LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 12 JUIN 2004 2$

CONCOURS
GAGNEZ VOTRE 4 %
www.ceridian.ca/fr

ENTREPRISE DE L'ANNÉE

L'année RONA

En achetant Réno-Dépôt, l'entreprise est devenue le leader de la rénovation au pays

p. 5 à 7

Robert Dutton, pdg de RONA

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Des entrepreneurs en manque de contrats

Certains se disent victimes de l'incertitude entourant les défusions

p. 13

Les consommateurs perdront si TELUS avale Microcell

p. 16

Le bogue de la Royale

Les ennuis de la Banque Royale sonnent l'alarme sur la fragilité informatique du système bancaire

p. 8 et 9

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Vol. LXXVI · No 24 80 pages

0 65385 56473 8 24

PP40064924 E08185

Concours
Gagnez votre maison !

Gagnez la valeur de votre maison, jusqu'à concurrence de 300 000 $, en choisissant le prêt hypothécaire Desjardins et l'assurance invalidité de l'Assurance prêt. Six gagnants d'ici le 31 octobre 2004.

www.desjardins.com/habitation

* Offert aux résidents du Québec seulement par Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie. Certaines conditions s'appliquent. Détails disponibles dans les caisses Desjardins participantes et sur desjardins.com/habitation.

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres

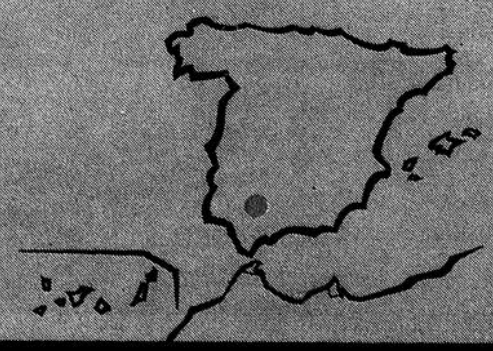
www.spain.info

TOUCHÉE PAR L'ESPAGNE

Plus qu'un pays, l'Espagne est un mode de vie. Une rencontre unique avec l'histoire, l'art, la nature et la gastronomie. Venez faire le plein de soleil, de culture, et de joie de vivre. Après votre séjour en Espagne vous ne serez plus jamais le même.

Laissez-vous toucher par www.spain.info

Foire d'avril, Séville



COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE
Fonds Européen
de Développement Régional

ESPAÑA

OFICINA ESPAÑOLA DE TURISMO EN TORONTO TOURIST OFFICE OF SPAIN OFFICE DU TOURISME D'ESPAGNE
2 Bloor Street West, Suite 3402. Toronto, Ontario M4W 3E2
Tel.: 1- 416 - 961 31 31 Fax.: 1- 416 - 961 19 92 e-mail: toronto@tourspain.es www.tourspain.toronto.on.ca

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

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

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

NOUVEAUX MÉDIAS
Directeur
Yves Daoust

COMMUNICATIONS MARKETING
Directrice
Nathalie Carbonneau

TIRAGE
Directeur
François Blondin

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

ABONNEMENT
Service aux abonnés (8 h à 17 h)
☎ (514) 392-2010
☎ 1 800 361-7215
(514) 392-2039
www.lesaffaires.com

Tarif d'abonnement (au Québec)
Journal LES AFFAIRES (52 fois l'an);
1 an : 42,12 $ (+ taxes = 48,45 $);
2 ans : 63,19 $ (+ taxes = 72,67 $).

Duo : Journal LES AFFAIRES (52 fois l'an) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par an);
1 an : 59,95 $ (+ taxes = 68,96 $);
2 ans : 89,95 $ (+ taxes = 103,47 $).

Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

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

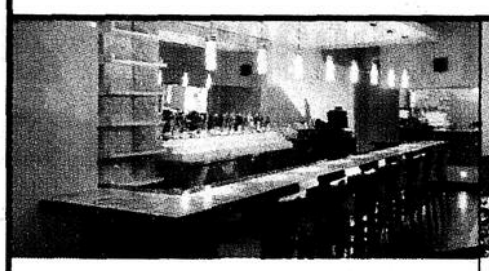
ADMINISTRATION
Médias Transcontinental S.E.N.C.
Président
André Préfontaine
V.-p., finances et administration
Ginette Roy
V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francine Tremblay
Directeur administratif principal
Gervais Fournier
Directrice administrative
Guylène Dumais

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

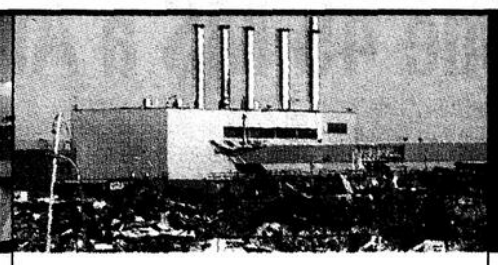
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Convention de la Poste-publications no. 40064924
No. d'enregistrement E08185
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada: Service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

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

CETTE SEMAINE



UN BILAN POSITIF
Dix ans de commerce design
p. 26



LA VIE APRÈS GM
La MRC Thérèse–De Blainville
p. 51

PEUR DU SAVOIR ?
Le message du recteur Robert Lacroix
p. 12

EN MANCHETTE
5 L'année où RONA est devenue le leader au Canada

ACTUALITÉ ET ANALYSE
8 La Banque du Canada à la rescousse de la Royale
9 Les entreprises clientes laissées dans l'ignorance
10 100 milliards de dollars d'actif pour Desjardins au Québec
12 Les taxes scolaires n'ont pas fini d'augmenter
13 Un été de misère dans les travaux d'infrastructure
14 Les taxes scolaires n'ont pas fini d'augmenter
15 Les villes défusionnées devront assumer leur part des emprunts
16 Les consommateurs seront perdants si TELUS avale Microcell
17 La dissolution d'Agrinove est imminente
18 Le prix de l'essence dissuadera-t-il les acheteurs de VUS ?
20 Éditorial – Notre système de santé à la merci des marchands d'illusions
20 Point de vue – Ottawa et le sort d'Air Canada
21 Opinion – Abolir les cégeps est une très mauvaise idée
22 Pouls de l'économie – Le commerce extérieur s'est redressé

ENTREPRENDRE
23 Le roi de la poutine, c'est lui
25 Investissements – Les Tomates Savoura prêtes à doubler de taille à Danville
26 Design – 10 ans de Commerce design : un bilan positif
28 Mecachrome International a choisi Montréal
28 HEC a un projet de chaire en rémunération

MANAGEMENT
29 Retarder l'âge de la retraite grâce... au plaisir
30 Le monde du travail – Quand l'utilisation du téléphone brise le lien de confiance
31 Fiscalité – É.-U. : des différences qui peuvent jouer de mauvais tours

IMMOBILIER
35 Québec est redevenue une destination prisée
40 Le secteur privé construira le siège social de la Financière agricole à Lévis

INVESTIR
57 Migrer vers la grande TSX peut être payant
58 Crescendo et Monty entrent dans le capital d'Emergis
59 Ressources naturelles – Enerplus acquiert des propriétés pétrolières au prix fort
60 Sans compromis – BMTC et Brick sont deux sociétés fort différentes
62 Reitmans se démarque parmi les petits détaillants
64 Dalpé-Milette privilégie les créateurs de richesse
65 Transactions d'initiés – AIC réduit sa participation dans C.I. Fund
66 Ressources naturelles – Profiter de la hausse du marché du papier grâce à la nouvelle Fraser Papers
66 Ressources naturelles – Victoire contre les Américains dans le conflit du bois d'oeuvre
67 Ressources naturelles – Le nombre de cibles d'acquisition de producteurs d'or est limité
68 Revue des marchés – La Bourse prête pour un dernier sursaut
69 Analyse technique – Domtar et Cascades sous la loupe
75 Colgate est promise à un avenir plus brillant
77 Fonds communs – Vers le meilleur mois de mai depuis 2001
77 Fonds communs – Les fonds d'actions encore boudés
78 Finances personnelles – Hypothèques : la prime sur le terme de cinq ans est trop élevée
79 Votre argent – La responsabilité des détenteurs de parts de fiducies varie

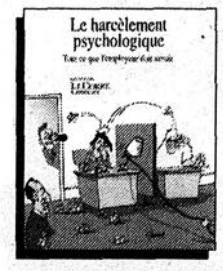
DOSSIERS
41 Technologies – Industrie du logiciel
La formule de l'abonnement à un service se propage
51 MRC Thérèse-De Blainville
La vie après GM

SERVICES
32 Carrières
36 Carrefour
37 Professionnels
79 Les sociétés dont on parle

LES AVOCATS
LE CORRE & ASSOCIÉS
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

vous présentent leur dernière parution :

Le harcèlement psychologique : tout ce que l'employeur doit savoir



87,95 $ + 6 $ (transport) + taxes = 108,07 $
Facturé sur livraison

Au service des employeurs

Des spécialistes qui partagent leur expérience

www.lecorre.com

Le guide de gestion qui vous sauvera des coups et des coûts ...

Rédigé à la portée de tous, nombreux exemples à l'appui.

NOUS AVONS DES SOLUTIONS !

Pour information ou commander, contactez Mme Annie Vorobief : Tél. : (514) ou (450) 973-4020, télécopieur : (450) 973-4010, courriel : avorobief@lecorre.com

TOUR D'HORIZON

Les TCA ont cédé 45 M$ à Air Canada

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

Buzz Hargrove, président des **Travailleurs canadiens de l'automobile** (TCA), qui a tenu en haleine les négociateurs d'Air Canada lors des dernières discussions sur l'offre de **Deutsche Bank** et **General Electric Capital Aviation Services**, a bel et bien consenti les 45,1 M$ US qui étaient demandés à son syndicat.

Les dirigeants des TCA ont accepté une réduction des salaires de 2,5 % pour les 24 prochains mois et réductions d'effectif, qui se feront par attrition et par le rachat de contrats de travail, pouvant atteindre la valeur d'une année de salaire. Air Canada pourra aussi embaucher des étudiants à temps partiel pour combler des postes pendant les vacances des employés. Les TCA doivent voter sur cette entente le 17 juin.

> PREMIER PROCÈS DANS L'AFFAIRE ENRON

Le premier procès dans le scandale financier d'**Enron,** qui a déclenché toute une série d'enquêtes, d'accusations et de condamnations dans les milieux financiers américains, vient de s'ouvrir.

Toutefois, les débuts sont graduels. Le procès dans lequel sont accusés quatre ex-employés de **Merrill Lynch** et deux ex-cadres d'Enron, a trait à une transaction qui a grossi les bénéfices trimestriels d'Enron de 12 M$ US.

Merrill Lynch a acheté pour une période temporaire des barges de production d'électricité au large des côtes du Nigeria, ce qui a permis à Enron de réaliser un gain en capital.

Le procureur de l'État ne ferait pas témoigner l'ex-chef de la direction financière d'Enron, **Andrew Fastow,** qui a plaidé coupable à deux accusations en échange d'une réduction de peine. On garderait le témoignage de M. Fastow pour inculper de plus gros poissons, tels **Jeffrey Skilling,** ex-chef de la direction, et **Kenneth Lay,** ex-président du conseil d'Enron, qui ont plaidé non coupable aux nombreuses accusations portées contre eux.

Quant à Merrill Lynch, elle n'a pas encore été poursuivie, ayant promis de collaborer avec la justice.

> DÉFI POUR JEAN COUTU

En plus d'intégrer les pharmacies **Eckerd** qu'elle vient d'acheter, le **Groupe Jean Coutu** aura un défi de taille à relever aux États-Unis. Il s'agit de l'explosion des achats de médicaments par la poste.

Ce mode de distribution a été mise en place par les « Pharmacy Benefits Managers » (PBM), qui conçoivent et gèrent des programmes de soins de santé pour les groupes, les employeurs et les assureurs et administrent des sociétés de distribution de médicaments prescrits par la poste.

Créés dans les années 1970, les PBM, dotés d'un pouvoir d'achat colossal, négocient des prix et un approvisionnement direct auprès des compagnies pharmaceutiques. Alors qu'au début, les assurés s'adressaient aux pharmacies pour obtenir leurs médicaments, ils les achètent de plus en plus des PBM.

Selon *Forbes* (26 avril 04), les trois principaux PBM (**Express Scripts, Medco** et **Caremark**) inscrivent ensemble le double du chiffre d'affaires de **Walgreen**, la plus importante chaîne de pharmacies (4336 magasins). Walgreen s'est aussi lancée dans ce mode de distribution, mais ce n'est pas intéressant pour elle, car les clients visitent ses pharmacies, où ils achètent d'autres produits quand ils s'y rendent.

Face à cette menace, les pharmaciens s'adressent aux États américains pour circonscrire et, surtout, faire uniformiser les prix des médicaments distribués par les deux systèmes. Une vingtaine d'États ont déposé des projets de loi à cet effet. ■

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

> YVES LANDRY ASSOCIÉ DE ERA CANADA

Yves Landry est depuis peu conseiller associé d'**ERA Canada,** filiale d'une société internationale spécialisée dans la réduction des frais fixes des entreprises.

Titulaire du titre de CMA, M. Landry était depuis 2000 directeur national des ventes de **L'Oréal Canada,** où il était entré en 1996 comme directeur, administration et finance.

De 1993 à 1995, il a été analyste financier *senior* aux **Brasseries Molson O'Keefe.** Il a aussi été contrôleur *corporatif* des **Systèmes M3i,** de 1995 à 1996.

> DIANE FABI AUX COMMUNICATIONS DE MICROCELL

Diane Fabi a été nommée chef, communications d'entreprise, de **Microcell.** De 2001 à 2004, elle a occupé le poste de directrice des relations publiques du cabinet de comptables **Ernst & Young.** Auparavant, elle avait été directrice des affaires publiques de **Bell Mobilité** pour le Québec pendant cinq ans. M^me^ Fabi est titulaire d'un baccalauréat en sociologie de l'**Université de Montréal.**

> ANDRÉ PRÉFONTAINE, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE LA PRESSE CANADIENNE

André Préfontaine, président de **Médias Transcontinental,** éditeur du journal LES AFFAIRES, a été nommé président du conseil de la **Presse Canadienne.** M. Préfontaine a joint le service d'information en 1979 à titre de correspondant parlementaire. Par la suite, il a été chef du bureau de Montréal et vice-président au marketing, à Toronto. M. Préfontaine est aussi membre du conseil de l'**Association canadienne des quotidiens.**

> MARTINE DORVAL, PRÉSIDENTE DU CA DE LA SRQ

Martine Dorval, directrice des communications de **Loto-Québec,** a été élue présidente du conseil d'administration de la **Société des relationnistes du Québec.** Elle succède à **Lucie-Anne Fabien,** conseillère principale de **MARCON-DDM.** La Société des relationnistes du Québec compte près de 700 membres.

> JOSÉE DE LA DURANTAYE, PRÉSIDENTE DES CMA

Josée De La Durantaye, associée principale chez **De La Durantaye Management,** est la nouvelle présidente du **Bureau de l'Ordre des CMA du Québec.** Les deux principaux dossiers auxquels elle compte s'attaquer sont la réingénierie de la profession comptable et le maintien des standards de qualité liés au titre de CMA. L'Ordre des CMA du Québec regroupe près de 8 000 membres et candidats à la profession.

> MARCEL GROLEAU, PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE LAIT DU QUÉBEC

Marcel Groleau a été élu président de la **Fédération des producteurs de lait du Québec.** Il remplace **Jean Grégoire,** nommé en mai commissaire à la **Commission canadienne du lait.** M. Groleau, qui est copropriétaire avec son frère d'une ferme laitière de 80 vaches à Thetford Mines, est aussi président du **Syndicat des producteurs de lait** de la Fédération. ■

LES AFFAIRES.com

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

CETTE SEMAINE SUR NOTRE SITE >>>

Jeudi 10 juin
Les résultats de **Transcontinental, Transat A.T., SCO**

Vendredi 11 juin
Commentaire : la chronique de **Paul Dontigny Jr**
Indice des prix à la production (PPI) aux États-Unis, pour mai
Les marchés boursiers américains sont **fermés,** en raison du décès du Président Reagan

Lundi 14 juin
Ventes au détail aux États-Unis, pour mai

Mardi 15 juin
Indice des prix à la consommation aux États-Unis, pour mai

Mercredi 16 juin
Expert – La chronique d'**Yves Lamoureux** - Les stratégies d'un gourou : comment gérer 400 G $ US.

TOUJOURS PRÉSENT >>>

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

VOX POP
WWW.LESAFFAIRES.COM

Voici ce que vous avez répondu à notre question de la semaine dernière :

Comment maximiser le « rendement économique » de nos ressources hydroélectriques ?

> en continuant d'attirer de grandes entreprises avec nos bas prix : 35 %
> en vendant l'électricité sur les marchés étrangers : 65 %

Microsoft Business Solutions

La relation client, élément clé du succès de votre entreprise

WWW.LESAFFAIRES.COM/GUIDETECHNO

PROCESSUS D'AFFAIRES — GUIDE TECHNO — LES AFFAIRES.com

DISTRIBUTION — BIEN GÉRER LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT, C'EST PAYANT
E-FABRICATION — L'AVENIR DU QUÉBEC SE JOUE DANS LA E-FABRICATION
CRM — PENSEZ AUX EMPLOYÉS LORS DE L'IMPLANTATION

Passez à l'action
lesaffaires.com/guidetechno

Microsoft Business Solutions

EN MANCHETTE

L'année où RONA est devenue la plus grande au Canada

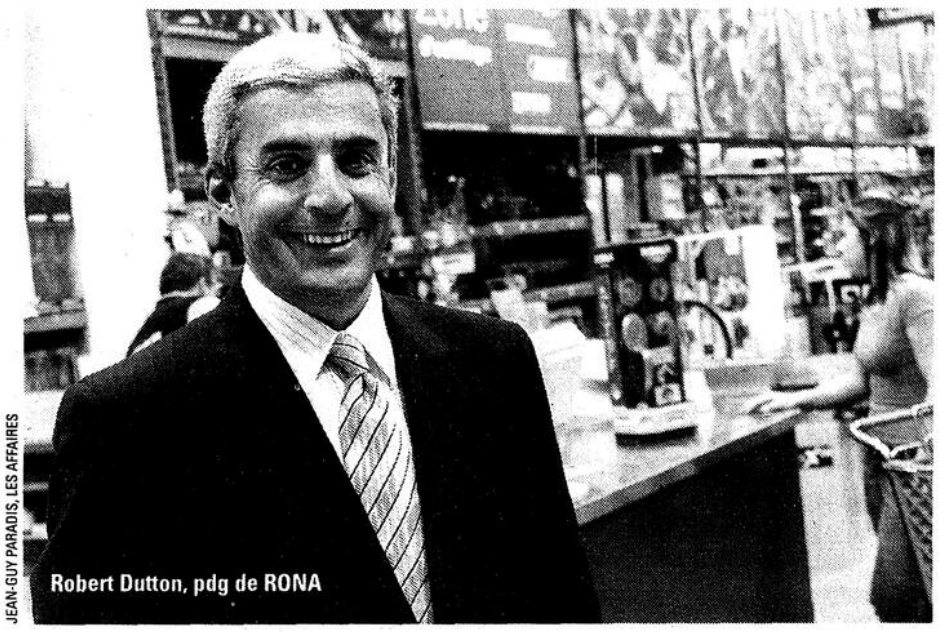
Le nouveau géant de la rénovation est choisi *Entreprise de l'année du journal LES AFFAIRES*

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

La désignation annuelle du titre d'*Entreprise de l'année du journal LES AFFAIRES* vise à mettre en valeur une entreprise qui s'illustre par sa performance exceptionnelle et à reconnaître le dynamisme des entreprises faisant affaires au Québec.

La lauréate se démarque par sa croissance, son innovation et sa rentabilité. Son excellence contribue de façon remarquable à l'économie québécoise.

Le choix de l'entreprise de l'année est fait par l'équipe de rédaction des AFFAIRES de façon totalement indépendante.



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Robert Dutton, pdg de RONA

Ce sont **Rolland Dansereau** et **Napoléon Piotte,** les deux fondateurs et figures emblématiques de l'entreprise qui seraient surpris : **RONA** est devenue, en 2003, le plus important détaillant et distributeur canadien d'articles de quincaillerie, de rénovation et de jardinage au pays.

Avec l'acquisition remarquée de **Réno-Dépôt/The Building Box** au printemps 2003, son réseau regroupe maintenant pas moins de 528 magasins et 20 000 employés, et engrange des ventes de 3,9 milliards de dollars (G$) par année.

Profitant d'une rare effervescence dans le marché immobilier, l'entreprise québécoise a vu ses parts du marché canadien croître de 6,8 % en 1999 à 14 %, se retrouvant ainsi nez-à-nez avec l'américaine **Home Depot,** sa grande rivale et chef de file incontesté de la rénovation ailleurs au pays.

Se tenir prête pour une acquisition

En entrevue, son président, **Robert Dutton,** a peine à cacher sa fierté devant le fil des événements de la dernière année, l'une des plus importantes des 65 ans d'existence de RONA. D'autant plus que, dans les faits, la petite histoire de l'achat de Réno-Dépôt a commencé presque un an auparavant, par un coup de dés.

Dès l'annonce de l'acquisition de **Castorama** par la britannique **Kingfisher,** en mai 2002, Robert Dutton commence à placer ses cartes. « En lisant la nouvelle, dit-il, j'étais convaincu que l'acquéreur ne supporterait pas le plan de développement international de Castorama. C'est à ce moment précis, faisant le pari que Réno serait vendue, que nous décidions de faire un premier appel public à l'épargne [novembre 2002]. »

Finalement, au début de 2003, lorsque RONA est invitée à présenter une offre d'achat, l'entreprise est prête : elle a un prix en tête et des liquidités en poche. Le 23 avril, la transaction de 371 M$ est finalement conclue et reçoit, six mois plus tard, l'aval du **Bureau de la concurrence.**

Une transaction qui, malgré son importance, a été somme toute plus facile à réaliser, avoue Robert Dutton, que les deux précédentes, celles de **Cashway** (66 magasins en Ontario), conclue en mars 2000, et celle de **Revy Home Centres** (51 magasins dans cinq provinces), en juin 2001. Pour acquérir Revy et ses quatre bannières (*Revy Home Centres, Revelstoke Home Centres* et *Lansing Buildall*), l'entreprise avait eu besoin de la participation de la **Société générale de financement du Québec** (SGF), de **Capital d'Amérique CDPQ** et de la française **ITM Entreprise.**

Des synergies de 35 M$

Reste évidemment, comme dans toutes les transctions, le périlleux travail d'intégration, une tâche qui, étonnamment, dans le cas de Réno-Dépôt, semble plus difficile à réaliser. « Malgré un réseau plus étendu, la culture de Revy était plus semblable à celle de RONA et celle de Réno-Dépôt, construit essentiellement autour d'un seul format de magasins », dit Robert Dutton.

Huit mois après l'acquisition, l'entreprise estime tout de même avoir réalisé 90 % de l'intégration. À terme, soit avant la fin de 2004, des économies de synergie de l'ordre de 35 M$ sont promises.

Un grand pas dans cette direction a été accompli par le lancement en cours d'année d'une première campagne publicitaire nationale et l'instauration d'une dénomination commune (RONA) pour l'ensemble de ses enseignes (*Revy, Revelstoke, Cashway, Lansing, Building Box*), à l'exception de *Botanix* et *Réno-Dépôt.*

Les synergies administratives, de distribution et de marketing étant complétées, RONA s'affaire maintenant à renégocier de nouveaux plateaux de rabais de volume avec ses fournisseurs. Des économies de 25 M$ par année sont espérées de ces négociations.

Donald O'Hara, vice-président exécutif de l'**Association des détaillants de matériaux de construction du Québec** (ADMCQ) confirme que, comme pour ce qui est de **BMR** ou de **Wal-Wart,** le pouvoir de négociation de RONA vis-à-vis ses fournisseurs est chaque jour un peu plus grand. « Mais il ne met personne à la rue. Son attitude n'est pas perçue comme arrogante. Ce sont les affaires et les fournisseurs le comprennent. »

La conquête de l'Ouest

Pendant ce temps, l'entreprise la plus admirée des Québécois, selon **Léger Marketing,** a trouvé le temps de construire, au coût de 30 M$, un centre de distribution de 320 000 pi² à Calgary afin de réduire ses coûts d'inventaire et de faciliter son expansion dans l'Ouest du pays.

Une croissance qui viendra à coup d'ouvertures de magasins, d'acquisitions de chaînes régionales (*Totem, Windsor Plywood,* etc.) et de recrutement de marchands indépendants. Le terrain est fertile : il existe de 25 à 30 groupes de 5 à 15 magasins chacun. Là où les acquisitions ne seront pas possibles, RONA vise le recrutement.

Grâce à sa stratégie de bannières multiples, RONA se considère mieux outillée que Home Depot pour occuper le terrain de l'Ouest en dehors des grands marchés. Résultat : elle vise le recrutement de 50 marchands et l'ouverture de 10 magasins, dont 5 grandes surfaces capables d'augmenter ses ventes de quelque 500 M$ en 2004.

Une quinzaine de marchands de l'Ouest ont déjà joint les rangs de la québécoise depuis le début de l'année, mais là où des groupements d'achat tels **Home Hardware, Castle Building Supply** et **ILDC** sont tous puissants, on sait déjà que le travail de recrutement ne sera pas une partie de plaisir.

Maintenir le rythme ?

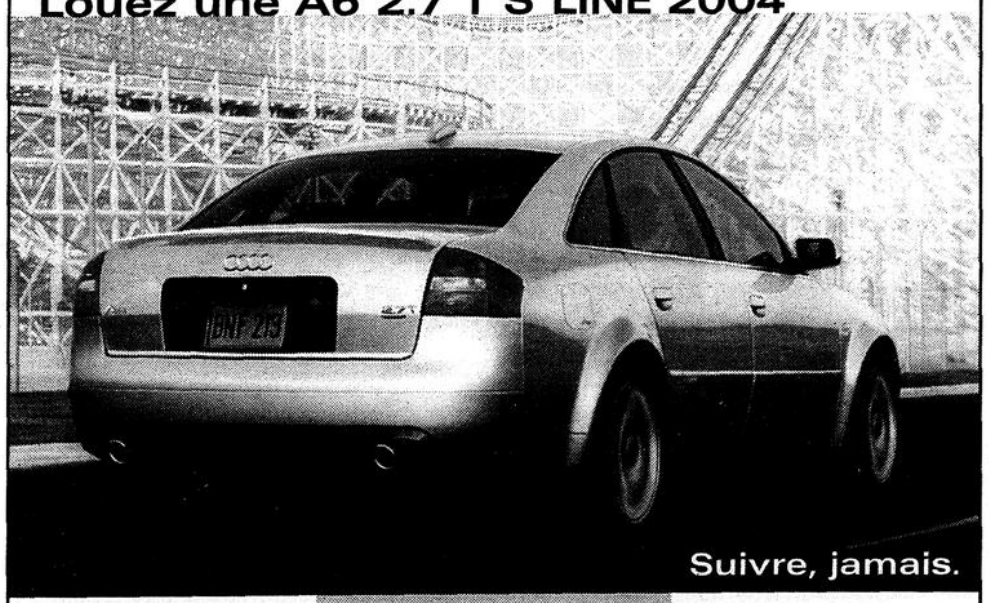
Avec les taux d'intérêt hypothécaires qui commencent à grimper, on peut se demander si RONA saura maintenir le rythme.

Benoît Caron, analyste chez **Canaccord Capital,** croit que oui, bien que les grands travaux de rénovation ralentiront. Grâce à l'importance de ses services de décoration et de jardinage, RONA pourrait être moins touchée par les cycles économiques que Home Depot.

Robert Dutton estime que le vieillissement des logements existants (65 % ont plus de 20 ans), le départ des enfants des baby-boomers, la popularité grandissante de l'horticulture et même l'augmentation du prix de l'essence continueront de jouer en sa faveur.

Avec une telle attitude, plusieurs s'interrogent sur ce qui retient RONA d'exporter son modèle au sud de la frontière. « La confiance règne, c'est vrai. Mais il est encore trop tôt pour s'aventurer aux États-Unis, un marché au moins aussi fragmenté que celui du Canada, estime **Anthony Zicha,** analyste chez **Scotia Capital.** Le potentiel y est grand, mais pas avant d'avoir occupé suffisamment de terrain au Canada, chose qui ne devrait être faite avant encore trois ou quatre ans. » ■

Louez une A6 2.7 T S LINE 2004



Suivre, jamais.

à 0% de financement*

Les Automobiles Popular
5441, rue Saint-Hubert
Montréal
(514) 274-5471
www.popularaudi.com

Audi

*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance Automobiles Popular. Jusqu'au 5 juillet, taux de financement à la location de 0 % sur toutes les A6 (sauf les RS6), location de 36 mois. Montant calculé en fonction du PDSF de la Audi A6 2.7 T S line berline 2004 de 66 930 $, incluant l'Ensemble supérieur et l'Ensemble climatique. Taxes, immatriculation, droits, inspection de prélivraison, frais administratifs (y inclus les frais d'inscription, jusqu'à 46 $, au Registre des droits personnels et réels mobiliers), assurances et autres options en sus. Livraison avant le 5 juillet 2004. Frais de 0,25 $/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution du concessionnaire requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Demandez les détails au concessionnaire. « Audi », « quattro », « A6 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « S line » est une marque de commerce de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. « Avantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2004. †Pour en savoir plus sur Audi et l'Avantage Audi, voyez un spécialiste chez Les Automobiles Popular composez le 514 274 5471 ou visitez-nous à l'adresse popularaudi.com

La concurrence demeure féroce, mais RONA est bien en selle

L'américaine Home Depot lui livre une lutte sans merci dans le créneau des magasins entrepôts

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

RONA a beau faire flèche de tout bois, la québécoise continue de faire face à une concurrence féroce qu'elle ne peut sous-estimer.

Au premier chef, le géant américain **Home Depot** lui livre une lutte sans merci dans le créneau des magasins-entrepôts (de 90 000 à 160 000 pi²), celui-là même qui explique sa croissance des dernières années.

RONA compte maintenant 63 de ces grands magasins, 23 de plus qu'en 2001. En 2003, ils ont été responsables de pas moins de la moitié (53 %) de ses ventes de 3,9 milliards de dollars (G$).

Surtout au Québec

Cette lutte est surtout visible à l'extérieur du Québec, dans l'Ouest en particulier, où RONA doit encore faire ses preuves. C'est que malgré une part de 14 % du marché canadien, les ventes de RONA sont encore concentrées (55 %) au Québec, souligne **Kathleen Kent,** analyste chez **BMO Nesbitt Burns Research.**

Qu'à cela ne tienne, **Robert Dutton,** président de RONA, poursuit ses efforts afin d'occuper au plus vite le maximum de territoire, là où Home Depot ne l'occupe pas déjà. Mais comme l'espace commence à manquer et que le marché des grandes surfaces approche de la saturation, plusieurs s'entendent pour dire que RONA demeure tout de même en bonne posture.

Home Depot a beau faire l'essai d'un nouveau concept de magasins urbains, deux fois moins grands que ses magasins-entrepôts, plusieurs observateurs dont **Michael McLarney,** éditeur de *Hardlines,* un bulletin électronique spécialisé dans l'industrie, donne l'avantage à la québécoise. « Il est certain que Home Depot ne se laissera pas doubler sans réagir. Mais pour l'instant, dit-il, RONA a l'avantage d'être le seul à ne pas avoir mis tous ses œufs dans le même panier. »

Plusieurs axes de développement

En effet, contrairement à ses concurrentes, RONA possède un modèle de développement multiple, avec trois formats de magasins (grande surface, traditionnel et spécialisé), trois types de propriété (affiliation, franchise et *corporatif*), trois modes de croissance (ouverture, acquisition, recrutement).

Cette flexibilité lui confère une longueur d'avance lorsque vient le temps d'occuper les marchés moins densément peuplés, avec des magasins de moindre taille et là où les marchands indépendants sont rois.

Il importe de réaliser que malgré la vague de consolidation des dernières années, le marché de la rénovation demeure très fragmenté. Outre les quatre grands, la moitié (47 %) des 28 G$ de dépenses de rénovation au pays en 2003 est allée dans les poches de 5 000 marchands indépendants. Ces marchands constituent autant d'occasions de croissance pour RONA.

Mais pour en profiter, cette dernière devra surmonter la résistance de plusieurs, dont **Home Hardware,** le plus important regroupement de type coopératif au Canada, fort de près d'un millier de magasins. Selon **Anthony Zicha,** de **Scotia Capital,** sa présence partout et son appartenance à **Alliance International LLC,** le même regroupement d'achat que RONA, fait de lui un compétiteur très sérieux.

Lowe's reste aux États-Unis.. pour le moment

Heureusement, l'intrusion au Canada de l'américaine **Lowe's,** la plus importante concurrente de Home Depot aux États-Unis, semble hors de question pour le moment, selon les analystes. Lowe's demeure encore absente de 12 États américains. Elle y concentrera ses énergies avant de venir au Canada, pense M. Zicha.

C'est aussi l'avis de Robert Dutton, qui précise que lors de ses deux émissions publiques (en 2002 et en 2003), la moitié des investisseurs provenaient des États-Unis. « Ces gens-là connaissent le marché et Lowe's en particulier, dit-il. S'ils s'attendaient à voir arriver Lowe's au Canada, ils n'auraient pas investi dans RONA aussi massivement. »

Cette réalité semble lui donner la marge de manœuvre nécessaire pour recruter 150 marchands d'ici 2006 et faire grimper, comme elle le désire, ses parts de marché de 14 à plus de 22 % d'ici la fin de 2007. ■

L'année RONA

20 février 2003 > RONA lance la bannière *RONA Building Centre.*

23 février 2003 > RONA annonce l'acquisition du réseau de magasin Réno-Dépôt/The Building Box.

13 mars 2003 > RONA lance la première campagne publicitaire nationale de son histoire.

3 juin 2003 > RONA réalise une émission d'actions du trésor de 149 669 625 $.

12 juin 2003 > RONA amorce la construction d'un centre de distribution de 320 000 pi² à Calgary, en Alberta; un investissement de 30M$.

10 septembre 2003 > RONA complète l'acquisition de Réno-Dépôt à la suite de l'approbation du Bureau de la concurrence.

5 novembre 2003 > RONA inaugure un magasin RONA Home & Garden de 120 000 pi² à Kingston, en Ontario.

19 décembre 2003 > Le titre "RON" est inscrit à l'indice composé S&P/TSX.

19 janvier 2004 > RONA recrute ses deux premiers magasins dans l'Ouest canadien.

12 février 2004 > RONA ouvre un magasin RONA Home & Garden de 140 000 pi² à Edmonton, en Alberta.

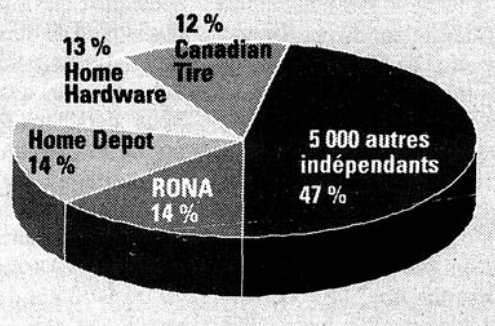
16 mars 2004 > RONA lance son nouveau concept de magasin de proximité de 35 000 pi², RONA Le Rénovateur et RONA Home Centre.

12 avril 2004 > RONA donne à ses magasins The Building Box de l'Ontario le nom RONA Home & Garden. Au Québec, le nom Réno-Dépôt est conservé jusqu'à nouvel ordre.

Avril–mai 2004 > RONA ajoute 10 points de vente à son réseau par le recrutement de marchands indépendants dans l'Ouest, en Ontario et au Québec.

SOURCES : RONA, LES AFFAIRES
TABLEAU : LES AFFAIRES

Marché canadien de la quincaillerie-rénovation (28 G$ en 2003)

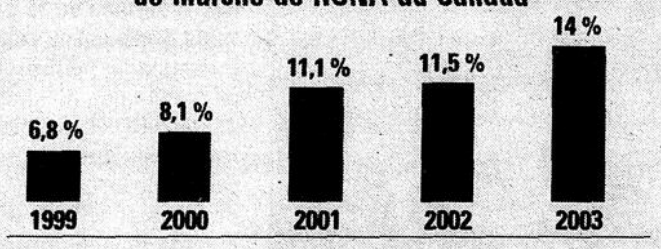


RONA en chiffres

Année de fondation	1939
Nombre de magasins	528
Nombre de pi² de surface	12 M
Ventes annuelles	3,9 G$ en 2003
Nombre d'employés	20 000[1]

1 15 000 en excluant les magasins affiliés.

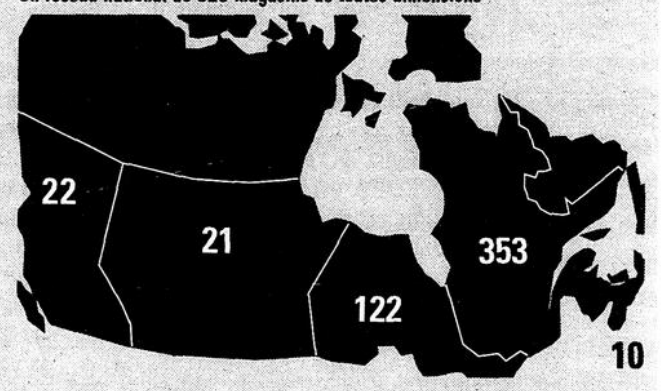
Évolution de la part de marché de RONA au Canada



SOURCE : RONA

La planète RONA

Un réseau national de 528 magasins de toutes dimensions



DIFFÉRENTES ENSEIGNES	VENTES 2003
Grandes surfaces (63 magasins)	**2,1 G$**
> RONA L'Entrepôt/RONA Home & Garden (90 000 à 165 000pi²)	
> Réno Dépôt	
> RONA Le Régional (50 000 à 95 000 pi²)	
Magasins traditionnels (291 magasins)	**1 G$**
> RONA Le Quincaillier/RONA Hardware (5 000 à 25 000 pi²)	
> RONA Le Rénovateur/RONA Home Centre (5 000 à 60 000 pi²)	
> RONA L'express (2 000 à 3 000 pi²)	
Magasins spécialisés (174 magasins)	**800 M$**
> RONA Cashway	
> RONA Lansing	
> RONA Building Centre	
> RONA L'express Matériaux	
> Botanix	
Total > 528 magasins	**3,9 G$**

TABLEAU : LES AFFAIRES

RONA se veut un titre de croissance

Le détaillant de déco-rénovation dit pouvoir faire mieux que les attentes de croissance annuelle de 10 à 15 % des analystes

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental

Les architectes de **RONA** (Tor., *RON*, 29,45 $) sont si convaincus de la solidité de leur modèle d'entreprise qu'ils refusent même de porter l'étiquette « cyclique » généralement associée aux titres du secteur de l'habitation.

« RONA se définit comme un titre de croissance pur et compte déjà plusieurs amateurs de ce type de placement parmi ses actionnaires institutionnels », a dit en entrevue **Claude Guévin,** premier vice-président et chef de la direction financière de RONA.

Sa double personnalité de détaillant et de distributeur, ses magasins multi-formats et son expansion par acquisitions et par recrutement de membres forment un modèle d'affaires éprouvé qui a passé l'épreuve du temps, affirme M. Guévin.

Ses sources de croissance sont nombreuses et lui permettront de livrer à ses actionnaires une progression soutenue de ses revenus et de ses profits, peu importe la trajectoire des taux d'intérêt ou du marché immobilier, assure le chef des finances.

Doubler les profits en cinq ans

Les analystes misent sur une progression annuelle de l'ordre de 10 à 15 % de ses profits, sans l'effet des acquisitions éventuelles. À ce rythme, les profits triplent à tous les cinq ans. RONA croit qu'elle peut faire encore mieux, étant donné sa performance de plus de 24 % par année depuis 1993.

Une telle confiance des dirigeants nourrit des attentes que la société devra satisfaire pour enrichir ses actionnaires, reconnaît Ed Ho, gestionnaire chez **Goodman & Co.** Son coeur boursier battra à la mesure de ses résultats financiers.

Anthony Zicha, analyste chez **Scotia Capital,** fait écho à aux perspectives de M. Guévin. Il juge la société « bien positionnée dans un marché en croissance en raison de la variété de ses formats de magasins, ses enseignes multiples et sa structure de propriété flexible ». Il prévoit des profits de 2 $ en 2004 et de 2,25 $ en 2005, soit une croissance de respective 56 % et de 12,5 %. Il fixe sa cible à 36 $.

Benoît Caron, analyste chez **Canaccord Capital,** voit aussi le titre de RONA atteindre 36 $ d'ici un an et en recommande l'achat. Selon lui, RONA bénéficie non seulement du boom immobilier, mais aussi de véritables tendances de fond telles que le vieillissement du parc de maisons, le *cocooning* et le déplacement des achats des consommateurs des grands magasins tels que **Sears** (Tor., *SCC*, 17,50 $) vers les détaillants spécialisés comme RONA.

