



FRANCIS VAILLES
COMMENT BLANCHIR 15 MILLIONS
PAGE 4

STÉPHANIE GRAMMOND
LE FISC AMÉRICAIN À LA
CHASSE AUX SNOWBIRDS
PAGE 9



AFFAIRES

Alain Simard,
président de Spectra



DIVERTISSEMENT
EVENKO ACHÈTE
LE GROUPE
SPECTRA
PAGE 5

↓ S&P TSX
12 650,42
-96,13 (-0,75%)

↓ S&P 500
1630,74
-23,67 (-1,43%)

↓ DOW JONES
15 115,57
-208,96 (-1,36%)

↓ PÉTROLE
91,97\$US
-1,64\$US (-1,75%)

↓ DOLLAR
96,45¢US
-0,64¢US

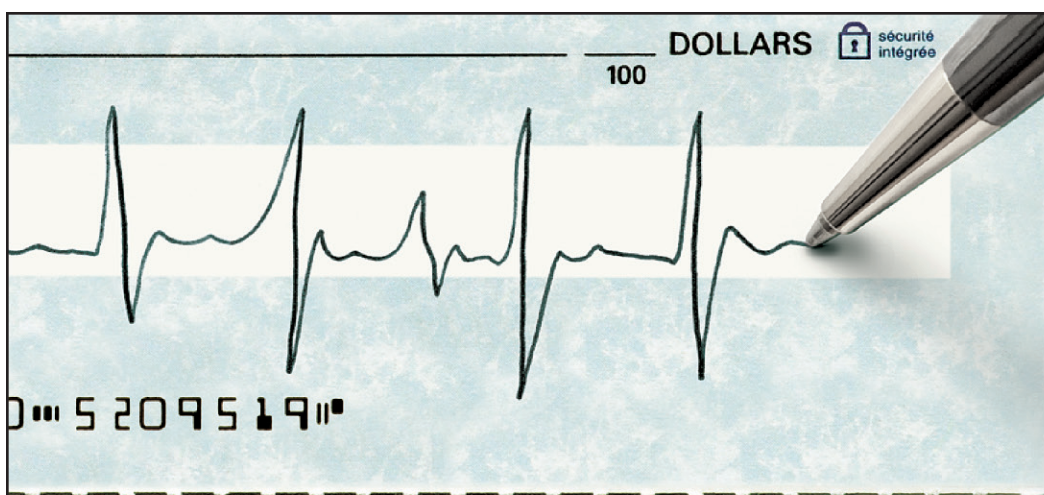
MOURIR PAS CHER



Finis le temps où la famille endeuillée se laissait vendre un cercueil à prix d'or par un entrepreneur qui profitait de sa situation de faiblesse. De nos jours, le consommateur de services funéraires est un acheteur avisé qui force l'industrie à faire preuve de plus de transparence et qui dispose d'un outil redoutable, l'internet.

NOTRE DOSSIER EN PAGES 2 ET 3

ILLUSTRATION JEAN-MARC CHARRON-AUBIN, LA PRESSE



Votre don sauve des vies
514 593-2525
undONpourleCOEUR.org



LA PRESSE AFFAIRES INDUSTRIE DE LA MORT

ORGANISER
SA SORTIE
DU MONDE

HÉLÈNE BARIL

« Mon dernier voyage a eu lieu jeudi dernier. C'est avec une profonde tristesse que je quitte l'Amour de ma vie avec qui j'ai partagé plus de la moitié de ma vie et qui est demeuré à mes côtés jusqu'à la fin. »

Les messages de ce genre, on en voit de plus en plus dans les pages nécrologiques ou sur Facebook. Les entreprises de services funéraires devraient y porter attention.

Rédiger soi-même son avis de décès est le meilleur moyen de contrôler le message qu'on veut laisser après sa mort. Organiser sa sortie du monde aussi.

Les arrangements préalables sont appelés à un bel avenir au Québec, où ils sont actuellement moins populaires qu'ailleurs au Canada. C'est une tendance prometteuse pour l'industrie funéraire, en raison des

baby-boomers qui arrivent dans la dernière étape de leur vie et qui sont habitués à tout contrôler.

Les entrepreneurs de pompes funèbres, ou directeurs de funérailles, auraient tort de célébrer trop rapidement leur bonne fortune. L'autre tendance lourde dans l'industrie, c'est la simplicité volontaire.

« Je remarque une sorte de retour aux sources, dit Stéphanie Côté, thanatologue et propriétaire d'une entreprise funéraire à Kirkland. De plus en plus de gens veulent une exposition du corps ou des cendres à la maison », dit la fondatrice de Voluntas, une maison créée en 2007.

« Beaucoup de mes clients me demandent des choses différentes. Ils ne veulent pas acheter de cercueil ou d'urne, mais ils sont prêts à dépenser 4000\$ en nourriture et en vins pour célébrer la vie d'un être cher. »

Voluntas a trouvé sa niche: les cérémonies de fin de vie différentes et pas chères. Stéphanie Côté organise des événements à domicile ou dans des endroits publics, en ville ou à la campagne. Coût: zéro.

« Il n'y a pas de limite à ce qui peut être organisé gratuitement, dans le respect des lois, dit-elle. Par exemple, il n'y a pas de restrictions pour l'éparpillement des cendres au Québec. Les gens ne savent pas tout ce qui est possible. »

Ce qui est possible, c'est avant tout du choix. Le choix de magasiner soi-même des services funéraires, et le choix de payer cher ou pas cher.

N'importe qui d'un peu curieux peut avoir une bonne idée du coût d'un cercueil, d'une urne ou de n'importe quel service funéraire en furetant sur l'internet. Même si les ventes en ligne restent marginales, la transparence des prix contribue à maintenir les prix bas.

La présence croissante des coopératives funéraires y est aussi pour quelque chose, assure Alain Leclerc, directeur général de la Fédération des coopératives funéraires du Québec. « En 1970, le Québec était la province où ça coûtait le plus cher et 20 ans plus tard, c'est celle où ça coûte le moins cher. »

Vente directe

La popularité de l'incinération a permis de réduire le coût de la mort. Au Québec, l'incinération est le choix de 60 à 90% des familles, selon qu'elles soient à la campagne ou en ville, où un terrain au cimetière coûte cher.

Les entreprises de services funéraires ont compensé la baisse de la demande pour les services d'embaumement, les cercueils et les cimetières en offrant toutes sortes de nouveaux produits et services. Des mausolées sophistiqués pour les urnes jusqu'aux bijoux renfermant un peu des cendres de l'être cher en passant par des services d'aide psychologique, le menu a augmenté.

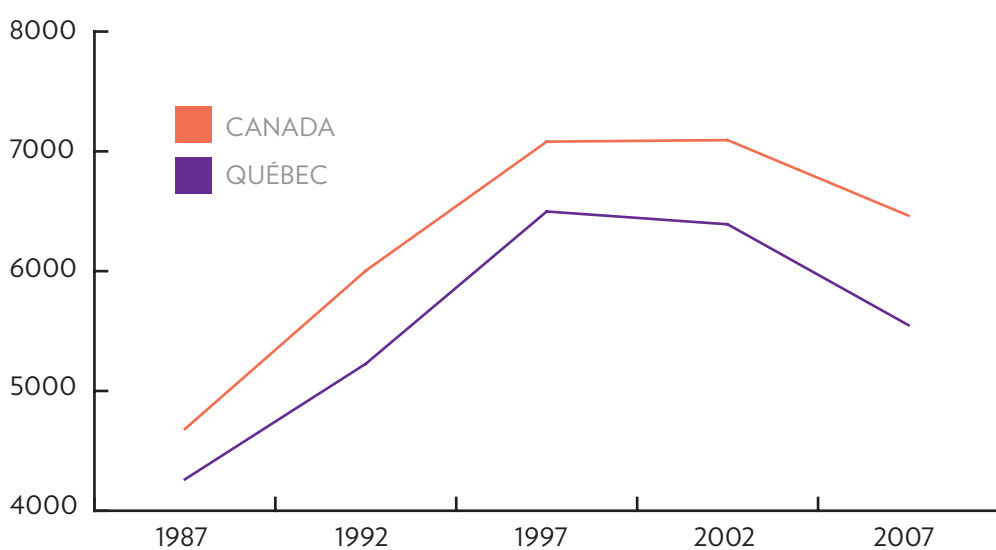
Les entreprises offrent des garderies et des espaces agréablement modernisés pour la tenue des cérémonies qui peuvent être hautes en

thanatologues du Québec, soit à peine plus que la prestation de décès de 2500\$ versée par la Régie des rentes pour tout Québécois qui a cotisé suffisamment au régime.

Le coût de la mort pourrait encore baisser, s'il n'en tient qu'à Anthony Marcil qui vient de fonder Incinération Québec. « C'est un nouveau modèle d'affaires qui répond aux besoins de ceux qui ne veulent pas de funérailles », explique-t-il.

Incinération Québec offre le service minimal: transport du corps, crémation, formalités légales et livraison des cendres dans une urne économique. Coût: 1170\$, plus taxes. « On fait moins de profit, mais on y regagne sur le volume », explique l'entrepreneur.

La nouvelle entreprise n'a ni bureaux ni frais fixes. Établie à Saint-Hyacinthe, où

TENDANCE DU PRIX DES FUNÉRAILLES
AU CANADA ET AU QUÉBEC

Note: En dollars de 2007

Source: Fédération des coopératives funéraires du Québec (FCFQ), à partir de Statistique Canada, du gouvernement du Québec et de la FCFQ

Jocelyne Dallaire
Légaré, présidente
d'Alfred Dallaire
Memoria

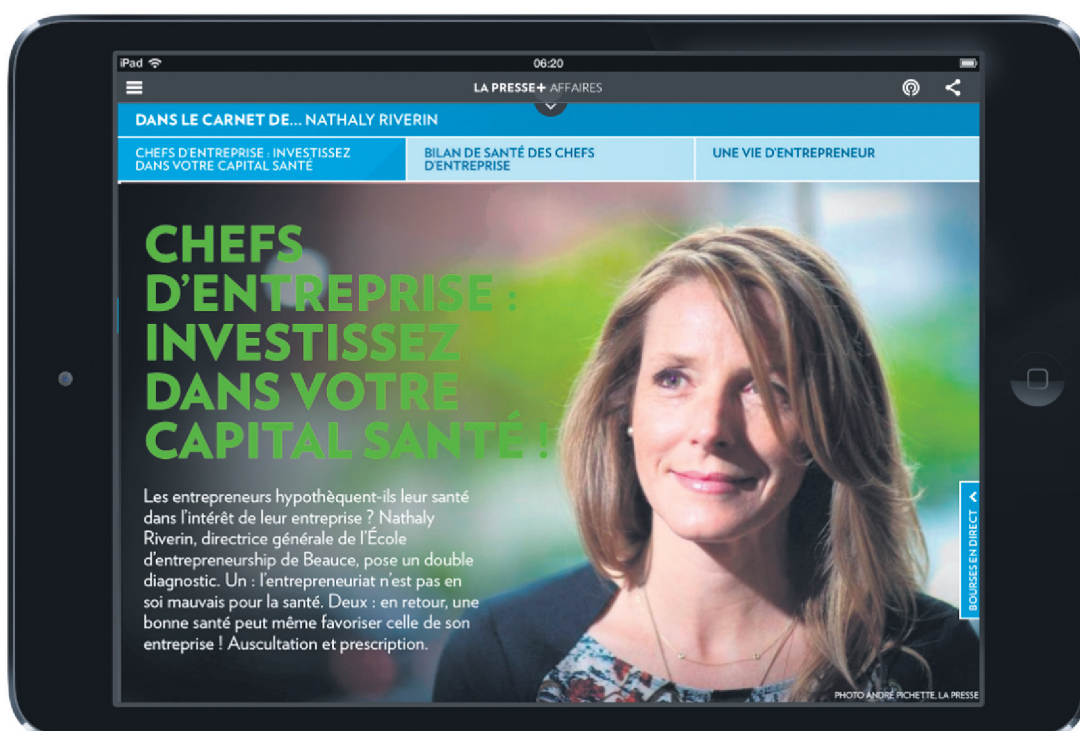
PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE

couleur, si désiré. Jocelyne Dallaire Légaré, présidente d'Alfred Dallaire Memoria et petite-fille du fondateur de la vénérable entreprise, a été une pionnière en transformant, il y a 10 ans, un salon funéraire en un espace lumineux avec un café et une bibliothèque sur le boulevard Saint-Laurent, à Montréal.

Malgré toutes ces innovations, le prix moyen des funérailles au Québec est stable depuis des années. Il tourne en moyenne autour de 3000\$, selon la Corporation des

se trouve le four crématoire, elle peut desservir toutes les villes principales du Québec, selon Anthony Marcil. « C'est central, on est à trois quarts d'heure de Montréal, Laval ou Trois-Rivières. »

Avec son père, Anthony Marcil exploite une entreprise funéraire traditionnelle à Saint-Hyacinthe, le complexe funéraire Ubald Lalime. Les deux entreprises sont indépendantes, mais Ubald Lalime fait de la publicité localement avec un prix difficile à battre pour une crémation: 150\$.

