ l'an dernier.

La fusion des villes de Longueuil, Lemoyne, Saint-Lambert, Saint-Hubert, Brossard, Greenfield Park, Boucherville et Saint-Bruno-de-Montarville crée une nouvelle ville de 385 690 habitants, la troisième par l'importance de sa population au Québec.

Cinq d'entre elles avaient institué un organisme chargé

de promouvoir le développement économique et se faisaient parfois concurrence.

Dans la nouvelle ville, la promotion du développement économique sera imparti à une société unique, distincte de l'appareil municipal, avec mission de réussir la concertation de la multitude d'organismes intervenant

dans ce domaine. Un comité de travail est à pied d'œuvre et devrait rendre son rapport au début de l'été.

« Nous ne ferons pas table rase de ce qui a été fait auparavant, bien au contraire », dit Gilles Côté, conseiller aux affaires économiques pour le maire Jacques Olivier.

« Il faut bien analyser les enjeux et se donner une structure qui correspondra à ce que nous voulons accomplir. »

La nouvelle ville de Longueuil a un territoire de

273,9 kilomètres carrés dont le tiers se trouve en zone agricole.

Le territoire disponible à l'expansion industrielle est considérable et est détenu en majorité par des entreprises privées.

La ville de Longueuil a en

stock 2 478 108 mètres carrés de terrains industriels dont 58 % n'ont aucun service, tandis que le secteur privé détient 5 938 633 mètres carrés dont les trois quarts ne sont pas servis.

La mise en valeur à des fins industrielles de l'an-

cienne base militaire de Saint-Hubert, une propriété fédérale, ajoute un bloc de quelque 1,3 million de pieds carrés.

« Ce territoire représente un actif intéressant qu'il faudra mettre dans le plan de match », dit M. Côté. ■

## Permis de construire dans la nouvelle ville de Longueuil

Nombre de permis/valeur en millions de dollars

	1999	2000	2001
résidentiel	1513/142 M\$	1137/121 M\$	1412/147,3 M\$
commercial	16/19,3 M\$	18/21,1 M\$	43/38,9 M\$
industriel	26/25,3 M\$	33/37,6 M\$	25/42,7 M\$
total	1555/186,6 M\$	1188/179,8 M\$	1480/228,9 M\$

SOURCE : VILLE DE LONGUEUIL

TABLEAU : LES AFFAIRES

## MARQUEZ VOTRE TERRITOIRE

AVEC CHAA FM 103,3  
LA RADIO DU  
NOUVEAU LONGUEUIL

## NOS AUDITEURS SONT VOS CLIENTS!!!

Communiquez  
avec nos conseillers :  
450-646-6800  
marketing@chaamf.qc.ca

CHAA 103,3 FM  
La Griffe Sud

ÇA MARQUE!

## Deux fois plus de parrains que de parrainés entrepreneurs

La Fondation de l'entrepreneurship a reçu 47 candidats

La Montérégie ne souffre d'aucune pénurie de gens d'affaires expérimentés tout à fait disposés à accompagner bénévolement des entrepreneurs débutants dans leurs projets.

Au contraire, ce printemps, les cinq cellules locales du réseau de parrainage de la **Fondation de l'entrepreneurship** avaient recruté 47 candidats à la fonction de mentor, deux fois plus que le nombre des parrainés. Mais personne ne s'en étonnera...

« C'est normal et c'est notre façon de faire », dit Alain Gervais, du **Centre local de développement Les Maskoutains (CLD)**. « Nous recrutons des mentors, nous les formons et nous préparons notre offre à d'éventuels parrainés en ayant des cartes en main, des mentors aux expériences différentes. Je ne suis pas inquiet, nous allons combler rapidement l'écart avec des mentors qui font déjà partie de notre équipe. »

En vérité, le grand nombre de personnes désireuses d'aider d'autres à réaliser leur projet témoigne d'une certaine vitalité de la culture entrepreneuriale montérégienne.

« Nos gens sont ravis d'aider des entrepreneurs à éviter des écueils qui pourraient leur être fatals », dit Nicole Laverrière, de la **Chambre de commerce du district Granby-Bromont**.

### Difficile à trouver

Le parrainage d'affaires consiste à établir puis à entretenir une relation d'aide et d'apprentissage afin de mettre à la portée d'un nouvel entrepreneur, propriétaire de son entreprise depuis moins de cinq ans, le savoir-faire de personnes plus expérimentées.

« C'est le paradoxe et le défi de notre projet », dit pour sa part Luc Caron, conseiller au service de parrainage de la Fondation de l'entrepreneurship. « Nous interpellons des gens d'affaires expérimentés qui ont eu du succès pour leur demander de donner bénévolement de leur temps et leur écoute à des personnes moins expérimentées. Or, ces qualités d'écoute, de disponibilité et d'empathie ne sont pas toujours le lot des entrepreneurs. Nous sommes placés devant le défi de recruter des gens de qualité. »

La formule du mentorat est efficace. Selon une étude américaine, 87 % des entreprises parrainées étaient toujours bien actives après cinq ans d'existence; selon une autre étude canadienne, le taux de survie des entreprises, sans le secours d'un parrainage, est de seulement 32 % après cinq ans.

« Le mentorat fait une différence », affirme aussi Lise Gauthier, conseillère à la stratégie jeunesse pour la **Société d'aide au développement de la collectivité Bas-Richelieu (SADC)** qui vient de lancer son programme de parrainage d'affaires. « La relation privilégiée entre le parrainé et son mentor lui procure un soutien autant administratif qu'humain. Le parrainage contribue à assurer la viabilité et le succès des jeunes entreprises. »

Lancé en juillet 2000, le réseau de parrainage regroupe une quarantaine de cellules locales encadrées par des organismes agréés par la Fondation de l'entrepreneurship tels les CLD, les SADC, les chambres de commerce et les centres d'aide aux entreprises. (AD) ■

### Dans la Montérégie

vous pouvez compter sur des spécialistes qui vous accompagneront dans votre projet de démarrage d'une coopérative.

#### Pourquoi choisir la formule coopérative ?

- Regrouper des employés de l'entreprise en coopérative s'avère une alternative des plus intéressante pour assurer la relève des entreprises.
- Gérer une entreprise supportée par ses travailleurs et par son milieu.
- Réaliser des économies d'échelle.
- Bénéficier d'avantages économiques propres aux coopératives.



Coopérative de développement régional  
MONTÉRÉGIE

#### La coopération, un outil de développement socio-économique durable !

49, rue Saint-Charles  
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 2B7  
Téléphone : (450) 346-4426  
Télécopieur : (450) 346-2350  
Sans frais : 1 866 433-COOP  
Courriel : cdrmonteregie@qc.aira.com

# Pratt & Whitney Canada devient conseil en savoir-faire industriel

P&WC Solutions d'outillage offre ses services à une quinzaine d'entreprises de la Montérégie et de Montréal

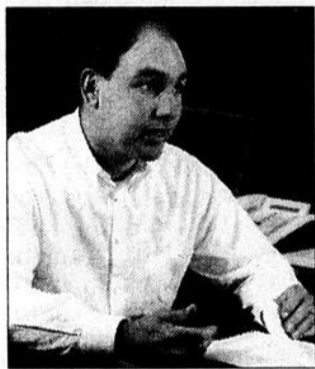
**Alain Duhamel**

duhamela@transcontinental.ca

**P**ratt & Whitney Canada (P&WC) confirme son entrée dans le secteur du conseil en savoir-faire industriel avec le lancement, tout récemment, de **P&WC Solutions d'outillage**.

L'an dernier, l'entreprise longueuilloise, – le plus important employeur montérégien avec un effectif de quelque 4 500 personnes – avait mis sur pied un secteur appelé **Amélioration continue pour l'excellence (ACE)**, soit la synthèse actualisée de ses propres expériences dans la recherche de l'efficacité des processus par des programmes tels *Contrôle de la valeur*, *Qualité +*, *Fabrication synchronisée* et *Kaizen*.

« Il est clair que dans ces deux entités, nous avons apporté du travail dans notre entreprise et nous avons pu continuer à développer nos em-



**Benoît Brossoit :**  
« Cela nous permet de conserver à l'intérieur une expertise critique. »

ployés », dit **Benoît Brossoit**, vice-président exploitation. « Ce sont deux domaines d'expertise critique pour nous et ces initiatives nous permettent de conserver notre savoir-faire. »

« Notre approche en est une d'affaires, ajoute M. Brossoit, et nous pouvons garantir que les résultats seront plus avantageux que les coûts afférents. »

L'offre de service du motoriste vaut pour tout le secteur manufacturier, que les entreprises appartiennent ou non au secteur de l'aérospatiale, qu'elles soient grandes ou petites.

## Formateur

L'équipe d'une demi-douzaine d'employés de P&WC Solutions d'outillage est à pied d'œuvre dans cinq entreprises montérégiennes et une dizaine d'autres entreprises de la région métropolitaine. Au besoin, elle peut faire appel à l'ensemble du secteur outillage de P&WC qui compte quelque 235 personnes.

Les membres de cette équipe s'inspirent des méthodes qui ont permis à P&WC de réduire le temps de démarrage d'un programme moteur de trois ans à un an ou moins; l'initia-

tive couvre la conception et la fabrication, le contrôle et la gestion de l'outillage, la métrologie et l'assurance-qualité.

« L'outillage est souvent ce qui entrave une entreprise. Nous essayons de réduire les coûts, d'accroître la vitesse d'exécution et de procurer à

nos entreprises des avantages compétitifs par rapport à leurs concurrents. »

D'autre part, l'équipe **ACE** se compose de 25 personnes spécialistes en génie industriel et en fabrication mécanique. Avec le concours du **Centre d'adaptation de la**

**main-d'oeuvre aérospatiale du Québec**, elle s'est engagée à mettre en place les programmes d'amélioration continue dans 90 entreprises en Montérégie et dans la région métropolitaine.

P&WC, qui doit s'adapter aux cycles changeants de la

fabrication en aérospatiale, trouve ainsi le moyen de préserver ses compétences clés dans des domaines où la haute qualité de son savoir-faire est indubitable. En les mettant en contact avec d'autres réalités, P&WC estime que ses employés y gagnent beaucoup.

« C'est formateur pour nos employés, affirme M. Brossoit. Ce n'était pas le premier but visé, mais c'est très motivateur pour nos employés qui ont participé à ces initiatives que de savoir que ce qu'ils ont développé ici peut être utile à d'autres entreprises. » ■



**Derrière le rêve d'Alain Bouchard, il y a CDP Capital.**

« Il y a 20 ans, j'ouvrais mon premier dépanneur. Aujourd'hui, le réseau de *Couche-Tard* en compte 1 630 au pays. Le partenariat avec la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDP Capital) a été un levier de développement efficace pour notre entreprise. »

Alain Bouchard,  
président, *Couche-Tard*

**Derrière Couche-Tard, comme derrière plus de 400 autres entreprises d'ici, il y a CDP Capital qui investit temps, argent et expertise. Pour des montages financiers souples, novateurs et adaptés aux différents projets.**

**En bout de liste, l'argent des Québécois rapporte à tous les Québécois.**

**Chez CDP Capital, on fait plus qu'investir, on s'investit. Depuis maintenant 35 ans.**



**CDP Capital**

Caisse de dépôt et placement du Québec

ON S'INVESTIT

cdpcapital.com

## Des entreprises obtiennent de bonnes candidatures grâce à un portail commun

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

Six entreprises de haute technologie en Montérégie regroupées au sein de **TechnoRivesud** continuent d'engranger les curriculum vitae grâce à un portail commun qui leur assure un flux continu de candidatures.

Lancé le printemps dernier, le portail [www.technorivesud.com](http://www.technorivesud.com) a reçu 5 672 visites entre mai 2001 et mars 2002. Pour le seul mois de mars, le portail a reçu 422 visites bien que ses propriétaires aient cessé toute promotion depuis plusieurs mois.

« C'est un site visité régulièrement », constate **François Desrochers**, conseil en développement stratégique, coordonnateur de cette initiative. « Pour des entreprises de haute technologie qui ont des difficultés à combler des postes, un seul bon CV rentabilise leur investissement si on compare à ce que leur coûterait, par exemple, un chasseur de têtes. »

### Le secteur manufacturier en Montérégie (intensité technologique)

	Nombre d'établissements	Nombre d'emplois
Haute technologie	79 (3,4 %)	10 312 (11,2 %)
Moyenne-haute technologie	435 (18,7 %)	15 857 (17,2 %)
Moyenne-faible technologie	848 (36,5 %)	33 862 (36,7 %)
Faible technologie	959 (41,3 %)	32 235 (34,9 %)
<b>Total</b>	<b>2 321</b>	<b>92 266</b>

SOURCE : CONSEIL DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE, RAPPORT DE CONJONCTURE 2001 POUR LES RÉGIONS INNOVANTES TABLEAU : LES AFFAIRES

TechnoRivesud regroupe six entreprises en informatique, télécommunications, géomatique et électricité : **Adacel**, **Clarent Corporation**, **Cognicase sécurité**, **Cycomm Solutions mobiles**, **Géomax International** et **Technologies M4 Inc.**

« Toutes les entreprises ont reçu des CV », dit **Monique Legault**, du service des ressources humaines d'Adacel. Nous en avons reçu de bonne qualité qui ont mené à des entrevues. »

Outre le recrutement, l'initiative de TechnoRivesud poursuit un autre but : réhabiliter la région dans le marché

métropolitain de la haute technologie. « Nous avons constaté que nos entreprises avaient de la difficulté à recruter des gens qualifiés parce qu'elles étaient peu connues dans la région », explique **François Desrochers**.

« La Rive-Sud n'a pas la notoriété de Laval, de l'arrondissement Saint-Laurent à Montréal ou de la *Cité Multimédia* comme terre d'accueil en haute technologie. »

#### Économie du savoir

Dans l'économie du savoir au Québec, la Montérégie vient au quatrième rang des régions pour ce qui est de

l'emploi requérant un haut savoir. En proportion, 15,1 % des emplois montérégiens ont un niveau de savoir élevé et 16,7 % au Québec. Ils se concentrent dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'agroalimentaire et des sciences de l'énergie.

Mais en recherche et développement, la Montérégie se classe au second rang pour le nombre d'établissements actifs (498), pour les dépenses des entreprises (462,4 M\$ en 1995), pour le personnel en recherche et développement (4 018) et pour le nombre de brevets canadiens obtenus (95) entre 1997 et 2000. ■

## Les CNE débordent et pourraient se multiplier

En Montérégie, de nombreux Carrefours de la nouvelle économie ne suffisent plus à la demande. Dans la municipalité régionale Lajemmerais, l'unique **Carrefour de la nouvelle économie (CNE)** se trouve à Varennes mais, si le **Centre local de développement (CLD)** y était autorisé, il l'agrandirait et en construirait un autre dans la municipalité de Sainte-Julie.

« Nous avons des lettres d'intention d'entreprises prêtes à venir à Sainte-Julie », dit **Sylvain Berthiaume**, directeur général du CLD. Le nouveau CNE aurait une vocation différente de celui de Varennes, et se concentrerait dans les entreprises du domaine des communications.

« La demande explose », dit **Mario De Tilly**, directeur général du **CLD Les Maskoutains** à Saint-Hyacinthe. « Les industriels ont pris la pleine mesure de cet instrument. »

À la fin de l'année, le CNE de Saint-Hyacinthe devrait loger une douzaine d'entreprises dont l'effectif sera de l'ordre de 150 personnes.

Le CNE de Saint-Jean-sur-Richelieu en est à sa seconde expansion. Il abrite huit entreprises locataires et trois autres doivent s'y joindre aussitôt que l'espace sera disponible.

#### Créer une masse critique

La Montérégie compte neuf CNE situés dans les villes de Bromont, de Longueuil, de Saint-Hyacinthe, de Saint-Jean-sur-Richelieu, de Salaberry-de-Valleyfield, de Varennes, de Saint-Hilaire, de Saint-Joseph-de-Sorel et d'Acton Vale.

Les entreprises de la nouvelle économie qui s'installent dans un CNE ont droit pendant 10 ans à un crédit d'impôt équivalant à 40 % du salaire des employés admissibles jusqu'à concurrence de 15 000 \$ par année, par employé.

« Il est certain que ce programme est porteur », dit M. Berthiaume. « Il permet de créer une masse critique d'entreprises. Il y a peut-être déplacement de main-d'oeuvre, mais, globalement, il y a surtout création nette d'emplois dans des activités novatrices. » (AD) ■



## Pour ceux qui veulent accroître leur productivité

De nombreuses entreprises réagissent à l'intensification de la concurrence mondiale en se dotant de technologies modernes et en augmentant leur productivité.

La BDC offre maintenant un mode de financement innovateur et d'une grande souplesse, conçu pour aider les entreprises de fabrication bien établies à acquérir l'équipement de pointe dont elles ont besoin pour accroître leur compétitivité et s'assurer une croissance soutenue : le prêt Productivité Plus.

Pour en savoir plus sur le prêt Productivité Plus et sur nos autres produits financiers non conventionnels, communiquez avec la BDC dès aujourd'hui !

1 888 INFO BDC / [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)



La Banque de développement du Canada  
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME

Canada



## L'Université de Montréal en Montérégie.

Informez-vous sur les cours offerts par six facultés et couvrant les domaines suivants : la communication, les cours de langues, la gestion, l'informatique, l'intervention, la santé et la théologie.

#### Campus Longueuil

Complexe Saint-Charles  
1111, rue Saint-Charles Ouest  
Tour Ouest, 6<sup>e</sup> étage, porte 604  
450 651-4777  
1 877 651-4777  
[www.campusregionaux.umontreal.ca](http://www.campusregionaux.umontreal.ca)

Université   
de Montréal

## Les grandes coopératives, un outil de levier

La **Coopérative de développement régional de la Montérégie** compte sur l'appui des grandes coopératives pour propager le modèle coopératif dans la région.

La région a une solide tradition coopérative, en particulier dans le domaine agricole, et est au premier rang des régions québécoises.

Selon le ministère de l'Industrie et du Commerce, les entreprises coopératives montréalaises employaient 4 030 personnes et avaient un chiffre d'affaires de plus de 1,7 milliard (G\$) en 1999.

La Montérégie doit sa première place au milieu agricole. Les 24 coopératives de producteurs et leurs 8 495 membres avaient réalisé un chiffre d'affaires de 1,6 G\$ et employaient 3 195 personnes. Ces chiffres ne tiennent pas compte du bilan des **Caisses Desjardins**.

**Claire L'Heureux**, directrice générale de la Coopérative de développement régional, y voit une force de développement.

« Le fait que nous ayons de grandes coopératives agricoles dans notre région nous donne un bon exemple. Les gens voient ce que le modèle coopératif apporte. »

Le mouvement coopératif montréalais s'appuie sur 234 coopératives auxquelles il faut ajouter 81 caisses Desjardins et leurs 17 centres financiers.

« Le potentiel coopératif est sous-exploité en Montérégie. Notre stratégie s'appuie sur la force d'un réseau coopératif dont font partie les grandes coopératives agricoles. Notre mission est d'aller les chercher pour leur faire jouer un rôle de levier. »

Outre les coopératives agricoles, la Montérégie a 167 coopératives de consommateurs dont 136 en habitation et 13 en milieu scolaire.

Depuis un an, la Coopérative de développement a lancé une dizaine de coopératives. (AD) ■

# Bromont, une ville de plus en plus branchée

Sylvie Lemieux  
dossiers@transcontinental.ca

Le projet *Bromont, ville branchée* va bon train. Selon le directeur, **Jean-Yves Beaudoin**, d'ici le mois de juin, plus de 90 % des foyers de la municipalité profiteront d'une connexion à haute vitesse.

À peu près à la même date, on devrait procéder à la mise en ligne d'un portail qui fournira de l'information sur les services municipaux et des nouvelles sur les activités touristiques et communautaires.

Au cours des prochains mois, Bromont, qui procède à la réingénierie de ses procédés, prévoit offrir plusieurs services en ligne qui permettront aux citoyens de communiquer en interactivité avec les élus et les fonctionnaires municipaux.

Ils auront la possibilité de régler leur facture de taxes municipales par l'entremise du portail, d'accéder à la bibliothèque en ligne.

À l'automne, les citoyens devraient assister à leur premier conseil de ville branché. Les élus auront alors accès à l'information concernant les dossiers traités lors de la séance sur un ordinateur portable plutôt que sur papier.

Un récent sondage mené auprès de la population démontre que plus de 67 % des foyers sont branchés à Internet, ce qui est supérieur à la moyenne québécoise évaluée à 50 %, indique M. Beaudoin.

Par ailleurs, 72,7 % des répondants ont utilisé Internet au moins une fois par semaine. Là aussi, l'écart est important, si on compare avec les résultats de l'enquête *NE-Tendances du Centre francophone d'informatisation des organisations* (CEFRIO) disant qu'en février 2002, 56,4 % des internautes québécois naviguent sur le Web de façon hebdomadaire.

Le sondage révèle aussi que 30 % des répondants utilisent

Internet à la maison à des fins professionnelles. Au Québec, la moyenne dépasse à peine 21 % selon le CEFRIO.

« Bromont compte beaucoup de travailleurs autonomes dont plusieurs se sont récemment établis dans la région », dit M. Beaudoin.

L'arrivée de plusieurs PME a incité le CEFRIO à choisir Bromont pour mener un im-

portant projet de recherche sur le *Développement des collectivités locales et régionales par les technologies de l'Information*.

Des chercheurs provenant de différentes universités québécoises sont en train d'analyser comment les TI peuvent avoir une incidence sur le développement économique régional, explique **Norman**

**Roy**, directeur de projet.

Plus d'un million de dollars sera investi dans cette recherche qui est aussi menée à Rimouski et dans la Vallée du Saint-Maurice.

En attendant les résultats qui devraient être connus à l'automne 2003, l'équipe du projet Bromont, ville branchée poursuit son travail avec l'aide de ses différents partenaires,

dont **Vidéotron Communications**, **IBM**, le **Mouvement des caisses Desjardins**, le **Cégep de Granby Haute-Yamaska** qui ont accordé un appui financier de plus de un million de dollars à la **Corporation Bromont collectivité ingénieuse** qui gère le projet.

Québec participe aussi au financement à hauteur de 1,6 M\$. ■

MATIÈRE PREMIÈRE



L'INNOVATION!

**Chef de file** dans la production de bioxyde de titane, QIT-Fer et Titane est aussi réputée mondialement pour sa **fonte** et son **acier** de qualité exceptionnelle. Un **gisement** imposant et surtout, un judicieux alliage de **compétences** et de force créatrice lui permettent d'être à l'**avant-garde** et de développer un **savoir-faire** unique en métallurgie.

une force mondiale

[www.qit.com](http://www.qit.com)



QIT-Fer et Titane

## La Commission des normes du travail, votre partenaire privilégié!

Afin de vous aider à appliquer adéquatement les conditions de travail prévues par la loi, la Commission des normes du travail vous offre des services d'aide conseil, des séminaires de formation ainsi qu'un service de renseignements téléphoniques. Contactez-nous ou visitez notre site Internet.

**Dans la région de la Montérégie, nos bureaux sont situés à l'adresse suivante :**

Direction régionale  
de la Montérégie  
Place Montérégie  
Bureau 300  
101, boulevard Roland-Therrien  
Longueuil (Québec) J4H 4B9

TÉLÉPHONE  
(450) 928-5000

AILLEURS AU QUÉBEC, SANS FRAIS  
1 800 265-1414

INTERNET  
[www.cnt.gouv.qc.ca](http://www.cnt.gouv.qc.ca)



Commission  
des normes  
du travail

Québec

# Sursis pour la Faculté de médecine vétérinaire

L'American Veterinary Medical Association renouvelle en partie l'accréditation de l'établissement jusqu'en décembre 2003

Sylvie Lemieux  
dossiers@transcontinental.ca

La Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal, à Saint-Hyacinthe, a accueilli avec soulagement le renouvellement partiel de son accréditation par l'American Veterinary Medical Association (AVMA) jusqu'en décembre 2003.

Il reste toutefois beaucoup à faire pour que l'institution retrouve son agrément complet perdu en 1999.

Au cours des derniers mois, la Faculté a entrepris d'importants travaux de modernisation qui ont nécessité des investissements de 40 M\$ par le gouvernement québécois.

Cet argent a également permis l'embauche d'une dizaine de professeurs, l'élaboration de plans d'agrandissement et l'achat d'équipements.

Ces efforts ont convaincu l'AVMA, l'organisme responsable de la reconnaissance des facultés vétérinaires en Amérique du Nord, d'accorder un nouveau délai à l'institution de Saint-Hyacinthe.

D'autres travaux, dont le

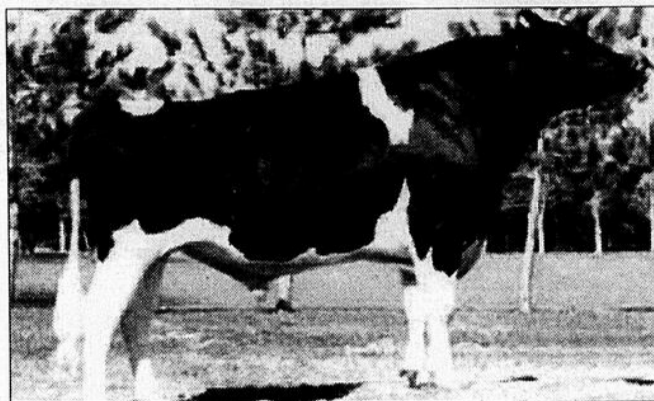
coût est évalué à 60 M\$, sont toutefois nécessaires pour compléter la cure de rajeunissement, dit Youssef ElAzhary, vice-doyen à la recherche et au développement. Des pourparlers sont en cours avec le gouvernement fédéral pour l'obtention de ce financement.

## Pas la seule dans cette situation

La Faculté de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe n'est pas la seule à vivre cette situation puisque les trois autres facultés canadiennes situées à Guelph, à Saskatoon et à l'Île-du-Prince-Édouard ont des infrastructures jugées déficientes par l'AVMA. Ensemble, elles réclament un appui financier du fédéral qui se fait toujours attendre.

L'enjeu est majeur puisque l'accréditation est essentielle pour la reconnaissance des diplômés de la Faculté de médecine vétérinaire.

Selon M. ElAzhary, une décote ne nuirait pas seulement au fonctionnement de l'institution, mais aurait aussi un impact sur toute l'industrie agroalimentaire et, consé-



Le clonage du taureau Starbuck a été réalisé par des chercheurs de l'Université de Montréal. Starbuck est mort en 1998, mais il a un clone qui va poursuivre son travail de reproducteur. Pendant sa carrière, Starbuck a produit 685 000 doses de sperme pour insémination artificielle. Il serait le père de 200 000 vaches. La génétique de cet animal améliorerait la quantité et la qualité du lait.

quemment, sur la population en général si les vétérinaires ne sont plus reconnus pour délivrer les certificats d'importation et d'exportation des viandes.

La phase II des travaux de modernisation vise plus particulièrement l'amélioration des salles d'autopsie qui datent de plus de 20 ans et du laboratoire de diagnostic.

« On n'a pas le niveau sanitaire requis pour faire l'analy-

se d'échantillons de tissus animaux soupçonnés de maladies bactériennes ou de virus exotiques », dit M. ElAzhary.

## Une belle lancée

Ces difficultés surviennent au moment où la Faculté de médecine vétérinaire connaît une hausse des inscriptions. Elle accueille actuellement plus de 650 étudiants aux trois cycles d'études.

Ses budgets de recherche sont aussi à la hausse, atteignant 5 M\$. En quatre ans, la Faculté a doublé les montants à la recherche. L'expertise des chercheurs de la Faculté est de plus en plus reconnue dans les domaines de la reproduction animale, des maladies infectieuses du porc et en salubrité des viandes, entre autres.

L'institution universitaire joue un rôle majeur dans plusieurs projets de développement économique de la région de Saint-Hyacinthe.

Elle est un des partenaires dans l'implantation de la nouvelle Cité de la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire et agroenvironnementale. Elle participe aussi à l'organisation du premier Sommet vétérinaire international qui devrait avoir lieu à Saint-Hyacinthe en mai 2004.

« L'événement pourrait devenir un rendez-vous tous les deux ans pour les chercheurs et les représentants de l'industrie », dit M. ElAzhary.

La première édition du sommet devrait coïncider avec l'inauguration des nouveaux locaux de l'Institut de bio-

technologie vétérinaire et alimentaire (IBVA). Créé en 1997 grâce à un partenariat avec le Centre de recherche et de développement sur les aliments, l'IBVA encourage les partenariats avec l'industrie et le transfert des technologies vers les entreprises.

« L'IBVA vise à développer des produits qui ne font pas l'objet de recherche dans le réseau universitaire, dit M. ElAzhary. On veut offrir une plus-value dans des domaines de recherche comme l'innocuité et la salubrité des aliments qui étaient jusqu'à présent la chasse gardée des multinationales. L'argent recueilli va servir au financement d'autres projets de recherche. »

Par ailleurs, en septembre 2004, la Faculté devrait offrir un nouveau baccalauréat en biotechnologie qui pourrait accueillir une quarantaine d'étudiants par année. L'objectif du programme est de former des spécialistes pour l'industrie agroalimentaire et des biotechnologies. On veut également favoriser la poursuite vers des études supérieures, précise M. ElAzhary. ■



## EN MONTRÉGIE L'INGÉNOSITÉ NOUS EMBALLE

Concevoir, transformer, usiner. En investissant dans les entreprises de la Montérégie qui donnent une valeur ajoutée à l'économie québécoise, nous engageons des capitaux, élargissons leurs marchés et façonnons leur croissance. Ensemble, nous créons de nouvelles richesses. Et l'idée nous emballe.



M. René Beaulieu, ing.  
directeur général

Fonds régional de solidarité FTQ  
Montérégie  
Bureau 109  
923, boul. du Séminaire Nord  
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)  
J3A 1B6  
(450) 359-3776  
www.mon.fondsreg.com  
info@mon.fondsreg.com

**FONDS**  
régional de solidarité FTQ  
Montérégie

À l'affût des besoins actuels et futurs de ses clients, l'usine Beauharnois située à Melocheville fournit principalement le marché de l'automobile. Elle se distingue par ses lingots de haute qualité, ajustés selon les spécifications particulières de ses clients.

Par sa politique santé sécurité environnement et son programme d'investissement communautaire axé sur le développement durable, l'éducation, la science et les activités communautaires, Alcan vise à demeurer un partenaire privilégié au sein des communautés où elle opère.

automobile . composites . profilés . transport . produits laminés . câbles . canettes . emballage de produits alimentaires, pharmaceutiques, soins personnels, cosmétiques et de spécialités .



www.alcan.com

vos idées prennent forme

# AUTOMOBILE

LES AFFAIRES



## Les utilitaires sport, un créneau alléchant



Gabriel Gélinas

dossiers@transcontinental.ca

**L**es véhicules utilitaires sport (VUS) s'imposent comme l'un des créneaux plus lucratifs de l'heure.

Pas étonnant que les manufacturiers multiplient les nouvelles versions; quant aux rares qui étaient absents de cet alléchant marché, ils n'hésitent pas à entrer dans la ronde.

Réputé pour ses berlines et ses familiales, **Volvo** était de

ceux-là. Cette époque est révolue car dès l'automne, le **XC 90** sera disponible chez les concessionnaires canadiens, sous le millésime 2003.

Pour cette première incursion dans ce créneau, la firme suédoise a préféré y aller avec un hybride plutôt qu'un utilitaire au sens propre.

Chez **Volvo**, on définit le **XC 90** non pas comme un VUS, mais comme un VLT, soit un *véhicule loisir travail*. À ce titre, le **XC 90** se pose en rival des **Subaru Forester**, **Toyota Highlander** et **Lexus RX 300**, qui se rapprochent davantage d'une automobile que d'une camionnette.

Comme ces modèles, le **XC 90** repose d'ailleurs sur le châssis d'une berline. Sa plate-forme est celle de la **S80**, qui

Pour une première incursion dans les utilitaires sport, **Volvo** a préféré y aller avec un hybride plutôt qu'un utilitaire au sens propre.

trône au sommet de la gamme **Volvo**, et qui prête également son V6 de 2,9 litres muni de deux turbocompresseurs, qui

font grimper la puissance à 268 chevaux.

La version de base reçoit elle aussi une mécanique turbocompressée, soit un cinq cylindres de 2,5 litres (208 chevaux). Un système de rouage intégral à commande électronique est également de la partie.

Et qui dit **Volvo**, dit sécurité; le **XC 90** regorge de dispositifs à la fine pointe dans ce domaine, qu'il s'agisse des rideaux gonflables pour les occupants des trois rangées de sièges, ou des sièges à système de protection anti-contrechocs (**WHIPS**). Sur le plan de la sécurité active, mentionnons le nouveau système de contrôle de stabilisation en roulis, qui vise à réduire le risque de tonneau.

### Honda Pilot

Ce n'était également qu'une question de temps avant que **Honda** ne tente une première

incursion dans le segment des VUS intermédiaires. Oh ! il y avait bien le **Passport**, mais il s'agissait d'un **Isuzu Rodeo** réétiqueté **Honda**, réservé exclusivement au marché américain.

Le nouveau **Pilot**, qui fera ses débuts cet été comme modèle 2003, est un pur produit **Honda**, puisqu'il reprend la plate-forme et les organes mécaniques de la minifourgonnette **Odyssey**, tout comme le **MDX**, jumeau du **Pilot** vendu sous la bannière **Acura**.

Comme ces derniers, le nouveau VUS de **Honda** fait appel à une carrosserie monocoque, dont la liaison au sol est assurée par une suspension à quatre roues indépendantes.

Ces trois véhicules se partagent également un V6 de 3,5 litres à calage variable des soupapes (**VTEC**), qui génère 240 chevaux. Le rouage inté-

gral est assuré par le système **VTM-4**, qui surveille continuellement l'état dynamique du véhicule et répartit le couple moteur entre les roues avant et arrière afin d'assurer une adhérence optimale en toute situation.

Finalement, les écologistes, qui ne prisent guère ce genre de véhicule, seront heureux d'apprendre que le **Pilot** sera un véhicule à faibles émissions (**LEV**) et que ses composants seront recyclables à 90 %.

LA SUITE SUR  
LES UTILITAIRES SPORT  
EN PAGE 54

SITES CLÉS  
lesaffaires.com  
Tapez le mot suivant  
Auto OK

## Kia reprend du poil de la bête



Kia Sorento

Après des débuts difficiles, la firme coréenne **Kia** ne cesse de reprendre du poil de la bête. Son intégration à la grande famille **Hyundai** y est pour beaucoup : la berline **Magentis** est une copie conforme de la **Sonata**, tandis que le moteur de la minifourgonnette **Sedona** vient de la **Hyundai XG 350**.

Or, tant la **Magentis** que la **Sedona** ont obtenu de très bons commentaires de la part des chroniqueurs spécialisés.

Jamais deux sans trois, dit l'adage; le nouveau véhicule utilitaire sport (VUS) de **Kia**, le **Sorento**, semble promis lui

aussi à un brillant avenir. Comme la **Sedona**, il a recours aux services du V6 de 3,5 litres de **Hyundai**, qui délivre 195 chevaux.

Pour sa première incursion dans le créneau des VUS intermédiaires, **Kia** a choisi de proposer deux modes de rouage intégral. La version de base (**LX**) est munie d'un commutateur au tableau de bord qui permet de passer de deux à quatre roues motrices à la volée. Un cran plus haut, les versions **EX** et **EX Luxury** ont droit au rouage intégral permanent.

Comme tous les modèles **Kia**, le nouveau **Sorento** sera protégé par une des meilleures garanties de base de l'industrie automobile, d'une durée de cinq ans ou 100 000 kilomètres. (GG) ■

## Le Mercedes G500 marie l'opulence et la virilité

On pourrait définir le *Mercedes G500* comme un croisement entre un *Range Rover* et un *Hummer*. Cet utilitaire germanique possède l'opulence du premier et l'allure virile du deuxième. Pas étonnant, du reste, puisque tant le *Hummer* que le *G500* ont des origines militaires. Autre point en commun, et non le moindre : ces trois véhicules tout-terrains exigent un déboursé qui dépasse la barre des 100 000 \$.

Même s'il semble tout droit sorti du surplus de l'armée, le *G500* n'en propose pas moins le raffinement auquel on est en droit de s'attendre d'un véhicule de ce prix, tant sur les plans de l'aménagement intérieur que de la mécanique. Le V8 de 5 litres est le même qu'on retrouve sous le capot des luxueuses berlines et des sportives de Mercedes, tandis que la fiche technique s'enrichit d'une pléthore de dispositifs de sécurité active et passive.

Qui plus est, le *G500* est entièrement fabriqué à la main.

Mais s'il est à l'aise sur les grands boulevards, c'est aussi, et surtout, un redoutable tout-terrain, avec sa boîte de vitesses à cinq rapports, ses trois boîtiers de transfert verrouillables et ses deux différentiels autobloquants, que le conducteur peut activer à son gré. (GG) ■



Mercedes G500

## Range Rover : la tradition est sauve

Résumons : le nouveau *Range Rover* est un véhicule utilitaire britannique, dont la marque appartient au géant *Ford* et dont la mécanique est d'origine allemande. « Ah ! la mondialisation ! » direz-vous. Parlons plutôt d'une saga, qui a commencé avec l'acquisition du groupe *Rover* par la firme bavaroise *BMW*, en 1994, pour se terminer par le démantèlement du groupe et la reprise de la division *Land Rover* par *Ford*.

Malgré tout, la tradition est sauve. Le *Range Rover* de troisième génération épouse des formes qui évoquent celles de ses prédécesseurs, de sorte qu'on le reconnaît au premier coup d'oeil.

À l'intérieur, les boiseries (cerisier ou ronce de noyer) se marient à une sellerie de cuir *Blenheim* ou *Oxford*. Mais tradition n'égale pas conservatisme : la direction à billes, les suspensions à essieux rigides et le châssis en échelle font place à des solutions plus modernes.

Sous le capot, le vénérable V8 de 4,6 litres a tiré sa révérence au profit d'un autre V8, d'origine *BMW* cette fois. Malgré une réduction de la cylindrée (4,4 litres), la puissance grimpe de 60 chevaux, pour un total de 282. Ce qui n'est pas un luxe, compte tenu de la masse à mouvoir (plus de 2 500 kg). Des dimensions accrues à tous les chapitres sont à l'origine de cet embonpoint.

Le prix est, lui aussi, titanesque, avec une facture qui dépasse 105 000 \$. Cela fait également partie de la tradition... (GG) ■

## Dites adieu au chiro !

Ce n'est un secret pour personne : le *Hummer* traditionnel, le *H1*, est un véhicule militaire transformé à la hâte en utilitaire de luxe. Son petit frère, le *H2*, a cependant été conçu pour la grande série.