Dans un horizon de 3 à 5 ans, il estime que RONA peut accroître ses profits à un rythme annuel de 7 à 8 %, exception faite des acquisitions. C'est une cadence près de deux fois supérieure à celle de son industrie. « Il y a encore beaucoup de place à l'amélioration de ses marges grâce à son pouvoir d'achat accru et à l'amélioration de l'efficacité des magasins acquis ou recrutés. »

En revanche, il considère comme ambitieux l'objectif de part de marché de 25 % que RONA s'est fixé : « S'ils réussissent, ce serait un fait d'armes quasi inégalé au Canada dans le commerce de détail. » Il rappelle que RONA a doublé ses parts de 7 à 14 % depuis 1999 grâce à trois grosses acquisitions. « Il reste beaucoup moins de fruits mûrs à cueillir, d'où leur stratégie d'accélérer de nouveau l'ouverture de magasins et le recrutement », dit-il.

Combattre l'effet boursier

Chez **Montrusco Bolton,** l'analyste principal **Jean-Sébastien Garant** aime le modèle d'entreprise et la performance financière de la société dont sa firme est actionnaire. Il craint que son titre manque de souffle même si ses profits sont à la hauteur des attentes. « Il est difficile d'envisager une expansion de son multiple cours-bénéfice quand les taux d'intérêt montent et que la Bourse cherche à prévoir le mûrissement du cycle de l'habitation », dit-il.

En outre, il jettera un coup d'oeil attentif aux résultats de la société à partir du quatrième trimestre de 2004 pour mieux saisir le portrait de RONA après l'effet de **Réno-Dépot.**

Robert Beauregard, gestionnaire chez **Gestion de portefeuille Natcan,** a aussi des actions de RONA en portefeuille. « C'est une excellente compagnie qui a encore beaucoup de potentiel de croissance. Si elle réalise ses ambitions de doubler ses ventes à 7 milliards de dollars (G$) d'ici fin 2007, l'action devrait continuer à faire belle figure. »

Il ajoute toutefois qu'il lui sera plus difficile d'échapper au cycle économique que par le passé, alors qu'elle grandissait à un rythme accéléré à partir d'une base plus petite. « Si les taux montent de 1 %, l'effet sur RONA sera modeste. Par contre, si les taux grimpent de 3 à 4 %, c'est une autre histoire », affirme M. Beauregard.

James Durran, analyste à la **Financière Banque Nationale,** a récemment réduit de 10 %, soit de 15 à 13,5 fois, le multiple des profits qu'il applique à RONA, résultant en un cours cible de 32 $, soit 2 $ de moins que sa cible précédente.

En revanche, les récents plans d'expansion de la société l'ont incité à hausser de 1,95 $ à 2,05 $ ses prévisions de profits pour 2004, et de 2,26 à 2,38 $ celles de 2005. « Son titre recèle probablement peu de risque à la baisse, mais le phénomène de contraction de multiple pèsera sur son potentiel d'appréciation. RONA devrait toutefois mieux s'en tirer que ses comparables américains puisque son titre est déjà moins cher et que la croissance est supérieure », écrit-il.

Le phénomène strictement boursier d'ajustement à des taux plus élevés et de déplacement des investisseurs vers d'autres secteurs est déjà à l'oeuvre. Malgré la publication de résultats records à son premier trimestre, l'action de RONA a perdu 4,6 % depuis le début de l'année et 15,6 % de son sommet de 35 $ en février.

M. Caron estime que RONA se défendra mieux que ses semblables américaines au début de la période de hausse de taux en raison de sa moins grande sensibilité aux ventes d'articles plus chers et de l'importance du secteur de la décoration.

« Sa taille intermédiaire lui confère un bon potentiel de croissance par acquisitions et recrutement qui devrait atténuer l'effet du marché. La démographie est encore en sa faveur, mais le cycle de croissance et la consolidation de son industrie sont plus avancés », fait valoir **Martin Dufresne,** analyste chez **Fiera Capital.**

Même s'il reconnaît que le prochain ralentissement économique sera un véritable test pour le modèle d'entreprise de RONA et de ses dirigeants, M. Caron croit la société beaucoup mieux capitalisée et aguerrie pour faire face à la musique.

Convaincre les sceptiques confère au titre un certain potentiel en soi. « Comment va-t-on y arriver ? En démontrant la qualité de notre modèle d'entreprise unique au pays », dit M. Guévin, qui estime qu'une cassure économique lui fournirait des occasions d'acquisitions.

Entre-temps, chaque province compte de 3 à 10 chaînes de 5 à 15 magasins chacune, réalisant un chiffre d'affaires de 50 à 100 M$. « De telles acquisitions sont efficaces et offrent des synergies rapides et une expertise locale. C'est moins spectaculaire que Réno-Dépôt, mais l'impact est immédiat. » ■

RONA

Les principaux actionnaires parmi les dirigeants et les administateurs[1]

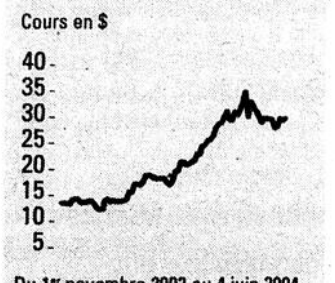
> Robert Dutton, président et chef de la direction	333 000 actions
> André H. Gagnon, président du conseil et marchand	245 000 actions
> Jean-Guy Hébert, marchand et administrateur	153 000 actions
> Simon Cloutier, marchand et administrateur	114 000 actions
Principal actionnaire institutionnel	
> Fidelity	10,14 % des actions

1 Le 28 décembre 2003, les administrateurs et les hauts dirigeants de RONA détenaient 1,12 M d'actions, ou 2 %.

SOURCES : RONA ET FIDELITY INVESTMENTS

En Bourse

(Tor., RON, 29,45 $)



Du 1er novembre 2002 au 4 juin 2004

SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

La trajectoire boursière

> 5 novembre 2002 > Entrée en Bourse à 13,50 $ (émission de 150,1 M$)[1]
> 23 avril 2003 > RONA annonce l'achat de Réno-Dépôt pour 371 M$
> 3 juin 2003 > Deuxième émission à 16,75 $ (149,7 M$)[2]
> 19 décembre 2003 > Le titre accède à l'indice S&P/TSX
> 18 février 2004 > L'action atteint un sommet de 35 $

1 Quelque 74 % de l'émission est souscrite par des investisseurs institutionnels canadiens et américains.

2 ITM Entreprises SA a aussi vendu 3,4 M de ses actions pour 57 M$.

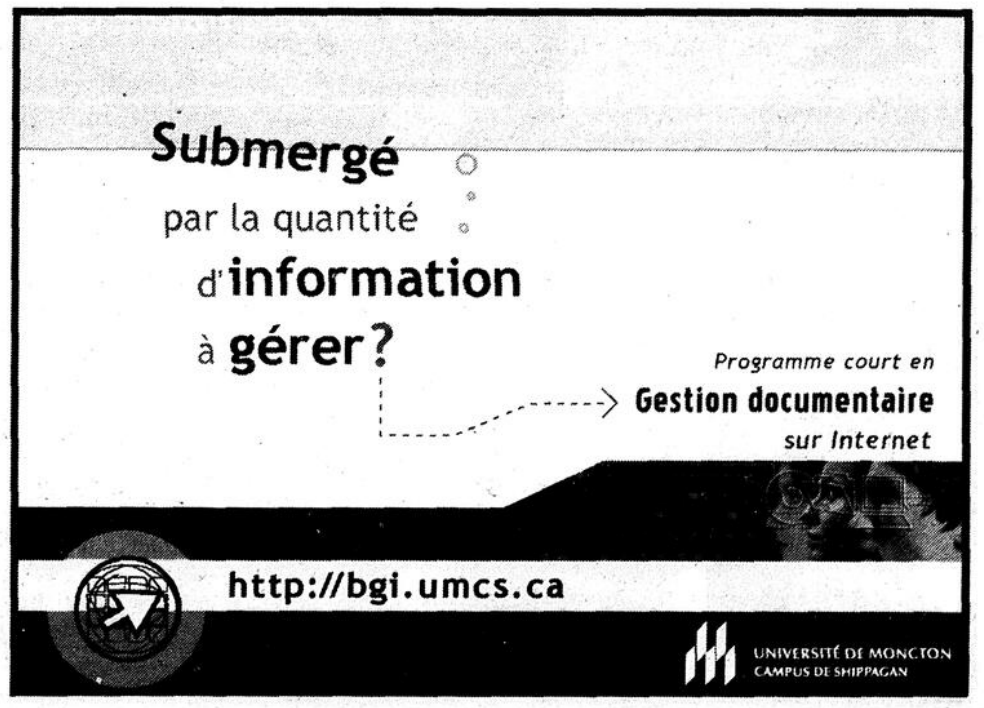
TABLEAU : LES AFFAIRES

La croissance de RONA et de ses semblables

	Profits par action[1] 2004 (p)	2005 (p)	Croissance des profits attendue 2003-2005[1]	Multiple cours-bén.[2] 2004	2005
RONA, RON	2,05 $	2,38 $	28,6 %	13,7 x	11,8 x
Canadian Tire, CTR.A	3,27 $	3,71 $	10,8 %	13,9 x	12,2 x
Home Depot, HD	2,17 $ US	2,48 $ US	14,9 %	16,0 x	13,9 x
Lowe's, LOW	2,77 $ US	3,42 $ US	20,9 %	18,5 x	14,9 x
Moyenne			18,8 %	15,5 x	13,2 x

1 Consensus des profits des analystes. 2 En date du 18 mai.

SOURCE : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE TABLEAU : LES AFFAIRES



ACTUALITÉ
ET ANALYSE

La Banque du Canada à la rescousse de la Royale

Elle a dû lui avancer 800 M$ pour qu'elle s'acquitte de ses obligations de compensation

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

« Le plus grand risque qui menace le système bancaire canadien, c'est l'informatique », admet sans hésiter **Jean Turmel**, président, trésorerie et marchés des capitaux, de la **Banque Nationale**.

Et ses collègues de la **Banque Royale** en ont probablement eu un avant-goût la semaine dernière lorqu'une mise à jour de son système informatique a mal fonctionné. En effet, ce simple raté a forcé la **Banque du Canada** à lui avancer plus de 800 M$ le mardi 1er juin pour qu'elle puisse faire face à ses obligations de compensation envers les autres membres du système canadien de compensation.

Rappelons que la Banque Royale s'est retrouvée le lundi 31 mai dans l'impossibilité d'enregistrer les transactions effectuées par ses clients à la suite de difficultés subséquentes à une mise à jour de routine de certains éléments de base de son système informatique.

Même si le risque n'est pas nécessairement systémique, les coûts reliés à des défaillances informatiques dans le système bancaire peuvent être énormes, a expliqué aux AFFAIRES M. Turmel.

Le système des paiements n'a pas été touché, et aucune incidence sur les taux d'intérêt n'a été perçue depuis le début de la crise à la Banque Royale. Mais la Banque du Canada a dû intervenir énergiquement.

Accident de parcours ou prélude à une défaillance plus grave ?

Tous les soirs, les membres de la chambre de compensation, principalement les banques et le **Mouvement Desjardins**, se rencontrent afin de régler leurs comptes. Chaque institution présente les traites tirées sur toutes les autres institutions qu'elles ont eu à payer durant la journée afin de se faire rembourser, et de payer aux autres les traites tirées sur elle.

Par exemple, supposons que vous déposez dans votre compte à la Banque Royale votre chèque de salaire que votre employeur a émis à partir de son compte à la Banque Nationale. La Banque Royale créditera votre compte, mais elle se présentera ensuite à la chambre de compensation et demandera à la Banque Nationale de la rembourser.

Parfois, une banque peut se retrouver avec un montant à payer plus élevé que le montant qu'elle doit recevoir, et peut ne pas avoir les liquidités nécessaires. Lorsqu'un déséquilibre de la sorte se produit, la Banque du Canada fournit temporairement les liquidités à l'institution en besoin.

Les ratés informatiques de la Banque Royale ont fait en sorte qu'elle n'avait pas les données lui permettant de réclamer aux autres institutions tout ce qui lui était dû. Par conséquent, elle manquait de liquidités pour payer ce qui lui était réclamé.

Et le problème était sérieux. En effet, on trouve dans les chiffres fournis par la Banque du Canada, au poste « prises en pension spéciales », un montant de 805 M$ le 1er juin, et de 315 M$ le 2 juin.

Ces prises en pension spéciales sont en fait des prêts en échange de titres donnés en garantie que la Banque du Canada consent aux membres de la chambre de compensation aux prises avec un manque de liquidités.

Mais il n'est pas fréquent qu'une telle mesure soit utilisée, encore moins pour un montant aussi élevé, dit une source bien informée. Et la coïncidence serait trop forte pour que cela puisse être relié à autre chose que les difficultés éprouvées par la Banque Royale.

Incident de parcours

Les problèmes informatiques de la Banque Royale sont-ils un simple incident de parcours ou plutôt un prélude à une défaillance beaucoup plus grave à venir ?

« L'informatique remplace maintenant presque entièrement le papier, et la Banque du Canada doit se préoccuper de la dépendance du système bancaire à ces réseaux informatisés », explique **Stéfane Marion**, chef économiste adjoint à la **Financière Banque Nationale**. Un problème informatique majeur dans le système bancaire pourrait causer un arrêt total des marchés financiers. Mais aussi, une défaillance du système informatique de la Banque du Canada pourrait avoir des conséquences très graves, craint l'économiste.

La *Loi sur la compensation et le règlement des paiements* confie à la Banque du Canada la surveillance des systèmes de paiement du pays aux fins de maîtrise du risque systémique, c'est-à-dire les effets d'entraînement que produirait l'incapacité d'une institution d'honorer ses obligations, indique **Annie Portelance**, consultante en communications aux Affaires publiques de la Banque.

« Mais seules les institutions financières elles-mêmes pourront répondre aux questions concernant leurs propres systèmes », dit-elle.

Au moment de mettre sous presse, plusieurs interrogations subsistaient quant à la portée du problème de la Banque Royale. ■

La RBC a-t-elle bien réagi ?

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Sur le plan de la gestion de crise, la **Banque Royale du Canada** a été plutôt lente à réagir, estime un expert en relations publiques.

« Les dirigeants de la plus grande banque au pays ont raté une belle occasion de prendre les devants », commente **Jacques Labrie**, vice-président principal chez **Weber Shandwick**, à Montréal.

M. Labrie déplore qu'il ait fallu que les journalistes posent des questions pour que la banque s'exprime publiquement au sujet des problèmes qu'elle a connus. Et qu'elle ait attendu avant de publier des publicités dans les journaux.

« Si elle avait été mon client, j'aurais envoyé de la pub dans le système dès le début, disant : on ne sait pas ce qui s'est passé mais on s'en occupe », indique M. Labrie.

« Comme elle a attendu, explique le spécialiste, la banque donne l'image d'être en réaction, plutôt que de communiquer un message de leader – ce qu'elle est pourtant, puisqu'elle compte le plus grand nombre de clients. Une attitude plus *proactive* lui aurait permis de rappeler qu'elle est un leader, et que l'expérience qu'elle venait de vivre lui permettra d'offrir un service encore plus fiable et supérieur à celui de ses concurrentes. »

Du bon travail

L'opinion de M. Labrie n'est toutefois pas partagée par le consultant en communication **Yves Dupré.**

Selon lui, la crise a été très bien gérée. « La vice-présidente elle-même, **Micheline Martin,** responsable du Québec, est venue à la télévision pour parler du problème. Elle a rassuré les gens en leur disant : votre argent est toujours là. »

« Souvent, poursuit M. Dupré, on essaie d'expliquer comment le système marche et là, on perd tout le monde. On risque alors de perdre la confiance du public. Or, Mme Martin ne s'est pas embourbée dans des explications », estime-t-il. Le fait que la publicité n'ait paru que 24 heures après l'apparition de Mme Martin à la télé a été une bonne chose, selon lui. « Cela vient consolider les positions prises jusque là. » À son avis, la confiance du public n'a pas été ébranlée et les problèmes n'auront aucune incidence sur la réputation de la banque. M. Dupré était, jusque voilà trois semaines, président de **BBDS Weber Shandwick,** mais il vient de quitter la boîte dont le nom a été changé pour **Weber Shandwick.** ■ **S.D.**

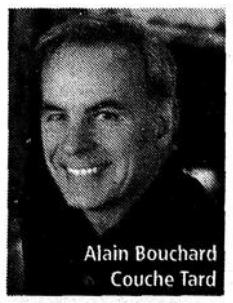
CPQ Conseil du patronat du Québec

LES LAURÉATS DU CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC
LORS DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DU 10 JUIN 2004

CLUB DES ENTREPRENEURS DU CPQ

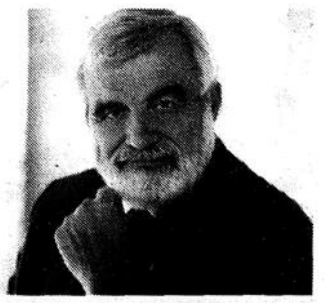
Le Club des entrepreneurs du CPQ souligne annuellement l'apport exceptionnel d'entrepreneurs québécois au développement économique du Québec. Il a accueilli ses deux nouveaux membres.

Madeleine Paquin
Logistec Corporation


Alain Bouchard
Couche Tard

PRIX DE CARRIÈRE

M. Bernard Lemaire, président du conseil d'administration de Cascades et président du conseil d'administration de Boralex inc. a reçu le Prix de carrière 2004 du Conseil du patronat du Québec pour l'ensemble de sa carrière



ASSOCIATION DE L'ANNÉE

CATÉGORIE SERVICES AUX MEMBRES
La Fédération québécoise des municipalités

FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES MUNICIPALITÉS

Des entreprises clientes de la Banque Royale laissées dans l'ignorance

Des ratés informatiques paralysent la plus importante banque au Canada

514.282.1200
www.agentsolo.com
AgentSolo.com
INFORMATIQUE ■ COMMUNICATION ■ MULTIMÉDIA ■ RÉDACTION ■ ET PLUS!
5000 PROFESSIONNELS PRÊTS À SOUMISSIONNER.

Dominique Froment et François Normand
dominique.froment@transcontinental.ca

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Un problème survenu lors d'une mise à jour d'un logiciel serait à l'origine de la panne qui a touché les clients de la Banque Royale.

Des entreprises clientes de la **Banque Royale du Canada** reprochent à l'institution de ne pas les avoir assez informées pendant la crise provoquée par des ratés de son système informatique.

« Nous n'avons pas obtenu beaucoup d'information de la Banque Royale », dit **Marie-Claude Bacon,** porte-parole de **METRO.** Le détaillant a rapidement réagi en offrant à ses employés une avance de fonds dès le vendredi matin 4 juin.

Jocelyne Schnupp, contrôleuse chez **Interlag,** de Saint-Léonard qui emploie 20 personnes dans le secteur de la construction, a appris le problème par des employés. « Jamais la Banque ne nous a téléphoné pour nous en informer. »

Même si la PME est une cliente de la Royale, ses dirigeants n'en savaient pas plus sur ses problèmes que ce qu'ils pouvaient lire dans les journaux ou entendre à la télévision. « Apparemment, quand les employés se présentaient à une succursale de la Banque Royale avec un talon de chèque, ils pouvaient obtenir une avance de fonds, mais je ne le savais pas. » Mardi matin, le 8 juin, soit une semaine après le début des difficultés informatiques, quelques employés n'avaient toujours pas été payés; l'employeur a dû avancer de l'argent.

Malgré ses 12 000 employés, **Transcontinental** n'a pas obtenu davantage d'information. « Les personnes à qui j'ai parlé à la Banque Royale ne semblaient pas en savoir plus que ce qui était écrit dans les journaux », affirme **Benoît Huard,** trésorier de la société éditrice du journal LES AFFAIRES.

Vendredi midi, M. Huard croyait avoir résolu le problème. Après des discussions avec la Royale, il avait été convenu que les employés de Transcontinental pourraient encaisser leur paie en se présentant avec un talon de chèque et deux pièces d'identité à une succursale de leur institution financière. Sinon, ils devaient pouvoir obtenir le même service à n'importe quelle succursale de la Royale, même sans être clients de l'institution. Il semble cependant que l'information ne se soit pas rendue dans les succursales; mardi midi, plusieurs employés de Transcontinental n'avaient pas encore été payés ou, au contraire, certains d'entre eux avaient reçu deux paies.

« Nous n'avons pas pris de mesures spéciales parce que la banque nous disait chaque jour que le problème serait résolu avant la fin de la journée », explique M. Huard.

Ultramar a aussi éprouvé des retards avec la paie de plusieurs employés. Tout est revenu à la normale le lundi 7 juin, explique le porte-parole **Louis Forget.** La pétrolière a cependant dû faire des avances de fonds à une dizaine d'employés.

Le personnel de la station de radio montréalaise **CKAC** a aussi été payé en retard, dit **Sylvie Lejour,** adjointe du contrôleur. Toutefois, l'entreprise n'a pas eu à faire d'avances de fonds. Le groupe **Astral Media,** propriétaire de CKAC, a aussi éprouvé des problèmes.

Abitibi-Consolidated a aussi été touchée par les problèmes informatiques de la Banque Royale, « mais rien de majeur », assure le porte-parole **Marc Osborne.** La papetière n'a pas eu à prendre de mesures spéciales, sauf en Colombie-Britannique où elle a négocié des heures d'ouverture prolongées avec une succursale de la Royale afin que ses employés puissent toucher leur paie. ■

Vérifiez votre crédit

Les personnes qui ont tiré des chèques ou préautorisé des retraits sans fonds à cause des problèmes informatiques de la **Banque Royale du Canada** devraient s'assurer que cela n'a pas eu d'effet négatif sur leur dossier de crédit.

« Par mesure de précaution, les consommateurs devraient communiquer avec leur institution financière et avec les agences de crédit **Equifax** et **TransUnion** et faire apporter les correctifs au besoin », précise **Louise Rozon,** directrice d'**Option consommateurs.**

Au **Mouvement Desjardins** et à la **Banque Nationale,** on affirme qu'il n'y pas lieu de s'inquiéter puisque les défauts de paiement dus aux problèmes informatiques de la Royale ne seront pas inscrits aux dossiers des clients. M^me^ Rozon conseille de communiquer également avec les différentes entreprises de service pour s'assurer qu'elles auront la même clémence. ■ **F.N.**

VOX POP

Les difficultés informatiques de la Banque Royale vous font-ils craindre pour la stabilité financière du pays ?

OUI ■ NON ■

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

VOTEZ SUR NOTRE SITE

LES AFFAIRES.com

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

RELAIS & CHATEAUX

Spa GIVENCHY

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

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

CMA

Comité administratif 2004-2005

Au cours de l'année 2004-2005, le Comité administratif de l'Ordre des comptables en management accrédités du Québec (CMA) se penchera notamment sur deux dossiers particulièrement stratégiques, à savoir la réingénierie de la profession comptable et le maintien des standards de qualité associés au titre de CMA.

L'Ordre regroupe près de 8 000 membres accrédités et candidats à la profession. Les CMA sont reconnus pour leur expertise en gestion stratégique et financière, grâce à laquelle ils créent de la valeur au sein des organisations de toutes tailles.

L'Ordre voit, pour ce faire, à ce que ses membres maîtrisent les pratiques émergentes touchant la mesure et l'amélioration de la performance organisationnelle. C'est de cette façon qu'il assure la protection du public, de même qu'en favorisant le maintien des standards élevés de la profession. Afin de mieux réaliser sa mission, l'Ordre privilégie l'écoute active de sa clientèle, la qualité, le leadership, l'éthique, l'esprit d'équipe, le dynamisme et l'innovation.

(De gauche à droite)
Administrateur nommé par l'Office des professions
André Bigué
Trésorière
Sylvie Raymond, CMA
Vice-présidente, Comptabilité, planification et information financière
AXA Assurances
Vice-président
Michel Verreault, CMA
Vice-président principal à la distribution
Desjardins Groupe d'assurances générales
Présidente
Josée De La Durantaye, FCMA
Associée principale
De La Durantaye Management inc.
Administrateur élu
René Garneau, FCMA
Vice-recteur, Administration et finances
Université du Québec à Trois-Rivières
Secrétaire
François Renauld, CMA
Président-directeur général
Ordre des CMA du Québec

CMA
ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

100 milliards de dollars d'actif pour Desjardins au Québec

Le Mouvement occupe maintenant la sixième place au Canada parmi les institutions financières

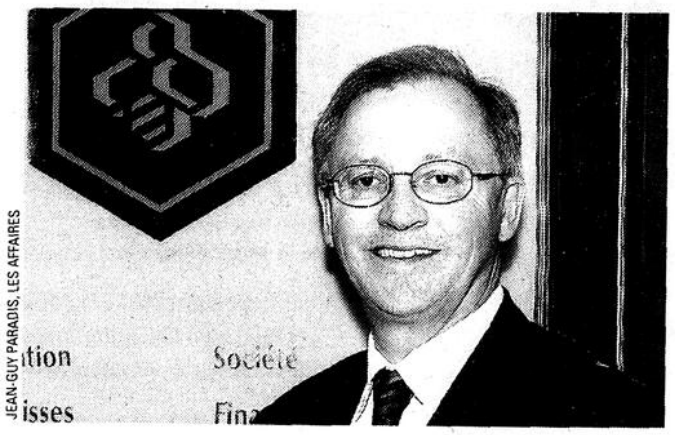
René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

C'est maintenant officiel : l'actif du **Mouvement Desjardins** vient de passer le cap des 100 milliards de dollars (G$) au Québec.

Les derniers états financiers annuels, publiés au printemps, montraient que la barre avait déjà été franchie, en comptant les activités hors-Québec.

Desjardins s'appuie maintenant sur un actif total de l'ordre des 102 G$, ce qui lui confère la sixième place parmi les institutions financières au Canada, et la première au Québec.

« C'est plus qu'un seuil psychologique, c'est une belle réalisation et un objet de fierté, déclarait il y a quelques jours **Alban D'Amours,** président et chef de la direction de Desjardins, en entrevue avec LES AFFAIRES. Après un peu plus de 100 ans d'existence, atteindre ce niveau des 100 G $ est tout à fait remarquable. »



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Alban D'Amours, président et chef de la direction de Desjardins, veut viser des clientèles non traditionnelles pour croître et améliorer la « rentabilité » de la coopérative.

Aux dires de M. D'Amours, l'ensemble des filiales du Mouvement ont contribué à cette croissance, mais c'est la performance des caisses qui se démarque le plus.

Le statut de numéro deux du président et chef de l'exploitation de la **Fédération des caisses, Bertrand Lafferière,** s'en trouve renforcé dans l'organigramme de Desjardins, qui vient d'être réaménagé une fois de plus.

Le rendement sur l'avoir de Desjardins se situe aujourd'hui à 15,8 %, en nette progression par rapport à l'an passé, alors qu'il n'était que de 12 %. Alban D'Amours s'en dit satisfait, mais il croit qu'il est essentiel de consolider cet élan.

Des excédents de 100 M$

C'est dans cet esprit qu'il a annoncé, il y a un mois, une nouvelle structure et un nouveau plan d'action pour aller chercher des profits (« excédents », selon le langage de la coopérative) additionnels de 100 M$.

Comment ? En utilisant mieux le capital disponible, en accord avec les normes internationales, en gérant plus efficacement les échanges de liquidités au sein du Mouvement et en intensifiant les efforts de mise en marché.

Ce dernier objectif explique en bonne partie la disparition comme entité de la filiale **Desjardins société financière** (responsable des assurances et des fonds de placement) et l'intégration de ses activités dans la Fédération des caisses.

Alban D'Amours entend d'ailleurs miser au maximum sur la capacité des caisses d'offrir de façon plus dynamique toute une gamme de produits d'épargne et de placement pour améliorer la rentabilité de Desjardins.

En même temps, il souligne que le Mouvement doit viser des clientèles non traditionnelles pour croître. Au Québec, on a fait en bonne partie le tour du jardin. De là les efforts pour percer au Canada anglais, à commencer par Toronto, et la main tendue aux allophones québécois. L'intérêt soutenu que l'on porte au marché des entreprises explique également le déploiement des centres financiers aux entreprises (CFE) aux quatre coins du Québec.

À qui le pouvoir ?

Tous ces efforts s'accompagnent d'un renforcement de la haute direction.

Alban D'Amours se défend cependant de rechercher plus de pouvoirs. « Desjardins demeure une institution coopérative détenue par ses membres, et ce sont eux qui détiennent le pouvoir, insiste-t-il. Nous renforçons simplement notre expertise et notre capacité d'anticipation. »

Une plus grande taille ne met cependant pas à l'abri des maladresses ni des abus. LES AFFAIRES rapportaient récemment le cas d'une cliente du Saguenay–Lac Saint-Jean coincée par une clause de fidélité de sept ans pour un prêt hypothécaire d'un an !

Sans se prononcer sur ce dossier précis, M. D'Amours se borne à dire que « lorsque l'on commet des erreurs, on les corrige. Que voulez-vous, la moindre erreur est montée en épingle parce que tant de gens sont propriétaires. En même temps, c'est ce qui nous guide. »

Desjardins compte cinq millions de membres et clients de même que 38 000 salariés, ce qui en fait le plus important employeur privé au Québec. ■

Actif comparé des banques canadiennes[1]

	En milliards de dollars
RBC	411,7
TD	297,6
Scotia	282,9
CIBC	282,4
BMO	260,6
Banque Nationale	82,9
Banque Laurentienne	16,7

1 À partir des résultats financiers au premier trimestre 2004.

SOURCE : ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS

Les PC IBM : puissance et performance à partir de 529 $.

PC IBM offerts à partir de 529 $ à l'achat d'un accessoire.

Performance abordable

PC de bureau ThinkCentre[MC] A30 IBM (85F)

- Processeur Pentium[MD] 4 d'Intel[MD] à 2,80 GHz
- Microsoft[MD] Windows[MD] XP Édition familiale
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur de 40 Go (7 200 tr/min)
- Carte Ethernet intégrée
- Unité de disquettes
- Garantie limitée de un an avec service sur place

529 $ **À l'achat d'un accessoire pour PC de bureau A30**

Trouvez rapidement votre système sur le site Web avec le code de navigation ND137 VALEURD

Choisissez parmi ces accessoires abordables pour PC de bureau A30 :

Unités optiques

• Unité CD-ROM 48X	50 $
• Unité CD-RW 48X/24X/48X	118 $
• Unité combinée CD-RW/DVD-ROM 48X/24X/48X	151 $

Écrans

• Écran CRT ThinkVision[MC] E74 IBM de 17 po[1]	140 $
• Écran à cristaux liquides ThinkVision L150 IBM de 15 po	399 $
• Écran à cristaux liquides ThinkVision L170 IBM de 17 po	579 $

Modules de mémoire

• Mémoire additionnelle de 256 Mo	79 $
• Mémoire additionnelle de 512 Mo	141 $

Pour connaître les autres options offertes et personnaliser votre PC de bureau A30, appelez au numéro ci-dessous ou entrez le code de navigation ND137 VALEURD sur le site Web.

Mobilité à prix avantageux

Bloc-notes ThinkPad[MD] G40 IBM (JF3)

- Processeur Celeron[MD] d'Intel[MD] à 2,40 GHz
- Microsoft[MD] Windows[MD] XP Édition familiale
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur de 40 Go
- Écran XGA TFT de 14,1 po
- Ethernet et modem
- Unité combinée CD-RW/DVD-ROM
- Garantie internationale limitée de un an

1 199 $

Trouvez rapidement votre système sur le site Web avec le code de navigation ND137 VALEURT

Équipez votre bloc-notes G40 de ces accessoires abordables :

Mallettes de transport

• Mallette standard	44 $
• Mallette supérieure	99 $
• Mallette de luxe IBM en cuir	142 $

Accessoires

• Clé à mémoire USB 2.0 de 64 Mo	49 $
• Verrou Kensington	57 $
• Mémoire additionnelle de 256 Mo	85 $

Alimentation

• Adaptateur c. a. additionnel	69 $
• Batterie additionnelle	129 $

Pour connaître les autres options offertes et personnaliser votre bloc-notes G40, appelez au numéro ci-dessous ou entrez le code de navigation ND137 VALEURT sur le site Web.

Performance exceptionnelle

PC de bureau ThinkCentre A50p IBM*

avec mémoire additionnelle de 512 Mo

- Processeur Pentium[MD] 4 d'Intel[MD] à 2,80 GHz avec technologie HT
- Microsoft[MD] Windows[MD] XP Édition familiale
- Total de 768 Mo – mémoire DDR SDRAM de 256 Mo + mémoire additionnelle de 512 Mo
- Disque dur de 80 Go (7 200 tr/min)
- Unité combinée CD-RW/DVD-ROM 48X/24X/48X/16X
- Modem et Ethernet intégrés
- Carte graphique GeForce4 MX440 de NVIDIA avec mémoire de 64 Mo
- Garantie limitée de un an

1 049 $ (livraison gratuite)

***Écran vendu séparément**

Trouvez rapidement votre système sur le site Web avec le code de navigation ND137 4WNF047

Mobilité et performance

Bloc-notes ThinkPad R40 IBM

avec mémoire additionnelle de 512 Mo

- Technologie mobile Centrino[MC] d'Intel[MD]
  - Processeur Pentium[MD] – M d'Intel[MD] à 1,40 GHz
  - PRO d'Intel[MD]/Accès réseau sans fil 802.11b
- Microsoft[MD] Windows[MD] XP Professionnel
- Total de 768 Mo – mémoire DDR SDRAM de 256 Mo + mémoire additionnelle de 512 Mo
- Disque dur de 30 Go
- Écran XGA TFT de 14,1 po
- Unité combinée CD-RW/DVD-ROM Ultrabay[MC] Plus
- Modem et Ethernet intégrés
- Carte graphique ATI Mobility RADEON 7500 avec mémoire DDR SDRAM de 32 Mo
- Sous-système de sécurité intégré 2.0 IBM
- Garantie internationale limitée de un an

2 049 $ (livraison gratuite)

Trouvez rapidement votre système sur le site Web avec le code de navigation ND137 4WTF041

www.ibm.ca/lamaison | 1 866 475-5025

Les frais de transport et de manutention ne sont pas remboursables et seront facturés en sus, à moins d'indication contraire, à savoir : 4,95 $ pour les accessoires de moins de 75 $; 9,95 $ pour les accessoires dont le prix varie entre 75 $ et 500 $; 14,95 $ pour les accessoires dont le prix varie entre 500 $ et 1 000 $, les imprimantes, les scanneurs, les écrans et les projecteurs; 59,95 $ pour les accessoires de plus de 1 000 $; 59,95 $ pour tous les systèmes sans écran, à part les PC de bureau ThinkCentre A30 et les blocs-notes ThinkPad Série G; 69,95 $ pour tous les systèmes avec écran, à part les PC de bureau ThinkCentre A30 et les blocs-notes ThinkPad Série G; 119 $ pour les PC de bureau ThinkCentre A30 et les blocs-notes ThinkPad Série G tournant sous Microsoft Windows XP Édition familiale; 69 $ pour les PC de bureau ThinkCentre A30 et les blocs-notes ThinkPad Série G tournant sous Microsoft Windows XP Professionnel. Les accessoires (à l'exception des imprimantes, des scanneurs, des écrans et des projecteurs) seront expédiés avec votre système sans frais supplémentaires. Taxes en sus. Tous les prix et toutes les spécifications et offres promotionnelles peuvent être erronés, annulés ou changés en tout temps et sans préavis. Aucune promotion ne peut être combinée avec aucune autre offre ou réduction sur quantité à laquelle vous avez droit. IBM se réserve le droit de limiter les quantités à cinq (5) systèmes par client. Les quantités peuvent être limitées. Jusqu'à épuisement des stocks. IBM se réserve le droit de modifier, de substituer ou de retirer n'importe quelle offre, ou n'importe quel produit ou service en tout temps, sans préavis. Les prix, les offres et les photographies peuvent être erronés et modifiés. Certaines conditions peuvent s'appliquer pour que vous puissiez bénéficier des garanties. Une copie de la garantie et des modalités IBM est incluse avec chaque achat. Pour obtenir une copie de ce contrat, appelez IBM au 1 800 565-3344. Tous les chèques doivent faire l'objet d'une approbation de crédit. 1 Grandeur de l'image affichable mesurée en diagonale. Varie selon le modèle. 2. Nécessite un compte d'accès Internet. 3. Téléchargement gratuit. Nécessite un compte d'accès Internet. **Pour obtenir la liste complète des modalités, visitez le site Web www.ibm.ca/lamaison. IBM et ThinkPad sont des marques déposées, et Rapid Restore, ThinkCentre et ThinkVision sont des marques de commerce d'IBM Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Intel, Intel Inside, le logo Intel Inside, Intel Centrino, le logo Intel Centrino, Celeron, Intel Xeon, Intel Speed Step, Itanium, Pentium et Pentium III Xeon sont des marques de commerce ou des marques déposées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corporation. Tous les autres noms de produit ou marques sont des marques déposées ou des marques de commerce de leurs détenteurs respectifs.

IBM[MD]

IBM recommande Microsoft® Windows® XP Professionnel pour les affaires.

Pourquoi choisir IBM?

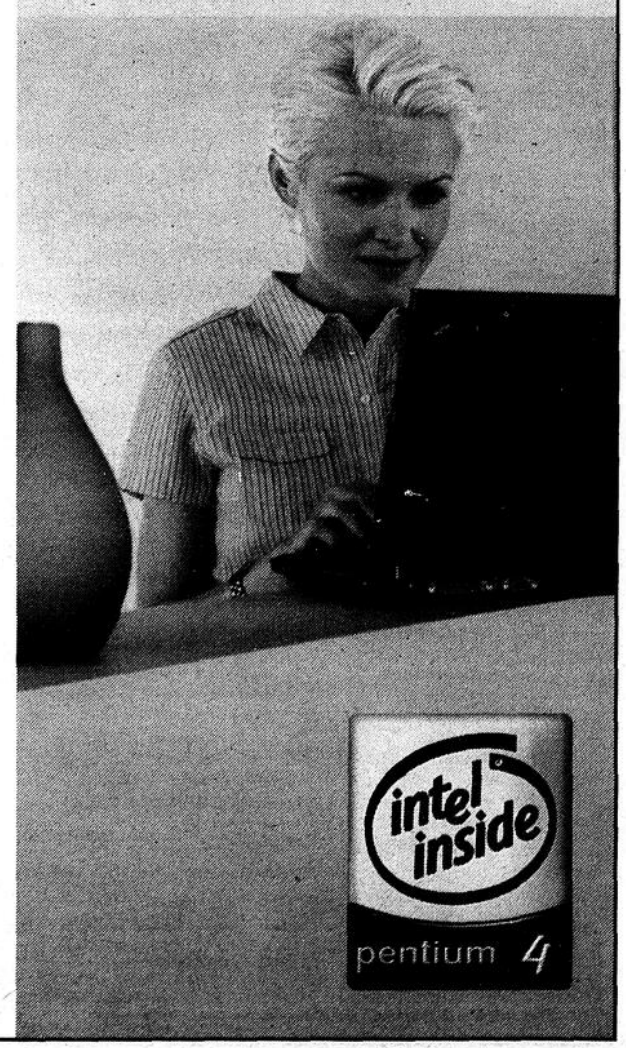
Les PC IBM offrent les innovations suivantes propres à IBM :

- **Access IBM[2] – Accédez à un réseau étendu de soutien en ligne au simple toucher d'un bouton.**
- **Logiciel Rapid Restore[MC] PC[3] d'IBM – Protégez votre système au moyen de ce programme assurant la sauvegarde et la restauration rapides des données préalablement enregistrées.**
- **System Migration Assistant – Transférez facilement vos données personnelles ainsi que vos paramètres réseau et système de votre ancien PC à votre nouveau PC.**
- **Access Connections – Passez facilement d'un profil de connexion réseau à un autre grâce à cette solution de connectivité de réseau câblé ou sans fil (solution offerte avec les blocs-notes seulement).**

Avantage Prix IBM

Si vous achetez un système IBM admissible et que vous trouvez un produit équivalent annoncé par un de nos concurrents désignés à un prix inférieur au prix affiché dans la présente annonce, et ce, dans un délai de 14 jours suivant la date d'achat, nous vous rembourserons la différence.**

Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le site Web à l'adresse suivante : www.ibm.ca/lamaison/avantageprix



RENDEZ-VOUS

Robert Lacroix : le savoir fait-il peur aux entrepreneurs ?

Miser sur le savoir devrait être notre prochain projet de société, propose le recteur de l'Université de Montréal

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Quand **Robert Lacroix** prendra sa retraite de l'**Université de Montréal** l'an prochain, à l'âge de 65 ans, on tracera un bilan reluisant de son passage de sept ans au rectorat de cette vénérable institution.

Arrivé au pire moment de son histoire, alors que les compressions budgétaires lui avaient fait perdre 1 000 professeurs et 20 % de ses revenus, creusant un sérieux écart par rapport aux autres universités canadiennes, le recteur a réussi à relancer l'Université.