Aujourd'hui dans **La Presse+**

■ VIDÉO

Visite dans une usine de cercueils de Victoriaville

■ DANS LE CARNET DE

Nathaly Riverin, directrice générale de l'École d'entrepreneurship de Beauce

■ ÉCRAN TECHNO

Jean-François Codère expérimente l'appareil photo sans fil de Samsung.

■ BILLET BOURSIER

Les pétrolières escomptent une baisse du prix du brut.

LA PRESSE AFFAIRES INDUSTRIE DE LA MORT



Cimetière Mount Pleasant de Laval, section pour communautés orientales.

1

PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE

RITES MULTIETHNIQUES

Les immigrants, qui composent une part de plus en plus grande de la société québécoise, ont généralement leurs propres entreprises funéraires. Ces communautés ont souvent leurs points de référence religieux et leurs propres ressources funéraires, selon Jean-Marc Charron, professeur de théologie pratique à l'Université de Montréal. Les musulmans, par exemple, enterrent leurs morts sans embaumement dans les 24 heures suivant le décès. Le professeur Charron travaille avec la Corporation des thanatologues à mettre au point une formation pour aider les entreprises funéraires à composer avec cette nouvelle réalité, de même qu'avec celle des familles recomposées.



2

ARRANGEMENTS PRÉALABLES 2.0

Les arrangements préalables sont une mine d'or pour les entreprises funéraires, qui s'assurent aujourd'hui des revenus pour demain. Mais la préparation du grand départ peut maintenant emprunter des chemins nouveaux. Biopix, la petite entreprise d'Anne-Marie Bergeron, offre la possibilité d'immortaliser son histoire dans un court métrage à laisser en héritage. « Ce n'est pas seulement pour les mourants ou les malades, mais pour tous ceux qui veulent raconter leur histoire », dit-elle. Chez Alfred Dallaire Memoria, on peut se confier à la comédienne Rita Lafontaine et en faire une vidéo pour ses proches.

QUATRE TENDANCES FUNÉRAIRES



3

LA MORT DURABLE

L'industrie de la mort n'échappe pas aux préoccupations environnementales, et les entreprises funéraires essaient d'y répondre. L'offre verte va du buffet servi dans de la vraie vaisselle, plutôt que dans des couverts jetables, jusqu'aux produits d'embaumement plus écologiques et aux voitures hybrides pour le transport des urnes. Un organisme de certification, le Green Burial Council, est là pour sanctifier le tout. De plus en plus d'entreprises offrent aussi de planter des arbres en hommage au défunt ou de participer à un programme de reboisement.



Cimetière Mount Pleasant de Laval, section pour animaux.

4

PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE

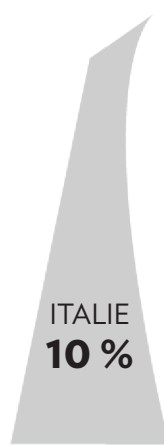
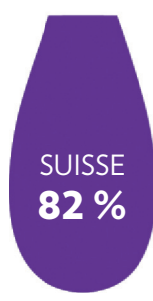
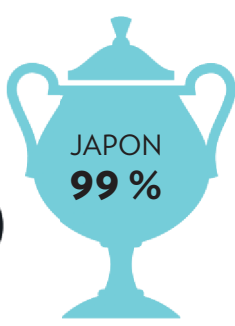
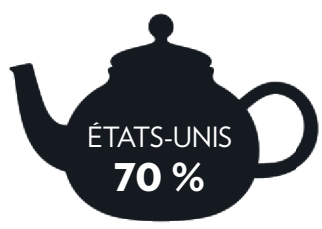
DEUX OU QUATRE PATTES

Les services funéraires pour animaux de compagnie sont une industrie en forte croissance aux États-Unis. Certaines entreprises funéraires traditionnelles se sont même diversifiées dans cette activité très lucrative et exploitent les deux en parallèle. Montréal a Amicus, un centre funéraire pour animaux qui offre les mêmes services que pour les humains. Un cimetière virtuel est disponible sur son site pour se souvenir de Pitou et de Minou. Le cimetière Laval a réservé une partie de son vaste terrain aux animaux et même aux animaux et à leurs maîtres, s'ils désirent rester ensemble pour l'éternité. Ouvert l'an dernier, cet espace attend encore ses premiers occupants.

POPULARITÉ DE LA CRÉMATION



AILLEURS
DANS LE MONDE



Salon B bibliocafé d'Alfred Dallaire Memoria

PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE

LA PRESSE AFFAIRES

Comment blanchir 15 millions



FRANCIS
VAILLES
CHRONIQUE

La Ville de Laval est en voie d'être mise sous tutelle par le gouvernement du Québec à la suite des révélations explosives des derniers jours. Dans ce contexte, faisons le point sur l'un des éléments sensibles des enquêtes de la commission Charbonneau et de l'Unité permanente anticorruption (UPAC): le blanchiment d'argent.

Il existe diverses façons de blanchir des fonds. Dans sa publication du lundi 27 mai, *Le Journal de Montréal* soutient que l'ex-maire de Laval, Gilles Vaillancourt, aurait notamment eu recours à des mineurs pour faire transporter son argent comptant outre-mer, notamment en Suisse. Le *Journal* dit avoir recueilli cette information de trois bonnes sources policières, anonymes.

La nouvelle n'a pas été confirmée et elle pourrait faire partie de l'enquête de l'UPAC, le cas échéant. Selon le *Journal*, une quinzaine de millions de dollars pourrait avoir été blanchie, notamment de cette façon.

Il n'est pas impossible de blanchir des fonds en les faisant transporter en avion par une « mule », mineure ou non. À l'automne 2006, un banquier des Bahamas m'avait raconté que certaines personnes sont spécifiquement embauchées pour transporter de l'argent liquide hors du Canada. « Il y a un passeur

Prenons l'exemple de 15 millions de dollars. Pour transporter tout cet argent à raison de 10 000 \$ par personne, il faudrait 1500 voyages Montréal-Suisse. Ou encore 300 voyages de 5 personnes, soit un voyage par semaine pendant 5 ans. Ça fait beaucoup de billets d'avion et de chambres d'hôtel!

Utiliser un avocat facilitateur

Non, la meilleure façon de blanchir des fonds est d'utiliser le compte en fidéicommiss d'un avocat ou d'un notaire. Le compte en fidéicommiss est en effet protégé par le secret professionnel des avocats (ou des notaires). Ce privilège

dans le compte d'un autre avocat, celui de la deuxième partie présumée à la transaction, habituellement une entreprise coquille.

L'intervention de ce deuxième avocat rend doublement occulte le transfert de fonds. En effet, les fonds sont ainsi protégés par le privilège avocat-client des deux côtés de l'Atlantique. Enfin, une fois rendus en Suisse, les fonds peuvent être transférés par l'avocat sur place dans le compte de la partie ultime intéressée, et le tour est joué.

Comme les deux avocats bénéficient du privilège, il est très difficile pour les autori-

Le juge peut accorder la perquisition du cabinet pour « exception de crime », que les méfaits aient été commis à la connaissance de l'avocat ou à son insu. Dans un tel cas, les documents saisis doivent être d'abord mis sous scellé. Certains de ces documents sont éventuellement rendus accessibles aux policiers après qu'un représentant du syndicat du Barreau les a passés au crible et qu'il a retiré les documents confidentiels qui ne sont pas précisément reliés à l'enquête. Le problème, c'est qu'en matière de blanchiment, de nombreux éléments ne semblent pas, de prime abord, précisément reliés à l'enquête.

« Le crime organisé profite pleinement des avocats facilitateurs pour blanchir des fonds, explique un expert du milieu. Il s'agit probablement de la plus grande difficulté pour les enquêteurs. Les démarches en cour sont lourdes et fastidieuses, ce qui décourage les enquêteurs et les incite à consacrer leurs énergies ailleurs. »

Bien sûr, il est fondamental que notre système protège la confidentialité des relations entre les avocats et leurs clients, sans quoi ces clients n'oseraient plus rien confier à leurs avocats. Des gens mal intentionnés et des avocats complices se servent toutefois trop souvent de cette muraille pour commettre des crimes.

La meilleure façon de blanchir des fonds est d'utiliser le compte en fidéicommiss d'un avocat ou d'un notaire.

grec en ce moment au Canada. Un gars qui met l'argent sur lui et qui le traverse en Grèce. J'essaie de l'amener ici, aux Bahamas», m'avait-il raconté.

L'opération est risquée, à moins de ne pas dépasser la limite autorisée de 10 000 \$ par personne, comme le soutient *Le Journal de Montréal*. Toutefois, avec cette limite de 10 000 \$, il faut être patient et aimer voyager.

rend confidentielles toutes les transactions entre les avocats et leurs clients, même aux yeux de la police, à moins d'exceptions strictes.

Pour blanchir des fonds, un homme d'affaires qui a un gros projet en Suisse, réel ou fictif, verse d'abord les fonds dans le compte en fidéicommiss de son avocat, en toute confidentialité. Ensuite, les fonds sont transférés en Suisse

tés d'avoir les détails d'une affaire. Pour faire une perquisition chez un avocat, les policiers doivent convaincre un juge qu'ils ont des motifs sérieux de croire qu'un crime a été commis grâce à l'utilisation du compte de l'avocat, par exemple. Cette démonstration est d'autant plus compliquée à faire qu'il s'agit de blanchiment, structuré pour être indétectable.

Jean Charest au conseil d'administration de Publicis Worldwide

ISABELLE MASSÉ MARKETING- PUBLICITÉ

Avec 99% des voix obtenues, Jean Charest vient de remporter la meilleure élection de sa carrière! « Et je n'ai pas demandé de recomptage! », lance l'ancien premier ministre du Québec, aujourd'hui associé de la firme McCarthy Tétrault.

Mercredi à Paris, Jean Charest a obtenu l'assentiment des actionnaires de l'agence de publicité Publicis Worldwide pour entrer au conseil. C'est le premier conseil auquel il adhère. « Et mon seul pour l'instant, souligne-t-il. J'en ferai d'autres, mais peu, car les

responsabilités des administrateurs sont élevées. »

Première décision: se prononcer par vote sur le salaire, entre autres, du grand patron de Publicis Worldwide, Maurice Lévy, dans un pays où on ne souhaite pas légiférer sur le salaire des dirigeants. « Publicis Worldwide est très progressiste, notamment sur ce point et sur la parité à son conseil, composé d'autant de femmes que d'hommes », dit Jean Charest.

S'il a désormais des actions de Publicis Worldwide, Jean Charest arrive en tant qu'administrateur indépendant. Ce poste l'amènera à Paris quatre ou cinq fois l'an pour les réunions et les assemblées annuelles du C.A.

C'est d'abord par le Québec que Jean Charest a eu des liens avec Publicis-BCP, l'agence qui

a conçu des campagnes électorales pour le Parti libéral. Mais c'est Maurice Lévy qui a eu l'idée de l'approcher. « Il découvre notre milieu, mentionne M. Lévy. Bien sûr qu'il en est éloigné. Mais mercredi, il a tout de suite participé en posant les bonnes questions. »

« Il pourra nous apporter au minimum trois choses, poursuit-il. Le point de vue du candidat qui peut soulever des questions auxquelles nous ne pensons même plus. Le point de vue d'un homme d'État qui regarde les choses avec une certaine hauteur et non celui d'un homme d'affaires. Et une dimension internationale, due à l'intérêt qu'il porte à certains pays, comme la Chine. »

D'ailleurs, la veille de sa première assemblée, Jean Charest se trouvait au Sénégal pour officialiser une entente entre le gouvernement du président Macky Sall et la minière canadienne Teranga Gold, dont *La Presse Affaires* a fait état récemment. « Il fallait renégocier l'entente pour plusieurs raisons, dont des raisons d'exploration et de redevances », résume Jean Charest, qui a consacré trois mois à ce dossier.

Présent à Montréal environ trois jours par semaine, Jean Charest a encore un agenda de... premier ministre, au dire de son conseiller de McCarthy Tétrault. Les semaines à venir le verront quitter le Québec pour Hong Kong, Barcelone et ailleurs, notamment pour prononcer des conférences.

« Mon épouse me l'a confirmé: je ne travaille pas moins qu'avant! raconte Jean Charest. Cela dit, j'aime beaucoup ma nouvelle vie et je suis très heureux. J'ai été bien accueilli chez McCarthy



PHOTO DAVID BOILY, ARCHIVES LA PRESSE

« Mon épouse me l'a confirmé: je ne travaille pas moins qu'avant! », affirme Jean Charest.