Autrement dit, vous ne serez pas obligé de passer chez le chiro après une randonnée à bord de ce véhicule...

Malgré son allure imposante, le *H2* est plus compact que le *H1*. Mais ce n'est pas un utilitaire de poche pour autant, puisqu'il repose sur la plate-forme des *Chevrolet Tahoe* et *GMC Yukon*. Le V8 *Vortec* de 6 litres (325 chevaux) est le même qu'on retrouve sous le capot de l'*Escalade*, l'utilitaire de la famille *Cadillac*. Ces emprunts à *General Motors*



Hummer H2

(GM) n'ont rien du hasard car le géant américain a acquis il y a deux ans *AM General*, qui assemble les *Hummer H1*. Comme son aîné, le *H2* sera construit en Indiana et GM prévoit des ventes annuelles de 40 000 exemplaires. Toute une commande pour un véhicule dont le prix devrait dépasser la barre des 75 000 \$ ! (GG) ■

## La meilleure Mercedes SL de l'histoire

Dire que la nouvelle *Mercedes SL 500* s'est attiré des éloges est un euphémisme : depuis ses premiers tours de roue, les chroniqueurs spécialisés de partout dans le monde l'ont portée aux nues, plusieurs affirmant qu'il s'agit de la meilleure *SL* de l'histoire.

Ce qui n'est pas peu dire, quand on sait ce que ces deux lettres symbolisent chez Mercedes. Introduite en 1954, la *SL* incarne depuis la quintessence de cette prestigieuse marque. La cuvée 2003 suit les traces de ses glorieuses ancêtres, avec un style qui fera époque et une fiche technique on ne peut plus étoffée. Ce qui n'a rien d'étonnant de la part d'un constructeur à qui on doit déjà l'invention de l'*ABS*, de la traction asservie (ou antipatinage) et du correcteur d'assiette électronique (*ESP*), qui neutralise le roulis en virage.



Tout ça figure évidemment au menu de la *SL* de cinquième génération, ainsi qu'une autre trouvaille technologique : le système de freinage électronique. En gros, il s'agit d'un ordinateur relié à la pédale par des capteurs, qui répartit le freinage à chaque roue. Les dispositifs de sécurité passive sont aussi légion.

Le gros V8 de 5 litres à double arbre à cames en tête et trois soupapes par cylindre fait pardonner sa gourmandise par sa propreté ; en effet, il correspond aux nor-

mes *ULEV (Ultra Low Emission Vehicle)*. Ce qui ne nuit en rien à ses performances, avec 302 chevaux qui ne demandent qu'à être sollicités.

Mais la grande particularité de la *SL 500*, c'est son toit rigide qui, une fois en place, transforme le cabriolet en coupé. Le toit ne met que 16 secondes à se rétracter ou se remettre en place et l'opération est, bien sûr, entièrement automatisée. Pour acquérir ce futur classique, il faut déboursier la modique somme de 124 900 \$. (GG) ■

# VOLVO

pour la vie



VOLVO V40



VOLVO S40

## 449\$

/mois + taxes

## 0\$

Dépôt de sécurité

0\$ comptant + 0\$ 1<sup>er</sup> versement  
Location 48 mois  
20,000 km/année  
Transport et préparation  
1050 \$ + taxes à la livraison

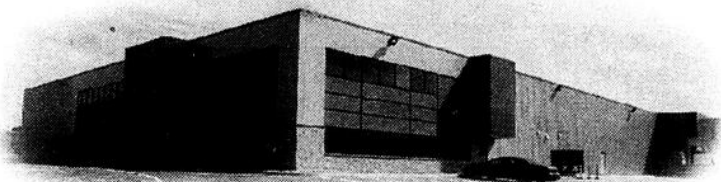
John  
**SCOTTI**  
VOLVO

4315, Métropolitain Est, Saint-Léonard  
Tél. : (514) 725-9394

BÂTIMENTS D'ACIER

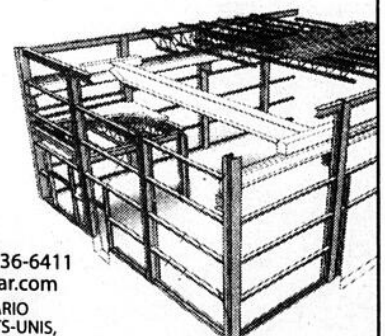
# FINAR

PLUS... QUE DE L'ACIER



BÂTIMENTS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX  
DESIGN BUILD

Notre équipe d'ingénieurs réalise pour vous  
la conception et le design de vos projets



S/S Québec Téléphone: (418) 836-6411  
www.finar.com finarc@finar.com  
PRÉSENT AU QUÉBEC, EN ONTARIO  
DANS LES MARITIMES ET AUX ÉTATS-UNIS,  
SANS FRAIS 1-(800) 267-2411

# La CTS donne un nouvel élan à Cadillac

Gabriel Gélinas

dossiers@transcontinental.ca

Après la très puissante STS et la décevante Catera, la CTS vient donner un souffle nouveau à la plus prestigieuse des marques de General Motors.

Conçue afin d'attirer chez Cadillac une clientèle plus jeune, la CTS joue avec aplomb la carte de l'audace en présentant une carrosserie ciselée au scalpel, inspirée des voitures concepts Imaj et Evoq, qui ne fait pas nécessairement l'unanimité mais qui a toutefois le mérite d'attirer l'attention.

En prenant place au volant, vous remarquerez immédiatement que les sièges sont beaucoup plus moulants que ceux des autres modèles de la marque, ce qui laisse entrevoir un dynamisme plus relevé.

De plus, les traditionnelles moulures de bois ne se retrouvent que sur une partie du volant, sur le pommeau du levier de vitesse et sur les portières; elles ont cédé le pas à un océan de plastique gris sur la planche de bord ce qui fait nettement plus Pontiac que Cadillac.

## Côté performance

Sur la route, on constate rapidement que la tenue dans les virages est à des années-lumière des rutilantes Cadillac d'autrefois. En effet, le châssis de la CTS est extrêmement rigide et les suspensions calibrées en fonction d'une conduite sportive.

La CTS est animée par un V-6 de 3,2 litres qui développe 220 chevaux. Ce moteur peut être jumelé à une transmission manuelle à cinq vitesses ou à une automatique à cinq rapports, les deux ayant été développées par la firme allemande Getrag.

Malgré ce beau pedigree sur papier, les performances en accélération sont quelque peu décevantes puisque la puissance du moteur est un peu juste et que le poids de l'auto (plus de 1 600 kilos) est relativement élevé.

Mon essai de la CTS a été fait au Québec vers la fin du mois de mars, et j'ai pu alors constater que cette voiture était sensible aux conditions d'hiver. La portière côté conducteur a gelé à trois reprises par une température de moins 15 degrés Celsius, et le ventilateur du système de chauffage est particulièrement bruyant à certaines occasions.

De plus, la monte pneumatique de série (Goodyear Eagle RS-A) s'est avérée totalement inadaptée à la conduite sur neige, provoquant l'intervention continue de la traction asservie et

empêchant la voiture de gravir les pentes enneigées des rues de l'arrondissement Notre-Dame-de-Grâce. Il a d'ailleurs fallu chercher longtemps le bouton servant à désactiver la traction asservie puisqu'il a été logé à l'intérieur du coffre à gants, plutôt que sur la console centrale ou près du levier de

vitesse comme c'est maintenant la norme.

Malgré ces réserves formulées au sujet de la conduite en hiver, et dont certaines peuvent être corrigées simplement en équipant la voiture de pneus d'hiver adéquats, la CTS étonne par son comportement routier inspiré et son confort remarquable. ■

La Cadillac CTS présente une carrosserie ciselée au scalpel, inspirée des voitures concept.



ET DIRE QUE SES PLUS BEAUX ATTRAITIS SE CACHENT SOUS LE CAPOT.

Pour concevoir une excellente voiture sport, il faut savoir miser sur ce qui compte vraiment. Une utilisation plus généreuse de l'aluminium procure agilité et rapidité à la nouvelle Impreza WRX. Mais ses plus beaux attraits sont sans conteste son moteur turbocompressé de 227 chevaux et sa traction intégrale éprouvée dans les rallyes.

Un coup d'œil suffit à vous faire tomber sous le charme. Et encore, c'est en prenant le volant de ce bolide inspiré de la voiture phare du Championnat canadien des rallyes de l'an dernier que vous saurez toute la beauté qui l'habite.

1 800 876 4AWD

**WRX**  
IMPREZA

**SUBARU**  
L'attraction intégrale

# Nissan joue la carte de la nostalgie

Gabriel Gélinas  
dossiers@transcontinental.ca

À l'instar de la nouvelle MINI, de la Thunderbird et de la New Beetle, la Nissan 350 Z joue la carte de la nostalgie. Voyant que le rétro fait recette dans l'industrie automobile, le constructeur nippon a décidé de ressusciter un classique datant de l'époque où ses voitures

étaient vendues sous le nom Datsun : la Z.

La première du nom, la 240 Z, appartient en effet au club très sélect des voitures cultes, une rareté dans la production automobile japonaise. Lancée en octobre 1969 (sous le millésime 1970), la 240 Z fut la première sportive nipponne qui parvint à percer le marché américain. Voilà pour la petite histoire.

Rebaptisée 350 Z – le chiffre désignant la cylindrée du moteur – la sportive de la famille Nissan reprend l'architecture de son aïeule, avec son moteur avant et ses roues motrices arrière, ainsi que ses grandes lignes, avec un long capot et une partie arrière tronquée. Sous le capot niche un superbe V6 de 3,5 litres, bon pour 280 chevaux, qui pourra être jumelé, au choix, à une boîte

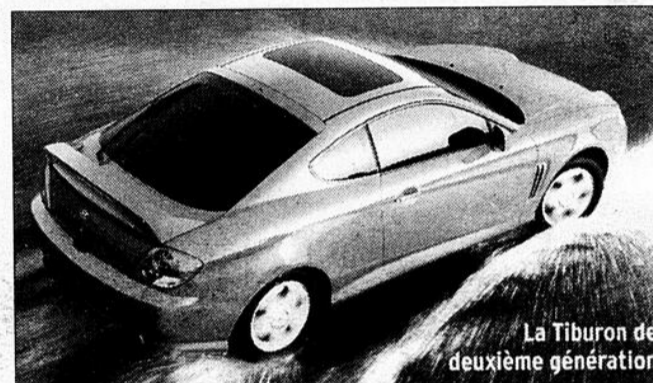
manuelle à six rapports ou automatique à cinq rapports.

Millésimée 2003, la Z sera offerte en trois versions, dont les prix se situent sous la barre des 50 000 \$, soit un peu moins de 45 000 \$ pour les versions Performance et Tourisme, et 46 500 \$ pour la version Pulsion. ■



Nissan 350Z 2003

## La Tiburon passe en 6<sup>e</sup> vitesse



La Tiburon de deuxième génération

Avec la Tiburon, Hyundai a réussi sa première incursion dans le segment des coupés sport. Fidèle au credo de la firme coréenne, la Tiburon se démarquait par son rapport qualité-prix alléchant, tout en proposant un agrément de conduite étonnant. Mais il lui manquait de la puissance pour pouvoir inquiéter sérieusement ses rivaux.

Les Acura RSX, Mercury Cougar et autres Toyota Celica n'ont qu'à bien se tenir puisque la Tiburon de deuxième génération propose désormais une motorisation à six cylindres. Le quatre cylindres de 2,0 litres (140 chevaux) est toujours de la partie, mais les versions GT et GS-R peuvent recevoir un V6 de 2,7 litres, celui-là même qu'on retrouve sous le capot de la berline Sonata et de l'utilitaire Santa Fe.

Ses 181 chevaux, son couple généreux, ainsi qu'une boîte manuelle à six rapports devraient contenter les amateurs de performance. Les esprits plus pratiques se réjouiront pour leur part des roues motrices à l'avant et de la présence d'un hayon à l'arrière. Le prix demeure concurrentiel : il s'échelonne de 19 995 \$ à 28 795 \$. (GG) ■

## Infiniti perce la muraille allemande

Les Japonais semblent avoir enfin trouvé la recette pour percer la muraille allemande dans le créneau des berlines compactes de luxe.

Après Lexus, avec sa IS 300, c'est Infiniti qui vient d'accoucher d'une berline sport digne de ce nom. La G35 s'apprête à prendre le relais de la défunte G20 qui, malgré d'indéniables qualités routières, n'a jamais réussi à s'imposer. Il faut dire que cette fois, la division de prestige de Nissan n'a pas commis l'erreur d'aller à la guerre avec un tire-poils.

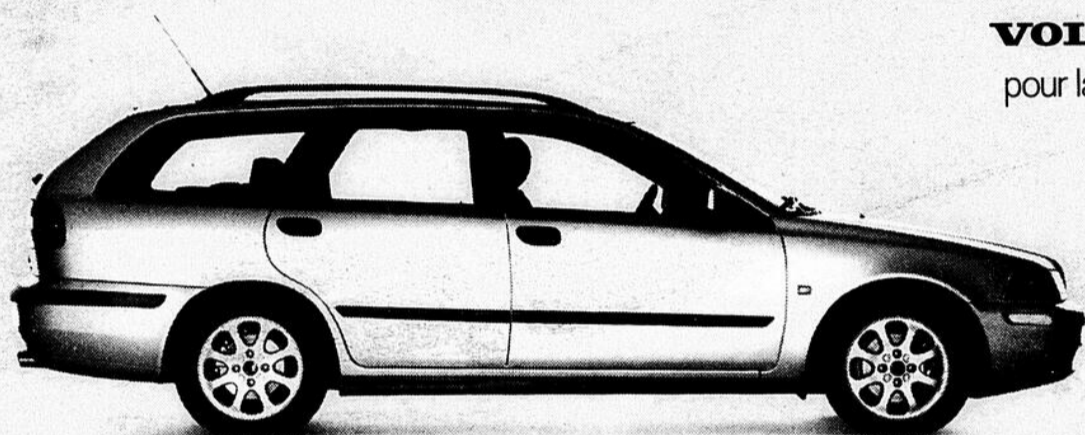
La nouvelle G35 (2003) repose sur le châssis d'une réputée sportive japonaise, la Skyline, qu'elle partage par ailleurs avec la future Nissan Z. Elle reprend également le moteur de celle-ci, soit un V6 de 3,5 litres, qui délivre 260 chevaux sous le capot de la G35.

Et comme ses rivaux de chez BMW, Mercedes et Lexus, ses roues motrices sont désormais à l'arrière, ce qui réjouira les puristes. Une panoplie d'accessoires électroniques est aussi au menu : ABS, EBD, TCS, VDC...

Tout ça pour un prix inférieur à 50 000 \$ : de 38 900 \$ à 46 600 \$ plus précisément. (GG) ■



Infiniti G35



**VOLVO**  
pour la vie

**V40 449\$+**  
VOLVO /mois (48 mois)

**LA V40: QUAND EST-CE QU'ON PART?**

BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • ANTIBROUILLARD ARRIÈRE • 33,5 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE • ROUES EN ALLIAGE DE SÉRIE • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL AVEC SACS GONFLABLES LATÉRAUX • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À 7 HAUT-PARLEURS • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDE AVEC SYSTÈME D'ALARME

Accompte : ..... \$ 000,00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000,00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 000,00  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 000,00  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

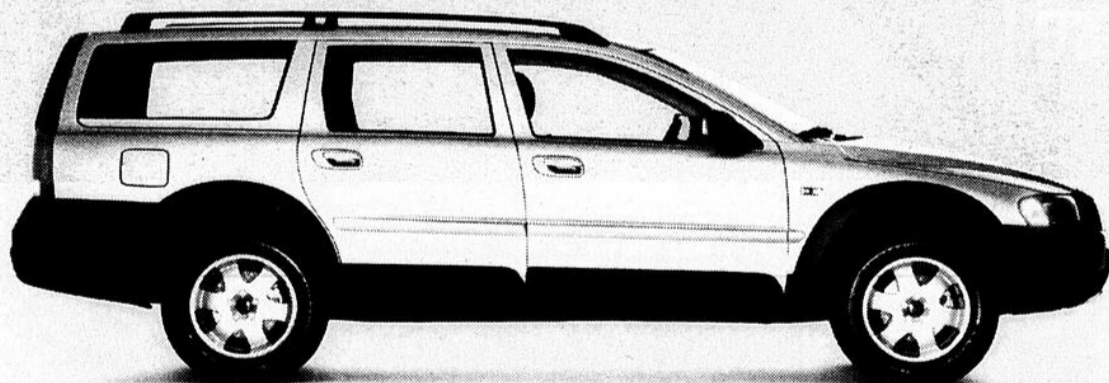


**V70 499\$+**  
VOLVO /mois (48 mois)

**LA V70: PLEINE À CRAQUER DE CARACTÉRISTIQUES.**

BOÎTE DE VITESSES MANUELLE À 5 RAPPORTS • LECTEUR CD ENCASTRÉ DANS LE TABLEAU DE BORD • 37,5 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE • ROUES EN ALLIAGE DE SÉRIE • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDE AVEC SYSTÈME D'ALARME • PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE À DEUX ZONES

Accompte : ..... \$ 2875,00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000,00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 498,82  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 3373,82  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus



**V70 XC 599\$+**  
VOLVO /mois (48 mois)

**LA V70 XC: TOUT CE QU'IL FAUT, OÙ QUE VOUS ALLIEZ.**

BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE GEARTRONIC À 5 RAPPORTS AVEC MODE HIVER • ROUES EN ALLIAGE DE SÉRIE • SYSTÈME ANTIVOL AVEC IMMOBILISATEUR • 37,5 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTI-CONTRECOUP • CHAÎNE AUDIOPHONIQUE AM/FM DE QUALITÉ SUPÉRIEURE AVEC CHANGEUR CD ENCASTRÉ DANS LE TABLEAU DE BORD • SELLERIE EN CUIR

Accompte : ..... \$ 4795,00  
Dépôt de garantie : ..... \$ 000,00  
Premier paiement mensuel : ..... \$ 598,98  
Montant dû à la livraison : ..... \$ 5393,98  
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus

**VOUS PENSEZ À VOS VACANCES? LAISSEZ-VOUS EMPORTER!**

LA SUITE À VOLVOCANADA.COM ET CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

- |   |  |  |   |  |   |   |
|---|--|--|---|--|---|---|
| <b>Laval</b><br>VOLVO LAVAL<br>dir. de Boutwell St-Martin Auto<br>1430, boul. St-Martin Ouest<br>(450) 667-4980 | <b>Brossard</b><br>VOLVO DE BROSSARD<br>9405, boul. Taschereau<br>(450) 650-8688 | <b>Montréal</b><br>UPTOWN VOLVO<br>4000, rue Paris<br>(514) 737-6666 | <b>Pointe-Claire</b><br>VOLVO POINTE-CLAIRE<br>15, Auto Plaza<br>(514) 630-3666 | <b>Saint-Léonard</b><br>JOHN SCOTTI AUTO LTÉE<br>4315, boul. Métropolitain Est<br>(514) 726-9394 | <b>Saint-Hyacinthe</b><br>AUTOMOBILES CHICOINE INC.<br>855, rue Johnson<br>(450) 771-2305 | <b>Sainte-Agathe</b><br>FRANKE VOLVO<br>180, rue Principale<br>(819) 326-4775 |
|---|--|--|---|--|---|---|

Le PDSF pour une Volvo V40 1.9T/70 2.4V/70 XC 2002 est de 32 495 \$/37 095 \$/49 495 \$ l'offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo V40 1.9T/70 2.4V/70 XC 2002 : 448,87 \$/498,82 \$/598,98 \$ par mois pendant 48 mois à un taux annuel de 3,85 %/5,9 %/5,9 %/5,9 % d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 21 581,86 \$/23 933,76 \$/28 750,00 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 14 683,80 \$/17 390,25 \$/24 059,80 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel pour la V70 2.4 et la V70 XC dû à la livraison. Le premier paiement mensuel de 448,87 \$ pour la V40 1.9T est payé par Automobiles Volvo du Canada. Dépôt de garantie non requis jusqu'au 30 avril, 2002. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frase de 0,08 \$/0,16 \$/0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Véhicules illustrés avec roues en option. L'offre s'applique aux Volvo V40 1.9T/70 2.4V/70 XC 2002 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants tant qu'il y en aura. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.



Passez en 6<sup>e</sup> vitesse !



*La nouvelle CL Type S 2003 à 6 vitesses*

Envie folle d'une conduite véritablement excitante ? La nouvelle CL Type S dotée d'une boîte manuelle à 6 vitesses à rapports rapprochés vous comblera. Et ce n'est pas tout, avec son puissant moteur VTEC de 260 chevaux, ses pneus à profil bas et sa suspension sportive, votre expérience de conduite atteindra un tout nouveau sommet. Venez en faire l'essai chez votre concessionnaire Acura le plus près, vous verrez, la CL Type S est équipée pour les personnalités de Type S. Pour plus de détails, visitez le [www.acura.ca](http://www.acura.ca) ou composez le 1 888 9-ACURA-9.



*Équipée pour les personnalités de Type S* **ACURA**

# La Mercedes Classe E prend du muscle

Gabriel Gélinas  
dossiers@transcontinental.ca

Lorsqu'elle fut introduite à la fin des années 1980, la Mercedes Classe E de première génération était considérée comme l'une des meilleures voitures au monde.

La deuxième génération, qui prit le relais en 1995, dut composer avec une concurrence plus relevée, notamment du côté de BMW, dont les berlines de Série 5 semblent avoir détrôné la Classe E dans le coeur des spécialistes.

Mais au chapitre des ventes, la Mercedes l'emporte haut la main : plus de 200 000 exemplaires trouvent preneur

chaque année, ce qui constitue le quart des ventes totales de la marque.

La Classe E de troisième génération, qui portera le millésime 2003, est attendue à l'automne. Deux versions seront proposées : E320 et E500, les chiffres désignant la cylindrée du moteur. La première fait appel à un V6 de 3,2 litres, dont la puissance se chiffre à 221 chevaux; la deuxième a recours au V8 de 5 litres, utilisé à plusieurs sauces chez Mercedes. La puissance grimpe alors à 302 chevaux, ce qui devrait assurer des performances musclées.

Comme si cela ne suffisait pas, une version gonflée par

les sorciers de la division AMG, la E55, devrait compléter la gamme à la fin de l'année prochaine. Puissance annoncée : 463 chevaux. Vous avez dit déliant ? C'est le mot. ■



Mercedes E320

## PASSAT



### La berline de l'année.

Garantie 4 ans pare-choc à pare-choc.  
Moteur turbo 170 chevaux. Climatiseur. ABS. Alarme. Vitres électriques

La nouvelle Passat  
GLS 2002

395\$

À partir de par mois\*  
Location 48 mois

Aussi taux de financement disponible à partir de 3.9%

#### \*Exclusif: CENTRE-VILLE VOLKSWAGEN

- service central avec navette pour vous reconduire au centre-ville
- support de base offert gratuit avec achat ou location d'une Passat

Êtes-vous fait pour Volkswagen? 

\* L'offre s'applique à une nouvelle Passat GLS 2001 de base, 5 vitesses, neuve. Photo à titre indicatif seulement. Versement initial de 2 770 \$ ou échange équivalent. Dépôt de garantie de 450 \$ requis à la transaction. Transport et préparation inclus. Taxe d'accise de 100 \$ sur climatiseur. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 0,12 \$ du km additionnel après 80 000 km. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Offre valide jusqu'au 30 avril 2002.

**CENTRE-VILLE**   
**VILLE**

324 Peel, Montréal (1 rue au sud de Notre-Dame)  
Téléphone : (514) 846-1717

www.centrevillevw.com

## Ferrari riposte aux Anglais

Chez Ferrari, on a toujours traité la marque rivale, Lamborghini, avec la plus grande condescendance, au point de faire comme si elle n'existait pas.

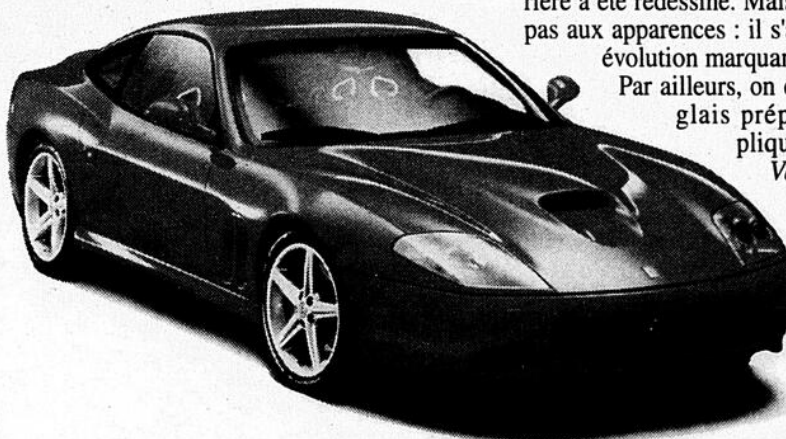
La concurrence entre italiennes, passe encore; mais il a suffi qu'une anglaise viennent tutoyer la plus puissante des Ferrari pour que ce soit le branle-bas de combat à Maranello!

À l'arrivée de l'Aston-Martin Vanquish et de son V12 de 460 chevaux, Ferrari réplique avec une cure de rajeunissement et une séance de musculation pour la 550 Maranello, qui devient 575 M Maranello.

Le chiffre change en raison d'une augmentation de la cylindrée de son V12, qui passe de 5,5 à 5,7 litres, ce qui se traduit par une puissance qui passe de 485 à 515 chevaux.

Ça ne s'arrête pas là : pour la première fois, la célèbre boîte robotisée F1 peut être accouplée au V12. On a aussi retravaillé les freins, les réglages de suspension. Et il y a le tableau de bord, complètement redessiné, dominé par un compte-tours surdimensionné placé droit devant les yeux. Tous ces changements sont invisibles de l'extérieur. Ou presque : les phares sont désormais au xénon et le becquet arrière a été redessiné. Mais ne vous fiez surtout pas aux apparences : il s'agit bel et bien d'une évolution marquante de la Maranello.

Par ailleurs, on chuchote que les Anglais préparent déjà leur réplique, avec une version Vantage de la Vanquish, dont le V12 cracherait 550 chevaux. Bref, c'est la guerre ! ■



Ferrari 575 Maranello

## Audi lance une A4 cabriolet

En découvrant sa cabriolet A4, Audi a dans sa mire les Mercedes CLK 320 et BMW Série 3 cabriolets. Comme ses rivales, elle propose une motorisation à six cylindres et peut accueillir quatre personnes à bord.

La capote est entièrement automatisée et se rétracte en seulement 24 secondes. On a aussi pris soin de l'isoler et de la munir d'une glace arrière en vitre, avec dégivreur.

Par ailleurs, la cabriolet A4 dispose d'une présentation intérieure exclusive, avec un tableau de bord redessiné et des

buses d'aération rondes, qui évoquent celles de la TT.

Contrairement à ses rivales de chez Mercedes et BMW, c'est une traction, et non une propulsion. Audi nous promet le rouage intégral Quattro pour l'an prochain.

De plus, l'arrivée des premières A4 décapotables est prévue pour septembre.

Sous le capot, on aura droit au V6 de 3,0 litres, d'une puissance de 220 chevaux. Le V6 sera jumelé à la nouvelle boîte automatique à variation continue Multitronic. ■



Audi A4 cabriolet

# INDUSTRIE ENVIRONNEMENTALE

LES AFFAIRES

## L'eau potable, une manne de 660 M\$

L'industrie québécoise accueille très favorablement le nouveau règlement sur l'eau potable



Michel De Smet  
dossiers@transcontinental.ca

**L**e nouveau règlement québécois sur la qualité de l'eau potable devrait entraîner des retombées de plusieurs centaines de millions pour l'industrie environnementale : 660 M\$ selon le gouvernement, un chiffre qui gonfle à 800 M\$ selon les porte-parole de l'industrie.

Entré en vigueur le 30 juin 2001, le nouveau règlement force les municipalités à investir dans leurs infrastructures de traitement d'eau.

« Nous pensons que le ministère de l'Environnement sous-estime les travaux. Plusieurs municipalités ne disposent que d'équipement embryonnaire pour le traitement de l'eau. Dans certains cas, ces installations sont inexistantes », dit Sylvain Laramée, directeur général de Réseau environnement, le principal regroupement de l'industrie au Québec.

### Retombées

Les dépenses que feront les municipalités profiteront à une foule d'intervenants, particulièrement les bureaux d'ingénieurs, les fabricants d'équipements, les consultants et les constructeurs de bâtiments industriels.

Le financement des coûts devrait être en très grande partie pris en charge par les municipalités. Le programme Infrastructures Québec assurera un financement de 160 M\$ assumé à parts égales par Québec et les municipalités.

Quant au programme Travaux d'infrastructure Canada-Québec, il prendra à son compte 300 M\$ financés

par le fédéral (25 %), par le provincial (25 %) et par les municipalités (50 %).

Les municipalités ont par ailleurs reçu l'assurance des ministères de l'Environnement et des Affaires municipales et de la Métropole que le gouvernement provincial fera les démarches nécessaires pour trouver la somme qui manque pour compléter le financement des coûts.

### Des normes élevées

Selon Québec, ses normes concernant la qualité de l'eau potable sont les plus élevées en Amérique du Nord.

De plus, aux cinq ans, le ministère de l'Environnement devra soumettre un rapport au gouvernement concernant la mise en oeuvre du règlement.

Ce document pourrait entraîner des modifications de normes, compte tenu du développement constant des connaissances scientifiques et techniques.

« J'ignore si nous sommes en tête du peloton à ce chapitre en Amérique du Nord, mais on s'en approche », dit Benoit Barbeau, associé de recherche de la chaire industrielle en eau potable de l'École Polytechnique.

M. Barbeau souligne que le ministère a délibérément choisi d'adopter pour son règlement une vision américaine plutôt qu'euro-péenne en privilégiant les objectifs de moyens au lieu des résultats.

« Plutôt que d'imposer des fréquences excessives de

contrôle sur une foule de micro-organismes et de substances chimiques présents dans l'eau – et pour le traitement desquels il n'existe souvent pas d'informations scientifiques fiables – le règlement québécois donne la priorité à une évaluation des capacités des installations municipales à traiter efficacement l'eau potable. »

En clair, c'est donc le système de traitement de la municipalité qui sera sur la sellette. Par exemple, le ministère de l'Environnement vérifiera si, en cas de déficience soudaine du système, d'autres procédures temporaires peuvent être mises en place le plus rapidement possible, en attendant la réparation du système.

Le règlement précise aussi la méthode pour prélever les échantillons d'eau et leur fréquence, qui varie selon le nombre d'individus servis par le réseau.

Dans les cas où le prélèvement révélerait des traces de contamination, la fréquence sera accrue. Ainsi, pour un réseau alimentant plus de 20 000 personnes, la fréquence d'échantillonnage devrait s'établir à 20 prélèvements quotidiens pendant deux jours consécutifs.

### L'eau devient de plus en plus précieuse

Des normes aussi strictes n'assurent toutefois pas totalement pour les générations à venir l'accès quasi illimité à une eau de qualité. M. Barbeau

pense que dans le futur nos habitudes de consommation changeront grandement.

« Si, hypothétiquement, l'eau venait à manquer, nous pourrions alors nous inspirer des technologies mises en place dans plusieurs États du Sud-Ouest américain, dit-il. On pourrait aussi envisager le traitement de l'eau de mer, la

technologie par osmose inverse permet actuellement de la rendre buvable. »

Ce qui, en revanche, paraît inévitable aux yeux de M. Barbeau, c'est que les Québécois adopteront progressivement une attitude différente face à l'eau.

« Elle nous est toujours apparue comme une ressource iné-

puisable. Un jour, nous la considérerons précieuse. Elle sera alors bien plus coûteuse qu'aujourd'hui. »

**SITES CLÉS**  
lesaffaires.com  
Tapez le mot suivant  
Environnement


## L'ENVIRONNEMENT, AU CŒUR DE NOS PRIORITÉS

Le Salon des technologies environnementales représente une occasion privilégiée pour développer des réseaux d'affaires entre les divers acteurs du domaine environnemental. Il permet également d'aborder les grands défis de l'heure en environnement notamment la gestion de l'eau potable, des matières résiduelles et des sols contaminés, la prévention de la pollution de l'air et les changements climatiques.

Le gouvernement du Québec est fier de s'associer, à titre de partenaire officiel, au Salon des technologies environnementales.


En collaboration avec: ministère de l'Industrie et du Commerce, ministère de l'Environnement, ministère des Affaires municipales et de la Métropole et RECYC-QUÉBEC.

**www.csmoe.org**

 **COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DE L'ENVIRONNEMENT**

Depuis cinq ans, partenaire incontournable dans le développement concerté de la main-d'œuvre en environnement

Pour nous joindre :  
Tél. : 514.987.6683 Téléc. : 514.987.3063  
Courrier électronique : info@csmoe.org Site web : www.csmoe.org

**Québec**   
On prépare l'avenir

# La petitesse du marché condamne l'industrie à exporter

Pierre Vallée  
dossiers@transcontinental.ca

La faiblesse du marché condamne les entreprises québécoises de l'industrie

environnementale à exporter, estime le Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'environne-

ment. « La faiblesse du marché intérieur nous pousse à franchir nos frontières, ce qui

est bien, mais par contre, elle constitue aussi un frein à notre capacité de développement », dit **Dominique Ferrand**, coprésident du Comité sectoriel de main-d'œuvre et président d'**Eco-Plus**, une entreprise de services-conseils.

## Vitrines technologiques

C'est qu'un marché intérieur fort permet la réalisation de projets qui servent ensuite de vitrines technologiques pour les biens et produits développés ici. Sans ces vitrines, l'exportation devient plus difficile. Et le Comité sectoriel n'entrevoit pas d'améliorations, loin de là : il prévoit une baisse de 7 % du chiffre d'affaires en provenance du marché intérieur. « C'est surtout chez les PME que le décollage ne se fait pas. Les grandes entreprises arrivent à s'en tirer », dit M. Ferrand.

Dans le secteur manufacturier, on estime que 24 % du chiffre d'affaires provient de l'étranger et on prévoit que cette proportion grimpera à 33 % d'ici trois ans, selon les récentes enquêtes du Comité.

Dans le secteur des services-conseils, plus du tiers des entreprises font des affaires à l'extérieur du pays.

## Le capital de risque se fait rare

Par ailleurs, M. Ferrand déplore le fait que les PME en environnement éprouvent des difficultés à accéder au capital de risque, malgré l'abondance de fonds au Québec. « Les investisseurs sont aujourd'hui familiers avec les biotechnologies, par exemple, mais ce n'est pas le cas en ce qui concerne les technologies environnementales. Il y a à ce

sujet encore beaucoup d'éducation à faire. »

L'accès difficile au capital de risque freine l'industrie et peut même parfois conduire à l'exode du savoir-faire. « Certaines entreprises québécoises trouvent leur financement tout simplement ailleurs, comme en Californie. C'est alors à cet endroit qu'elles développent leurs projets et qu'elles créent leurs vitrines technologiques. Cela devient un cas de savoir-faire québécois qui malheureusement ne se réalise pas ici. »

## Main-d'oeuvre demandée

La pénurie de personnel spécialisé représente aussi un problème. D'une part, la relève tarde à se pointer et d'autre part, certains des acteurs les plus chevronnés ont monnayé leur expertise à l'étranger.

Malgré toutes ces contraintes, Dominique Ferrand demeure optimiste quant à l'avenir de cette industrie et sa capacité de se tailler une place à l'étranger. « La crise qui a touché notre industrie depuis deux ou trois ans est bel et bien finie. Depuis quelques mois, on sent la reprise », affirme-t-il.

Les marchés extérieurs qui sont les plus ouverts aux biens et produits des entreprises québécoises sont les États-Unis, l'Europe, notamment la France, le Japon, le Mexique et le Brésil. Ce sont aussi les marchés où la demande pour des biens et produits environnementaux est plus forte. Il donne en exemple la région du nord de la France où jadis se trouvaient les mines de charbon et qui aujourd'hui doit consentir à un sérieux effort de dépollution. ■

Pour réduire, réutiliser et recycler,  
consultez le

[www.recyc-quebec.gouv.qc.ca](http://www.recyc-quebec.gouv.qc.ca)

Votre centre de référence

sur la gestion des matières résiduelles

Venez nous rencontrer au

Salon des technologies  
environnementales  
du Québec

10, 11 et 12 avril  
Centre des Congrès  
de Québec

(Stand #413)

INFORMATION SUR LES MATIÈRES

PROGRAMME  
D'ACTES RECYCLÉS

MARCHÉS ET  
TECHNOLOGIES

LEXIQUE

INDICE DES PRIX

PERTOIRES

CONSIGNE

GUIDES POUR LES MUNICIPALITÉS,  
PME, INSTITUTIONS

STATISTIQUES

ÉTUDES

FORMATION, SENSIBILISATION, ÉDUCATION

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

RECYC-QUÉBEC

Québec

On prépare l'avenir

Pour information :

1 800 807-0678 (sans frais)

(514) 351-7835 (région de Montréal)

communications@recyc-quebec.gouv.qc.ca

Logiciel



ISOVISION

Téléphone : (514) 893-3446 / (819) 379-3446

Courriel : [info@isovision.com](mailto:info@isovision.com)

Santé et Sécurité OHSAS 18001

Environnement ISO 14001

Qualité ISO 9001

[www.isovision.com](http://www.isovision.com)

# Une politique nationale de gestion de l'eau pour bientôt

Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

Québec rendra publique d'ici la fin du printemps prochain sa *Politique nationale de la gestion de l'eau*, a confirmé au journal LES AFFAIRES Jean-Louis Laplante, attaché de presse du ministre de l'Environnement, André Boisclair.

« Nous avons choisi une approche globale. Notre politique englobera autant la problématique du captage des eaux, sa gestion à l'échelle des bassins hydrographiques, que la pollution d'origine animale », précise M. Laplante.

La publication de cette politique sera l'aboutissement d'un long processus. C'est en effet en août 1997 que le premier ministre Lucien Bouchard annonçait que le Québec entreprenait une démarche devant conduire à l'adoption d'une politique de gestion de l'eau qui engloberait l'ensemble des intervenants impliqués dans ce dossier.

Un symposium d'experts a été organisé en décembre



1997. Il a permis de recueillir des informations sur les choix que la société québécoise devra faire dans les années à venir afin d'avoir un accès de qualité à cette ressource.

## Consulter la population

Par la suite, le gouvernement a mandaté le **Bureau d'audiences publiques sur l'environnement** (BAPE) pour tenir une vaste consultation dans toutes les régions du Québec. C'est ainsi que la *Commission sur la gestion de l'eau* a vu le jour.