Il est allé chercher des budgets additionnels à Ottawa (chaires de recherche, *Fonds canadien de l'innovation*), a mobilisé le milieu des affaires et a réalisé la plus importante campagne de financement de l'histore de l'Université.

Puis, Québec s'est mis à réinvestir dans le financement universitaire.

Dans les mois qui viennent, en célébrant le 125e anniversaire de l'institution, M. Lacroix pourra s'enorgueillir d'avoir fait construire cinq pavillon, des travaux d'une valeur de plus de 250 M$.

Mais l'homme à l'allure austère qui m'accueille dans ses magnifiques bureaux, où trônent un *Lemieux* et un *Riopelle,* n'est pas d'humeur à pavoiser ces jours-ci.

Malgré ses appels répétés en commission parlementaire, le gouvernement **Charest** refuse de reconduire le réinvestissement amorcé par son prédécesseur.

« Depuis l'an dernier, il nous manque 350 M$ par année pour être minimalement concurrentiels avec le reste du Canada, soupire-t-il. Nous avons réduit l'écart avec les autres universités, mais le rattrapage n'est pas terminé. » Et ce qui manque équivaut à la différence entre les droits de scolarité au Québec et dans la moyenne des autres provinces…

« Je dis aux étudiants : vous n'économisez rien [en ayant des droits de scolarité plus bas], c'est la qualité [de l'éducation] qui en souffre. »

Titulaire d'un doctorat en économie, Robert Lacroix, qui avait 20 ans en 1960, fait partie de cette génération de Québécois ayant largement profité de la Révolution tranquille qui a tiré le Québec de son ignorance et lui a permis d'entrer dans la modernité.

Il parle de cette époque comme porteuse d'un « élan », où la débrouillardise et la créativité légendaires des Québécois, unies à un rattrapage scolaire, ont donné des résultats étonnants.

À l'heure de la retraire, l'avenir des universités inquiète le recteur

Mais alors qu'il s'apprête à tirer sa révérence, Robert Lacroix est inquiet pour l'avenir.

Car en plus des carences graves sur le plan du financement universitaire, qui vont handicaper la présente génération d'étudiants, en ne leur permettant pas d'avoir toujours accès aux meilleurs professeurs appuyés par de généreux budgets de recherche, le statut du savoir demeure fragile au Québec. La bataille n'est pas gagnée sur ce terrain.

« Dans les entreprises, les PME, on n'a pas assez le réflexe d'embaucher des diplômés universitaires, ceux qui connaissent les nouvelles pratiques. Les entrepreneurs sont parfois effrayés de voir arriver des gens qu'ils sentent trop qualifiés. Il y a un gros travail à faire à cet égard. Car ici, le nombre d'ingénieurs et de scientifiques oeuvrant dans nos entreprises est plus bas que dans les autres pays industrialisés. »

Le décrochage scolaire à Montréal « fait peur », ajoute-t-il. Il faut absolument investir dans la petite enfance et la lutte à la pauvreté qui sont à l'origine du problème.

Changer nos politiques industrielles

Le recteur interpelle directement nos dirigeants politiques quand il suggère de mettre de côté « nos vieilles politiques industrielles de soutien à la production qui ne fonctionnent plus ». Subventionner **Gaspésia** ou **Alcoa** sur la Côte-Nord peut aider à court terme une région , mais elles ne créent que des emplois extrêmement traditionnels, en faible nombre par rapport au coût.

« Pour les 30 à 40 prochaines années, est-ce un bon investissement qu'on fait là ? Si on prenait cet argent-là pour trouver de nouvelles sources de plus-value dans la créativité et le savoir, ne serions-nous pas gagnants ? », demande-t-il.

Où est passé le Québec novateur ?

Selon lui, le Québec est en panne de projets de société. « Depuis deux ou trois ans, on n'entend plus parler du Québec novateur. On parle de mieux gérer les urgences dans les hôpitaux, de moderniser l'État. Ce sont des nécessités, mais cela ne représente pas un projet de société. »

Ce projet de société doit être bâti sur l'amélioration du savoir, sinon on manquera le coche. Avec la mondialisation, la concurrence est féroce. D'autant plus qu'on est en Amérique du Nord et qu'on affronte les meilleurs. « Ce ne sont plus nos ressources naturelles qui vont nous sortir du lot, prévient-il. Ce sont des cerveaux créatifs, bien formés. » ■

La vie selon...

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

LE PLAISIR, C'EST : la maison de campagne dans le Bas-du-Fleuve avec la famille : son épouse, trois filles, sept petites-filles et un petit-fils.

IL DÉCROCHE : en faisant du sport. Entraînement à cinq heures et quart tous les matins, ski de fond, patin de vitesse et vélo.

VALEUR FONDAMENTALE : le savoir. « Une société qui se contente d'assimiler le savoir des autres est une société qui stagne. »

UN RÊVE : « Ma vie est un rêve ! Je veux juste que cela continue ! »

« On n'entend plus parler du Québec novateur. On parle de mieux gérer les urgences dans les hôpitaux, de moderniser l'État. Ce sont des nécessités, mais cela ne représente pas un projet de société. »

•Alma
•Baie-Comeau (2)
•Chicoutimi
•Drummondville
•Forestville
•Gatineau (2)
•La Malbaie
•Matane
•Mont Laurier
•Mont-Tremblant
•Montréal (7)
•Montréal/Anjou
•Montréal/Boucherville
•Montréal/Dorval
•Montréal/Laval (2)
•Montréal/Longueuil (2)
•Montréal/St-Jean-Sur-Richelieu
•Québec (2)
•Québec/Ancienne-Lorette
•Québec/Beauport
•Québec/Lévis
•Québec/Ste-Anne de Beaupré
•Québec/St-Foy
•Rimouski
•Rivière-du-Loup
•Rouyn-Noranda
•Sept-Îles
•Shawinigan
•Sherbrooke (2)
•St-Georges de Beauce
•St-Hyacinthe/St-Liboire
•St-Jérôme
•Thetford Mines
•Trois-Rivières
•Val D'Or

Comfort · Quality · Clarion · Econo Lodge

On vous y attend
CHOICE HOTELS CANADA

* En fonction de la disponibilité. Certaines restrictions peuvent s'appliquer.

Voyagez au Québec et économisez 10 % ou plus* dans les hôtels Choice participants.

Vous avez des projets de voyage ? Un budget à respecter ? Ne cherchez plus ! Réservez votre chambre dans l'un de nos 47 hôtels participants partout au Québec. Appelez-nous dès aujourd'hui en mentionnant le **tarif Les Affaires (LESAFF)** et vous bénéficierez d'une **réduction de 10 % ou plus*** lors de votre prochain séjour.

1.800.267.3837

1.800.BO.RÊVES
choicehotelsquebec.ca

BCP a été rémunérée pour les campagnes de 1997 et 2000

L'agence **BCP** a été rémunérée pour les services qu'elle a rendus au Parti libéral du Canada durant les campagnes électorales de 1997 et de 2000.

Le président de la firme, **John Parisella,** a tenu à faire cette précision au journal LES AFFAIRES à la suite de la parution de l'article « Fini le copinage dans les campagnes électorales ? » dans le numéro du 5 juin et d'un reportage sur les ondes de **Radio-Canada,** laissant entendre le contraire.

L'article indiquait que « dans le passé, les agences de publicité travaillaient gratuitement pour les partis durant les campagnes électorales, après quoi elles récoltaient des contrats de publicité fédérale ». M. Parisella a montré aux AFFAIRES des factures pour les achats média, la rédaction de textes, la coordination, l'analyse de dossiers et la planification stratégique. Pour des raisons de concurrence, il demande de ne pas publier la rémunération pour ces services. Elle se situait dans les normes du marché, selon ses dires.

Par contre, en plus du travail rémunéré, les dirigeants de l'agence – dont lui-même – avaient fait du travail bénévole pour le PLC, en dehors des heures de bureau. « Nous avons le droit d'avoir des convictions politiques », dit M. Parisella.

Le président de BCP a fait remarquer que même si sa firme avait eu plusieurs contrats de publicité – à ne pas confondre avec des commandites – avec le gouvernement de **Jean Chrétien,** elle les avait obtenus à la suite de concours. « Nous en avons perdu plus que nous en avons gagné », précise-t-il.

Dans un reportage télévisé, le fondateur de BCP, **Jacques Bouchard,** a affirmé que l'agence aidait les libéraux fédéraux gratuitement durant leurs campagnes et que cela était une pratique courante dans l'industrie. ■ **S.D.**

Un été de misère dans les travaux d'infrastructure

Confusion administrative et interventions partisanes sont au cœur du problème

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Se disant victimes de l'incertitude entourant le démembrement des municipalités, les entrepreneurs spécialisés dans les grands travaux d'infrastructure se préparent à rien de moins qu'un été de misère.

Sur l'Île de Montréal comme à Longueuil, les entrepreneurs consultés déplorent un retard inhabituel dans les procédures d'adjudication des contrats, une situation qui les force à revoir à la baisse, souvent de moitié, leurs prévisions de revenus pour l'été.

La situation serait telle que, d'ici quelque semaines, **Jean Brisset,** président de **Bricon** sur la Rive-Sud, prévoit devoir demander à plus de 50 % de son équipe de 125 ouvriers de demeurer à la maison. Et ce, en pleine saison des travaux de construction !

« Je n'ai pas le choix, dit-il. Normalement, j'arrive à tirer entre 6 et 8 M$ de travaux d'infrastructure dans la grande ville de Longueuil. Cette année, je n'en ai que 900 000 $. »

Même frustration du côté de **Conex Constructions Routières** de Montréal. Alors que l'entreprise arrive normalement à faire travailler jusqu'à 60 ouvriers dans l'île, le nombre restreint de projets ne lui permet d'en occuper une quinzaine à peine.

« C'est dommage parce que nous avons des travailleurs de qualité. Notre seule consolation, affirme **Tony Conte,** directeur général de Conex, compte tenu que tous les entrepreneurs sont dans la même situation, réside dans le fait que nous avons moins de risques de perdre *nos hommes* pour toujours. »

Confusion et partisanerie

Les problèmes observés seraient de différents ordres. D'une part, explique **Marcel Guibord,** vice-président au développement des affaires de **Aqua Data,** une importante société oeuvrant dans l'évaluation des réseaux d'aqueducs et d'égouts, le personnel administratif des municipalités fusionnées est complètement débordé.

« Plusieurs ne sont pas certains de conserver leur poste, alors que d'autres, bien en selle, ne sont pas certains de leurs responsabilités. Plutôt que de risquer une erreur, les travaux les plus importants sont souvent reportés à plus tard, le temps que se précise la situation. »

L'incertitude au sujet de l'avenir des villes actuelles semble retarder bien des chantiers.

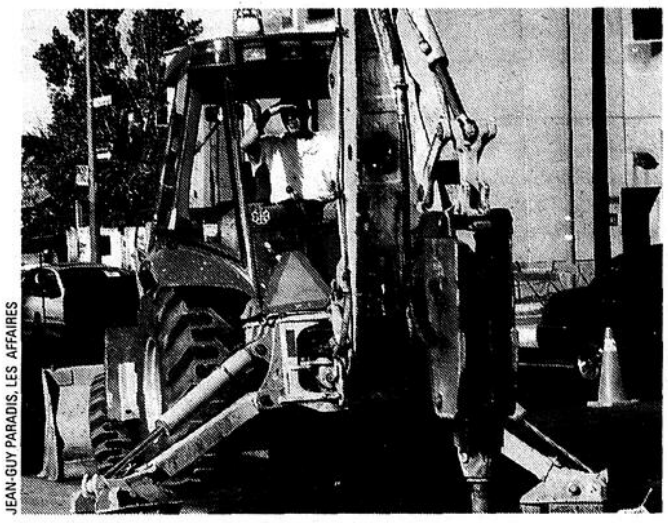
À ces questions d'ordre administratif s'ajoutent des considérations politiques. Dans certaines villes centrales, on ne serait pas très chaud à l'idée d'enclencher des travaux dans des arrondissements sur le point de se défusionner.

« En plusieurs endroits, affirme **Claude Ménard,** président des **Entreprises C.R. Ménard** de Longueuil, on attend carrément les résultats du référendum, le 20 juin, avant de lancer les travaux. »

Ailleurs, ce serait tout le contraire. La ville centre voudrait bien faire des travaux, mais des arrondissements favorables aux défusions retarderaient délibérément des investissements, explique Tony Conte. « Personne ne l'avouera, mais quoi qu'on en dise, la réalité reste la même : les entrepreneurs n'ont pas de contrats à se mettre sous la dent. »

Président de la **Coalition québécoise pour le renouvellement des infrastructures, Gilles Vaillancourt,** se dit désolé de la situation, d'autant plus, répète-t-il, que le niveau de détérioration du réseau serait tel qu'il ne saurait supporter de retards supplémentaires.

Cependant, à titre de maire de Laval, M. Vaillancourt avoue avoir beaucoup moins de raison de se plaindre car les entrepreneurs sont beaucoup plus nombreux à venir de l'extérieur pour effectuer les travaux d'infrastructure dans sa municipalité. « Plus la concurrence est grande, dit-il, plus il est possible de faire des travaux à bon prix. »



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Le rythme des travaux municipaux a tellement ralenti que des entrepreneurs en construction réduisent l'effectif.

Au ministère des **Affaires municipales,** on se dit « excessivement surpris » de la situation d'autant plus, explique **Stéphane Gosselin,** attaché de presse du ministre **Jean-Marc Fournier,** qu'en cas de démembrement, les travaux engagés seraient transférés aux villes reconstituées.

Ce dernier suggère que la fin du *Programme d'infrastructures Canada-Québec-municipalité* pourrait être à l'origine du ralentissement. Du côté des municipalités, à Longueuil comme à Montréal, les responsables des communications nient catégoriquement tout ralentissement, confusion administrative ou intervention partisane dans le processus d'adjudication des contrats. ■

LE COUPÉ C KOMPRESSOR 2005. Nouvelle suspension dynamique. Nouveau style sport. Seule son attitude n'a pas changé. www.lenouveaupursang.ca. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2004. Mercedes-Benz – une marque de DaimlerChrysler.

Les taxes scolaires n'ont pas fini d'augmenter

Québec a délégué aux commissions scolaires des responsabilités de plus de 1,1 milliard en 15 ans

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les contribuables devront s'y faire. La facture de taxes scolaires au Québec risque d'augmenter de 700 M$ au cours des prochaines années.

Le rythme de cette augmentation sera déterminé par la hausse des valeurs foncières.

La hausse sera plus rapide si le gouvernement décidait de déplafonner le taux de taxation actuel. C'est le ministère de l'**Éducation** du Québec (MEQ) qui est directement responsable de ce fardeau supplémentaire.

Financement du transport scolaire

	2002-03	2003-04	2004-05
Subvention directe	408 M$	202,5 M$	231,7 M$
Revenus tirés de la taxe scolaire	0 $	224,2 M$	257,6 M$
Coût total du transport scolaire	408 M$	426,7 M$	489,3 M$[1]

1 L'augmentation découle d'un réinvestissement de 15 M$ et de l'octroi d'une subvention de 30 M$ qui étaient assumés par les commissions scolaires.

SOURCE : MEQ — TABLEAU : LES AFFAIRES

En effet, les gouvernements qui se sont succédés à Québec ont délégué aux commissions scolaires des responsabilités de plus de 1,1 G$ depuis 1990, et les propriétaires paient une part grandissante de cette facture.

De ces dépenses de 1,1 G$, Québec continue de payer 685 M$ pour l'exercice 2004-2005 par ses subventions de péréquation aux commissions scolaires. Les contribuables paient la différence, soit 380 M$. À l'avenir, la part de la facture assumée par les contribuables grimpera à mesure que les valeurs foncières inscrites au rôle augmenteront.

À l'inverse, si les valeurs foncières chutent, le contribuable sera soulagé, à la condition qu'il n'y ait pas de gel du rôle d'évaluation (comme ce fut le cas à Montréal en 1998) et que le gouvernement ne déplafonne pas le taux de taxation, actuellement à 35 cents du 100 $ d'évaluation.

Des transferts successifs sur une période de 15 ans

Depuis 1990-1991, le MEQ a transféré aux commissions scolaires les responsabilités de l'entretien des immeubles, les dépenses des centres administratifs, les coûts de la direction des écoles. L'an dernier, l'Éducation transférait une partie du financement du transport scolaire.

En 2002-2003, le MEQ payait 100 % de la facture du transport au moyen d'une subvention directe. En 2004-2005, cette proportion est tombée à 47 % ! La différence est maintenant payée par le produit de la taxe scolaire.

Chaque année, le gouvernement fixe par règlement le produit maximal tiré de la taxe scolaire. Comme la liste des dépenses assumées par les revenus de taxation s'allonge, le produit maximal suit une courbe ascendante. En 2004-2005, il s'établit à 1,861 G$.

Le taux de taxation étant plafonné à 0,35 $ du 100 $ d'évaluation, la quasi-totalité des commissions scolaires reçoivent une subvention de péréquation de la part du Ministère pour combler la différence entre le produit maximal de la taxe scolaire et les revenus de taxation réellement perçus.

Pelletage de dépenses

Au moment du transfert de responsabilité, l'effet était neutre pour les commissions scolaires puisque le gouvernement versait aux commissions scolaires sous forme de péréquation ce qu'il ne payait plus en subvention de fonctionnement.

Mais ce n'est plus vrai. Avec l'entrée en vigueur, en 2004-2005, d'un rôle d'évaluation foncière dans les villes de Montréal, Laval et Québec, les revenus de taxation sont en hausse de 12 à 22 % en moyenne et la péréquation est en baisse de 22 M$ en 2004-2005.

Les contribuables scolaires assument désormais une partie de la facture du transport scolaire.

À Montréal, des revenus de taxes scolaires estimés à 28,3 M$ seront consacrés au financement du transport en 2004-2005. Il y a deux ans, c'était 0 $. ■

Quinze ans de pelletage de dépenses sur le dos des contribuables scolaires

1990-1991 > Les commissions scolaires doivent dorénavant assumer des dépenses de fonctionnement et d'entretien des immeubles scolaires (dépenses transférées de 312,3 M$). Le plafond de la taxe scolaire passe de 0,25 $ du 100 $ d'évaluation, ou 6 % des dépenses admissibles, à 0,35 $ du 100 $ d'évaluation. Sur l'île de Montréal, le taux de taxation scolaire est de 15,47 cents du 100 $ d'évaluation.

1996-1997 > C'est au tour des dépenses des centres administratifs des commissions scolaires (dépenses de 165,1M$, après des compressions de 70 M$). Montréal : le taux de taxation s'établit à 21,56 cents du 100 $ d'évaluation.

1997-1998 > Les dépenses relatives à la direction des écoles et des centres de formation (357,1 M$). Montréal: le taux de taxation passe à 31,38 cents du 100 $ d'évaluation.

2003-2004 > Une partie du financement du transport scolaire (230 M$). Montréal : le taux s'établit à 35 cents du 100 $ d'évaluation.

Total > 1,064 milliards de dollars de dépenses transférées aux commissions scolaires en 15 ans !

SOURCE : FÉDÉRATION DES COMMISSIONS SCOLAIRES ET MEQ

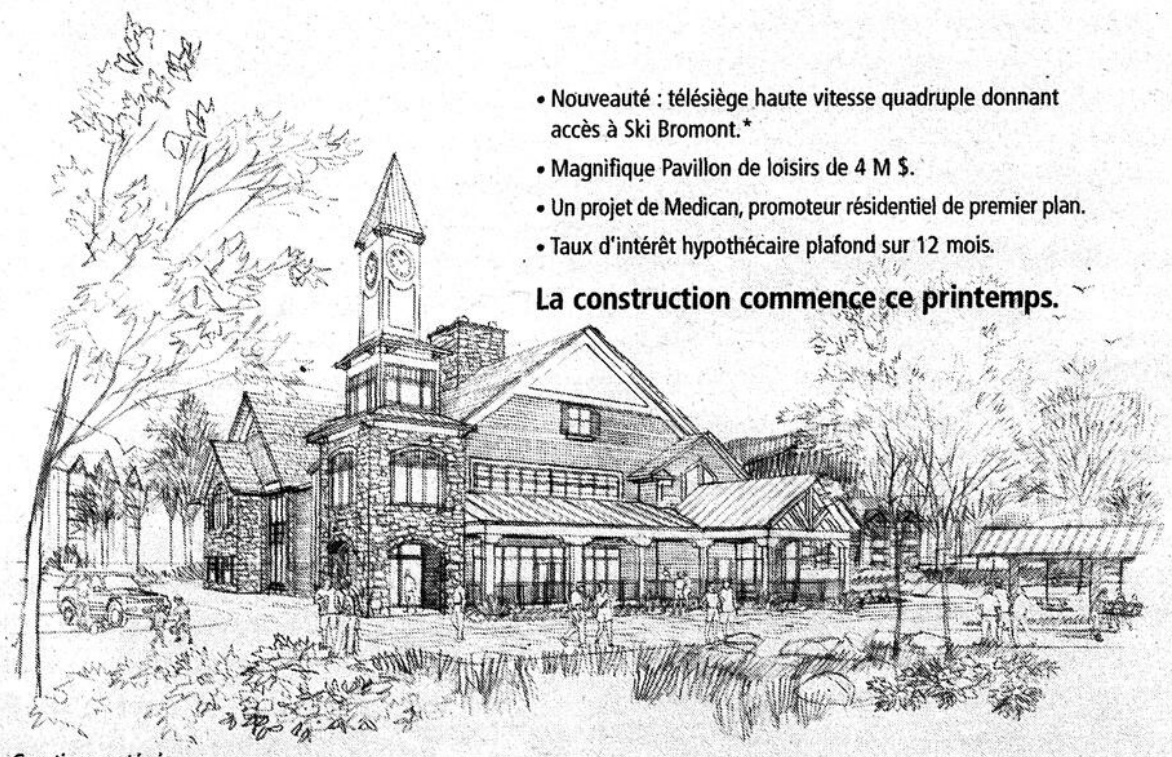
Une occasion immobilière exceptionnelle.

Imaginez un condominium en montagne et dans un environnement boisé qui répond parfaitement à vos aspirations. Bienvenue au Cercle des Cantons.

Premier projet d'une telle envergure à voir le jour dans la région, voici un développement domiciliaire haut de gamme jouxté au centre de ski le plus populaire des Cantons de l'Est.

Rappelez-vous que les experts en immobilier s'entendent pour dire que les premières années d'un développement domiciliaire bien planifié produisent les meilleures rendements – ce qui est encore plus vrai dans un secteur de villégiature. Surtout quand un projet est géré de manière professionnelle et offre en plus un programme de location. Mais hâtez-vous, le choix de condos disponibles diminue rapidement.

Au lancement, les ventes ont atteint un rythme sans précédent dans la région de 1 M $ à l'heure.



- Nouveauté : télésiège haute vitesse quadruple donnant accès à Ski Bromont.*
- Magnifique Pavillon de loisirs de 4 M $.
- Un projet de Medican, promoteur résidentiel de premier plan.
- Taux d'intérêt hypothécaire plafond sur 12 mois.

La construction commence ce printemps.

Courtiers protégés.
Un projet du Cercle des Cantons s.e.c. dont le partenaire principal est Les Entreprises Medican inc. et dont la vente et la mise en marché sont assurées par Le Inner Circle.
* Sujet à approbation par le Ministère de l'Environnement du Québec.

Centre du Cercle des Cantons 15, boul. Bromont, bureau #101 Bromont (Québec) J2L 2K4
tél : 450.534.0070 ou sans frais au : 1 866.557.0005 www.cercledescantons.com

PROPRI GESTION INC.
321, boul. Curé-Labelle,
Laval (Québec) H7L 2Z9
Tél. : (450) 625-2210
(514) 843-8481
Téléc. : (450) 625-2781
Site web : www.propri-gestion.com
Courriel : info@propri-gestion.com

« La référence en gestion de copropriétés depuis 1981 »

Les villes défusionnées devront assumer leur part des emprunts

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les villes reconstituées devront assumer les emprunts contractés par la ville centre depuis la fusion si ces dettes ont servi à financer de l'équipement local.

« Le principe, c'est que les emprunts suivent les actifs », dit Me **Jean-Jacques Rainville**, président du conseil de direction du cabinet **Dunton Rainville**, spécialisé en droit public et municipal.

Prenons l'exemple de l'hôtel de ville de Brossard qui a été payé comptant par l'ancienne ville. L'immeuble est devenu, depuis la fusion, l'hôtel de ville de Longueuil. La transformation a nécessité des travaux. Si les citoyens de Brossard votent en faveur de la défusion, le maire **Jacques Olivier** devra vider son bureau. Brossard reprendra possession de son immeuble, mais, précise M. Rainville, elle devra assumer l'emprunt qui a servi à financer les travaux commandés par Longueuil.

« Si Brossard défusionne, l'ancien arrondissement récupère l'hôtel de ville et ramasse la facture », confirme **Stéphane Gosselin**, attaché politique du ministre des **Affaires municipales, Jean-Marc Fournier**.

Pour les défusionnistes, « il n'y a rien d'inquiétant là-dedans. On va payer nos dettes comme on va récupérer nos surplus et les intérêts qui vont avec », dit l'ancien maire de Saint-Laurent, **Bernard Paquet**, dans un entretien. Dans le cas de Saint-Laurent, le surplus s'élève à 15 M$.

L'équipement collectif

Par contre, quand l'emprunt a été contracté pour réaliser des travaux à de l'équipement dit collectif, la dette sera payée par l'agglomération (la nouvelle entité qui regroupera toute les villes) et le conseil d'agglomération taxera les citoyens, autant ceux de la ville centre que ceux des anciens arrondissements devenus des villes. À noter que les maires des villes reconstituées siègent d'office au conseil d'agglomération. La ville centre, en raison de son poids relatif, a un droit de veto au conseil d'agglomération.

Par équipement collectif, on entend de grands parcs et de l'équipement récréatif d'envergure. À Montréal, le Mont-Royal est considéré comme un équipement collectif. Des services aussi relèveront du conseil d'agglomération, tels les parcs industriels – le *Technoparc Saint-Laurent* par exemple – et la gestion des grands boulevards et autres voies collectrices.

C'est dire qu'en cas de défusion, une partie considérable des taxes payées par les citoyens des villes reconstituées iront au conseil d'agglomération. Selon les études préparées par la société-conseil **Secor**, 65 % des taxes de Saint-Laurent serviront à payer des services gérés par l'agglomération. À Brossard, la proportion monte à 77 %, et à Boucherville, c'est 66 %. ■

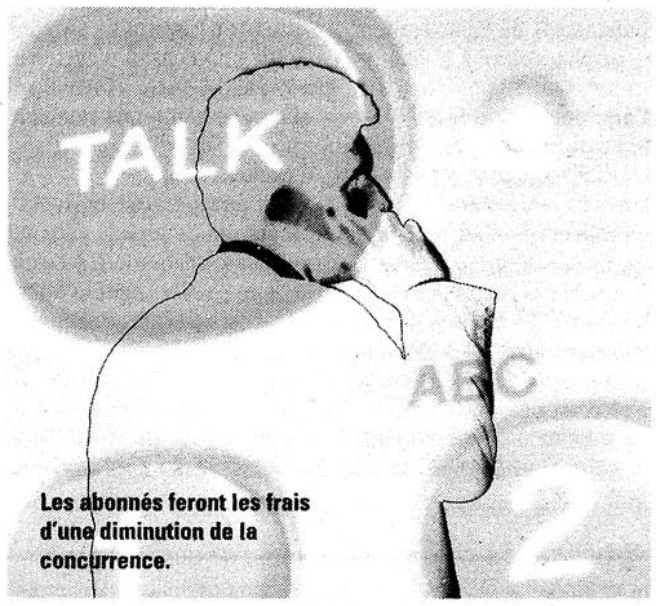
Les consommateurs seront perdants si TELUS avale Microcell

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Les analystes financiers sont formels : si l'offre publique d'achat (OPA) de **TELUS** sur **Microcell** se conclut, la disparition de l'exploitant montréalais des téléphones sans fil Fido sera bénéfique aux trois fournisseurs restants.

En revanche, ce sont les consommateurs qui en paieront le prix. « Il y aura en effet moins de concurrence, moins de choix, mais des prix plus élevés, dit **Iain Grant**, analyste en télécommunication pour **Seaboard Group**. Ce sera aussi la perte d'un acteur innovant et plein d'audace. C'est le seul des quatre exploitants à ne pas imposer de contrat aux abonnés ayant une facture mensuelle. C'est aussi le seul à les facturer à la seconde. Il a été le premier à offrir des forfaits prépayés numériques, des plans simples, et un abonnement sans-fil équivalent à une ligne fixe [Cité Fido]. »

Le **Bureau de la concurrence** se penche actuellement sur la transaction pour vérifier si elle réduira la concurrence dans ce marché. Mais, au vu des processus de ce bureau, il y a de fortes probabilités qu'il n'intervienne pas. « Si les deux entités regroupées détiennent moins de 35 % du marché, notre analyse s'arrête là », explique **Gaston Jorré**, sous-commissaire principal à la concurrence. Or, que ce soit localement ou au niveau national, l'entité TELUS/Microcell ne contrôlera pas plus de 35 % du marché (*Voir tableau*). En fait, il n'y a qu'en Alberta et en Colombie-Britannique que les deux entités jumelées dépasseraient cette proportion (65 %), mais TELUS détenait déjà à elle seule 58 % de ces marchés.



Les abonnés feront les frais d'une diminution de la concurrence.

« On nous fait remarquer que si Microcell disparaît, il y aura toujours quatre acteurs, puisque **Virgin** offrira des services sans fil au Canada [lors de l'annonce de sa venue, en avril, l'entreprise n'a pas précisé à quel moment elle comptait entrer dans le marché canadien]. Mais ce sera bien différent. La britannique aura moins de flexibilité quant à ses politiques puisqu'elle est partenaire de **Bell** et qu'elle loue ses infrastructures », ajoute M. Grant. Pour ce dernier, une réflexion doit être menée sur l'avenir du marché du sans-fil au Canada et celle-ci doit aller bien au-delà d'un simple calcul de part de marché. « Mais, voilà, les seuls à pouvoir lancer cette réflexion sont les politiciens, et il sont en tournée électorale », note-t-il. ■

Le marché canadien du sans-fil par région [1]

	Bell Mobilité	Microcell	Rogers sans fil	TELUS	TELUS+ Microcell
Nouvelle Écosse et Ile du Prince-Édouard	76 %	2 %	21 %	2 %	4 %
Est du Québec	46 %	15 %	23 %	15 %	30 %
Sud du Québec	45 %	15 %	26 %	15 %	30 %
Est de l'Ontario	39 %	10 %	36 %	15 %	25 %
Sud de l'Ontario	38 %	10 %	37 %	15 %	25 %
Manitoba	0 %	3 %	22 %	6 %	9 %
Alberta	10 %	9 %	23 %	58 %	67 %
Colombie-Britannique	10 %	9 %	23 %	58 %	67 %
Total estimé d'abonnés au Canada (13 684 194) [2]	4 503 880	1 253 562	3 846 670	3 497 852	4 751 414
En pourcentage	32,9 %	9,2 %	28,1 %	25,6 %	34,72 %

1 Les régions prises en compte sont celles où Microcell est présente. **2** En millions

SOURCE : EQUITY RESEARCH DAILY EDGE — TABLEAU: LES AFFAIRES

Les conseillers financiers toucheront le gros lot

Les consommateurs y perdraient au change, mais, pour d'autres, l'OPA sur Microcell, représente une grosse affaire.

Les deux conseillers financiers que Microcell a embauchés pour l'épauler, **J.P. Morgan Securities** et **Valeurs Mobilières NM Rothschild & Sons Canada,** toucheront ensemble au moins 6,5 M$, et ce, quelle que soit la conclusion de l'OPA lancée par TELUS.

La filiale de la banque américaine **J.P. Morgan Chase & Co** a déjà reçu pour ses avis financiers 1,55 M$, et devrait recevoir au minimum 3,45 M$ de plus d'ici mai 2005. Valeurs Mobilières NM Rothschild & Sons Canada vient de facturer 600 000 $ et elle touchera d'ici l'été 2005 un autre 1,5 M$ au minimum.

Une bonne compensation pour les dirigeants

Il n'y a pas que les conseillers financiers de Microcell qui peuvent sourire.

Si le rapprochement avec TELUS entraîne le départ de l'actuel président et chef de la direction, **André Tremblay,** du président et chef de l'exploitation, **Alain Rhéaume,** et du chef de la direction financière et trésorier de Microcell, **Jacques Leduc,** ces derniers toucheront ensemble plus de 13,7 M$.

Leurs contrats d'emploi prévoient en effet le versement de deux fois leur salaire de base majoré de leurs primes cibles et la levée de toutes les options leur permettant d'acheter des actions.

M. Tremblay toucherait près de 1,03 M$ en salaire sans compter les primes, 5,9 M$ grâce à ces options et 35 000 $ en tant qu'administrateur. M. Rhéaume recevrait 750 000 $ plus 3,5 M$ et M. Leduc, 440 000 $ et 1,87 M$. Dernier des hauts dirigeants, **Pierre Bonin,** le chef de la direction informatique, ne touchera pas deux fois son salaire, mais pourra lever ses options et récolter au passage 1,6 M$.

Les sommes ci-dessous ont été calculées en prenant comme base les salaires touchés en 2003 et en considérant l'hypothèse que les cadres-dirigeants de Microcell revendent les actions qu'ils auront levées au cours actuel du titre de la montréalaise, à savoir 32,70 $. Il est à noter que ces sommes seraient moins importantes si le rapprochement se faisait après le 31 décembre 2004.

Les administrateurs et les membres des différents comités de Microcell seront également choyés. En excluant M. Tremblay, ces derniers toucheront au total près de 543 000 $, montant correspondant à une année d'honoraires auxquels leur donne droit leur fonction.

À noter que le fondateur de Microcell, **Charles Sirois,** empochera 43 000 $ en tant qu'administrateur au conseil d'administration et président du comité des ressources humaines. ■

Qui veut la peau de Fido ?

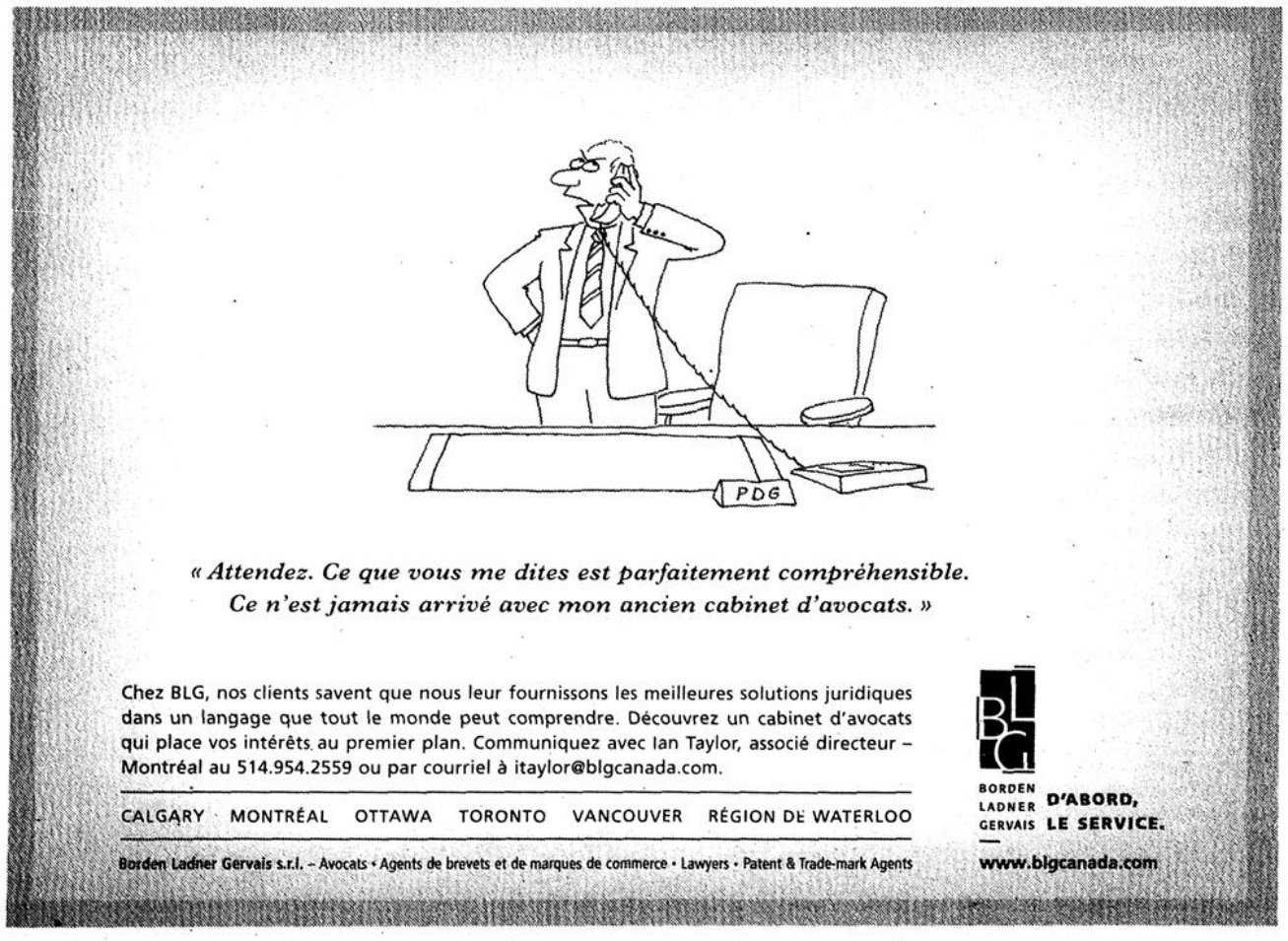
> **TELUS Mobilité** : L'instigateur de l'OPA, bien qu'ayant essuyé un refus le 20 mai dernier, n'a pas baissé les bras. « L'offre tient toujours jusqu'au 22 juin et nous allons voir si les actionnaires vont y répondre », confie **Anne-Marie Laberge**, porte-parole de TELUS Mobilité.

> **Rogers Sans-fil** : Utilisant la même technologie que Fido, le GSM/GPRS, Rogers a longtemps été pressenti comme le candidat idéal pour le rachat de Microcell, surtout quand la montréalaise était en pleine restructuration. L'exploitant n'a toutefois pas bougé d'un centimètre. « Tout ce que je peux vous dire, c'est qu'ici, c'est *business as usual* », dit **Sylvie Charette**, porte-parole de Rogers Sans-fil. Les analystes estiment que, de toute manière, une fusion Microcell-TELUS profitera à Rogers qui récupérera une bonne part des clients de Fido et que, pour l'heure, l'entreprise est davantage préoccupée par le rachat des actions détenues par AT&T.

> **Bell Mobilité** : Du côté du leader du sans-fil au Canada, le temps est à la réflexion. Le chef de la direction de Bell Canada, **Michael Sabia** déclarait, il y a deux semaines, que son entreprise « évalue si elle doit répliquer ou non ».

> **Manitoba Telecom Services** pourrait être un candidat surprise, selon **Greg MacDonald** de la **Financière Banque Nationale**, puisque celle-ci ne dispose pas d'une forte position dans le domaine de la téléphonie mobile.

> et la solution interne ? **Microcell** a demandé à ses conseillers financiers d'évaluer les options stratégiques que pourraient être la vente, mais aussi l'apport de capitaux par un investisseur. Le nom de **Craig McCaw**, le pionnier américain du cellulaire qui vient d'investir 50 M$ dans Microcell revient souvent dans les discussions. ■



« Attendez. Ce que vous me dites est parfaitement compréhensible. Ce n'est jamais arrivé avec mon ancien cabinet d'avocats. »

Chez BLG, nos clients savent que nous leur fournissons les meilleures solutions juridiques dans un langage que tout le monde peut comprendre. Découvrez un cabinet d'avocats qui place vos intérêts au premier plan. Communiquez avec Ian Taylor, associé directeur – Montréal au 514.954.2559 ou par courriel à itaylor@blgcanada.com.

CALGARY · MONTRÉAL · OTTAWA · TORONTO · VANCOUVER · RÉGION DE WATERLOO

Borden Ladner Gervais s.r.l. – Avocats • Agents de brevets et de marques de commerce • Lawyers • Patent & Trade-mark Agents

BLG BORDEN LADNER GERVAIS **D'ABORD, LE SERVICE.**

www.blgcanada.com

La dissolution d'Agrinove est imminente

Jean-Sébastien Trudel
jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

Le géant agroalimentaire irlandais **Kerry Foods** s'est entendu avec les travailleurs syndiqués de l'usine d'**Agrinove,** ce qui pave la voie à la vente du plus important actif de la coopérative laitière.