Tétrault. Les cabinets d'avocats changent, s'internationalisent. C'est de très haut niveau ici. Ça m'a beaucoup impressionné. »

S'il est volubile en entrevue, ne comptez pas sur Jean Charest pour glisser un commentaire sur le gouvernement provincial en place pendant la conversation. « Je ne veux pas m'immiscer dans les débats, dit-il. Par devoir de réserve. Je

ne dis pas que je ne commenterai jamais un enjeu, mais pour l'instant, je ne dirai rien. J'ai eu 28 ans de vie politique qui m'ont comblé, je ne quitte avec aucune amertume, mais j'ai tourné la page. »

Publicis Worldwide compte 58 000 employés dans 108 pays. Au Canada, Publicis Canada et BCP regroupent 386 employés.

AFFAIRES

700

714

FRANCHISES

POUR ACHETER OU VENDRE UNE FRANCHISE

QUÉBEC
FRANCHISE

Magazine - Web - Mobile

715

FINANCEMENT

1-514-241-7000 **Sécur Finance**

Prêts www.res., localités, comm., construction
www.securfinance.com

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

ArgentDirect.com Prêt de 500\$+ en 1h
Sans enquête de crédit *1-888-374-5777*

RECHERCHE de capital pour prêt hyp. privé, max. 70% de la valeur, bon rendement. Sécuritaire. Idéal Finance, Laurent 450-438-6492.

AVIS

800

805

AVIS DIVERS, COMMUNIQUÉS

Prédiction : Le billet de 20\$ dans le poivron portera le numéro de série FIP220829

AVIS

LOGEMENT À LOUER
Discrimination interdite
La Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse du Québec rappelle que lorsqu'un logement est offert en location (ou sous-location), toute personne disposée à payer le loyer et à respecter le bail doit être traitée en pleine égalité, sans distinction, exclusion ou préférence fondée sur la race, la couleur, le sexe, la grossesse, l'orientation sexuelle, l'état civil, l'âge du locataire ou de ses enfants, la religion, les convictions politiques, la langue, l'origine ethnique ou nationale, la condition sociale, le handicap ou l'utilisation d'un moyen pour pallier ce handicap. En outre, les médias ne peuvent publier d'annonces qui comportent de telles distinctions, exclusions ou préférences.

AFFAIRES

700

714

FRANCHISES

POUR ACHETER OU VENDRE UNE FRANCHISE

QUÉBEC
FRANCHISE

Magazine - Web - Mobile

715

FINANCEMENT

1-514-241-7000 **Sécur Finance**

Prêts www.res., localités, comm., construction
www.securfinance.com

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

ArgentDirect.com Prêt de 500\$+ en 1h
Sans enquête de crédit *1-888-374-5777*

RECHERCHE de capital pour prêt hyp. privé, max. 70% de la valeur, bon rendement. Sécuritaire. Idéal Finance, Laurent 450-438-6492.

À L'AGENDA

■ PRÉVISIONS ■ RÉEL BPA: bénéfice par action K: millier M: million G: milliard

LUNDI 3 JUIN

Dép. de construction avril: **0,9%**
(É.-U.) mars: **-1,7%**

Ind. ISM manufacturier avril: **50,5**
(É.-U.) mai: **50,7**

Cracker Barrel BPA 3T: **94 cUS**

MARDI 4 JUIN

Ambarella BPA 1T: **14 cUS**

Analogic BPA 3T: **84 cUS**

Mattress Firm BPA 1T: **36 cUS**

MERCREDI 5 JUIN

Nouvelles commandes manufacturières (É.-U.) avril: **1,0%**
mars: **-4,0%**

Banque Laurentienne BPA 2T: **1,24\$**

Saputo BPA 4T: **73 c**

JEUDI 6 JUIN

GLV BPA 4T: **0,02 c**

JM Smucker BPA 4T: **1,16 \$US**

Quiksilver BPA 2T: **4 cUS**

Transcontinental BPA 2T: **45 c**

VENDREDI 7 JUIN

Taux de chômage mai: **7,1%**
(Can.) avril: **7,2%**

Taux de chômage mai: **7,5%**
(É.-U.) avril: **7,5%**

LUNDI 10 JUIN

Annie's BPA 4T: **27 cUS**

Lululemon BPA 1T: **30 c**

Source: Bloomberg

SUDOKU

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

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

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

Solution du dernier sudoku

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

Niveau de difficulté : TRÈS DIFFICILE

2605

Par Fabien Savary 2604

POUR NOUS JOINDRE

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



Partenaire assurances habitation et auto



LES CHIFFRES NOUS MANQUENT POUR EXPRIMER NOTRE FIERTÉ.



PRIX HOMMAGE

Monique F. Leroux
FCPA, FCA
Présidente et chef
de la direction
Mouvement Desjardins

Difficile de trouver les chiffres qui traduisent toute l'estime et la fierté que nous inspirent nos lauréats. Par leur carrière d'exception et leurs réalisations remarquables, ils font briller jour après jour le titre de CPA, maintenant le seul et unique titre comptable au Québec.

9 NOUVEAUX FELLOWS



Maxwell Brotman
FCPA, CA
Président, M.A.S.L.
Consultants Inc.



Umberto Delucilla
FCPA, CA
Associé
Deloitte



Paul Dénomme
FCPA, CA
Vice-président,
contrôleur corporatif
Metro inc.



Alain Dugal
FCPA, CA
Associé
PwC



André Dugal
FCPA, CA
Associé
KPMG



Paulette Legault
FCPA, CGA
Administratrice
de sociétés



Richard Morrisseau
FCPA, CMA
Président
SoForGe



Hélène Racine
FCPA, CA
Directrice, Programmes
de formation
professionnelle, Ordre
des CPA du Québec



Gary Wechsler
FCPA, CA

LA PRESSE AFFAIRES

INDUSTRIE DU DIVERTISSEMENT

evenko achète Spectra

EXCLUSIF

DENIS LESSARD ET VINCENT BROUSSEAU-POULIOT

Transaction importante dans l'industrie du divertissement au Québec: evenko fera l'acquisition de l'Équipe Spectra, a appris *La Presse Affaires*. La transaction, d'une valeur de 35 à 50 millions de dollars, sera annoncée officiellement au cours des prochains jours.

evenko est le producteur de spectacles et gestionnaire de salles de spectacle appartenant au Groupe CH, aussi propriétaire du Canadien de Montréal et du Centre Bell. Le Groupe CH est détenu en majorité par la famille Molson et à 18% par Bell.

En faisant l'acquisition de l'Équipe Spectra, evenko mettra notamment la main sur le Métropolis et le contrat de gestion de la salle l'Astral au centre-ville de Montréal; les contrats de gestion du Festival international de jazz de Montréal, des FrancoFolies et de Montréal en lumière; et Spectra Musique, une agence d'artistes et une maison de disques qui représente entre autres Vincent Vallières, Michel Rivard, Stefie Shock et Catherine Major.

Selon nos informations, evenko et Spectra ont conclu une entente de principe au cours des derniers jours. evenko achètera Spectra en entier, mais les cofondateurs de Spectra, Alain Simard (aussi le PDG) et André



PHOTO MARCO CAMPANOZZI, ARCHIVES LA PRESSE

En faisant l'acquisition de l'Équipe Spectra, evenko mettra notamment la main sur le Métropolis (notre photo) et le contrat de gestion de la salle l'Astral au centre-ville de Montréal.

Ménard, continueront de travailler au sein de l'entreprise, tout comme le vice-président, marketing, Jacques-André Dupont.

Le montant de la transaction varierait de 35 à 50 millions, mais il n'est pas certain que ce montant sera dévoilé publiquement car il s'agit de deux entreprises privées.

Actionnaire minoritaire d'evenko, Bell entretient déjà

des liens étroits avec Spectra puisqu'elle commandite ses trois principaux festivals. Commanditaire de longue date du Festival international de jazz de Montréal et de Montréal en lumière, Bell est devenu le mois dernier le commanditaire majeur des FrancoFolies après le retrait de Vidéotron en 2012. Spectra avait aussi donné son appui public à Bell pour

acheter Astral dans le cadre des audiences du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes.

Avec l'achat de l'Équipe Spectra, evenko consolidera son statut de leader au Québec tant pour la gestion de salles de spectacle que pour la production de spectacles et festivals. L'entreprise gère déjà les spectacles au Centre Bell, au centre-ville, au Théâtre

Corona Virgin Mobile, dans le quartier Sud-Ouest, et a obtenu le contrat de gestion de la future Place Bell, à Laval, en 2015.

Avec l'Astral (920 places) et le Métropolis (2300 places), evenko aura dorénavant deux salles de capacité moyenne pour présenter des spectacles trop petits pour le Centre Bell (21 293 sièges).

En 2012, evenko a produit environ 1000 spectacles au Québec, dont ceux des humoristes Sugar Sammy et Philippe Bond. Spectra Musique produit les disques et les spectacles de plusieurs artistes québécois, en plus de faire de la gérance d'artistes. Spectra détient aussi les contrats de gestion du Festival international de jazz de Montréal, des FrancoFolies et de Montréal en lumière. De son côté, evenko produit les festivals Osheaga et Heavy MTL.

Spectra et evenko n'ont pas rappelé *La Presse Affaires* hier. En février dernier, le PDG Alain Simard avait démenti les rumeurs de vente de Spectra, mais avait confirmé discuter avec un groupe intéressé à prendre une participation dans son entreprise, fondée en 1977.

«Des rumeurs ont toujours couru sur la vente de Spectra, avait-il dit. Des offres nous sont faites régulièrement. Je peux vous dire tout de suite qu'on ne s'associerait jamais à des étrangers. Tout ce que je peux dire au sujet d'evenko, c'est qu'evenko et Spectra sont des entités distinctes et qu'elles vont le rester.»

Québecor cède Jobboom et Réseau Contact

PIERRE SAINT-ARNAUD
LA PRESSE CANADIENNE

Québecor Média a décidé de se départir de Jobboom, le groupe d'édition spécialisé dans le marché du travail, et de son site internet de rencontre pour célibataires Réseau Contact.

Les deux entités ont été vendues à l'éditeur web Technologies interactives Mediagrif pour la somme de 65 millions.

Jobboom passera aux mains de Mediagrif dès aujourd'hui et la plateforme web sera intégrée aux environs du 31 août, mais l'acquisition de Réseau Contact ne sera complétée

qu'à la fin d'octobre lorsque les conditions liées au transfert technologique seront remplies.

Mediagrif y voit une occasion unique d'associer les deux entités à sa plateforme LesPAC.com, ce qui permettra d'ouvrir de nouvelles possibilités de réseautage aux membres de Jobboom.com, RéseauContact.com et LesPAC.com.

Le président et chef de la direction de Mediagrif, Claude Roy, a fait valoir qu'avec ses 2,1 millions de membres et 700 000 visiteurs uniques par mois, le site LesPAC.com serait certainement en mesure de faire œuvre utile.

«Si on se fie aux données de l'emploi, il y a 7 ou 8% des gens qui n'ont pas d'emploi et, si on va en région, c'est probablement plus 10 à 15%. Avec Jobboom, on sera sûrement en mesure de proposer des occasions d'emploi à nos membres. C'est créateur de valeur pour ces gens-là dans l'avenir», a-t-il dit.

Trois identités

Il n'est pas question, cependant, d'absorber le contenu de Jobboom et du Réseau Contact dans des sections «emploi» et «rencontres» au sein de LesPAC, l'entreprise étant fort consciente de la valeur de l'image de ces acquisitions.

«On se retrouve avec trois marques de commerce fortes au Québec. Ce sont des moteurs», a fait valoir M. Roy, qui entend préserver les trois identités sur ses plateformes.

Mediagrif estime de plus que la transaction permettra à l'entreprise d'accroître la synergie déjà existante avec Québecor Média, et les deux entreprises ont bien l'intention de poursuivre leurs relations d'affaires au-delà de la transaction.

Le président et chef de la direction de Québecor Média, Robert Dépatie, a confirmé que «Québecor entend demeurer le partenaire de Mediagrif».

Son collègue Martin Tremblay, vice-président aux affaires publiques chez Québecor, a ainsi expliqué les raisons qui ont amené l'entreprise à se départir de ces deux entités, malgré le fait que celles-ci offraient de bons résultats, selon lui.

«C'est une volonté de se concentrer sur trois piliers de notre mission, qui sont les télécommunications, le divertissement et les médias d'information», a-t-il dit.

Jobboom et Réseau Contact emploient une quarantaine de personnes en tout. Claude Roy a précisé que ces emplois seraient préservés et que d'autres seraient sans doute requis puisque l'entreprise est en pleine expansion.

LA PRESSE AFFAIRES

L'expansion canadienne s'accélère enfin



RUDY
LE COURS
ANALYSE

On a eu beau décrier la mollesse de l'expansion canadienne tout au long de 2012, elle demeure encore, et de loin, la plus avancée des économies du G7 au cours du présent cycle et toujours une des plus performantes.

Au premier trimestre de 2013, le rythme annualisé de la croissance réelle de l'économie a atteint 2,5%, selon la mesure des comptes économiques nationaux, indiquait hier Statistique Canada.

Seul le Japon aura mieux fait, mais après trois trimestres de décroissance d'affilée.