La consultation s'est déroulée en deux temps. Au printemps 1999, elle s'est fixé pour objectif d'informer la population. Pas moins de huit ministères,

tous concernés directement ou indirectement par la gestion de l'eau, ont été alors impliqués dans cette démarche.

Ensuite, à l'automne de cette même année, la Commission s'est appliquée à recueillir l'opinion de la population. Elle a reçu près de 400 mémoires. Ils ont servi à rédiger une part importante du rapport final qui a été remis au ministre de l'Environnement au début de mai 2000 par le BAPE.

Depuis, rien de significatif n'a été entrepris. Il aura donc fallu que deux années s'écoulent entre le rapport final et la naissance de la Politique nationale de la gestion de l'eau.

M. Laplante explique ce très long délai par la complexité du dossier, des secteurs à régler, ainsi que le grand nombre d'intervenants qui sera visé par cette politique.

La politique devra chapeauter le nouveau règlement sur la qualité de l'eau. En vigueur depuis juin 2001, celui-ci constitue en quelque sorte la première composante achevée de la future *Politique nationale de la gestion de l'eau*. ■

**Morin des Roberts**

Conseillers en relations publiques

Morin des Roberts souhaite à  
**RÉSEAU environnement**  
un très heureux 40<sup>e</sup> anniversaire !



**Lab\_Bell inc.**

## BioC :

Micro-sphères servant à concentrer des molécules bioactives d'un liquide physiologique, incluant l'eau. Cinq types de BioC sont disponibles. Ils capturent des antibiotiques, des pesticides, des hormones, des toxines et des virus.

Dédiée au développement de tests de dépistage moléculaires polyvalents, sensibles, rapides et peu coûteux.

## Lumino-Tox :

Biocapteur portatif permettant d'évaluer la toxicité des eaux industrielles, municipales, agricoles et autres effluents.

## Luminos :

Appareil portatif permettant des lectures pour toutes vos analyses courantes en colorimétrie, fluorescence et chimie-luminescence.

POUR INFORMATIONS : François Bellemare, Ph.D / Président & dir. scientifique  
819-539-8508, poste 107 / info@lab-bell.com / www.lab-bell.com

## 4<sup>e</sup> édition du Salon des technologies environnementales

Le *Salon des technologies environnementales 2002* se déroulera du 9 au 12 avril au *Centre des Congrès de Québec*. La quatrième édition de l'événement regroupera plus de 150 exposants et 2 500 intervenants du monde québécois de l'environnement.

Durant trois jours, les participants auront la possibilité d'assister à 80 conférences, ateliers et plénières sur les problématiques spécifiques à cinq secteurs : l'air et les changements climatiques; l'eau potable; les eaux usées; les matières résiduelles; les sols et les eaux souterraines.

**Réseau environnement**, l'organisateur du Salon, honorerà ses anciens présidents au cours d'un gala le 11 avril à l'hôtel *Hilton*, de Québec.

« Nous n'avions pas tenu le Salon dans la Vieille Capitale depuis quatre ans. Nous faisons un retour en force : depuis plus de deux mois tous

nos stands ont trouvé preneur. J'ai même une liste d'attente en cas de désistement », dit **Johanne Clément**, du Réseau environnement.

Le premier jour du Salon sera en partie consacré à une plénière baptisée *Forum Réseau* réunissant une quinzaine d'organisations environnementales sur le thème *Plus de gestion environnementale, moins de réglementation : Quel choix ?*

« C'est une sorte de table ronde à laquelle pourra participer le public. Ce qui est particulier à Forum Réseau, c'est que les participants appartiennent tant à de grandes sociétés comme **Hydro-Québec**, **Merck Frosst** et **Noranda** qu'à des PME telles que **Eka Chimie**, **Laboratoires AETerna** et **Recyc RPM**. »

Le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec sera présent au Salon. (MDS) ■



les pâtes,  
on les aime  
recyclées.

DES CENTAINES DE PRODUITS.  
TROIS SECTEURS D'ACTIVITÉ.  
UN SEUL GROUPE ET UNE SEULE  
VISION : CHEZ CASCADES,  
ON MET LA MAIN À LA PÂTE.  
TOUS ENSEMBLE.

**Cascades**  
www.cascades.com

avec la pâte de papier qu'il produit grâce à ses méthodes de recyclage éprouvées, le Groupe Cascades fabrique plusieurs centaines de produits de haute qualité qui font partie de votre vie quotidienne. Ainsi, Cascades est devenue un leader du développement durable, et ce, dans ses trois grands secteurs d'activité : les produits d'emballage, les papiers fins et les papiers tissu.

OUI, CASCADES EST UNE ENTREPRISE DYNAMIQUE.  
ET PAS SEULEMENT SUR PAPIER.



Centre d'expertise sur les  
matières résiduelles

2525, rue Jarry Est, édifice A  
Montréal (Québec)  
CANADA H1Z 2C2  
Téléphone : (514) 728-3999  
Télécopieur : (514) 728-5147  
aphebert@ville.montreal.qc.ca  
www.cemr.ca

André P. Hébert, ing., m. ing.  
Directeur général

# Imbroglia autour de la formation des opérateurs d'usines d'eau

Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

La mise sur pied d'un programme de formation pour les opérateurs d'installations municipales d'eau potable a donné lieu à un imbroglio qui pourrait mettre en jeu le travail déjà fait.

En effet, le programme élaboré par le regroupement

Réseau environnement à la demande de deux ministères pourrait être mis au rancart puisque **Emploi-Québec** a aussi reçu par la suite le mandat de préparer un programme de formation.

Le point de départ est la tragédie de l'eau contaminée à Walkerton, qui a mis en évidence le manque de formation du personnel chargé des

installations d'eau municipales. C'est pourquoi Québec, en rendant effective en juin 2001 sa nouvelle réglementation sur l'eau potable, n'a pas manqué d'introduire un volet formation – l'article 55 – pour les opérateurs municipaux de l'eau potable.

Quelques mois avant la date d'entrée en vigueur de la réglementation, soit au printemps 2000, le regroupement de l'industrie québécoise Réseau environnement s'est vu confier par les ministères de l'Environnement et des Affaires municipales la tâche de mettre sur pied un projet pilote, pour valider les contenus d'un programme de formation adéquat qui s'adresserait en priorité aux petites municipalités de moins de 5 000 habitants.

Soulignons que la situation de ces municipalités, à ce chapitre, paraît inquiétante comme le signalait une étude menée en avril et mai 2000 par le Comité sectoriel de la main-d'oeuvre de l'environnement. L'enquête ciblait les gestionnaires de l'eau potable et des eaux usées de 16 petites municipalités de l'Estrie. L'étude aboutit à une conclusion inquiétante : aucune des personnes interviewées ne disposait

d'une formation initiale dans le traitement de l'eau.

« Nous avons donc élaboré un programme de formation conjointement avec le **Cégep de Saint-Laurent** et la **Commission scolaire des Trois-Lacs**, deux établissements d'enseignement qui offrent des cours de formation en assainissement de l'eau. Durant l'automne dernier, nous avons entrepris d'offrir ce programme à plusieurs municipalités de l'Estrie », explique **Sylvain Laramée**, directeur général de Réseau environnement.

L'objectif était de fournir aux opérateurs des connaissances essentielles au fonctionnement des installations. Les cours, divisés en deux modules, portaient sur le réseau de distribution et la désinfection de l'eau potable.

« Comme tout projet pilote, nous savions que nous devrions ensuite ajouter d'autres modules pour bonifier la formation. Ensuite, nous comptions l'étendre à toutes les petites municipalités du Québec », précise M. Laramée.

## Emploi-Québec entre dans le jeu

Mais lors de l'entrée en vigueur de la loi, en juin 2001, le

volet formation a été confié à Emploi-Québec. Avec pour conséquence que les modules déjà donnés en Estrie par Réseau environnement pourraient fort bien ne pas être homologués par Emploi-Québec.

Le *Règlement sur la qualité de l'eau potable* définit, en effet, la nature des compétences requises pour les opérateurs chargés du fonctionnement d'un système de distribution, incluant les véhicules-citernes. Ces opérateurs doivent être en possession d'un diplôme ou d'un certificat professionnel ou technique homologué par le ministère de l'Éducation du Québec (MEQ). Le cas échéant, toute autre attestation de compétences pertinentes doit être certifiée par Emploi-Québec. Le nouveau règlement précise encore que toutes les certifications, à l'exception des diplômes obtenus par le MEQ, feront l'objet d'une réévaluation aux cinq ans.

« Présentement, pour notre part, on est dans une impasse. Il nous est impossible de continuer à faire payer des municipalités pour nos cours de formation sans savoir s'ils seront validés par Emploi-Québec », dit M. Laramée.

De son côté, Emploi-Qué-

bec, avec le support de partenaires tels que le Comité sectoriel de la main-d'oeuvre de l'environnement, les deux grandes centrales syndicales, les représentants du monde municipal et pas moins de cinq ministères provinciaux, a créé l'année dernière un comité d'orientation et d'apprentissage. Depuis la mi-novembre 2001, ce comité a établi six profils types de compétences pour les opérateurs d'installations d'eau municipales.

« Les outils de formation et de certification sont en préparation. Leur élaboration se fait sur la base des compétences requises à la pleine maîtrise des tâches que les opérateurs devront effectuer, en tenant compte des équipements qui sont à la portée de chacun », dit **Julie Martel**, directrice par intérim du développement des compétences en milieu de travail à Emploi-Québec.

Soulignons que le règlement prévoyait initialement que la reconnaissance de la compétence des opérateurs devait être complétée au plus tard le 28 juin 2002. Toutefois, en février dernier, Québec adoptait des modifications parmi lesquelles figurait le report de la date butoir au 28 juin 2004. ■

**Berger**  
environnement  
environnement

121, R.R. 1  
Saint-Modeste (Québec)  
G0L 3W0 CANADA  
Tel : (418) 862-4462  
Fax : (418) 867-3929

**Albert Belhumeur**  
Directeur/Manager  
albertb@bergerweb.com

BIO-B SYSTEM  
BIO SYSTEMA

**AXeau Inc.**  
LES SPECIALISTES DE L'EAU

Assistance technique et formation  
Gestion des résidus  
Optimisation énergétique des procédés  
Implantation de programme de maintenance préventive  
GESTION ET OPÉRATION D'USINES

**Joliette**  
121, rue Saint-Paul  
Joliette (Québec)  
J6E 5G2  
Tél. : (450) 756-6227  
Télec. : (450) 266-8313  
axeau@qc.aira.com

environnement

préoccupation de l'heure occupation de l'avenir

Pour une formation multidisciplinaire qui tient compte des besoins du marché ainsi que des recommandations des employeurs et des spécialistes du domaine, optez pour l'Université de Sherbrooke!

Les programmes peuvent être suivis à LONGUEUIL, QUÉBEC, JONQUIÈRE, HULL et SHERBROOKE.

**INSCRIPTION D'AUTOMNE ET D'HIVER. INFORMEZ-VOUS SANS TARDER!**

**UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE**  
819 821-7933  
1 866 821-7933 (sans frais)  
www.usherb.ca/environnement  
environnement@courrier.usherb.ca

**Maîtrise en environnement**  
Deux cheminement sont disponibles : type « cours » et type « recherche ».

**Diplôme de gestion de l'environnement**  
Pour acquérir les outils pour diagnostiquer et résoudre un problème environnemental.

**Microprogramme de 2<sup>e</sup> cycle en vérification environnementale**  
Pour maîtriser, entre autres, ISO 14 000 et l'évaluation environnementale d'un site. Reconnu par l'Association québécoise de vérification environnementale.

**Microprogramme de 2<sup>e</sup> cycle en santé-sécurité-environnement**

**Microprogramme de 2<sup>e</sup> cycle en gestion des risques : sécurité civile et environnement (NOUVEAU)**  
Pour répondre aux exigences de la nouvelle Loi sur la sécurité civile : l'identification du risque, son évaluation et sa gestion.

**Doctorat interdisciplinaire en environnement**

**Formation sur mesure**  
Cours offerts selon les besoins des entreprises et des organismes.

**SOIRÉES D'INFORMATION**  
À Québec, le 22 avril  
À Longueuil, ce printemps

4<sup>e</sup> édition

**Salon des technologies environnementales du Québec**

2002

10, 11 et 12 avril  
Centre des Congrès de Québec

- La plus importante exposition de solutions environnementales au Québec en 2002... 150 kiosques
- Un programme de 80 conférences et ateliers techniques
- Forum Réseau, un débat interactif pour l'industrie sur « Plus de gestion environnementale, moins de réglementation : Quel choix ? »

**Exposants et conférenciers aborderont :**

- Eaux usées industrielles
- Gestion des matières dangereuses et urgences
- Nouvelles réglementations
- Traitement des sols contaminés
- ISO 14001, Meilleures pratiques d'affaires
- Qualité de l'air intérieur et bien d'autres

**Programme complet et inscription à**  
[www.reseau-environnement.com](http://www.reseau-environnement.com)  
Information : (514) 270-7110 ou  
[info@reseau-environnement.com](mailto:info@reseau-environnement.com)

Organisé par le plus important regroupement de l'industrie environnementale du Québec

Partenaire officiel

**40** ANNÉES de savoir-faire : la force d'un réseau

**RESEAU** environnement

**Québec**

On prépare l'avenir

## Beaucoup à faire en récupération

Nathalie Vallerand

dossiers@transcontinental.ca

Le Québec affiche un bilan mitigé pour sa gestion des matières résiduelles.

Les Québécois récupèrent davantage, mais produisent et enfouissent plus de déchets.

De 1998 à 2000, les quantités récupérées ont augmenté de 10 % pour atteindre 3,7 M de tonnes métriques, selon le *Bilan de la gestion des matières résiduelles* de Recyc-Québec, publié en octobre 2001.

Pendant la même période, les quantités de matières résiduelles générées au Québec ont augmenté de 20 %, pour un total de 10,7 M de tonnes, ce qui annule le gain réalisé.

Les quantités enfouies ont augmenté de façon importante, soit 23 %, entre 1998 et 2000.

Le taux de récupération est passé de 18 à 35 % entre 1988 et 2000. Cette croissance aurait été beaucoup plus marquée si les quantités générées n'avaient pas augmenté de 50 %.

L'augmentation de la population et la croissance économique enregistrée en 2000 (donc une consommation accrue de biens de courte vie) expliquent l'accroissement des

matières résiduelles générées.

Il reste donc beaucoup de chemin reste à faire pour atteindre un taux de récupération de 65 % en 2008 tel que visé par la *Politique québécoise sur la gestion des matières résiduelles 1998-2008*.

### Producteur-payeur

« Il faut rectifier le tir en récupérant plus et en améliorant l'efficacité des systèmes de collecte », dit Jean Maurice Latulippe, qui vient d'être nommé à la présidence de Recyc-Québec.

Pour cela, Recyc-Québec entend favoriser le principe du producteur-payeur.

Dès cette année, la société d'État adoptera une réglementation pour obliger les fabricants et les détenteurs de marques d'huile au Québec à récupérer et à recycler les contenants et surplus d'huile qu'ils mettent sur le marché, comme le font les fabricants de peinture depuis un an avec l'organisme *Éco-Peinture*.

Ainsi, pour chaque contenant d'huile vendu au Québec, un montant qu'il reste à déterminer (0,25 \$ dans le cas de la peinture) sera alloué à la récupération et au recyclage.

Recyc-Québec veut aussi

s'attaquer au bac bleu en améliorant la performance de la collecte sélective. « C'est la responsabilité du producteur d'assumer le coût de disposition de ses produits. »

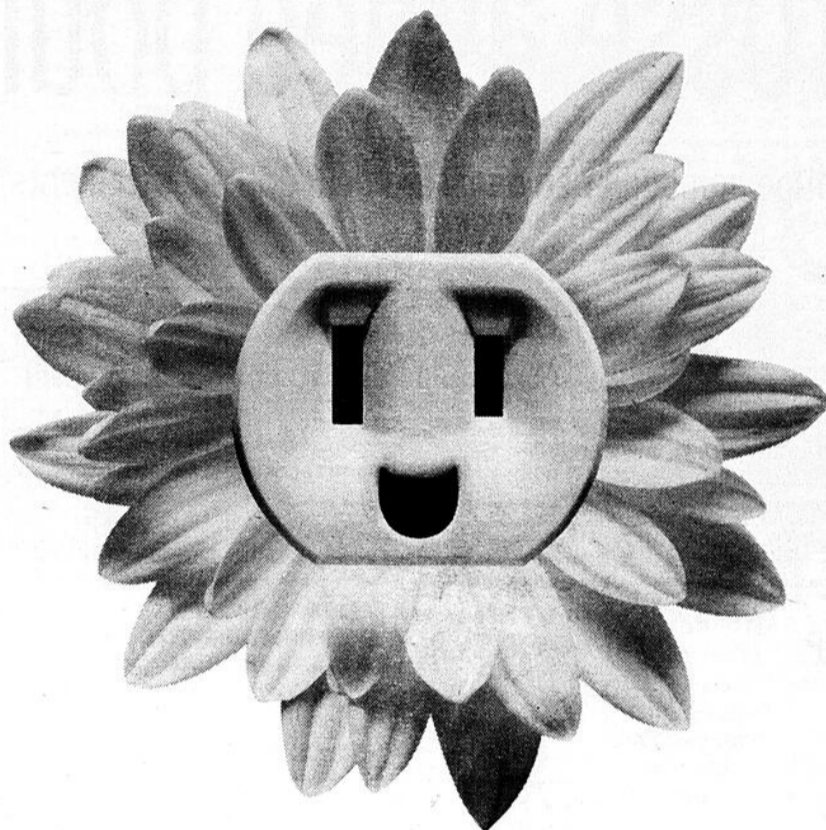
Recyc-Québec veut exiger une contribution financière des industries des imprimés et des emballages et redistribuer l'argent aux municipalités pour la collecte sélective.

L'organisme espère une réglementation en ce sens d'ici l'été. Le même principe pourrait s'appliquer à d'autres secteurs comme les piles, les composants informatiques, les appareils électriques, les pièces automobiles, etc.

« Nous voulons procéder rapidement afin que l'objectif de 2008 soit atteint. »

Actuellement, 87 % de la population québécoise profite du service de la collecte sélective de porte en porte. La quantité de matières recyclables récupérée par la collecte est passée de 268 000 tonnes métriques en 1998 à 322 000 tonnes en 2000, une hausse de 20 %.

Pour éviter que des matériaux se retrouvent à l'enfouissement faute de marché, Québec prévoit aussi se pencher sur le développement de débouchés. ■

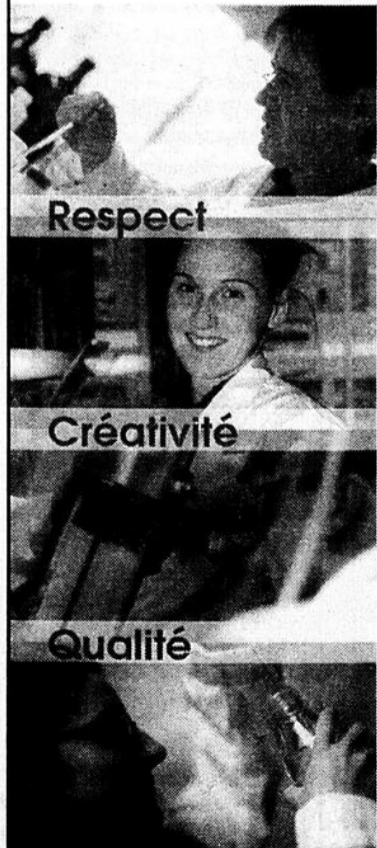


Hydro-Québec est heureuse de souligner le 40<sup>e</sup> anniversaire de RÉSEAU environnement.

**Hydro Québec**



«Diminuer la vitesse à laquelle notre climat change et ainsi en minimiser l'impact sur l'environnement, voilà le défi qu'est à relever l'équipe CO<sub>2</sub> Solution! »



En effet, afin de diminuer l'effet de serre, CO<sub>2</sub> Solution a développé une plate-forme technologique qui permet le recyclage du CO<sub>2</sub> provenant, entre autres, des cheminées des cimenteries, des fonderies, des alumineries et des centrales thermiques.

Pour en savoir plus long sur cette solution technologique unique aux changements climatiques :

[www.co2solution.com](http://www.co2solution.com)

# IMMOBILIER

## Grosse année pour la Caisse

Le groupe immobilier se départira de 6 000 appartements et de ses tours de bureaux à Laval



André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Le récent achat par la Caisse de dépôt d'un gratte-ciel de 54 étages dans le quartier Times Square, à New York, donne le ton à l'année 2002.

La Caisse achètera des immeubles aux États-Unis, tandis qu'elle en vendra un certain nombre au Québec, indique **Fernand Perreault**, président de **CDP Capital-Groupe Immobilier**.

Le 25 mars, la Caisse est passée de la parole aux actes en mettant le grappin sur 45 % de l'édifice situé au 1515, Broadway, où loge le siège social de **Viacom**.

Cette société est un des grands noms de l'industrie des médias aux États-Unis détenant, entre autres, la marque **CBS**.

La caisse et son partenaire **SL Green Realty** ont payé 480 M\$ US. L'immeuble compte 1,75 M de pi<sup>2</sup>, soit la taille de la tour cruciforme de la **Place Ville Marie**, à Montréal. Il s'agit de la plus grosse transaction immobilière à New York depuis les attentats du 11 septembre, selon le *Financial Post*.

L'affaiblissement du marché est plus marqué chez nos voisins qu'au Canada, ce qui est propice aux occasions d'achat, explique M. Perreault. La Caisse a maintenant des participations dans quatre tours à Manhattan.

Au Québec, la stratégie diffère. **SITQ** (la filiale bureaux et parcs d'affaires de la Caisse) sera vendeuse. Elle vient de conclure la vente de la **Tour AXA**, située au 2020, rue University, à Montréal.

L'acquéreur est la société montréalaise **Canderel**, qui effectue un retour dans l'immobilier de bureaux au centre-ville.

**SITQ** s'est aussi départie pour 19 M\$ CA de l'ancien siège social de la **Banque**

### À vendre !

#### Portefeuille de SITQ Immobilier à Laval

Noms	Adresse	Superficie locative	Année de construction
Édifice Banque Laurentienne	3090, boul. Le Carrefour	72 910 pi <sup>2</sup>	1986
Édifice Banque Royale	3100, boul. Le Carrefour	78 293 pi <sup>2</sup>	1987
Édifice Cumis	3080, boul. Le Carrefour	88 359 pi <sup>2</sup>	1989
Édifice BDC	2525, boul. Daniel-Johnson	108 265 pi <sup>2</sup>	1975
1, Place Laval	1, Place Laval	126 699 pi <sup>2</sup>	1964, rénové 1989
2, Place Laval	2, Place Laval	103 513 pi <sup>2</sup>	1978, rénové en 1995 et 1997
3, Place Laval	3, Place Laval	187 530 pi <sup>2</sup>	1972, agrandi en 1990
4, Place Laval	4, Place Laval	133 876 pi <sup>2</sup>	1986

SOURCE : SITQ ET LAVAL TECHNOPOLE

TABLEAU : LES AFFAIRES

**Royale**, l'immeuble historique situé au 360, rue Saint-Jacques. Le nouveau propriétaire est **Time Equities**.

**SITQ** mettra en vente le 1200, McGill College et ses immeubles de bureaux de Laval. Si les acheteurs sont au rendez-vous, les transactions se conclueront en 2002.

Sur l'île Jésus, la Caisse possède des joyaux, tous regroupés autour du centre commercial **Le Carrefour Laval**.

Le portefeuille comprend huit immeubles de catégorie A (immeubles récents et luxueux) pour un total de 900 000 pi<sup>2</sup>. De grandes banques canadiennes et la **Banque de développement du Canada** y sont établis.

#### Les Jardins de Mérici seront vendus

Une autre filiale prépare une transaction d'envergure. **Cadim** est sur le point de vendre un portefeuille d'environ 6 000 appartements. La transaction est à l'étape de la *vérification préalable*.

Le portefeuille comprend les immeubles multirésidentiels en Ontario et en Nouvelle-Écosse ayant appartenu à **Acanthus**, une société immobilière cotée en Bourse que Cadim a privatisée en 2000.

La transaction porte aussi sur les tours d'appartements que Cadim possède au Québec comme les 360 logements du **Domaine d'Iberville**, à Longueuil, et les 347 unités en location des **Jardins de Mérici** (5 à 8, rue Mérici), à Québec.

C'est donc dire que Cadim délaisse l'immobilier multirésidentiel au Canada pour se tourner notamment vers la

gestion de fonds pour les investisseurs autres que les déposants à la Caisse.

La Caisse gère notamment les cotisations que versent les travailleurs québécois à la **Régie des rentes du Québec**.

Ce virage s'est traduit par la création d'un partenariat avec le fonds **Praedium** et par la création d'une coentreprise nommée **Bentall Limited Partnership**, laquelle gère un portefeuille de 3 milliards de dollars (G\$) au nom de différentes caisses de retraite, dit **Fernand Perreault**.

Cadim a aussi mis sur pied le fonds **Maestro**, qui se spécialise dans la gestion de résidences pour personnes âgées au Québec.

Outre ses filiales Cadim et **SITQ**, la Caisse possède aussi **Ivanhoé**, devenue en cours d'année **Ivanhoé Cambridge**.

La fusion en 2000 a donné naissance à un géant possédant 60 centres commerciaux



Cette année, la Caisse de dépôt et placement achètera des immeubles aux États-Unis et elle en vendra un certain nombre au Québec, selon **Fernand Perreault**.

en Amérique du Nord d'une valeur totale supérieure à 7 milliards de dollars.

Ces derniers mois, les dirigeants ont concentré leurs énergies à réaliser la fusion.

Aujourd'hui, ils peuvent dire « mission accomplie », laisse entendre celui qui est aussi premier vice-président de la Caisse.

« La fusion a engendré des économies d'échelle, sans que cela n'affecte le rendement de la société. »

#### Mouvement de personnel

Le siège social de la nouvelle entité est à Montréal. « Il y a une augmentation des emplois au Québec et une diminution à Toronto », dit M. Perreault.

N'empêche que des têtes sont tombées au Québec, en rapport ou non avec la fusion.

Au premier chef, **Gilbert Vocolle**, ex-vice-président principal, Exploitation, Québec qui n'est plus avec la Caisse. On a constaté aussi le départ de **Pierre Pesant**, directeur, Location.

Mis à part la fusion, **Ivanhoé Cambridge** a dirigé la conversion de l'ex-magasin **Eaton** en mail commercial vertical, au

centre-ville de Montréal. Un projet de 200 M\$.

Le centre accueillera ses premiers clients en août. Les locaux sont pratiquement tous loués et à fort prix, assure M. Perreault. **Les Ailes de la Mode** occuperont 225 000 pi<sup>2</sup>. On sait aussi que le détaillant **Tommy Hilfiger** y ouvrira sa première boutique au Québec, une surface de 11 000 pi<sup>2</sup>.

Le nom des autres boutiques ne sera dévoilée qu'en avril. La Caisse promet des surprises.

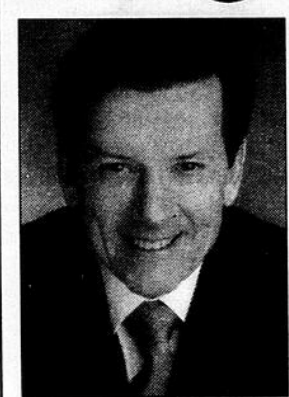
L'actif de la Caisse est de 125 G\$. Environ 8,80 % est maintenant investi dans l'immobilier, en excluant les hypothèques.

Les immeubles sous gestion valaient 26,6 G\$ au 31 décembre 2001. CDP a obtenu un rendement sur ses placements immobiliers de 13,9 % en 2001.

L'indice de référence **AON** se situe à 11,3 %. L'an dernier, la valeur des transactions a atteint 8,5 G\$.

Les ventes se sont chiffrées à 2,8 G\$, les acquisitions et les investissements à 4,8 G\$, les rénovations diverses, à 0,9 G\$. CDP Capital-Immobilier emploie 4400 personnes. ■

Chambre immobilière du Grand Montréal



Pierre Lafond

La Chambre immobilière du Grand Montréal a le plaisir d'annoncer l'élection de Pierre Lafond à titre de président pour les deux prochaines années.

M. Lafond est courtier immobilier opérant depuis 10 ans sous la bannière **Re/Max Harmonie**, sur la rue Sherbrooke est. Après avoir fait des études en urbanisme à l'**UQAM** ainsi qu'au niveau de la maîtrise en urbanisme à McGill, Pierre Lafond a bifurqué vers le domaine de l'immobilier alors qu'il a joint les rangs du **Montréal Trust** en 1981 et de **Re/Max** en 1986.

M. Lafond a été élu au sein du conseil d'administration de la **CIGM** en 1995 d'abord à titre d'administrateur, puis de vice-président Finances en 2000 et de président élu en 2001. Tous ces postes l'ont bien préparé pour sa présidence, une fonction qu'il occupera jusqu'en 2004.

Très impliqué au niveau de l'immobilier, Pierre Lafond est également administrateur à l'Association de courtiers et agents immobiliers du Québec (**ACAIQ**) depuis 1999 et membre du conseil d'administration de la Fédération des chambres immobilières du Québec.

La Chambre immobilière du Grand Montréal est une association sans but lucratif qui regroupe plus de 6 000 membres; agents et courtiers immobiliers. Troisième plus grande chambre au Canada, sa mission est de mettre en place les outils nécessaires pour que ses membres puissent réaliser avec succès leurs objectifs d'affaires.

### La THALASSOTHÉRAPIE à PASPÉBIAC,

dans ce magnifique manoir victorien surplombant la mer, consiste à se reposer «ré-el-le-ment» et à récupérer toute son énergie. Donc autant pour les hommes que les femmes. Ni esthétique. Ni granola. La table est prétexte de bonne chère, de convivialité et de rires ! Les jours s'égrènent au rythme des glaces qui dansent sur la Baie !

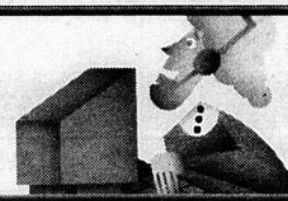
Définitivement un lieu et un temps privilégiés...

À L'AUBERGE DU PARC

1-800-463-0890 www.aubergeduparc.com



# CARREFOUR LES AFFAIRES



**POUR INFORMATION**  
**(514) 392-7782**  
 Jour de tombée: Lundi avant 17h00  
 Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

**FRANCHISES**  
 page 63

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
 pages 63 et 64

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 64 et 65

Abris fiscaux  
 Bureaux à louer  
 Condos commerciaux  
 Construction  
 Déménagement  
 Divers à vendre - à louer  
 Entrepôts  
 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  
 Services spécialisés  
 Terrains  
 Transactions immobilières diverses

**IMMOBILIER RESIDENTIEL**  
 pages 65 et 66

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  
 Propriétés à louer  
 Propriétés à revenus  
 Région de Québec  
 Résidences  
 Résidences de prestige  
 Terrains résidentiels

**CARREFOUR DE L'AUTO**  
 page 66

Automobiles de prestige  
 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 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

## FRANCHISES

**Vous avez le goût de réussir !**

**Nouveau concept de franchise...**

**Louis Clavet**  
**(514) 341-5544**  
 poste 232

**FACES**

FACES est une franchise canadienne connue de cosmétiques au détail.

**SITES DISPONIBLES :**

- Laval
- St-Bruno
- Anjou
- St-Hyacinthe
- Versailles

Programme de formation approfondie.  
 Financement disponible.

Tél. : (514) 725-5670  
 Fax : (514) 725-6709

**UNIGLOBE**

**UN MONDE D'OPPORTUNITÉS D'UNE ORGANISATION GLOBALE**

Considérez-vous ouvrir votre propre franchise d'agence de voyages et vous joindre à une marque de commerce reconnue mondialement ?

**UNIGLOBE plus de 20 ans au service des franchisés.**

Appelez nous immédiatement pour connaître comment être en affaire **POUR VOUS MÊME et non PAR VOUS MÊME !**

**UNIGLOBE VOYAGES**  
 (514) 393-8950  
 www.uniglobevoyages.com  
 courriel:est.canada@uniglobe.com

**LE PLUS IMPORTANT FOURNISSEUR DE VISITES VIRTUELLES AU CANADA EST À LA RECHERCHE DE DISTRIBUTEURS**

**TERRITOIRES EXCLUSIFS DISPONIBLES**

- Québec • Montréal • Gaspésie
- Mauricie • Îles de la Madeleine

INVESTISSEMENT MINIMAL  
 PROGRAMME DE FORMATION  
 CLIENTÈLE ÉTABLIE

**1-888-487-4444**  
 CELL. : 514-248-8811  
 EMAIL : BRIGITTE.MARTIN@VISITE3D.COM

**EXIT** L'immobilier réinventé

**FRANCHISE INTERNATIONALE DE CONCEPTION CANADIENNE**

**UN CONCEPT DE FRANCHISE RÉVOLUTIONNAIRE DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER**

Corporation Exit Québec inc.  
 ★ FRANCHISES DISPONIBLES ★  
 1-866-793-3948  
 (514) 425-6574

**IMMOBILIER RESIDENTIEL**

« Le Journal Les Affaires: Une excellente façon de vendre le rêve d'une vie de château au Québec »

Andrée Plouffe, ROYAL LEPAGE, COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

## OCCASIONS D'AFFAIRES

### ENTREPRISES DEMANDÉES

**BATTERIES Expert**

Le seul réseau de spécialistes de la batterie

Franchises disponibles / territoire exclusif + de 50 membres au Québec  
 Coût de la franchise : 5000 \$  
 Programme de formation et de perfectionnement concept simple

Pour de + amples renseignements  
**(450) 348-2370**  
**1-800-661-3330**

Désir acquérir entreprise de distribution-import de produits de rénovation / décoration. Avec chiffre d'affaires entre 2 M et 5 M. Un partenariat pourrait être considéré.

Écrire à : Maurice 222 boul. Lebeau, St-Laurent, Québec, H4N 1J1.  
 mazzouz@manufflow.ca  
 Confidentialité assurée

**GROUPE CONSEIL CERCA**  
 Courtier en entreprises

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874  
 E-mail: oligny@generation.net

**BILLETS HOCKEY - SPECTACLES**

**CENTRE MOLSON**

À vendre 3 contrats, billets de saison Canadien, rouge, 4 sièges, 8e rangée, et 2 sièges, 13e rangée.

**(514) 937-2500**

## OCCASIONS D'AFFAIRES

### ENTREPRISES À VENDRE

**ESTRIE OPPORTUNITÉ UNIQUE**

Camp/école d'équitation renommé, solidement établi depuis plus de 40 ans. Programmes camp de vacances et classes natures. Leçons d'équitation classique et une multitude d'activités plein-air. Capacité d'hébergement de 225 personnes. Site de villégiature exceptionnel de 300 acres avec lac et rivière. Installations équestres ultra-modernes. Bâtiments d'hébergement en excellente condition. Excellent chiffre d'affaires et potentiel récréo-touristique illimité. Seulement 2 propriétaires en 40 ans d'opération. Cause de vente : retraite.

Communiquez par courriel!  
 audirecteur@hotmail.com

Plus de 200 dossiers

Arrêtez de chercher. J'ai ce qu'il vous faut ou je peux vous le trouver.

**Denis Duval** Bur.: (514) 571-0757  
 agent immobilier affilié Century 21 Max-Immo ctr.  
 denisduval@hotmail.com

**DÉMARREZ VOTRE PROPRE CENTRE SANTÉ**

**Concept exclusif**

- Renommée internationale
- Revenus élevés
- Résultats garantis
- Formation complète
- Aucune redevance
- Financement disponible
- Support continu

**Traitements**

- Perte de poids
- Hydrothérapie, stress
- Cellulite, rides
- Traitement anti-age
- Acnés, vergetures
- Lourdeurs au jambes
- Anti-tabagiste

Rejoignez-vous à nos 30 centres existants!  
 Pour information : 1-866-474-8642

**Usine de fabrication de pièces mécaniques soudées pour l'industrie lourde.**

Bâtiment 8 200 pieds de surface, équipement complet. Belle opportunité pour jeune entrepreneur ou associé.

**(450) 568-2999**

**COMPAGNIE DE SCIAGE ET FORAGE DE BÉTON À VENDRE**

Incluant équipement, camion ainsi que numéro de téléphone. Faites une offre!

**(514) 497-2225**

**AUTOBUS SCOLAIRE**

Profitez d'une clientèle fidèle, protégée par les permis de la CTQ que nous avons et des contrats annuels. Compagnie ayant 8 années de loyaux services auprès de 13 écoles que nous servons. Chiffre d'affaires est en croissance constante et potentiel grandissant. Acheteur sérieux seulement. Prix 195 000 \$

**Benoît (450) 669-8001**

**ANTIQUITES - OEUVRES D'ART**

**À ÉCHANGER**

Contre bâtisse à rénover ou autre. Dali, Gingras, Garette, Côté, Labelle, Favreau, Jules Michel, etc.

**(514) 572-6702**  
**(514) 896-1047**

**ÉQUIPEMENT DE BUREAU**

**Mobilier fonctionnel** de très haute qualité pour 4 bureaux et 1 salle de conférence, dessus en granit / érable piqué / cuir. Luminaires, micro-ondes, frigo, etc.

**(514) 987-2987**

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**

# OCCASIONS D'AFFAIRES

## COMMERCE

**WEST ISLAND**  
Salon d'esthétique et beauté établi depuis 22 ans.  
Bon chiffre d'affaires.  
Cause de la vente changement de carrière.  
Vendeur très motivé. Prix 95 000 \$  
**René E. Chartier**, agent immobilier affilié  
(450) 455-5747  
Re/Max Royal (Jordan) inc.