Placée sous la protection de la loi sur les faillites depuis décembre, Agrinove négocie maintenant les derniers détails de la vente. « Il nous reste à rencontrer le ministère de l'**Environnement** pour obtenir un permis d'exploitation », explique **Jean-Claude Michel,** directeur général de la coopérative agricole, qui espère signer une entente d'ici la fin de juin.

Selon l'hebdomadaire *La Voix du Sud,* la centaine de syndiqués ont accepté une baisse salariale de 5,5 % et l'annulation de la hausse de 3 % prévue à la dernière convention. Le nombre de congés de maladie a aussi été réduit de 9 à 5 jours par année. En revanche, la nouvelle convention accorde aux syndiqués une augmentation salariale annuelle de 2 % jusqu'en 2008.

La dernière question à régler avant que la vente ne soit confirmée vient de la crainte entourant la contamination possible des sols causée par un réservoir percé, auquel cas les coûts de décontamination seraient importants.

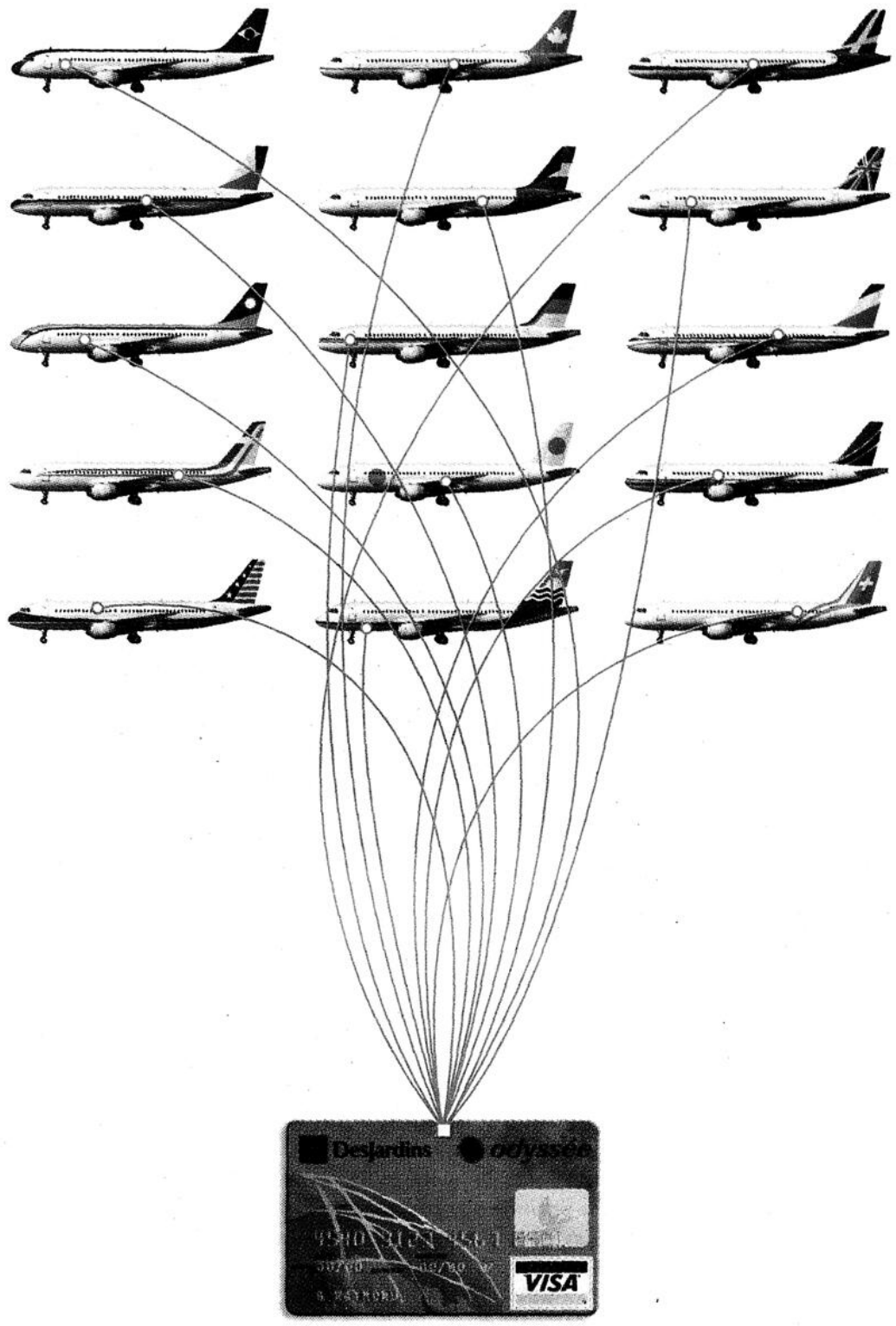
Le montant de la transaction n'est pas encore connu. Selon M. Michel, Agrinove sera dissoute après la vente de l'usine de Sainte-Claire, le dernier élément d'actif d'importance à liquider.

Kerry Foods surprend

Dans l'industrie laitière québécoise, l'arrivée de la multinationale irlandaise surprend. « Kerry Foods n'a jamais manifesté d'intérêt dans le lait de consommation », dit une source qui préfère garder l'anonymat.

Mais l'entreprise, dont le chiffre d'affaires dépasse les 5 milliards de dollars, est en mode acquisition depuis 12 mois. En mars dernier seulement, elle a avalé **Quest Foods Ingredients,** au coût de 440 M$ US, puis elle a acquis **Oregon Chai** et **Extreme Foods,** toutes deux aux États-Unis, pour un montant total de 96 M$ US.

L'arrivée d'un nouvel acteur sur le marché québécois du lait ne change pas grand chose, selon les spécialistes. Le marché étant contrôlé par un système de gestion de l'offre, les volumes de lait sont garantis par les producteurs et le prix est fixé d'avance. ■ **J.-S.T.**



Partez avec qui vous voulez, quand vous voulez, où vous voulez,
sans aucune restriction, grâce à vos BONIDOLLARS.

Ceci n'est pas une VISA OR

DEMANDEZ-LA MAINTENANT ET VOYAGEZ
1 877 847-VISA

- Remise de 2 % en BONIDOLLARS sur tous vos achats à l'extérieur du pays.
- Couverture d'assurance voyage complète.

C'est une VISA hors du commun !

Desjardins
Solutions en ligne

Conjuguer avoirs et êtres

*VISA Int. / Fédération des caisses Desjardins du Québec, usager autorisé.

Le prix de l'essence dissuadera-t-il les acheteurs de VUS ?

Jean-Sébastien Trudel
jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

Il semble que ce ne seront ni les groupes religieux ni les campagnes écologistes qui freineront les ventes de véhicules utilitaires sport (VUS), mais bien la hausse des prix de l'essence. « Si le prix de l'essence demeure au-dessus de la barre de 1 $ d'ici la fin de l'année, les ventes de véhicules utilitaires sport s'en ressentiront certainement », croit **Christian Navarre,** professeur en gestion à l'**Université d'Ottawa** et spécialiste de l'industrie automobile.

Or, le scénario d'un prix de l'essence élevé reste très probable compte tenu de la forte demande chinoise et des conflits au Moyen-Orient.

Aux États-Unis, le ralentissement se fait déjà sentir. **CNN Money** rapportait récemment que le prix moyen des VUS avait chuté de 1,5 % en avril tandis que celui des voitures compactes augmentait de 2,4 %.

Cette baisse du prix des VUS est attribuable, entre autres, aux rabais des constructeurs. **Dodge,** par exemple, offre un rabais de 4 500 $ US sur son modèle *Durango.*

Une analyse du *USA Today* montre que les consommateurs n'en sont pas encore à délaisser leur gros véhicules. Par contre, ils sont plus réticents à choisir le moteur huit cylindres, lui préférant le six cylindres. Par conséquent, les gros VUS restent en moyenne 30 jours de plus en inventaire, en hausse de 33 % par rapport à la même période l'année dernière.

Ainsi, les mastodontes que sont les *Ford Expedition* et *Chevy Suburban* sont les plus touchés, avec des baisses respectives des ventes de 33,6 et de 20,7 %. Les petits modèles de VUS, au contraire, se tirent bien d'affaire. Les ventes de *Ford Escape,* par exemple, ont augmenté de près de 50 % depuis un an aux États-Unis.

Il faut compter au moins deux mois d'attente avant de prendre le volant d'une voiture hybride.

Au Canada, les ventes de véhicules neufs ne cessent de croître, selon le plus récent rapport de **Statistique Canada,** portant sur le mois d'avril, alors que le litre d'essence n'avait pas encore atteint un dollar.

Et la plus importante contribution à cette croissance provient justement des ventes de camions, qui représentent près de la moitié (49 %) de tous les véhicules neufs vendus, soit 3 % de plus qu'à la même période en 2003.

« Il faudra que le prix de l'essence demeure élevé pendant plusieurs mois avant qu'il n'influence le choix d'une proportion significative de consommateurs canadiens », dit le professeur Navarre.

Les hybrides en rupture de stock

Pendant ce temps, les constructeurs de voitures hybrides n'arrivent plus à fournir à la demande. Il faut allouer entre deux à quatre mois avant de prendre le volant d'un modèle hybride (moteur électrique et moteur à essence) de **Toyota** et de **Honda.**

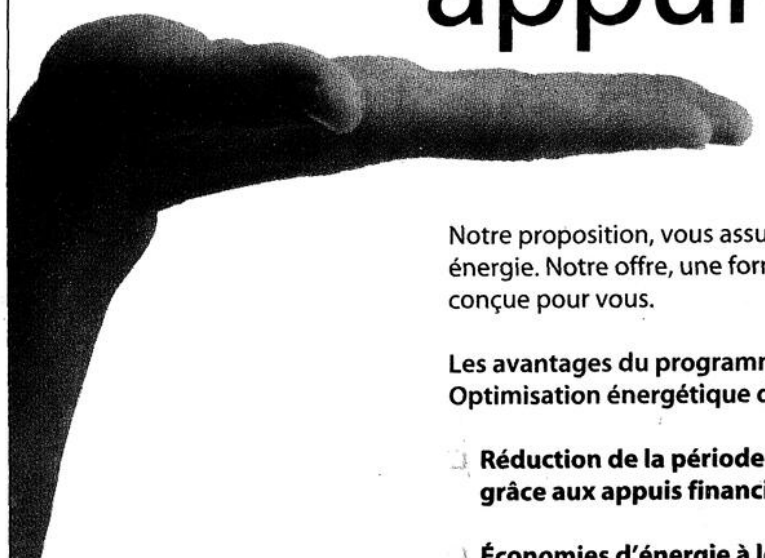
Chez cinq concessionnaires automobiles, tous les vendeurs consultés ont confirmé des délais d'attente.

« Toyota a annoncé la production de seulement 50 000 unités de sa *Prius* en 2004. Puisque c'est une nouvelle technologie, le fabricant n'a pas la flexibilité requise pour augmenter sa production à court terme », dit M. Navarre.

À cela s'ajoutent des retards dans les hybrides des fabricants nord-américains. « Il y a eu beaucoup d'annonces depuis un an, mais on n'a toujours rien vu », ajoute le professeur. Selon lui, ces retards s'expliquent par des problèmes liés aux logiciels à bord des véhicules, qui ne sont toujours pas au point. ■

MIEUX CONSOMMER

Notre appui Optimisation énergétique des bâtiments votre réussite!



Notre proposition, vous assurer une utilisation optimale de votre énergie. Notre offre, une formule intégrée de services-conseils conçue pour vous.

Les avantages du programme Appui aux initiatives - Optimisation énergétique des bâtiments*:

- **Réduction de la période de récupération de l'investissement grâce aux appuis financiers qui peuvent atteindre 150 000 $.**
- **Économies d'énergie à long terme et réduction des coûts d'exploitation du bâtiment.**

Bénéficiez des avantages de notre programme dès maintenant en communiquant avec nos représentants ou consultez notre site:

Clientèle affaires: **www.hydroquebec.com/affaires**
Clientèle grandes entreprises: **www.hydroquebec.com/grandesentreprises**

* Certaines conditions s'appliquent.

Notre expertise à votre service.

Hydro Québec

Équipée d'un dispositif utilisé même en F1.

Traction asservie électronique
Si les pilotes ont droit à leurs gadgets, alors pourquoi pas vous ? Lorsque les capteurs du système ABS détectent le patinage d'une ou de plusieurs roues, ils le signalent au groupe propulseur, qui réduit automatiquement le couple du moteur et applique les freins à la ou aux roues appropriées. Les pilotes d'essai du magazine *Car and Driver* ont d'ailleurs su en profiter :

« La meilleure Cadillac est encore meilleure… »
– *Car and Driver*, août 2003

OnStar
Une filiale de General Motors
Toujours là. Toujours prêt.

Privilèges offerts en exclusivité à tous les propriétaires Cadillac :
Garantie limitée et programme d'entretien prépayé sans frais de 4 ans ou 80 000 km, service de communication et d'assistance OnStar intégré pendant 6 mois, un plan Sam et Sal pour un an, le débardage routier 24 heures et le transport de remorque.

À partir de
478 $
Location 36 mois

40 998 $**
à l'achat

CADILLAC CTS
NOUVELLE RACE

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf 2004 en stock CTS (6DM69/1SA-R6B). Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Les frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits payables à la livraison. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial de 4 904 $ ou échange équivalent. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 ¢ du km après 60 000 km. Un dépôt de sécurité et la première mensualité sont exigibles à la livraison. **À l'achat, préparation incluse. Transport (1 050 $), immatriculation, assurance et taxes en sus. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre ni à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de La Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Un échange entre concessionnaires peut être requis.
Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 888 446-2000.

ÉDITORIAL

Notre système de santé à la merci des marchands d'illusions

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

L'an dernier, le chef libéral **Jean Charest** a porté son parti au pouvoir à Québec en faisant de la santé la grande priorité de son programme électoral. Le chef libéral fédéral, **Paul Martin,** qui est aux prises avec les scandales et la mauvaise gestion de trois ans de gouvernement libéral auquel il a appartenu, enfourche lui aussi le cheval de la santé pour garder son parti au pouvoir.

M. Martin a promis neuf milliards de dollars (G$) d'argent frais aux provinces pour les aider à réduire la pression sur le système canadien de santé : 4 G$ en cinq ans pour réduire les listes d'attente dans cinq domaines (les soins aux victimes du cancer, les maladies cardiaques, l'imagerie diagnostique, les prothèses articulaires et la restauration de la vue); 2 G$ en cinq ans pour les soins à domicile (soins palliatifs, maladie mentale, personnes âgées, etc.); et 3 G$ en sommes supplémentaires non dédiées (1 G $ en 2004-2005 et 2 G$ en 2005-2006).

Outre le fait que ces engagements entrent en conflit avec les compétences constitutionnelles des provinces en matière de gestion des soins de santé, les nouvelles sommes ne règleront aucunement les problèmes du système canadien. D'une part, le plan Martin, qui s'inspire directement du rapport de la Commission présidée par **Roy Romanow** (celle-ci recommandait toutefois à Ottawa de pomper beaucoup plus d'argent public dans le système) et que Jean Chrétien aurait endossé sans réserve, est insuffisant. Par exemple, le Québec ne recevrait que 450 à 500 M$ supplémentaires en vertu de ce programme, alors que ses dépenses structurelles en santé augmentent de 1 G$ par année.

Quelques questions se posent immédiatement : Qu'arrivera-t-il une fois que ces sommes auront été injectées ? Le robinet fédéral demeurera-t-il ouvert ? Les provinces pourront-elles trouver les ressources pour s'attaquer aux cinq priorités de M. Martin ?

Rappelons que les promesses de M. Martin suivent des engagements de 34,4 G$ sur cinq ans pris par M. Chrétien en 2003. Comme il se doit, des sommes ont été versées aux provinces, mais certains éléments de l'accord conclu par l'ex-premier ministre avec ses homologues des provinces sont demeurés en plan.

Personne ne semble se souvenir que le plan Chrétien comprenait un programme de soins à domicile et un programme d'assurance médicaments. Par contre, les 2 G$ additionnels promis si Ottawa réalisait un surplus budgétaire ont été versés au début de 2004 par M. Martin. Comme toujours, les provinces sont restées sur leur appétit, rappelant à la mémoire fédérale le problème chronique du déséquilibre fiscal.

Jeudi, M. Martin a reconnu que les provinces subissaient des « pressions fiscales », ce qui est presque une admission de l'existence du déséquilibre fiscal, ce qu'il a toujours nié.

En même temps, le chef libéral a annoncé une injection de 5 G$ pour aider les provinces à créer 250 000 places en garderie en cinq ans (une promesse de **John Turner** en 1988, reprise dans le *livre rouge* de Jean Chrétien). Rien de trop beau pour sortir les électeurs de leur cynisme. M. Martin aurait accumulé pour 27 G$ de promesses, celles de **Stephen Harper** (Parti conservateur) atteindraient 58 G$ et le montant de celles de **Jack Layton** (NPD) est probablement supérieur. L'opération séduction coûte cher, en argent, comme en crédibilité !

Mais revenons à la santé. On se serait attendu à ce que Paul Martin s'attaque au problème structurel du système de santé en favorisant une plus grande souplesse dans l'administration de la *Loi canadienne sur la santé*, à défaut d'amender ce carcan digne des pays communistes. Mais non. Il a même rabroué son ministre de la **Santé**, **Pierre Pettigrew**, qui avait jugé acceptable un recours au privé par les provinces pour la prestation de services, pourvu que l'État demeure l'unique payeur.

Face à cet aveuglement, il reste le recours aux tribunaux. La **Cour suprême** a entendu le 8 juin l'appel du Dr **Jacques Chaoulli**, qu'appuient plusieurs alliés, dont le sénateur **Michael Kirby**, aux fins de permettre aux Canadiens d'acheter de l'assurance privée pour défrayer les coûts de traitements urgents lorsque ceux-ci sont requis médicalement pour éviter une dégradation de l'état du patient ou sa mort.

La cause du Dr Chaoulli est basée sur le cas d'un citoyen de Montréal, **Georges Zeliotis**, qui a dû se faire soigner à ses frais aux États-Unis pour éviter la mort. La *Loi sur l'assurance maladie* et la *Loi sur l'assurance hospitalisation* interdisent le remboursement par une assurance privée des services assurés par la **Régie de l'assurance maladie du Québec**. Selon les appelants, cette disposition viole des droits fondamentaux reconnus dans les chartes canadienne et québécoise des droits. ■

POINT DE VUE

Ottawa et le sort d'Air Canada

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

L'avenir d'**Air Canada** est important pour le Canada et surtout pour la région de Montréal. Il s'agit du seul grand transporteur aérien canadien qui est véritablement national et international. Il s'agit aussi pour Montréal d'un transporteur aérien qui fait de la métropole un de ses trois principaux pôles d'activité.

Ce qui surprend dans ce dossier qui s'éternise, c'est le désengagement apparent du gouvernement fédéral, à commencer par celui des ministres de l'**Industrie** (**Lucienne Robillard**) et des **Transports** (**Tony Valeri**). Ceci est en net contraste avec l'importance qu'accordait à Air Canada **C.D. Howe**, le super-ministre de l'Industrie sous **MacKenzie King,** et **Louis St-Laurent**, pour qui Air Canada était au transport aérien, ce qu'étaient le **Canadien National** et l'autoroute transcanadienne au transport terrestre, c'est-à-dire des structures fondamentales de l'économie canadienne.

Toutefois, il ne faut peut-être pas s'en étonner, puisque Ottawa a toujours refusé de se doter d'une politique active du transport aérien, préférant aligner les uns aux autres et sans grande cohérence des éléments disparates de politique. C'est pourquoi, cette industrie se retrouve encore aujourd'hui dans un cul-de-sac, par suite des déboires financiers d'Air Canada.

Depuis qu'Air Canada s'est portée au secours de **Canadien International**, qui était en faillite, Ottawa s'est lavé les mains de tout ce qui allait mal dans l'industrie aérienne. À cette époque, la société rentable qu'était Air Canada aurait pu attendre et récupérer des éléments d'actif de Canadien, mais pas sa dette.

La situation a empiré quand le gouvernement encouragea **Onex,** de Toronto, à se lancer dans une prise de contrôle hostile d'Air Canada, forçant cette dernière à se défendre et à s'endetter pour racheter Canadien au prix fort. Pire, Ottawa imposa alors à Air Canada cinq conditions, dont le maintien du service de Canadien et d'Air Canada pour toutes les collectivités desservies et le maintien du niveau d'emploi pendant deux ans. Résultat : Air Canada est aujourd'hui sous la protection du tribunal contre ses créanciers et doit effectuer une restructuration en profondeur, à la suite d'une perte de 1,87 G$ en 2003.

Cela est salutaire, car, depuis le 11 septembre 2001, c'est l'industrie aérienne mondiale qui doit se restructurer. La question n'est donc pas de savoir si cette compagnie vieille d'un demi-siècle doit revoir son modèle d'entreprise, mais plutôt de savoir qui en prendra le contrôle. Certains croient que le contrôle d'une société n'a plus d'importance dans un contexte de mondialisation des économies. Ils ont tort.

En pratique, différents choix se posent entre des solutions alternatives souvent équivalentes en termes de coûts. Par exemple, la localisation du siège social, du personnel des centres d'entretien, de même que celle du personnel relié aux terminaux et bureaux des réservations sont des décisions qui ont des retombées régionales concrètes. Elles peuvent faire pencher la balance d'un côté ou l'autre, selon la personne qui prend la décision.

En l'absence d'une politique du transport aérien, il y a un grand danger que les principaux aéroports canadiens deviennent de simples annexes des plaques tournantes centralisées et des réseaux en étoile des grandes compagnies aériennes américaines. ■

ON AIME

La FTQ a renoncé à une grève générale à court terme comme le voudraient la CSN et la CSQ (syndicat des enseignants). Cette décision est logique, puisque rien, à part la volonté de mener une guerre idéologique contre le gouvernement Charest, ne justifie une telle grève illégale, alors même que la négociation s'amorce à peine dans le secteur public. La FTQ a beaucoup moins de membres du secteur public que les deux autres centrales.

ON N'AIME PAS

Le Fonds de solidarité FTQ refuse de débourser davantage pour l'entretien du chantier de la Gespésia à Chandler, laissant à la Société générale de financement et à Tembec le coût (1 M$/mois) de la protection du chantier contre les intempéries et celui des salaires des cadres toujours en fonction. Le Fonds estime avoir fait sa part avec les 80 M$ qu'il y a engloutis. La FTQ et le Fonds avaient été les plus ardents promoteurs de ce projet.

OPINION

Abolir les cégeps est une très mauvaise idée

Joseph Facal

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Professeur à HEC Montréal et ancien président du Conseil du trésor du Québec

Les recteurs des universités et les représentants des commissions scolaires sont récemment revenus à la charge pour promouvoir leur idée d'abolir les cégeps. Ils proposent l'ajout d'une sixième année au secondaire et d'une année supplémentaire au premier cycle universitaire. L'enseignement professionnel et technique serait désormais sous la responsabilité des commissions scolaires. Il faut tuer dans l'oeuf cette très mauvaise idée.

L'argumentation des recteurs étonne. La mondialisation, disent-ils, augmente la concurrence et pousse à la convergence. Or, ni les États-Unis ni l'Europe n'ont des institutions équivalentes à nos cégeps, qui font coexister ceux qui se destinent à l'université et ceux qui apprennent un métier, afin qu'ils y reçoivent tous une formation de base commune. Bref, point de salut hors de l'imitation des autres. Ces temps-ci, on chercherait en vain à quelle sauce la mondialisation ne sert pas.

Les commissions scolaires ont fait plus d'efforts de raisonnement. Elles s'appuient sur l'étude de **Denis Bédard,** qui met de l'avant quatre arguments principaux. Le Québec, quand on le compare à d'autres sociétés, dépenserait trop et mal, et pourrait à terme économiser un milliard de dollars en abolissant les cégeps. Les étudiants allongent indûment la durée de leur séjour au niveau collégial. On manque de jeunes dans les filières professionnelles de niveau secondaire. Enfin, l'actuel secteur général dans nos collèges retarde d'un an l'entrée à l'université.

La **Fédération des cégeps** a cependant riposté par une étude des économistes **Pierre Fortin, Marc Van Audenrode** et **Nathalie Havet** qui passe au hachoir les arguments des abolitionnistes.

Loin d'entraîner des économies, disent-ils, la disparition des cégeps coûterait plus cher à la société. Le coût d'une année d'étude au niveau préuniversitaire collégial étant le même qu'au secondaire, mais presque deux fois moindre qu'au premier cycle universitaire, la redistribution projetée de l'actuelle clientèle des cégeps alourdirait notre facture collective.

Il est vrai par ailleurs que le Québec ne produit pas assez de diplômés dans les filières professionnelle et technique, mais il en produit tout de même plus que toutes les autres provinces canadiennes qui n'ont pas d'institutions équivalentes à nos cégeps. Oui, reconnaissent-ils, la durée des études collégiales tend à s'allonger, mais c'est la même chose ailleurs. Les raisons du phénomène n'ont donc probablement rien à voir avec les cégeps comme tels.

Mais voici leur argument le plus percutant : c'est au secondaire que le taux de décrochage est plus élevé au Québec qu'ailleurs au Canada, mais c'est ici que l'on observe le plus haut taux de diplômés postsecondaires. Autrement dit, si un jeune n'a pas décroché avant la fin du secondaire, l'entrée au cégep lui fait bénéficier d'un effet de catapulte qui le projette plus loin dans la réussite scolaire qu'ailleurs au Canada. Pour trois principales raisons : les cégeps sont bon marché, accessibles géographiquement, et ne forcent pas les jeunes à choisir trop tôt leur parcours futur.

Imaginons en plus l'impact proprement dévastateur de la fermeture des cégeps pour des villes comme Rivière-du-Loup, Sept-Îles, La Pocatière, Baie-Comeau ou Matane. Et où logeraient tous ces jeunes qui déferleraient ailleurs alors que l'espace manque déjà dans les écoles secondaires et sur les campus universitaires ? Et comment déterminer lesquels des actuels professeurs de cégeps iraient enseigner au secondaire et lesquels à l'université ? Travaillons plutôt à améliorer ce que nous avons au lieu de nous lancer de nouveau dans un autre casse-tête sans retombées positives clairement démontrées. ■

CITATION DE LA SEMAINE

« En interférant avec les lois du marché en maintenant les taux d'intérêt à des niveaux d'urgence, la Réserve fédérale a créé des distortions dans l'économie. En entretenant la machine à consommer, elle a subventionné artificiellement Ford, General Motors, Fannie Mae et Freddie Mac. La bulle spéculative frappe les céréales, les obligations, les métaux, les résidences. Tout est devenu trop cher. La correction qui s'en vient sera douloureuse. Vendez vos actions minières, d'acier, de charbon et vos fonds fermés de Chine. Faites-vous payer et attendez de meilleures occasions. »

– Lisa W. Hess, gestionnaire de fonds de New York, *Forbes*, 24 mai 2004

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La conjoncture idéale pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)
• 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)
• CUISINE RAFFINÉE - FRANÇAISE ET DU TERROIR
• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS
• SPORTS DE PLEIN AIR
• À 6 KM DE KNOWLTON

AUBERGE Quilliams ★★★★ Hôtellerie de charme

1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com

572, CH. LAKESIDE, LAC BROME • AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL

Enfin disponible sur la planète Terre.

Voici le nouveau BlackBerry^MD à la puissance Mike. Il révolutionnera votre façon de faire des affaires.

Plus performant que tout autre outil de communication sans fil, le BlackBerry^MD vous permet de téléphoner, d'envoyer des courriels, de naviguer sur le Web et de planifier votre horaire. Inégalable, il est le seul à être muni d'un walkie-talkie qui vous offre la possibilité de parler instantanément à n'importe lequel de vos collègues partout au Canada et aux États-Unis ! Le BlackBerry^MD se démarque aussi par son haut-parleur intégré pour vos appels en mode mains libres. Offert en exclusivité chez TELUS Mobilité.

Pour en savoir plus sur le nouveau BlackBerry^MD à la puissance Mike^MD ou sur l'une de nos solutions sans fil **Vos affaires en évolution^MC**, visitez telusmobilite.com/blackberry
Le futur est simple^MD

à la puissance MiKe MD

TELUS mobilité^MC

TELUS Mobilité, le futur est simple, telusmobilite.com, Mike, le logo Mike et Vos affaires en évolution sont des marques de commerce utilisées avec l'autorisation de TELUS Corporation. BlackBerry est une marque de commerce enregistrée de Research In Motion Limited. © 2004 SOCIETE TELE-MOBILE.

Le commerce extérieur s'est redressé

L'excédent commercial a atteint, en mars, son plus haut niveau en trois ans, à 6,2 G$

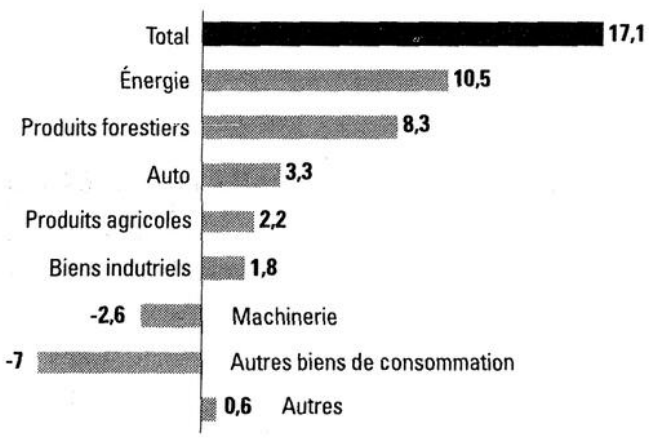
Raymond Théorêt
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Professeur d'administration à l'UQAM

Selon **Statistique Canada,** l'excédent commercial canadien, soit la différence entre les exportations et les importations de marchandises, a atteint son plus haut niveau depuis trois ans en mars. Il a en effet culminé à 6,2 milliards de dollars (G$).

Ce renforcement de l'excédent commercial canadien témoigne de la vigueur de l'économie américaine, qui progresse plus rapidement que celle du Canada. La baisse du huard depuis janvier, qui avoisinait alors les 0,80 $ US, a également beaucoup à voir avec la meilleure tenue du secteur extérieur canadien.

La fermeté des ventes au détail depuis quelques mois, qui signale que les dépenses de consommation ont repris leur essor, et la reprise de nos exportations indiquent que deux moteurs de l'économie canadienne tournent plus rondement. Ces développements ne peuvent qu'entraîner dans leur sillage les investissements canadiens, de manière à ouvrir la voie à une période de croissance prolongée pour le pays.

L'excédent commercial canadien par groupes de produits au premier trimestre 2004



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Le secteur de l'auto va bien

L'année 2003 n'a pas été des plus reluisantes pour ce qui est des exportations d'automobiles canadiennes. À preuve, de mars 2003 à mars 2004, la croissance de ces exportations ne s'est établie qu'à 1 %. Cette contre-performance est surtout attribuable à la vigueur du dollar canadien et à la faiblesse de l'économie américaine au cours d'une partie de cette période.

Mais la situation change depuis le début de 2004. En effet, les exportations d'autos ont progressé au rythme de 2,5 % pour le seul mois de mars 2004. Ces exportations, on le sait, sont dirigées majoritairement vers les États-Unis.

Quant aux importations canadiennes d'automobiles, elles ont crû plus rapidement que les exportations au cours de mars, leur taux de progression s'étant alors chiffré à 3,5 %. Cela indique que la reprise des dépenses de consommation va bon train au pays.

Il reste que l'excédent commercial canadien au chapitre du secteur de l'automobile était plus élevé au premier trimestre de 2004 qu'au même trimestre l'an dernier. Il s'est en effet établi à 3,4 G$ au premier trimestre de 2004, en hausse par rapport à son niveau de 2,3 G$ au trimestre correspondant en 2003.

Les exportations de produits forestiers

On sait que les États-Unis imposent des droits compensatoires sur les exportations canadiennes de bois d'oeuvre. Selon les Américains, le Canada subventionnerait ses exportations, ce qui nuirait à l'industrie américaine des produits forestiers. Les Américains imposent des droits compensatoires afin de relever le prix du bois d'œuvre canadien, le rendant ainsi moins concurrentiel.

Malgré cette barrière, le commerce va bien. Les mises en chantier de logements sont tellement nombreuses aux États-Unis que ceux-ci ne peuvent se passer du bois d'oeuvre canadien. Ainsi, en mars seulement, la hausse des exportations canadiennes de produits forestiers s'est chiffrée à 4,1 %. Leur croissance depuis un an, à hauteur de 12,3 %, s'avère également très ferme. Sans les droits compensatoires, celle-ci serait beaucoup plus marquée.

Notons que le secteur des produits forestiers contribue substantiellement à l'excédent commercial canadien. Entre janvier et mars 2003, l'excédent a été de 7,8 G$ et de 8,3 G$ au cours du premier trimestre en 2004. Cet excédent est donc beaucoup plus important que celui de l'automobile.

Un autre secteur qui s'en tire très bien du côté des exportations est celui des biens industriels. Selon Statistique Canada, ses exportations ont même atteint un record mensuel en mars dernier. Ce sont surtout les métaux précieux et les alliages destinés principalement aux pays autres que les États-Unis qui expliquent le bond des exportations de biens industriels.

Les importations de biens de consommation

Toujours selon Statistique Canada, ce sont les biens à la consommation qui ont tenu le haut du pavé des importations canadiennes en mars. Les importations de vêtements et d'accessoires ont atteint le taux de croissance de 3,1 %. Cela indique que les dépenses de consommation récupèrent à vive allure.

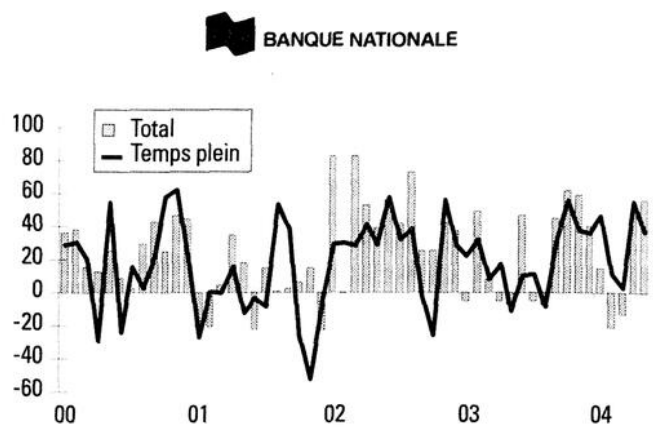
Il n'en va pas de même du côté des importations de biens industriels et de machinerie et de l'équipement. Notons que ces importations sont un indicateur de la fermeté des dépenses d'investissement au Canada. En regard du profil de ces importations, les investissements des entreprises canadiennes ne seraient pas des plus vigoureux.

À preuve, les importations canadiennes de biens industriels ont diminué de 0,1 % en mars. Le repli qui s'est fait entre mars 2003 et mars 2004 a aussi été de 0,1 %. Du côté des importations de machines et d'équipement, les taux sont respectivement de -1,6 % et de -2,6 %.

L'excédent est plus élevé

Au premier trimestre de 2004, l'excédent commercial s'est fixé à 17,1 G$, en hausse par rapport au niveau de 15,9 G$ mesuré au cours du trimestre correspondant de 2003. Même si l'excédent avec les États-Unis a baissé un peu au cours de cette période, il s'est amélioré à l'égard de la plupart des autres partenaires du Canada. ■

Un marché du travail performant au Canada



En mai, 56 100 emplois ont été créés au Canada, dont 37 200 à temps plein. Sur le plan sectoriel, la hausse a été assez généralisée, car l'emploi a augmenté dans 12 des 16 grands secteurs. En particulier, le secteur manufacturier a créé 11 500 emplois. Cette tenue remarquable du marché du travail suggère que l'économie canadienne est en mesure de bénéficier des meilleures perspectives de croissance de l'économie mondiale en plus d'un quart de siècle. L'ajustement à un dollar canadien plus fort en serait d'autant moins pénible. ■

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	avril	- 0,5	2,0	8,0
Nouvelles commandes	avril	- 1,7	5,0	12,5
Commandes en carnet	avril	0,5	1,4	7,2
Mises en chantier	avril	1 969	2 011	1 637
Production industrielle	avril	0,8	- 0,1	4,8
Balance commerciale (M$)	mars	- 46	- 42	- 43
Prix à la consommation	avril	0,2	0,5	2,3
Prix à la production	avril	0,7	0,5	3,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	5,6	5,6	6,1
Revenu personnel	avril	0,6	0,4	5,7
Indicateur avancé US	avril	0,1	0,8	4,9
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	avril	0,6	0,7	6,9
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	mars	1,2	2,6	4,1
Ventes de voitures (000)	mars	1,8	8,3	1,0
2. Livraisons manufacturières	mars	3,4	1,1	1,9
Nouvelles commandes	mars	2,4	0,2	3,6
dont : biens durables	mars	2,0	- 0,4	5,9
3. Stocks manufacturiers (M$)	mars	0,3	0,2	- 4,5
Ratio stocks/expéditions	mars	1,23	1,27	1,32
4. Mises en chantier (000)	avril	241,6	252,9	205,6
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	mars	0,7	0,0	2,5
dont : production manufacturière	mars	1,5	0,2	2,3
Construction	mars	3,0	- 1,0	6,7
Services	mars	0,5	0,3	2,4
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	mars	1,7	7,5	- 2,6
Importations de marchandises	mars	0,9	5,9	- 4,3
Balance commerciale (M$)	mars	6 207,4	5 888,9	5 851,2
INFLATION				
Prix à la consommation	avril	0,2	0,3	1,6
Prix industriels	avril	0,8	0,6	1,5
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		**Mois de référence**	**Mois précédent**	**Il y a un an**
Canada	mai	7,2	7,3	7,9
Québec	mai	8,0	8,4	9,3
Rémunération hebdomadaire[4]	mars	0,2	0,1	2,8
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trimestre**	**Trimestre précédent**	**2003**
PIB Canada†	T1-04	2,4	3,3	2,0
Investissements des entreprises[4]	T1-04	2,1	3,3	3,2
Revenu personnel disponible[4]	T1-04	2,1	3,2	1,3
Profits des entreprises‡	T1-04	26,6	14,6	10,0
% d'utilisation des capacités industr.†	T1-04	82,9	81,3	82,0
PIB États-Unis‡	T1-04	4,4	4,1	3,1

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

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

Avis de nomination

transat

M. Dennis Wood

M. Jean-Marc Eustache, président du conseil et président et chef de la direction de Transat A.T. inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Dennis Wood à titre de membre du conseil d'administration.

Très actif dans la communauté des affaires depuis plus de 30 ans, M. Wood est président et chef de la direction et président du conseil de Dennis Wood Holdings inc., et président du conseil d'administration de Evolved Digital Systems inc. Il a également été président du conseil de Electromed inc. ainsi que président et chef de la direction et président du conseil de Les Industries C-MAC inc. Cet entrepreneur et administrateur chevronné est membre de plusieurs conseils d'administration, dont ceux du Groupe Jean Coutu, de MAAX inc., de Trust Banque Nationale et du Groupe Bocenor inc.

Au cours de sa prestigieuse carrière, M. Wood a reçu plusieurs distinctions, dont la médaille du Jubilé de la Reine et un doctorat honorifique de l'Université de Sherbrooke. Il est membre de l'Ordre du Canada, la plus haute distinction au pays.

Fondée en 1987, Transat A.T. inc., dont le siège social est situé à Montréal, est une société intégrée qui se spécialise dans l'organisation, la commercialisation et la distribution de voyages vacances. Le cœur de son organisation est formé de voyagistes implantés au Canada et en France. Transat est également active dans le transport aérien, les services à valeur ajoutée offerts à destination et la distribution par l'entremise de réseaux d'agences de voyages. Transat est inscrite à la cote de la bourse de Toronto (TSX:TRZ).

ENTREPRENDRE

icriq.com pour de l'information sur les entreprises et leurs produits
www.icriq.com

Le roi de la poutine, c'est lui

La petite fromagerie de Georges Côté est devenue grande

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

« C'est simple, mon fromage en grains se trouve aujourd'hui dans une poutine sur trois au Québec », lance avec fierté **Georges Côté**.

Le toujours jeune président du **Groupe Fromage Côté** de Warwick dans la région des Bois-Francs – il a 61 ans – est fier d'avoir contribué à l'essor de ce plat si typiquement québécois, et il ne s'en cache pas.

« Difficile de faire autrement, c'est ici que la poutine a été inventée », ajoute-t-il. En effet, si plusieurs au Québec se targuent d'avoir été les premiers à mélanger ensemble frites et fromage, c'est à Warwick que l'on retrouve l'un des plus fervents prétendants au titre de créateur de la poutine. Un restaurateur du coin, **Fernand Lachance**, décédé en mai dernier, aurait ainsi offert en 1857 ce plat à la clientèle de son restaurant *Le Lutin qui rit*.

« À l'époque, la poutine ne connaissait pas la popularité qu'elle a aujourd'hui, explique M. Côté. Il a vraiment fallu attendre le milieu des années 1980 pour que ce plat s'impose dans la province, et nous avons été parmi les premiers à en faire la promotion. » C'est ainsi que l'entreprise de M. Côté a distribué pas moins de deux millions de napperons avec une belle image de poutine, pour en donner le goût au consommateur québécois.