Le Canada a connu meilleure fortune. Même le ralentissement du second semestre de 2012 a été revu légèrement à la hausse par l'agence fédérale qui a toutefois révisé à la baisse l'expansion de la première moitié de l'année. Au net, la croissance réelle de 2012 baisse d'un cran à 1,7%, tout juste devancée par celle des États-Unis.

La plupart des prévisionnistes s'attendent cette année à ce que l'économie américaine dame encore le pion à la canadienne quant à la croissance. Ce n'est pas ce qu'indique le premier trimestre, où l'expansion américaine a été contenue à 2,4%. C'est un chiffre enviable, certes, d'un point de vue européen, mais décevant compte tenu des attentes et de la décélération prévue ce printemps à cause des coupes budgétaires automatiques décrétées par le Congrès.

On voit aussi un ralentissement de l'expansion canadienne au deuxième trimestre, mais quelques prévisionnistes rajustaient déjà leurs flûtes hier pour le limiter aux alentours de 2%, ce qui ne serait pas si mal.

La bonne performance de l'hiver a avant tout reposé sur un bond de 1,4% des exportations nettes qui aura assuré à lui seul les trois cinquièmes de l'expansion. Les autres apports significatifs étant assurés par une augmentation des stocks et la demande intérieure finale, qui a augmenté de 0,6% seulement, le rythme le plus faible depuis la récession.

Reste que les données publiées hier font aussi état d'une croissance de 0,2% du produit intérieur brut (PIB)

augmenté de 3,8% en rythme annuel. Cette progression, la plus élevée en cinq trimestres, a porté la valeur de la production canadienne de biens et services à 1853,6 milliards, ce qui la classe au 11^e rang des économies du monde.

Le PIB nominal est la meilleure mesure de l'assiette fiscale. Le ministère des Finances a révélé hier que le déficit du mois de mars s'était élevé à 6,5 milliards, soit une amélioration de 2,5 milliards par rapport à celui de mars 2012.

Tout n'est pas rose pour autant. Les investissements des entreprises en machines et équipement ont diminué. Cela reflète sans doute la baisse des prix des biens de base qui retarde le développement ou l'expansion de complexes miniers, au grand dam de leurs fournisseurs. Il en va de même pour la construction d'infrastructures pipelinaires, en attente de feux verts

L'absence de nouveaux emplois depuis le début de l'année incite davantage à privilégier l'épargne à la dépense. Le taux d'épargne est ainsi passé à 5,5%, soit bien davantage que celui de 2,5% des ménages américains, enregistré en avril.

réel mesuré par industrie, en mars, ce qui assure l'expansion du deuxième trimestre d'un bel élan initial.

La poussée des exportations est principalement attribuable aux livraisons de produits énergétiques. Le froid a sûrement aidé, mais c'est avant tout l'organisation d'un transport par trains qui aura permis de contourner l'engorgement des oléoducs américains et de trouver des débouchés à la production canadienne d'hydrocarbures. Ses prix se sont d'ailleurs rapprochés de celui du West Texas Intermediate, le pétrole de référence, durant le trimestre, après des escomptes records durant l'automne.

Cette appréciation a aussi gonflé la valeur de la production canadienne. Le PIB nominal, c'est-à-dire mesuré en dollars courants, a d'ailleurs

environnementaux ou politiques comme celles de Keystone vers les États-Unis ou de Northern Gate vers la Colombie-Britannique.

L'augmentation de la consommation des ménages a aussi ralenti, parallèlement à la faible hausse de leur pouvoir d'achat mesuré par le revenu intérieur brut. En outre, l'absence de nouveaux emplois depuis le début de l'année incite davantage à privilégier l'épargne à la dépense. Le taux d'épargne est ainsi passé à 5,5%, soit bien davantage que celui de 2,5% des ménages américains, enregistré en avril.

Les dépenses allouées au logement ont diminué pour un troisième trimestre d'affilée, ce qui était attendu, compte tenu de la correction en cours, mais qui arrive à terme.



PHOTO BERNARD BRAULT, ARCHIVES LA PRESSE

L'industrie de la création de jeux vidéo au Canada a contribué pour 2,3 milliards de dollars au produit intérieur brut (PIB) en 2012.

Le jeu vidéo en croissance au Canada

JEAN-FRANÇOIS CODÈRE

C'est au Canada qu'il se crée le plus de jeux vidéo par habitant. L'industrie de la création de jeux vidéo a contribué pour 2,3 milliards de dollars au produit intérieur brut (PIB) en 2012, selon des données dévoilées hier par l'Association canadienne du logiciel de divertissement (ACLD), qui représente les studios canadiens.

Au total, 329 studios de développement emploient environ 16 500 personnes, en hausse de 5% par rapport à 2011. Ces employés, dont la moyenne d'âge est légèrement supérieure à 30 ans, gagnaient en moyenne un peu plus de 72 000\$. L'ACLD évalue à 10 500 le nombre d'emplois indirects supplémentaires générés par cette industrie.

Tête d'affiche de l'industrie du jeu vidéo canadienne, Montréal a connu une période difficile ces derniers mois, marqués notamment par la fermeture de deux studios d'Electronic Arts, des coupes de personnel chez Funcom et la faillite de THQ, dont les actifs montréalais ont finalement été intégrés par Ubisoft.

«Même si des studios ont fermé et d'autres ont changé les types de jeux développés ici, l'optimisme règne au sein du secteur canadien», a néanmoins fait valoir le président de l'ACLD, Jayson Hilchie, dans un communiqué.

Ainsi, plus de la moitié des éditeurs interrogés s'attendent à une croissance de plus de 15% au cours des deux prochaines années. Quatre sur dix s'attendent même à une croissance supérieure à 25%.

CAPITALE ÉCONOMIQUE

NEW YORK

YVES SCHAEFFNER COLLABORATION SPÉCIALE



PHOTO AGENCE FRANCE-PRESSE

Les lobbyistes de Wall Street sortent les muscles

Trois ans après le passage de la réforme financière Dodd-Frank, les lobbyistes de Wall Street dépensent sans compter afin d'en atténuer la portée. Et ils ont apparemment trouvé des oreilles très attentives au Congrès.

On n'est jamais si bien servi que par soi-même. C'est sans doute ce que se sont dit les lobbyistes de la banque Citigroup lorsqu'ils ont essentiellement rédigé eux-mêmes un projet de loi voté au début du mois de mai par le Comité des services financiers du Congrès américain.

Le *New York Times* a en effet révélé la semaine dernière que les lobbyistes de Wall Street sont prêts à faire bien plus que de donner des conseils aux représentants du Congrès, ils sont aussi prêts à rédiger des projets de loi pour eux! Selon des courriels obtenus par le quotidien new-yorkais, 70 des 85 lignes du projet de loi H.R.992 reflétaient directement les recommandations de Citigroup.

Mieux, «deux paragraphes cruciaux, préparés par Citigroup en conjonction avec d'autres banques de Wall Street, ont été copiés presque mot pour mot [les élus ont modifié deux termes pour les mettre au pluriel]», ont précisé les journalistes du quotidien.

Ce projet de loi, un amendement à la réforme Dodd-Frank, a pour but de faire en sorte qu'un certain nombre de transactions sur des produits dérivés dits exotiques ne soient pas touchées par les nouveaux règlements.

Selon les lobbyistes de Wall Street et de Citigroup, cet amendement est bénéfique pour l'ensemble du système financier.

Selon les opposants, dont le département du Trésor, cet amendement aurait au contraire des conséquences négatives significatives, en permettant aux banques de continuer à courir des risques trop importants.

Si plusieurs ont été choqués d'apprendre que des lobbyistes puissent eux-mêmes rédiger un projet de loi pour le Comité des services financiers du Congrès, dominé par les républicains, Marcus Stanley, du groupe

American for Financial Reform, n'a même pas été surpris.

«En fait, je serais vraiment surpris si c'était le seul projet de loi anti-Dodd-Frank où les banques ont eu un rôle clé dans la rédaction!», confie-t-il par téléphone.

«Il y a énormément d'argent en jeu et Wall Street met autant de pression qu'il peut sur les agences régulatrices, le Congrès et l'administration pour essayer d'amoindrir les aspects de Dodd-Frank qui touchent ses profits. Ces efforts sont incessants et fort bien financés», dit-il.

L'organisme spécialisé en financement politique MapLight a d'ailleurs relevé, la semaine dernière, que les membres du Comité des services financiers du Congrès qui ont appuyé les projets de loi défendus par Wall Street ont reçu deux fois et demie plus de contributions des milieux financiers que ceux qui s'y sont opposés, en 2011 et en 2012.

Selon le mensuel *Washington Monthly*, l'industrie financière aurait dépensé plus de 1,5 milliard auprès de lobbyistes enregistrés afin d'influencer la portée de la loi Dodd-Frank. Et il s'agirait d'une estimation très prudente.

150

Des 400 règlements prévus dans la réforme financière Dodd-Frank, 150 auraient été achevés au début du mois de février 2013. Environ 65% de la loi reste donc à conclure et plus de 13 différentes agences gouvernementales sont engagées dans ce processus.

219

Nombre d'ex-employés de la Securities and Exchange Commission, gendarme de Wall Street, qui, entre 2006 et 2010, ont rempli des déclarations selon lesquelles ils allaient désormais représenter des lobbyistes ou des firmes financières devant la SEC, selon le Project on Government Oversight.

«Les budgets des groupes comme le nôtre ne correspondent même pas à 1% de ce que Wall Street peut dépenser», soutient Marcus Stanley, d'American for Financial Reform, un des quelques organismes qui militent activement en faveur de la loi Dodd-Frank à Washington.

Aussi, il déplore que les firmes de Wall Street et leurs lobbyistes semblent jouir d'un accès presque illimité aux décideurs de Washington et aux agences de réglementation clés.

Selon la Sunlight Foundation, les 20 plus grandes banques et associations bancaires ont rencontré des représentants de trois agences clés (département du Trésor, Réserve fédérale et Commodity Futures Trading Commission) en moyenne 12,5 fois par semaine entre 2010 et 2012.

Pour certains, comme l'ex-sénateur et ardent partisan de la réforme Ted Kaufman, les efforts de lobbyisme de Wall Street s'apparentent à une forme de «guérilla». Marcus Stanley, quant à lui, n'est pas prêt à utiliser les mots «guerre» ou «guérilla», mais «une chose est sûre, dit-il, il y a beaucoup d'argent investi dans les campagnes électorales et dans les efforts de lobbyisme».

LA PRESSE AFFAIRES GRANDE ENTREVUE

FRANÇOIS ROBERGE, PDG DE LA VIE EN ROSE

L'expansion mondiale à la manière Aldo



JEAN-PHILIPPE DÉCARIE

La chaîne de boutiques La Vie en Rose a franchi cette semaine un nouveau jalon dans sa croissance internationale. L'Australie a accueilli un premier magasin de lingerie féminine conçue au Québec et est devenu le 12^e pays où est implanté le groupe montréalais. La Vie en Rose s'est attaquée au marché international il y a neuf ans et, au terme de l'année 2013, la franchise comptera 75 magasins dans 15 pays.

À 50 ans, François Roberge, PDG de La Vie en Rose, se décrit encore comme un entrepreneur aventurier. Il aime partir à la découverte de nouveaux marchés où il pourra développer son réseau de boutiques de lingerie féminine et il n'hésite pas à foncer quand il dénicher le partenaire commercial qui lui convient.

«L'avenir du groupe est à l'international. On a 168 boutiques au Canada, et j'estime qu'il reste de la place pour l'ouverture d'une vingtaine d'autres. Notre concept et notre marque s'exportent bien et on a décidé de capitaliser là-dessus», résume ce passionné du commerce au détail.

François Roberge n'hésite pas à se commettre lorsqu'il déclare très sérieusement que La Vie en Rose dénombrera pas moins de 1000 boutiques dans le monde d'ici 15 ans. Il s'agit, selon lui, d'un objectif tout à fait réalisable.

«Lorsque j'ai acheté La Vie en Rose, en 1996, la chaîne était en difficulté et comptait 23 magasins. On est rendu à 235 boutiques et on prévoit ouvrir 40 nouveaux sites à l'international au cours des trois prochaines années. On n'est pas encore en Chine et en Inde, là où il y aura beaucoup de potentiel de développement», anticipe le PDG.

Le modèle Aldo

François Roberge ne s'en cache pas, il a pris le Groupe Aldo comme modèle de développement et il avoue une grande admiration pour son fondateur Aldo Bensadoun.