**AUBERGE EN BOIS ROND**  
Auberge en bois rond sur un terrain de 4,35 hectares sur le bord d'un lac et d'un réseau de cours d'eau à 14 km de Val-d'Or. Construction de plus de 1 000 000 \$ datant de 1999. Toit cathédrale, 16 chambres + 2 suites. Beaucoup de potentiel.  
**Pour de plus amples informations contactez le (819) 874-3676**

**Robert Landry**  
Courtier en entreprise  
www.ici-rlandry.com  
Courtier immobilier agréé  
1. Distr., fabrication système contrôle électrique Mtl, Tor., Vol. 3 millions  
2. Acier distr., fabrication produits connexes Vol. 1,4 M partenariat Montréal.  
3. Fabrication pièces ind. acier ISO 9002  
4. Motel 35 unités, bannière nationale, restaurant, essence, autoroute 20.  
5. Vente et installation systèmes rangement industriel et commercial, Laval, Vol. 1,2 M.  
**Voyez nos entreprises disponibles sur notre site Internet.**  
(450) 446-0222 • 1 (888) 467-1785

**B & B**  
Gaspésie, gîte touristique/maison familiale, 4 ch., magnifique bord de mer, grève privée, revenu garanti, clés en main. 160 000 \$  
(418) 729-3484  
(418) 838-3741

**CLUB VIDÉO**  
Situé à Ste-Thérèse, 8 000 films, étagères, comptoir, logiciel, etc. Pour relocalisation, 55 000 \$.  
(514) 234-6645

**MONT-TREMBLANT**  
Bed & breakfast, avec resto.  
(819) 429-6006

**PLAN ALIMENTAIRE D'APPROBATION PROVINCIALE**  
À Laval, boul. Industriel près de la 440. 3 000 pi ca. idéal pour charcuterie. Tout équipé, bonne occasion pour nouvel opérateur.  
**Robert Bleau**  
agent immo. agréé  
(514) 990-3856  
Bleau, Sévigny et ass. inc.  
Courtier immo. agréé

**À VENDRE**  
Centre d'hébergement privé autofinancé, avec lits subventionnés, 48 lits, permis du ministère de la santé, bâtiment répondant aux normes B2, impeccable. S.V.P. agents s'abstenir.  
**soinslongueduree@hotmail.com**

**CHARLEVOIX**  
Petit bijou d'auberge, 6 ch. à c. à l'étage, 50 places en salle à manger, bien située, tout équipée, décorée avec goût, beaucoup de potentiel. La réussite vous motive. Si sérieux.  
Info : soir  
(418) 665-3047

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**RELÈVE**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**RÉSIDENTE PERSONNES ÂGÉES**  
11 chambres + log. 5 1/2, St-Jérôme.  
**Céline Bois**  
(450) 979-2505  
Groupe Sutton ctr

**SECOND CUP**  
(Centre-ville)  
Adjacent au futur magasin «Les ailes de la mode» (ouverture août 2002) et de 80 nouvelles boutiques (ancien mag. Eaton). Prix : 265 000 \$.  
(514) 943-8650

**Centre d'accueil pour personnes âgées**  
(possibilité de 16) bien situé. Vente par le propriétaire. Prendre rendez-vous pour information.  
(819) 583-0558

**PLAN ALIMENTAIRE D'APPROBATION PROVINCIALE**  
À Laval, boul. Industriel près de la 440. 3 000 pi ca. idéal pour charcuterie. Tout équipé, bonne occasion pour nouvel opérateur.  
**Robert Bleau**  
agent immo. agréé  
(514) 990-3856  
Bleau, Sévigny et ass. inc.  
Courtier immo. agréé

**MONT-TREMBLANT**  
Bed & breakfast, avec resto.  
(819) 429-6006

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**RELÈVE**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**AUBERGE : FACE AU FLEUVE**  
Route touristique Mtl-Québec, victorienne, 8 ch., s. de b. privée, salle à manger «fine cuisine», piscine ext. site magnifique. 495 000 \$.  
Fax : (418) 286-4088

**RESTAURANT ÉQUIPÉ**  
Emplacement commercial, 70 places intérieures, 70 ext. avec terrasse. Face à une rivière. Grand stationnement. À vendre ou à échanger.  
(514) 707-9010

**VITRERIE À VENDRE**  
Idéal pour travailleur autonome. Inventaire et clientèle établie, pas chère.  
(514) 707-9010

**RÉSIDENTES D'AINÉS**  
• 40 unités, béton, nord de Montréal  
• 35 unités, revenus 420 000 \$  
• 55 unités, 1 160 000 \$  
Plusieurs autres dossiers  
**Richard Perreault**  
(514) 255-5202  
Re/Max Métro

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**VILLAGE ST-SAUVEUR**  
Emplacement no 1, restaurant réputé depuis 15 ans, impeccable, 60 places + bar, bonne rentabilité, excellent bail.  
(514) 220-0779  
Fax : (450) 227-2478

**AUBERGE**  
Gaspésie, 7 chambres, possibilité de 12. Cuisine commerciale. Salle à manger. Beaucoup d'inclus. Terrasse. Prix 129 000 \$.  
(418) 224-3616

**RÉSIDENTE POUR AÎNÉS**  
Rive-Sud de Québec, 49 unités (chambres, studios et 2 1/2). Tous les services.  
(418) 832-2795

**RÉSIDENTE POUR AÎNÉS**  
Nombreuses résidences, petites, moyennes, grandes, Montréal et régions, dossiers intéressants et diversifiés.  
**Louis Doucet Imm. Optimum**  
(514) 891-3131

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**COMMERCE DE PLOMBERIE**  
New Liffkeard, Ontario, bilinguisme essentiel, bon chiffre d'affaires, cause retraite.  
Tél : (705) 647-4350  
Fax : (705) 647-4485

**GÂTEAU VACHON À VENDRE**  
Camion + territoire protégé, couvrant Repentigny est à Lanoraie. 175 000 \$ négo.  
(450) 582-4070

**Magasin d'ameublement et électroménagers**  
À vendre dans les Laurentides, bon chiffre d'affaires, personnel d'expérience en place. Cause retraite.  
soir (819) 326-3861

**Ébénisterie à vendre**  
Rive-Sud de Montréal, bâtisse industrielle 48 x 80. 175 000 \$. Outils, installation à discuter.  
**Johanne**  
(450) 460-3939  
(450) 658-2061

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**RELEVÉ**  
Professionnelle, expérience en affaires, marketing, vente, prendrait relève d'une entreprise de services à moyen terme. Possède clientèle.  
(514) 487-5231  
Confidentiel

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

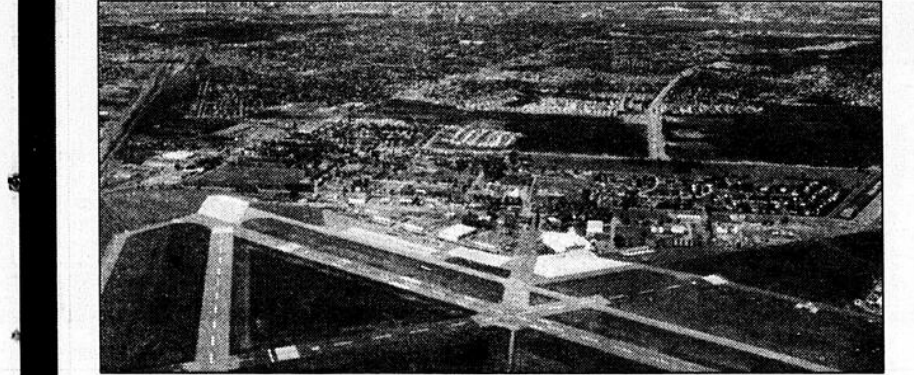
**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

## IMMOBILIER COMMERCIAL

### IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

### OFFRE D'INVESTISSEMENT PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE



- Terrains et bâtiments à vendre.
- Site adjacent à l'aéroport de Saint-Hubert, l'Agence Spatiale Canadienne, Pratt & Whitney Canada et l'École nationale d'aérotechnique du Collège Édouard-Montpetit.
- Secteur industriel et commercial bénéficiant d'avantages exceptionnels dans un secteur en pleine expansion.
- Les offres d'achats devront être soumises avant le 9 mai 2002.

www.garnison-st-hubert.com

**Pierre Lacroix**  
placroix@cbre.com  
514.849.7044

**Jacqueline L. Boutet**  
j.boutet@sympatico.ca  
514.289.1818

**CB Richard Ellis**  
CB Richard Ellis Québec Limitée  
Courtier immobilier agréé  
www.cbre.ca

**Jacqueline L. Boutet Inc.**  
Courtier immobilier agréé

**Pour annoncer : (514) 392-7782**

## IMMOBILIER COMMERCIAL

### IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LE BLAINVILLIER**  
PART CLUB DE GOLF  
À VENDRE OU  
SOUS-LOCATION  
POUR SAISON 2002.  
(450) 979-0606

**FINANCEMENT**  
commercial, industriel, capital de risque, crédit-bail: 100 000 \$ et plus. Subventions, plan d'affaires.  
Tél. : (450) 463-9662  
Fax : (450) 463-3613

**CONSULTANT**  
En finance internationale protection des actifs structures étrangères, confidentialité de l'individu.  
**M. Héroux**  
(450) 449-6777

**TRAVAILLER AUX U.S.A**  
DÉVELOPPER LE MARCHÉ U.S.  
Visas de travail & «Green Cards» pour : cadres, dirigeants, investisseurs, professionnels et autres  
Consultation sans frais  
**AMERICAN**  
Immigration Améri-Can  
(819) 563-5777

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(819) 324-0404

**LAURENTIDES**  
Bâtiment et site exceptionnels, centre de santé (spa), bâti et établi depuis 10 ans, revenus intéressants. Vente cause retraite.  
(81

# IMMOBILIER COMMERCIAL

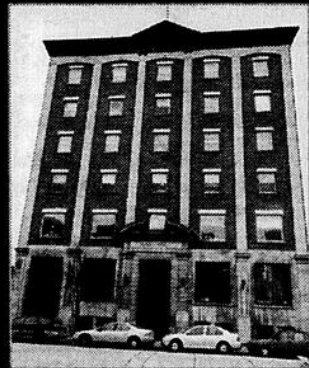
## ■ ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

**REMIDEX**  
**ESPACES COMMERCIAUX À LOUER**  
 ADRESSES PRESTIGIEUSES  
 ZONE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE  
**85 ST-PAUL**



ESPACE COMMERCIAL À LOUER  
 AU CENTRE DE LA ZONE ÉLECTRONIQUE EN CÉDRE À DÉCOUVERT  
 PARQUIS, PAVÉS, RÉFÉRENCES ÉLECTRONIQUES

## 640 ST-PAUL



AUX ABORDS DE LA CÔTE VILLAGE  
 PLUS DE 25 000 PIEDS CARRÉS DISPONIBLES  
 STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES  
 ESPACE À ENTREPÔT  
 QUAI DE CHARGEMENT

## 620 ST-PAUL

AUX ABORDS DE LA CÔTE VILLAGE  
 ESPACE À BUREAU ET QUAI À ENTREPÔT  
 STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES  
 QUAI DE CHARGEMENT



45 St-Paul, Montréal (Québec) Canada H2Y 3V4  
 Téléphone : (514) 847-1169 poste 319  
 www.remidev.ca • info@remidev.ca

# IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## ■ LAURENTIDES

**Bord du lac Connelly.**  
 Propriété de GRAND luxe, orientation sud, piscine int., garage et plus.  
 Prix 560 000 \$  
**France Arcand ou Julie Ouellet (514) 990-0370**  
 Groupe Sutton Laurentides

**Investisseurs**  
 16 logements à St-Jérôme, bien entretenus, près de tous les services, frais de chauffage aux locataires, non meublés.  
 Prix : 510 000 \$

Région St-Sauveur, bord du lac Notre-Dame, haut de gamme, 480 000 \$ «flexible».  
**Benoit Guibord**  
**Rés : (450) 226-8371**  
**ou bur : (514) 990-0370**  
 Groupe Sutton Laurentides

## ■ BUREAUX À LOUER

**ST-LAMBERT**  
 Site de choix, bureau à partager avec compagnie de gestion immobilière. 2 bureaux, possibilité meublée. Tout inclus, photocopieur et fax disponibles.  
**(514) 953-7622**  
 François Laroche,

**OUTREMONT**  
**1175 Bernard Ouest**  
 2 760 pi ca., bureaux de luxe, + cuisine complète, édifice de prestige 13,50 \$ le pi ca. net net.  
**Albert Sauvé**  
**(514) 894-7482**

**V. ST-LAURENT**  
 Luxueux bureaux de 1 000 pi ca. à 5 000 pi ca., A/C, humidificateur, qualité d'air supérieure, grandes fenêtres, stationnement.  
**Sonia Assioun**  
**(514) 893-0737**

## ■ ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

**ACTON VALE**  
 À 15 min de l'aut. 20, à 1 h de Montréal, locaux disponibles entre 10 000 et 60 000 pi ca. hauteur libre 22 pi, quais de chargement. Libre immédiatement.  
**(450) 546-3203**

**PRÉVOST (nord de St-Jérôme)**  
 Entreprise de transformation du bois, en pleine expansion. Planeurs - sècheurs - scies à ruban & multiples.  
**Offre à louer :**  
 espaces de bureaux - 800 à 1 500 pi ca.  
 espaces d'entrepôt de 10 000 à 30 000 pi ca. non chauffés et 1 800 pi ca. chauffés.  
 Espaces extérieurs excédant 1 000 000 de pi ca.  
**(450) 224-8483**

**Boul. St-Joseph**  
 2 pas du métro, 1 700 pi ca., climatisé, rénové, rez-de-chaussée.  
**(514) 281-0797**

**À L'ÎLE-DES-SŒURS**  
 Bureau à sous-louer.  
 - Superbe vue  
 - Environ 4 000 pi ca.  
 - Déjà bien divisé  
 Appeler pour plus d'informations.  
**(450) 677-8797**  
 poste 3202

**OUTREMONT**  
 40 chemin Bates, lumineux, climatisé, moderne, libre, parking privé, de 300 à 4500 pi ca.  
**(514) 481-4338**

**ESTRIE**  
 Six (6) locaux industriels disponibles.  
 6 000 à 88 000 pi ca.  
 De 2 \$ à 3,75 \$ le pi ca.  
 Main-d'œuvre disponible.  
**(819) 574-7295**  
**(819) 572-4593**

## ■ CONDOS COMMERCIAUX

**CONDO COMM. DE BUREAUX**  
 • **Montréal :** Face au Complexe Guy-Favreau, coin René-Lévesque. Peut être mixte (bur. et rés. type loft). Sup.: 6 883 pi ca. Excellent investissement. Prix : 695 000 \$.  
 • **Longueuil :** Imm. prestigieuse, accès direct au métro, 2 939 pi ca. au rez-de-chaussée, 3 places de stat. int. Éval. mun.: 234 500 \$. Demande : 189 000 \$.  
**Rudolf Patrimoine Conseil (514) 362-8008**  
 Courtier immobilier agréé

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**

**ANJOU BUREAUX À LOUER**  
 180 à 15 000 pi ca. Climatisation, aménagés, Stationnement inclus. À partir de 199 \$/mois.  
**(514) 342-8585**  
**(514) 998-5885**

**RECHERCHE BUREAU**  
 Pour une personne au sein d'un groupe de professionnels ou gens d'affaires. Région de Montréal.  
**(514) 352-7865**  
 dina@cjdc.ca

**V. St-Laurent**  
 Clinique médicale, jusqu'à 4 500 pi ca., air conditionné, humidificateur, qualité d'air supérieure, grandes fenêtres, stationnement.  
**Sonia Assioun**  
**(514) 893-0737**

**PARC D'AFFAIRES VILLE D'ANJOU**  
 +/- 65 000 pi ca, hauteur libre 14, 18 ou 19 pi au choix, quais de chargement, livraison février 2003, frais location inférieurs au marché.  
**(514) 355-5100**  
 Christian

# IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## ■ RÉSIDENCES DE PRESTIGE



**Spectaculaire sur le golf !**

**Tout simplement spectaculaire.** Une symphonie visuelle. Un aménagement de distinction. Une construction de haute qualité. Adossée au golf avec une vue panoramique. Cinq chambres à coucher, 3 salles de bain complètes, planchers de lattes, chauffage et climatisation GÉOTHERMIQUE, piscine creusée intérieure, 2 foyers, aménagement intérieur et extérieur professionnel. Terrain de 8 918 pieds carrés. Bâtisse de 72 x 52 x 36.  
**Absolument impeccable et clés en main !**  
 Pour une visite guidée de cette demeure somptueuse, communiquez avec Eva Koranyi, REMAX Brossard  
**(450) 444-2235 ou (450) 466-6000**

**St-Damase à 10 min de Mont-St-Hilaire**  
 Construction 2000  
 Matériaux & finition A+  
 10 pièces spacieuses  
 Piscine creusée ext.  
 Aménagement ext. par prof.  
 Oasis de paix : 229 000 \$.  
**Réjean Lessard (514) 990-3033**  
 Services de Courtage Lessard

**MARIEVILLE**  
 À 17 minutes du pont Champlain par aut. 10.  
 Résidence de prestige.  
 Visite virtuelle # 10370  
 www.clicmaison2000.com  
**(450) 460-0590**

**BOUCHERVILLE : Golfeur passionné !**  
 Une superbe propriété adossée au golf, const. 1985. Cet immeuble de prestige fut conçu avec goût en utilisant des matériaux de première qualité. Site exceptionnel.  
**Claude Lessard (514) 990-3033**  
 Services de Courtage Lessard

## ■ CHALETS

**PRÈS DE JOLIETTE À LOUER**  
 1h30 de Montréal, domaine privé, style auberge de luxe, tout équipée, 12 ch. à c., s. de b. individuelles, foyer, piano. Week-end 1 200 \$, 5 jours 2 800 \$. Pour fêtes familiales ou affaires.  
**(514) 989-8335**

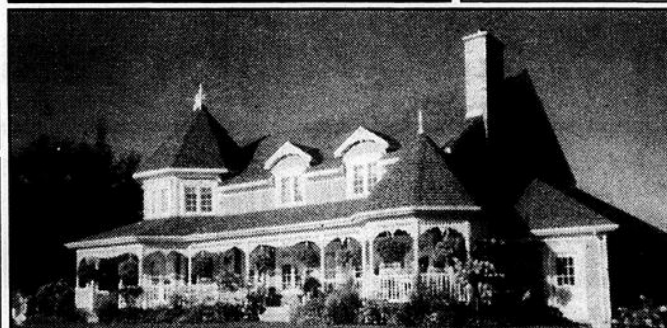
**À VENDRE OU À LOUER, BORD DE L'EAU**  
 Boul. Gouin, 12 000 pi ca. de terrain avec piscine creusée et pergola, vue exceptionnelle sur le paysage, de construction 1986, 4 côtés de brique, 3 ch. à c., 1 s. de b., 2 salles d'eau, salle à manger et cuisine à aire ouverte + grand salon avec verrière, A/C central / garage.  
**Contactez : Réal Desfossés (450) 585-0999**  
 Groupe Sutton Synergie

**Ahuntsic / Bois de Saraguay**  
 Grand cottage, 14 pièces, 5 ch. à c., construction supérieure, secteur très recherché. 599 000 \$.  
**Nicole Vaillancourt (514) 212-1836**  
 Groupe Sutton Accès, courtier

## ■ DOMAINES

**PROPRIÉTÉS DE PRESTIGE**  
**FERME POUR CHEVAUX :**  
 domaine de rêve de 353 acres  
 2 700 000 \$  
**Mario St-André, La Capitale Rive-Nord**  
 agent immobilier affilié  
**Bur : (450) 435-2200 Res. : (450) 435-4322**  
 www.mariostandre.com/prestige

**Domaine à 40 min au nord de Montréal**  
 200 arpents bois, terre cultivée louée, lac, bâtiment de ferme, salle de réception 90 personnes, piscine creusée, tennis, mini-golf, maison centenaire des maîtres, 6 ch. à c., entièrement rénovée.  
**(450) 562-7158**



## MAISON VICTORIENNE ST-JEAN-DE-MATHA

Bord de l'eau, superbe maison de style victorien construit en juillet 1995. À seulement 5 min du club de golf St-Jean-de-Matha. Décorée par professionnel, terrain magnifique de 30 000 pi ca. Vue sur le lac incluant quai de 110 pi, face à la montagne. Vendue tout meublée et meubles de qualité. Lac Noir, St-Jean-de-Matha dans la région de Joliette. Prix : 495 000 \$.  
**Richard Lapensée Courtier & associés Rive-Nord inc.**  
**(450) 582-8844**

## ■ CONDOS À LOUER

**CONDO DE PRESTIGE**  
 Dans bâtiment historique, 2 ch., 2 s. de b., clim., parking, 1 500 pi ca. + mez., parquet et poutres de bois, refait à neuf. Libre immédiatement. 2 800 \$.  
**(514) 582-9826**

**AU COEUR DES APPALACHES**  
**275 000 \$**  
 Domaine de plaisance de 68,6 acres, comprenant cottage entièrement meublé, écurie, dépendances et leur contenu.  
**Paul Gagnon courtier 1-877-424-3811 (sans frais)**

# M

**MENTORAT**

Un lien unique  
entre l'expertise  
et la fougue  
entrepreneuriale

**PARRAINAGE DE  
l'entrepreneurship**  
www.entrepreneurship.qc.ca

## La plus grande concentration de tours de bureaux est à Montréal

Les grands au Canada sont la Caisse de dépôt, la caisse de retraite OMERS, TEACHERS et GWL

**André Dubuc**  
dubuca@transcontinental.ca

Quatre propriétaires contrôlent 77 % de la superficie des plus beaux bureaux du centre-ville de Montréal. Ce qui fait de Montréal le marché le plus concentré au pays, selon une étude de la firme TD Cornerstone Commercial Realty.

La firme de courtage immobilier a établi le degré de concentration du marché des bureaux du centre-ville de

quatre villes canadiennes. Il ressort que les grands propriétaires fonciers possèdent 65 % de la superficie des bureaux de catégorie A du centre-ville de Vancouver, 71 % de celui de Toronto, 72 % de celui de Calgary et 77 % du quartier des affaires de Montréal. Les résultats de l'étude ont été rendus publics au Sommet immobilier de Montréal qui s'est déroulé au Palais des congrès le 26 mars.

Les grands de l'immobilier de bureaux au Canada sont la

Caisse de dépôt et sa filiale SITQ; la caisse de retraite OMERS et sa filiale Oxford; TEACHERS et sa filiale Cadillac Fairview; GWL et sa partenaire British Columbia Investment Management (BCIM); et Brookfield en association avec Genra.

### Quatre acteurs

À Montréal, quatre acteurs se partagent le marché. Brookfield a quitté la ville dans les années 90. Cadillac Fairview possède 50 % de la Place Mont-

real Trust, avenue McGill College. GWL contrôle le 2001, University, la Tour CIBC, au 1155, René-Lévesque, et le 1801, McGill College.

La Caisse a des participations dans neuf immeubles de catégorie A dont la Place Ville Marie et le 1000, de La Gauchetière. Oxford possède notamment le 1250, boulevard René-Lévesque et le 600, De Maisonneuve Ouest.

Si la concentration complique la négociation des baux pour les locataires, elle

est bonne pour la stabilisation du marché, croit le vice-président et directeur de TD Cornerstone, John O'Bryan.

Contrairement aux États-Unis, il s'est peu construit de nouvelles tours de bureaux au Canada ces dernières années parce que justement le marché est contrôlé par un nombre restreint d'acteurs, lesquels partagent exactement la même philosophie prudente à l'égard de l'investissement immobilier, a-t-il expliqué dans sa présentation. ■

10 ANS

### les prix de l'alphabetisation 2002 de postes canada

#### Appel de candidatures

Les Prix de l'alphabetisation 2002 de Postes Canada soulignent les réalisations d'apprenants et apprenantes ainsi que la contribution d'éducateurs et d'éducatrices, d'organismes et d'entreprises qui font avancer la cause de l'alphabetisation. Aidez-nous en proposant la candidature d'une personne ou d'une organisation méritante de votre collectivité à l'une des quatre catégories suivantes :

#### Accomplissement personnel

Apprenants et apprenantes

#### Leadership communautaire

Organisations communautaires ou d'alphabetisation et organisations de travailleurs

#### Éducation

Éducateurs ou éducatrices, tuteurs et tutrices et personnes ayant créé un programme

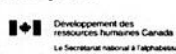
#### Entreprise

Projets d'alphabetisation (en milieu de travail ou autres)

La démarche est simple. Il suffit de remplir le Formulaire de mise en candidature inclus dans la brochure Appel de candidatures. Pour en obtenir un exemplaire gratuit, faites-en la demande par écrit à l'adresse ci-dessous ou passez à notre site Web - www.postescanada.ca. (cliquez sur « Postes Canada au sein de la communauté », puis sur « Raccourcis vers » et suivez le lien jusqu'aux Prix de l'alphabetisation) Vous y trouverez le formulaire et tous les renseignements pertinents. Les candidatures doivent nous parvenir avant midi, heure normale de l'Est, le vendredi 31 mai 2002.

PRIX DE L'ALPHABÉTISATION 2002 DE POSTES CANADA  
2701 PROM RIVERSIDE BUREAU NO610  
OTTAWA ON K1A 0B1

parrainé par :



Postes Canada aimerait remercier ses partenaires : the Canadian Community Newspapers Association et Les Hebdomas du Québec

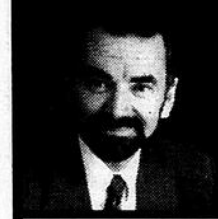


De partout... jusqu'à vous

## Déjeuner RENCONTRE

**M. MICHEL NADEAU**

Président - CDP Capital inc.



« CDP CAPITAL : UNE APPROCHE GLOBALE DE LA GESTION D'ACTIFS »

VISA, MasterCard, American Express et chèque acceptés.

Seules les annulations reçues au moins 48 heures à l'avance seront acceptées.

le mercredi 17 avril 2002, à 11h45

Hôtel Omni Mont-Royal

Salon Les Saisons

Membre régulier : 45 \$

Membre étudiant : 35 \$

Membre retraité : 35 \$

Non-membre : 65 \$

Table de 8 personnes : 395 \$

(taxes non comprises)

Pour réservation : (514) 282-3810

Nos commanditaires



ASSOCIATION DES ENTRE GENS DE DÉCISION



La Presse

BANQUE NATIONALE

## IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

### CONDOS À VENDRE

#### MONT EDOUARD

On offre à vendre 7 condominiums entièrement meublés. Pour location à la journée ou à la semaine, directement au pied des pentes de la plus haute montagne skiable au Saguenay. En bloc 200 000 \$ ou à l'unité à partir de 25 000 \$ chacun.

**Thérèse Bilodeau**  
(418) 272-3424  
Royal LePage  
Saguenay Lac St-Jean

• Centre-Ville Montréal, superbe loft 3 580 pi ca. 2 niveaux, faut voir absolument, seulement 379 000 \$.  
• LaSalle, près métro, condo 1 530 pi ca. digne de DécorMag, 2 mezzanines, puits de lumière et garage. Faites vite. 154 500 \$.

**Carole Bachand**  
(514) 364-3315  
Groupe Sutton

#### ÎLE PATON

Condo neuf de prestige à vendre (1 200 pi ca.). Conçu, décoré, meublé, équipé par designer professionnel, tout y est et ce n'est que du haut de gamme. Splendide pied-à-terre pour exécutif étranger ou pour couple avec goûts luxueux. Bord de l'eau. Vendu-tout compris : 599 000 \$.

(514) 592-8056

#### ÎLE PATON

Bord de l'eau, piscine extérieure, stationnement intérieur, ascenseur, 3 chambres à coucher, 2 salles de bain. 169 000 \$ ferme. Après 18 heures.

(450) 978-9680

#### Laval-des-Rapides

Condo penthouse, mezzanine, 1 200 pi ca., 2 foyers, bain tourbillon, vendu complètement meublé. 139 000 \$ plus ameublement.

**Marc Toupin**  
(450) 667-7777  
Les Immeubles Toupin ctr inc.

#### MAISONS DE CAMPAGNE

**St-Paul D'Abbotsford**  
Maison chaleureuse en bois, cottage anglais, vue superbe, 13 pièces, foyer, plancher bois franc, garage, 195 000 \$. 45 min de Montréal.

(450) 379-5975

### PROPRIÉTÉS À REVENUS



**CANDIAC**, 16 logis (4,5) élec. loc. const. 2001, style condo, qualité exceptionnelle, revenus 151 200 \$. Excellent fonds de pension. MTL choix de propriétés béton de 40 à 200 logements.

**Claude Lessard** (514) 990-3033

Services de Courtage Lessard

### FERMES ET FERMETTES

#### FERME 79 ARPENTS

Production en serres, construction 1998, bons revenus, 40 min. nord de Montréal.

**Céline Bois**  
(450) 979-2505  
Groupe Sutton, Ctr

#### BORD DU LAC MEMPHÉMAGOG

Nouveau projet condo. Studio 1, 2 ou 3 ch. à coucher, piscine, quais, garages. Info : 1 (800) 919-2330

1 (819) 572-7464

www.toursversailles.com

#### ESTRIE / ST-ARMAND

Fermette 15 acres, 1 lac, vue panoramique, terrain boisé, maison en pierres des champs taillées. 4 chambres, 2 salles de bain, 10 pièces, foyer, boiserie, plancher en chêne, garage, remise, grande entrée asphaltée. À 60 minutes de Montréal. Prix : 335 000 \$

(450) 248-3232

### CANTONS DE L'EST

#### ESTRIE SECTEUR VALCOURT

Site exceptionnel, point de vue 360 degré sur montagne et vallée, 23 acres boisés avec érables matures et plantation de pins, prairies, lac, cabane à sucre tout équipée, chalet 4 saisons avec cachet. Bâtiment multi-fonctionnel, très privé dans un milieu champêtre.

**Donald Roberge** 1 (877) 313-4214

Re/Max D'abord inc.

#### MAISON QUÉBÉCOISE

8 ch. à c., 4 s. de b., 2 foyers, garage double, piscine creusée, terrain 2,5 acres, paysager, secteur Bromont. 425 000 \$.

(450) 539-2522

#### MAISON DE PRESTIGE

Belle grande maison de style américain, 36 x 29 sur 2 étages avec hall d'entrée reliant garage double à la maison + piscine intérieure dans pièce de 55 pi x 36 pi toute vitrée. Située à North Hatley avec terrain de 13 acres. À 10 min Université de Sherbrooke. S.I.A. 033832

**Gaëtan Lafleche** (819) 563-7080 Les Immeubles Fournier

glafeche@abacom.com

#### LAC MEMPHÉMAGOG

Baie de Fitchbay Cott. Const. 95, 5 ch., foyer, plancher de lattes, 100 pi sur bord de l'eau, plage et quai, près des pentes de ski. 319 000 \$.

**Serge Gadoury**, RYL  
(450) 632-8414  
www.royallepage.ca

## CARREFOUR DE L'AUTO

### VÉHICULES UTILITAIRES - SPORTS

#### MIATA 2000

15 000 km, jamais sortie l'hiver, ensemble sport, jante noire, intérieur en cuir brun, 4 freins à disques, impeccable. 28 000 \$.

(418) 878-4647

### CARREFOUR DE L'AUTO

Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!



Pour annoncer : (514) 392-7782

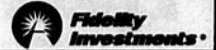
carrefour@transcontinental.ca

# INVESTIR

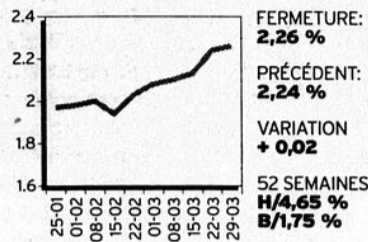
« **CARREFOUR RETRAITE** »

sur [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

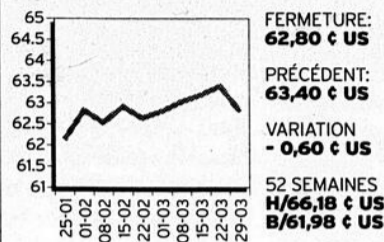
TOUT SAVOIR POUR PLANIFIER VOTRE RETRAITE



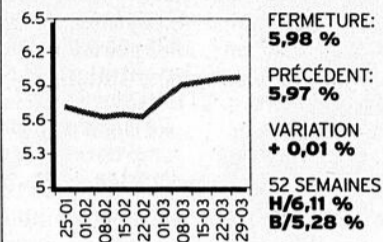
## Bons du Trésor (3 mois) %



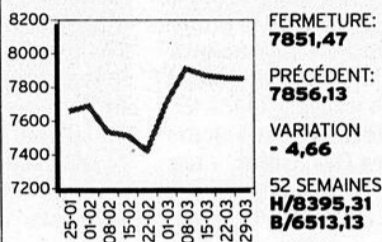
## Le dollar (\$ canadien en ¢ US)



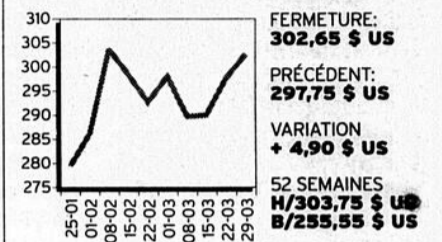
## Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



## La Bourse (TSE 300)



## L'or à New York (\$ US l'once)



SOURCE: ADDENDA CAPITAL

# Négociez activement les détaillants



**P**our rentabiliser ses placements dans les détaillants, il faut les négocier activement, affirment les professionnels. Or, le moment de prendre ses profits approche car ces titres ont déjà profité de la baisse des taux d'intérêt. Ironiquement, c'est lorsque les détaillants se rapprochent d'une amélioration marquée de leur rentabilité qu'il faut penser à les vendre.

Les analystes prévoient encore des gains cycliques de 8 à 32 % pour certains titres, mais ils tirent à leur fin, avance le président de **PCJ Investment Counsel**, **Nereo Piticco**, un adepte de la rotation de secteurs. Selon lui, ce sont les titres des grands détaillants comme **Compagnie de la Baie d'Hudson** (Tor., **HBC**,

15,12 \$), **Canadian Tire** (Tor., **CTRA**, 31,34 \$) et **Sears Canada** (Tor., **SCC**, 21 \$) qu'il faut vendre en premier.

C'est typiquement pendant les récessions qu'il faut les acheter, pour l'éventuelle reprise. Une fois que l'économie reprend du mieux, les gestionnaires migrent déjà vers des industries plus sensibles à l'économie et qui ont du retard en Bourse.

« Ces titres devraient bien se défendre jusqu'à l'été, mais il faudra être vigilant et surveiller la Fed », dit **Jacques Chartrand**, gestionnaire chez **Natcan**, se référant à la hausse prochaine des taux.

Le consommateur n'a pas vraiment ralenti la cadence pendant la récession, alors on ne peut pas s'attendre à une nouvelle étincelle. Les ventes au détail ont bondi de 6,3 % au Canada du 11 septembre à la fin janvier.

« Le fondamental est encore bon, mais leurs titres ont déjà été récompensés en Bourse », note **Clément Gignac**, stratège à la **Financière Banque Nationale**.

### Baie d'Hudson

La recommandation de négocier ces titres ne tient pas seulement à leur historique boursier. C'est que les détaillants ont aussi du mal à procurer un rendement financier régulier. Chacun fait face à ses propres

défis concurrentiels, qui se sont accentués depuis la venue de géants américains, surtout celle de **Wal-Mart**, en 1994.

La faillite de **Kmart** aux États-Unis témoigne de la difficulté d'être numéro deux dans le créneau des prix populaires. Les nouvelles rumeurs de fusion entre **Federated Department Stores** et **May Department Stores** suggèrent que même ces magasins *moins populaires* ne sont plus les destinations qu'ils étaient.

Or, **Zellers** et **La Baie**, propriétés de la Baie d'Hudson, sont au coeur de ces créneaux au Canada. C'est pourquoi les financiers ont des réserves quant aux perspectives à long terme de la Baie d'Hudson.

Le cours du titre, 58 % sous sa valeur comptable de 36,10 \$ et 62 % sous son sommet de 40,38 \$ de 1994, témoigne aussi du scepticisme du marché envers sa viabilité.

« D'ici 12 à 24 mois, Zellers n'est pas en danger de connaître une détérioration de sa performance du type de Kmart. Par contre, nous ne croyons pas que sa stratégie actuelle soit garante d'un retournement durable », écrit **Jim Durran**, de la Financière Banque Nationale.

Pour éviter une guerre de prix avec Wal-Mart, Zellers adopte graduellement une politique de « bas prix tous les jours » pour 95 % de sa mar-

chandise d'ici la fin de 2002. Elle tente aussi de se différencier par ses marques maison et captives, explique **Keith Howlett**, de **Valeurs mobilières Desjardins**.

Le défi de Zellers est de mousser ses ventes sans démolir ses marges. « Les prochains 18 mois seront l'ultime test », avance M. Howlett. Il estime que Wal-Mart Canada réalise un bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de 2,5 fois celui de Zellers et des ventes au pied carré de trois fois celles de Zellers.

Zellers procure les deux tiers des ventes de la Baie d'Hudson. Le risque d'échec l'incite à profiter du rebond cyclique de l'action de la Baie d'Hudson pour prendre ses profits.

Il répète qu'à long terme, le salut boursier de la société repose probablement sur une offre d'acquisition par un détaillant américain, mais il doute qu'un prédateur voudrait s'alourdir de 330 succursales Zellers et de 100 succursales La Baie.

**Jamie Spreng**, analyste chez **Canaccord**, recommande toutefois l'achat du titre pour revenir à court terme à des marges plus normales.

La société est au coeur de nombreux redressements : gel des salaires des cadres, diminution des stocks, vente d'immeubles et de comptes-clients et suppression de 145 postes. Sa cible de 20 \$ table sur un

## Rendement inégal depuis la baisse des taux

Détaillants	Rend. 2001	2002	Ratio C/B <sup>1</sup>
Baie d'Hudson	- 1,4 %	+ 2,0 %	12,9
Sears Canada	- 12,5 %	+ 12,7 %	20,4
Canadian Tire	+ 37,6 %	+ 17,2 %	14,0
Forzani	+ 292,3 %	+ 26,5 %	19,5
Reitmans	+ 47,5 %	+ 26,2 %	7,9

1: Ratio cours-bénéfices selon le consensus des analystes pour le bénéfice de l'exercice 2002 colligé par I/B/E/S, le 26 mars 2002.

SOURCE: LES AFFAIRES

multiple de 12,3 fois les profits de 1,62 \$ de l'exercice terminé en janvier 2004.

### Sears

Les financiers ont bien accueilli la décision en février de Sears d'abandonner la bannière **Eaton's**. Cette décision, conjuguée à la robustesse de l'habitation et à la reprise économique, a déjà relevé le titre de 17 % depuis la mi-février.

Les économies de 40 M\$ attendues de la disparition des **Eaton's** sont porteuses d'un relèvement des marges de Sears à partir de 2003. « La fermeture des **Eaton's** éclaircit le retournement des profits de Sears d'ici deux ans », croit **Jim Durran**, qui a une cible d'un an de 22 \$.

En revanche, certains analystes, comme **Denyse Chicoyne**, de **BMO Nesbitt Burns**, doutent du succès de la conversion de cinq **Eaton's** en **Sears**, une formule qui fonctionne mieux

en banlieue. En outre, leur repositionnement passe par le rétrécissement de deux magasins à Toronto et à Vancouver, ainsi que l'ajout de grandes marques de vêtements destinées à attirer une clientèle urbaine plus exigeante à cet égard.

M. Durran croit qu'un multiple de 18 fois les profits projetés de 1,55 \$ en 2003 justifie une cible de 28 \$ d'ici 18 à 24 mois. Un survol de la croissance des revenus et des marges de Sears depuis 1993 illustre la difficulté pour ce détaillant de tenir la route.