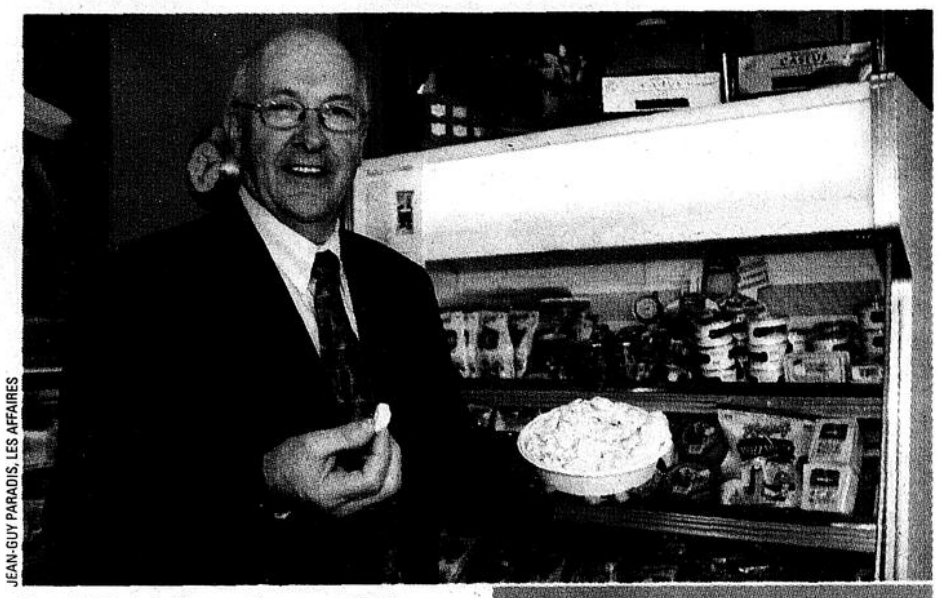
« Il y a 5 ou 6 ans, se rappelle **René Thivierge**, directeur général de la **Corporation de développement économique des Bois-Francs**, ils ont même commercialisé des portions de fromage frais pesé d'avance et scellé sous gaz pour **Burger King, A&W, New-York Fries**, afin que ceux-ci puissent l'apprêter plus facilement et de manière plus saine. »

Si le fromage en grains a fait la popularité de M. Côté, il ne représente aujourd'hui que 30 % du chiffre d'affaires de l'entreprise québécoise. Car Fromage Côté, c'est bien plus que le cheddar en crottes, c'est aussi des fromages fins comme le *Du Village de Warwick*, le *Cendré*, le *Cantonnier au lait cru*, le *Brie Pleine Saveur*, le *Sir Laurier d'Arthabaska*. Autant de fromages pasteurisés qui feraient damner plus d'un Français. En mai dernier, son emmental, le *Kingsberg*, a même remporté le premier prix lors du *Grand Prix des fromages canadiens*, dans la catégorie fromages de type suisse. En 2003, son *Triple crème* récoltait les honneurs au concours *Sélection Caseus* des fromages fins du Québec. « Nous produisons maintenant 12 sortes de fromages, mais nous distribuons aussi des fromages étrangers comme *Le Rouy, le Roitelet, le Boursin*, et nous vendons de la Mozzarella sous la marque *Kingsey*, que nous achetons à **Agropur** et à **Parmalat.** »

La fromagerie qui monte, qui monte

M. Côté en a fait du chemin depuis 28 ans. En 1976, il rachète avec son frère une fromagerie à Kingsey Falls et très vite, ils doivent déménager dans des locaux plus grands à Warwick. De six employés à l'époque, Groupe Fromage Côté en emploie aujourd'hui 450. Son chiffre d'affaires avoisine les 115 M$ et l'entreprise produit près de 10 millions de kilos de fromages par année, dont près de 85 % sont vendus au Québec. « Avec 12 % du marché québécois, nous sommes le plus gros des petits fromagers du Québec derrière les géants **Saputo,** Agropur et Parmalat », observe M. Côté. Selon lui, Saputo, Agropur et Parmalat contrôleraient 75 % de ce marché.

Depuis l'acquisition du fromager **Fromage Princess** de Plessisville en 2002, le groupe de M. Côté possède trois usines, une à Warwick où est situé son siège social, une à Boucherville et une à Plessisville. L'heure y est d'ailleurs à la rationalisation. « La concurrence est rude et les produits laitiers sur les tablettes des magasins ne manquent pas. Nous devons être plus compétitifs et augmenter l'efficacité de nos usines. »



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Le président du Groupe Fromages Côté, Georges Côté, n'écarte pas l'idée d'acheter des éléments d'actif de Parmalat.

Pour celui qui est désormais seul à la barre de l'entreprise, son frère étant parti il y a 18 ans, le potentiel de croissance ne se situe pas dans le marché saturé du cheddar mais dans celui des fromages de spécialité, où il serait possible de grignoter des parts de marché aux produits importés.

Et l'étranger ? « Peut-être, mais pas aux États-Unis. Je n'ai qu'un mot à dire pour les fromagers tentés par l'aventure, si vous voulez perdre de l'argent, allez dans le Sud. » M. Côté ne supporte plus les tracasseries administratives aux douanes américaines. Il s'est également départi de son usine du Vermont, « une occasion d'affaire impossible à refuser », note-t-il.

Après Princess, un autre fromager alors ? « Nous ne regardons pas, mais si dans l'Ouest Canadien, où j'entends me développer davantage, une occasion se présente, je ne dirais pas non. ». Il ne verrait pas d'un mauvais oeil l'acquisition de certains éléments de l'actif de Parmalat Canada, « surtout si les usines sont vendues séparément ». La maison mère de Parmalat, rappelons-le, vit de graves problèmes financiers. Au Canada, le groupe italien a vendu sa participation dans **Eaux vives Harricana** et a cessé de produire l'eau de source *Esker* à Saint-Mathieu-d'Harricana, près d'Amos, en Abitibi. ■

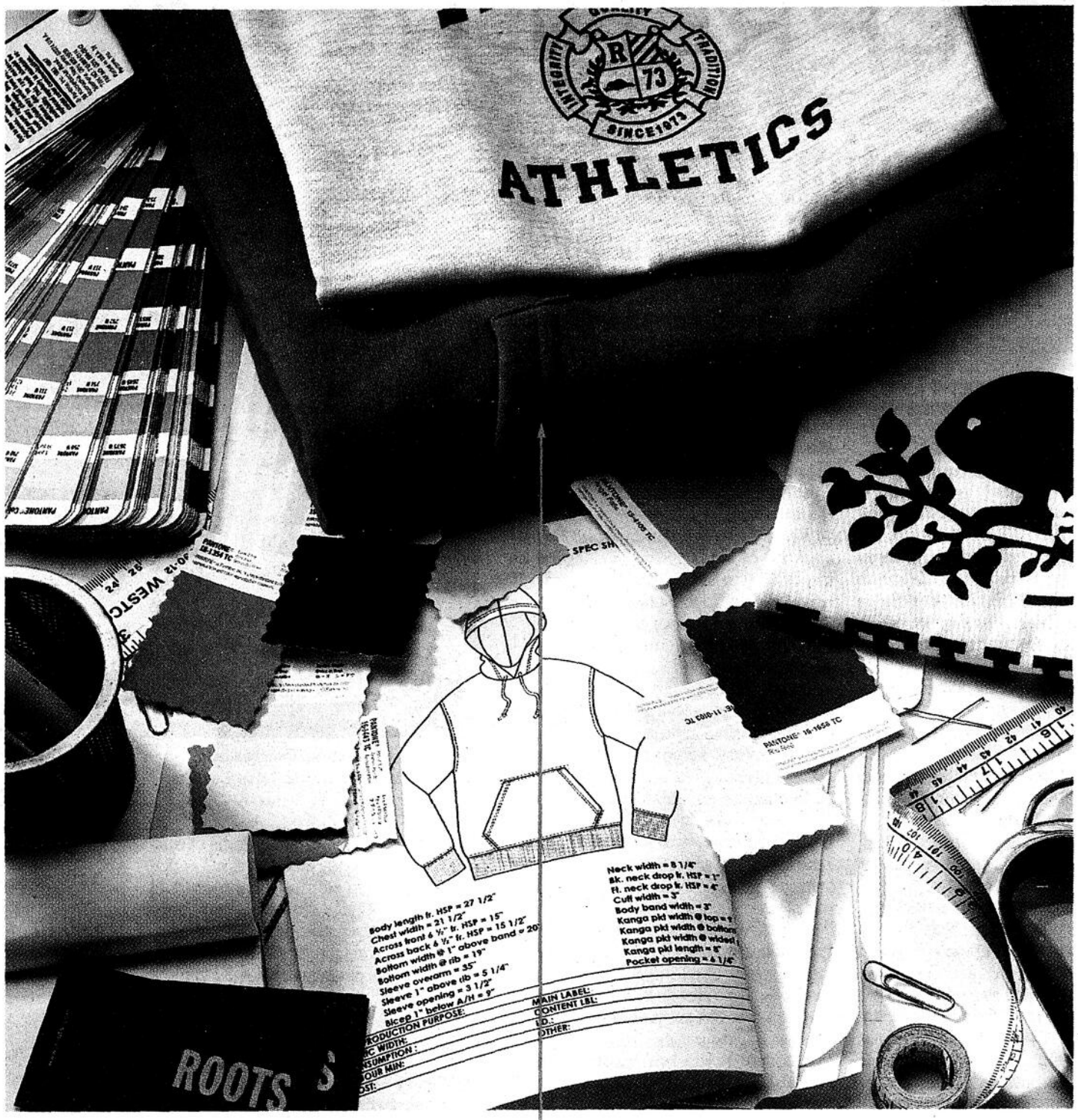
SOUS LA LOUPE

NOM > Groupe Fromage Côté
ACTIVITÉ > Fabrication de fromages
SIÈGE SOCIAL > Warwick
EMPLOYÉS > 450
CHIFFRE D'AFFAIRES > 115 M$
MARCHÉ > Canada
ACTIONNAIRE > Georges Côté
ANNÉE DE FONDATION > 1976

PROCESSUS D'AFFAIRES
GUIDE TECHNO LES AFFAIRES.com

DISTRIBUTION — BIEN GÉRER LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT, C'EST PAYANT
E-FABRICATION — L'AVENIR DU QUÉBEC SE JOUE DANS LA E-FABRICATION
CRM — PENSEZ AUX EMPLOYÉS LORS DE L'IMPLANTATION

Passez à l'action
lesaffaires.com/guidetechno
Microsoft Business Solutions



CANON EST LÀ.

ROOTS DONNE LE TON AU STYLE DE VIE CANADIEN.

En sa qualité de créateur à l'avant-garde de la mode sportive au Canada, ROOTS doit sa réussite à ses couleurs vibrantes et à son style dynamique. Pour en restituer la beauté, il leur fallait une solution d'impression couleur de haute qualité. La solution : Canon. « Après avoir examiné toutes les options offertes, nous avons constaté que Canon proposait la meilleure technologie en matière de colorimétrie et de qualité de sortie », affirme le vice-président à la logistique et à la technologie de l'information de ROOTS. Nos priorités étaient la facilité d'utilisation, la compatibilité réseau et la gestion des couleurs. Grâce à sa gamme variée, Canon offrait exactement les appareils dont ROOTS avait besoin : « Pour accomplir notre travail, nous ne pourrions nous passer d'eux ». Pour découvrir ce dont votre entreprise ne pourrait se passer, visitez notre site Web.

canon.ca/workgroup

Canon SAVOIR FAIRE[MD]

Les Tomates Savoura prêtes à doubler de taille à Danville

Les Serres du Saint-Laurent, le producteur y investira 8,2 M$ pour doubler sa production annuelle

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Les Serres du Saint-Laurent, le producteur de tomates de marque *Savoura*, investira 8,2 M$ pour agrandir son usine de Danville, dans les Cantons de l'Est. Une nouvelle serre de 28 416 m² (305 550 pi²) sera ainsi construite et disposera d'équipement moderne comme un éclairage photosynthétique et des systèmes de stockage de chaleur et de circulation des solutions nutritives.

Avec cette nouvelle installation, les dirigeants des Serres du Saint-Laurent entendent augmenter leur production annuelle à Danville de 1,5 millions de kilos de tomates à 3 millions. Le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec** participe au projet en octroyant une aide financière de 100 000 $, tandis que le **Fonds de relance de la MRC d'Asbestos** injecte pour sa part 400 000 $. Cet argent permettra la création, d'ici décembre, de 54 emplois qui s'ajouteront aux 43 actuels. En plus de ses installations à Danville, les Serres du Saint-Laurent possède des serres à Portneuf, à Ham-Nord, à Saint-Janvier et à Sainte-Marthe, et elle emploie près de 250 personnes au Québec.

> SAINT-CONSTANT
Home Depot, 8 M$

Home Depot, le détaillant américain de la rénovation, vient d'entreprendre la construction d'un nouveau magasin de 10 695 m² (115 000 pi²) à Saint-Constant. Ce dernier sera équipé d'un centre de location d'outils et d'un centre du jardinage. L'américaine investira 8 M$ dans l'opération et créera près de 125 emplois. L'ouverture de ce 14e *Home Depot* au Québec est prévue pour décembre.

> TERREBONNE
Materio Laurentien, 8 M$

Le spécialiste de la rénovation et des matériaux de construction **Materio Laurentien** entreprendra d'ici août prochain la construction d'un nouveau magasin. L'entreprise, qui exploite déjà un point de vente à Saint-Jérôme, entend ouvrir cette nouvelle succursale sur le boulevard Laurier dans le parc industriel du secteur La Plaine, à Terrebonne. Ce magasin disposera d'une superficie de 21 336 m² (230 000 pi²) et comprendra notamment un centre de coupe, un entrepôt et un centre de jardinage. Quelque 140 emplois seront créés. L'ouverture est prévue pour février 2005.

> MONT-LAURIER
Windigo, 7 M$

Les promoteurs immobiliers du centre de villégiature *Windigo* dans les Hautes-Laurentides, le Groupe Resort One, qui regroupe notamment la française Hôtels Concorde et **Henri Mestdagh**, propriétaire de la chaîne de supermarchés *Super M* en Europe, viennent d'entamer la seconde phase de développement de ce projet situé sur les berges du réservoir Baskatong.

Les promoteurs investiront 7 M$, après avoir déjà injecté 15,6 M$. Cette deuxième phase prévoit l'érection d'un manoir de quatre appartements terrasse (penthouses). Ce dernier devrait ouvrir d'ici avril 2005. Actuellement, 4 résidences hôtelières et 22 chalets luxueux ont déjà été construits, et 24 autres chalets sont en construction. Dans son ensemble, le projet est évalué pour le moment à 103 M$ par les promoteurs.

> MAGOG
Entreprises Michel Lapierre, 3,5 M$

Desjardins Capital de risque injecte 3,5 M$, par l'intermédiaire de son fonds régional en Estrie et de **Capital régional et coopératif Desjardins,** dans **Les Entreprises Michel Lapierre**. Cette dernière regroupe les marchés d'alimentation *Le Marché Végétarien*. Les Entreprises Michel Lapierre exploite actuellement 7 marchés au Québec et y emploie 350 personnes. Les 3,5 M$ serviront à soutenir les projets d'expansion de cette entreprise de Magog.

> L'ANGE-GARDIEN
Groupe Frank Lareau, 950 000 $

Le spécialiste de l'ensachage de litière animale **Groupe Frank Lareau** déménagera d'ici août de Notre-Dame-de-Stanbridge à l'Ange Gardien. La construction du nouvel édifice nécessitera un investissement de 950 000 $. L'entreprise emploie actuellement 35 personnes. ■

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

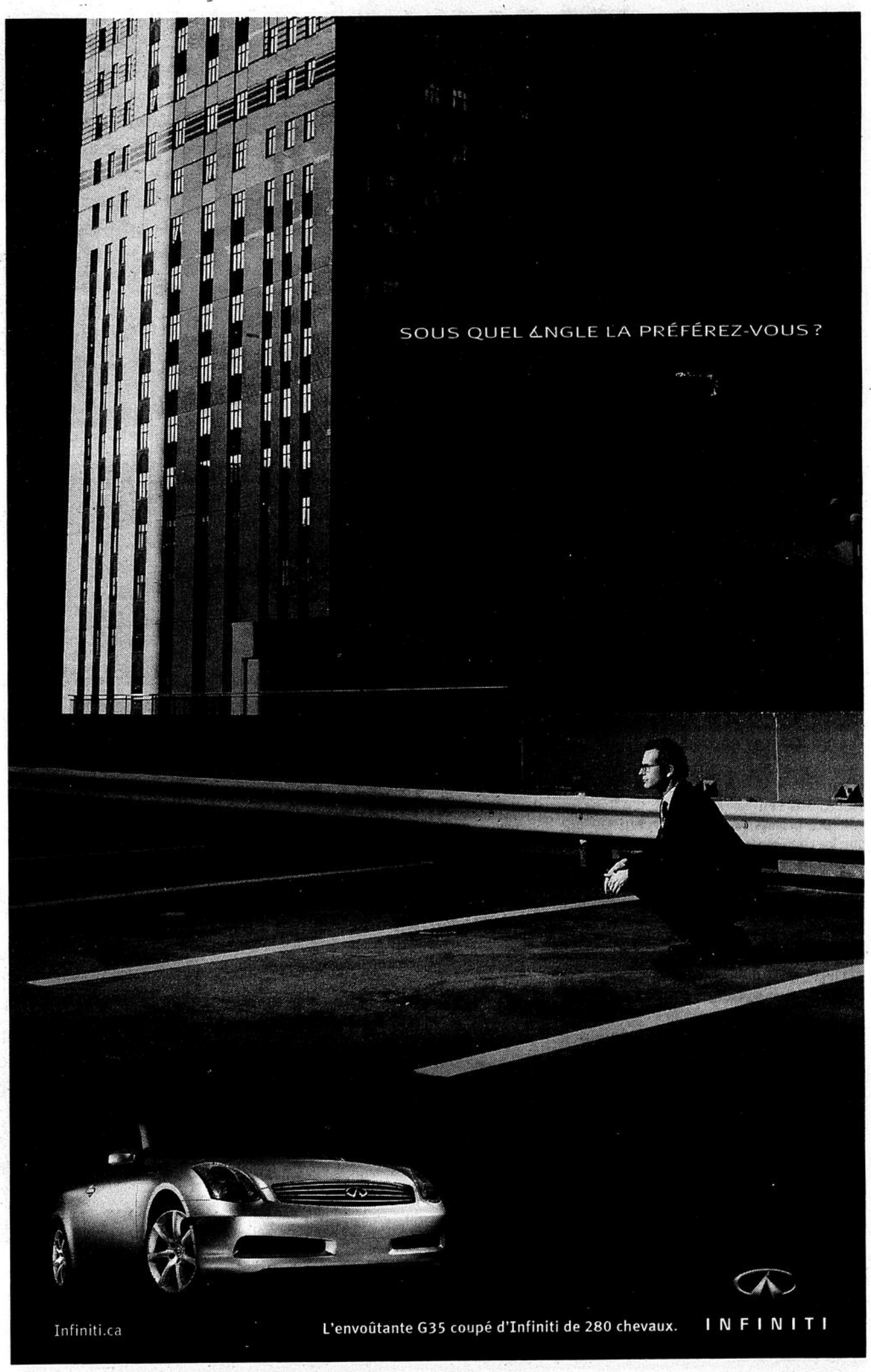
La SÉPAQ s'en va chez Cominar

La **Société des établissements de plein air du Québec** (SÉPAQ) va changer d'adresse au début de 2005.

Actuellement logée au 801, chemin Saint-Louis, à Québec, dans un immeuble appartenant à *SITQ*, une filiale de la **Caisse de dépôt**, la SÉPAQ élira domicile à la nouvelle Tour Cominar de la *Place de la Cité,* où elle occupera jusqu'à 30 000 pi². Le bail est d'une durée de 10 ans ferme, assorti d'une option de 5 ans, précise le fondateur de **Cominar, Jules Dallaire**.

Le nouvel édifice de 205 000 pi², qui est érigé au 2640, boulevard Laurier dans le secteur Sainte-Foy, est maintenant loué à 90 %. Ses principaux locataires sont l'**Autorité des marchés financiers** (73 000 pi²), **PricewaterhouseCoopers** (25 000 pi²), la société d'assurance **AXA** (25 000 pi²) et **Desjardins Sécurité financière** (12 500 pi²).

La bail actuel de la SÉPAQ arrive à échéance le 31 août 2005. Entre 80 et 130 personnes travaillent au siège social de l'organisme gouvernemental où l'on trouve aussi le centre de réservations dont les activités battent leur plein en haute saison. ■ **A.D.**



10 ANS DE COMMERCE DESIGN :

Trois entrepreneurs expliquent ce que le design a fait pour eux

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Le design fait-il augmenter le chiffre d'affaires ? Dans la majorité des cas, il semble que oui. Dix ans après la création du concours **Commerce Design Montréal**, ses organisateurs ont sondé leurs 132 lauréats à ce sujet. Et la réponse est positive.

En effet, 58 % de ces commerçants ayant eu recours à un professionnel pour faire le design de leurs lieux de commerce indiquent que leur chiffre d'affaires a augmenté à la suite de cette initiative. Et la hausse moyenne serait de 45 %.

La même proportion des commerçants a noté que l'achalandage a grimpé de plus de 57 % en moyenne.

En outre, 63 % croient avoir attiré une nouvelle clientèle, tandis que 50 % estiment avoir mieux fidélisé leur clientèle grâce au design.

« Le design de commerce est un outil stratégique de succès en affaires », indiquent les auteurs de l'étude, dévoilée à l'occasion du gala du 10e anniversaire du concours.

Le recours à des professionnels – designers ou architectes – serait aussi une bonne façon de respecter les échéanciers. Dans l'étude, 66 % des répondants disent que sans la participation d'un professionnel, la réalisation aurait été plus longue, et 62 % affirment que les échéanciers ont été respectés; 55 % des commerçants disent que les travaux ont été réalisés en respectant le budget prévu, alors que pour 45 %, le budget a été dépassé, d'en moyenne 32 %.

L'étude permet de constater que les commerçants investissent en moyenne 11 % du coût total des travaux d'aménagement en honoraires professionnels de design.

LES AFFAIRES ont rencontré trois lauréats qui ont parlé de l'importance du design dans leur démarche. Voici leurs témoignages.

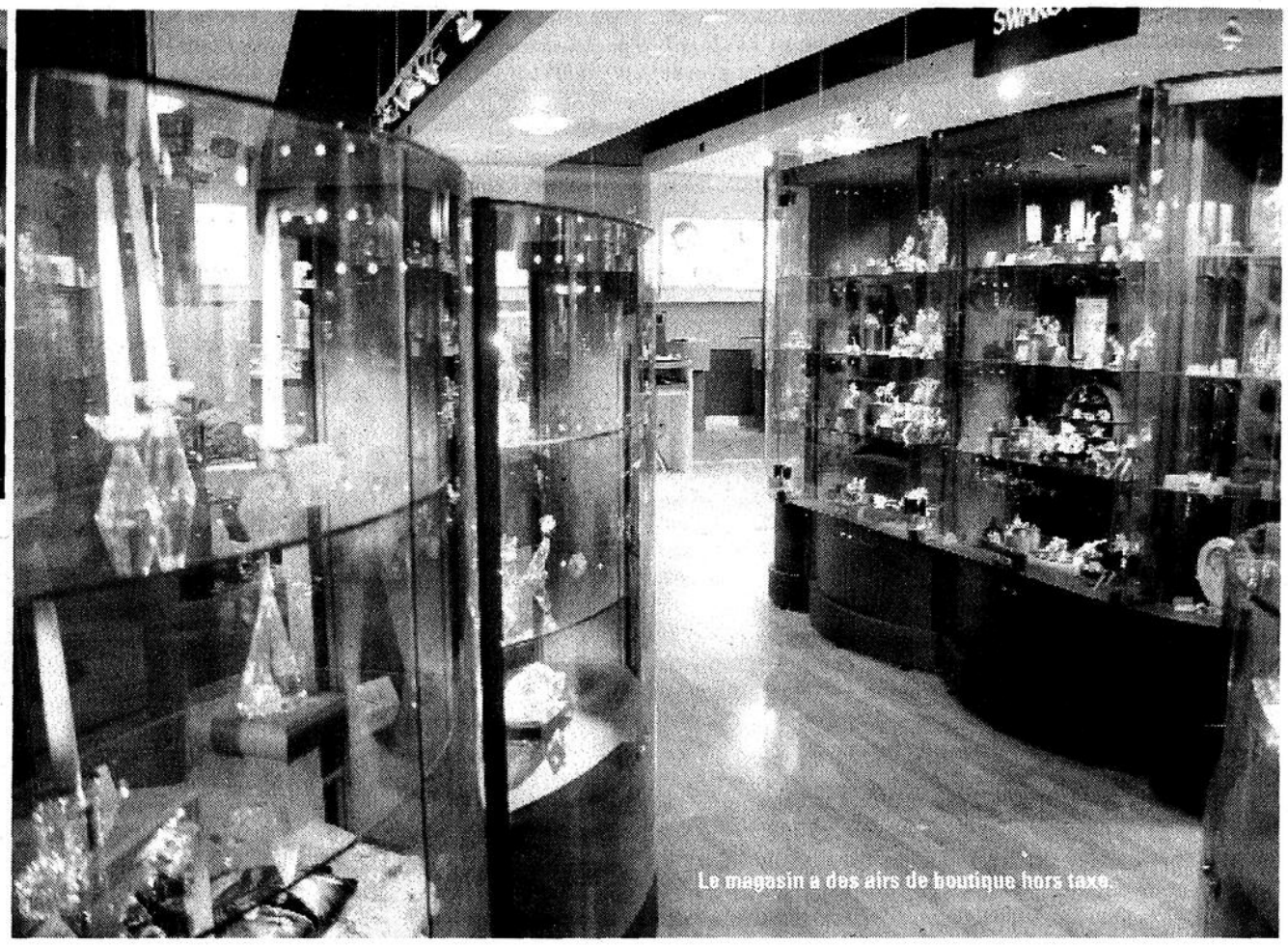
JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Howard Mosel

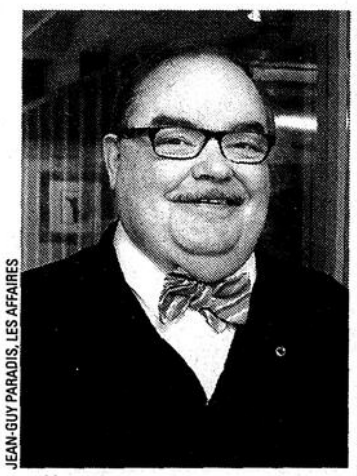
Bijouterie et magasin de cadeaux Mosel, primé en 2000

Fondée en 1945 et vendant à la fois des bijoux et des appareils électriques, **Mosel** voyait son chiffre d'affaires baisser vers la fin des années 90, à l'arrivée des magasins à rabais comme **Wal-Mart**. **Howard Mosel,** le fils du fondateur, a senti qu'il devait aller vers des produits de niche pour survivre. « Il nous fallait devenir plus exclusifs, plus haut de gamme, explique-t-il. Or, l'environnement du magasin était tellement surchargé que bien des marques de luxe – comme **Mont Blanc** et **Swarovsky** – levaient le nez sur nous. » Après deux années de réflexion et d'entrevues, Mosel a retenu **IDX** pour refaire le design du magasin. Le magasin est devenu plus fonctionnel, plus aéré, dégageant le luxe d'une boutique hors-taxe. Depuis lors, les ventes de Mosel ont augmenté de 20 %.

« Pour nous, le design n'était pas une dépense, c'était une question de survie. Si nous ne l'avions pas fait, je ne sais pas si nous serions encore en affaires. » Ses conseils : « La planification est essentielle. Il faut s'impliquer avec les designers car malgré leur expertise, n'oubliez pas que c'est vous qui connaissez mieux votre magasin. »



Le magasin a des airs de boutique hors taxe.

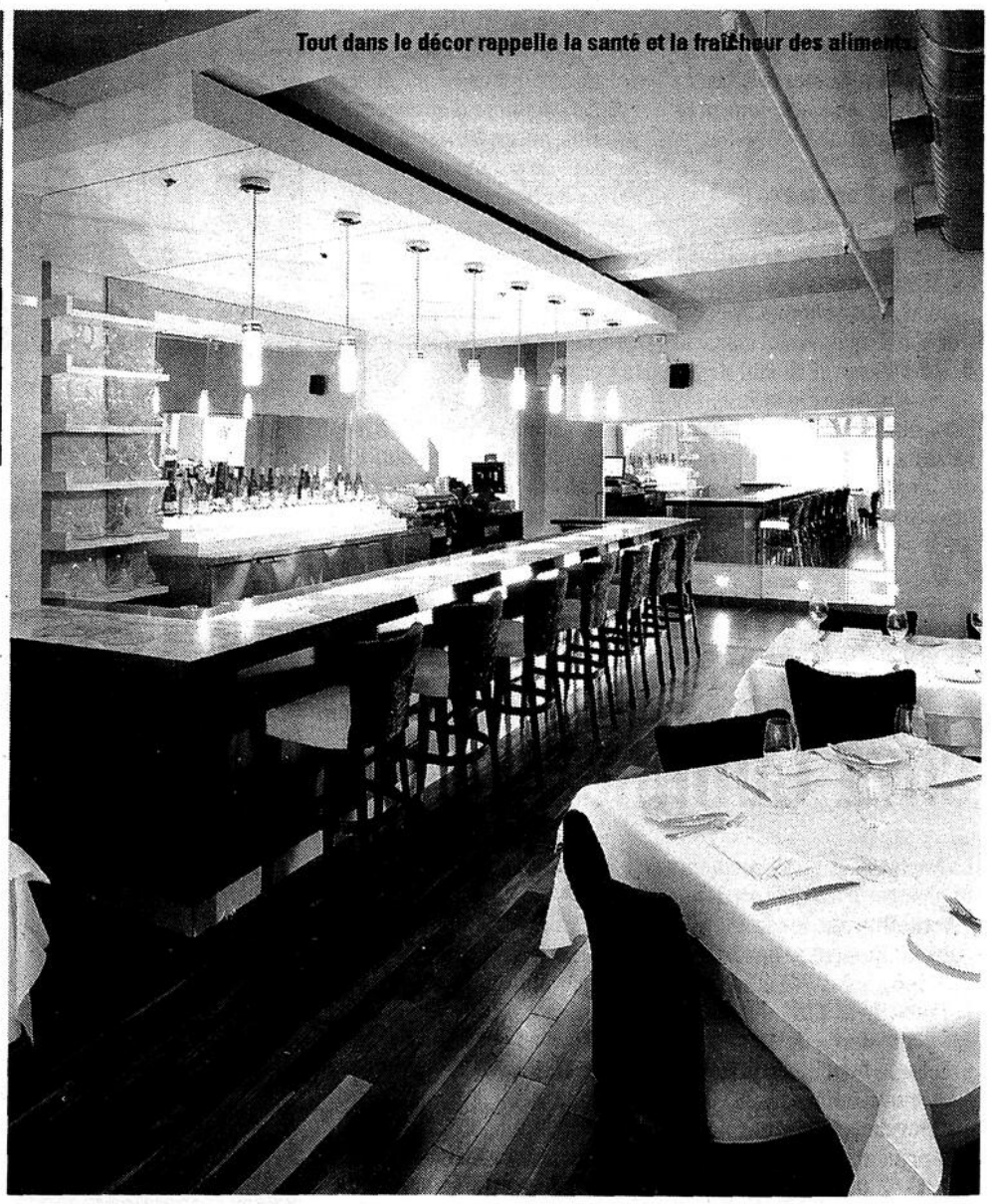


JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Claude Beausoleil

Restaurants les Chèvres (2004) et L'Épicier (2001)

« Pour me faire comprendre, je dis à mon designer ce que je veux que mon client ressente quand il vient chez nous », dit ce restaurateur qui a été primé deux fois avec le même designer, **Jean-Pierre Viau**. Chez *L'Épicier*, c'était l'ambiance d'une épicerie. Chez *Les Chèvres*, lauréat 2004, c'est la nourriture santé. Tout dans le décor – que ce soit les couleurs pastel qui ne brusquent pas le client, ou les formes organiques peintes sur les mur, ou encore le bois d'olivier qui recouvre le bar – rappelle la santé et la fraîcheur des aliments. Pour **Claude Beausoleil,** « le cadre du restaurant est aussi important que la recherche sur les vins et la nourriture ». M. Beausoleil a établi une étroite relation avec Jean-Pierre Viau, bien que leur personnalité soit totalement opposée. « Moi je parle tout le temps, lui pas du tout. J'ai compris qu'il ne faut jamais le bousculer, il faut le laisser créer. Il faut lui faire confiance et faire preuve de flexibilité. C'est lui qui connaît son métier. Jamais je ne ferais un changement dans le décor sans lui demander son avis. Même pour mes décorations de Noël. »



Tout dans le décor rappelle la santé et la fraîcheur des aliments.

UN BILAN POSITIF

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Jocelyne Légaré
Alfred Dallaire/Memoria (2000)

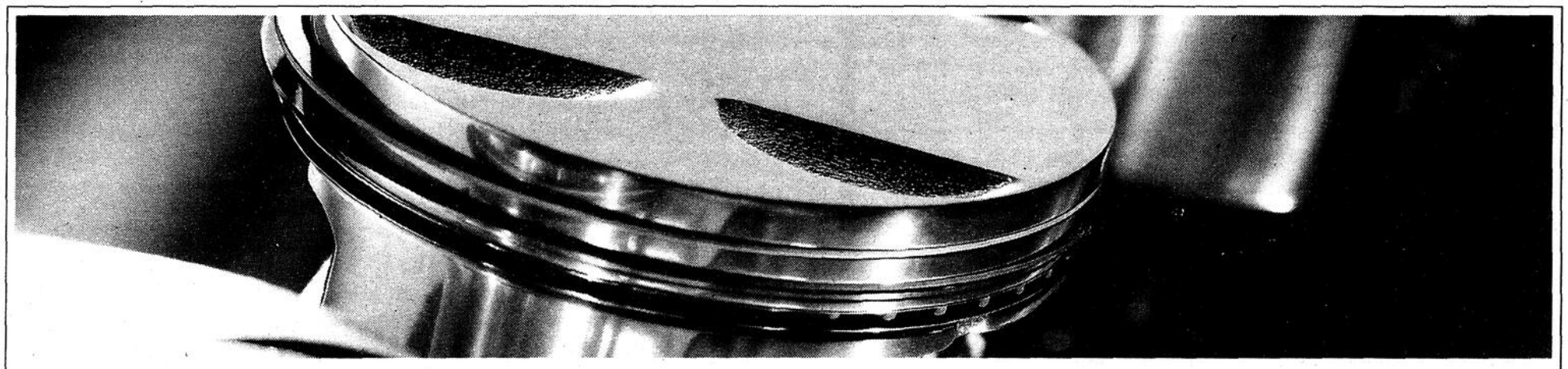
« Le design est une réflexion sur le sens que l'on veut donner à un lieu », dit Jocelyne Légaré.

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Quand **Jocelyne Légaré** était enfant et qu'elle habitait au-dessus du salon funéraire fondé par son grand-père, l'endroit l'effrayait. Plus tard, elle a hérité d'une partie du réseau. Et elle s'est juré de réinventer le salon funéraire. Ce qu'elle a fait, avec l'aide des architectes **Richer Noël**. Le salon Alfred Dallaire/Memoria situé sur la rue Saint-Laurent – une ancienne banque – a l'air d'un loft. Le lieu est illuminé grâce à de grandes vitres d'où on aperçoit les arbres dans le parc d'en face. Il n'y a qu'une salle d'exposition – on ne reçoit qu'une famille à la fois – que l'on peut garder ouverte ou fermée. Un piano est dans la grande salle. Le lieu, où trônent des œuvres d'art, sert aussi à des lancements de livres ou à des récitals. « Je voulais qu'il soit multifonctionnel. »

Au deuxième étage, on est en train de construire une bibliothèque café, accessible à quiconque s'intéresse à des ouvrages sur le deuil.

« Le design, ce n'est pas juste un choix esthétique à fleur de peau. C'est une réflexion sur le sens que l'on veut donner à un lieu », dit cette femme qui fait preuve à la fois d'une grande sensibilité artistique et d'un regard neuf sur le deuil. Assez pour que des gens qui ne pensaient pas à avoir d'exposition changent d'idée en voyant le lieu. ■



Les valets en sont fous !

Des lignes épurées qui embrassent l'imaginaire au premier regard. Un intérieur spacieux qui flatte tous les sens. Un V6 de 3,3 litres contrôlé électroniquement qui vous assure une performance optimale. Vous aimeriez en faire l'essai ? Visitez votre concessionnaire Lexus dès aujourd'hui. Pour joindre un concessionnaire Lexus, faites le 1 800 26-Lexus • lexus.ca

« Berline impeccable. Le raffinement de sa mécanique et son comportement routier n'ont pas d'égal dans sa catégorie. »
Motor Trend

ES 330 SPORTDESIGN**

LA ES 330 2004	43 800 $*	498 $*	4,9 %*
	À PARTIR DE	LOCATION PAR MOIS	FINANCEMENT JUSQU'À 48 MOIS

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION. LEXUS

*Plans de location sur approbation du crédit de Lexus Services Financiers. Offre valable sur les Lexus ES 330 2004 neuves louées au plus tard le 30 juin 2004. Immatriculation, enregistrement, assurance et toutes les taxes applicables en sus. La location comprend les frais de transport et de préparation de 1 575 $. Les frais de transport et de préparation ne sont pas compris dans le P.D.S.F. La location est basée sur une location-bail de 48 mois et un taux de location de 4,9 % (modèle BA30GP-E). Acompte de 7 995 $ ou échange équivalent. Dépôt de garantie de 0 $. Première mensualité exigée au moment de la livraison. Coût total de la location de 25 923,28 $ et prix de l'option d'achat de 18 834 $ basés sur un maximum de 96 000 km. Des frais de 0,15 $ (0,10 $ si convenu au moment de la signature du contrat de location) s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire. P.D.S.F. de 43 800,00 $. Exemple de financement : 20 000 $ à 4,9 % par an équivaut à 459,68 $ par mois pendant 48 mois. Frais d'emprunt de 2 064,66 $ pour un total de 22 064,66 $. **PDSF de la ES 330 SportDesign (suffixe « S ») : 48 500 $. Voyez votre concessionnaire Lexus participant pour plus de détails. Le concessionnaire peut offrir la location à prix moindre.

Mecachrome International a choisi Montréal

Daniel Poulin
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Le motoriste de la *Williams* de **Jacques Villeneuve,** à l'époque où il est devenu champion de F1, s'est installé à Montréal.

Sans tambour ni trompette, **Mecachrome International** (MKI) a installé son siège social au Québec depuis quelques mois. Ses bureaux sont situés provisoirement au 800, boul. René-Lévesque ouest, à Montréal. Dès octobre, l'entreprise aura pignon sur rue au 1501, avenue McGill College, où elle occupera tout un étage, le 12e.

MKI est née en début d'année de la réorganisation du **Groupe Mecachrome.** Elle a entre autres mandats celui de lancer une solide tête de pont dans le marché de l'Amérique du Nord.

Le holding néocanadien chapeaute quatre filiales dans le monde: **Mecachrome Canada** (**Mecachrome Technologies, Aéro Mecachrome**), **Mecachrome États-Unis, Mecachrome France** (6 usines) et **Mecachrome Suisse.**

« Comment faire de la mécanique un objet d'art et un objet d'art répétitif », résumerait bien la mission de Mecachrome, nous dit **Guillaume Casella,** vice-président de MKI et président de Mecachrome Canada. Il ajoute : « Ce qu'on nous demande, c'est de faire des statues, des choses magnifiques qui sortent de la tête d'un ingénieur comme de la tête d'un artiste. Et il faut être capable de répéter ce geste-là. »

Mecachrome a vu le jour en 1937, à l'instigation d'**Eugène Casella.** Son fils **Gérard** a repris l'enreprise en 1971; il en est encore l'âme dirigeante. Sa devise : faisons de la mécanique plus vite, mieux et à moindre coût pour les clients. Le succès de Mecachrome est dû en bonne partie à une vision de la mécanique conjuguée à une connaissance des marchés automobile et aéronautique.

Son chiffre d'affaires annuel avoisine le quart de milliard d'euros (415 M$ CA). MKI se propose de se transformer en société publique inscrite en Bourse dans un avenir rapproché.

En 1996 , elle comptait 650 employés; aujourd'hui, elle en a plus de 1 800. Au Québec, elle est passée de 40 employés il y a deux ans à 140 aujourd'hui et elle projette de dépasser les 200 l'an prochain. « Le Québec est une terre propice à notre façon de penser et on peut construire sur une base solide ici », de dire Guillaume Casella.