«Mon mentor, c'a été mon oncle Paul-Delage Roberge, pour qui j'ai travaillé dans son réseau de boutiques et qui m'a tout appris du commerce de détail. C'est

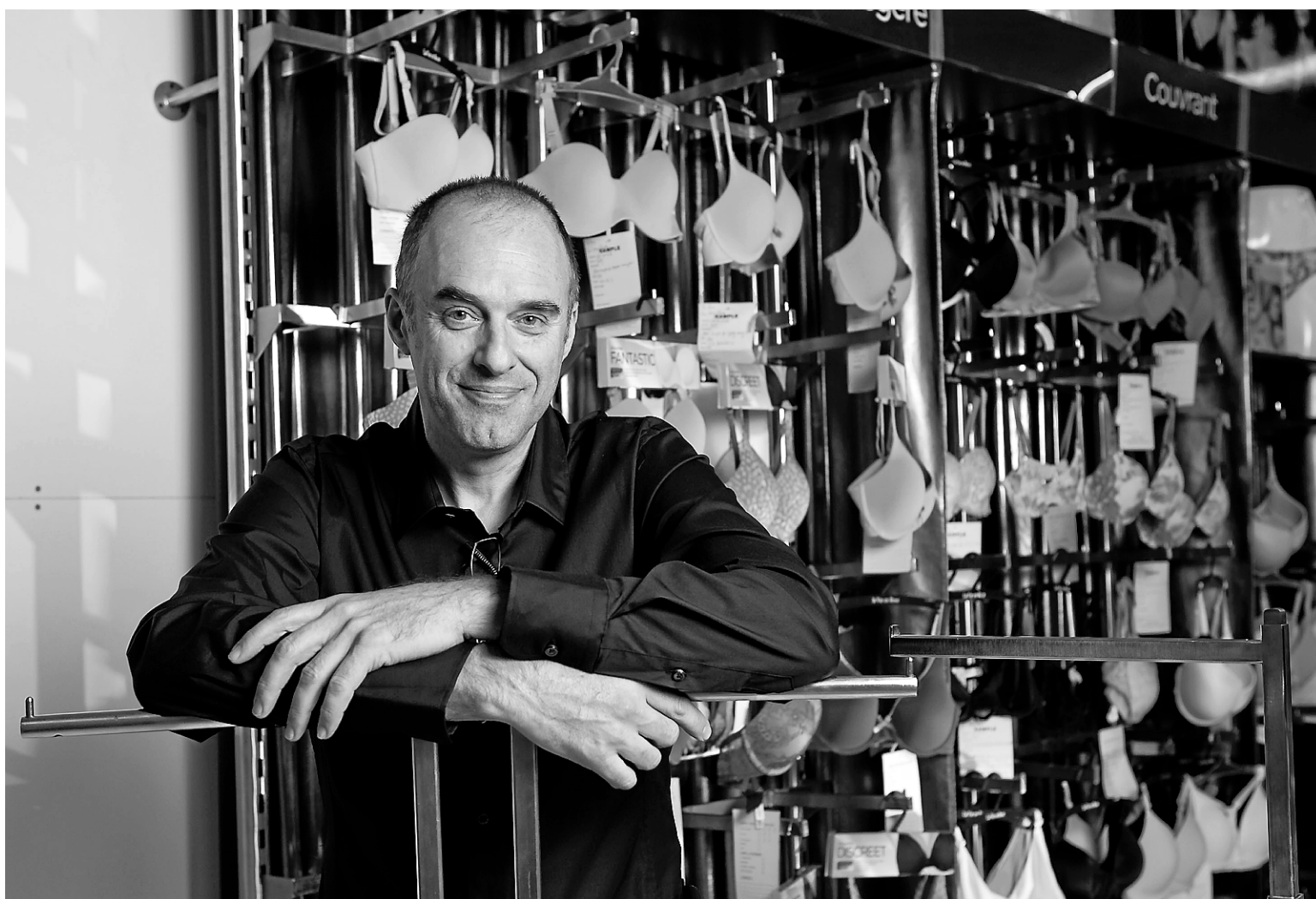


PHOTO HUGO-SÉBASTIEN AUBERT, LA PRESSE

À 50 ans, François Roberge, PDG de La Vie en Rose, se décrit encore comme un entrepreneur aventurier. Il aime partir à la découverte de nouveaux marchés où il pourra développer son réseau de boutiques de lingerie féminine et il n'hésite pas à foncer quand il dénicher le partenaire commercial qui lui convient.

d'ailleurs Paul Roberge qui m'a mis sur la piste de La Vie en Rose lorsqu'il a appris que le groupe était en difficulté et qu'il était à vendre en 1996.

«Mais mon modèle, c'est le Groupe Aldo qui est l'un des cinq groupes de commerce au détail qui ont un réseau de plus de 1000 boutiques à l'échelle mondiale», expose François Roberge.

«Le groupe australien avec qui on vient de s'associer s'est engagé par contrat à ouvrir 14 boutiques en cinq ans. Ultimement, le groupe entrevoit la possibilité d'exploiter un réseau de 80 magasins de La Vie en Rose sur le territoire australien», souligne François Roberge.

Déjà fortement implantée au Moyen-Orient avec une cinquantaine de boutiques, La

de bain – le groupe compte 65 boutiques La Vie en Rose Aqua au Canada – sont faits au Québec, et les vêtements sont fabriqués en Chine, au Vietnam, en Thaïlande, en Inde, en Égypte, au Sri Lanka et au Bangladesh.

Chaque année, François Roberge visite ses partenaires commerciaux internationaux, et ceux-ci doivent lui rendre la pareille à Montréal où on leur

Kong pour fournir les marchés asiatique et australien», précise le PDG.

La Vie en Rose n'a pas été touchée par l'effondrement de l'usine de textile qui a fait plus de 1000 morts au Bangladesh.

«On est au Bangladesh depuis longtemps, mais nos fournisseurs ne sont pas de la région où il y a eu ce terrible accident. Notre fournisseur a une usine beaucoup plus petite où on produit des vêtements de qualité.

«C'est le même fournisseur qui fabrique les vêtements Tommy Hilfiger. Les normes sont nettement plus élevées que dans les usines de textile où on produit des vêtements bon marché», observe François Roberge.

Avec ses multiples projets d'expansion, l'entrepreneur concède qu'il n'est pas près de ralentir le rythme.

«Je passe deux ou trois mois par année à l'extérieur du pays, mais j'essaie de rationaliser mes déplacements. J'ai plus de 2 millions de points Aeroplan d'accumulés. Je dois être dans le top au Canada», souligne-t-il.

«L'avenir du groupe est à l'international. On a 168 boutiques au Canada, et j'estime qu'il reste de la place pour l'ouverture d'une vingtaine d'autres. Notre concept et notre marque s'exportent bien et on a décidé de capitaliser là-dessus.»

— François Roberge, PDG de La Vie en Rose

Le PDG de La Vie en Rose explique d'ailleurs qu'il fait appel à différents partenaires commerciaux internationaux du Groupe Aldo pour développer sa franchise.

«On a une franchise maîtresse que l'on offre à des développeurs commerciaux qui prennent en charge l'implantation d'un nombre défini de franchises dans une région donnée.

Vie en Rose s'attelle maintenant aux marchés de l'Afrique du Sud, de l'Amérique du Sud, avec un premier magasin-test au Panama, de la Tunisie et de l'Indonésie. Tout ça dans la prochaine année.

Logistique mondiale

Le modèle d'affaires de La Vie en Rose est simple. Tout le design et le marketing de lingerie féminine et de maillots

présente les dernières nouveautés et les campagnes de marketing de la prochaine année.

«Tous les vêtements pour nos 168 boutiques canadiennes sont acheminés à notre entrepôt de Montréal, tandis qu'on a ouvert un centre de distribution à Dubaï pour desservir le marché du Moyen-Orient.

«On prévoit ouvrir prochainement un centre à Hong

LE GOÛT DU DÉFI POUR LES 331 000 JEUNES QUI ONT PARTICIPÉ À LA 22^e ÉDITION DE LA DICTÉE P.G.L.

FÉLICITATIONS À TOUS!

La Dictée P.G.L.



L'éducation pour tous



Desjardins

Coopérer pour créer l'avenir



LA PRESSE AFFAIRES

Pratt & Whitney vend un terrain à l'aéroport de Saint-Hubert

ANDRÉ DUBUC

Un an après s'être départi d'un hangar de l'aéroport de Saint-Hubert, le fabricant de moteurs d'avion Pratt & Whitney vient de vendre un grand terrain industriel, voisin du hangar, à la société Services Dev-Aéro de l'homme d'affaires Jean-Guy Parent, de la Rive-Sud.

Les terrains industriels de vastes dimensions sont

devenus une denrée rare sur la Rive-Sud, comme le prouve le récent déplacement du Groupe Jean Coutu de Longueuil à Varennes.

« P&W possède plusieurs actifs immobiliers dans ses différents établissements canadiens, dont des terrains vacants n'ayant pas été utilisés depuis leur achat initial », a expliqué Catherine Fisette, responsable des

communications, dans un courriel.

Le prix de vente s'élève à 4,7 millions de dollars, selon l'acte de vente notarié.

« Ces terrains représentent des actifs importants qui contribuent très peu à la croissance de l'entreprise. C'est le cas de ce lot de terrain d'une superficie de 2 millions de pieds carrés sur le côté ouest de notre établissement de

Saint-Hubert qui est vacant depuis l'achat initial en 1966 », a-t-elle poursuivi.

La transaction n'a aucune incidence sur les activités de Pratt & Whitney au Québec.

Le terrain vendu est situé derrière les bâtiments de l'École nationale d'aérotechnique du Collège Édouard-Montpetit.

La Ville a retenu environ 350 000 pieds carrés pour

les besoins de son réseau d'aqueduc.

En juin 2012, le motoriste avait vendu le hangar 18 et 300 000 pieds carrés de terrains au coût de 3,3 millions à une autre entreprise détenue par M. Parent.

Manque de terrains

« On va essayer d'avoir des entreprises qui tiennent à avoir un accès aux pistes de l'aéroport. On est en manque de terrains sur la Rive-Sud. Toutes les semaines, nous avons des demandes pour 1 à 2 millions de pieds carrés. On n'a pas de place où les mettre. Ça n'a pas grand sens », a dit M. Parent au téléphone jeudi.

Son objectif est de mettre en valeur ces terrains à vocation industrielle d'ici trois ans.

Gros achat d'actions de Jean Coutu

RICHARD DUFOUR

Un initié chez Jean Coutu a acquis un bloc d'un peu plus de 2,7 millions d'actions, jeudi, dans ce qui ressemble étrangement à un rachat d'actions par l'entreprise.

C'est du moins l'analyse qu'en tire Peter Sklar, de la Banque de Montréal, en consultant les données publiées en fin de journée jeudi par le TSX. L'acquéreur n'a pas été identifié, étant donné que le document réglementaire qui dévoile le nom des acheteurs et des vendeurs n'avait pas encore été déposé.

L'achat des titres s'est fait à un prix global de 45,9 millions de dollars, l'équivalent d'un peu plus de 16,60 \$ l'action en moyenne.

La transaction est survenue au lendemain de l'annonce par le Groupe Jean Coutu de la construction d'un nouveau siège social et d'un centre de distribution à Varennes au coût de 190 millions.

Déception

Des analystes ont souligné cette semaine que des investisseurs avaient affiché une certaine déception devant la décision du pharmacien de

bâtir de nouvelles installations au lieu de racheter des actions, de verser un dividende spécial ou de réaliser une acquisition.

Peter Sklar croit, par ailleurs, que des investisseurs apprécient la décision de construire d'autres installations parce que cette initiative pourrait améliorer l'efficacité des activités de distribution, en plus de laisser entendre que l'entreprise pourrait anticiper devenir un consolidateur au Québec.

L'action de Jean Coutu s'est appréciée de 24 cents, à 16,97 \$, hier à la Bourse de Toronto.



PHOTO ROBERT SKINNER, ARCHIVES LA PRESSE

Un initié chez Jean Coutu a acquis un bloc d'un peu plus de 2,7 millions d'actions.

SUR LE RADAR

RICHARD DUFOUR

Cette semaine, François Magny de RDA Capital, à Montréal.

Chaque samedi, un financier différent répond à nos questions. Il donne sa lecture des marchés, offre son point de vue sur la Bourse et donne quelques conseils d'investissement.

C'est le temps d'avoir une protection adéquate

Q : Quel a été l'événement le plus significatif des derniers jours à la Bourse?

Les premiers craquements de l'expérimentation monétaire japonaise. L'extrême volatilité récente sur le marché des obligations et celui des actions au Japon démontre que les interventions des banques centrales ont leurs limites et qu'elles peuvent agiter les marchés à l'extrême. La stratégie de la banque centrale du Japon de provoquer artificiellement de l'inflation a eu des répercussions graves et multiples sur les marchés financiers: fortes chutes des prix et pertes de capitaux sur les obligations japonaises qui sont détenues par les banques et les caisses de retraite japonaises et augmentation du coût du financement de la dette nationale.

Il semble que le Japon entre dans une phase expérimentale très dangereuse. Les marchés étant plus intégrés que jamais, les risques de contagion demeurent très élevés.

Q : Quel indicateur suivez-vous le plus attentivement?

Étant un gestionnaire de type « global macro », nous suivons les grandes classes d'actifs, leurs niveaux de corrélation et leur volatilité. En particulier, nous suivons le S&P 500 et le VIX. Le VIX est souvent appelé l'indice de la peur, celui qui représente la volatilité du marché des actions du S&P 500.

Q : Que feriez-vous avec plusieurs milliers de dollars à investir?