En 2003, M. Durran projette une marge BAIIA de 7,1 %, comparativement à 7,2 % en 1994 et à 9,2 % en 1999. C'est tout de même une amélioration par rapport à la marge de 5,4 % de 2001. ■

**FORZANI, CANADIAN TIRE ET REITMANS**  
EN PAGE 68

**SITES CLÉS**  
[lesaffaires.com](http://lesaffaires.com)  
Tapez le mot suivant  
Détaillants OK

ACTIONS CANADIENNES			SECTEURS CANADIENS				ACTIONS ÉTRANGÈRES			OBLIGATIONS CANADIENNES	
i60	i60C	iMidCap	iFin	iEnergy	iGold	iIT	i500R	iIntR	iG5	iG10	
XIU	XIC	XMD	XFN	XEG	XGD	XIT	XSP	XIN	XGV	XGX	

Une grande famille!

Il y a maintenant 11 fonds indiciels iUnits assurant une position pour toutes les catégories d'actif de base. Songez aux fonds iUnits. Les placements indiciels à peu de frais.

vosre conseiller  
[iunits.com](http://iunits.com)  
1-877-go iunit



Des commissions, dépenses et frais de gestion peuvent être associés aux placements dans les fonds iUnits. Veuillez lire attentivement le prospectus approprié, avant d'investir. Les fonds ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et les rendements antérieurs ne sont pas garants des rendements à venir. Le Fonds iUnits Indice titres boursiers internationaux MSCI RER (iIntR) n'est pas commandité, vendu ou annoncé par MSCI.

# Forzani impressionne toujours et Reitmans surprend

**Dominique Beauchamp**  
beauchampd@transcontinental.ca

Comme pour la Bourse en général, les plus petits détaillants sont ceux qui ont le mieux récompensé leurs actionnaires depuis 15 mois.

La croissance effrénée de l'unique détaillant canadien d'articles de sport, le **Groupe Forzani** (Tor., FGL, 20,02 \$), continue d'ailleurs de défier la gravité, tandis que le détaillant de vêtements pour femmes **Reitmans** (Tor., RETA, 28,40 \$) surprend.

La trajectoire de Forzani

coupe le souffle : son action a quintuplé depuis le 31 décembre 2000 et vaut 19,5 fois les prévisions de profits de 2003 de 1,01 \$ l'action.

Le franchiseur des **Sports Experts**, au Québec, a profité de l'envolée de son titre pour émettre 2,5 M d'actions à 15,80 \$ chacune, le 28 février.

**Keith Howlett**, de **Valeurs mobilières Desjardins**, a une cible de 22 \$, fondée sur la progression de 43 % de ses profits, à 1,10 \$ l'action en janvier 2003. En 2001, ses profits ont explosé de 64 %, ses revenus de 33 % et sa

superficie de vente de 41 %. **Jamie Spreng**, de **Canacord**, croit que la compagnie peut soutenir son multiple grâce à l'augmentation de ses ventes comparables (+ 8,3 % en 2003), de ses ventes par pied carré (241 \$ en 2002) et de ses marges avant intérêts, impôts et amortissement (9 % en 2003). Il a récemment haussé sa cible de 17 à 24 \$.

D'autres analystes ont des cibles aussi élevées que 28 \$ et 29 \$. La société obtient un multiple plus généreux que ses comparables américains, mais croît aussi plus vite. **Christian**

**Cyr**, de **Natcan**, affirme que le titre peut encore s'apprécier, à mesure que la société réalise la croissance attendue d'elle. Il prévient toutefois que la phase d'expansion de son multiple est révolue et que son multiple le rend vulnérable à toute déception.

## Reitmans : une croissance prudente

Malgré sa discrétion, les investisseurs ont pris note de la performance éclatante de Reitmans, dans le créneau exigeant du vêtement mode à prix modique. Son action a



La croissance effrénée de Forzani, l'unique détaillant canadien d'articles de sport, continue de défier la gravité.

grimpé de 45 % depuis son creux du 20 septembre 2001 et de 26,2 % en 2002.

Néanmoins, son action ne vaut que 7,5 fois les profits de 3,75 \$ l'action que lui prédit **BMO Nesbitt Burns**, pour l'exercice clos le 31 janvier 2003 : une croissance prévue de 12 % par rapport à 2001.

L'analyste **Denyse Chicoyne** cite l'élan dans les ventes du détaillant pour hausser sa cible de 30 à 34 \$. Les ventes de magasins comparables (ouverts depuis plus d'un an) ont bondi de 9,1 % pour les cinq semaines terminées le 5 janvier 2002.

« Ce titre plaira aux investisseurs prudents pour qui la faible négociabilité du titre n'est pas une contrainte. » La société a à peine 5,3 M d'actions en circulation libre.


Le profil défensif de Reitmans, dans un secteur volatil, tient à la culture de prudence extrême instaurée par la fa-

mille dirigeante, éprouvée par la Grande Dépression de 1929-32, trois ans après sa fondation.

Le titre verse un dividende de 0,80 \$, soit un rendement de 2,8 %; sa valeur comptable de 25,92 \$ est solide, son bilan présente une encaisse et des placements de 81 M\$ (9,64 \$ l'action).

Le détaillant a su profiter des déboires d'autres détaillants en difficulté pour croître; il a notamment acquis les chaînes **Dalmys** et **Pennington's**. La compagnie finance un centre de distribution de 30 M\$ et des rénovations de 4 M\$ en 2002 à même ses fonds propres.

Aujourd'hui, elle se décrit comme le plus important détaillant de boutiques pour femmes avec 623 magasins : 328 **Reitmans**, 148 **Smart Set/Dalmys**, 119 **Pennington's** et 28 **RW & Co.** ■



## SYMPOSIUM FORMATION

DES SOLUTIONS  
POUR ENTREPRISES ET ORGANISATIONS

### LE RENDEZ-VOUS DE LA FORMATION EN ENTREPRISE...

pour répondre aux besoins des gestionnaires à la recherche de solutions de formation.

**23 au 25 avril 2002 ■ PALAIS DES CONGRÈS, MONTRÉAL**

**AU PROGRAMME**

- Études de cas
- Hall d'exposition
- Conférences
- Panels
- Ateliers

**À NE PAS MANQUER  
POUR LA PREMIÈRE FOIS  
À MONTRÉAL**

**Monsieur Brandon Hall, Ph.D.**  
Président [brandon-hall.com](http://brandon-hall.com)  
Éminent spécialiste de  
la e-formation



**QUELQUES-UNES DES THÉMATIQUES QUI SERONT ABORDÉES :**

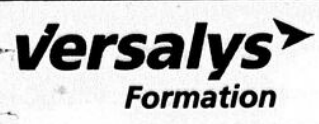
- Comment élaborer une stratégie de formation au sein de votre organisation ?
- Démystifier la e-formation
- Comment calculer la rentabilité de la formation ?
- Les besoins de formation des PME

Pour plus de détails sur la programmation et pour vous inscrire  
[www.symposiumformation.com](http://www.symposiumformation.com) • Tél. : (514) 272-8885

**RÉSERVEZ VOTRE PLACE MAINTENANT !**

Le forfait « programme complet » du Symposium Formation rencontre les exigences de la loi 90. Ainsi, votre investissement dans cette activité est une dépense de formation admissible.

Commanditaire majeur :






Commanditaire :



On prépare l'avenir

Partenaires médias :

UN ÉVÈNEMENT  
GROUPE  
**INEO** CA  
Tél. : (514) 272-8885

## Canadian Tire continue de plaire

Même si le titre de **Canadian Tire** (Tor., CTR.A, 31,34 \$) reflète déjà l'amorce d'une reprise, il continue de plaire en raison de ses 450 magasins offrant un assortiment unique de marchandises et de services, tels la réparation automobile, l'essence, son propre papier monnaie et sa carte de crédit.

Il lui reste d'ailleurs 180 magasins à convertir à son concept grand format d'ici cinq ans. Après l'effet de nouveauté, ces magasins font des ventes de 3 à 4 % supérieures aux magasins conventionnels, note **Keith Howlett**, de **Valeurs mobilières Desjardins**.

Son titre se porte mieux depuis que les ventes de magasins comparables ont recommencé à s'améliorer l'an dernier, note **Jacques Chartrand**, de **Natcan**, qui l'a acheté à près de 20 \$. Emporté par la confirmation de la reprise économique, son titre a bondi de 22,4 % en 2002.

En revanche, l'acquisition inattendue du détaillant de vêtements de détente **Mark's**

**Work Warehouse**, (L'Équipement, au Québec) témoigne d'un détaillant en mal de sources de croissance, avance M. Howlett. Elle pourrait toutefois pallier le manque de vêtements dans ses magasins.

Le succès de Canadian Tire repose sur ses initiatives pour accélérer le taux de roulement des marchandises de ses concessionnaires et accroître l'approvisionnement directement de leurs fournisseurs.

« C'est la seule façon pour eux de réduire le capital employé et de libérer de l'espace en magasin pour ajouter à la variété et à la profondeur des marchandises pour mieux concurrencer ses rivaux mieux nichés », dit M. Howlett.

Moins indulgente, **Patricia Baker**, de **Merrill Lynch**, recommande de vendre le titre du détaillant dont elle n'aime pas la stratégie. Elle craint qu'une série de postes non récurrents, tels que la vente d'immobilier et de comptes-clients, d'ici 2005, masquent la croissance lente de ses activités au détail, d'au plus 8 %. (DB) ■

# Ne misez pas sur l'acquisition de la Banque Laurentienne

À court terme, croient les observateurs, ce sont plutôt les négociations syndicales qui feront parler de la banque

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

Une fois que les rumeurs concernant l'acquisition de la Banque Laurentienne seront dissipées, le règlement de la convention collective pourrait bien devenir le centre d'attention de plusieurs gestionnaires.

Même si bon nombre d'entre eux croient qu'au niveau actuel le titre demeure un placement intéressant et peu risqué, une démarche syndicale difficile pourrait peut-être peser sur le titre.

Plusieurs rumeurs de prise de contrôle ont récemment propulsé le titre de la Banque Laurentienne (Tor., LB, 36,60 \$) vers un nouveau sommet historique à 41,30 \$ et ce, malgré les démentis du président Henri-Paul Rousseau lors de l'assemblée annuelle des actionnaires le 21 mars.

Le groupe HSBC a été au centre de la rumeur la plus persistante. Ce conglomérat financier international aurait considéré lancer une offre publique en vue de faire l'acquisition de la banque. Une source digne de foi à l'intérieur de la Laurentienne a toutefois elle aussi indiqué au journal LES AFFAIRES que l'existence de pourparlers avancés entre les deux parties était du domaine de la fiction.

L'autre rumeur qui circule concerne l'Industrielle-Alliance (Tor., IAG, 44,75 \$), compagnie d'assurance-vie de Québec. Plusieurs sources nous indiquent que ce scénario aurait plus de chances d'être mené à terme puisque la propriété de la banque demeurerait québécoise, tout en favorisant l'émergence d'un groupe financier local important et diversifié.

Toutefois, un des objectifs de la fusion des institutions financières est de créer des économies d'échelle provenant d'une rationalisation des opérations. Mais celle-ci implique généralement des réductions de personnel. Il est donc d'autant plus difficile d'envisager cette possibilité dans le cas de la Banque Laurentienne, explique Jean-François Gagnon, gestionnaire chez Natcan, une filiale de

la Banque Nationale, compte tenu du contexte syndical qui existe à la Laurentienne.

Les employés syndiqués de la Banque Laurentienne sont sans convention collective depuis juin dernier. M<sup>me</sup> Linda Solomon, la porte-parole syndicale, confirme que les négociations en vue de son renouvellement ont été rompues le 14 mars et qu'un conflit se prépare.

Daniel Larose, président du Syndicat des employés professionnels et de bureau

affilié à la FTQ est présentement en tournée auprès des membres afin de proposer un plan d'escalade des moyens de pression. L'exercice devrait se terminer à la fin du mois d'avril. Un règlement satisfaisant les deux parties, sans conflit ou arrêt de travail, relève pour l'instant de l'hypothèse. La moitié des employés de la banque, soit environ 2 000, sont syndiqués.

## L'évaluation

Outre ces négociations, les analystes et les gestionnaires sont en général positifs en ce qui concerne la Banque Laurentienne, compte tenu de ses réalisations financières. Mais certains ajoutent qu'il faut se méfier d'une prime à la fusion qui pourrait se développer sur le titre. C'est l'avis de Susan Cohen, analyste chez Dundee Securities.

En ce qui concerne les rumeurs, elle dit que même si souvent il n'y a pas de fumée sans feu, il est aussi vrai que les investisseurs se basent uniquement sur les rumeurs d'acquisition vont souvent se brûler. Elle se replie donc sur une analyse plus pragmatique et conclut que la valeur actuelle du titre reflète assez bien la réalité. Son prix cible pour les 12 prochains mois est de 39 \$.

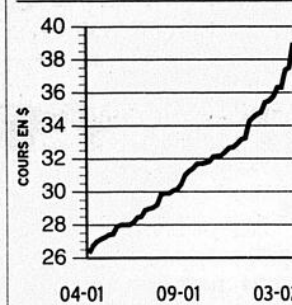
Historiquement, le rendement du dividende de la Banque Laurentienne a toujours été plus élevé que celui de l'ensemble du secteur, principalement à cause de sa taille et de ses réalisations financières. Pour ces raisons, les investisseurs exigeaient une



La banque dirigée par Henri-Paul Rousseau serait évaluée à sa juste valeur par le marché.

## En Bourse

(Toronto, LB, hebdo.)  
Du 20 avril 01 au 15 mars 2002



SOURCE : REUTERS  
GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

prime. À son sommet de 41,30 \$, le rendement du dividende n'était plus que de 2,8 %, ce qui est inférieur à la médiane du groupe qui est autour de 3 %. Mais à 36,60 \$, le rendement est de 3,2 %. M<sup>me</sup> Cohen croit que le dividende sera donc augmenté, mais pas avant un ou deux trimestres.

Le rendement de l'avoir des actionnaires de la banque est passé d'environ 10 % en 1999 à 13,5 % au premier trimestre

2002. Quoique cela constitue une amélioration remarquable, l'analyste constate que le rendement demeure bien en deçà de la moyenne du groupe, soit autour de 16 %, ce qui justifie un escompte en termes d'évaluation, selon elle.

B2B Trust (Tor., BBT, 11,50\$), le fournisseur de produits en ligne dont la Banque Laurentienne est propriétaire à 75 %, évolue de façon intéressante, selon

M<sup>me</sup> Cohen, alors que ses partenaires financiers non bancaires continuent de s'accroître. Lancé sur le marché public l'été dernier au prix de 9 \$, le titre s'est déjà apprécié de plus de 25 %.

Pour obtenir l'évaluation de la Banque Laurentienne, l'analyste applique un ratio de 10 fois les bénéfices prévus en 2002 de la banque et un ratio de 12 fois pour les bénéfices provenant de sa participation dans B2B. Ceci lui donne un prix cible de 39,73 \$ pour les 12 prochains mois. Tout prix supérieur comporterait une prime à la fusion, selon elle.

Autour de 36 ou 37 \$, le titre est bien évalué et demeure un placement peu risqué, selon Jean-François Gagnon. Le haut que le titre a touché récemment, soit 41,30 \$, représente plutôt l'évaluation que la banque pourrait atteindre l'année prochaine si elle maintenait le même rythme de croisière en ce qui concerne l'évolution de ses bénéfices et de ses ratios financiers. ■

**CGA**  
Ordre des CGA  
du Québec

**Info  
impôt**

capsule no. 4

### Ma mère habite chez moi. Ai-je droit à un crédit d'impôt?

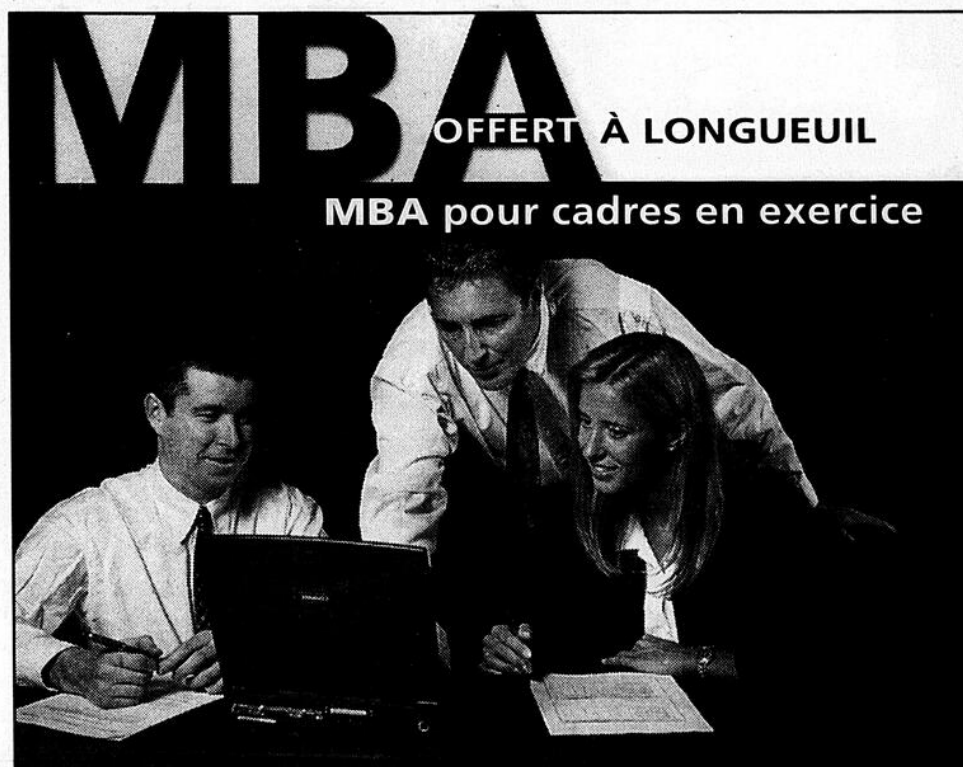
Au fédéral, vous pourriez avoir droit à un crédit non remboursable pour personne à charge admissible (maximum de 1 007 \$), si vous n'avez pas de conjoint et si votre mère habite avec vous et est entièrement à votre charge. De plus, si votre mère a droit à un crédit d'impôt pour personne handicapée qu'elle ne réclame pas en totalité, la partie inutilisée pourrait vous être transférée. Même si vous réclamez le crédit d'impôt pour personne à charge admissible, vous pourriez avoir droit soit à un crédit d'impôt maximal de 560 \$ pour autre personne à charge si votre parent est atteint d'une déficience physique ou mentale, soit à un crédit d'impôt maximal de 560 \$ pour aidants naturels si votre mère est âgée de 65 ans et plus.

Au provincial, vous pourriez avoir droit à un crédit d'impôt non remboursable maximal de 498 \$ pour autre personne à charge. Si votre parent est atteint d'une infirmité physique ou mentale, ce crédit d'impôt peut atteindre 1 224 \$. De plus, un crédit d'impôt remboursable de 550 \$ est accordé pour l'hébergement de chaque parent. Vous êtes admissible à ce crédit si votre parent est né avant 1932, ou avant 1942 s'il est atteint d'une déficience physique ou mentale grave et prolongée. Pour ce dernier seulement, vous ne devez pas tenir compte du revenu de la personne à charge.

Certains des crédits mentionnés sont cumulatifs, d'autres non. Il faut donc vérifier dans chaque cas ce qui est le plus avantageux.

Pour plus de conseils pratiques et pour consulter la liste des cabinets d'experts-comptables CGA, consultez notre site Internet.

[www.cga-quebec.org](http://www.cga-quebec.org)



**MBA OFFERT À LONGUEUIL**  
MBA pour cadres en exercice

Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...

Vous planifiez investir dans un MBA, mais pas n'importe lequel...

**Le MBA pour cadres offert à Longueuil par l'Université de Sherbrooke**

Chef de file depuis 30 ans

**UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE**

Une journée par semaine en alternance les vendredis et les samedis

Dans un milieu stimulant, avec des collègues d'expérience et une application intégrée du travail en équipe

À Longueuil, au Complexe Saint-Charles, à deux pas du métro

Date limite d'admission : 30 avril

Renseignements  
(819) 821-7333  
1 800 267-UdeS  
MBA@adm.usherbrooke.ca

# L'action de BCE trouverait un plancher autour de 25 \$

**Dominique Beauchamp**  
beauchampd@transcontinental.ca

Si BCE était obligée de racheter les 20 % d'actions de sa filiale **Bell Canada** détenues par l'américaine **SBC Communications**, le titre pourrait reculer jusqu'à 25 \$, selon certains analystes.

SBC a une option qui lui permet d'exiger du holding de communications de Montréal qu'il rachète sa participation dans **Bell Canada**.

C'est en avril 1999 que **Ameritech** (devenue plus tard SBC) a acquis 20 % des actions de Bell au coût de 5,1 milliards de dollars (G\$).

Les déclarations évasives des porte-parole de SBC (NY, SBC, 37,09 \$ US) à l'égard de l'option attisent la spéculation, une éventualité qui coûterait 7,5 G\$ à BCE (Tor., BCE, 29,10 \$). Mais selon les analystes, SBC a peu d'intérêt à exercer cette option maintenant, au creux de l'in-

dustrie des télécoms et avant de connaître la position gouvernementale sur l'assouplissement des règles de propriété étrangère des sociétés de téléphonie canadiennes.

L'option est exercable entre le 1<sup>er</sup> juillet et le 31 décembre 2002. Une telle éventualité leur apparaît plus probable

lors de la prochaine période d'option, entre le 1<sup>er</sup> juillet et le 31 décembre 2004.

L'action de BCE a chuté de 15 % depuis le 11 mars, après une série d'inquiétudes et l'annonce de profits moindres de **BCE Emergis** (Tor., IFM, 12,30 \$). Ce cours correspond au plancher que certains

avancent dans leur analyse du risque à la baisse de l'action en fonction des facteurs de risque qui pèsent sur le titre.

Trois analystes concluent qu'à son cours actuel, l'action de BCE intègre déjà le pire scénario sur le plan fondamental. Ils tirent ces conclusions même si BCE risque d'abaisser ses objectifs de profits pour 2002 à 1,55-1,65 \$ l'action et qu'elle n'a pas encore renégocié la dette de 1,25 G\$ US de **BCE Télé-globe** due en juillet et n'a pas radié des milliards de son achalandage au bilan, comme l'exigent les nouvelles normes comptables.

Le cours actuel passe le test d'une série d'hypothèses très prudentes, selon **Peter Rhamey**, de **BMO Nesbitt Burns**. Les craintes des investisseurs concernant la sécurité du dividende annuel de 1,20 \$, un facteur plus émotif, pourraient encore peser sur le titre. Sa cible d'un an est de 39 \$.

À son avis, l'action de BCE se négocie près de la valeur d'actif net de 32,78 \$, moins un escompte de holding de 15 %, en utilisant des valeurs prudentes pour BCE Télé-globe, **Bell ExpressVu**, **Bell Globemedia**, **BCE Emergis**, **CGI** (Tor., GIB.A, 9,12 \$) et **Bell Canada International** (Tor., BI, 0,11 \$). Ce calcul tient compte de l'injection d'un autre milliard dans BCE Télé-globe par BCE.

Si SBC exerçait son option, la valeur d'actif net de BCE baisserait d'un autre 2-3 \$, croit M. Rhamey, donnant un plancher de 25,31 \$, une fois l'escompte de holding de 15 % appliquée.

Il est d'avis que BCE pourrait vendre des éléments d'actif, si ça s'avérait nécessaire. « Les dirigeants de BCE reconnaissent que son dividende sert de support à son titre », écrit-il.

**John Grandy**, de **Yorkton**, fait valoir que si BCE achetait l'intérêt de SBC pour 7,5 G\$, elle aurait 100 % d'une société qui lui fournirait environ 364 M\$ de bénéfices et 250 M\$ de dividendes additionnels, soit assez pour couvrir les frais d'intérêts de la nouvelle dette contractée pour financer l'achat. Il répète que Bell vaut 34,12 \$ par action de BCE et maintient sa cible de 37 \$.

L'analyste le plus optimiste avec une cible de 44 \$, **Vince Valentini**, de la **Financière Banque Nationale**, rappelle que la convention qui lie SBC et BCE prévoit que BCE puisse émettre un billet à ordre de deux ans à SBC, dans l'éventualité où elle exercerait son option.

« Cela lui donnerait la flexibilité de maintenir son dividende, en attendant de trouver une avenue de financement », écrit-il. ■

SAMSUNG



Joyce Colantoni - Entrepreneur

Inspiré  
par la vie

## Samsung pour l'entreprise

Samsung conçoit des imprimantes laser répondant aux besoins de votre entreprise. La ML-1210 comporte des caractéristiques spécialisées telles que l'**ÉconoTouche** - une innovation canadienne qui d'une simple pression du doigt permet d'annuler ou de réimprimer - et le mode **Économie de toner** qui réduit jusqu'à 40 % votre consommation. Plus rapide que toute autre imprimante de sa catégorie, la ML-1210 offre un rendement de 12 ppm, 66 MHz CPU et une résolution claire et précise de 600 ppp. De plus, sa cartouche de toner monobloc intégrée est facile d'installation. La ML-1210 : intelligente, conviviale, conçue à votre mesure, s'inspirant de la vie... et signée Samsung.



ML-1210

**ML-1210**  
Windows, MAC et Red Hat Linux,  
12 ppm / 600 x 600 ppp / 8 Mo,  
interface de dispositif graphique (GDI)

**ML-1250**  
Windows, MAC, PCL\*6, Red Hat Linux et DOS,  
12 ppm / 1200 x 600 ppp / 4 Mo évolutif

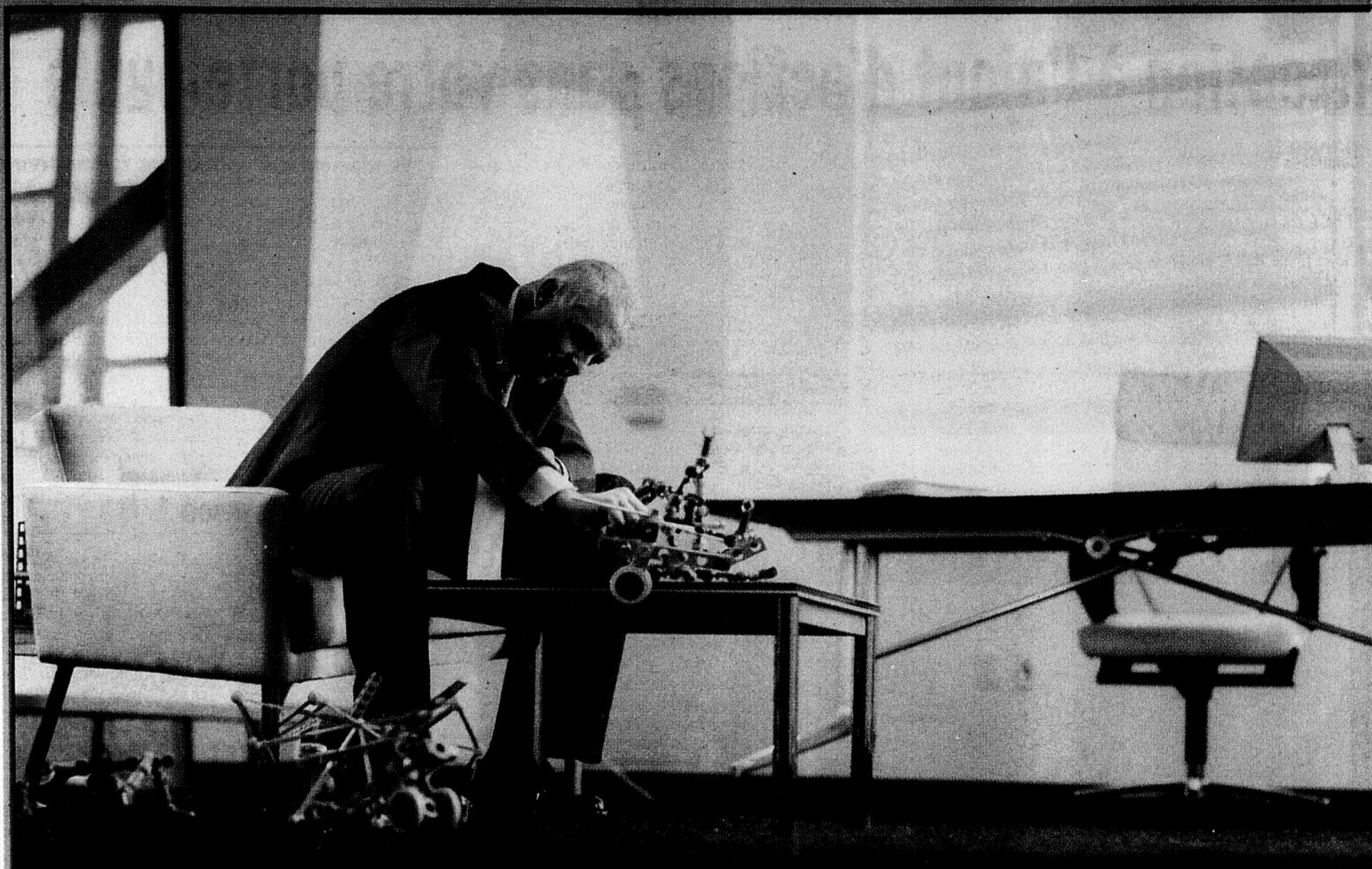


SAMSUNG DIGITall  
everyone's invited™  
\*tout le monde est invité

Disponible chez  
Bureau en Gros



©2002 Samsung Electronics Canada Inc. Technologie ÉconoTouche est une marque de commerce de Samsung Electronics Canada Inc. Toutes les autres désignations commerciales sont des marques déposées des compagnies respectives. Pour diffuser du matériel illustré.



Spécialisé dans les jouets? Vous n'avez qu'une chose à faire. Penser aux jouets.

Solutions d'affaires électroniques en réseau de Bell

Relations clients  
Approvisionnement  
Ressources humaines  
Communications  
Infrastructure

Concentrez-vous sur vos affaires et laissez Bell s'occuper du reste. Des solutions d'affaires électroniques en réseau, incluant l'approvisionnement et la facturation, à la gestion de la relation client et aux ressources humaines, en passant par des solutions de gestion comprenant la sécurité, la communication de bureau convergente et la gestion de réseaux, vous y trouvez une gamme complète de solutions qui fonctionnent à même le réseau de Bell et non le vôtre. Oubliez l'achat, l'installation ou l'entretien coûteux d'équipements et de logiciels. Oubliez aussi les casse-tête de gestion de systèmes complexes, d'intégration et de compatibilité. Confiez tout à l'expertise de Bell et à son réseau souple et convivial. Des solutions qui se développent à votre façon, au rythme de vos besoins d'affaires.

Appelez votre représentant ou  
visitez le [www.bell.ca/SAE](http://www.bell.ca/SAE)

*allez-y*



# Attention à l'ajout d'actions dans votre portefeuille

L'analyse technique suggère que le moment ne s'y prête pas

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

**V**ous songez à augmenter la portion en actions de votre portefeuille et à diminuer celle destinée aux obligations ? Sachez que l'analyse technique suggère que le moment ne s'y prête pas.

Pourtant, plusieurs éléments pourraient vous inciter à le faire. La reprise économique est au rendez-vous, ce qui devrait favoriser une augmentation des profits des entreprises et...

de la valeur de leurs actions.

Le cycle à la baisse des taux d'intérêt semble aussi être terminé : les hausses de taux à venir seraient donc de mauvais augure pour les obligations dont les prix fluctuent inversement au taux de rendement.

Mais selon plusieurs analyses techniques, qui font une étude approfondie de graphiques conjuguée à des mesures de tendance et de force relative, le marché boursier canadien est encore vulnérable à une autre vague à la baisse qui

complèterait le mouvement amorcé en août 2000.

Quant aux obligations, les graphiques montrent qu'elles ont été survendues à la suite de la forte remontée du rendement des obligations canadiennes à long terme depuis septembre 2001. Cette situation pourrait annoncer un renversement temporaire de la tendance.

Entre le 21 septembre 2001 et la mi-janvier 2002, la Bourse s'est redressée. Cette période a été suivie d'un repli d'un mois et demi et d'une

nouvelle remontée en mars.

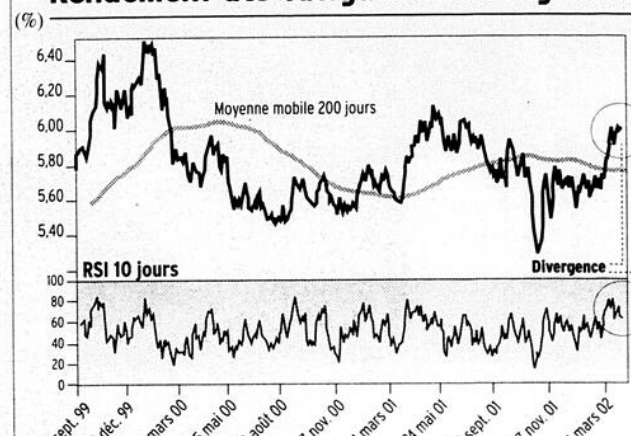
Le TSE 300 s'est alors approché des 8000 points. Pour certains, ceci signifiait une percée significative.

Ron Meisels, président de P&C Holdings, n'est pas aussi enthousiaste.

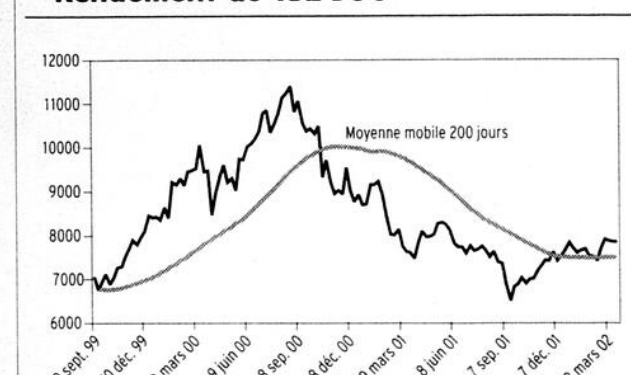
Pour qu'une telle percée soit convaincante, dit-il, il faut que la poussée des prix s'accompagne d'une forte augmentation du volume des titres à la hausse par rapport aux titres à la baisse.

Il est aussi important que le

## Rendement des obligations à long terme



## Rendement du TSE 300



SOURCES : BLOOMBERG ET REUTERS

GRAPHIQUES : LES AFFAIRES

## PRENDRE LES DEVANTS SUR L'AVENIR



Plus que jamais, le vieillissement de la population représente un des défis les plus importants de notre société et il est urgent de PRENDRE LES DEVANTS SUR L'AVENIR. Ces femmes et ces hommes d'affaires le savent et soutiennent les efforts de l'Institut universitaire de gériatrie de Montréal pour des soins et des services de qualité et d'avant-garde, pour l'avancement de la recherche et pour la diffusion des connaissances en gériatrie.

### CABINET DE CAMPAGNE

**Alban D'Amours**  
Président de la campagne  
Président et chef de la direction de la  
Confédération des Caisses Populaires et  
d'économie Desjardins du Québec

**François Joly**  
Président de la Fondation IUGM  
Président et chef de l'exploitation  
Desjardins Sécurité financière

**Réjean Laforge**  
Trésorier de la campagne  
Contrôleur et trésorier Gazoduc TQM

**Marie-Josée Gagnon**  
Présidente du comité de sensibilisation  
du public  
Présidente, Communications Casacom inc.

**Pierre Monahan**  
Président de la division des dons majeurs  
Président et directeur général  
Bowater Produits Forestiers Canada inc.

**Robert Dutton**  
Président de la division des dons importants  
Président, Rona inc.

**Jacques Beauchamp**  
Président de la division des dons spéciaux  
Président, Pétromont inc.

**Bruno Riverin**  
Président de la division des dons généraux  
Président et chef de la direction  
Investissement Desjardins

### BÉNÉVOLES PARTICIPANTS

**André Aubin**  
Président - Québec  
Le Groupe Carlson Marketing

**Raymond Bachand**  
Président directeur général, Secor

**Michel Bastien**  
Vice-président principal aux actions  
étrangères, Montrusco Bolton Inc.

**Normand Beauchamp**  
Président, Capital NDLS

**Luc Beauregard**  
Président du conseil et chef de la direction  
NATIONAL cabinet conseil en relations  
publiques

**Luc Benoît**  
Président, Tecult inc.

**Alain Bouchard**  
Président, Alimentation Couche-Tard inc.

**Bernard C. Boucher, ing.**  
Directeur de projets  
Tecult inc.

**Serge Bragdon**  
Président secteur du marketing interactif  
Transcontinental marketing interactif

**Pierre Brosseau**  
Président, Groupe Radio-Nord

**André Caillé**  
Président directeur général  
Hydro-Québec

**Ron Calderoni**  
Associé  
Samson Bélair Deloitte & Touche

**Denise Courteau**  
Conseillère principale  
Pyramide Relations Publiques

**Serge Dubois**  
Certification & Services-conseil  
Samson Bélair Deloitte & Touche

**Louis Forget**  
Vice-président des Affaires publiques et  
gouvernementales Ultramar

**Jacques Fortin**  
Directeur général, STM

**Louis-Philippe Gariépy**  
Conseiller principal BDDS Shandwick

**Nelson Gentiletti**  
Chef des affaires financières  
BCE Emergis Inc.

**Bernard Giroux**  
Avocat, Rochefort et Associés inc.

**Jean Guertin**  
Professeur honoraire au service  
de l'enseignement de la finance  
École des Hautes Études Commerciales

**France Guay**  
Vice-présidente, Assurance, Qualité et  
développement, Axcan Pharma inc.

**Paul Guay**  
Vice-président, Finance et Administration  
Vogue Pool Products

**Mary Hagerman**  
Directrice de succursale  
et conseillère en placement  
Valeurs mobilières Desjardins - Montréal

**Louise Houle**  
Avocate, Heenan Blaikie

**Martine Laberge, CA**  
Associée  
Samson Bélair Deloitte & Touche

**Richard Leblanc**  
Président et chef de la direction  
Ispat-Sidbec

**Jacques Lefebvre**  
Président, Groupe Collège Lasalle

**Richard Lord**  
Président et chef de la direction  
Quincaillerie Richelieu Ltée

**Gaétan Lussier**  
Président, Gaétan Lussier & Associés

**Sam Philip Maliha, ing.**  
Directeur, développement de projets  
Tecult inc.

**Jacques Malo**  
Président, BCE Emergis - Canada

**Jacques Marchand**  
Directeur général  
Groupe Collège Lasalle

**Guy-Paul Massicotte**  
Vice-président, chef du contentieux et  
secrétaire général, Ivaco Inc.

**Stephen McCulloch**  
Directeur général  
Scotia Capitaux inc.

**Pierre Mercier**  
Président, MIX Promotions

**Luc André Nadeau**  
Directeur, Industrie de Procédé  
Tecult inc.

**J. Gilles Nolet**  
Président et chef de l'exploitation  
Matco Ravary

**Marcel Ostiguy**  
Président-directeur général  
Aliments Carrière inc.

**Louis Riopel**  
Consultant

**Jean-Jacques Ruest**  
Vice-président des ventes et du marketing  
Canadien National

**Claude Séguin**  
Président CDP Participations  
Caisse de dépôts et de placements

**Pierre Shedleur**  
Premier vice-président  
Marché affaires et secteur public  
Bell Québec

**Robert Tessier**  
Président, Gaz Métropolitain

**Claude Vézina**  
Président et associé  
Vézina Goodman

**Harold White**  
Avocat, Mercier Leduc s.e.n.c.

**Et vous,  
prendrez-vous les  
devants sur l'avenir ?**



nombre de titres à la hausse s'accroisse rapidement. Ces deux éléments ne se sont pas produits, selon lui.