Voilà plus d'un quart de siècle que le nom Mecachrome est associé au monde de l'automobile. Au début, son expertise se limitait à des pièces de suspension chez **Renault.** Après l'ère du moteur turbo, Mecachrome a travaillé à la fabrication et à l'assemblage des moteurs et depuis 1997 elle a fait son entrée dans la liste des motoristes de F1. Presque tout le plateau de la F1 recourt à ses services, de Renault à **Ferrari,** en passant par **Toyota, Mercedes** et **BMW.**

Aéronautique

Le tiers du chiffre d'affaires provient de son secteur aéronautique. MKI a d'abord acquis une entreprise québécoise – **Aero Machining** – fondée et dirigée par deux québécois, **Gilles Demers** et **Richard Desjarlais.** Les deux hommes continuent de diriger l'usine, sise à Montréal-Nord, laquelle emploie 140 personnes.

ÉRIC CABANIS, NEWSCOM

Jacques Villeneuve, champion de F1, à bord de sa Williams propulsée par un moteur Renault, fabriqué par Mecachrome.

« Quand on a quelqu'un comme Gilles Demers qui puisse arriver à prendre des dossiers de plus en plus lourds, à les gérer et à demeurer passionné par ce qu'il fait, le résultat est fabuleux. »

« Le Québec a beaucoup d'emprise sur moi », ajoute-t-il spontanément. Ce doit être vrai : il a pris une montréalaise pour épouse, **Maude Duchesne,** qu'il a mariée plutôt deux fois qu'une, ici d'abord, et en France ensuite.

MKI a fait construire une usine de 85 000 pieds carrés à Mirabel qui vient tout juste d'être achevée. On y fera la construction de grosses pièces d'aéronautique et l'assemblage d'avions, en particulier un nouveau type d'appareils 16 places pour le parachutisme. Mirabel jouera surtout un rôle d'assemblage de grandes pièces et de fabrication en grande dimension.

Pour Mecachrome, l'aéronautique est une bonne illustration de ce que peut être l'art en mécanique...traçabilité, contrôle, assurance d'avoir en mains la bonne pièce, au bon endroit et au bon prix, voilà tout le défi de l'aéronautique.

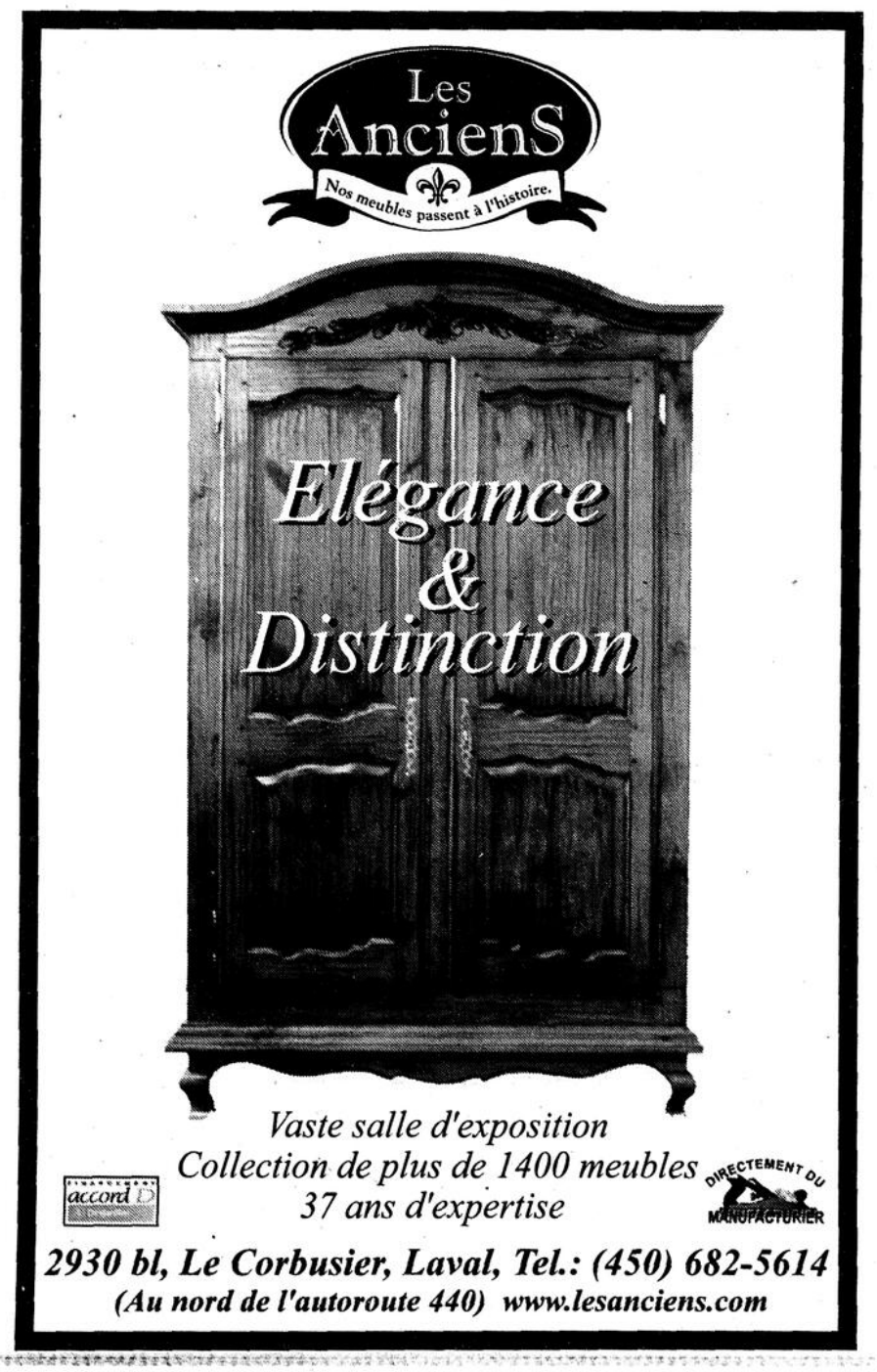
Loin d'être en concurrence avec **Bombardier,** Mecachrome agit en partenariat avec l'avionneur canadien. Si MKI s'est installée à Mirabel, c'est en bonne part grâce à **René Parent,** d'**Investissement Québec.**

Entourage québécois

Autre élément essentiel dans son bagage : le centre de programmation et de conception situé dans le TechnoParc de l'arrondissement Saint-Laurent, confié l'ingénieur québécois, **Emmanuel Maes,** directeur général de Mecachrome Technologies. Son défi consiste entre autres à résoudre l'équation temps et qualité du travail.

Si Mecachrome a choisi le Québec, c'est qu'elle y a senti une énergie et une capacité de travailler à la hauteur de ses attentes. Guillaume Casella a pu constater « qu'il y a au Québec une facilité, une faculté de travailler et d'être des amis en même temps et c'est beaucoup plus une notion d'humanité que d'amitié pure et simple ».

Plusieurs autres Québécois font partie de l'entourage de Guillaume Casella : **Patrick Hofman,** vice-président *senior* et conseiller auprès du président, **Sofie Saint-Laurent,** directrice des communications, et **Jean-Paul Blais,** président de **NXT Communications** et expert-conseil auprès de Mecachrome Canada. ■



HEC a un projet de chaire en rémunération

Marc-André Dumont
marc-andre.dumont@transcontinental.ca

HEC Montréal se propose d'inaugurer la première chaire en gestion de la rémunération au Canada.

Dans ce but, l'École doit réaliser un montage financier de 1,5 M$. Afin d'inciter le milieu des affaires à y contribuer, le directeur de HEC Montréal, **Jean-Marie Toulouse,** a réuni une quinzaine de gens d'affaires – la plupart des investisseurs potentiels – qui ont accepté son invitation, dont le président du **Parti libéral du Québec** et avocat chez **McCarthy Tétreault, Marc-André Blanchard.**

M. Toulouse estime que la création de cette chaire se justifie par l'intérêt marqué des organisations pour les questions de rémunération. Une base solide de professeurs capables de mener des recherches à ce sujet et la possibilité de créer un pôle d'expertise à Montréal ont pesé dans sa décision de poursuivre ce projet.

« Nous avons des gens à HEC qui pourront contribuer scientifiquement à la question de la rémunération », indique M. Toulouse.

Un premier donateur s'est déjà manifesté. **Claude Séguin,** vice-président principal, investissements stratégiques, au **Groupe CGI,** a contribué personnellement. M. Séguin, présent à cette soirée privée, a indiqué que plusieurs questions sur la rémunération demeurent encore sans réponse.

« Cet aspect du travail s'est compliqué au fil du temps, dit-il. Les dirigeants passent beaucoup de temps sur ce sujet, mais il existe peu de modèles de travail et de guides leur permettant d'encadrer leurs décisions et politiques. »

Une titulaire

Sylvie Saint-Onge, professeur titulaire au service de l'enseignement des ressources humaines, serait la titulaire de la chaire. Elle a confié aux participants que le développement des connaissances en rémunération et la formation de la relève l'ont incitée à proposer cette chaire.

À son avis, les différences majeures, par exemple, dans la rémunération des représentants et des employés en recherche et développement démontrent à quel point il existe peu de balises scientifiques.

« De plus, l'équilibre travail-famille entre dorénavant dans l'équation des conditions d'emploi, dit-elle. Quels en sont les effets, les conséquences et comment l'encadrer et l'appliquer dans une politique claire ? Voilà l'une des préoccupations sur laquelle la chaire se penchera. » ■

MANAGEMENT

Retarder l'âge de la retraite grâce... au plaisir

Oubliez les mesures coercitives et les primes pour atténuer la pénurie de main-d'oeuvre, dit un chercheur

Jean-Sébastien Trudel
jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

Le meilleur moyen de retarder la prise de la retraite consiste à faire valoir auprès de l'employé cadre des émotions positives, conclut un chercheur universitaire.

Selon **Charles-Henri Amherdt,** directeur du **Centre de recherche interuniversitaire sur l'éducation et la vie au travail** (CRIEVAT) et professeur à l'**Université de Sherbrooke,** une nouvelle culture du travail doit émerger.

Le professeur Amherdt tire des conclusions inquiétantes sur la relève des cadres supérieurs à la suite de son étude menée auprès de 372 personnes.

« Il faut absolument modifier en profondeur la culture de travail, écrit-il. Dans la culture actuelle, on se retrouve avec moins de personnes qui sont moins attirées par des postes de cadre et qui restent moins longtemps au service de la même organisation. »

La solution dans les émotions

L'étude révèle que « les émotions ressenties au travail sont liées de manière significative au prolongement de la vie professionnelle ». Ainsi, 60 % des travailleurs accepteraient de retarder leur retraite si leurs compétences et leurs intérêts étaient mis à profit, conclut le chercheur.

Autrement dit, il ne s'agit plus de forcer un employé à satisfaire aux exigences d'un poste, mais de transformer celui-ci en poste sur mesure. Plutôt que d'être vu comme un bonheur différé, le travail devient une source d'épanouissement.

« Il est plus facile de changer le poste de travail que la personne elle-même ! » fait valoir M. Amherdt, qui a eu recours aux technologie de l'information pour déterminer les compétences des employés étudiés et définir des postes sur mesure.

L'idée mérite de s'y arrêter, selon **Claude Paquet,** psychologue de **Dolmen psychologie industrielle.** « Il faut toutefois s'assurer de protéger le statut de ces travailleurs d'expérience. Souvent, ils ont déjà un rayonnement extraordinaire, alors on doit leur confier des projets stimulants tout en leur permettant de former la relève. Le danger est de laisser toute la place aux jeunes et donner un second rôle aux employés chevronnés », explique le psychologue.

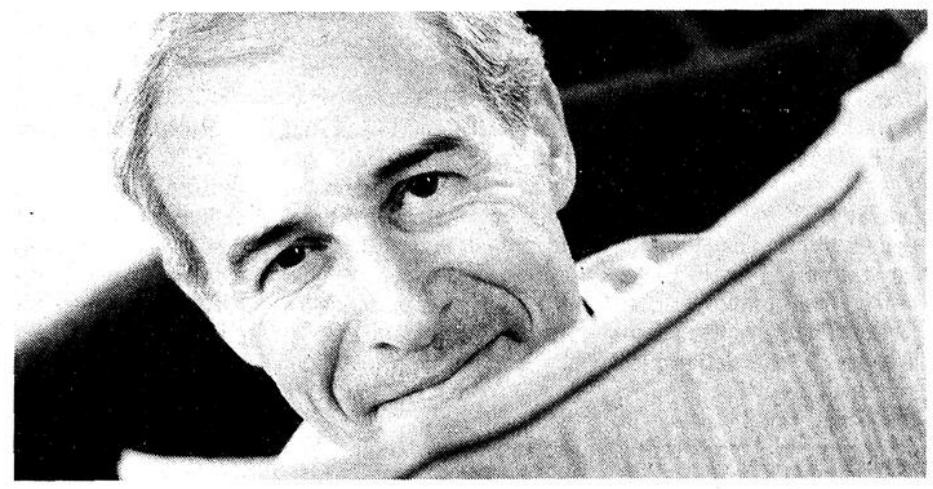
L'échec de la carotte et du bâton

Les résultats de la recherche de M. Amherdt s'inscrivent à contre-courant des solutions habituellement évoquées, comme celle du président du conseil et directeur général de la **Caisse de dépôt et placement, Henri-Paul Rousseau,** qui est d'avis que les gouvernements devront repousser l'âge de la retraite, fixé actuellement à 65 ans; ou celle du premier ministre **Paul Martin,** qui affirmait, avant les élections, vouloir relancer le débat sur la réglementation encadrant l'âge de la retraite.

« La méthode traditionnelle de la carotte et du bâton, telle que préconisée à l'heure actuelle, aura peu d'effet pour retarder l'âge de la retraite », dit M. Amherdt.

Le poids des obligations financières n'est plus le même puisque, par exemple, les hypothèques sont remboursées depuis longtemps. « Les cadres en fin de carrière ont des moyens financiers tels qu'une augmentation salariale ne saurait les convaincre de rester », souligne M. Paquet.

D'autre part, une réduction des avantages aux retraités ne serait pas une mesure très populaire auprès d'un groupe d'électeurs influent.



Les jeunes retraités recherchent une liberté d'action plutôt que des augmentations salariales.

« Ce que les jeunes retraités recherchent, c'est une liberté d'action. Ils veulent jouer au golf ou partir deux semaines en voyage. Pour se garder occupés, ils acceptent des contrats de consultation très payants, qui les motivent et les valorisent, sans toutefois brimer leur liberté », ajoute M. Paquet.

La tendance, pousuit-il, est de prendre une préretraite. Selon l'enquête, trois facteurs l'expliquent :

1 Le déséquilibre démographique

Alors qu'en 1960 il y avait huit travailleurs pour chaque retraité, cette proportion se détériorera au point qu'il n'y aura plus que deux travailleurs pour chaque retraité en 2030.

Selon les statistiques des **Nations Unies,** le Québec sera la société qui perdra le plus de ses actifs humains à cause des prises de retraites au cours de cette période.

2 La crise du management

Le poste de cadre connaît une « transformation radicale » depuis 10 ans. Conséquence : le rôle du « gestionnaire d'employés » (autoritaire) est mis de côté au profit du « développeur de talent » (coopération), ce qui rend le poste de cadre moins intéressant pour certains parce qu'il consiste davantage à gérer des problèmes de relations humaines. S'ajoute à cela la semaine de travail moyenne de 51 heures, le manque de soutien et de formation ainsi que la pression de la direction. Avec comme résultat prévisible que le secteur de la gestion est considéré comme le « pire des milieux de travail ».

3 L'insatisfaction au travail

Entre 1991 et 2001, le niveau de satisfaction professionnel est passé de 62 à 45 %. Une chute qui coûte cher aux entreprises.

M. Amherdt calcule que celles-ci « jettent l'équivalent de leur masse salariale annuelle par les fenêtres à tous les cinq ans » en coût de remplacement de leur main-d'oeuvre.

Aussi la perception du travail est-elle celle du sacrifice, pour lequel l'employé reçoit une compensation financière qui lui permettra de vivre le bonheur différé (à la retraite). ■

LE BULLETIN REVUE DES MARCHÉS : CHAQUE JOUR, PAR COURRIEL, VERS 16H30

TSX DJIA S&P NASDAQ INDICE DEVISE BAROMÈTRE

S&P/TSX COMPOSÉ
7 350
7 340
7 330
7 320
7 310

S&P/TSX	↑ 15,18	7 33
DJIA	↑ 8,54	9 22
S&P500	↑ 1,11	98
NASDAQ	↑ 7,49	1 6
VENTURE	↓ 2,55	1 2
DJUK	↑ 0,40	1
NIKKEL	↑ 77,01	9
HSENG	↑ 90,63	10

www.lesaffaires.com
POUR VOUS, TOUS LES JOURS !

UN RÉSUMÉ DES
ÉVÉNEMENTS DU JOUR
DANS LE MONDE FINANCIER

INSCRIVEZ-VOUS IMMÉDIATEMENT
SUR LESAFFAIRES.COM
C'EST GRATUIT !

Quand l'utilisation du téléphone brise le lien de confiance

Plus de 90 heures passées au téléphone pour des raisons personnelles peut justifier un congédiement

Mélanie Lefebvre
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Avocate chez Loranger Marcoux

L'utilisation abusive du téléphone de son employeur pour des raisons personnelles peut constituer un vol de temps justifiant le fait de passer outre au principe de la progression des sanctions et d'imposer un congédiement à un employé. C'est ce qui a récemment été décidé par un commissaire du travail dans l'*Affaire Lemieux et Bell Helicopter Textron*, D.T.E. 2004T-360.

Les faits

Depuis 13 ans, l'employée en cause occupait le poste d'acheteuse chez l'employeur, un fabricant d'hélicoptères. Dans le cadre de ses fonctions, elle s'occupait de l'achat de pièces complexes et avait la possibilité de dépenser d'importantes sommes sans avoir à requérir d'autorisation au préalable. Elle avait beaucoup d'autonomie et était peu supervisée dans le cadre de son travail.

Chez cet employeur, il y avait une politique stipulant qu'aucun employé ne devait se placer en conflit d'intérêts. Selon cette politique, le fait de s'engager dans un travail ou dans toute autre activité empêchant un employé de consacrer le temps et l'attention nécessaires à ses responsabilités professionnelles pouvait constituer une situation de conflit d'intérêts.

Il existait aussi un manuel de l'employé dans lequel on précisait qu'il valait mieux limiter au minimum les appels téléphoniques à des fins personnelles.

En décembre 2001, l'employée fut rencontrée en raison de son rendement, jugé insatisfaisant. Au cours de cette rencontre, l'employeur en profita pour la mettre en garde contre l'utilisation abusive du téléphone pour sa propre entreprise, une résidence pour personnes âgées. L'employée prétendit alors ne pas utiliser le téléphone à des fins personnelles ou pour sa propre entreprise. Elle justifia la baisse de son rendement par une surcharge importante de travail.

Le manuel de l'employé précisait qu'il fallait limiter les appels personnels.

Au mois de mars suivant, considérant que le rendement de l'employée ne s'améliorait pas et se doutant que cette situation était due à l'utilisation abusive du téléphone, l'employeur procéda à une enquête sur la destination des appels effectués par cette employée.

L'enquête démontra que, au cours de la dernière année, l'employée avait utilisé le téléphone de son bureau durant 91 heures pour effectuer des appels personnels ou pour sa propre entreprise, ce qui représentait 63 % des appels sortants.

L'employeur jugea ce comportement inacceptable et procéda au congédiement de l'employée. Cette dernière déposa une plainte en vertu de l'article 124 de la *Loi sur les normes du travail* alléguant avoir fait l'objet d'un congédiement sans cause juste et suffisante.

La décision

Le commissaire du travail saisi de la plainte souligna que pour passer outre au principe de la progression des sanctions, l'employeur devait être en présence d'une faute grave. Analysant la preuve, il jugea que dans ce cas, l'employée avait commis une faute grave.

En effet, en utilisant de façon abusive le téléphone de l'entreprise pour des appels personnels ou pour sa propre entreprise, l'employée a contrevenu au manuel de l'employé.

De l'avis du commissaire, l'employée s'est placée en situation de conflit d'intérêts, contrairement au guide de l'entreprise, en négligeant de consacrer le temps et l'attention nécessaires à ses responsabilités.

Au surplus, le commissaire considéra que le comportement de l'employée constituait un vol de temps important ainsi qu'une contravention à son obligation de loyauté.

Le commissaire retint les éléments suivants comme étant des facteurs aggravants pour l'employée : le fait que ce comportement fautif se soit étendu sur une longue période de temps ainsi que le fait que l'employée possédait beaucoup d'autonomie, de responsabilités et soit peu supervisée dans le poste occupé. En effet, selon le commissaire, le poste occupé par l'employée exigeait que l'employeur ait une confiance sans faille à son égard.

De plus, dans le cadre de l'audition, l'employée tenta de minimiser les fautes commises prétendant que son congédiement résultait plutôt d'un complot sans jamais remettre en question son attitude dans le cadre de sa relation d'emploi.

Considérant l'ensemble du dossier, le commissaire se montra donc d'avis que le comportement et l'attitude de l'employée avaient entraîné une rupture irrémédiable et définitive du lien de confiance justifiant l'employeur de mettre fin à la relation d'emploi. Il rejeta donc la plainte de l'employée. ■

ACTIVITÉS SOCIALES

La boîte VISUELLE
www.bv.qc.ca/affaires
(514) 528-8885
Sélectif ?
Réseau de diplômés universitaires 25-45 ans.
• Cocktails • Soupers
• Plein-Air • Culturel

AFFAIRES

TOTALSHRED
Destruction de documents sur place
Service personnalisé dans les 48 h.
Une compagnie de chez nous
(514) 730-3559
www.totalshred.ca

REPÈRES EMPLOIS
DES EMPLOIS DE QUALITÉ POUR DES CANDIDATS QUALIFIÉS
www.reperes-emplois.com

APPELS D'OFFRES

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

Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique SERVICES PROFESSIONNELS

CADEAUX

La centrale de réservations pour forfaits-vacances en Outaouais
Récompensez vos employés ou vos clients
avec le forfait-vacances « HILTON LAC-LEAMY »
(2 nuits à partir de 199.$ par pers., occ. double)
RÉSERVATION OUTAOUAIS
...Des centaines d'idées-forfaits !
www.votreforfait.com
1-888-278-7777

CONSULTATION

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

FINANCE

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

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

IMMOBILIER

Propriété à revenus
Beau triplex, quartier St-Michel, idéal pour investisseur.
Faites votre chance !
POUR L'EFFICACITÉ CONTACTEZ
Maxime Nadeau
(514) 990-8157
Sutton
Groupe Sutton Actuel inc., CRTR

RE/MAX PERFORMANCE INC.
Jacques Parisé
Agent immobilier affilié
cell: (514) 567-6427
Telec.: (514) 932-2027
E-mail : jacquesparise@videotron.ca
www.remax-quebec.com/jacques.parise

INFORMATIQUE

SPÉCIALISTES RÉSEAU INFORMATIQUE
Microsoft CERTIFIED
• Soutien - implantation - optimisation
Solulan s.e.n.c.
Visitez notre site Web : www.solulan.com
Tél. : (514) 831-2037

PUBLICITÉ – PROMOTION – MARKETING

WWW.O-BOULOT.COM
Nos vêtements + Votre logo
Des occasions d'affaires
Réunions d'affaire, tournois de golf ...
Polo - Chemise - T-Shirt - Habit de travail - Pantalon
Manteau - Polar - Casquette - Camisole - Articles divers
Personnalisation - Broderie - Sérigraphie
Tél. : (514) 383-4251 / poste : 113

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

CRÉDITS D'IMPÔTS FÉD. / PROV.
RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT
Expert en réclamations depuis 1987
Georges Geoffroy Ing. MBA
Téléphone : (450) 627-1073
Courriel : georges.geoffroy@sympatico.ca

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

SERVICES SANTÉ

Nouveau centre de santé à Laval
À MASSANTÉ
Votre **mal de dos** vous empêche de fonctionner au travail et dans vos activités de tous les jours ? Vous avez besoin de **relaxer** et de **soulager** cette douleur qui nuit à votre **qualité de vie**.
Services offerts :
• Orthothérapie • Massage sur chaise
• Kinésithérapie en entreprise
• Massage sportif • Soins du corps
«Décrochez» (514) 582-7410

Cabinet Conseil Campeau
Boucherville (450) 641-9509
Brossard (450) 466-8885
• Services aux entreprises • Psychologie
• Traitement de plaintes de harcèlement
• Expertise psycholégale • Nutrition - Diététique
• Orthopédagogie • Traitement de l'anorexie
• Neuropsychologie • Ergothérapie • Médiation
• Orientation • Travail social • Psychoéducation
• Kinésiologie • Orthophonie

VACANCES – LOISIRS

Mexique : Cancun, Riviera Maya, Merida
Condos, villas, hôtels et excursions au Yucatan.
Autres forfaits vacances disponibles
Info : (514) 733-2773 10h-14h du Lu - Ve ou message.
mayasol@sprint.ca • Voyages Trident

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

La fiscalité américaine peut jouer de très mauvais tours

Claire Laplante
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Associée, groupe de fiscalité américaine, Samson Bélair/Deloitte & Touche à Montréal

Les entreprises canadiennes ignorent trop souvent certaines particularités du régime fiscal américain qui diffère du régime canadien.

Voici quelques affirmations qui vous aideront à éviter les pièges les plus courants.

> « Ma filiale américaine enregistre des pertes d'exploitation. Elle ne réclamera pas d'amortissement fiscal sur ses éléments d'actif afin de ne pas augmenter sa perte. »

Faux. Contrairement aux règles canadiennes stipulant que l'amortissement fiscal est facultatif, nos voisins du Sud ont des règles qui obligent les contribuables à réclamer annuellement une déduction pour l'amortissement. Tout montant d'amortissement non réclamé par un contribuable pour une année donnée est perdu.

> « Ma société américaine a réclamé une déduction pour les primes déclarées en fin d'exercice. Elles peuvent être versées six mois après la fin d'exercice afin que les employés soient imposés l'année suivante. »

Faux. Aux États-Unis, les primes et autres éléments de rémunération doivent être effectivement payés dans les deux mois et demi suivant la fin de l'année pour qu'une déduction soit accordée à l'employeur, contrairement à la règle de 180 jours qui s'applique au Canada.

> « J'ai besoin de liquidités au Canada alors que ma filiale américaine a un surplus de liquidités; je n'ai qu'à procéder à une réduction du capital investi dans cette filiale. »

Faux. Au Canada, il est généralement possible pour un actionnaire de récupérer, sans conséquence fiscale, sa mise de fonds au moyen d'un retour ou d'une réduction de capital. Aux États-Unis, si une société a généré des profits, elle sera en premier lieu réputée avoir versé un dividende jusqu'à concurrence de ses profits : le paiement sera assujetti à une retenue d'impôt si l'actionnaire est étranger (généralement de 5 %). Si la société a un historique déficitaire mais qu'elle génère des profits au cours de l'année du transfert, elle sera aussi réputée avoir payé un dividende jusqu'à concurrence des profits de l'année courante, même si son bilan démontre un déficit cumulatif.

> « Ma société canadienne a effectué un prêt à sa filiale américaine il y a plusieurs années. Maintenant que la filiale est rentable, elle pourra rembourser sa dette. »

Pas si simple. Les avances d'un actionnaire sont examinées minutieusement par le fisc américain afin de déterminer si, au départ, il s'agissait en fait d'une dette ou plutôt d'une contribution sous forme de capital. Contrairement aux autorités fiscales canadiennes, le fisc américain adopte généralement une position qui donne préséance à la substance d'une transaction plutôt qu'à sa forme juridique. Les conséquences de l'application de cette règle pourraient donner lieu à un dividende si le remboursement de la dette était perçu comme un retour de capital.

> « Je compte mettre en place un régime d'options d'achat d'actions pour motiver mes employés américains, même si ça ne me donne droit à aucune déduction à titre d'employeur. »

Bonne nouvelle. Contrairement aux règles canadiennes, une déduction est permise dans le calcul du revenu imposable d'une société américaine lorsqu'un employé réalise un avantage imposable à l'exercice de ses options d'achat d'actions.

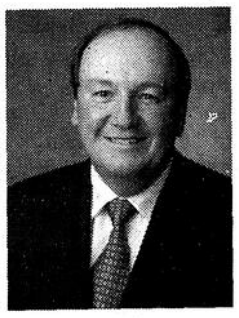
> « Ma filiale américaine a payé des impôts au cours des deux dernières années. Elle subit une perte importante cette année. Elle pourra récupérer tous les impôts payés antérieurement en effectuant un report de perte rétrospectif. »

Vrai, au niveau fédéral seulement. Le gouvernement fédéral américain permet aux sociétés de reporter leurs pertes d'entreprise sur 2 ans rétrospectivement et sur 20 ans prospectivement. Par contre, très peu d'États permettent le report rétrospectif. D'autres États limitent le report prospectif à 5, 7, 10 ou 15 ans. Finalement, certains États suspendent sporadiquement l'utilisation des pertes dans une année donnée (comme le New Jersey) ou effacent d'emblée une portion importante de la perte (comme la Californie).

En plus des différences au niveau fédéral, le territoire américain compte 50 États et des milliers d'autres sous-juridictions. Plusieurs d'entre elles possèdent leur propre pouvoir de légiférer en matière de fiscalité. L'entrepreneur canadien doit donc être vigilant. ■

Cet article a été écrit avec la collaboration de Daniel Tremblay.

Transcontinental



RICHARD FORTIN

Rémi Marcoux, président du conseil de Transcontinental inc., est heureux d'annoncer la nomination de Richard Fortin au conseil d'administration de la Société.

M. Fortin est vice-président exécutif et chef de la direction financière d'Alimentation Couche-Tard inc., le chef de file de l'industrie canadienne de l'accommodation et le quatrième plus important en Amérique du Nord. Avant de se joindre à Alimentation Couche-Tard en 1984, il avait été vice-président pour le Québec de la banque française Société Générale (Canada). Monsieur Fortin est un diplômé en management de l'Université Laval.

L'un des dix plus importants imprimeurs commerciaux en Amérique du Nord, Transcontinental est également le quatrième groupe de presse écrite au Canada et un chef de file dans la distribution de porte en porte de matériel publicitaire. La Société compte plus de 12 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Ses actions sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole TCL.A.

Saint-Laurent
Développement économique

À Saint-Laurent, « AGIR » au présent pour « RÉUSSIR » l'avenir !

Une nouvelle corporation de développement économique voit le jour

Le maire de l'arrondissement de Saint-Laurent, conseiller et membre du comité exécutif de la Ville de Montréal, monsieur Alan DeSousa, a récemment annoncé la création officielle d'une corporation de développement économique, le Centre d'entreprises de Saint-Laurent (CESL).

Saint-Laurent est le plus important des 27 arrondissements de Montréal sur le plan de la concentration d'entreprises manufacturières sur son territoire, soit 800 entreprises manufacturières et tertiaire-moteur. Il loge aussi au 2e rang pour la concentration d'emplois sur son territoire. L'objectif de la création d'une corporation de développement économique à Saint-Laurent est de doter l'arrondissement d'une organisation flexible, efficace et gérée tant par la communauté d'affaires que par les élus.

Dans l'ordre habituel, nous retrouvons :

À l'arrière : **monsieur Michel Desbiens**, administrateur, **monsieur François Jobin**, vice-président Ressources humaines Le Groupe Aldo inc., **monsieur Denis Deschamps**, président et chef de la direction Drakkar et associés, **monsieur Victor Mainville**, directeur de l'arrondissement de Saint-Laurent.

Au centre : **monsieur Daniel Dicaire**, directeur général Centre d'entreprises de Saint-Laurent, **monsieur Laurent Venot**, vice-président principal – Opérations L'Oréal Canada Inc., **monsieur Charles Boustany**, président Les industries Flexipak inc., **monsieur Jean-Marc Laniel**, président Laniel Canada inc.

Et à l'avant : **monsieur Jean Sauvé**, directeur, Rémunération globale et des cadres de direction CAE inc., **monsieur Alan DeSousa**, maire de l'arrondissement de Saint-Laurent, conseiller et membre du comité exécutif de la Ville de Montréal, **monsieur Fares Kabbany**, vice-président Compresseurs Québec.

CARRIÈRES LES AFFAIRES

GROUPE
AGÉCO
Agroalimentaire et économie

Joignez-vous à notre équipe dynamique de consultants en économie et marketing agroalimentaires!

Le Groupe AGÉCO offre à l'ensemble de la filière agroalimentaire des services d'experts-conseils en études économiques, analyse et collecte de données et marketing agroalimentaire. Les études du Groupe AGÉCO permettent de mieux comprendre, analyser ou expliquer une réalité ou une problématique afin de développer une stratégie et trouver des solutions. Le Groupe AGÉCO est à la recherche d'un candidat ou d'une candidate afin de combler le poste suivant :

Directeur ou directrice des études économiques

Principales responsabilités

- Gérer le service des études économiques
- Gérer plusieurs mandats simultanément
- Réaliser des mandats
- Participer au développement du service

Exigences

- Maîtrise en économie agroalimentaire, en économie ou dans un domaine pertinent
- De 7 à 10 années d'expérience reconnue en études économiques dont 2 années en gestion
- Très bonne connaissance des secteurs agroalimentaires québécois et canadien
- Parfaite maîtrise des outils d'analyse économique
- Excellente capacité de gestion de projets et de personnel
- Bilinguisme

Nous offrons des conditions de travail concurrentielles.

Faites parvenir votre curriculum vitae avant le 18 juin 2004 à :

M. Michel Morisset, Président-directeur général
Groupe AGÉCO
2014, boul. Jean-Talon Nord, bureau 307, Sainte-Foy (Québec) G1N 4N6
ageco@groupeageco.ca www.groupeageco.ca

Directeur général, Membres et industrie

L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) regroupe près de 11,000 membres. À titre de Directeur général de la Division membres et industrie, vous piloterez une équipe de professionnels offrant une variété de services aux membres, notamment en relations de travail, en formation, en assistance technique et en recherche économique. Vous assurerez aussi les liaisons avec les associations régionales et superviserez la gestion de la bannière Réno-Maître de l'Association.

Vous avez complété des études universitaires de 2e cycle, en administration des affaires ou dans un secteur d'études pertinent au poste. Vous avez démontré vos habilités de gestionnaire dans des postes de direction supérieure, nécessitant la gestion d'activités opérationnelles et de développement d'affaires. De préférence, vous avez une bonne connaissance de l'industrie de la construction et avez acquis une expérience significative dans ce secteur.

La rémunération est très concurrentielle et inclut un volet incitatif relié aux résultats. Si ce défi de gestion très stimulant vous intéresse, nous vous invitons à soumettre votre candidature avant le 28 juin prochain à l'attention du Vice-président exécutif,
APCHQ, 5930, boul. Louis-H.-Lafontaine,
Anjou (Québec), H1M 1S7
Courriel : **vpapchq@apchq.com**,
télécopieur : **(514) 353-6184**
Seuls les candidats retenus seront appelés.

Ce poste s'adresse aux femmes et aux hommes.

APCHQ
ASSOCIATION PROVINCIALE DES CONSTRUCTEURS D'HABITATIONS DU QUÉBEC INC.

Planificateur financier ou planificatrice financière

Trois-Rivières

La Caisse populaire Desjardins de Trois-Rivières sert un marché urbain qui se distingue par son potentiel de développement. L'établissement d'une relation d'affaires durable et efficace avec ses 10 000 membres ainsi que la prospection continue de clientèles externes sont au cœur du projet de la caisse. L'actif est de 171,8 millions de dollars, dont 80,5 millions en prêts aux particuliers et 56,1 millions en prêts aux entreprises. L'épargne totalise 188,8 millions de dollars (bilan et hors bilan). La caisse compte deux points de service, dont un situé à l'Université du Québec, où sont répartis 40 employés.

Le défi

Que vous soyez à la recherche d'une carrière stimulante ou d'un milieu de travail enrichissant, nous vous promettons un monde de défis à la mesure de vos ambitions. Mettez vos talents à contribution en devenant planificateur(trice) financier(ère). Vous pourrez :

- Nouer et entretenir des relations d'affaires privilégiées avec les membres actuels et potentiels et les conseiller sur les moyens d'atteindre leurs objectifs financiers.
- Contribuer à la réalisation des objectifs de croissance de la Caisse par la prospection, l'identification et l'élaboration de nouvelles occasions d'affaires ainsi que la sollicitation et la vente de produits et de services qui répondent aux besoins des membres.
- Agir comme personne-ressource au sein de votre service tout en garantissant aux particuliers un haut niveau d'expertise en services financiers.
- Présenter une offre de service intégrée et de haut calibre.

Le profil

- Baccalauréat dans le domaine de l'administration ou formation ayant conduit à l'obtention du certificat en planification financière du Bureau des services financiers (BSF)
- Deux années d'expérience en conseils financiers aux particuliers
- Certificat en planification financière personnelle du BSF et certificat de représentant(e) en épargne collective

Leader né(e), vous montrez une forte capacité à négocier et à prendre des décisions de qualité. Pour vous, la satisfaction du client est la pierre angulaire de vos actions qui sont toujours posées en fonction de résultats concrets. Vous connaissez en profondeur les produits et les services en matière de planification financière et avez constamment le doigt sur le pouls de l'actualité financière, politique et économique. Enfin, vous savez faire preuve d'initiative et de créativité et ne baissez pas les bras devant les obstacles.

Un régime d'intéressement pour les planificateurs financiers est disponible.

Postulez en ligne

Consultez notre site **www.desjardins.com/emploi** et sélectionnez le poste sollicité, **concours 0400930**, pour obtenir plus d'information et postuler, ou faites-nous parvenir votre curriculum vitae auquel vous aurez joint une photocopie de votre diplôme, et ce, au plus tard le **26 juin 2004**, à l'adresse suivante :

Monsieur Jean-François Gagnon
Fédération des Caisses Desjardins du Québec
Centre de recrutement et d'évaluation – Région de l'Est
100, avenue des Commandeurs, Lévis, Québec, G6V 7N5
Télécopieur : (418) 837-9813

Soyez à l'affût des nouvelles perspectives d'emploi en visitant régulièrement le **www.desjardins.com** et voyez les nombreuses autres possibilités d'avenir s'offrir à vous.

Seules les personnes sélectionnées seront contactées.
Nous souscrivons au principe d'équité en matière d'emploi.

Desjardins
Caisse populaire de Trois-Rivières

Conjuguer avoirs et êtres

LECLERC
JURICOMPTABLES

Leclerc Juricomptables est un cabinet spécialisé dans le domaine de la juricomptabilité, tant au niveau civil que criminel. Notre cabinet est composé d'une équipe de neuf comptables agréés dont six sont CA.EJC, incluant deux associés, ce qui en fait le plus important cabinet indépendant en juricomptabilité au Québec. Sa clientèle est composée d'institutions financières, de sociétés d'envergure tant privées que publiques, de compagnies d'assurances, d'organismes de réglementation, de corps policiers et de cabinets d'avocats. Nos bureaux sont situés à Québec et à Montréal.

L'ÉQUIPE DE LECLERC JURICOMPTABLES VOUS ATTEND !

Leclerc Juricomptables est une entreprise en pleine croissance et son domaine de spécialité est unique. Une opportunité de choix s'offre donc aux personnes intéressées à se joindre à notre équipe et qui souhaitent évoluer dans un secteur jeune et dynamique.

DIRECTEURS

FONCTIONS

Sous la supervision des associés et en collaboration avec les directeurs principaux, les personnes retenues réaliseront des mandats d'expertise juricomptables, tant dans des dossiers d'enquêtes que d'évaluation de dommages lors de litiges financiers. Bien qu'un poste soit ouvert à chacun des bureaux de Québec et de Montréal, les personnes retenues devront faire preuve de mobilité.

EXIGENCES

Les personnes recherchées seront reconnues pour le leadership qu'elles exercent dans leur secteur d'activité. Elles devront démontrer d'excellentes compétences techniques.

Si vous êtes inventif(ve), axé(e) sur la qualité du travail et orienté(e) vers les résultats concrets, vous avez donc le profil recherché. De plus, si vous démontrez d'excellentes aptitudes pour la négociation, la résolution de problèmes et les communications interpersonnelles, alors vous êtes le(la) candidat(e) souhaité(e). Bilingue, la personne retenue devra être prête à relever des défis de taille.

Idéalement, le(la) candidat(e) devra compter au moins cinq (5) années d'expérience à titre de comptable agréé et détenir, ou désirer obtenir rapidement, le titre de spécialiste en juricomptabilité (CA.EJC). Une expérience en juricomptabilité sera considérée comme un atout.

TRAITEMENT ET CONDITIONS

Nous offrons une rémunération attrayante, une gamme d'avantages sociaux concurrentiels et la possibilité de poursuivre vos objectifs de carrière.