J'achèterais de la protection de portefeuille sous forme de volatilité. C'est sans aucun doute de loin l'actif le moins cher

et notre fonds en détient une bonne partie. Investir dans la volatilité est semblable à contracter de l'assurance: tant qu'il n'y a pas de dommage, nous payons une prime annuelle sans en retirer les bénéfices.

Mais le jour où un ennui survient, nous devons non seulement avoir une assurance, mais avoir la bonne couverture. En ce moment, tous les actifs risqués sont surévalués et nous croyons que le moment est opportun pour acheter une protection adéquate puisque cette catégorie d'actifs est nettement sous-évaluée. Je précise par contre que la gestion d'une exposition au VIX n'est cependant pas nécessairement pour tout le monde.

Ce n'est pas comme une police d'assurance qu'on signe au début de l'année et qu'on laisse dans un tiroir. Il faut agir de façon dynamique. Généralement, c'est quelque chose qui est davantage utilisé par des investisseurs professionnels.

Q : Quel placement évitez-vous à tout prix?

Un fonds commun équilibré canadien de type 60/40 (actions/obligations). Ces fonds investissent majoritairement dans des obligations et des actions canadiennes, deux classes d'actifs qui, selon nous, sous-performeront dans les prochaines années. D'un côté, lorsque les taux d'intérêt finiront par monter, les obligations subiront des pertes en capital.

De l'autre côté, le marché des actions canadiennes étant dominé par le secteur bancaire et les matières premières, il n'a que peu de chances d'être performant dans un environnement macro qui prône un ralentissement de l'économie, une baisse du prix des matières premières et des métaux précieux ainsi qu'un ralentissement, voire une correction, du secteur immobilier.

De plus, les frais de gestion d'un tel produit sont élevés par rapport aux espérances de rendement pour les années à venir. Finalement, nous croyons qu'un portefeuille doit être diversifié au-delà des actions et des obligations et qu'il doit offrir une protection contre les marchés baissiers.

Q : Qu'est-ce que les marchés sous-estiment le plus?

Les risques associés aux interventions des banques centrales. Leurs politiques de taux à zéro soutiennent de façon artificielle et sans précédent les actifs traditionnels comme les actions et les obligations. Elles poussent les investisseurs à courir des risques mal rémunérés et les probabilités qu'ils se soient réfugiés dans une voie sans issue ne cessent d'augmenter. Les sommes déployées dans ces interventions coordonnées deviennent de plus en plus grandes, voire mirobolantes: un jour, nos enfants devront payer nos dettes ou faire faillite!



François Magny a fondé RDA Capital il y a trois ans. Il en est le président et est responsable de la gestion et des activités de cette firme qui compte 25 millions de dollars d'actifs sous gestion. Dix ans avant de lancer RDA Capital, il avait cofondé Starmark Holdings, firme d'échanges boursiers et de gestion de fonds d'investissement de Londres, en Angleterre. Il donne par ailleurs un cours sur l'investissement alternatif à l'Université McGill.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

CASILOC INC.

APPELS D'OFFRES

LOT M-4227 - FINALISATION DES TRAVAUX - AVENUE DES FLORALIES

LOT M-8302 - RÉFECTION DE L'ENVELOPPE - REVÊTEMENT ACRYLIQUE ET NETTOYAGE MURS & SOFFITES - PHASE 1

TRAVAUX DE MODERNISATION AU CASINO DE MONTRÉAL

Les entrepreneurs peuvent obtenir de l'information sur ces appels d'offres en visitant le site internet de l'entreprise :

www.casiloc.com

STL

Appel d'offres public

La Société de transport de Laval demande des offres pour :

2013-P-17 Remorquage et dépannage des autobus de la Société de transport de Laval

Les documents d'appel d'offres sont disponibles sur le site Web du Système électronique d'appel d'offres (SÉAO) au www.seao.ca ou par téléphone au 1 866 669-7326, à compter du 1^{er} juin 2013.

Pour tout renseignement relatif à cet appel d'offres, vous devez vous adresser au 450 662-5400, poste 8379.

Pour être valide et considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires de la Société, en 3 exemplaires papier (1 original et 2 copies) et en 1 exemplaire électronique (1 clé USB ou 1 cédérom), sous enveloppe cachetée, être conforme aux documents d'appel d'offres, adressée au Service de l'approvisionnement et reçue au plus tard le 19 juin 2013 à 11 h, selon l'horodateur de la Société, au 2250 de l'avenue Francis-Hughes, à Laval. L'ouverture publique des soumissions suivra immédiatement.

La Société ne s'engage à accepter ni la plus favorable ni aucune des soumissions et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

M^e Pierre Côté
Secrétaire corporatif

Parc Jean-Drapeau

Appel de propositions

Bâtiment Hélène de Champlain

La Société du parc Jean-Drapeau souhaite obtenir des propositions pour la cession par bail de l'immeuble Hélène de Champlain situé au 200 chemin du Tour de l'Île sur l'Île Sainte-Hélène, au parc Jean-Drapeau (site d'Expo 67), à Montréal.

On peut se procurer les documents à partir du mercredi 12 juin 2013, de 9 h à 16 h, en s'adressant à l'entrée principale du pavillon du Canada, au 1, circuit Gilles-Villeneuve, Montréal, via le pont de la Concorde, moyennant un montant non remboursable de 50 \$, taxes incluses, payable sur place, en argent comptant ou sous forme de chèque visé à l'ordre de la Société du parc Jean-Drapeau.

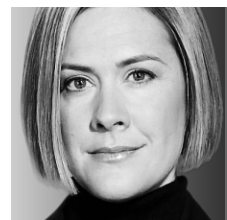
Visite obligatoire des lieux :
Le jeudi 18 juillet 2013 à 14 h, à l'entrée principale du bâtiment Hélène de Champlain au 200 chemin du Tour de l'Île Montréal (Québec) H3C 4G8.
Une visite facultative, pourra être planifiée, à la demande, à compter du lundi 12 août 2013.

Les propositions seront reçues jusqu'à 14 h, le vendredi 16 août 2013, dans des enveloppes cachetées et adressées à la Société du parc Jean-Drapeau, pavillon du Canada, 1, circuit Gilles-Villeneuve, Montréal (Québec) H3C 1A9.

La Société du parc Jean-Drapeau n'est tenue d'accepter aucune des propositions retenues, ni de motiver l'acceptation ou le rejet de toute proposition.

Daniel Bilier
Directeur général

Le fisc américain à la chasse aux « snowbirds »



STÉPHANIE
GRAMMOND
CHRONIQUE

Le fisc américain a resserré les mailles de son filet pour attraper les gros poissons qui cachent leur fric à l'étranger. Plus de formalités. Plus de contrôle. Et surtout, plus de pénalités. Avec son artillerie lourde, l'Internal Revenue Service (IRS) tire dans toutes les directions, y compris sur des Canadiens qui ne doivent pas un cent d'impôt aux États-Unis.

Les contribuables qui ont la double citoyenneté sont les premiers dans sa ligne de mire. Les Canadiens qui ont aussi leur citoyenneté américaine, parfois sans le savoir, pourraient vivre un vrai cauchemar.

Vous n'avez jamais fait votre déclaration de revenus aux États-Unis? Vous n'avez pas dévoilé vos comptes de placement? Et hop, 10 000\$US de pénalité! Par compte. Et par année. «Oh my God!»

Environ 1 million de citoyens américains vivent au Canada. Plusieurs sont en état de panique. «Ils sont vraiment dans une mauvaise situation», constate Robert Chayer, fiscaliste associé chez Richters.

Mais les Canadiens «pure laine» pourraient aussi être la cible de l'IRS. C'est le cas des gens qui ont déjà travaillé aux États-Unis. Malgré l'expiration de leur *green card*, ils

sont encore considérés comme des résidents américains s'ils n'ont pas déchiré officiellement leur carte verte.

Même les snowbirds risquent de se faire «plumer» par l'IRS. C'est le sujet «chaud» chez les fiscalistes, en ce moment, confie Marie-Claude Péthel, fiscaliste associée chez Demers Beaulne.

Les « snowbirds » risquent de se faire « plumer » par l'IRS. C'est le sujet « chaud » chez les fiscalistes, en ce moment.

D'ailleurs, l'Ordre des comptables professionnels agréés (CPA) a encouragé les Québécois à vérifier s'ils sont en règle avec le fisc américain, dans un communiqué diffusé au début de la semaine.

La saga remonte à 2008. Un ancien employé d'UBS révèle au fisc américain que la banque suisse a aidé des milliers de riches Américains à dissimuler leur fortune.

En pleine crise financière, l'affaire fait scandale. Un comité du Sénat estime que l'argent caché dans des

comptes étrangers fait perdre 100 milliards par année. L'administration Obama décide de serrer la vis.

En 2010, les États-Unis adoptent une loi obligeant les institutions financières étrangères, y compris les banques canadiennes, à fournir à l'IRS l'information sur les comptes détenus par des Américains.

En conséquence, de nombreux Américains établis au Canada qui n'ont jamais donné signe de vie au fisc américain vont bientôt apparaître sur le radar de l'IRS, expose Kevyn Nightingale et David Turchen dans la *Revue fiscale canadienne*.

pas trop de pression», explique Jean-François Poulin, fiscaliste associé chez Raymond Chabot Grant Thornton. Mais les temps ont changé...

Pour éviter les ennuis, les contribuables peuvent faire une divulgation volontaire en produisant rétroactivement leurs déclarations pour trois ans et leurs formulaires pour six ans. Cette mise à jour leur coûtera de 5000 à 10 000\$ d'honoraires.

L'exercice sera encore plus pénible pour ceux qui possèdent une société ou une fiducie, car ils risquent de laisser plusieurs dizaines de milliers de dollars dans l'aventure!

La loi entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2014. Tic tac, tic tac... Il est temps de mettre vos papiers en ordre.

Rappelons les règles: si vous êtes citoyen ou résident américain, vous devez faire une déclaration de revenus aux États-Unis. Vous devez aussi remplir un formulaire pour chaque compte à l'étranger, donc tous vos comptes au Canada: REER, CELI, alouette!

Par choix ou par ignorance, beaucoup n'ont jamais fait les démarches qui coûtent de 300 à 500\$ chez un professionnel. «Les lois existent depuis longtemps, mais l'IRS ne mettait

Vous ne serez donc pas surpris d'apprendre que les demandes de renonciation à la citoyenneté américaine ont décuplé depuis 2008.

■■■

Venons-en aux *snowbirds*...

Si vous séjournez aux États-Unis plus de 182 jours par année, vous serez considéré comme un résident fiscal américain. En démontrant que vous avez des «liens plus étroits» avec le Canada, il vous est possible d'éviter la double imposition. Mais il vous faudra produire une tonne de paperasse.

CVTech a repoussé des propositions d'achat

RICHARD DUFOUR
ET HÉLÈNE BARIL

Le Groupe CVTech, de Drummondville, a confirmé hier avoir reçu plusieurs propositions d'achat de la part d'une entreprise inscrite à la Bourse de New York. Son conseil d'administration n'a pas jugé bon de faire part de ces propositions aux actionnaires parce qu'il a jugé qu'elles étaient inférieures à la valeur de l'entreprise.

Le conseil a décidé de poursuivre son plan d'affaires «plutôt que d'investir temps et argent dans l'analyse de propositions dont les modalités ne rencontraient pas, notamment, l'évaluation de la valeur de la société», a expliqué la direction de l'entreprise dans un communiqué émis en fin de journée hier.

La Bourse de Toronto a suspendu les transactions sur le titre de CVTech hier après qu'un de ses actionnaires, Guy Aubert, eut révélé que l'entreprise avait reçu, plus tôt cette année, une offre d'achat d'une entreprise inscrite à la Bourse de New York et l'aurait rejetée sans négocier et sans en informer ses actionnaires.

CVTech, qui se spécialise dans la construction et l'entretien de lignes électriques, se retrouve donc au cœur d'une histoire qui n'est pas sans rappeler, à plus petite échelle, celle que Rona vient de vivre avec Lowe's.

Guy Aubert, deuxième actionnaire en importance chez CVTech (14 % des actions) et ancien membre du conseil d'administration de l'entreprise, a décidé en début de semaine d'expédier une lettre aux actionnaires pour les informer de la situation et les inviter à jeter un regard critique sur la compagnie.

Cette lettre a été rendue publique en fin de journée jeudi, ce qui a entraîné une augmentation de 20% du titre, qui valait 1,48\$ hier avant l'arrêt des transactions en fin de matinée.



PHOTO ROBERT SKINNER, ARCHIVES LA PRESSE
André Laramée, PDG de CVTech, qui se spécialise dans la construction et l'entretien de lignes électriques.