Il ajoute qu'en s'approchant des 8000 points, le TSE 300 rencontre une résistance que même les entrées de fonds saisonnières liées à la période des REER n'ont pas ébranlé.

**Keith Edwards**, analyste technique chez **BMO Nesbitt Burns**, croit lui aussi que le volume et le nombre de titres haussiers manquent de dynamisme.

Reste-t-il une dernière phase baissière avant que le marché soit définitivement en mode haussier ?

Le jury est toujours en délibération, croit Ron Meisels. Les paramètres qui fourniront la réponse sont les suivants. D'abord, le marché a besoin d'un mouvement soutenu au-dessus de 8000 points.

Ensuite, si jamais il y a un autre repli, les niveaux touchés entre le 20 et 22 février, soit autour de 7200 points, ne devront pas être traversés.

L'analyste constate aussi que les marchés américains sont encore très incertains. Le S&P 500 gravite autour de sa moyenne mobile des 200 derniers jours qui est toujours en phase descendante.

Il rencontre une forte résistance autour de 1150 à 1175 points, niveau qu'il n'a pas réussi à franchir depuis le début de l'année.

Quant au Nasdaq, la situation est encore moins invitante. Toute tentative haussière s'est heurtée à un mur depuis janvier. Pour qu'il devienne attrayant, le Nasdaq devra connaître au moins deux bons rallies consécutifs, c'est-à-

dire une forte poussée à la hausse suivie d'un repli et d'une nouvelle poussée qui l'amènera à un niveau encore plus haut. Là seulement, on pourra prétendre parler d'un renversement de tendance pour les titres du secteur de la technologie.

### Les obligations

Comme c'est souvent le cas, les obligations se sont déplacées inversement aux actions depuis le 21 septembre 2001.

Le rendement des obligations a augmenté alors que leur prix baissait. Mais voilà que les prix des titres obligataires montrent des signes de revirement.

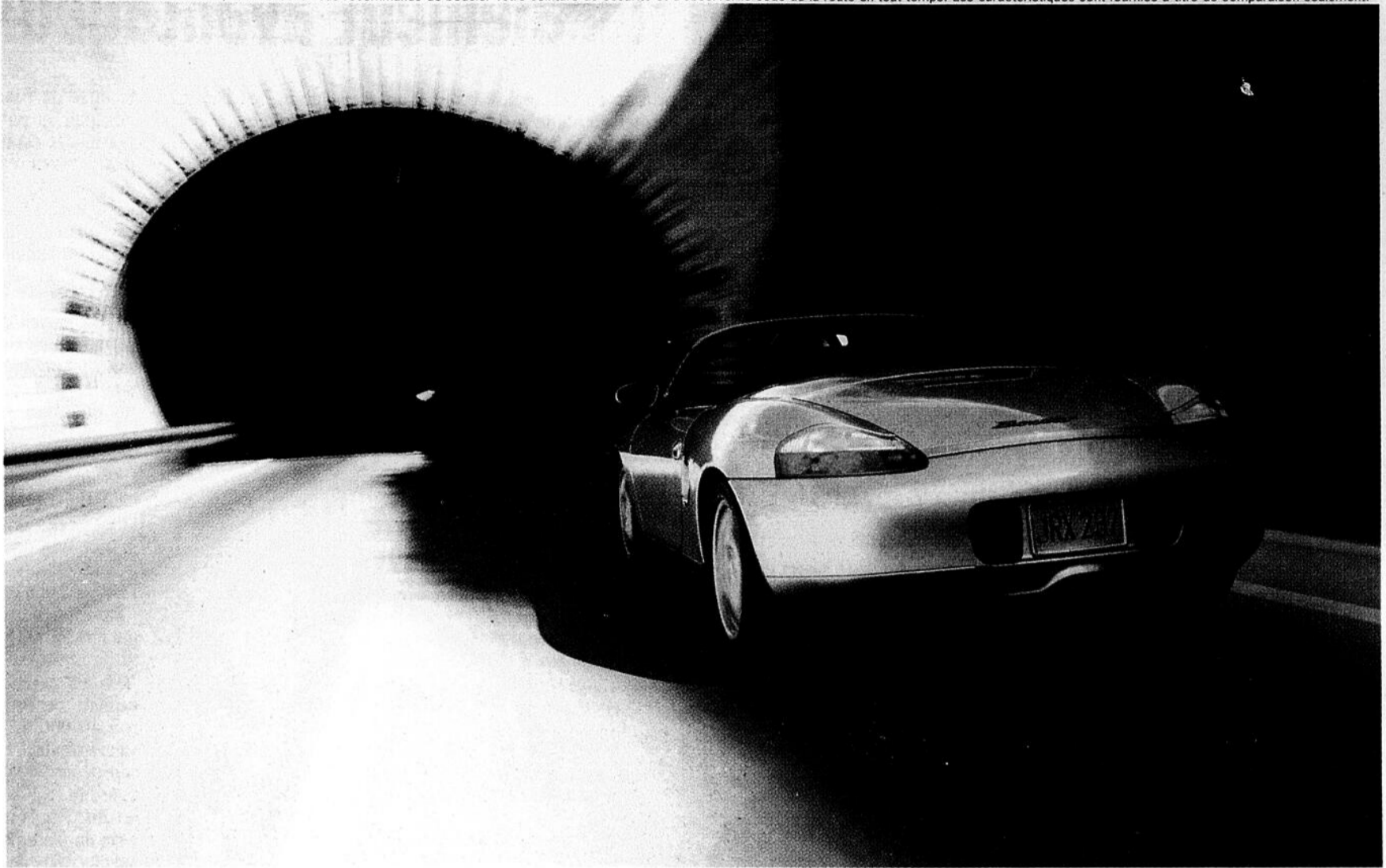
La remontée du rendement des obligations canadiennes à long terme a été significative, explique **Ismaël Chiadmi**, vice-président analyse quantitative chez **Montrusco Bolton**.

Mais l'indice de force relative (RSI) de 10 jours montre maintenant une situation de survente des obligations. Leur rendement devrait donc se corriger vers le bas, ce qui se traduirait par une hausse des prix des obligations.

De plus, M. Chiadmi note une divergence au niveau de l'indice : le rendement des obligations a dernièrement touché quelques nouveaux hauts, mais au même moment l'indice de force relative n'atteignait pas un niveau aussi élevé que lors du haut précédent. C'est aussi ce qui lui fait dire qu'il faut maintenant s'attendre à une hausse du prix des obligations. ■

Les analyses de Ron Meisels se retrouvent sur le site Web [www.na-marketletter.com](http://www.na-marketletter.com)

©2002 Porsche Cars North America, Inc. Porsche vous recommande de boucler votre ceinture de sécurité et d'observer le code de la route en tout temps. Les caractéristiques sont fournies à titre de comparaison seulement.



## **Et maintenant, pour votre plaisir auditif.**

La route. Le ciel. La douce musique d'un moteur six cylindres à plat qui attaque un superbe crescendo. Certes, le monde n'a pas été créé pour votre propre plaisir. Mais dans l'habitacle à ciel ouvert d'une Boxster de 217 chevaux, vous en aurez l'impression. Contactez-nous à 1 800 PORSCHE ou à [porsche.com](http://porsche.com).



**PORSCHE**

# Des programmes de retraits fiscalement avantageux

Jean-François Drouin

jean-francois.drouin@transcontinental.ca

**A**vec les faibles taux d'intérêt, plusieurs utilisateurs de produits d'épargne à revenu fixe cherchent de nouvelles façons de

générer des revenus. Si c'est votre cas, de nouveaux programmes de retraits systématiques permettant de minimiser l'impact fiscal sont peut-être ce que vous cherchez.

Les retraits systématiques sont de bons outils de planifi-

cation financière pour ses placements hors-REER. Les liquidités sont générées par la vente périodique d'un certain nombre de parts du fonds, correspondant au montant souhaité. Chaque retrait est assujéti à l'imposition sur le

gain en capital réalisé, mais permet au solde résiduel de continuer à fructifier.

Mais depuis le début de l'année, **Fidelity** et **Mackenzie** offrent des programmes de retraits systématiques (PRS) modifiés permettant

aussi de minimiser l'impact fiscal. Ces produits, appelés **PRS-T**, sont investis dans des fonds équilibrés.

La principale différence vient du fait que les versements périodiques d'un PRS-T sont principalement tirés de

la mise de fonds initiale et non pas du gain en capital. L'avantage est que la majeure partie de ces remboursements ne sont pas imposables. L'investisseur peut ainsi partiellement différer l'imposition sur le gain en capital.

## Entrées de fonds

« Ce moyen de distribution permet de maximiser la croissance à long terme, jusqu'à ce que les parts soient vendues ou que leur prix de base rajusté (PBR) descende sous zéro », indique **François Pintal**, vice-président de district chez **Fidelity**. Pour simplifier la tâche des investisseurs, les gestionnaires de fonds offrent à leurs clients l'accès à leur PBR de façon quotidienne.

Par exemple, un investisseur qui met 50 000 \$ et qui au bout de la première année reçoit 10 000 \$ en remboursement de capital, son PBR sera d'environ 40 000 \$. Toutefois, la valeur résiduelle du fonds sera supérieure à 40 000 \$ si le gestionnaire réalise un rendement positif. Pendant ce temps, le reste du placement peut continuer à croître de manière fiscalement avantageuse puisque l'impôt reporté contribue à la capitalisation du compte.

« Ces produits s'adressent à tous les investisseurs qui souhaitent obtenir des entrées de fonds régulières via leurs placements non enregistrés », indique **Yves Chartrand**, fiscaliste au **Centre québécois de formation en fiscalité**. Pour l'instant, seulement certains fonds des familles **Fidelity** et **Mackenzie** offrent un PRS-T. Par contre, il est permis de croire que, sous peu, beaucoup d'autres sociétés de fonds vont offrir des produits similaires.

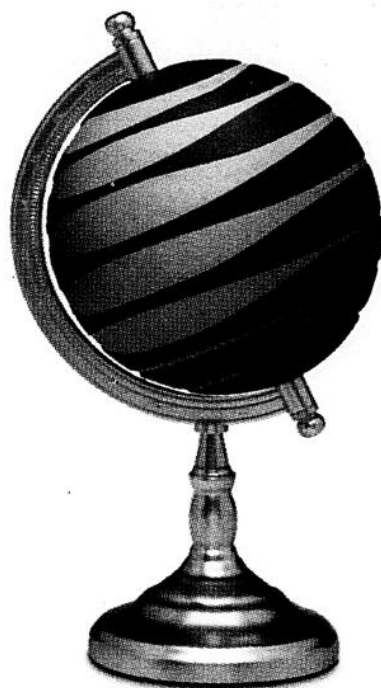
En ce qui a trait aux produits des deux familles mentionnées, disons que la distribution du capital se fait habituellement de façon mensuelle. Elle est calculée selon un certain pourcentage de la valeur liquidative par part du fonds (VLPP). **Fidelity** et **Mackenzie** fournissent une distribution d'environ 8 % de la VLPP par année. Afin d'éviter qu'il y ait trop de volatilité dans le pourcentage de distribution, ce type de produit n'est offert que sur des fonds relativement *conservateurs*.

« Il faut comprendre que ce taux de distribution n'est pas garanti, car ce taux soutenable est lié au rendement réalisé par le fonds. Par exemple, advenant un marché baissier, le fonds devrait diminuer le taux de distribution afin d'éviter l'épuisement du capital », souligne **Simon Filteau**, d'**AXA Services financiers**. Notons que cette distribution de liquidités est différente de la redistribution annuelle des dividendes et du gain en capital faite par les FCP, habituellement en décembre. ■

©AT&T Corp. Utilisé en vertu d'une licence.

attcanada.com/LIGNE-D-AFFAIRES

Calgary, Montréal, Halifax, Chicago, Dallas, Oslo, Auckland, Osaka. Que ce soit à travers la ville ou à travers le monde, AT&T Canada peut vous aider à rester en contact. Son réseau haute vitesse peut vous procurer des connexions rapides et fiables presque partout où vous faites des affaires. Petite planète, non ? Pour plus de détails, composer le 1 877 288-7253.



UN MONDE INFINI

Voix Données Internet Affaires électroniques

# XEROX



Pfizer Canada réunit des documents équivalant à des années de recherches en vue de l'homologation de ses médicaments. Xerox a numérisé la publication de ces documents, ce qui en simplifie et en accélère l'assemblage. Résultat ? Une plus grande efficacité.

Changez votre façon de voir.

Pour en savoir plus : [www.xerox.com/learn](http://www.xerox.com/learn) ou composez : 1 800 275-XEROX poste 1401

XEROX et Les gens de documents sont des marques déposées et « Changez votre façon de voir » est une marque de commerce de XEROX CORPORATION. XEROX CANADA LTÉE détient des permis d'utilisation pour toutes ces marques de commerce.

LES GENS DE DOCUMENTS

**XEROX**



Table with multiple columns listing various mutual funds (Fonds), their VANPA percentage change (VANPA Chg.%), and other financial metrics. The table is organized into several vertical sections, each containing a list of fund names and their corresponding performance data.

INVESTIR **fonds communs de placement**

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %				
Crois rev som(r)	13.44	+0.4	Cro & Rev (M)(r)	337.49	+0.9	Global éq(L)(r)	9.91	-0.7	FPG P S2 AA BP(y)	7.88	+3.8	Perform Syn(yg)	10.48	-1.9	MONTRUSCO BT-B						
Crois rev som A(r)	13.48	+0.4	Crois Amér (A)(y)	260.49	+2.2	Gov Bond (G)(r)	11.38	-1.5	FPG P S2 AM E&P	8.13	+1.2	RER GI Obli dis(r)	9.66	+0.1	Act Amér(r)	14.59	-2.5	Act Amér(r)	14.59	-2.5	
Découv Tr Air(r)	8.02	+0.0	Crois Asie (A)(y)	227.33	+5.8	Gro & Inc (AGF)(r)	11.56	-0.3	FPG P S2 CP AIM	10.76	+9.4	Rev&cross Syn(r)	9.27	+1.8	Act Can(r)	17.37	-1.8	Act Can(r)	17.37	-1.8	
Découverte Tr(r)	8.18	+0.0	Crois Divv(A)(y)	270.65	+8.0	Gro & Inc (MF)(r)	12.51	+0.6	FPG P S2 E&P	9.46	+5.3	Act E.A.E.O.(x)	9.85	-6.6	Act E.A.E.O.(x)	10.51	+8.1	Act E.A.E.O.(x)	10.51	+8.1	
Equi Plus Pér A(r)	10.77	-4.3	Divers (G)(r)	281.63	-2.8	Gro éq(AGF)(r)	11.60	-0.8	FPG P S2 EQ(MB)	10.00	-7.9	Tal Cdn Eq Gr B(r)	10.04	-8.5	Act Mond(x)	14.41	+6.2	Act Mond(x)	14.41	+6.2	
Equi Plus Pér A(r)	10.75	-4.3	Dividendes (G)(r)	279.56	+2.0	Gro éq(L)(r)	11.70	-8.4	FPG P S2 EQ E&P	10.39	-1.9	Tal RER GI dist(r)	7.30	-2.8	Can Pet Cap(x)	17.74	+6.9	Can Pet Cap(x)	17.74	+6.9	
Front Nord Fid A(r)	14.05	-1.03	Gr Entre (M)(r)	279.08	-1.5	Income (L)(r)	12.60	-2.4	FPG P S2 MM E&P	8.69	+4.6	TD GIF I			Mmt TSE100(r)	20.51	+1.38	Mmt TSE100(r)	20.51	+1.38	
Front Nord Fid(r)	14.12	-1.03	Hypothécaire (G)(r)	249.32	-4.4	Income (MF)(r)	12.47	-2.8	FPG P S2 RA Aud(r)	10.62	+2.8	Act can garant(r)	13.60	+4.8	Rev Fixe(x)	11.06	+1.8	Equilibré(x)	11.67	+3.7	
Obi Crt Terme(r)	10.85	-0.6	Imm Cn Est (G)(r)	133.79	+2.9	Income (MX)(r)	10.61	-2.3	FPG P S2 RM E&P	12.37	+0.8	Act can ObligGar(r)	12.11	+2.8							
Obi Crt Terme A(r)	10.88	-0.6	Indice Act (G)(r)	213.78	-9.4	Int'l (L)(r)	13.45	-4.2	FPG P S2 RT AGF(r)	9.19	+2.2	CrAudGéGarRER(r)	11.57	+0.6							
Obi Avanc Tr(r)	11.17	+1.3	Larger Co (MF)(r)	192.16	-0.0	Int'l (M)(r)	11.22	-5.1	FPG P S2 V&E	9.15	+3.3	Rev MntFPFGDI(r)	10.28	+2.2							
Oblig Mond(r)	10.19	+2.4	MMF (L)(r)	252.95	-2.5	Int'l (P)(r)	11.97	-1.5	FPG P S2 V&E E&P	9.15	+3.3	MonSélectGar	9.28	+5.4							
Oblig Mond A(r)	10.21	+2.4	Mid Cap Cda (G)(r)	273.18	-1.5	Oblig (G)(r)	14.04	+4.2	FPG P S2 W&E	8.69	+4.6	TD GIF II (TA)									
Res cda Alp(r)	10.16	+2.35	Moderate Pr(r)	229.65	+1.4	Oblig (MF)(r)	12.02	-2.0	FPG P S2 X&E	14.08	+1.2	ActCan Fnd TDIII(r)	10.15	+4.4	ACUITÉ FONDS						
Res cda Alp(r)	10.47	+2.35	Mortgage (L)(r)	301.55	-4.0	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	FPG P S2 Y&E	8.87	+2.3	AGF Gest(r)	6.94	-1.33	FMF(x)						
Revenu(r)	11.03	-2.9	NA Bal (L)(r)	10.67	-7.0	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	FPF2 Ldr Can T	8.82	+1.1	MM US(x)			MM US(x)			81	31		
Revenu A(r)	11.05	-2.9	NA Equity (B)(r)	12.86	+4.8	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	FPF2 S2 Avanc Tr	10.80	+4.7	Cr Eq GéréFGDI(r)	9.99	+0.7	Marché Monét(x)			57	57		
Rép Act Fid A(r)	11.76	-6.2	Nat Res (MX)(r)	16.37	+2.0	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	FPF2 S2 Eq In Cl(y)	8.34	-	Cr Equi FPGDI(r)	11.18	+1.0	AIC SERIE A REVENU						
Rép Act Fid Fide(r)	11.78	-6.3	Pet Entr (MF)(r)	12.28	-6.9	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	FPF2 S2 Int RER(y)	10.08	+2.0	Oblig CanFPFGDI(r)	10.30	+1.0	MMI(r)	1.29	1.30				
Sup Américain(r)	10.09	+6.3	Pr Act Can(r)	11.22	-5.1	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	MANUVIE (FINANCIERE)			Rev MntFPFGDI(r)	11.33	-1.53	MM Amér - DSCR(r)			68	69		
Sup Américain A(r)	10.05	+6.4	Pr Act Mond(y)	10.49	+2.1	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Actions(r)	23.09	-1.01	Sci SantFPFGDI(r)	10.30	+1.0	AIM FUND(r)						
Sup March Em A(r)	9.62	+1.14	Prec Metal (MX)(r)	14.54	+8.31	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Equil(r)	20.81	-1.07	Sci Tech FPGDI(r)	10.30	+1.0	AIM FUND(r)						
Sup March émerg(r)	9.64	+1.14	Real Estate (G)(r)	12.65	+2.6	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Amér(y)	22.75	-1.80	TD CrBMaxFPFGDI(r)	8.61	+2.0	AIM (TRIMARK)						
Supér séc A(r)	10.24	-4.9	Sci & Tech (G)(r)	10.43	-3.51	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	TD MmonCanFPFGDI(r)	10.78	+0.1	Intérêt - DSCR(r)			20	20		
Supér séc A(r)	10.24	-4.9	Sect Crn (G)(r)	27.61	-2.0	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	Intérêt DSCR(r)			11.7	11.8		
Supér séc Cr A(r)	9.39	-0.7	Sect Crn (G)(r)	10.58	-3.10	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	US Equity (L)(y)	32.70	+2.4	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Equilibré (MF)(r)	10.62	-6.0	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	MACKENZIE CUND DIST (G-W)			Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	CDI val	7.13	+3.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	AGF - 1er Amér RER(r)	6.33	+2.6	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	AGF RER Act Mond(r)	8.11	+6.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	AGFCatTitres(r)	11.49	-5.1	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Accrois(r)	35.62	-8.4	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r)	9.40	-0.4	Act Cdn(r)	12.44	-7.2	Oblig Int'l (P)(y)	15.19	-4.7	NAL-Act Univ(y)	17.78	-2.13	RA cross 7575(r)	4.69	-6.5	MM Amér - DSCR(r)			46	46		
Supér séc Cr A(r																					

## Baromètre des ressources

Métaux <sup>1</sup>	Fermeture 29-03-02	Fermeture 22-03-02	Variation (%)
Aluminium (\$ US la livre)	0,63	0,63	0
Argent (\$ US l'once)	4,69	4,50	3,56
Cuivre (\$ US la livre)	0,74	0,73	1,37
Nickel (\$ US la livre)	3,04	2,98	2,01
Or (\$ US l'once)	301,40	292,95	2,88
Platine (\$ US l'once)	511,00	511,00	0
Zinc (\$ US la livre)	0,37	0,37	0
Indice CRB (contrats en terme)	205,37	203,56	0,89

## Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	26,18	25,51	2,63
Brent (Mer du Nord)	26,03	24,76	5,13
Gaz naturel (\$ par gigajoule) <sup>3</sup>	4,25	4,85	-12,37

## Bois de sciage<sup>2</sup>

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	475,00	485,00	-2,06
Prix composés			
Toronto \$ CA	425,84	430,93	-1,18
Colombus	354,72	359,39	-1,30

## Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	4,65	4,54	2,42
	juillet	4,66	4,56	2,19
Cuivre (\$ US la livre)	juin	0,76	0,75	1,33
	août	0,77	0,76	1,32
Or (\$ US l'once)	avril	302,60	297,60	1,68
	août	304,60	299,60	1,67
Platine (\$ US l'once)	avril	518,70	515,00	0,72
Palladium (\$ US l'once)	juin	388,90	381,05	2,06
Café C (\$ US la livre)	mai	0,57	0,54	5,56
	juillet	0,59	0,56	5,36
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,38	0,39	-2,56
	décembre	0,43	0,44	-2,27
Sucre 11 (¢ US la livre)	mai	5,93	5,91	0,34
	juillet	5,25	5,30	-0,94

1: Marché des métaux de Londres (LME).

2: Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

3: Prix en Alberta.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

## Stocks de métaux en hausse

Même si les prix des métaux ont généralement augmenté au premier trimestre de 2002, la demande, elle, ne s'est pas encore véritablement manifestée.

Selon **Greg Barnes**, analyste du marché des métaux chez **Canaccord Capital**, les utilisateurs de métaux étaient encore en phase de liquidation de leurs stocks durant cette période. Les métaux se sont retrouvés dans les entrepôts des principales places boursières mondiales.

« La cadence de la liquidation des stocks de métaux diminue, mais elle est réelle, dit M. Barnes. Les stocks du **Marché des métaux de Londres (LME)** ont tous augmenté, sauf pour le nickel. »

Toutefois, l'analyste souligne que le deuxième trimestre est généralement la période de l'année où la demande de métaux est la plus forte. C'est pourquoi, avec la fin de la récession, il s'attend à une baisse des stocks dans les prochains mois.

La semaine dernière, les stocks d'aluminium du LME ont atteint 1,03 M de tonnes, le niveau le plus élevé depuis avril 1995. Le prix du métal, à 0,63 \$ US la livre, n'a augmenté que de 4,7 % au premier trimestre, comparativement à 14,7 % pour le nickel et à 13 % pour le cuivre.

**Brian Sturgell**, vice-président *exécutif* de l'**Association de l'aluminium** et cadre supérieur chez **Alcan**, a dit s'attendre à une augmentation de la demande de 2 % à 3 % en 2002. Il a dit de plus que les manufacturiers commencent à accumuler des stocks en prévision d'une reprise des ventes au deuxième semestre.

Les stocks de nickel, quant à eux, ont baissé de 10 % au cours du trimestre et de 22,2 % en mars seulement pour atteindre 17 000 tonnes métriques. Le prix du nickel a monté de 16,9 % au cours du trimestre, à 3,03 \$ US la livre.

Les stocks de cuivre ont bondi de 141 % depuis un an et de 18,7 % au cours du premier trimestre, pour atteindre 948 350 tonnes, le niveau le plus élevé depuis 1990. Le prix est parvenu malgré tout à augmenter de 9,3 % durant le trimestre, à 0,73 \$ US la livre.

Les réductions de production de plusieurs grands producteurs, de même que l'annonce de la fermeture permanente de la fonderie de Gaspé de **Noranda**, sont de nature à faire résorber les stocks au cours des mois à venir, ont dit les analystes. ■

# Fin de 20 ans de baisse du prix de l'or

**François Riverin**  
riverinf@transcontinental.ca

La croissance subite des importations d'or du Japon est un autre événement qui confirme la fin d'une tendance de prix à la baisse qui dure depuis près de 20 ans.

C'est ce que soutient **Leonard Kaplan**, analyste du marché aurifère chez **Canaccord Capital**, dans son bulletin hebdomadaire du marché de l'or. « Oui, nous disons que le marché baissier de l'or qui dure depuis 20 ans est terminé, à condition que la **Banque du Japon** maintienne sa politique monétaire expansionniste », a soutenu M. Kaplan.

Le 2 avril, le prix de l'or a grimpé jusqu'à 306 \$ US l'once à New York, son cours le plus élevé depuis 12 mois et une progression de près de 16 % par rapport à la même période l'an dernier.

En février 2002, les importa-

tions d'or du Japon ont atteint 19,56 tonnes métriques (628 874 onces), comparativement à 8 tonnes en janvier et à 2,44 tonnes en février 2001.

La hausse de la demande d'or par les Japonais s'ajoute à d'autres éléments positifs du marché de l'or : la diminution des ventes d'or à terme par les producteurs, la réduction possible de la production mondiale, les bas taux d'intérêt aux États-Unis, la possibilité d'une demande accrue d'or des Chinois, l'intérêt grandissant des investisseurs et l'escalade de la violence au Moyen-Orient. « Tous les astres se sont alignés pour que la reprise du marché de l'or se poursuive », soutient M. Kaplan.

La semaine dernière, les analystes de **BMO Nesbitt Burns** ont fait passer leur prix cible à long terme pour l'or de 300 \$ US à 320 \$ US l'once.

Les analystes de **Barclays Capital**, quant à eux, sont plus

prudents en ce qui concerne le marché de l'or. Selon eux, la reprise actuelle résulte principalement d'activités spéculatives. Par conséquent les risques pour le deuxième trimestre de l'année tendent plus vers une baisse du prix que vers la hausse.

### Hausse des titres

Les titres des producteurs d'or ont réagi vivement à la remontée du prix. Après un gain de 6,2 % la semaine dernière, le sous-indice de l'or des métaux précieux du **TSE 300** a maintenant gagné 53 % depuis un an.

L'explosion du nombre de financements par actions par les petits producteurs démontre également le regain de l'intérêt des milieux financiers. Après **Cambior** (Tor., **CBJ**, 1,82 \$) pour 30 M\$ et **TVX Gold** (Tor., **TVX**, 1,17 \$) pour 75 M\$, les **Mines Aurizon** (Tor., **ARZ**, 0,70 \$) viennent d'obtenir 5 M\$ pour l'exploration de leur propriété de **Casa Berardi**, au Québec. **Miramar Mining Corp.** (Tor., **MAE**, 1,41 \$), qui fusionnera avec la **Corporation aurifère Hope Bay** (Tor., **HGC**, 0,38 \$), vient aussi de recueillir 4 M\$ pour l'exploration

de sa propriété aurifère des Territoires du Nord-Ouest. **Nova-gold Resources** (Tor., **NRI**, 3,87 \$) terminera un placement privé de 20 M\$, le 12 avril, dont les fonds serviront à l'exploration de la propriété **Donlin Creek** au sud de l'Alaska.

Quant aux analystes, la hausse du prix de l'or, plus ou moins attendue, les a forcés à remonter leurs cibles. À un prix à long terme de 320 \$ US l'once, les analystes de **BMO Nesbitt Burns** pensent que le titre de **Mines Richmond** (Tor., **RIC**, 4,20 \$) peut grimper jusqu'à 6,29 \$, celui de **Cambior** à 2,07 \$, celui de **Newmont Mining Co.** (Tor., **NEM**, 28,24 \$ US) à 35,21 \$ et **Repadre Capital** (Tor., **RPG**, 6,70 \$) à 7,74 \$.

Les profits de plusieurs de ces sociétés augmentent rapidement avec le prix de l'or, surtout si leurs coûts de production sont élevés.

À 270 \$ US, leurs marges de profits étaient très minces, tandis qu'à plus de 300 \$ US l'once, les flux monétaires augmentent rapidement. En plus, si leurs résultats sont affichés en devises autres que le dollar américain, ils profitent de la faiblesse de leur devise. ■

## BOURSE ÉMÉRITE

ASSOCIATION DES

**MBA**

DU QUÉBEC

ENTRE GENS

DE DÉCISION

10 000 \$

Octroyée à un étudiant finissant MBA d'une université québécoise lors du déjeuner-rencontre du 17 avril 2002

Diplômés MBA, pour devenir membre :

(514) 282-3810

www.ambaq.com

LES AFFAIRES

# La hausse du prix de l'acier demeure encore fragile

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

La vive remontée du prix de plusieurs types d'acier a redonné du tonus aux producteurs.

Certains analystes doutent que la hausse des prix amorcée en janvier puisse se poursuivre puisque les signes de redressement de la demande ne sont pas encore au rendez-vous. Selon plusieurs, les mesures protectionnistes américaines adoptées au début de mars auront un effet limité sans un bond de la demande.

Depuis le début de l'année, les principaux producteurs nord-américains ont vu croître de 35 % le prix de vente de l'acier laminé à chaud. En trois mois, le prix est passé de 220 \$ US la tonne à un cours récent de 300 \$ US, équivalant au niveau de 2000, souligne Justin Wu, analyste à la Financière Banque Nationale. Toutefois, à l'instar de sa collègue Anna Sorbo, des Marchés mondiaux CIBC, M. Wu prévoit un seuil de 280 \$ US la tonne à la fin du second trimestre de l'année.

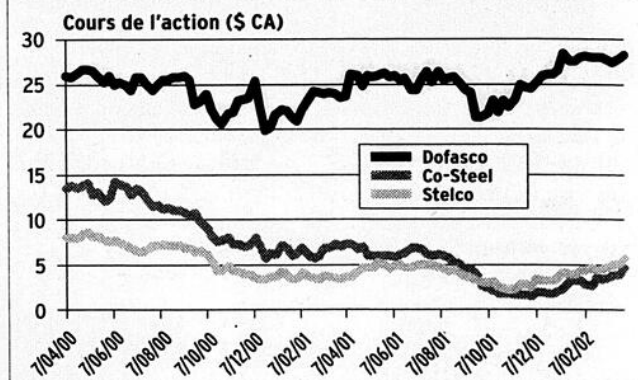
Même son de cloche de la

part de Michael Locker, président du consultant new-yorkais Locker & Associates. À son avis, dans le cadre d'une reprise économique modeste, le prix de l'acier devrait évoluer dans une fourchette de 270 à 290 \$ US la tonne. Il pourrait atteindre de 310 à 340 \$ US avec une croissance américaine surpassant 4 %. À l'opposé, un recul de l'activité pourrait entraîner l'acier vers un seuil de 230 à 240 \$ US. L'hypothèse médiane retenue par M. Locker demeure « insuffisante pour assurer la rentabilité du secteur ».

En dépit de la remontée actuelle, l'industrie pourrait rencontrer des écueils. « L'adoption de la mesure 201 aux États-Unis aura une portée limitée sur l'évolution du prix de l'acier », tranche M<sup>me</sup> Sorbo. Cette mesure a créé une diminution de l'offre et entraîné une hausse des prix, mais le tarif de 30 % imposé sur les importations étrangères – à l'exception du Canada et du Mexique – ne sera en vigueur que pour un an, souligne-t-elle. Il s'établira à 24 % la deuxième année et à 18 % la dernière année.

## Les producteurs canadiens d'acier

Compagnie	BPA 2002 (\$) *	BPA 2003 (\$) *	Multiple C/B (2003)
Dofasco	1,11	2,84	9,9
Co-Steel	-0,59	0,70	6,9
Stelco	-0,43	0,54	10,4



\* Consensus du bénéfice par action de First Call/Thomson Financial.

SOURCE : REUTERS

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

Au Canada, le gouvernement fédéral a amorcé le processus visant le dépôt d'un rapport sur la situation, mais l'étude devrait être complétée pour août. De plus, la reprise des activités des aciéries américaines brouillera les cartes. Ainsi, une hausse de 3 % de la demande sera nécessaire pour absorber la production de 4 M de tonnes découlant de la reprise prévue des activités de LTV vers la fin de 2002.

### Stelco fait l'unanimité

Même si la hausse du prix de l'acier demeure fragile, la majorité des analystes consultés pensent que le titre de Stelco (Tor., STE.A, 5,62 \$) possède toujours un potentiel d'appréciation. L'aciérie de Hamilton, en Ontario, devrait récolter les fruits de l'assainissement de son bilan, de l'amélioration de ses relations de travail et de sa sensibilité accrue à l'évolution du prix.

Le titre pourrait toucher 7 \$, selon Hugo Ste-Marie, de Valeurs mobilières Desjardins. Randy Cousins, de BMO Nesbitt Burns, entrevoit un cours de 5,85 \$. L'écart est attribuable aux hypothèses concernant l'évo-

lution du prix de l'acier. Desjardins estime que la tendance haussière se maintiendra. Le prix passerait de 580 \$ en 2002 à 625 \$ l'an prochain. L'analyste de BMO Nesbitt voit une stabilisation du prix à 280 \$ US la tonne.

D'autre part, la CIBC et la Financière Banque Nationale sont neutres concernant Dofasco (Tor., DFS, 28,35 \$), qui apparaît pleinement évaluée en tenant compte de sa hausse de 10 % depuis janvier, du rendement de 4 % de son dividende et de son bilan. À l'opposé, M. Cousins croit que le titre pourrait toucher 33 \$ d'ici un an à cause de l'effet immédiat de la décision américaine et de la volonté du gouvernement canadien de protéger l'industrie locale.

Co-Steel (Tor., CEI, 4,80 \$) reçoit un appui inconditionnel de CIBC et de BMO Nesbitt Burns en raison de l'assainissement de son bilan et de la vigueur de son principal marché, le secteur de la construction. Desjardins pense que la dépendance de l'entreprise envers un secteur de l'activité constitue un facteur à surveiller puisque le sort de l'entreprise fluctuera en fonction de la demande. ■

## DÉJEUNER-CONFÉRENCE et ATELIERS

### « Les États-Unis et l'Amérique Latine : des marchés naturels pour les PME du Québec »

DATE : 17 AVRIL 2002 - 12 H 00 À 19 H 30 - ENDROIT : HÔTEL DELTA CENTRE-VILLE, 777 RUE UNIVERSITÉ, MONTRÉAL

Réalisation conjointe :

LES AFFAIRES



World Trade Centre  
Montréal

Commanditaire exclusif :



CDP Capital

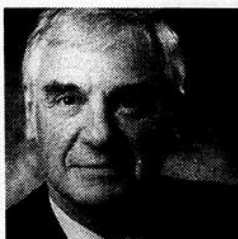
Venez rencontrer les experts en financement PME au café CDP Capital dès 11 h 00. Veuillez prendre rendez-vous au numéro suivant : 1 888 PME-3456

DÉJEUNER-CAUSERIE : 12 H 00 À 14 H 00

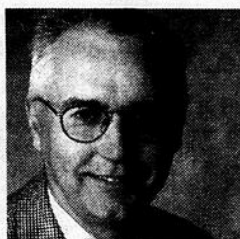


Pierre S. Pettigrew  
Ministre du Commerce international

PRÉSENTATION DE TROIS TÉMOIGNAGES : 15 H 30 À 17 H 00



Marché américain :  
Marcel Dutil  
Président et chef de la direction Groupe Canam Manac



Marché mexicain :  
Roger Bélair  
Président de GTC México Holding et directeur général de Impresora Transcontinental de México.