Si vous possédez ces qualifications et que vous souhaitez relever ce défi, nous vous invitons à nous faire parvenir votre curriculum vitae **au plus tard le 30 juin 2004** à l'adresse suivante :

Leclerc Juricomptables
555, boul. René-Lévesque Ouest,
bureau 550
Montréal (Québec) H2Z 1B1

Télécopieur : (514) 788-4837
Courriel : alajoie@leclerc-ejc.com

centredecroisières.
Par les vacances de vos rêves

Le plus important réseau de vente de croisières au Canada prend de l'expansion avec de nouvelles agences au Québec.

Nous recherchons des candidats et candidates possédant des talents de gestionnaires pour aider les cadres de la compagnie à choisir les sites et à installer les agences, ainsi que pour embaucher et former les directeurs des nouvelles agences.

La capacité d'être flexible ainsi que de s'adapter à un environnement en constante mutation et à différents rôles est un atout essentiel.

Joignez-vous au segment de l'industrie du voyage le plus trépidant et qui connaît la plus forte croissance !

Veuillez envoyer votre curriculum vitæ par télécopieur à
Sean Flynn au (514) 848 1927
ou par courriel : sflynn@cruiseshipcenters.com.

Vous n'êtes pas dans la section Carrières cette semaine ?
Il n'est pas trop tard pour l'édition du 19 juin !

RÉSERVATION
Hervé Jouffroy (514) 392-2085
Chantal Normandin (514) 392-4126

LES AFFAIRES.com / carrieres — Les postes professionnels par excellence

Alimentation / Agroalimentaire

L'offre de la semaine

Dir. des études économiques Réf:53862P
AGÉCO
ageco@groupeageco.ca
Michel Morisset
Président-directeur général
2014, boul. Jean-Talon Nord
bureau 307
Sainte-Foy, Qc, G1N 4N6

TECHNICIEN(NE) COMPTABLE Réf:53771
Couvoir Boire et Frères inc.
grh@boire.qc.ca
Service des ressources humaines
532, rang 9
Wickham, Qc, J0C 1S0
Télec.:(819) 398-7171
740566D

Associations / Syndicats

D.G., Membres et Industrie Réf:53873P
APCHQ
vpapchq@apchq.com
5930, boul. Louis-H.-Lafontaine
Anjou, Qc, H1M 1S7
Télec.:(514) 353-6184

Ingénieur Réf:53792
ACRGTQ
Maître Gisèle Bourque
dir. gén.
435, Grande Allée Est
Québec, Qc, G1R 2J5

Assurances

Superviseur Réf:53817
L'alpha, compagnie d'assurances
430, rue St-Georges
Drummondville, Qc, J2C 4H4

Commerce / Distribution / Vente au détail

Acheteur Réf:53497P
Emballages Jean Cartier inc.
ressourceshumaines@embjc.com
2325 Boulevard Industriel
St-Césaire, Qc, J0L 1T0
Tel.:450-469-3168 Télec.:450-469-4828

REPRÉSENTANT VENTES INTERNES Réf:53682
LAUZON, planchers de bois exclusifs
Caroline Picotte
Concours "Représentant des ventes internes - Exportations"
2101, Côte des Cascades
Papineauville (Québec) J0V 1R0
Télec.:(819) 427-6531
N17374

Gérant de territoire Réf:53778
VWR International
canlabmontreal@vwr.com
Service des ressources humaines
8567 chemin Dalton
Mont-Royal, Qc, H4T 1V5

Spécialiste, Sciences de vie Réf:53779
VWR International
canlabmontreal@vwr.com
Service des ressources humaines
8567 chemin Dalton
Mont-Royal, Qc, H4T 1V5

Acheteur Réf:49278
Landes Canada inc.
ressources.humaines@landes.com
Ressources humaines
400, rue St-Vallier
Granby, QC, J2G 7Y4

Communications et médias

Représentant(e) Réf:53774
CJDM FM 92,1
Att. Pierre Gaudreau, directeur
412, Heriot
bureau 203
Drummondville, Qc, J2B 1B5
758766D

Comptabilité

DIRECTEURS Réf:53891P
Leclerc Juricomptables
alajoie@leclerc-ejc.com
bureau 550
555, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, Qc, H2Z 1B1
Télec.:(514) 788-4837

Construction / Matériaux de construction

Ing. en structure Réf:53884
Neilson inc.
nei@neilsonex.com
Ressources humaines
Télec.:(418) 831-7942

Divers / Autres

Représentant (e) Réf:53668
Charles Allard
Tel.:514-712-1171

Agent (e) de promotion Réf:53677
MRC Papineau
N17372

DIRECTEUR Réf:53684
SERVICE DE GARDE EN INSTALLATION
Louise Therrien
14,750 boul. Gouin Ouest
Pierrefonds, Qc, H9H 1B2
Télec.:514-626-8874.
014603

Agent(e) de communications Réf:53685
CRÉVALE
crevale@collanaud.qc.ca
574, boul. Ste-Anne
Joliette (Québec) J6E 5A5

Domaine culturel / Arts / Divertissements

Direction artistique Réf:53785
Théâtre de la Bordée
lynolin@bordee.qc.ca
315, Saint-Joseph Est
Québec, Qc, G1K 3B3
Télec.:(418) 694-9737
Concours direction artistique

Économie / Finance

Adj. développement-consultant Réf:53680
Finance & Indemnisation
groupefi.d@cgocable.ca
4720, boul. Royal
bureau 103B
Trois-Rivières, Qc, G9A 4N1
188626

Technicien en comptabilité Réf:53812
Groupe financier ETFS
work@etfsinc.com
Ressources humaines
73, Queen
Lennoxville, Qc, J1M 1J3
Télec.:(819) 566-5001

Éducation / Formation

Directeur(trice) Réf:53880
Collège de Valleyfield
resshum@colval.qc.ca
Ressources humaines
169 rue Champlain
Salaberry-de-Valleyfield, QC, J6T 1X6
Télec.:(450) 377-6035

Directeur adjoint. Réf:53789
École Saint-Louis-de-Gonzague
M. Lormay Tremblay
980, rue Richelieu
Québec, Qc, G1R 1L5

Conseiller gestion personnel Réf:53802
Commission scolaire l'Énergie
M. Jean-Pierre Hogues, dg
2072, Gignac
C.P. 580
Shawinigan, Qc, G9N 6V7
CGP04-02

Conseiller d'orientation Réf:53803
Commission scolaire Riveraine
Service des ressources humaines
375, Monseigneur-Brunault
Nicolet, Qc, J3T 1Y6
Télec.:(819) 293-8692
CO-ÉSLD-110604

Technicien(ne) travaux pratique Réf:53686
Cegep de Victoriaville
jlbergeron@cgpvicto.qc.ca
475 Notre-Dame Est
Victoriaville, Qc, G6P 4B3
Télec.:(819) 758-1229
196770

Conseiller en orientation Réf:53804
Collège Shawinigan
clemarier@collegeshawinigan.qc.ca
Service des ressources humaines
2263, avenue du Collège
Shawinigan, Qc, G9N 6V8
Télec.:(819) 539-1926
H04-05

Techn. mécanique du bâtiment Réf:53775
CEGEP de Drummondville
rh@cdrummond.qc.ca
960, rue Saint-Georges
Drummondville, Qc, J2C 6A2
Télec.:(819) 850-2068
760466D

Direction d'école primaire Réf:53801
Commission scolaire l'Énergie
Services des ressources humaines
2072, Gignac
C.P. 580 Shawinigan, Qc, G9N 6V7
CSÉ05-01

Agent d'information Réf:53805
Collège Shawinigan
clemarier@collegeshawinigan.qc.ca
Service des ressources humaines
2263, avenue du Collège

Shawinigan, Qc, G9N 6V8
Télec.:(819) 539-1926
H04-04

Responsable-service clientèle Réf:53811
Centre sportif La Ruche
cslruche@abacom.com
Christine Lacroix
1255, boul. des Étudiants
Magog, Qc, J1X 3Y6
Télec.:(819) 843-9027

Fabrication / Manufacturier / Industriel

Contrôleur Réf:53883
Husky
mdaigle@huskyces.com
Dir. des opérations
4281 Iberbille
Montréal, QC, H2H 2L5

Gérant de projets Réf:53788
Granicor inc.
300, Rotterdam
Saint-Augustin-de-Desmaures, Qc, G3A 1T4
Télec.:(418) 878-3208

Coordonnateur santé & sécurité Réf:53687
Industries Ling inc.
recrutement@indling.com
Service des ressources humaines
245, rue St-Louis
Warwick, Qc, J0A 1M0
Télec.:(819) 358-4215
188618

Technicien en automatisation Réf:53797
Barrette-Chapais ltée
Directeur des ressources humaine
C.P. 248
Chapais, Qc, G0W 1H0
Télec.:(418) 745-3079

Représentant(e) des ventes Réf:53772
Diverbec
diverbec@cooptel.qc.ca
Mme Ginette Doré
233, rue de Roxton
Acton Vale, Qc, J0H 1A0
Tel.:(450) 546-0066 Télec.:(450) 546-0077
760766D

Chargé de projet Réf:53798
Prowatt inc.
services@prowatt.qc.ca
2361, Bauman
Jonquière, Qc, G7S 5A9
Chargé de projet

Ing. (Chargé de projets dév.) Réf:53776
Soprema
rh@soprema.ca
1675, rue Haggerty
Drummondville, QC, J2C 5P7
Télec.:(819) 478-0163
735866D

Directeur - qualité Réf:53814
Group3 Cosmetics inc.
Michel Proulx
Directeur général
4150, boul. Portland
Sherbrooke, Qc, J1L 2Y4
Télec.:(819) 562-4833

Génie

Secrétaire bilingue Réf:53839
Dessau Soprin

Technicien en surveillance Réf:53845
Dessau Soprin
Réf # : Chibougamau

Superviseurs / Inspecteurs Réf:53847
Dessau Soprin
Réf # : Reno Système

Surveillant de chantier Réf:53841
Dessau Soprin

Technicien Dessinateur Réf:53838
Dessau Soprin
Réf # : Québec

Ingénieur senior Réf:53843
Dessau Soprin
Réf # : Environnement

Technicien en surveillance Réf:53844
Dessau Soprin
Réf # : Abitibi

Dessinateur-Développement urb Réf:53846
Dessau Soprin

Surveillants de chantier Réf:53840
Dessau Soprin
Réf # : serv 21

Surveillant mécanique lourde Réf:53842
Dessau Soprin
Réf # : service 22

Gouvernement / Municipal / Fonction publique

Chef de division Réf:53885
Ville de St-Jérôme
cpion@ville.saint-jerome.qc.ca
Ressources humaines
10 rue Saint-Joseph, bureau 101
Saint-Jérôme, QC, J7Z 7G7
Télec.:(450) 432-6927
0000QH

Agent(e) de projet Réf:53667
SADC de D'Autray-Joliette
info@sadc-autray.qc.ca
356, rue Notre-Dame
bureau 300
Lanoraie, Québec, J0K 1E0.
Télec.:(450) 887-0994

inspecteur municipal Réf:53676
MUNICIPALITÉ DE PLAISANCE
plaisance@qc.aira.com
Municipalité de Plaisance inspecteur municipal
274, rue Desjardins
Plaisance, Qc J0V 1S0
Tel.:(819) 427-5363 Télec.:(819 427-5015
N17373

Informatique / Technologie de l'information

ANALYSTE PRINCIPAL EN GESTION Réf:53835
CAE
ref. FI7195

ADJOINTE ADMINISTRATIVE Réf:53837
CAE
ref. CA7202

TECHNICIEN EN MATÉRIEL I / II Réf:53836
CAE
ref. ST7201

ANALYSTE, AMÉLIORATION DES AF Réf:53833
CAE
ref. CA7204

PILOTE D'ÉVALUATION EN VOL Réf:53830
CAE
ref. TE7196

Directeur des ventes Réf:53782
Genivar
rhumaines.qc@genivar.com
Télec.:(418) 624-1857

ANALYSTE DES SYSTÈMES I Réf:53824
CAE
ref. ST7208

INGÉNIEUR DES SOUMISSIONS Réf:53829
CAE
ref. TE7214

Technicien en automatisation Réf:53780
Génisys Groupe Conseil inc.
info@genisys.qc.ca
Ressources humaines
390, Charest Est
bur. 350
Québec, Qc, G1K 3H4
Télec.:(418) 871-1929

ANALYSTE DES SYSTÈMES I Réf:53823
CAE
ref. ST7207

ANALYSTE-PROGRAMMEUR III Réf:53825
CAE
ref. ST7209

SPÉCIALISTE DE L'INTÉGRATION Réf:53831
CAE
ref. TE7215

PROGRAMMEUR-ANALYSTE III Réf:53826
CAE
ref. ST7203

DÉVELOPPEUR DE LOGICIELS Réf:53828
CAE
ref. TE7213

Analyste/Programmeur avancé Réf:53815
Americam Inc.
EmploiTech@americam.ca
M. Hugues Boisvert
740, Galt ouest
suite 402
Sherbrooke, Qc, J1H 1Z3
Télec.:(819) 823-3328

ANALYSTE DES DONNÉES LOGIST. Réf:53827
CAE
ref. ST7189

ANALYSTE FINANCIER Réf:53832
CAE
ref. FI7205

SPÉCIALISTE EN RELATIONS PUB. Réf:53834
CAE
ref. TM7206

Institutions financières

CONSEILLER

Le Service des immeubles – Est de la FCDQ, a pour mission la gestion et l'optimisation d'une partie du parc immobilier de la Fédération. Votre mandat sera d'assumer la gestion de différents projets électromécaniques. Bac en génie mécanique (concentration systèmes mécaniques ou mécanique du bâtiment) ou l'équivalent. Min. 3 ans d'exp.
Postulez en ligne : www.desjardins.com/emploi
et sélectionnez le concours **0400933**
Candidatures au plus tard le 21 juin 2004 à 16 h 30
Réf. : 53501V

Conseiller(ère) en RH Réf:53911
Caisse populaire Sainte-Thérèse
37, rue Turgeon
Sainte-Thérèse, QC, J7E 3H2
338038

Planificateur financier Réf:53921P
CPD de Trois-Rivières
Monsieur Jean-François Gagnon
100, avenue des Commandeurs
Lévis, Qc, G6V 7N5
Télec.:(418) 837-9813
concours 0400930

Dir., services financiers Réf:53671
Banque Nationale

AGENT(E) SERVICES AUX MEMBRES Réf:53683
CPD DUSABLÉ
Caisse populaire Desjardins Dusablé
665, rue York
Saint-Barthélemy (Québec) J0K 1X0

Meuble

Technicien en architecture Réf:53781
Menuiserie R. Légaré inc.
mrlegare@globetrotter.net
M. Guy Bellemare
1200, rue Vincent-Massey
Québec, Qc, G1N 4T9
Télec.:(418) 656-0172

Mines et métaux

Superviseur entretien Réf:53806
Aluminerie de Bécancour inc.
Service des ressources humaines
5555, Pierre-Thibault
Ville de Bécancour, Qc, G9H 2T7
Télec.:(819) 294-3023
04-093

Superviseur opération-produc. Réf:53807
Aluminerie de Bécancour inc.
Service des ressources humaines
5555, Pierre-Thibault
Ville de Bécancour, Qc, G9H 2T7
Télec.:(819) 294-3023
04-099

Papiers et produits forestiers

Directeur général Réf:53796
Coop. Forestière Ferland-Boileau
e.simard@coop-forestiereFb.com
Service des ressources humaines
445, route 381
C.P. 69
Ferland-Boileau, Qc, G0V 1H0
Télec.:(418) 676-2506

Surintendant, planification Réf:53783
Kruger
mroberge@mn.pfk.kruger.com
Service des ressources humaines
Scierie Manic
3100, chemin d'Auteuil
CP 400
Ragueneau, Qc, G0H 1S0
Télec.:(418) 567-9559
F0R01

Surintendant, opér. forest. Réf:53784
Kruger
mroberge@mn.pfk.kruger.com
Service des ressources humaines
Scierie Manic
3100, chemin d'Auteuil, CP 400
Ragueneau, Qc, G0H 1S0
Télec.:(418) 567-9559
F0R02

Santé

Coordonnateur Réf:53795
Centre le Jeannois
christiane.mcnicoll@ssss.gouv.qc.ca
Christiane McNicoll
300, boul. Champlain sud
Alma, Qc, G8B 5W3
Concours Coordonnateur

PLACEMENT ÉTUDIANT DU QUÉBEC

DES EMPLOIS POUR TOUS LES GOÛTS !

Photographe
Joliette
Réf. PEQ : 4635528-E14 JL
Réf. Internet : 53478

Géographe-écologiste
Laval
Réf. PEQ : 466 5396 (mr)
Réf. Internet : 53516

Technicien(ne) architecture
Lévis
Réf. PEQ : 4589285-E12 JL
Réf. Internet : 53526

Manoeuvre (prod. chimiques)
Maskinongé
Réf. PEQ : 439 6191 (ls)
Réf. Internet : 53618

Stagiaire en microbiologie
Mirabel
Réf. PEQ : 4636576-E15ID
Réf. Internet : 53527

Représentant pharmaceutique
Montréal
Réf. PEQ : 4661990-E06 MPN
Réf. Internet : 53531

Travailleur(euse) de milieu
Montréal
Réf. PEQ : 465 6357 (mr)
Réf. Internet : 53491

ENVOYEZ VOTRE CURRICULUM VITÆ À :

Québec
800, place D'Youville, 4e étage
Québec (Québec) G1R 5Z5
Téléc. : (418) 643-7901
Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Montréal
380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Téléc. : (514) 873-2521
Affichage_MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Pour se renseigner ou afficher des postes gratuitement, communiquez avec le PEQ au 1 800 463-2355

Visitez notre site Internet :
www.emploietudiant.qc.ca

REPÈRES EMPLOIS

Développement économique et régional et Recherche
Québec

Infirmier de recherche Réf:53793
Le Complexe hospitalier Sagamie
cmgc@saglac.qc.ca
Madame Hélène Gagné
Secrétaire administrative
305, Saint-Vallier
Chicoutimi, Qc, G7H 5H6

Orthophoniste Réf:53787
CLSC de Bellechasse
M. Yvan Rioux
100, rue Mgr-Bilodeau
Saint-Lazarre, Qc, G0R 3J0
Télec.:(418) 883-2903

Assistant à la coordination Réf:53794
Le Complexe hospitalier Sagamie
cmgc@saglac.qc.ca
Madame Hélène Gagné
Secrétaire administrative
305, Saint-Vallier
Chicoutimi, Qc, G7H 5H6

Chefs des prog. santé courant Réf:53821
Haute-Yamaska CLCS-CHSLD
annie.rodrique@rrsss16.gouv.qc.ca
Direction des ressources humaine
261, Laurier
Granby, Qc, J2G 5K9
Télec.:(450) 375-5655
04-110

Conseiller clinique-co. prof. Réf:53809
Centre santé MRC de Coaticook
Service des ressources humaines
138, Jeanne-Mance
Coaticook, Qc, J1A 1W3
Conseiller clinique

Services communautaires, sociaux, publiques

Tech. en administration Réf:53889
Le Centre Miriam
Ressources humaines
8160 ch. Royden
Ville Mont-Royal, QC, H4P 2T2
Télec.:(514) 345-1440

Gérant d'affaires régional Réf:53777
Garde Côtière Aux. Canadienne
Petitpassr@dfo-mpo.gc.ca
Comité d'embauche
17, rue du Prince
Sorel, Qc, J3P 4J4
Télec.:(450) 746-4386

Coordonnateur Réf:53800
Centre Ressources Naissance
crn@cgocable.ca
Comité de sélection
1295, boul. des Forges
Trois-Rivières, Qc, G8Z 1T7
Télec.:(819) 370-4531

Coordonnateur(trice) Réf:53887
Centrami
Ressources humaines
Télec.:(514) 761-7604

Gérant Réf:53813
Corp. hébergement MRC Asbestos
Comité de sélection
M. Claude Théroux
451, Panneton
Asbestos, Qc, J1T 2K5

Textile / mode

Administrateur réseau Réf:53790
Louis Garneau sports inc.
Embauche@louisgarneau.com
30, des Grands Lacs
Saint-Augustin-de-Desmaures, Qc, G3A 2E6
Télec.:(418) 878-4974

Tourisme / Hôtellerie / Restauration

Gestionnaires Réf:53876P
Centre de croisières
sflynn@cruiseshipcenters.com
Sean Flynn
Télec.:(514) 848 1927

Transports - Logistique, Matériel

Représentant des ventes Réf:53678
Groupe CMF
groupemcf@netco.ca
Journal L'Express
Référence VH-50
1050, rue Cormier
Drummondville J2C 2N6
Télec.:336-5037
188317

IMMOBILIER

Québec est redevenue une destination prisée

Les investisseurs s'intéressent au marché des bureaux dans la Vieille Capitale

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le marché immobilier tourne rondement dans la Vieille Capitale. Les investisseurs de l'extérieur s'y bousculent, les professionnels de l'industrie ouvrent des bureaux, le taux d'inoccupation des locaux baisse sans cesse, et l'offre de bâtiments reste sous contrôle.

Jadis absent de l'écran radar des investisseurs nord-américains, Québec est redevenue une destination prisée. Les étrangers et les Canadiens de l'extérieur du Québec (**Cap REIT, Boardwalk Equities, Hampshire Properties** et **El Ad**) ont fait main basse sur de nombreux complexes multilocatifs d'envergure. De son côté, la société boursière **First Capital** a fait des emplettes dans les centres commerciaux de proximité.

Dans les prochains mois, le projecteur se tournera vers les immeubles de bureaux. Les courtiers, gestionnaires, investisseurs et propriétaires que nous avons interrogés nous ont dit être dans l'attente de réactions de la **Société immobilière de Québec** (SIQ).

Le bras immobilier du gouvernement provincial est au coeur de la stratégie de modernisation de l'État. Selon ce plan, la SIQ se départira de près de 7 M de pi² de bureaux ou d'entrepôt. Deux avenues sont étudiées : la cession-bail ou la création d'une fiducie de revenus avec un partenaire privé. Par ailleurs, les projets de construction que caressait la société d'État à *Place Québec* et dans le secteur Maizerets-Montmorency ont été mis sur la glace.

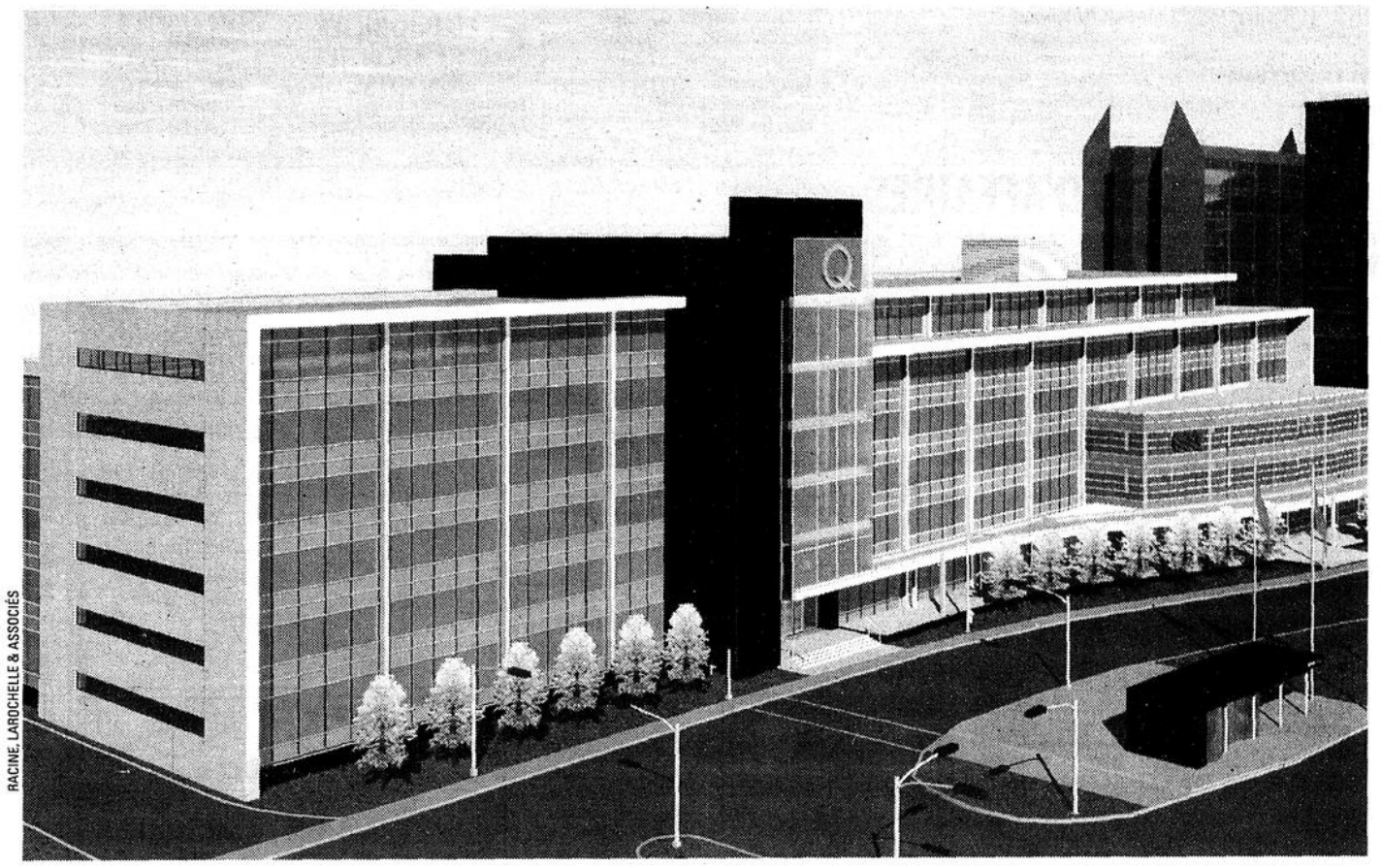
Un courtier canadien à Québec

« Nous nous positionnons auprès de la SIQ de façon à être invité à soumissionner lors d'un probable appel d'offres », dit **Claude Pellicelli**, responsable du tout nouveau bureau du courtier canadien **Avison Young** à Québec. M. Pellicelli conseillera les clients canadiens d'Avison Young désireux d'investir à Québec.

Neuf immeubles d'une superficie de 900 000 pi² devraient être livrés d'ici 18 mois.

De même, M. Pellicelli négocie des baux à Québec pour les clients d'Avison Young. Il a renouvelé le bail de la société **Black and Decker**, rue Rideau, dans un immeuble appartenant au **Fonds de placement immobilier Cominar**.

Avison Young couvrira la capitale provinciale dans ses prochaines études de marché pancanadiennes, ce qui comblera une lacune puisque, auparavant, les grands courtiers – pensons à **Colliers, Royal LePage** – ne publient pas de données (ou en publient peu) sur les immeubles de Québec, explique **Guillaume Neveu**, porte-parole de l'**Institut de développement urbain** (IDU) à Québec.



RACINE, LAROCHELLE & ASSOCIÉS

Maquette de l'édifice Roland-Giroux que construira SSQ Compagnie d'assurance, au 2505, boul. Laurier, à Québec. Un bloc de 50 000 pi² est offert en location.

Or, le marché des immeubles de bureaux de Québec ne s'est jamais aussi bien porté depuis 15 ans, selon une étude préparée par la firme d'évaluateurs agréés **Les Services immobiliers Racine, Larochelle & Associés**. Le taux d'inoccupation continue de baisser; il se situe maintenant à 7,1 %. Un taux inférieur à 10 % correspond à un marché favorable aux propriétaires, ce qui tend à faire disparaître les gratuités offertes aux locataires et à favoriser une augmentation des loyers.

Pour l'instant, les coûts de location restent stables. Entre 2003 et 2004, le loyer total moyen a grimpé d'à peine 1 %, pour atteindre 14,13 $ le pi².

SITQ sera évaluée par De Rico

« Si le taux d'inoccupation reste à ce niveau, on va bientôt connaître une phase de hausse de loyer », croit **Martin De Rico**, évaluateur agréé chez **De Rico, Hurtubise et Associés**. Cette firme de 22 évaluateurs vient de décrocher, devant des concurrents tel **Groupe Altus**, le contrat d'évaluation des immeubles de bureaux à Québec de SITQ, une filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**. Ce contrat est d'une durée de trois ans.

Contrairement à Montréal, où le marché prend du temps à absorber les 2 M de pi² additionnels des deux phases de la *Cité du commerce électronique* et du Complexe CDP Capital, la région de Québec a digéré sans problème les constructions qui sont arrivées sur le marché depuis 2002. Pensons à la *Tour Cominar* de 184 000 pi² de la *Place de la Cité* qui est louée pratiquement à 90 %.

Qui est actif ? Le gouvernement du Québec a renouvelé des baux de 160 000 m² (ou 1,7 M de pi²) ces derniers mois, dans la région de la capitale. Les compagnies d'assurance et les sociétés de services financiers, une force traditionnelle de l'économie de la Vieille Capitale, sont en expansion. **La Capitale assurance MFQ** et **L'Industrielle Alliance** ont fait des acquisitions, **SSQ Compagnie d'assurance** construit l'*Édifice Roland-Giroux*, de 250 000 pi², sur le terrain de la *Maison de Radio-Canada*, au 2505, boulevard Laurier.

La région de Québec a digéré sans problème les constructions qui sont arrivées sur le marché depuis 2002.

Mallette Maheu chez Roche

Groupe Promutuel et **L'Entraide assurance** ont loué des locaux chez **GM Développement** dans le quartier Saint-Roch. Les comptables de chez **Mallette Maheu** quittent *Place Iberville* pour l'édifice de *Roche*, au 3075, boulevard Quatre-Bourgeois.

Les grands blocs de locaux contigus se font rares. Dans la Basse-Ville, le *390, Charest Est* et son voisin, le *410, Charest Est*, ont des bureaux vides. Idem au 70, rue Dalhousie, depuis la dissolution du cabinet d'avocats **Flynn Rivard**.

Dans la Haute-Ville, le marché est serré comme jamais. « Le taux d'inoccupation des immeubles de catégorie A [les bureaux les plus modernes et luxueux] va changer prochainement », fait remarquer **Mark Bender**, président de **Mark Bender et associés**. Affilié au courtier **Devencore**, de Montréal, M. Bender représente exclusivement des locataires. Le journal *Le Soleil* va libérer bientôt 47 000 pi² dans le *Complexe La Solidarité*, au 925, chemin Saint-Louis, et la **SÉPAQ** fera de même à l'*Édifice Mérici*, au 801, chemin Saint-Louis, en libérant 25 000 pi² en janvier.

Côté construction, Racine, Larochelle répertorie neuf immeubles d'une superficie de 900 000 pi² qui devront être livrés d'ici 18 mois.

D'autres s'y ajouteront. **Richard Lalonde** de **Arbois société immobilière** veut agrandir de 55 000 pi² le 871, chemin Saint-Louis (ex-*Édifice Sun Life*, qu'il a acheté en partenariat avec le Beauceron **Rolland Veilleux**). Son objectif : convaincre un grand cabinet d'avocats, une étude de notaires ou des compagnies d'assurance d'y déménager. ■

Un portrait d'ensemble des baux récents conclus par la SIQ

à lire en page 40

CARREFOUR

(514) 392-7782
Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES

OCCASIONS D'AFFAIRES
pages 36 et 37
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 37 et 38
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien / réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à louer
Immeubles commerciaux à vendre
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Semi-commercial
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
pages 38 et 39
Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides
Lofts à vendre
Maisons de campagne
Maisons de ville
Mont-Tremblant
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Studios à louer
Terrains résidentiels

CARREFOUR DE L'AUTO
page 49
Automobiles de prestige
Services
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires – sport

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

AVIS AUX ANNONCEURS
Veuillez noter qu'en raison de la Saint-Jean-Baptiste, la tombée pour la réservation d'espace publicitaire dans la section Carrefour du journal du 26 juin 2004 est avancée au vendredi 18 juin à 17 h.

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES

AUBERGE EN BOIS ROND
Auberge en bois rond sur terrain de 4,35 hectares sur le bord d'un lac et un réseau de cours d'eau à 14 km de Val-d'Or. Constr. de plus de 1 000 000 $ datant de 1999. Toit cathédrale, 17 ch. + 2 suites. Beaucoup de potentiel.

Pour plus amples informations contactez le
(819) 874-3676

DEVENEZ DAY TRADER
Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en $ US.

• Maison ou bureau, temps plein / partiel. • Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSX. • Coût de départ et opération minime. • Contôle du risque à 100 %. • **Formation professionnelle.** • Cours de 63 h + manuel de 400 pages. • **40 hrs de pratique en temps réel.** • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.
Cours intensif (7 jours) : du 12 au 18 juin 2004 et du 14 au 20 août 2004
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073
www.daytradercanada.com (places limitées)

Pépinière de production Maskinongé
Très bien équipée, gros potentiel, cause de vente : mortalité.
(819) 227-1196
(819) 227-4509
téléc.: (819) 227-1405

Auberge hôtel
Route touristique face au fleuve, 8 ch. à s. de b. privée, s. à m. foyer, piscine ext., 425 000 $.
www.cheminduroy.com
1-800-933-7040

Concept de plats cuisinés pour emporter
À St-Sauveur. Vente du fonds de commerce. Acheteur sérieux. 59 000 $.
Info (450) 227-2959

LÉVIS
Résidence personnes âgées, 43 chambres, possibilité de 5 de plus.
Bertrand Crète
La Capitale Rive-Sud, CRTR
(418) 833-1335

Île de la Madeleine
Résidence touristique (Hébergement Québec), plage Fatima, 52 000 pi², vue sur la mer, rénovée à neuf, 3 ch. meublées à neuf.
(450) 653-9455
Prix : 165 000 $

Lachine
Bar établi depuis plusieurs années face au lac St-Louis. Très bonne clientèle.
François Mackay
(514) 637-9755
Groupe Sutton-Clodem F.M

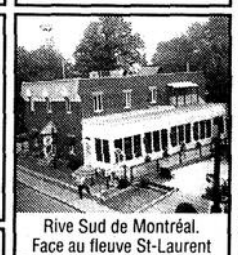
Pâtisserie à vendre
Rive-Sud de Mtl, établie depuis 20 ans, située dans un centre d'achat, très bon chiffre d'affaires, profit et chiffre d'affaires en constante progression, localisation très avantageuse, clientèle établie **(prix révisé)**
Daniel Lavoie, CA (450) 443-0515

AUBERGE à Montréal
Magnifique auberge de 22 chambres, située tout près du coeur de Montréal. Édifice patrimonial d'une grande élégance.
Prix : 995 000 $
Luc Vaillancourt
514 947.4747
iMax immobilia inc.
Photos : www.pagex.ca
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

AUBERGE
LAURENTIDES, Ste-Agathe
16 chambres, entièrement rénovée, 675 000 $.
À vendre par le propriétaire.
Mario (819) 324-8201

St-Grégoire
Location d'outils Bécancourt
À vendre, très bien situé, établi depuis 10 ans, avec grand terrain de 26 000 pi².
(819) 609-5911
(819) 609-5794

Rés. pers. âgées en Montérégie
• 29 chambres
• 10 chambres
J. Fréchette
Gr. Sutton Estrie/Centre
(819) 752-7200



Rive Sud de Montréal. Face au fleuve St-Laurent Restaurant à vendre avec ou sans le bâtiment. Prix sur demande. (450) 641-2277
M. Nicoletti.
www.ristorantelabarca.qc.ca

Relais routier (truck stop)
Resto. de 65 places et +, hôtel 10 ch., 3 pompes à diesel, sur route internationale.
Jac immeuble exxel
Courtier en entreprises
(514) 528-5454

Compagnie à vendre
Cause décès.
M. Michaud
(514) 321-6513
(514) 325-1237

COMPLEXE DE GOLF À VENDRE (Laurentides)
Site exceptionnel. Opportunité 985 000 $.
www.firstcorp.ca/golf
C. De Lorenzi (514) 592-8961
S. I. à la Carte, Court.