Une première offre à la fin de janvier

M. Aubert a fait remarquer qu'une offre écrite a été déposée le 30 janvier par un chef de file dans le domaine des services en électricité, afin d'acquiescer toutes les actions de CVTech au prix de 1,65\$ par action. Cette proposition représentait une prime de

La direction de CVTech confirme qu'elle n'a pas tenté de négocier avec ce prétendant, parce qu'elle avait déjà entamé un examen de ses activités, examen que les agissements de M. Aubert ont perturbé. «Les interventions répétées de M. Aubert entraînent les efforts du Conseil [...] et le détournement de son man-

«Le conseil d'administration de CVTech n'aurait même pas essayé de négocier.» — Guy Aubert, actionnaire mécontent

45% par rapport au cours à la clôture cette journée-là.

À la fin du mois de mars, le prétendant aurait bonifié son offre à 1,95\$ par action, pour une prime de 70%.

«Le conseil d'administration de CVTech n'aurait même pas essayé de négocier», soutient Guy Aubert, ajoutant que les actionnaires auraient dû avoir l'occasion de déterminer si le prix de 1,95\$ par action était un prix acceptable.

dat principal qui est de faire croître la valeur de la société», réplique-t-elle dans sa lettre.

Guy Aubert, de son côté, s'en tient à sa version des faits. «Ils disent qu'ils veulent maximiser la valeur, mais tout ce qu'ils maximisent, ce sont leurs revenus personnels au conseil d'administration», a commenté l'actionnaire mécontent.

Pour les analystes, cette querelle peut être interprétée comme un signe positif de la

valeur de CVTech. «Bien que la publication de cette lettre soulève des questions sur les raisons qui incitent la direction à repousser de telles avances, l'information révélée met en évidence la valeur contenue dans le titre de CVTech», observe l'analyste Pierre Lacroix, de Desjardins.

Selon lui, la compagnie peut créer de la valeur en étant un consolidateur. Mais étant donné l'importance relative de CVTech dans son secteur, particulièrement au Québec où elle détient environ 33% des parts de marché, le fait qu'elle puisse s'avérer une cible d'achat fournit une intéressante alternative de création de valeur pour les actionnaires, d'après M. Lacroix.

Pas une première

Ce n'est pas la première fois que Guy Aubert brasse la cage chez CVTech. Il y a un an, il avait entrepris une démarche dans le but de forcer un remaniement du conseil d'administration.

Le 25 janvier dernier, soit quelques jours seulement avant le dépôt de la première offre d'achat, CVTech avait annoncé la démission de Guy Aubert à titre de membre du conseil.

Guy Aubert était le PDG de l'entreprise Thirau lors de sa vente à CVTech en 2005 et a été vice-président, secteur énergie de CVTech jusqu'à sa retraite, il y a trois ans.

Des développements surviendront assurément en début de semaine avec la tenue de l'assemblée annuelle des actionnaires de CVTech prévue mardi matin dans un hôtel de Montréal.

Le Fonds de solidarité FTQ, principal actionnaire de CVTech avec 24% des actions, a préféré ne pas commenter, disant que ses dirigeants analysaient le contenu de la lettre de Guy Aubert. La Caisse de dépôt et placement du Québec (5% des actions) et André Laramée (11% des actions), le grand patron de CVTech, sont les autres principaux actionnaires de l'entreprise.

Il vaut mieux ne pas rester plus de six mois aux États-Unis... surtout que vous risquez de perdre votre couverture d'assurance-maladie au Québec.

Or, le test de la «présence substantielle» peut réduire à quatre mois la durée maximale de votre séjour aux États-Unis.

Sur trois ans, il ne faut pas rester plus de 182 jours aux États-Unis, en incluant toutes les journées de l'année en cours, le tiers des journées de l'année précédente et le sixième des journées de la deuxième année précédente.

Suivant cette formule, vous dépasserez la limite si vous avez passé 122 jours par année aux États-Unis depuis trois ans (122 jours en 2013 + 41 jours en 2012 + 20 jours en 2011 = 183 jours).

Chaque fraction de journée compte pour une journée entière, précise Natalie Hotte, fiscaliste chez Banque Nationale Gestion privée 1859. Et maintenant, les douaniers enregistrent toutes vos allées et venues...

Heureusement, il suffit de remplir le formulaire 8840 pour éviter d'avoir le fisc américain sur les talons. Ce n'est rien de compliqué, mais il ne reste que deux semaines pour le faire, car la date limite est le 15 juin.

Si vous passez tout droit, les fameuses pénalités de 10 000\$ vous guettent.

Le plus bête de toute l'histoire, c'est que les snowbirds et les citoyens/résidents américains qui vivent au Canada n'ont souvent aucun impôt à payer aux États-Unis. Leur taux d'imposition au Canada est même plus élevé que de l'autre côté de la frontière. Pourtant, on les traite comme les fraudeurs qui font de l'évasion fiscale. Ridicule!

À lire demain dans note édition iPad: Location, gain en capital, succession: Comment éviter que le fisc américain cogne à votre porte?

Espoirs déçus

HÉLÈNE BARIL

Le président de la direction de CVTech, André Laramée, avait suscité de grands espoirs chez les actionnaires de l'entreprise en prévoyant en 2009 que les revenus atteindraient le milliard de dollars quatre ou cinq ans plus tard.

Après quatre ans, CVTech est bien loin du compte, avec des revenus annuels de 250 millions, ce qui peut expliquer la frustration d'un de ses principaux actionnaires, Guy Aubert.

Les actionnaires de CVTech avaient été émuistillés par la possibilité d'un partenariat avec le géant indien Tata Motors.

M. Aubert est devenu actionnaire quand il a vendu son entreprise Thirau à CVTech en 2005. Il avait alors reçu des actions de CVTech qui valaient 1,11\$. Le titre valait 1,23\$ cette semaine, avant qu'on sache qu'une entreprise américaine serait prête à payer 1,95\$ pour l'acheter.

Les actionnaires de CVTech avaient aussi été émuistillés par la possibilité d'un partenariat avec le géant indien Tata Motors. Il était question que CVTech fournisse la transmission de la Nano, la petite voiture qui devait être vendue à bas prix dans les marchés émergents.

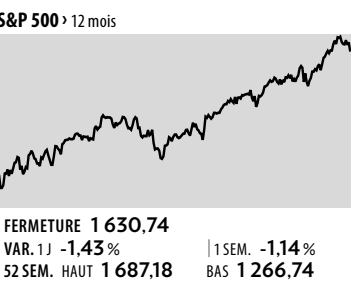
Ce partenariat ne s'est jamais réalisé, et CVTech a vendu sa division automobile en 2012 à deux de ses cadres et à Fondation pour 17,3 millions.

CVTech a recentré ses activités sur la construction et l'entretien des lignes électriques, un secteur en plein essor. À son dernier exercice, l'entreprise a réalisé un profit de 10 millions, trois fois plus élevé que celui de 2011. Au premier trimestre de l'exercice en cours, la perte est de 23 000\$, comparativement à 1,9 million pour la même période l'an dernier.

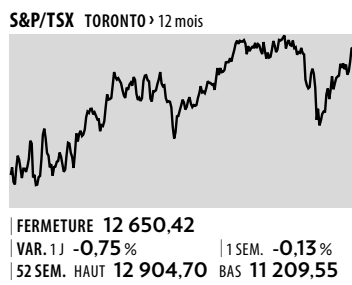
LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

LES BOURSES

ÉTATS-UNIS



CANADA



TITRES GAGNANTS

| EN % | VOLUME | FERM (\$) | VAR (%) |
|---------------------------|------------|-----------|---------|
| IMAGING DYN. (IDL) | 41 200 | 0,01 | 100,00 |
| FREEMOUNT VENTURES (FVLI) | 11 449 | 0,53 | 35,90 |
| RAINY RIVER RES. (RR) | 29 906 032 | 3,64 | 34,81 |
| POLAR STAR (PSR) | 50 149 | 0,18 | 34,62 |
| GEVIC MINING (GMC) | 10 300 | 0,04 | 33,33 |

TSX CROISSANCE PETITES CAPITALISATIONS > 12 mois



PLUS ACTIFS

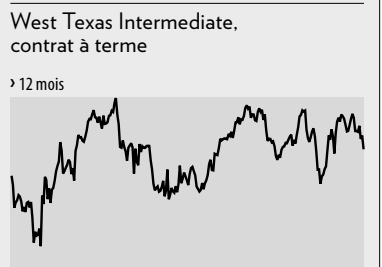
| PLUISE | VOLUME | FERM (\$) | VAR (%) |
|------------------------|-----------|-----------|---------|
| EMPIRE IND. (EIL) | 5 805 500 | 0,05 | -10,00 |
| PINECREST ENR. (PRY) | 3 046 626 | 0,66 | -2,94 |
| BAYFIELD VENT. (BYV) | 2 709 710 | 0,20 | 14,71 |
| NWM MINING (NWM) | 2 570 500 | 0,01 | -50,00 |
| CROWN GOLD (CWM) | 2 021 808 | 0,03 | 25,00 |
| MED BIOGENE (MBI) | 1 641 434 | 0,17 | 25,93 |
| OCEAN PARK VENT. (OCP) | 1 600 000 | 0,01 | -33,33 |
| ALEXANDRIA MIN. (AZX) | 1 508 500 | 0,04 | -12,50 |
| GOLDEN REIGN (GRR) | 1 500 000 | 0,21 | 0,00 |
| ATIKWA RES. (ATK) | 1 403 800 | 0,01 | 0,00 |

TITRES PERDANTS

| EN % | VOLUME | FERM (\$) | VAR (%) |
|---------------------|-----------|-----------|---------|
| METHYLGENE (MYG) | 27 760 | 0,10 | -35,48 |
| CANDAX ENERGY (CAX) | 13 000 | 0,03 | -28,57 |
| ISOTECHNIKA (ISA) | 14 600 | 0,03 | -25,00 |
| ROMARCO MINE. (R) | 856 613 | 0,50 | -19,35 |
| SAN GOLD (SGR) | 4 580 757 | 0,17 | -17,50 |

CONSULTEZ les cotes boursières en tout temps sur laspresseaffaires.com

PÉTROLE



| Pétrole | WEST TEXAS INT. | BRENT |
|------------------|-------------------|--------------------|
| Fermeture | 91,97 \$US | 100,39 \$US |
| Variation 1 JOUR | -1,64 \$US | -1,80 \$US |
| Variation 1 SEM. | -2,42 % | -2,19 % |

FONDS INDICIELS

| | FERM. | 1J (\$) | 1J (%) | 1A (%) |
|-----------------------|-------|---------|--------|--------|
| S&P/TSX comp. (XIC) | 20,00 | -0,18 | -0,89 | 10,31 |
| S&P/TSX 60 (XIU) | 18,26 | -0,20 | -1,08 | 10,80 |
| S&P/TSX fin. (XFN) | 24,98 | -0,27 | -1,07 | 16,08 |
| S&P/TSX éner. (XEG) | 15,91 | -0,15 | -0,93 | 7,94 |
| S&P/TSX or (XGO) | 12,78 | -0,09 | -0,70 | -32,84 |
| Oblig. c. terme (XSB) | 28,75 | -0,02 | -0,07 | -0,86 |
| Oblig. l. terme (XBB) | 31,05 | 0,01 | 0,03 | -1,52 |
| S&P 500 (XSP) | 18,77 | -0,27 | -1,42 | 25,05 |

CANADA LPA 100 (HEBDOMADAIRE)

La Presse Affaires présente une sélection de 100 titres inscrits à la Bourse de Toronto.