Marché sud-américain :  
André Bouchard  
Président de Bétons Préfabriqués du Lac - Brésil

CONFÉRENCES DE DEUX EXPERTS : 14 H 15 À 15 H 15



Marché américain :  
Howard Silverman  
Président de CAI (Corporate Affairs International) et démarcheur dans le marché américain



Marché latino-américain :  
Marc André Turcotte  
Conseiller en affaires internationales et chef de pupitre - Brésil Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec

PAUSE CAFÉ CDP Capital : 17 H 00 À 17 H 30

Remise des PRIX PERFORMANCE PME

cocktail 17h30 à 19h30

Sous la présidence d'honneur de Madame Pauline Marois, Vice-première ministre du Québec et ministre d'État à l'Économie et aux Finances

Huit entreprises (petites et moyennes) seront honorées dans les catégories suivantes :

ENTREPRISE DE FABRICATION  
ENTREPRISE DE SERVICES  
ENTREPRISE TECHNOLOGIQUE  
PERFORMANCE SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS

Critères de sélection :  
Les entreprises lauréates sont choisies par un jury formé de personnalités du monde universitaire et du milieu des affaires

FORMULAIRE DE RÉSERVATION

Nom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_ Province : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_ Téléphone : \_\_\_\_\_  
Télécopieur : \_\_\_\_\_  
Courriel : \_\_\_\_\_

MODE DE PAIEMENT  
 VISA  MASTERCARD  AMERICAN EXPRESS  DINERS CLUB INTERNATIONAL

No de carte \_\_\_\_\_  
Expiration \_\_\_\_\_  
Titulaire de la carte \_\_\_\_\_  
Signature \_\_\_\_\_

PRIX RÉDUIT POUR NOS MEMBRES VIA LE SITE TRANSACTIONNEL SÉCURISÉ :  
www.lesaffaires.com/prixperformancepme

Télécopieur : (514) 871-5971 /  
Renseignements - Téléphone : (514) 871-4000

Membre NO DE MEMBRE \_\_\_\_\_  
billet(s) X 135 \$ (+ TPS de 7 % et TVQ de 7,5 % = 155,28 \$)

Non-membre  
billet(s) X 195 \$ (+ TPS de 7 % et TVQ de 7,5 % = 224,30 \$)

\* Votre numéro de membre est nécessaire pour bénéficier du tarif membre

Tout achat de 200 \$ ou moins doit être acquitté par carte de crédit. Pour paiement de plus de 200 \$, faites parvenir votre chèque à l'ordre de : Chambre de commerce du Montréal métropolitain, 5, Place Ville Marie, niveau plaza, bureau 12500, Montréal (Québec) H3B 4Y2. Cette activité peut faire l'objet d'une dépense admissible dans le cadre de la loi 90.

## Le meilleur à venir pour Acier Leroux

La remontée du prix de l'acier laisse entrevoir des jours meilleurs pour Acier Leroux (Tor., LER.B, 4,80 \$), selon Serge Bergeron, chef de la direction financière. Il prévoit un revirement de fortune du distributeur de produits d'acier de Boucherville.

« Les décisions du gouvernement américain ont permis un redressement marqué des prix. Nous estimons que la reprise économique amènera un accroissement de la demande. Le troisième trimestre de l'exercice prenant fin en juillet devrait nous ramener en territoire positif », affirme-t-il. Pour le trimestre terminé en

janvier, la société a inscrit une perte de 1,9 M\$ sur un chiffre d'affaires de 117,4 M\$. Le recul des ventes est attribuable à un recul du prix de vente de l'acier. Au Canada, il est passé de 729 \$ la tonne à 639 \$.

Compte tenu de son statut de distributeur, le sort de la société dépend de sa capacité à refiler la hausse à ses clients. « Lorsque l'on doit se réapprovisionner à un prix supérieur, nous nous attendons à ce que cette croissance se reflète dans le prix de vente. Ainsi, nous croyons être en mesure de maintenir nos marges bénéficiaires », dit M. Bergeron. (DR) ■

# L'or noir soutient le TSE... mais menace la reprise



**Dominique Beauchamp**  
beauchampd@transcontinental.ca

Le TSE 300 tient la tête hors de l'eau en ce début de deuxième trimestre grâce au bond de l'or et du pétrole, provoqué par la détérioration du conflit israélo-palestinien.

Même si les gains récents apparaissent fragiles aux yeux des observateurs, l'appréciation de ces importantes denrées depuis six mois renforce aussi le scénario d'accélération économique mondiale. Les aurifères et les pétrolières sont en tête du palmarès des rendements de cette année avec des sauts respectifs de 24 % et de 19 %.

Le TSE 300 en bénéficie : il est en hausse de 2,7 % en 2002 par rapport à un gain de 2,9 % pour le Dow Jones et des pertes de 1 % pour le S&P 500 et de 7,5 % pour le Nasdaq.

L'indice américain des titres à faible capitalisation Russell 2000 réussit aussi à préserver ses gains de 2,4 % en 2002. Les analystes quantitatifs font souvent des parallèles entre le TSE 300 et le Russell 2000, en raison de la valeur boursière modeste des entreprises canadiennes par rapport à leurs consœurs américaines.

C'est une douce revanche pour les titres de la vieille économie, négligés pendant le marché haussier de la décennie 1990. En outre, leur rendement fait contrepoids à la chute marquée de membres plus influents du TSE 300 tels que BCE (Tor., BCE, 29,10 \$), Nortel Networks (Tor., NT, 7,08 \$) et Celestica (Tor., CLS, 55,20 \$).

### Banques à la rescousse

Les services financiers, avec un gain de 3,8 % en 2002, donnent aussi un sérieux coup de pouce à Toronto. Ce sous-indice, qui compte pour 28 % du TSE 300, fait ainsi un pied

de nez au relèvement des taux d'intérêt à moyen terme sur les marchés obligataires.

Typiquement, la hausse des rendements obligataires fait plafonner les banques qui vivent du prêt. Mais cette fois, les investisseurs préfèrent miser sur l'effet bénéfique de la reprise économique sur les mauvaises créances, ainsi que sur le volume de prêts. Surtout, les investisseurs ont pris note de la capacité des banques à majorer leurs profits et leurs dividendes même en période de ralentissement économique.

### La menace du pétrole

Le danger lié à la poussée de 35 % des prix du pétrole brut en 2002 est qu'elle tue dans l'oeuf la reprise économique en minant la consommation et les profits des entreprises. C'est d'ailleurs cette peur qui a fragilisé les indices américains, les 1<sup>er</sup> et 2 avril.

Les dernières données économiques américaines tempèrent

aussi la trajectoire économique : les ventes de grands magasins ont décliné, tout comme les ventes d'autos en mars. Les nouvelles commandes manufacturières ont aussi décliné de 0,1 % en février, en raison d'une chute de 2,4 % des expéditions de biens périssables.

### La technologie clouée au banc des punitions

Les avertissements des sociétés de technologie et de télécom concernant la trajectoire de leurs profits en 2002 continuent de provoquer des prises de profits périodiques qui minent le Nasdaq et le S&P 500. Il faut dire qu'à un multiple respectif de 22 et 99 fois les profits dans 12 mois, ces indices ont un mur de valorisation à franchir pour prolonger leurs gains des sept derniers mois.

Le concepteur de logiciels de gestion d'entreprises PeopleSoft (Nasdaq, PSFT, 25,16 \$ US) a servi une mise en garde de revenus pour son premier trimestre qui a déçu : les investisseurs l'ont puni de 33 %.

Le fournisseur de téléphonie locale et interurbaine Qwest Communications (Nasdaq,

Q, 7,63 \$ US) a prévenu qu'il radera de 20 à 30 milliards US de la valeur de US West, acquise en 2000. Cela s'ajoute au risque de faillite imminent d'autres fournisseurs de capacité optique, MetroMedia Fiber Network et Williams Communications Group, au scandale comptable entourant la comptabilité de dettes hors bilan de 2,3 G\$ US d'Adelphia Communications Corp. Cette série noire nourrit les doutes d'un éventuel redressement de ce secteur moribond.

La crise de confiance dans les profits technologiques continue de faire migrer les investisseurs vers le refuge relatif des titres de consommation offrant à la fois simplicité et rentabilité. Les épiciers tels que Sobeys Canada (Tor., SBY, 38,95 \$) en bénéficient : son action a explosé de 45 % en quatre mois sur la foi d'un redressement de ses profits grâce notamment à la vente d'une filiale peu rentable. Son action vaut 13,8 fois les profits de 2,80 \$ par action que lui prédit Marilyn Brophy, analyste de Scotia Capital, pour son exercice 2003. ■

## Transactions boursières de la semaine se terminant le 28 mars 2002

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1324		3470	
Titres en hausse	587	44	1951	56
Titres en baisse	518	39	1410	41
Titres inchangés	219	17	109	06
Hauts 52 semaines	80	-	328	-
Bas 52 semaines	22	-	145	-

TABLEAU : LES AFFAIRES

## Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	02-03-29	en une semaine	Cours /bén.		
<b>Bourse de Toronto</b>					
TSE 300	7851,47	- 4,66	n.d.	8409,11	6301,52
TSE 200	539,63	- 0,75	n.d.	543,27	403,24
TSE 100	470,45	0,23	n.d.	509,88	379,85
S & P / TSE 60	446,74	0,05	n.d.	486,35	363,91
TSE 35	536,07	0,93	91,88	569,60	429,09
Mines et métaux	4731,96	79,27	73,45	5104,44	3234,34
Or et métaux précieux	6191,78	183,35	n.d.	6438,22	4040,89
Pétrole et gaz	10456,29	- 50,59	12,89	10667,38	7920,55
Pâtes et papiers	5730,98	65,10	23,32	6029,57	4044,53
Produits de consommation	18335,83	- 145,51	67,91	19073,95	13959,76
Prod. industriels	3420,22	- 11,92	n.d.	5657,51	2618,28
Immeubles et construction	2638,88	- 32,38	n.d.	2783,11	2256,24
Transport + Envir.	7671,10	- 3,48	n.d.	7954,13	4818,15
Pipelines	7115,87	- 131,50	16,28	7398,62	5672,45
Services publics	10005,74	- 820,72	n.d.	14432,56	9978,25
Comm. & médias	17065,30	- 174,24	n.d.	18362,85	14071,54
Commerce	7579,14	129,65	15,54	7629,23	5524,30
Serv. financiers	11413,78	143,79	17,27	11624,10	9356,44
Conglomérats	14285,56	31,79	10,47	14713,76	10734,34
Biotechnologie	2663,21	- 58,87	n.d.	3019,03	2062,58
<b>Canadian Venture Exchange</b>					
S&P/CDNX comp.	1186,52	19,54	n.d.	1182,28	971,03
<b>Bourses (États-Unis)</b>					
DJ, 30 ind	10403,94	- 23,73	28,12	11350,05	8062,34
DJ, transport	2917,96	40,69	n.d.	3050,98	1942,01
DJ, services publics	305,73	0,89	14,66	400,69	270,26
DJ, 65 actions	3045,92	7,50	n.d.	3323,19	2489,27
DJ, Internet, composé	n.d.	n.d.	n.d.	506,84	34,22
NYSE, composé	600,43	0,34	n.d.	664,17	494,63
Amex	910,49	11,52	n.d.	1091,65	786,82
S & P 500	1147,39	- 1,31	29,64	1315,93	944,75
NASDAQ	1845,35	- 6,04	n.d.	2328,05	1387,06
<b>Bourses (International)</b>					
Francfort (Dax)	5397,29	0,58	n.d.	6305,64	3787,23
Hong Kong (H.S.)	11032,92	1,56	n.d.	14194,35	8934,20
Londres (F.T.100)	5271,80	0,41	n.d.	5976,60	4433,70
Mexique (IPC)	7361,86	- 1,04	n.d.	7361,86	5403,53
Paris (CAC)	4688,02	1,88	n.d.	5693,47	3652,87
Tokyo (Nikkei 225)	11333,11	- 0,11	n.d.	14529,40	9420,85
Eur., Australasia, Ext.-Orient	839,50	4,00	n.d.	981,80	682,90

# FORMATION DES GESTIONNAIRES

En entreprise :

Analyse des besoins de formation

Plan de formation

Design de session

Sessions adaptées en français ou en anglais

Coaching individuel

## SESSIONS PUBLIQUES - MONTRÉAL PRINTEMPS 2002 ÉTÉ 2002

Analyse des besoins de formation		13 au 15 août
Animation d'une session de formation	8 au 10 mai	21 au 23 août
Budget - états financiers pour non-financier	15 au 17 mai	27 au 29 août
Consolider mon équipe	21 au 23 mai	3 au 5 septembre
Créativité et efficacité	30 et 31 mai	15 et 16 août
Design d'une session de formation	6 et 7 mai	19 et 20 août
Évaluation de la formation	28 mai	16 août
Évaluation du rendement	1er au 3 mai	3 au 5 septembre
Gestion de conflit entre employés	13 et 14 mai	12 et 13 septembre
Gestion de projet en équipe	7 au 9 mai	27 au 29 août
Gestion des employés problèmes	4 et 5 juin	5 et 6 septembre
Gestion des situations difficiles avec les clients	1 et 2 mai	3 et 4 septembre
Gestion du stress	15 et 16 mai	10 et 11 septembre
Habilités de présentation	15 et 16 mai	12 et 13 septembre
Intelligence et compétences émotionnelles	1 et 2 mai	27 et 28 août
Kaizen appliqué	4 au 6 juin	20 au 22 août
Le gestionnaire et son personnel	21 au 24 mai	27 au 30 août
Les réunions productives - conduite et participation	28 au 30 mai	
Mon style de leadership	1er au 3 mai	27 au 29 août
Négocier : une approche « gagnant-gagnant »	29 et 30 avril	5 et 6 septembre
Processus de vente dynamique	9 et 10 mai	29 et 30 août
Production de rapports	13 et 14 mai	10 et 11 septembre
Relations interpersonnelles en milieu de travail	7 au 10 mai	20 au 23 août
Rentabiliser mon temps	29 et 30 avril	15 et 16 août
Résolution de problèmes	28 et 29 mai	13 et 14 août
Rôle conseil en milieu organisationnel	21 au 23 mai	10 au 12 septembre
Rôle et responsabilités du gestionnaire	30 avril au 2 mai	3 au 5 septembre
Satisfaction de la clientèle interne et externe	21 et 22 mai	
Sélection du personnel	13 et 14 mai	12 et 13 août
Techniques d'entrevue	15 au 17 mai	14 au 16 août
Techniques de communication-client	23 et 24 mai	

Pour inscription ou de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter

**COSE**  
CONSEILLERS EN GESTION

« Votre Associé dans l'Atteinte de vos Résultats »



Téléphone : (514) 288-6811  
Sans frais : 1-877-288-6812  
Télécopieur : (514) 288-7338  
Internet : www.cose.qc.ca

534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1



Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours				
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bn.	\$/bn.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bn.	\$/bn.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bn.	\$/bn.				
2700	25,03	CIBC7zf	25,70	25,15	25,70	-0,31	111	5,3			1,55	1,00	DefiantEn	DEF	1,25	1,02	1,20	+0,15	2739		0,11	10,9	4493	24,50	WfsiServ	FSV	3700	35,17	35,17	-1,83	619	u1,25	17,6			
2600	23,02	CIBC8zf	25,19	24,35	24,35	-0,70	162	5,6			1,94	0,15	DelanoTch	DLN	0,90	0,85	0,87	-0,09	199				1n3335	30,35	SBanc	FBS	33,35	31,75	33,35	+0,70	240					
2620	23,35	CIBC9zf	25,30	24,95	25,10	-0,10	6173	4,9			6700	25,00	Delrina	DEL	6,00	63,00	66,38	-0,12	41	u-0,37			n 26,70	25,11	SBancApf	FBS	26,25	26,00	26,25	-0,25	43	5,2				
2840	25,96	CIBC21zf	27,10	26,10	26,10	-0,60	87	5,7			18,78	9,38	Denbury	DNR	13,45	13,00	13,25	+0,95	43	u-1,15	7,2		n 26,50	25,00	FlntEngv	FES	26,50	26,00	26,50	+1,00	173		2,71	9,8		
2825	26,00	CIBC22zf	28,00	27,56	27,85	-0,34	1327	5,6			0,24	0,10	DenisonMed	DEM	0,17	0,16	0,16	-0,01	1167				1,405	0,89	ForbesMedFMI	FMI	1,09	0,89	0,90	-0,18	312			-0,79		
2750	25,10	CIBC16pf	27,00	26,11	26,11	-0,69	1794	5,4			6,00	1,95	DenningDeH	DDH	5,70	5,50	5,80						n 31,60	29,81	Fording	FDG	31,60	29,91	31,20	+0,75	9062	p0,8	1,80	17,3		
2765	24,35	CIBC20pf	26,75	26,50	26,50	-0,25	3089	4,9			2,67	1,00	Derlan	DRG	2,34	2,15	2,15	-0,15	180				2,85	2,30	FgrCrr	FXC	2,80	2,50	2,50		21			u0,10	16,0	
8,58	7,07	CIBC Nk	8,00	8,00	8,00		5				3,75	3,00	Descartes	DSL	7,61	6,75	7,10	-0,52	5624				n 3,75	3,00	ForemstrFMO	FMO	3,45	3,25	3,25		21					
8,75	7,00	CIBC Blue	7,50	7,05	7,05	+0,45	19				92,01	58,00	Descrtd	DB	71,50	70,50	71,50						0,62	0,19	FormCapFCO	FCO	0,24	0,20	0,20	-0,01	245				-0,02	
28,00	16,65	CdnMedLabCLC	27,00	26,20	26,40	-0,20	535		1,90	14,0	26,95	25,00	DsrdtApfDJN	DJN	26,00	25,65	25,70	+0,02	51	5,8			9,55	8,85	FltChago	FCE	9,07	8,51	8,85	-0,25	3150	p0,8	0,18	49,2		
85,53	51,00	CN Rail	85,05	76,32	79,56	+0,82	14340	1,1	3,72	21,4	101,00	90,00	DestRstr8%DR0105	DR0105	100,00	100,00							3,14	0,25	Fort Knox	FXK	3,03	2,76	3,03	+0,07	1743				-0,03	
68,50	51,50	CN Rail pf	67,50	66,20	66,20		40				0,70	0,10	Destiny	OSC	0,27	0,27	0,27	+0,04	1807				49,75	36,00	Fortis	FIS	49,50	46,53	48,55	+1,32	1245	4,0	3,54	13,7		
53,05	35,90	CdnNatResCNQ	53,05	50,10	51,60	+0,81	18784	1,0	5,76	9,0	0,60	0,10	DeviantEnt	DVN	0,25	0,21	0,21	-0,04	155				26,24	24,30	FortusBpl	FTB	25,70	25,18	25,15		21	5,9				
44,85	32,70	CdnOilSnd	44,85	44,15	44,15	+0,02	8685	p0,8	2,98	14,8	3,50	1,66	DevianExp	DXI	2,29	2,20	2,20	-0,05	643	0,39	5,9		0,80	0,00	FortusMfl	FTM	0,75	0,73	0,75	+0,02	345				0,00	
36,00	30,00	CdnPaRail	34,88	33,50	33,76	-0,69	16483	p0,8	2,59	13,0	2,10	0,75	DiagnCure	CJR	1,04	0,91	0,99	+0,03	1068				20,25	4,50	ForzaniA	FGL	20,25	19,10	20,02	+0,67	7722				0,76	26,3
13,70	11,00	CdnREIT	13,60	13,30	13,46	+0,11	1668	p8,7	1,01	13,3	1,66	0,50	DmdFlDs	DFJ	0,73	0,67	0,67	-0,05	2417	-0,06			100,08	50,00	H4SeasonsFSH	FSH	86,00	82,25	84,99	-1,46	3216	0,1	2,88	34,1		
10,00	7,50	CdnRsmRTR	9,05	8,85	8,85	-0,35	275	p13,0	2,64	3,4	c 1,15	0,14	DmdWrksDMW	DMW	0,50	0,50	0,50		11				0,54	0,26	FrancOR	FOR	0,33	0,32	0,33	-0,01	70				-0,13	
11,15	9,25	CdnRsmRTR	11,15	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	n 1,72	0,27	DmdWrksDMW	DMW	0,98	0,95	0,97		300	0,11	4,3		n 45,39	36,11	FrancNewMNC	MNC	45,39	41,70	44,17	+2,52	18112	0,4				
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	n 0,65	0,30	DmdWrksDMW	DMW	0,50	0,45	0,45		11				1,00	1,10	Frncwnt	FRU	1,00	0,95	0,95	+0,05	608					
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	n 11,95	5,00	DgtWorldDWT	DWT	6,50	6,02	6,15	-0,35	636	p11,4			2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				0,59	0,15	DintEnt	DIO	0,37	0,32	0,33	-0,04	4565				-0,36	
11,25	11,17	CdnSupn	11,25	11,10	11,10	-0,05	20	p11,2	3,24	3,4	2,75	2,30	Dimethad	DMO	2,72	2,36	2,30	-0,34	2533				2,75	2,30	Dimethad	DMO</										

INVESTIR bourse de Toronto

Table of stock market data for Toronto, organized into columns for different sectors and individual stocks. Includes columns for stock name, price, change, volume, and other financial metrics.

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours		
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.		
20,80	19,20	SplitMidP	20,85	20,45	20,45	-0,10	9	5,1		5,1	12,75	6,80	TaigFist	TFP	12,25	12,00	12,00	+0,10	17	p3,3	1,50	8,0	3,70	1,68	ImsFree	TFI	3,60	3,20	3,52	+0,16	712	0,38	9,3	
18,00	12,50	Stackpole	SKD	13,70	13,70	+0,05	115	1,15	15,7	0,00	6,69	46,51	TaismEn	TLM	6,00	6,65	6,65	-0,20	16694	p0,9	5,65	11,8	0,82	0,25	ImsGibEn	TGL	0,66	0,55	0,57	-0,02	1786	u0,06	6,0	
4,17	2,65	Stantec	STN	36,50	34,25	36,08	+1,08	316	1,84	19,6	1,08	0,45	TappiRes	TPT	0,73	0,68	0,72	+0,03	356	p1,2	2,23	1,5	0,67	0,20	TriVision	TVL	0,43	0,36	0,38	+0,03	1760	u0,03	0,0	
1,15	0,66	Steepleck	SID	1,15	1,08	1,08	-0,07	30	0,13	8,3	5,99	4,26	TaylorNGL	TAY	4,94	4,65	4,65	-0,05	485	p10,8	0,90	11,6	2,84	1,80	Tri-White	TWH	2,84	2,65	2,80	+0,10	356	4,3	0,09	
5,90	2,05	Stelco A	STE	5,90	5,10	5,66	+0,61	76671	p	-1,74	2,50	1,25	TechFlavors	TFF	2,50	1,00	2,50	nt	nt	nt	nt	nt	1,35	0,61	TriantTch	TNT	0,67	0,61	0,63	-0,03	995	u0,11	0,0	
5,50	2,00	Stelco B	STB	5,36	5,02	5,36	+0,14	20	p	-1,74	19,00	11,00	*TechComA	TEK	16,49	15,80	16,00	-0,10	145	1,3	-0,17	1,3	11,00	750	TriaxD un	TRH	9,00	8,81	8,99	+0,17	414	p12,2	0,82	
2,45	1,75	StellaJones	SJ	1,91	1,80	1,80	-0,23	29	p3,9	0,05	36,0	2,90	0,85	TeckComBwt	1,90	1,66	1,70	+0,05	115	nt	nt	nt	9,16	5,50	TriaxR un	TRF	9,16	8,92	9,15	+0,12	451	u0,03	0,0	
1,00	0,50	SterCntr	SOF	0,90	0,85	0,90	+0,08	1039	nt	-1,83	72,99	50,00	Teck3*db	72,99	70,00	71,00	+0,25	73	nt	nt	nt	15,50	8,50	TriaxRes	TXL	15,50	15,00	15,17	+0,27	58	u0,05	12,3		
0,60	0,40	*SterCntr		0,75	0,25	0,48	nt	nt	-1,83	16,75	8,75	*Telxon	TKN	10,50	10,50	10,50	nt	340	0,56	18,8	18,10	12,00	TricanWell	TCW	16,65	16,25	16,65	+0,15	536	1,34	12,3			
46,00	46,00	SterCntr db		68,99	65,00	69,25	nt	nt	nt	32,50	11,75	Telco cap	TSC	13,26	11,75	11,75	-2,10	66	nt	nt	nt	20,00	16,10	TrilonA	TFC	18,10	16,65	17,30	+0,95	190597	3,7	1,49		
14,25	7,55	StormEng	SME	14,15	13,25	14,00	-0,05	4857	1,16	12,1	26,50	25,10	Telcap	TSC	25,40	25,22	25,25	-0,17	27	7,7	0,25	19,0	11,00	750	TriaxD un	TRH	9,00	8,81	8,99	+0,17	414	p12,2	0,82	
14,50	6,15	StratosG	SGB	14,35	13,61	14,10	-0,15	1890	pu-0,58	nt	0,72	0,11	Telepanel	TLS	0,20	0,19	0,20	+0,01	75	u0,25	0,1	0,1	2,70	1,10	TrndDnl	TRD	1,75	1,63	1,70	+0,08	322	0,29	5,9	
6,92	2,77	StressGen	SSB	4,24	3,92	4,00	-0,24	2307	-0,70	nt	2,75	0,03	Telesys un	TLS	1,14	1,05	1,06	-0,02	2938	u0,71	0,1	0,1	2,35	0,31	TrnOrth	TRT	0,27	0,26	0,26	-0,02	152	0,00	0,0	
2,68	1,25	Strongco	SQP	2,03	1,92	2,03	+0,03	48	-0,99	nt	8,50	4,00	Telesys un	TLS	7,25	6,75	7,25	-1,25	92	nt	nt	nt	29,75	23,00	*TrizechTh	TZH	26,10	24,69	25,00	-1,10	27564	2,2	u+2,81	
9,75	4,65	StrtEnSys	HHO	7,19	6,52	6,70	+0,54	1923	-0,95	nt	14,85	9,40	Tembec	TBC	12,75	12,30	12,55	-0,08	6594	u0,12	0,0	0,0	10,90	6,00	TrojanTech	TUV	9,25	8,90	9,15	+0,15	1053	-0,29	0,0	
1,50	0,53	Sudbury	SUD	1,50	1,10	1,46	+0,86	729	-0,82	nt	1,00	0,32	TenkeMg	TNK	0,60	0,52	0,55	+0,03	1238	u0,03	0,0	0,0	2,35	1,50	Terra	TRA	4,18	4,00	4,18	nt	2103	u0,06	0,0	
0,75	0,15	Sullidun	SUE	0,25	0,18	0,20	-0,02	368	-0,51	nt	0,35	0,20	Terraquest	TRQ	0,50	0,42	0,50	+0,02	4659	nt	nt	nt	0,70	0,25	Tudor	TDR	0,90	0,84	0,90	+0,08	295	0,00	0,0	
15,66	11,70	SumRtEn	SMU	15,66	15,30	15,30	-0,18	3657	p10,0	0,86	6,2	1,00	3,15	Terra	TRA	4,18	4,00	4,18	nt	2103	u0,06	0,0	0,0	2,35	1,50	Terra	TRA	4,18	4,00	4,18	nt	2103	u0,06	0,0
0,20	0,02	SummoMvrs	SMMA	0,08	0,06	0,08	+0,02	70	u0,06	0,0	0,35	0,20	Terraquest	TRQ	0,50	0,42	0,50	+0,02	4659	nt	nt	nt	0,70	0,25	Tudor	TDR	0,90	0,84	0,90	+0,08	295	0,00	0,0	
10,59	10,14	SunGro un	GRO	10,59	10,14	10,39	nt	5352	nt	0,0	23,02	6,00	Tesco	TEO	20,45	19,50	19,85	-0,58	3159	1,00	19,9	11,2	3,50	2,40	TrimCap	TMN	3,40	3,20	3,40	+0,15	17	0,25	13,6	
104,00	99,00	SunLIT	SLE	100,00	100,00	100,00	+1,00	4	1,6	20,8	16,6	32,28	24,05	*Tasma A	TSM	34,50	31,75	32,55	+0,05	488	2,0	2,0	11,2	11,30	11,00	TrndDnl	TRD	1,75	1,63	1,70	+0,08	322	0,29	5,9
38,90	25,75	SunLIT	SLE	34,90	32,95	34,95	+1,05	72966	0,99	16,3	0,18	0,05	TesoroEnrg	TGO	0,09	0,08	0,08	-0,01	2116	nt	nt	nt	11,30	11,00	TrndDnl	TRD	1,75	1,63	1,70	+0,08	322	0,29	5,9	
8,00	4,05	Sun-Ryde	SRI	8,00	6,80	8,00	+1,20	1442	0,6	1,99	28,9	41,75	36,00	Texas Cpl	TXC	40,80	40,50	40,65	-0,35	161	0,97	11,4	13,23	5,30	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6	
60,00	37,05	Suncor	SU	58,42	56,99	57,50	-0,99	23243	0,6	1,99	28,9	13,91	7,75	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	19,50	11,00	UltraSelect	US	18,30	17,80	18,00	-0,25	1031	1,2	1,13
28,45	26,30	Suncor pf		26,99	26,75	26,95	+0,20	285	8,4	1,99	28,9	15,91	13,20	TrdGenTHD	15,90	15,15	15,25	+0,10	60	0,0	0,0	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6	
18,74	13,81	SupPro un	SPF	18,50	17,56	17,75	-0,40	5014	p10,0	0,67	26,5	22,75	23,75	3SSplit	3SS	22,99	22,25	22,25	-0,25	31	5,0	0,17	15,9	19,50	11,00	UltraSelect	US	18,30	17,80	18,00	-0,25	1031	1,2	1,13
113,50	99,00	SupPn db		113,00	110,00	110,00	-1,50	45	0,65	0,0	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
1,62	0,65	SurfFire	FIR	0,85	0,65	0,72	-0,11	10039	-0,65	0,0	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
21,29	13,50	SurryMetS	MS	21,29	20,68	20,72	-0,04	230	1,9	2,42	8,6	5,90	41,05	Thomson	TOC	51,00	52,65	+0,67	12563	2,1	u0,05	31,5	19,50	11,00	UltraSelect	US	18,30	17,80	18,00	-0,25	1031	1,2	1,13	
0,38	0,16	Sutcliffe	SUG	0,20	0,19	0,20	+0,04	115	p	0,00	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
0,27	0,17	Synex	SXI	0,20	0,20	0,20	-0,01	185	p	0,00	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
1,25	0,19	Systech	SYS	0,48	0,41	0,48	nt	94	-1,80	0,0	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
0,72	0,25	System	SYS	0,45	0,32	0,41	+0,04	746	-0,39	0,0	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
0,25	0,03	T&H Res	THC	0,13	0,11	0,11	-0,02	10555	-0,02	0,0	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357	u0,25	31,6
109,10	100,00	T Cap Tr	TDD	101,00	103,00	nt	nt	4	0,0	0,0	0,0	0,41	0,10	Therotech	TH	11,99	11,10	11,10	-0,87	1158	2,0	0,66	0,0	2,75	1,80	UltraPet	UP	12,89	11,97	12,60	-0,31	3357		

Main table containing stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sub-sections A/D, E/L, M/R, and S/Z.

Haut Bas		Sym.	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol.	Haut Bas		Sym.	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol.	Haut Bas		Sym.	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol.	Haut Bas		Sym.	Haut Bas		Clôt.	Var.	Vol.														
52s	52s		52s	52s				52s	52s		52s	52s				52s	52s		52s	52s				52s	52s		52s	52s				52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s	52s
A/G	6,99	2,31	ABAXIS	ABAX	6,50	6,23	6,40	-0,06	1522	3,75	0,70	Carrington	CARN	2,17	1,80	1,92	-0,28	444	7,37	2,06	FrisBay	FBAY	5,99	5,60	5,72	+0,21	104	33,66	19,69	Medqst	MEDQ	30,00	29,07	30,00	+0,18	722	38,91	18,00	RossStr	ROST	38,56	36,75	37,83	-0,18	19584
	4,80	1,25	ADAM	ADAM	3,64	3,10	3,64	+0,49	1118	24,01	13,55	CatoA	CACO	24,01	22,25	22,28	-0,75	9541	49,95	13,84	Genstar	GMST	15,69	13,84	14,79	-0,91	48794	29,55	12,84	MentGr	MENT	22,75	20,92	21,14	-1,60	68826	25,30	10,44	RyanFam	RYAN	25,30	23,66	24,00	-0,09	6576
	10,85	2,63	ADC	Tel ADCT	4,12	3,65	4,07	+0,11	1123	8,23	4,48	Chriming	CHRS	8,13	7,80	7,92	-0,14	30240	17,04	4,01	Genome	GENE	6,05	5,56	5,66	-0,29	3286	15,66	2,75	MesAir	MESA	11,63	10,41	11,20	-0,11	9936	51,75	26,25	SEI	SEIC	43,00	40,23	42,81	+2,14	17758
	3,20	0,98	ACCEL	ACLO	2,81	2,70	2,80	-0,02	684	12,12	4,60	Checker	CHKR	11,00	10,30	10,99	+0,68	3846	34,23	20,00	Genex	GNTX	30,15	27,14	29,63	+2,02	21556	19,90	5,56	Methd	AMETHA	12,66	11,10	12,45	+1,10	12035	27,25	10,12	SICOR	SCRI	17,50	16,00	17,08	+1,38	65217
	6,25	1,06	ACCLM	AKLM	4,69	4,01	4,54	+0,06	30945	43,15	10,93	Chkfree	CKFR	15,49	14,45	15,33	+0,81	28859	64,00	38,70	Genzyme	GENZ	51,80	41,40	43,67	-8,13	42508	43,90	22,00	Microch	MCHP	43,04	40,40	41,83	-0,67	63384	5,28	0,91	Sandich	SDNT	1,62	1,36	1,62	+0,09	606
	11,80	8,00	ACETO	ACET	11,54	11,18	11,54	+0,36	275	58,05	39,18	Chiron	CHIR	47,98	45,15	45,89	-1,80	61229	3,15	0,53	Glenayr	GEMS	2,30	1,95	1,98	-0,27	12699	30,78	16,10	Micros	MSYS	25,80	23,25	25,45	+1,85	1982	5,95	2,10	SciClone	SCLN	4,40	4,05	4,35	+0,33	5868
	32,75	13,92	ACTVSN	ATVI	30,80	2,81	29,83	+1,77	39621	29,28	6,00	Cirrus	CRUS	19,10	17,11	18,87	+0,67	61917	1,93	0,94	Gibl e-PT	GEPT	1,50	1,47	1,49	-0,01	715	76,15	45,00	Microm	MTMC	1,80	1,25	1,37	-0,03	530	6,69	2,90	SciTech	STIZ	4,29	4,15	4,01	-0,14	4031
	21,56	7,06	ACXOM	ACXM	17,50	16,76	17,14	+0,04	39175	24,13	11,04	Cisco	CSO	12,02	16,05	16,93	+0,36	23792	10,91	3,69	GoldFids	GOLD	10,91	9,82	10,42	+0,54	55892	43,90	22,00	Microch	MCHP	43,04	40,40	41,83	-0,67	63384	8,25	2,75	SciTech	SCIX	3,20	3,01	3,19	+0,01	2099
	18,89	7,20	ADAPT	ADPT	13,62	10,39	13,37	+1,53	44326	36,95	13,02	Citrix	CTXS	18,05	16,81	17,28	-0,55	89466	15,20	4,00	Gymbor	GYMB	15,20	13,61	14,75	+0,94	17525	28,61	18,00	MillerH	MUHR	24,15	22,55	23,78	-0,32	18564	6,25	3,83	Sholodgen	SDOG	5,80	5,80	5,80	0,00	6
	14,50	2,05	ADEPT	ADTK	3,24	3,00	3,00	-0,09	3565	34,40	17,60	Cognex	CGNX	29,75	28,18	29,06	-0,15	9362	2,05	0,75	MicroMTM	MTMC	1,80	1,25	1,37	-0,03	530	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144	51,51	29,65	Mondav	MOND	37,15	35,93	35,94	-0,96	4723
	48,80	2,27	ADOB	ADBE	41,37	37,76	40,29	+0,54	113425	46,00	29,10	Comdial	CMCL	0,63	0,57	0,63	-0,01	750	6,92	0,71	Immucor	BLUD	15,00	13,52	14,00	-0,86	5705	8,38	4,00	Middleby	MIDD	6,99	6,25	6,40	+0,15	31	16,27	9,20	SpaceLab	SLMD	14,13	14,02	14,06	-0,04	2633
	3,30	0,77	ADVNT	ANII	1,00	0,83	0,95	0,00	83	1,39	0,28	Comdial	CMCL	0,63	0,57	0,63	-0,01	750	15,50	7,06	Herblife	HERB	15,00	14,38	14,61	-0,19	1310	8,10	6,00	Morgan	MUNJ	11,00	6,59	6,59	+0,17	33	16,27	9,20	SpaceLab	SLMD	14,13	14,02	14,06	-0,04	2633
	5,70	2,80	ADVTSS	ATIS	3,40	3,10	3,15	-0,16	3734	3,84	1,66	CmpCom	CMPC	3,54	3,00	3,23	-0,32	5338	18,14	1,56	Hillywde	ENHYW	17,75	15,64	16,80	-0,50	34986	79,85	24,75	Myriad	MYGN	36,73	32,70	33,51	-3,10	19439	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	4,70	3,00	AKZO	AKZO	46,96	46,11	46,93	+0,37	1878	4,64	2,00	CmpHrn	CHRN	4,14	3,88	3,88	-0,02	886	7,00	1,95	HumanGen	HGST	23,40	21,57	21,79	-1,45	59006	100,00	22,66	NVIDIA	NVDA	48,40	41,87	44,36	-4,21	51779	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	5,15	2,43	ALDIN	ALDX	3,80	3,51	3,51	-0,29	390	14,50	7,60	Cmpware	CPWR	13,00	12,04	12,91	+0,33	71391	27,19	13,80	Hutchsn	HTCH	22,08	19,98	21,57	+1,52	8197	100,00	22,66	NVIDIA	NVDA	48,40	41,87	44,36	-4,21	51779	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	28,01	20,61	ALEX	ALEX	27,80	26,51	27,61	+0,13	5064	2,90	0,80	Comtrex	COMX	1,02	1,02	1,02	-0,18	1	27,60	12,40	HypSol	HYSL	27,60	25,89	27,01	+0,80	13000	43,50	25,19	NatInst	NATI	42,48	41,24	41,82	-0,05	4525	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	9,30	2,00	ALLM	SEMI	4,05	3,56	3,90	-0,07	789	7,63	12,00	Comvrs	CMVT	13,64	12,61	12,67	-0,34	15677	43,00	9,55	JMPCO	TCHMCO	13,41	12,18	12,96	-0,34	3730	143	0,18	NetManage	NETM	0,84	0,73	0,78	-0,05	4525	20,35	3,35	Nextel	NXTL	5,90	5,03	5,38	-0,26	69521
	26,00	2,17	ALLPH	ALLP	2,99	2,55	2,79	+0,02	2575	17,68	4,77	Cncrmt	COJR	8,78	8,05	8,31	-0,14	50916	6,92	0,71	Immucor	BLUD	15,00	13,52	14,00	-0,86	5705	30,38	20,67	Nordson	NSDN	30,48	29,00	30,15	+0,65	3430	20,35	3,35	Nextel	NXTL	5,90	5,03	5,38	-0,26	69521
	9,10	1,87	ALLSP	MDRX	6,67	6,10	6,30	-0,18	7688	5,73	0,65	CopprMtr	CMTN	1,05	0,88	0,95	-0,05	11396	6,92	0,71	Immucor	BLUD	15,00	13,52	14,00	-0,86	5705	20,35	3,35	Nextel	NXTL	5,90	5,03	5,38	-0,26	69521	20,35	3,35	Nextel	NXTL	5,90	5,03	5,38	-0,26	69521
	3,20	1,06	ALPHA	ALPH	2,19	1,89	1,93	+0,07	533	1,00	0,34	Copylete	COPY	0,50	0,44	0,50	+0,04	4097	31,45	11,81	ImmuneX	IMNX	31,19	30,20	30,26	-0,85	85778	12,00	4,13	Novagel	NOVG	8,02	7,65	7,76	-0,10	659	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	10,90	4,75	AMER	APFC	10,90	9,62	9,91	-0,34	809	46,90	29,83	Costco	COST	40,51	39,14	39,82	-0,68	25489	20,82	7,25	Immungen	IMGN	11,20	10,64	11,07	+0,13	8021	5,79	2,96	Novel	NOVL	3,97	3,71	3,89	+0,18	85889	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	19,39	10,26	AMER	PWR	15,08	14,08	14,78	-0,03	35508	15,35	3,75	CrtVtC	CREAF	12,51	11,86	12,15	+0,08	1097	25,02	11,57	Immungen	IMGN	11,20	10,64	11,07	+0,13	8021	58,70	25,37	Novel	NOVL	54,36	50,38	54,14	+2,02	28697	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	3,80	1,05	AMST	AMSW	3,70	3,34	3,56	-0,06	1803	26,48	13,50	DSP Grp	DSPG	20,83	19,63	20,47	+0,70	6561	43,20	12,60	Insitu	INSU	26,70	24,95	25,27	-1,14	9127	12,51	6,18	NuHoriz	NHUC	9,99	9,61	9,85	-0,01	928	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	70,60	50,31	AMGEN	AMGN	61,98	59,57	59,68	-2,12	33473	17,85	3,50	DUSA	DUSA	4,64	3,75	4,01	-0,34	5565	51,45	17,16	IntgDvc	IDTI	33,43	31,00	33,24	+0,95	59227	10,00	1,00	ObieMedia	OBIE	3,22	3,00	3,10	-0,15	71	42,49	25,76	Molex	MOLX	35,58	34,10	34,67	-0,62	21144
	2,19	0,99	AMIST	AMTA	1,49	1,12	1,30	+0,17	102	10,80	3,40	DataSys	SDSSI	4,08	3,40	4,00	-0,04	1059	36,78	18,96	Intc	INTC	31,25	29,95	30,1	-0,18	56481	30,50	10,67	Oglebay	OGLE	12,75	10,00	10,10	-1,09	1091	31,75	17,75	OpenText	OTEX	27,38	24,73	25,05	-1,76	5027
	15,01	4,94	AMLYN	AMLY	10,58	9,85	10,01	-0,49	14826	11,10	2,20																																		

## Quincaillerie Richelieu continuera sur sa lancée, selon les analystes

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

**Q**uincaillerie Richelieu (Tor., RCH, 14,83 \$) continue de surprendre. Le distributeur et importateur de produits destinés aux fabricants de meubles et d'armoirs de cuisine bat les attentes, en raison de la vigueur prolongée de ses marchés et de sa croissance interne. Après avoir bondi de près de 90 % en un an, le titre pourrait offrir un gain potentiel supplémentaire de 15 %.