| | FERM. (\$) | VARIATION 1 J (%) | VOLUME (100) | VAR. CETTE SEM. (%) | 52 SEM. HAUT | BAS | DIV. ANN. | |
|--------------------------------|---------------------|-------------------|--------------|---------------------|--------------|--------|-----------|------|
| SANTÉ | 1 268,64 pts | 1,73 | 7,37 | | | | | |
| ▲ Valeant Pharma (VRX) | 95,39 | 1,62 | 1,73 | 8 980 | 9,62 | 99,49 | 43,99 | 0,00 |
| ▲ Theratechnologie (TH) | 0,29 | 0,02 | 5,56 | 443 | 9,62 | 1,90 | 0,24 | 0,00 |
| ▲ Paladin Labs (PLB) | 50,25 | 0,24 | 0,48 | 610 | 1,62 | 51,89 | 39,01 | 0,00 |
| ▲ Atrium Inno. (ATB) | 14,24 | 0,02 | 0,14 | 191 | -0,28 | 14,49 | 9,90 | 0,00 |
| MATÉRIAUX | 2 369,14 pts | -0,64 | 5,42 | | | | | |
| ▲ Agnico-Eagle (AEM) | 33,70 | 1,23 | 3,79 | 19 430 | 13,70 | 56,99 | 28,50 | 0,88 |
| ▲ Kinross (K) | 6,80 | 0,22 | 3,34 | 76 984 | 13,33 | 10,98 | 5,11 | 0,16 |
| ▲ Semafo (SMF) | 2,04 | -0,01 | -0,49 | 13 461 | 13,33 | 6,28 | 1,45 | 0,04 |
| ▲ Goldcorp (G) | 30,77 | 0,61 | 2,02 | 56 601 | 11,08 | 46,31 | 26,55 | 0,59 |
| ▲ Barrick (ABX) | 21,78 | -0,13 | -0,59 | 55 830 | 10,61 | 44,75 | 17,98 | 0,80 |
| ▲ Domtar (DFT) | 75,12 | 0,41 | 0,55 | 343 | 7,24 | 85,67 | 67,75 | 2,19 |
| ▼ Osisko (OSK) | 4,46 | -0,14 | -3,04 | 196 347 | 5,19 | 10,62 | 3,40 | 0,00 |
| ▼ Agrium (AGU) | 95,86 | -1,76 | -1,80 | 5 494 | 4,59 | 116,38 | 77,50 | 2,01 |
| ▼ Iamgold (IMG) | 5,43 | -0,38 | -6,54 | 150 296 | 3,82 | 16,45 | 4,72 | 0,24 |
| ▲ Potash (POT) | 43,85 | 0,08 | 0,18 | 22 086 | 3,30 | 46,70 | 37,02 | 1,39 |
| ▲ Cascades (CAS) | 5,16 | -0,04 | -0,77 | 1 771 | -0,19 | 5,25 | 3,97 | 0,16 |
| ▼ Teck Res. (TCK.B) | 27,69 | -0,90 | -3,15 | 26 286 | -1,42 | 38,13 | 24,10 | 0,90 |
| ▼ Canam (CAM) | 9,39 | -0,19 | -1,98 | 114 | -1,57 | 9,75 | 4,35 | 0,00 |
| ▲ Tembec (TMB) | 2,80 | 0,03 | 1,08 | 682 | -2,78 | 3,60 | 1,70 | 0,00 |
| ▲ Turquoise Hill (TRQ) | 6,92 | -0,05 | -0,72 | 7 112 | -4,02 | 11,02 | 5,17 | 0,00 |
| INDUSTRIELLES | 1 732,11 pts | -0,85 | 0,23 | | | | | |
| ▲ Quinc. Richelieu (RCH) | 41,82 | 1,82 | 4,55 | 96 | 9,02 | 42,02 | 30,00 | 0,52 |
| ▲ Stella-Jones (SJ) | 95,10 | 0,95 | 1,01 | 103 | 6,26 | 95,30 | 52,50 | 0,80 |
| ▲ Velan (VLN) | 11,79 | 0,19 | 1,64 | 67 | 1,99 | 12,70 | 10,90 | 0,32 |
| ▼ Bombardier (BBD.B) | 4,70 | -0,08 | -1,67 | 44 309 | 0,86 | 4,88 | 2,97 | 0,10 |
| ▲ Canadien National (CNR) | 105,21 | -0,75 | -0,71 | 15 143 | 0,67 | 107,57 | 81,65 | 1,72 |
| ▼ Genivar (GNV) | 24,94 | -0,51 | -2,00 | 657 | 0,24 | 25,70 | 18,73 | 1,50 |
| ▼ SNC-Lavalin (SNC) | 40,83 | -0,27 | -0,66 | 4 713 | 0,70 | 49,85 | 34,36 | 0,92 |
| ▲ Canadien Pacifique (CP) | 137,84 | -1,03 | -0,74 | 3 722 | -0,24 | 144,43 | 71,61 | 1,40 |
| ▲ WestJet (WJA) | 23,25 | 0,28 | 1,22 | 3 412 | -0,34 | 25,47 | 14,56 | 0,40 |
| ▲ Chorus Aviation (CHR.B) | 2,43 | 0,00 | 0,00 | 1 869 | -0,41 | 4,71 | 2,32 | 0,30 |
| ▲ Air Canada (AC.B) | 2,05 | 0,02 | 0,99 | 17 847 | -0,49 | 3,40 | 0,86 | 0,00 |
| ▼ Transforce (TFI) | 20,06 | -0,34 | -1,67 | 2 254 | -0,50 | 23,17 | 16,06 | 0,52 |
| ▼ CAE (CAE) | 10,71 | -0,11 | -1,02 | 4 741 | -1,29 | 11,44 | 9,32 | 0,20 |
| ▼ GLV (GLV.A) | 2,52 | 0,00 | 0,00 | 2 | -2,33 | 3,16 | 1,53 | 0,00 |
| ▼ Transcontinental (TCL.A) | 12,32 | -0,33 | -2,61 | 949 | -2,92 | 13,10 | 7,34 | 0,58 |
| TECHNOLOGIES | 1 352,12 pts | -0,53 | 0,07 | | | | | |
| CGI (GIB.A) | 31,74 | 0,16 | 0,51 | 3 763 | -0,06 | 33,08 | 22,33 | 0,00 |
| ▼ Exfo (EXF) | 4,65 | -0,07 | -1,48 | 1 072 | -1,06 | 6,48 | 4,31 | 0,00 |
| ▼ Research In Motion (BB) | 14,45 | -0,42 | -2,82 | 37 930 | -3,22 | 18,49 | 6,10 | 0,00 |
| CONSOM. DISCRÉTIONNAIRE | 1 249,31 pts | -1,03 | -0,72 | | | | | |
| Quebecor (QBR.B) | 46,27 | -0,21 | -0,45 | 1 671 | 2,21 | 47,50 | 32,30 | 0,20 |
| Magna (MG) | 69,14 | -0,48 | -0,69 | 12 010 | 4,81 | 69,96 | 37,68 | 1,28 |
| ▲ Uni-Select (UNS) | 20,72 | 0,30 | 1,47 | 72 | 2,32 | 29,25 | 18,80 | 0,52 |
| Gildan (GIL) | 42,90 | -0,06 | -0,14 | 3 961 | 2,00 | 43,53 | 23,09 | 0,35 |
| ▼ Reitmans (RET.A) | 9,15 | -0,11 | -1,19 | 957 | 0,66 | 14,63 | 8,13 | 0,80 |
| Rona (RON) | 10,46 | -0,04 | -0,38 | 3 036 | 0,29 | 14,49 | 9,25 | 0,14 |
| Dorel (DII.B) | 41,25 | -0,41 | -0,98 | 310 | 0,12 | 45,05 | 25,82 | 1,19 |
| Astral Media (ACM.A) | 48,60 | 0,01 | 0,02 | 8 496 | -0,37 | 49,29 | 38,70 | 1,00 |
| Cogeco Câble (CCA) | 45,08 | -0,22 | -0,49 | 344 | -1,74 | 47,79 | 34,45 | 1,04 |
| ▼ Shaw (SJR.B) | 23,11 | -0,45 | -1,91 | 9 332 | -2,24 | 25,33 | 18,93 | 1,02 |
| Tim Hortons (THI) | 55,16 | -0,24 | -0,43 | 6 180 | -2,29 | 58,85 | 45,11 | 1,04 |
| ▼ Cogeco (CGO) | 41,70 | -1,01 | -2,36 | 49 | -2,55 | 47,87 | 30,51 | 0,76 |
| TVA (TVA.B) | 9,60 | 0,00 | 0,00 | 0 | -3,03 | 10,52 | 6,50 | 0,00 |
| Aimia (Aeroplan) (AIM) | 14,85 | -0,13 | -0,87 | 12 777 | -3,88 | 16,63 | 12,82 | 0,68 |
| ▼ Transat (TRZ.B) | 5,31 | -0,23 | -4,15 | 187 | -5,68 | 6,69 | 2,79 | 0,00 |
| Yellow Média (Y) | 11,30 | -0,10 | -0,88 | 310 | -6,92 | 12,49 | 5,40 | 0,00 |
| ▼ BMTc (GBT.A) | 14,35 | -0,16 | -1,10 | 10 | -8,95 | 19,00 | 12,58 | 0,24 |
| Le Château (CTU.A) | 2,62 | 0,02 | 0,77 | 14 | -9,34 | 4,30 | 1,10 | 0,00 |
| FINANCE | 1 827,38 pts | -0,92 | -1,18 | | | | | |
| Ind. Alliance (IAG) | 39,03 | 0,17 | 0,44 | 3 027 | 4,19 | 39,20 | 20,55 | 0,98 |
| ▼ Financière Manuvie (MFC) | 16,42 | -0,22 | -1,32 | 45 057 | 2,95 | 16,81 | 10,18 | 0,52 |
| ▼ Power Corporation (POW) | 29,10 | -0,33 | -1,12 | 13 307 | 1,57 | 29,55 | 21,70 | 1,16 |
| ▼ Financière Power (PWF) | 31,18 | -0,32 | -1,02 | 5 612 | 1,43 | 31,55 | 24,06 | 1,10 |
| IGM Financial (IGM) | 48,60 | 0,00 | 0,00 | 2 988 | 0,89 | 49,51 | 36,81 | 2,45 |
| Banque TD (TD) | 83,99 | -0,35 | -0,41 | 24 183 | 0,60 | 86,20 | 75,70 | 3,24 |
| ▼ Sun Life (SLF) | 30,36 | -0,55 | -1,78 | 15 714 | 0,40 | 31,08 | 19,76 | 1,44 |
| Great-West (GWO) | 28,98 | -0,13 | -0,45 | 6 863 | 0,07 | 29,83 | 19,82 | 1,23 |
| Banque Laurentienne (LB) | 44,15 | 0,08 | 0,18 | 621 | -0,74 | 47,80 | 40,67 | 1,96 |
| Banque Scotia (BNS) | 59,04 | -0,19 | -0,32 | 28 715 | -0,51 | 61,84 | 50,51 | 2,40 |
| ▼ Banque Nationale (NA) | 76,29 | -0,96 | -1,24 | 10 196 | -0,95 | 80,33 | 71,05 | 3,48 |
| ▼ Banque CIBC (CM) | 78,35 | -0,87 | -1,10 | 25 028 | -2,21 | 84,99 | 69,13 | 3,84 |
| Banque de Montréal (BMO) | 61,37 | -0,47 | -0,76 | 18 601 | -2,91 | 64,70 | 53,15 | 2,96 |
| Brookfield Asset (BAM.A) | 36,56 | -0,30 | -0,81 | 10 346 | -2,97 | 39,37 | 30,41 | 0,60 |
| ▼ Banque Royale (RY) | 61,53 | -1,31 | -2,08 | 39 911 | -3,15 | 64,92 | 48,70 | 2,52 |
| Cominar (CUF.U) | 22,53 | 0,21 | 0,94 | 3 691 | -3,59 | 25,46 | 21,74 | 1,44 |
| ÉNERGIE | 2 727,73 pts | -0,79 | -1,65 | | | | | |
| Enovus (CVE) | 31,04 | -0,20 | -0,64 | 22 400 | 1,11 | 36,25 | 28,32 | 0,97 |
| Imperial Oil (IMO) | 40,49 | -0,22 | -0,54 | 6 907 | 1,70 | 48,32 | 38,58 | 0,48 |
| ▼ Talisman Energy (TLM) | 12,13 | -0,22 | -1,78 | 43 202 | 0,92 | 14,69 | 10,33 | 0,26 |
| ▼ Canadian Oil Sands (COS) | 20,07 | -0,25 | -1,23 | 16 326 | -0,55 | 22,34 | 18,21 | 1,40 |
| ▼ Cameco (CCO) | 22,54 | -0,28 | -1,23 | 13 973 | -0,62 | 23,49 | 16,50 | 0,40 |
| ▼ Can Natural Res. (CNQ) | 30,90 | -1,04 | -3,26 | 37 295 | -0,64 | 33,97 | 25,58 | 0,50 |
| ▼ Suncor Energy (SU) | 31,45 | -0,81 | -2,51 | 63 162 | -1,56 | 34,99 | 26,97 | 0,80 |
| Crescent Point (CPG) | 37,54 | -0,15 | -0,40 | 9 067 | -2,34 | 45,70 | 34,53 | 2,76 |
| Encana (ECA) | 19,77 | -0,16 | -0,80 | 17 433 | -2,51 | 23,86 | 17,64 | 0,80 |
| ▼ Husky Energy (HSE) | 29,29 | -0,43 | -1,45 | 7 879 | -4,06 | 32,34 | 22,04 | 1,20 |
| Transcanada (TRP) | 47,56 | -0,09 | -0,19 | 24 841 | -5,22 | 51,21 | 41,47 | 1,84 |
| Enbridge (ENB) | 44,97 | -0,24 | -0,53 | 37 209 | -7,16 | 49,17 | 37,74 | 1,26 |
| CONSOMMATION COURANTE | 2 335,74 pts | -0,91 | -1,81 | | | | | |
| Dollarama (DOL) | 72,73 | 0,18 | 0,25 | 2 228 | 0,79 | 76,61 | 55,00 | 0,56 |
| Lassonde (LAS.A) | 89,55 | -0,45 | -0,50 | 95 | 0,63 | 91,62 | 67,50 | 1,56 |
| ▲ Jean Coutu (PJC.A) | 16,97 | 0,24 | 1,43 | 3 173 | 0,59 | 17,52 | 13,60 | 0,34 |
| Lowlab (L) | 49,70 | -0,14 | -0,28 | 9 430 | 0,34 | 50,45 | 31,15 | 0,96 |
| Metro (MRU) | 69,41 | -0 | | | | | | |