Au cours du trimestre terminé en février, l'entreprise a vu croître son chiffre d'affaires de 15 %. Il s'agit du 27<sup>e</sup> trimestre consécutif de croissance. Près de 60 % de cette augmentation découle de la croissance interne de la société. Le solde est attribuable aux trois acquisitions réalisées au cours de la seconde moitié de 2001.

Selon Ron Schwarz, des **Marchés mondiaux CIBC**, et Martin Goulet, de la **Financière Banque Nationale**, le fait marquant du trimestre est la percée de la gamme des produits offerts par le truchement des détaillants. Ils représentent maintenant près

de 25 % du chiffre d'affaires. La croissance interne de cette clientèle atteint 20 %.

La gestion serrée des coûts a permis l'accroissement de la marge bénéficiaire. Elle est passée de 10,2 à 10,4 % au cours des 12 derniers mois. Et le meilleur serait à venir, selon M. Goulet, puisque le trimestre se terminant en février est le plus lent de l'exercice.

Finalement, l'adoption d'une politique de versement de dividendes ne suscite aucune inquiétude. Le paiement d'un dividende annuel de 0,10 \$ représente un déboursé de 2,3 M\$ par année, alors que l'entreprise dégagera des fonds autogénérés de 15 à 20 M\$ au cours des deux prochains exercices.

Sans tenir compte d'éventuelles acquisitions, MM. Goulet et Schwarz, ainsi qu'Anthony Zicha, des **Marchés des capitaux Scotia**, entrevoient un bénéfice par action se situant entre 0,77 et 0,81 \$ pour 2002. L'attrait croissant de la rénovation domiciliaire, l'ouverture prévue de 15 nouvelles grandes surfaces au Canada et la pénétration accrue du marché américain devraient le pousser vers

une fourchette de 0,81 à 0,89 \$ l'an prochain. En même temps, la position de chef de file de l'industrie permet l'attribution d'un multiple supérieur à celui des sociétés similaires. En se fondant sur un multiple de 17 à 18 fois les profits prévus pour 2003, le titre pourrait se négocier entre 15 et 17 \$ dans un an. Le multiple du secteur est de 15. ■

### Rendements<sup>(1)</sup> des obligations au 29 mars 2002

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an <sup>(3)</sup>	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	3,39	4,16	4,74	5,13	5,29	5,79	6,07	5,98
Province de l'Ontario	3,44	4,23	4,84	5,26	5,45	6,06	6,40	6,39
Province de Québec	3,45	4,24	4,87	5,31	5,58	6,17	6,59	6,57
Municipales du Québec	3,55	4,34	4,97	5,41	5,62	6,27	6,69	6,67
Entreprises canadiennes (A)	3,64	4,48	5,14	5,63	5,86	6,51	7,02	6,98
Obligations démunies Canada <sup>(2)</sup>	3,59	4,48	5,05	5,42	5,62	6,08	6,28	5,97
Obligations démunies Québec <sup>(2)</sup>	3,65	4,56	5,18	5,60	5,85	6,46	6,80	6,56
Gouvernement des États-Unis	2,57	3,50	3,93	4,37	4,81	5,40	5,60	5,80

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation 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 : PLACEMENT ELANTIS

TABLEAU : LES AFFAIRES

### Marchés monétaires

#### Canada

	Semaine du	01-04	25-03	18-03	11-03
1. Taux d'escompte Banq. du Can. (15.01.02)		2,25	2,25	2,25	2,25
2. Taux cible des prêts à un jour (15.01.02)		2,00	2,00	2,00	2,00
3. Taux préférentiel (15.01.02)		3,75	3,75	3,75	3,75
4. Bons du Trésor (3 mois) (1)		2,39	2,24	2,14	2,12
(6 mois) (1)		2,64	2,57	2,45	2,34
5. Papier commercial (90 jours) (1)		2,36	2,33	2,22	2,21
6. Acceptations bancaires (90 jours) (1)		2,36	2,39	2,26	2,20
7. Argent à demande (1)		2,00	2,00	2,00	2,00

#### États-Unis

1. Taux d'escompte (11.12.01)		1,25	1,25	1,25	1,25
2. Taux cible des Federal Funds		1,75	1,75	1,75	1,75
3. Taux préférentiel (12.12.01)		4,75	4,75	4,75	4,75
4. Bons du Trésor (3 mois)		1,79	1,82	1,84	1,825
(6 mois)		2,11	2,11	2,07	2,02
5. Certificats de dépôt (90 jours)		1,95	1,96	1,93	1,95
6. Papier commercial (90 jours)		1,93	1,93	1,88	1,94
7. Eurodollars (90 jours)		2,06	2,00	1,88	1,88

(1) Achat minimum de 1 M\$

TABLEAU : LES AFFAIRES

### Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Quebecor	4 avril	10 h 00	1600, De Maisonneuve Est, Mtl
DiagnoCure	8 avril	11 h 00	Musée du Québec, Québec
Amisco	10 avril	11 h 30	Germain-des-Près, Québec
Groupe BMTC	12 avril	14 h 00	Delta Centre-Ville, Montréal
Logistec Corporation	17 avril	11 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Mines JAG	18 avril	14 h 00	4510, rue Papineau, Montréal
Mindready	22 avril	11 h 00	Omni, Montréal
Andromed	23 avril	10 h 00	Musée McCord, Montréal
eNGENUITY Technologies	23 avril	9 h 00	Hôtel Omni, Montréal
ZAQ	23 avril	10 h 00	Studio Juste pour Rire, Montréal
Alcan	25 avril	10 h 00	OACI, 999, University, Montréal
Nurun	26 avril	10 h 30	Théâtre Arcade, Montréal
Perlite Canada	26 avril	10 h 30	Hilton Montréal Laval, Laval
Exploration Malartic-Sud	29 avril	10 h 00	Delta, Montréal
Bell Canada International	1 <sup>er</sup> mai	10 h 00	1000, de La Gauchetière, Montréal
Domtar	1 <sup>er</sup> mai	13 h 30	Centre Mont-Royal, Montréal
Theratechnologies	9 mai	09 h 30	Club Saint-James, Montréal

\* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.



#### Nominations pour des postes de direction au Canada

France Télécom annonce la nomination de Mme Janet M. Matulia au poste de directrice générale de sa filiale France Télécom Longue Distance Canada (FTLD Canada) dont Mme Diane Gauthier-Jetté deviendra la présidente. Basée à Montréal, FTLD Canada est un vendeur de marché de gros pour les capacités de transmission supportant données, voix et trafic Internet (IP).

Mme Gauthier-Jetté sera chargée de la gestion quotidienne de FTLD Canada, qui inclut le marketing de la gamme complète des solutions Open Transit® aux opérateurs canadiens de télécommunications, aux FSI et aux revendeurs de minutes avec commutateur. Elle compte plus de 25 ans d'expérience dans le secteur des télécommunications au Canada, période durant laquelle elle a occupé des postes de direction à Téléglobe. Mme Gauthier-Jetté a fondé le bureau canadien de France Télécom en 1997, où elle a été présidente jusqu'à sa nomination à FTLD Canada.

Mme Matulia, qui occupe le poste de directrice des relations avec les opérateurs pour le Groupe France Télécom aux Amériques, en plus de son rôle de directrice générale de FTLD Canada, sera chargée également des opérations du réseau «backbone» nord-américain. Elle a à son actif plus de 25 ans d'expérience dans l'implémentation et d'exploitation de réseaux, dans la gestion de propositions commerciales, de contrats et de programmes spécifiques. Auparavant, Mme Matulia a assuré les fonctions de vice-présidente de facturation chez Equant, un membre du Groupe France Télécom et un leader reconnu de l'industrie pour ses services IP et de transmission de données pour les entreprises multinationales.

France Télécom, un des principaux opérateurs de télécommunications au monde, sert plus de 90 millions de clients sur les cinq continents et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 43 milliards d'euros en 2001.

www.francetelecom.ca



Hôtel du Lac Carling

★★★★★

### Votre centre d'affaires dans les Laurentides

- Salles de réunions modernes
- Spa et centre sportif intérieur complets
- À 80 minutes de Montréal
- Stationnement intérieur



**FORFAIT AFFAIRES**  
à partir de  
**69\$**

2255, Route 327 Nord  
Brownsburg-Chatham (Qc) J0V 1A0

0948

1-800-661-9211 • www.laccarling.com

### Gagnez une Mercedes

Tirage 18 avril 2002



Auto-Classique de Laval

### SLK230 2002

Valeur de 65 000 \$  
ou  
50 000 \$ comptant

Procurez-vous des billets maintenant !

1-877-873-2433 ou  
www.terresansfrontieres.ca

2e prix: Forfait de rêve à Tremblant, valeur de 5 000\$  
3e prix: Ensemble de cinéma maison, valeur de 5 000\$  
**seulement 3000 billets à 100\$ le billet**

TREMBLANT

GERMAIN LARIVIERE

20 ans Les profits seront versés à  
TERRÉ SANS FRONTIÈRES

RACJ 402973

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$ par action				000 \$		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
01Communique Laboratory	(1 210)	(1 332)	(0,04)	(0,04)	310	3 545	3 m.	31-Jan-02
AGF Management	33 888	62 241	0,38	0,70	158 218	158 867	3 m.	28-Fév-02
Anthem Properties	2 584	8 868	0,68	2,06	32 656	36 030	12 m.	31-Déc-01
Assante Corp.	(8 031)	(15 066)	(0,11)	(0,21)	368 938	403 640	12 m.	31-Déc-01
	345	(483)	0,00	(0,01)	94 885	100 673	3 m.	31-Déc-01
Best Pacific Resources	3 196	1 961	0,14	0,10	25 531	20 355	12 m.	31-Déc-01
	259	1 200	n.d.	n.d.	5 900	6 000	3 m.	31-Déc-01
BFS Entertainment	784	356	0,10	0,04	6 529	5 161	9 m.	02-Fév-02
	403	17	0,05	0,00	2 624	1 688	3 m.	02-Fév-02
BW Technologies	2 882	1 332	0,51	0,24	27 279	18 706	9 m.	31-Jan-02
	1 232	624	0,22	0,11	9 912	7 212	3 m.	31-Jan-02
Cangene Corp.	8 141	4 813	0,14	0,08	37 548	19 143	6 m.	31-Jan-02
	4 156	4 012	0,07	0,07	19 864	13 314	3 m.	31-Jan-02
Cathedral Energy Services	5 206	4 471	0,63	0,75	23 444	19 036	12 m.	31-Déc-01
	2 732	2 312	0,33	0,28	6 002	5 604	3 m.	31-Déc-01
Cavell Energy	5 784	9 855	0,17	0,31	22 572	14 857	12 m.	31-Déc-01
	15	5 917	0,00	0,17	4 064	4 726	3 m.	31-Déc-01
Corel Corp. (1)	(3 148)	534	(0,04)	0,01	31 214	32 537	3 m.	28-Fév-02
CRS Robotics	(163)	878	n.d.	n.d.	28 108	20 597	12 m.	31-Déc-01
Oygnal Technologies	2 144	1 294	0,14	0,11	141 840	101 763	12 m.	31-Déc-01
	504	386	0,03	0,03	37 468	36 259	3 m.	31-Déc-01
Cymat Corp.	(4 621)	(1 752)	(0,15)	(0,08)	136	112	9 m.	31-Jan-02
	(1 756)	(664)	(0,06)	(0,03)	41	46	3 m.	31-Jan-02
Denison Mines	4 718	9 031	0,01	0,03	31 844	39 813	12 m.	31-Déc-01
	4 193	5 794	0,01	0,02	16 612	17 768	3 m.	31-Déc-01
Doman Industries	(417 368)	(44 104)	(9,82)	(1,04)	769 977	955 404	12 m.	31-Déc-01
	(323 762)	(3 770)	(7,62)	(0,09)	161 176	228 400	3 m.	31-Déc-01
Eldorado Gold (1)	(3 887)	1 106	(0,04)	0,01	34 467	53 417	12 m.	31-Déc-01
	(1 133)	310	(0,01)	0,00	7 686	11 350	3 m.	31-Déc-01
Electronics Manufacturing Group	(19 887)	(1 263)	(0,99)	(0,08)	49 325	35 893	12 m.	31-Déc-01
	(273)	(124)	(0,01)	(0,01)	4 664	18 195	3 m.	31-Déc-01
Elk Point Resources	15 789	12 292	0,57	0,46	85 381	72 358	12 m.	31-Déc-01
	(644)	5 923	(0,02)	0,22	13 945	27 002	3 m.	31-Déc-01
First Capital Realty	31 495	(15 171)	1,09	(1,93)	140 680	147 893	12 m.	31-Déc-01
	6 196	(1 098)	0,16	(0,29)	26 633	36 215	3 m.	31-Déc-01
Global Thermolectric	(11 791)	(678)	(0,45)	(0,04)	15 357	25 392	12 m.	31-Déc-01
	(5 843)	(1 034)	(0,21)	(0,04)	3 109	4 358	3 m.	31-Déc-01
Haemacure	(1 958)	(2 579)	(0,07)	(0,11)	5 188	4 106	3 m.	31-Jan-02
	(6 130)	(12 323)	(0,24)	(0,66)	18 944	12 901	12 m.	31-Oct-01
Highwood Resources	(2 611)	(348)	(0,12)	(0,02)	17 579	16 512	12 m.	31-Déc-01
	(2 317)	(533)	(0,11)	(0,02)	4 169	3 881	3 m.	31-Déc-01
Hub International	10 005	6 138	0,53	0,34	153 993	95 240	12 m.	31-Déc-01
	2 951	559	0,15	0,03	52 954	24 451	3 m.	31-Déc-01
Hurricane Hydrocarbons	163 340	154 930	2,12	2,19	603 056	523 201	12 m.	31-Déc-01
	23 000	46 300	0,29	0,58	128 200	134 400	3 m.	31-Déc-01
Hydrogenics Corp. (1)	(2 816)	(1 736)	(0,07)	(0,08)	7 418	8 883	12 m.	31-Déc-01
	(3 775)	(1 765)	(0,08)	(0,06)	3 204	1 855	3 m.	31-Déc-01
Inscape Corp.	6 500	20 300	0,43	1,35	104 900	133 800	9 m.	31-Jan-02
	1 200	6 700	0,08	0,45	30 600	46 000	3 m.	31-Jan-02
Isoteknika	(11 788)	(9 649)	(0,23)	(0,26)	8 433	2 168	12 m.	31-Déc-01
	(433)	(3 989)	(0,01)	(0,09)	5 677	832	3 m.	31-Déc-01
Kelman Technologies	2 213	(4 122)	0,06	(0,12)	26 637	22 426	12 m.	31-Déc-01
	1 033	(1 927)	0,03	(0,05)	7 871	5 453	3 m.	31-Déc-01
Major Drilling Group	(4 190)	(12 283)	(0,38)	(1,12)	79 308	94 926	9 m.	31-Jan-02
	(4 040)	(12 245)	(0,37)	(1,12)	20 041	30 168	3 m.	31-Jan-02
Maxxcom	(16 471)	12 532	(0,62)	0,50	596 817	605 030	12 m.	31-Déc-01
	(1 969)	3 450	(0,07)	0,13	157 661	173 719	3 m.	31-Déc-01
Mazarin	107	49	0,00	0,00	12 090	2 011	3 m.	31-Déc-01
	1 111	s.o.	0,02	s.o.	33 804	s.o.	9 m.	31-Déc-01
Mobile Computing	(7 251)	(9 838)	(0,16)	(0,28)	17 364	12 682	12 m.	31-Déc-01
	(2 461)	(3 153)	(0,05)	(0,08)	2 834	2 828	3 m.	31-Déc-01
NHC Communications	(5 040)	(5 231)	(0,22)	(0,30)	2 334	4 885	6 m.	01-Fév-02
	(2 993)	(3 303)	(0,13)	(0,19)	615	2 006	3 m.	01-Fév-02
Norsat International	(22 572)	(35 703)	(0,71)	(1,32)	20 599	22 017	12 m.	31-Déc-01
	(13 676)	(18 539)	(0,43)	(0,67)	5 846	4 545	3 m.	31-Déc-01
Northgate Exploration	(9 912)	(22 900)	(0,58)	(0,76)	98 363	n.d.	12 m.	31-Déc-01
Norwall Group	5 268	3 632	0,83	0,58	70 043	73 722	12 m.	29-Déc-01
	2 987	(43)	0,47	0,00	15 901	13 343	3 m.	29-Déc-01
O&Y Properties	10 239	47 668	0,14	1,00	265 268	288 244	12 m.	31-Déc-01
	1 574	15 177	0,01	0,32	70 553	73 676	3 m.	31-Déc-01
OnX Solutions	(16 957)	(36 956)	(0,60)	(1,34)	74 627	86 298	9 m.	31-Jan-02
	45	(29 948)	0,00	(1,08)	26 910	28 815	3 m.	31-Jan-02
Pason Systems	15 437	8 117	0,90	0,49	63 016	42 144	12 m.	31-Déc-01
	3 609	2 493	0,21	0,15	15 709	13 106	3 m.	31-Déc-01
Quincaillerie Richelieu	2 969	2 175	0,13	0,10	53 834	46 907	3 m.	28-Fév-02
Rio Alto Exploration	80 849	217 381	1,07	2,98	890 628	667 508	12 m.	31-Déc-01
	(171 915)	(98 542)	(2,29)	1,33	146 996	259 381	3 m.	31-Déc-01
River Gold Mines	930	(7 222)	0,03	(0,23)	38 163	35 362	12 m.	31-Déc-01
	1 063	(3 972)	0,03	(0,13)	8 823	9 979	3 m.	31-Déc-01
Seamark Asset Management	7 090	4 799	0,68	0,46	16 563	11 390	12 m.	31-Déc-01
Senvest Capital	526	8 136	0,19	2,94	7 326	16 967	12 m.	31-Déc-01
Shaw Communications	(126 736)	156 078	(0,64)	0,65	920 945	703 033	6 m.	28-Fév-02
	(74 366)	189 137	(0,36)	0,83	472 232	357 391	3 m.	28-Fév-02
SMK Speedy	(2 345)	(5 111)	(0,18)	(0,39)	158 732	148 263	12 m.	31-Déc-01
	(1 618)	(1 885)	(0,13)	(0,15)	36 926	34 453	3 m.	29-Déc-01
Summit Resources	27 585	29 852	0,86	0,91	167 478	140 244	12 m.	31-Déc-01
	(850)	10 633	(0,03)	0,33	27 771	47 099	3 m.	31-Déc-01
Technologies IBEX	15 940	(1 181)	0,87	(0,06)	359	436	6 m.	31-Jan-02
	(120)	(574)	(0,01)	(0,03)	178	209	3 m.	31-Jan-02
TGS Properties	3 400	600	0,09	0,02	50 500	20 700	12 m.	31-Déc-01
Thunder Energy	8 072	10 671	0,27	0,39	63 874	56 444	12 m.	31-Déc-01
	497	3 341	0,02	0,12	10 974	21 284	3 m.	31-Déc-01
Total Energy Services	7 363	4 954	0,32	0,26	58 571	45 793	12 m.	31-Déc-01
	640	2 718	0,03	0,14	11 858	14 622	3 m.	31-Déc-01
Transat	(17 535)	(649)	(0,54)	(0,02)	442 208	509 643	3 m.	31-Jan-02
Upton Resources	255	3 301	0,01	0,19	11 129	15 865	3 m.	31-Déc-01
Wescam	(3 879)	93	(0,22)	0,01	20 978	29 110	12 m.	31-Jan-02
YMG Capital Management	(6 794)	2 041	(0,52)	0,16	15 761	15 046	12 m.	31-Déc-01
	(1 189)	(252)	(0,09)	(0,02)	4 079	4 001	3 m.	31-Déc-01

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

Caisses communes

Ass. des pompiers de Mtl	Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an			
	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	22-02-02	22-03-02	15-03-02	18-03-01
•Fonds A.P.M. équilibré	0,67	11,598	11,687	11,897
<b>Barreau du Québec</b>				
•Actions	- 2,71	11,671	11,702	10,998
•Équilibré	- 1,91	11,567	11,606	11,669
•Obligations	6,30	10,354	10,418	10,672
<b>Féd. des policiers du Québec</b>				
•Fonds C.S.F.P.M.Q. équilibré	-1,02	11,415	11,501	11,167
<b>Maitres-électriciens</b>				
•Fonds CORMEL Action	- 6,07	6,714	6,761	6,701
•Fonds CORMEL Équilibré	- 2,87	14,590	14,638	14,850
<b>Maitres-mécaniciens en tuyauterie</b>				
•Fonds REMEC - Équilibré	- 1,20	12,346	12,398	111,946
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>				
•Actions canadiennes	- 2,75	16,529	16,537	15,559
•Actions internationales	- 11,78	8,738	8,901	8,657
•Équilibré	- 1,13	11,055	11,079	10,501
•Marché monétaire	3,76	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,42	9,554	9,640	9,397
•Obligations canadiennes	n.d.	10,199	10,239	10,006
•Omnibus	0,62	19,774	19,877	19,186
•Placement(fonds)	- 0,44	20,055	20,182	18,857
<b>Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle</b>				
•Actions	- 0,97	12,564	12,623	12,049
•Équilibré	- 3,16	49,769	50,164	50,082
•Obligations	7,53	13,393	13,453	13,652
<b>Ingénieurs du Québec-Férique</b>	<b>28-02-01</b>	<b>01-04-02</b>	<b>25-03-02</b>	<b>28-02-01</b>
•Revenu à court terme	3,72	34,247	34,418	34,492
•Obligations	5,74	35,840	36,237	36,941

# Courtier à escompte ou courtier de plein exercice ?



## VOTRE ARGENT

Jean Taillon  
votreargent@transcontinental.ca

*Nous faisons affaire avec un courtier de plein exercice depuis neuf ans, et nous sommes très satisfaits de ses services.*

*Il est très sérieux et il suit nos placements de près. Il nous a notamment déconseillé d'investir dans des actions de compagnies Internet lorsque tout le monde s'emballait pour ce genre de titres.*

*Depuis quelque temps, mon épouse et moi pensons toutefois à transférer nos portefeuilles chez un courtier à escompte dans le but de réduire nos frais.*

*La valeur combinée de nos portefeuilles REER et hors REER atteint 500 000 \$.*

*Pouvez-vous nous dire où l'on peut trouver de l'information susceptible de nous aider à choisir un courtier à escompte ?*

Marie et Pierre T.,  
Montréal

**V**ous avez bien raison de vouloir réduire vos frais. Quand les rendements sont importants, comme ce fut le cas au cours des 20 dernières années, on peut se permettre de ne pas être trop « regardant » sur les frais.

Mais les perspectives étant ce qu'elles sont pour les 10 à 15 prochaines années, il devient très important de contrôler les frais. Autrement, ceux-ci pourront « bouffer » le quart, le tiers ou même la moitié de vos gains.

Le courtier à escompte est une option qui convient bien à certaines personnes, mais pas à tout le monde.

Elle vous permettrait probablement de réduire vos frais, mais ceux-ci ne sont qu'un des aspects à considérer. Le courtier escompteur n'est pas nécessairement la meilleure option pour vous, surtout si l'on tient compte de votre haut niveau de satisfaction à l'endroit de votre conseiller.

Apparemment, il vous va « comme un gant ». Il serait donc dommage de vous en séparer.

Les courtiers à escompte n'offrent pas de conseils.

Vous serez entièrement laissé à vous mêmes, notamment quant aux décisions relatives à votre répartition d'actif et quant au choix des titres. Vous déciderez seuls si vous devez acheter, vendre ou conserver un placement. Personne ne sera là pour vous éclairer sur les aspects fiscaux de la gestion de votre portefeuille.

Vous risquez d'oublier des échéances ou de ne pas savoir quoi faire lorsque des événements spéciaux surviennent, par exemple un rachat d'actions, l'exercice d'un droit de

convertibilité ou l'arrivée sur le marché d'un produit intéressant. Personne ne sera là pour vous « coacher », pour ménager vos ardeurs lorsque l'euphorie s'empare des marchés ou pour vous encourager à maintenir le cap lorsque les affaires vont moins bien.

Comme toute chose, les services d'un conseiller financier ont une valeur, surtout lorsqu'ils sont aussi professionnels que ceux que vous rend votre courtier. Il faut donc accepter d'en payer le prix.

Je vous suggère d'aborder la question sans détours avec votre conseiller. Il fera de gros efforts pour conserver des clients de votre importance.

Il connaît la concurrence et il sait qu'il doit s'adapter. Sachez que les conseillers en placement à l'emploi des courtiers de plein exercice ont souvent une bonne marge de manoeuvre sur les frais.

Vous pouvez par ailleurs augmenter votre pouvoir de négociation auprès de votre courtier. Si, comme vous le dites, vous êtes très satisfaits de ses services, pourquoi ne pas le

dire à vos amis ? Il y a peut-être quelqu'un dans votre entourage qui est à la recherche d'un conseiller fiable et compétent comme le vôtre.

Vous rendrez service à un ami et vous « prendrez de la valeur » aux yeux de votre courtier, sans compter que vous lui ferez grandement plaisir. Vous pouvez aussi transférer chez lui des actifs qui sont présentement investis ailleurs.

### Comment choisir son courtier à escompte

Bien qu'ils aient chacun leurs forces et leurs faiblesses, tous les courtiers à escompte sont aujourd'hui en mesure de répondre correctement aux besoins de la plupart des clients.

Pour vous éclairer dans votre choix, je vous suggère de consulter l'étude *On-Line Broker Survey* du *Globe and Mail*.

Pour une troisième année, on y fait une évaluation comparative des services offerts par les principales firmes canadiennes. On trouve cette étude sur le site [www.globeinvestor.com](http://www.globeinvestor.com) (accès au bas de la page d'accueil).

On trouve une autre étude du même genre (*Brokers - Canada*) sur le site de Gomez ([www.gomez.com](http://www.gomez.com)), une entreprise américaine qui a entrepris d'étendre au Canada ses services d'évaluation.

Vous noterez que **Disnat**, le courtier à escompte de **Desjardins**, est absent de ces évaluations. Cela ne devrait pas pour autant l'exclure de vos options. Bon nombre de Québécois en sont très satisfaits. ■

Voyez avec votre courtier de plein exercice si une formule à honoraires fixes ne pourrait pas être avantageuse pour vous.

Demandez-lui de vous parler des *Fonds Négociés en Bourse*. C'est un type de produit qui peut permettre de réduire sensiblement le nombre de transactions, donc les frais.

Vous pouvez par ailleurs augmenter votre pouvoir de négociation auprès de votre courtier. Si, comme vous le dites, vous êtes très satisfaits de ses services, pourquoi ne pas le

Le club de courtage en fonds mutuel... sans commission.  
Fini les frais d'entrée!  
Fini les pénalités de sortie!  
1 866 594-2346  
[www.clubfin.com](http://www.clubfin.com)

### Faites-moi parvenir vos questions

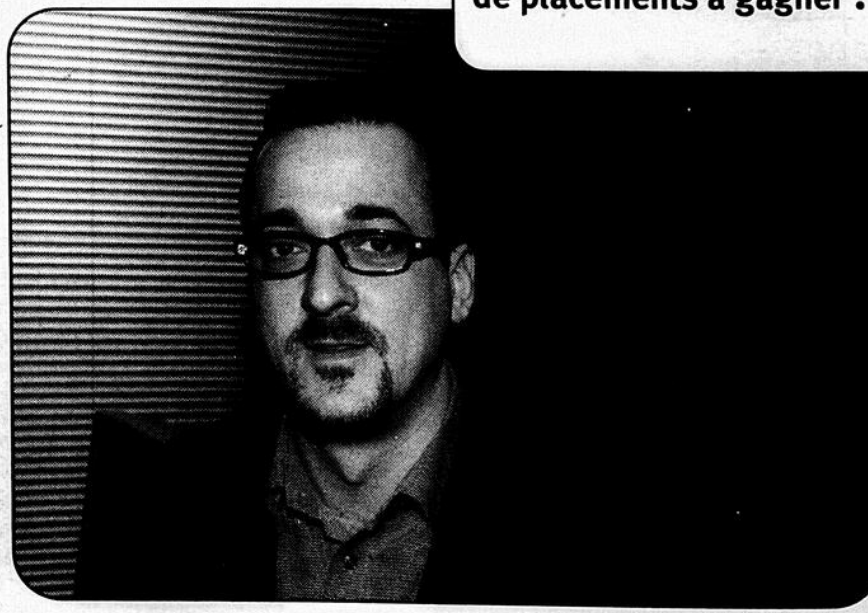
La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à :

**Votre argent**, Journal LES AFFAIRES  
1100, boul. René-Lévesque Ouest  
24<sup>e</sup> étage  
Montréal, Québec H3B 4X9  
Courriel : [votreargent@transcontinental.ca](mailto:votreargent@transcontinental.ca)

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE	
AGF Management	82
AM General	52
Acier Leroux	80
Acura	51, 54
Alstom Canada	41
AltaRex Corp.	82
B2B Trust	69
BDDO Montréal	18
BCE	81
BMW	52, 54
Baie d'Hudson	67
Banque Laurentienne	69
Banque Nationale	17
Bell Canada	18
CGI (Groupe)	83
Caisse de dépôt et placement	62
Canadian Tire	67, 68
Caravanes 2000	28
Celestica	81
Co-Steel	80
Coca-Cola	82
Cognicase	18
Constructions Bugère	28
Datsun	54
Dofasco	80
Domtar	24
Dumont 2000	28
Éco-Peintures	61
Epoxy Communications	17
Fabspec	41
Fidelity	74
Ford	52
Forzani (Groupe)	67, 68
General Motors	7, 53
HSBC	69
Honda	51
Hydro-One	83
Hyundai	51, 54
Hôtel Classique	28
IGA	11
Imprimerie Quad	17
Industrielle-Alliance	69
Infiniti	54
Kia	51
Litho Acme Montréal	17
Laboratoires Giroux	28
Lancom	14
Lexus	51, 54
Mackenzie	74
Marine Industries	41
Mark's Work Warehouse	68
Memberworks	14
Mercedes	52, 54
Multihexa-Mila	18
Nanox	14
Neptune Technologies Ress	14
Nissan	54
Nortel	81
PNMD	18
Petro Canada	82
PoepleSoft	81
Pratt & Whitney Canada	47
Praxim	24
Profid'Or	30
QLT	83
Quadriscan	17
Quebecor World	17
Quincaillerie Richelieu	88
Qwest Communications	81
Reitmans	67, 68
Rover	52
SIBN	18
Sears Canada	67
Silonex	13
Sobeys	11
Société Bugère	28
Stairframe	45
Stelco	80
Subaru	51
Technologies Multipartn'r	18
Toyota	7, 51, 54
Transcontinental	17, 24
Trilon	82
Unibroue	27
Warnex	27

Le site [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com) de Médias Transcontinental et Desjardins ont le plaisir de vous présenter Monsieur André Dancause le onzième gagnant du prix mensuel de **1 000 \$** de placements dans le cadre du concours «*Mêlez-vous de nos affaires*» qui se déroulait du 21 mars 2001 au 21 janvier 2002.

**10 prix de 1 000 \$ de placements à gagner !**



Monsieur André Dancause. Gagnant du mois de décembre

SERIEZ-VOUS ÉTONNÉ  
D'APPRENDRE QU'UNE  
FAÇON D'ÉLIMINER  
LES INSECTES C'EST DE  
RÉDUIRE L'ÉPANDAGE?

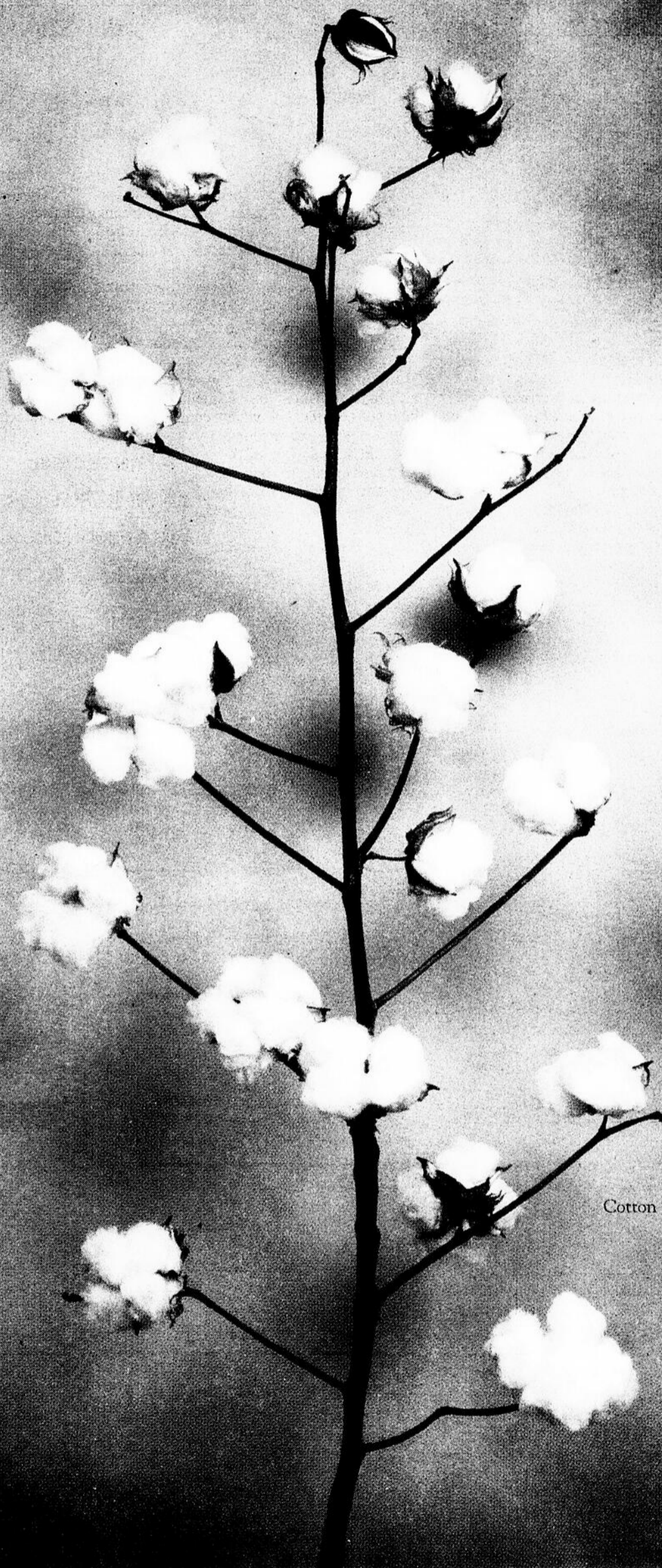


Les découvertes en biotechnologie nous permettent désormais de produire des récoltes protégées contre les insectes ravageurs. Ce qui représente moins d'épandage sur l'ensemble des terres en Amérique du Nord. Ainsi, les récoltes biotechnologiques, comme le coton planté en 1999, ont nécessité beaucoup moins d'épandage qu'auparavant.\*

La recherche se poursuit et les faits donnent matière à réflexion.

Si vous désirez en savoir davantage, nous vous invitons à nous téléphoner ou à visiter notre site internet.

WWW.WHYBIOTECH.COM  
1 800 980-8660



LE CONSEIL DE  
L'INFORMATION EN  
BIOTECHNOLOGIE

\* Rapport du US National Center for Food and Agricultural Policy.

Les bonnes idées, ça porte fruit.



Solidement campe sur ses roues de 20 pouces, ce sportif à la carrure athlétique libère pas moins de 340 chevaux et accélère de 0 à 100 km/h en 6,7 secondes. Il faut dire que la tradition d'excellence automobile de BMW le précède. Découvrez le nouveau X5 4.6iS de BMW.

[www.bmw.ca](http://www.bmw.ca)

**BMW X5**  
4.6iS

[www.bmw.ca](http://www.bmw.ca)  
1.800.667.6679



**Le plaisir  
de conduire.**