Lachine
Bâtiment commercial et restaurant.
Face au Lac St-Louis. Clientèle de choix et construction récente.
François Mackay
(514) 637-9755
Groupe Sutton-Clodem F.M

VÉLOS
• Usine / Détail
• Région de Montréal
• Importation / Marge + %
• Hybride / Course / Mtb
• Cyclo / accessoires
• Aluminium / Carbone
• Franchise possible
Télécopiez un bref résumé de vos activités actuelles
(450) 922-2670

ENTREPRISES DEMANDÉS

PME recherchée
Montréal ou Rive-Sud, chiffre d'affaires de 1 à 3 M$, confidentialité.
Éric (514) 704-8377

PME recherchée
Investisseur cherche PME avec chiffre d'affaires de 1 à 3 millions. Région Québec. Confidentialité.
Yvan (418) 570-3658

ENTREPRISES À VENDRE

PME - Fabricant de plancher de bois franc
Entreprise ayant un bon potentiel de production. Bien située sur un grand terrain avec bâtiment industriel et service de séchage de bois. Capacité de production annuelle de 5 000 000 pi² de plancher de bois franc. Prix à discuter.
Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesque@citenet.net

pme-multi-services.com
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
VENTE / FUSION / ACQUISITION
SPÉCIALISTES EN VENTE COMMERCES ET ENTREPRISES
VISITEZ NOTRE SITE INTERNET :
www.pme-multi-services.com
• Sans frais : 1 866 449-1300
• Courriel : info@pme-multi-services.com
• Bureau : (450) 923-5959
Marcel Cinq-Mars (514) 891-9284

À qui la chance ?
Domaine des petits fruits et chocolaterie. Très bons revenus. Possibilité d'expansion. Cause de la vente : retraite.
D. Blaser
(514) 942-8793
www.agricourtier.com

Commerce Franchisé
Vente au détail de produits récréatifs, situé dans les Laurentides depuis plus de 20 ans. Chiffre d'affaires de 5 millions.
(514) 928-3992

Club de Golf rentable à vendre
Basses-Laurentides (région Lachute) : 35 min de Mtl.
Parcours de 27 trous dessinés par un des meilleurs golfeurs du Québec.
Par 3, 9 trous (en plus)
Clubhouse, terrasse, verrière, piscine
Carrière de sable sur terrain
Importante réserve d'eau de source (exploitable commercialement)
De 2mm à 5mm pi² pour développement immobilier
Saint-Aix Groupe Conseil, Jean Lajoie (514) 939-1233
jrlajoie@videotron.ca

Votre propre PME
Pour l'été 2004 est possible
• **Pourvoirie spécialisée** chasse, petit et gros gibier et pêche au doré, brochet. Prix 600 000 $, constr. récente, territoire de 3 grands lacs en voie d'agrandissement. Petits et grands chalets accomodent 36 clients. Située nord Chibougamau.
• **Pâtisserie/chocolaterie** traiteur, quartier et clientèle haut de gamme. Ventes annuelles approchent le M$. Local loué bien rénové, près centre Mtl. Dégage 150 000 $ net, 15 ans de bail.
• **Atelier soudure** haut de gamme avec de 15 à 20 employés. Location possible long terme avec opt. d'achat. Rive-Sud Mtl. Min. à déposer 100 000 $. Ventes 2 M$.
A. Duchesnay (450) 451-5522
Gr. Sutton Expert, CRTR
www.AAA-entreprises.com

PME
Chiffre d'affaires 10 M
Profit avant impôts/ intérêts : 1,2 M
Comptant requis +/- 3 M
+ 35 autres PME
INTERCAP Inc.
Expert en éval. d'entreprises.
(514) 384-9007
www.intercapinc.com

ASSOCIÉS DEMANDÉS

Opportunité d'affaires
OUBLIEZ LE 9 À 5 !
Travaillez à votre compte et partagez la santé. Entreprise intern. connaissant le succès depuis 25 ans dans 58 pays. Investissement 350 $. Aucune expérience requise. formation complète. Possi. 50 000 $ 1re année et 125 000 la 2e
1 800 336-5960

Ai pour vous PLUS DE 200 COMMERCES et entreprises à vendre.
Century 21
CENTURY 21 IMMO / NORD, CTR
DENIS DUVAL
Tél. : (514) 571-0757
denisduval@videotron.ca

VENDRE votre entreprise
GROUPE QUADRO
L'expertise en vente d'entreprises
514-914-0413 si occupé 514-905-5244
www.groupequadro.ca

Estrie-alimentation
Usine en opération de transformation alimentaire de gibier et de poissons, plan féd. opérant sous inspection prov., 3 500 pi ca. poss. de 7 000 pi ca., 2 km de l'aut. 10.
(450) 539-1108

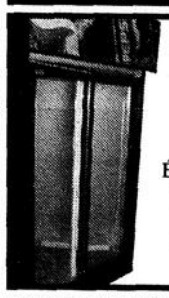
RÉSIDENCES D'AÎNÉS
• 50 unités, prix 1 300 000
• 100 unités, Rive-Sud
• 35 unités, rev. 420 000 $
• 70 unités, rev. 1 350 000 $
• 75 unités, Prix 2 800 000 $
Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
Re/Max Métro, CRTR
www.richardperreault.ca

APPELS D'OFFRES

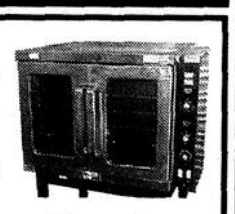
APPEL D'OFFRES
• Pour une résidence de personnes âgées comprenant 63 unités à Charlesbourg.
• Qualification des acheteurs requise
• Avis de confidentialité à signer pour recevoir le document complet du prospectus de vente
• Date finale de présentation des soumissions le 30 juin 2004 à 14h30

RESTRICTIONS
Le vendeur n'a aucune obligation d'accepter aucune des offres qu'il lui auront été soumises ni d'accepter celle dont le prix offert est le plus élevé. Le vendeur se réserve le droit d'accepter l'offre dont l'ensemble des conditions lui sera le plus avantageux. Le présent appel d'offres ne constitue pas une promesse de vente ni un contrat de vente.
Pour toutes information supplémentaire et pour obtenir le prospectus de vente, veuillez contacter M. André Dion de Mario Amyot, courtier immobilier au (418) 573-6550

ANTIQUITÉS – ŒUVRES D'ART



Grande vente de mobilier résidentiel neuf : fauteuils, causeuses, matelas, T.V. plasma.
Achat-Vente-Location:
ÉQUIPEMENT RESTAURANT
Vente d'équipement industriel.



www.encansbaril.com

OFFRES D'EMPLOI

Offre d'emploi en ORTHOPHONIE
• Pratique privée
• Possibilité de 3 h/ sem. ou plus
• Rive-Sud de Montréal
• Clientèle : enfants ou/et adolescents
• Exigence : membre de l'Ordre des Orthophonistes et Audiologistes du Québec
F. Campeau (450) 641-9509
Télec.: (450) 641- 8808
cccampeau@hotmail.com

Vous cherchez une nouvelle carrière ?
Démarrer une entreprise? Des solutions efficaces à bas prix !
Coren Telecommunications
(514) 395-9456

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

SERVICES FINANCIERS

LES INVESTISSEMENTS FIN-ACQ.
• Financement de construction
• Hypothèque commerciale et industrielle
• Financement d'entreprises
Patrick Mullins B.Sc.: C.R.I.
Conseiller senior en financement
(514) 840-7146 • patrick_finacq@hotmail.com

Gascon, Papillon & Dion
Groupe conseil
Financement d'entreprises et management
Patrick Gascon, B.A.A., ADM.A., **Pierre Papillon,** CA
(450) 227-5531 • patrick@groupegpd.ca

boulevard SAINT-LAURENT — LA MAIN DE MONTRÉAL

André Desrosiers conseiller en placements	(514) 842-0864
Les Cercles d'Emprunt de Montréal	(514) 849-3271
Groupe Laurem	(514) 288-8700
Banco Totta & Açores	(514) 281-0702
Banque Laurentienne du Canada	(514) 522-1846
Banque Nationale du Canada	(514) 281-9600
Banque Scotia	(514) 499-5712
Banque TD Canada Trust	(514) 289-1385
Caisse d'économie des Portugais de Montréal	(514) 842-8077
Caisse d'économie Polonaise	(514) 845-3534

Achat, vente et financement d'entreprises
Financer ou refinancer à taux avantageux. Sans limite de montant.
André Baillargeon
Gr. Reprise Québec, CRTR
Services de financement commercial et indistriel
1-877-337-3852

FINANCEMENT
commercial, industriel, R/D, 100 000 $ et plus. Subventions, réorganisation. Implantation Qualité Totale, ISO
Tél. : (450) 463-9662
www.groupeleroyer.com

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
ENTREPRISES DEMANDÉES
« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »
M. Daniel Chartrand

DIVERS À VENDRE

À VENDRE
Équipement de restaurant (66 places) complet, récent, spécialisé poulet.
Pour info supplémentaire
Téléc. (418) 234-1244

INFORMATIQUE

À vendre
Entreprise de logiciels de paie incluant codes source et clientèle établie aux quatre coins du Québec.
opicard@logiciels-riviera.com

OFFRES DE SERVICES

PBX Virtuel
Boîte vocale à courriel
Télécopie à courriel
Débutant à 5,95 $/mois
Coren Telecommunications
(514) 395-9350

Cherchons produits à vendre, à distribuer ou à représenter
Sommes *agressifs*. Services d'entreposage et de livraison. Sommes situé en banlieue de Montréal. La distance n'a pas d'importance !
1 800 541-2995

Avion privé
Posséder des actions d'une compagnie pour le partage des dépenses.
Francis Roberge
(514) 816-2121

OFFRONS SERVICE DE LIVRAISON
Pour produits surgelés, crème glacée, sorbets, etc...région métropolitaine, urbaine et Outaouais, 7/7jours, appelez Distr-O-gel inc.
(514) 984-0892

RÉDACPLUS ENR.
SERVICES INTÉGRÉS DE COMMUNICATION
Rédaction & correction : lettres, CV, textes divers, articles,pubs,sites Internet. Français impeccable.
C. Trempe (514) 259-7976
celnet@sympatico.ca

FOREX
Cours de trading avec système de buy et sell générant 59 % et + annuel. Possibilité de coaching.
(514) 591-4395

Usinage
Petite PME ferait usinage, assemblage et réparation de pièces diverses.
Luc (819) 246-5196
montluc@hotmail.com

Wi-Fi (norme)
Solutions PC sans-Fil
PC))) (((PC
PC))) (((Internet))) (((PC
PC))) (((Portatif))) (((PC
Réseau d'ordinateur sans-fil au bureau ou à la maison.
(514) 637-5705
(514) 377-7934

DÉVELOPPEMENTS RÉSIDENTIELS

Domaine de villégiature de 2 145 010 pi², 2 lacs pour la pêche à la truite. 5 résidences meublées et équipés, 1 s. communautaire, garage, bureau, écurie. Projet de dév. intégré déposé et accepté.
La belle grande nature à 45 min de Montréal. 2 450 000 $
Gloria Neri agent immobilier Royal Lepage **(514) 231-3244**
Alain Guénette, agent La Capitale, Laurentides **(514) 591-4273**
www.glorianeri.com **www.aubergeavendre.ca**

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Distributeur-Vendeur
Nouveaux produits de détection de faux billets, marché en croissance $$$. Démarrez votre entreprise dès aujourd'hui pour moins de 500$! ERGA-DISTRIBUTION
(514) 313-9616

INVESTISSEURS DEMANDÉS

INVESTISSEUR DEMANDÉ
Fabricant d'un produit unique développé depuis 6 ans.
« Opportunité qui ne passe qu'une seule fois »
(418) 580-2791

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

IMMEUBLE RÉNOVÉ À NEUF
RUE IBERVILLE COIN MASSON.
IDÉAL POUR PROFESSIONNEL.
5 000 PI² À AIRE OUVERTE, 2E ÉTAGE.
STATIONNEMENT À PROXIMITÉ.
(514) 353-7780

Façade sur la Métropolitaine
1 500 / 4 500 / 7 000 pi²
RC bureaux / commercial
Entrée privée et
beaucoup d'espaces de stationnement.
(514) 342-8585 (514) 998-5888

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL
(Peel et Sherbrooke)
Bureau de professionnels désire partager une partie distincte de ses locaux (un à trois bureaux disponibles). Services de réception, de secrétariat, salle de conférences et autres services également disponibles.
Pour information : (514) 848-6220

Outremont, rue Laurier
Local 1 600 pi²
pour professionnels, subdivisible.
Libre immédiatement.
(514) 279-7355

BUREAUX À LOUER
• 1030 Beaubien Montréal
• 5878 Sherbrooke E. Montréal
• 6000 Metropolitain St-Léonard
• 7777 Louis H. Lafontaine Anjou
Colliers International (Québec) Inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 866-1990 poste 260

SAINT-JÉRÔME BUREAUX À LOUER
Le 55 Castonguay
Édifice de prestige
Bureaux exécutifs
Salle de conférences
Luxueux et spacieux
Jusqu'à 5 000 pi²
(450) 432-4545

Place Décarie
5250 Ferrier, entre le métro de La Savane et Namur. Immeuble de 8 étages. Bureaux, salle de montre, détails. 750 à 30 000 pi² dispo. 14 $ Brut.
Clé en main.
(514) 739-4711 # 114

Sherbrooke Est (839)
Près du métro Sherbrooke, 1 731 pi² , 1078 pi² ou 2 809 pi². imm. de style, façade de pierres, boiseries, loyer brut tout inclus. A/c, chauff., ent. ménager, taxe d'affaires, pour profes.
L. Tremblay
ELAN Courtier
(514) 946-6579

Vieux-Montréal
(près du métro Square-Victoria)
À sous-louer
(2 200-2 550 pi²),
salle de conférence,
1 bureau fermé et aire ouverte, disponible maintenant, garantie bancaire requise.
Sylvie Grothé
(514) 259-5000

4984, Place de la Savane (métro Savane)
3 500 pi² (18 $/pi²),
éclairé, chauffé,
stat. privé, libre 15 mai.
(514) 341-5331 #126

Bureau ensoleillé
1 000 pi² aménagé A 1, bail brut. Adjacent à une clinique médicale, dentaire et de physio., stationnement. Mirabel, arrondis. Saint-Janvier.
(450) 435-7712 # 231

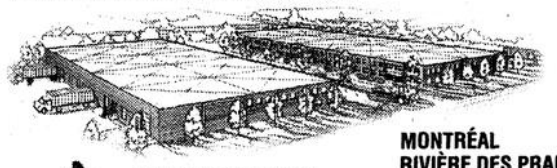
ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Magnifique salle de montre
Avec bureaux, exposition exceptionnelle, face à l'auto 20, près du tunnel L.-H. Lafontaine, loué tout inclus. Bail brut.
Claude Allard
(450) 449-4411
RE/MAX SIGNATURE INC.

LE PHÉNIX NOTRE-DAME
Espace commercial
Angle Notre-Dame & McGill
À vendre ou à louer
Rez-de-chaussée
4 260 pi² divisible, plafond de 16 pi
Contactez Carole ou Louise au (514) 394-1666

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

À LOUER
ENTREPÔTS INDUSTRIELS



(514) 648-1015 # 223
JUNON INC.
Développement de projets immobiliers
MONTRÉAL
RIVIÈRE DES PRAIRIES
5 400 à 45 000 pi²

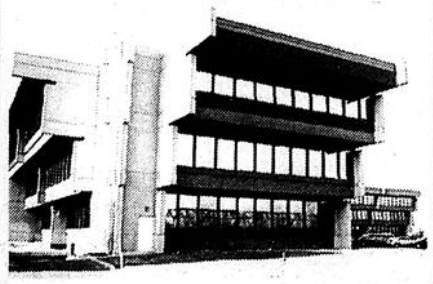
LOCAUX À LOUER
350 et 360 rue Magloire-Gosselin
MONT-TREMBLANT
Local commercial de 1 800 pi² avec quai de déchargement, hauteur intérieure libre 18 pi.
Local commercial de 1 900 pi² avec possibilité de 1 540 pi² supplémentaires à l'étage.
(819) 425-0891 • (819) 425-0893

SEMI-COMMERCIAL

NOUVEAU
Immeuble commercial et résidentiel rapportant 29 700$/année, bar établi au RC +terrasse, 1 x 4 1/2 pces à l'étage + 2 x 2 1/2 pces. Terrain de 7 852 pi², Peu de rénovations à faire. 215 000 $. 56-64 Place du Marché, Berthierville.
Jean-Pierre Hervieux
(450) 586-3008 ou 1 (866) 400-3008
Re/Max Lanaudière inc. Courtier immobilier agréé

DRUMMONDVILLE
BÂTIMENT INDUSTRIEL À LOUER
Entre 5 000 et 63 000 pi ca.
Espace disponible immédiatement
Prix très compétitif sur le marché : entre 2,25 $ et 4,00 $ du pi ca.
Pour information, contactez
M. Jacques Tremblay
1-800-363-2158

ÉDIFICE DU PORT DE MONTRÉAL
Espace de bureau à louer



Cité du Havre
Superficies disponibles sur trois étages : Jusqu'à 35 188 pi² aux Ailes 2 & 3.
Espace contigu (MAX) : 28 816 pi²
Vue exceptionnelle sur le fleuve Saint-Laurent.
Accès facile aux autoroutes principales.
Loyer brut demandé : 19$ le pi²
CRESA PARTNERS
SERVICES IMMOBILIERS TERRAMONT INC.
courtier immobilier agréé
(514) 861-2020
www.cresapartners.com

ENTREPÔTS À LOUER

Entrepôt à louer
Boucherville
• Visibilité sur l'auto. 20
• 42 000 pi²
• 20 pi libre
• 9 quais de chargement

Secteur Anjou-St-Léonard
•Locaux industriels à louer
• 3 000 à 16 000 pi²
(514) 494-7336

3,25 $ le pi² net
Anjou 37 500 pi²
Laval 37 700 pi²
Aussi plusieurs dispon.
John M. Faratro
(514) 745-1900
Colliers International (Qc.) Inc., Courtier

Entrepôt à louer
Rive-Sud, 15 000 pi² ou en partie. Pour entreposage ou industries. 3,75$/pi².
(450) 583-5557

GESTION IMMOBILIÈRE

boulevard SAINT-LAURENT — LA MAIN DE MONTRÉAL

Antrev Management & Consulting Inc.	(514) 499-1997
Flamont Realties	(514) 284-9118
Gordon Bernstein	(514) 286-1021
Groupe Dayan	(514) 849-1351
Léonard Albert Investments Inc.	(514) 499-0441
Investissements Michael A	(514) 843-9179
Le 4060 St-Laurent	(514) 982-0965
Les Paris Lofts du Plateau	(514) 849-8998
Propriétés Terra Incognita	(514) 847-3536
Roywest Investments Ltd.	(514) 843-3782

VOUS AVEZ BESOIN D'UN
- comptable
- consultant financier
- professionnel de la publicité
- professionnel immobilier
- spécialiste du recrutement ... ?

Consultez aussi la section en page 30 **de ce journal**

Services PROFESSIONNELS

IMMEUBLES À REVENUS

INVESTISSEZ
Dans un condo locatif.
Rendement 20% et +
Possibilité de 0 à 25% d'acompte, site Web.
(514) 346-9769

IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

Terrebonne
Parc industriel, 4 000 à 12 000 pi², boul. des Entreprises, disponibles début juillet.
Rue Joseph-Monier, local 4 000pi², libre.
(514) 943-7095

Laval centre
12 000 pi², inclus 2 000 bureaux, gicleurs, 22 pi de hauteur, stationnement, 2 quai de chargement, 1 niveau sol, stationnement.
(450) 973-2850

Emplacement stratégique
3 200 pi², centre-ville de Valleyfield, situé sur le bord d'un canal, bâtiment centenaire, très bien situé, idéal pour commerce ou restaurant. Occ. immé.
Jean (450) 374-3242

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.
Daniel Levesque, agent ROYAL LEPAGE

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« VENDU ! » «Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»
Mme Louise Labrosse
MAX-IMMO CM COURTIERS

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

INSCRIVEZ **GRATUITEMENT** VOTRE IMMEUBLE DANS :
carrefour-immobilier.com • (450) 430-6666

BÂTIMENT COMMERCIAL À VENDRE

Pour information :
Pierre Perreault,
agent imm. affilié
Re/Max Laurentides inc.
(450) 227-8411
SDE des Pays-d'en-Haut (CLD)
(450) 229-6637

IMMEUBLES À VENDRE
(commercial et de bureaux)

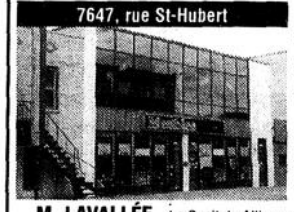
1451, rue Beaubien

3 étages + s.-s.
Clima. centrale
Ascenseur
Stat. int. et ext.
RDC 9 500 pi²
libre à l'acheteur

3440, rue Ontario

4 étages + s.-s.
Clima. centrale
Ascenseur
8 000 pi² de bureau
libre à l'acheteur
Au cœur de la
Promenade Ontario

7647, rue St-Hubert



6 630 pi²,
constr. récente.
Acier/béton.
Idéal pour commerce
de détail, clinique,
bureau, etc..
Occ. à négocier.

M. LAVALLÉE La Capitale Alliance-Commercial, CRTR
C. ROSELLI La Capitale Cosmo Roselli, CRTR
(514) 281-1515

Cantons de l'Est
- Richmond: 38 000 pi² Prix 595 000 $ /nég. Bâtiment comm.
- Compton: Centre de Jardin, 10 acres 495 000 $
- Parc Industriel Sherb. 3 150 pi² haut: 18 pi 259 000$
- Sherb. 4 000 pi² haut. 14 pi 239 000 $
- 24 log. const. 90 Sherb. 1 350 000 Rev.: 143 000 $/an

Re/Max d'Abord **Richard Lavoie**
ligne sans frais: 1 888 892-9779
site: www.remax-quebec.com/richard.lavoie

OCCASION
Édifice à bureaux de prestige.
Idéal pour professionnels ou siège social.
À VENDRE pour 50%
du coût de reconstruction
ou pour location avec option d'achat.
1 200 à 14 000 pi² disponibles.
Tel: (514) 326-9680 Courtiers protégés

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

Montréal
Sous-location 2 700 pi²
(près St-Laurent /
St-Viateur). Libre.
Fenestration abondante.
Rampes et ascenceurs ind.
Très bon marché !
(514) 495-3920

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

TERREBONNE

À vendre ou à louer
32 000 pi² d'entrepôt
13 quais de chargement
2 400 pi² de bureaux
libre immédiatement
terrain 80 000 pi²
Claude Gatien
(514) 779-8162
Beldex immobilier
coutier immobilier agréé

Drummondville
À vendre ou à louer,
bâtiment industriel,
rue Rhéa, face à Rose
Drummond, longe aut. 20,
idéal pour usine de fabri-
cation. Avec pont roulant,
ch. à peinture et sablage,
plus bureaux, grand terrain
clôturé de 227 000 pi²,
bâtiment de 19 800 pi².
(819) 377-9997 ou 374-1386

À vendre ou à louer
Repentigny
Bâtiment de 26 000 pi²,
22 pi de hauteur clair,
pas de colonne.
(450) 585-8400

UNE NOUVELLE SECTION
HOMMAGE
DÉCÈS • REMERCIEMENTS • ANNIVERSAIRES

DANS LE JOURNAL
LES AFFAIRES

CONTACT : ÉMILIE FILION
Représentante publicitaire
TÉLÉPHONE : (514) 392-9000 poste 262
Courriel : emilie.filion@transcontinental.ca

À vendre

EMPLACEMENT STRATÉGIQUE :
SITUÉ DANS L'EST DE L'ONTARIO

Prix demandé : 2 300 000 $

- 173 838 pi² d'espace aux fins de fabrication, d'entreposage et d'aménagement de bureaux
- Excellent emplacement : près des autoroutes 401 et 417
- Main d'oeuvre fiable
- Eau, réseau d'égouts et hydroélectrique disponible en abondance
- S'étend sur plus de 10 acres de terrain

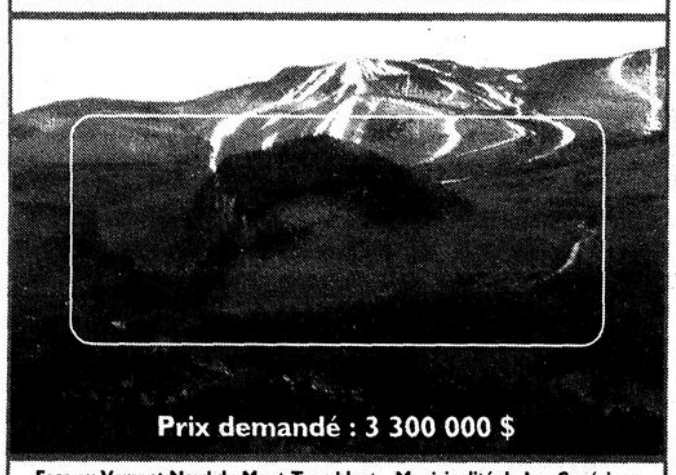
Pour de plus amples renseignements sur cette propriété et sur d'autres propriétés, visitez notre site Web ou communiquez avec

Derrick Moodie, directeur général
LA SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS DE
STORMONT, DUNDAS ET GLENGARRY
26 Pitt Street, Cornwall ON K6J 3P2
T: 613 932-4333 F: 613 932-0596

POUR TOUT RENSEIGNEMENT SUPPLÉMENTAIRE :
www.sdg.on.ca/feature.htm

TERRAINS

MONT TREMBLANT - VERSANT NORD
PROJET DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL À VENDRE



Prix demandé : 3 300 000 $

Face au Versant Nord du Mont-Tremblant – Municipalité du Lac-Supérieur
Occasion d'affaires exceptionnelle d'acheter un terrain adjacent au Parc du Mont-Tremblant.

- Terrain de 292.04 acres (12,7 millions pi. ca.)
- Plan image de 147 lots approuvé par la Municipalité
- Comprend 367 000 pi. ca. avec 1 811 pi. linéaires aux abords de la Rivière du Diable

Courtier Exclusif
Groupe Immobilier de Montréal
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
(514) 499-0009

Pour informations, prière de contacter :
André G. Plourde Agent immobilier agréé poste 202
Georges A. Renaud, CPM Agent immobilier affilié poste 203
info@groupeimmobilierdemontreal.com
www.groupeimmobilierdemontreal.com

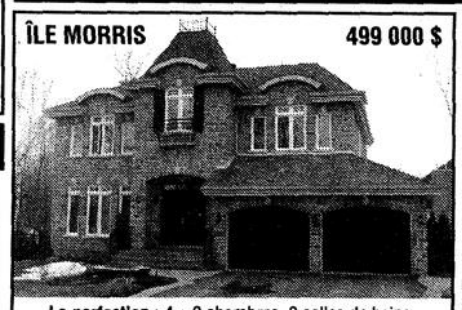
Environ
800 000 pi²
Zonage commercial
Au coeur de
Châteauguay
(819) 696-2265

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires
(514) 392-7782

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

ÎLE MORRIS **499 000 $**



La perfection : 4 + 2 chambres, 3 salles de bains, sous-sol fini et descente, piscine creusée chauffée.
Jocelyne St-Pierre & Robert Allaire au (450) 434-4400
Groupe Sutton Select, courtier immobilier agréé
www.residences-prestigieuse.com

---

equipemckenzie.com

(514) 990-6644
lucie.lamarche@remax.net
ReMax Brossard inc.
Courtier indépendant et autonome
Membre de
- «Hall of fame (S. Mckenzie)
- Club Platine (S. McKenzie)
- REMAX International
- CIGM
- «Realtor»

RÉSIDENCE D'ÉLITE
MLS 638167
790 000 $
Superbe résidence de 3 500 pi² habitable, croissant de prestige.

TRANSFERT
MLS 659776
595 000 $
Luxueuse dans les moindres détails, une visite suffit.

Steve McKenzie & Lucie Lamarche

1.2.3... CLIC!... VENDU!... C'EST GARANTI
Oui, vous pouvez vendre vous-même et économiser la commission. **Avec www.clicmaison2000.com** ,achetez, vendez rapidement grâce à nos 45 000 visiteurs par mois. (Maison, terrain, commerces etc.) Notre concept : 17 photos, texte complet, pancarte, annonces dans 130 journaux. À partir de 399,99 $...
(514) 990-2542 ou sans frais : 1 866 990-2542

Montréal
Domaine Forêt Saraguay, magnifique propriété située dans un cartier boisé de prestige, Terrain 18 200 pi².

Voir photos : www.yvesdesjardins.com
Yves Desjardins (514) 333-3000 RE/MAX 3000

MAISONS DE PRESTIGE - BLAINVILLE
www.manoniecierc.com

agent imm. affilié
(514) 946-3866

VISITES LIBRES
les vendredis
16 h 30 à 18 h 30
40 des Lotus à Point-Zéro sur le Lac
18 h 30 à 19 h 30
22 des Coprins à Blainville
Vente de maisons neuves

TERRAINS DES MILLIERS DE PI²
mcierc@iesassocies

Un manoir

Entièrement rénové en 1998 avec élégance et bon goût. Revêtement en pierres, + de 6 000 pi ca. sis sur 5 acres clôturés, paysagers et bordés d'un étang. 15 pièces spacieuses, 4 gar., pl. bois, terrasses, pisc. Matériaux haut de gamme. Un domaine à la campagne avec tout le chic et le raffinement de la ville. Le tout à 12 min de Montréal.
Sandra Marks (514) 769-7010 • (514) 231-1451
Groupe Sutton Sur l'Île, CRTR **smarks@sutton.com**

Rougemont, St-Césaire
Grande maison rénovée. 40 x 40 pi, 2 étages, 3 s. de b., 2 garages, foyer, 4 grandes ch., terrain 25 300 pi². 30 min du pont Champlain.
(450) 469-2243
(pas d'agents)

LAC BROME
Magnifique résidence d'inspiration européenne, 11 pièces, 2 acres de terrain, vue du lac et des montagnes, golf à votre porte, 795 000 $.
Fleurette Jolicoeur
agent imm. affilié
(514) 992-4214
Groupe Sutton sur l'île, CRTR

Haut St-Lambert
253, Terroux, cottage, constr. 2000, 2 300 pi², 3 ch. + 1 loft, tourelle, 2 s. de b., 1 s. d'eau, foyer, plafonds 9 pi, 515 000 $.
(450) 466-5267

Port-au-Persil
Charlevoix, maisons de prestige classées 4 étoiles **à louer**, à partir de 600 $ (hors-saison) et 1 200 $ (haute saison) par sem.
(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

St-Sulpice
Bord du fleuve
Maison ancestrale,
12 pièces, 30 000 pi².
Possibilité revenus.
Site exclusif. 485 000 $
(450) 589-3423

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
« 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

Un service personnalisé
Les Constructions RAYMOND inc. ET FILS
(450) 419-9904
(450) 979-4847
www.unemaison.com

TERRAINS RÉSIDENTIELS

Grand lac Brompton
Estrie
Beau grand terrain boisé, 175 pi de rivage, surface de 40 000 pi². Secteur de choix. Très privé.
(819) 846-1326

Hatley,
Lac Massawippi
Domaine privé de 100 acres, vue panoramique à 400 m d'altitude. 8 lots dispon. dont 1 avec **maison de prestige**. Entretien et sécurité 24 h. Concept clé en main dispon.
(450) 645-0955
9h - 18h Lun - Sam.

St-Jean-sur-Richelieu
Site exceptionnel
Boisé mature, 700 000 pi²
Zone résidentielle
Excellent placement
Mr. Roy (450) 358-4334
Soir : (450) 358-5842

Site exceptionnel
La Seigneurie de Beaupré
Plusieurs terrains avec vue imprenable sur fleuve et Mont Ste-Anne.
www.habitationsboivin.com
(418) 871-9148

Plus de 800 000 pi²
BOISÉ ET PLAGE
Lac Georges
N.-D.-de-Montauban
Mauricie
partenaires@globetrotter.net

Lac Supérieur
Terrain de 68 000 pi².
200 pi sur le lac.
À 10 min du
mont Tremblant.
Jean-Pierre ou Daniel
(514) 523-1122

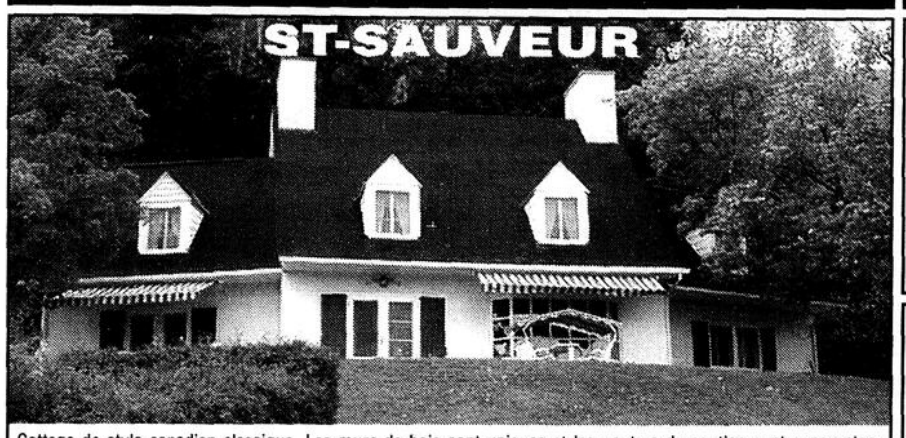
Bécancour
Site exceptionnelle
Vue sur le fleuve
5,5 acres avec services
Idéal pour maison
& écurie
manège - chevaux
1 800 661-8648

DOMAINES

Domaine Bas-St-Laurent
Trois-Pistoles, vue 360°, site pano., comprenant gîte touristique et rés. secondaire, sur terre de 132 acres. Visite virtuelle à www.clicmaison2000.com (no 10756)
1-888-593-4926

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

LAURENTIDES



Cottage de style canadien classique. Les murs de bois sont uniques et les poutres de soutien sont apparentes. Elle possède 4 foyers et 6 s. de b. sur un terrain de 172 000 pi². Offrant une vue imprenable et unique sur le Mont St-Sauveur, cette propriété a une piscine creusée chauffée de 20 x 40 pi et un court de tennis avec éclairage. Un magnifique pavillon de 20 x 20 tout fini en pin vernis à l'intérieur ainsi qu'un garage double séparé complète ce petit coin de rêve. Chemin privé de 1 km, isolée, à 10 min de marche du centre-ville. Cave à vin. ***Opportunité unique.*** 925 000 $ allez la voir : **www.clicmaison2000.com**, No. d'inscription : **10502** **(819) 327-5394**

SUR LE PRESTIGIEUX GOLF BALMORAL

Authentique, privée, spacieuse autant qu'intime, 9 pces, 3 ch., 2 1/2 s. de b., gar., à tous les niveaux elle saura vous combler. Prix 339 400 $.
www.visitenet.com/dupras
Marie-Andrée Dupras
Groupe Sutton Laurentides
(514) 239-1939

St-Donat
Bord de lac, luxueux cottage de 3 ch. à c., 2 s. de b., foyer, solarium 4 saisons.
459 500 $
(819) 424-3090
(514) 702-3090

Au coeur des Laurentides
Très belle demeure neuve, style pièce sur pièce, 4 ch., 3 s. de b., 2 foyers, vue imprenable sur les pistes du Chanteclerc. 259 000 $ taxes incluses, mais ... faites une offre, le contracteur est motivé !
(514) 777-6981

Jacinte Jodoin
agent immobilier affilié
Groupe Sutton Laurentides, CRTR
(450) 227-2611 • (514) 990-0370

SAINTE-ADÈLE

Au Sommet Bleu, terrain 31 125 pi², plain-pied, orientation sud, vue panoramique 3 saisons, 184 500 $.

BROWNSBURG / CHATHAM
Domaine prestigieux, 153 acres avec splendide résidence, garage double.
LACHUTE
10 000 pi², 0.25 $/pi².
WENTWORTH NORD
Terrain bord de l'eau, 35 000 $, 17 400 pi²
CHERTSEY
Vue sur le lac Paré. Cott. canadien, 4 ch., rén. 1990, 114 900 $, garage double, 1 h de MTL.
RE/MAX 2000 J. B. inc.
J. Betzil (450) 682-0101

Auberge hôtel
En affaires depuis 34 ans. Clientèle établie. Excellente gestion. Raison de la vente: retraite. Comptant requis +/- 350 000 $.
30 ch., s. à manger avec foyer de 168 places. Permis de la SAQ. Grande piscine ext. chauffée. Grande s. de rencontres.
Marc (514) 953-3090

CONDOS À LOUER

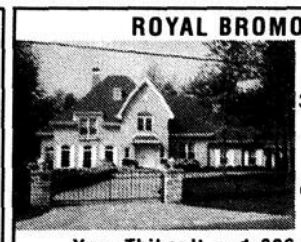
Île-des-Soeurs
Nouveau à louer
Club marin II
Superbe condo 1 ch. à c.
Vue fleuve et centre-ville
Pisc. int. & ext.
Meublé ou semi-meublé
Libre.
(514) 895-6322

Penthouse 2 200 pi²
Au coeur de Laval, entre Mtl et les Laurentides. Édificie prestigieux, 2 grandes terrasses, magnifique finition int. À louer 3 000 $ par mois, date à déterminer.
Sylvain (514) 238-0317

CANTONS DE L'EST

ESTRIE
St-Étienne-de-Bolton, sortie 100 (aut. 10). Propriété de campagne, 1 1/2 étage, complètement meublée, situé sur bord de l'eau (lac Libby, 911 m²). 5 pièces, solarium, foyer, combles, s.-s. fondation béton, route achalandée. Prix : 220 000 $.
(514) 488-8236
(450) 297-3722

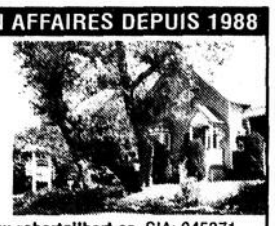
ROYAL BROMONT



Somptueuse rés., haut de gamme, 3 ch. à c., 3 s. de b., 3 gar., cave à vin, suite d'invités, amén. paysager, étang avec cascade, 995 000 $.
Yves Thibault • 1-866-292-5764
Groupe Sutton de l'Estrie, courtier immobilier agréé

Vue lac Memphré
Condo 4 1/2, neuf, haut de gamme, plage, piscine, tennis. Saison été, 4 mois min.
2 400$/ mois
(514) 233-5226

EASTMAN....EN AFFAIRES DEPUIS 1988



Restaurant de 30 places, ambiance intime et chaleureuse. Maison ancestrale avec poutres en bois et mur de pierres. Le 2e étage offre un logement de 2 ch. à c. pour le proprio.
Visite virtuelle : **www.robertgilbert.ca** SIA: 045371
Robert Gilbert, cell: (819) 578-5000 paget : 1 888 853-9555
Agent immobilier affilié **RE/MAX D'ABORD**

Lac Brome
Cottage entièrement rénové possédant plus de 100 pi sur lac. 265 000 $
Photos: paulpicard.com
Très bon Investissement.
Paul Picard (450) 776-5526
Trans-Action Missisquoi, Ctr.

Un coin de campagne à Knowlton ...

Semi-dét. et condos
Piscine, accès au lac
Écurie et tennis
À partir de 149 000 $
Maison modèles à visiter
Garantie APCHQ
Tel.: (450) 243-6446
www.habitationinverness.com
Investissez dans les Cantons-de-L'Est

SITE À VISITER : www.danielleblanc.com

LAC MASSAWIPPI
Prop. de prestige, haut de gamme, terrain paysager.

LAC MEMPHRÉMAGOG
Domaine 23 acres, 196 pi de façade, luxueuse rés.

LAC MASSAWIPPI
- 25 luxueux condos directement sur le lac (280 pi de façade), déjà 9 vendus, avec espaces pour bateaux. Occupation automne 2004. SPÉCIAL PRÉVENTE.

AU COEUR DE L'ESTRIE
- Auberge, 85 ch., site touristique exclusif (mise de fonds min. 1 M$), à 5 min du parc provincial d'Orford.
- MAGOG, B&B, avec piscine creusée, vue sur lac Memphrémagog, Mont-Orford, 5 min du centre-ville.
- Secteur Hatley, pisciculture, 10 lacs et 2 bassins.

DANIEL LEBLANC (819) 868-6000
Agent immobilier agréé -
ÉQUIPE DANIEL LEBLANC

LAC MEMPHRÉMAGOG
490 pi de façade, boisé, 2.3 acres, très privé, plage, résidence haut de gamme, 5 ch. à c., 3 s. de b., spa, sauna, garage.
Yves Thibault
1-866-292-5764
Gr. Sutton de l'Estrie, CRTR

lac Long
155 pi. de front. Somptueuse, 3 ch à c., 2 s. de b., 3 foyers, verrière, garage, salon (34 x 38') idéal pour soirées. 1 hre de Montréal.
Béliveau Bourgon,courtier
1 800 405-2774
www.bourgon.com

CHALETS

À louer
Région Tremblant
Mois / Saison
Grand terrain
Bord de lac
Près de golf
1 866 TREMBLANT
www.visiontremblant.com

St-Donat
chalet à louer-été, 3 chambres, meublé bord de l'eau naviguable, plage
(514) ... 1.12
(5... ...-2675
loué

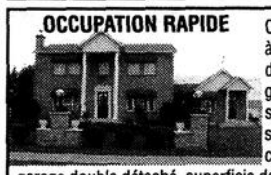
APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

20 min. du centre-ville de Québec
Stoneham, construction neuve, site enchanteur bord de l'eau, vue panoramique lac et montagnes, fenestration abondantes, grande terrasse 425 pi², foyer central, planchers chauffants, balayeuse centrale.
1 ch. à c. + 1 bureau. Aucun entretien ext. requis. Superficie de 1 200 pi². 10 min des pentes de ski/golf.
À louer à l'année. (418) 848-1481

RÉSIDENCES

Cottage 2000, 3 ch. à c., 1 s. de b. + 3 s. d'eau. 2 foyers au gaz. RC aménagé pour handicapés, s.-sol fini. Garage comm. au RC. Peut servir de duplex ou intergénération. Terr. de 12 003 pi². 23-25 av. Victor-Bourgeault. Lavaltrie. (virtuelle)
Jean-Pierre Hervieux
(450) 586-3008 ou 1 866 400-3008
Re/Max Lanaudière inc. Courtier immobilier agréé

OCCUPATION RAPIDE



Cottage 1987, 3 ch. à c. à l'étage, 2 s. de b., 1 s. d'eau, hall d'entrée en granit, bureau au RC, sortie supp. au s.-sol (fini), chauffage central + thermopompe, garage double détaché, superficie de 16 832 pi². 229 500 $ 1210, Frontenac, Berthierville. (virtuelle)
Jean-Pierre Hervieux
(450) 586-3008 ou 1 866 400-3008
Re/Max Lanaudière inc. Courtier immobilier agréé

À 1 h de Montréal
200 pi bord lac Libby, 4 ch. à c., 2 200 pi², séjour lumineux avec foyer pierres des champs, grand patio ardoise. Garage + atelier. Pas d'agent.
339 000 $ tout meublé.
(450) 297-2022

St-Paul-de-Montminy
Maison à toit mansardé, 6 ch. à c., pièces lumineuses, séjour avec foyer, planchers de bois chevillés, gar. attaché. Const. exceptionnelle.
Marielle Bernier
RE/MAX 1er CHOIX inc.
Courtier immobilier
(418) 687-3211

Brossard « S »

Cottage design unique, 10 pièces, 4 ch. à c., spacieux, + de 3 000 pi², foyer gaz, a/c, gar. double. Beaucoup d'extras. Idéal pour professionel. Prix : 340 000 $. Libre 1er sept.
(514) 586-5842

À ST-GABRIEL
Maison rustique, pittoresque, 2 étages. Grand **terrain boisé**, paysagé, **banlieue boisée. Lac Maskinongé**. Avec plage, tennis. Galerie couverte sur lac. Toit cathédrale, 4 ch., 2 grands séjours, 2 s. d'eau, chauf. élec. + d'appoint, foyer au bois, pl. bois, asp. central, terrasse en pavé. Prix 138 000 $.
(450) 835-5846

PROPRIÉTÉS À REVENUS

Jean-Roch Gagnon • (514) 236-4855
Gr. Sutton Excellence courtier immobilier agréé
(450) 662-3036 ou (514) 990-0822

STE-THÉRÈSE
- Triplex, 1990, 3 x 5 1/2, 329 500 $.
- 8 x 16 plex, peut être vendu par 32 ou 64, constr. 1977, rev. 775 000 $.

ST-EUSTACHE, 2 x 6 plex jumelés, 359 000 $ ch., rev. 36 240 $ et 36 180 $.

L'ASSOMPTION, 18 log., chauf. proprio, 859 500 $, rev. 100 968 $.

BÂTIMENT 24 000 pi²
Abritant un C.L.S.C., rev. 200 000 $ net, locataire gouvernement, prix 1 950 000 $. Poss. autre bâtiment attenant, rev. 50 000 $ net, prix 399 500 $

MONT-TREMBLANT

Résidences en montagne de 190 000 $ à 480 000 $.
Cap Tremblant
Les revenus de location couvrent votre hypothèque.
Profitez de votre *investissement*
www.captremblant.com 1 888 425-3777

CONDOS À VENDRE

BORD DE L'EAU
St-Adolphe d'Howard
Condo de luxe, 6 1/2, 1 400 pi², 195 000 $.
Yvon Rivet
(450) 226-7373

CONDOS DE LUXE À MONT-TREMBLANT
4 1/2 à partir de 139 900 $.
1 (866) 999-0019
Demandez Pierre Lavoie

Condos
Au mois, directement du proprio.
(514) 502-1949
soir : (450) 357-1794

Mont Ste-Anne
Condo 2 ch., tout équipé, vue sur montagne, village alpin. À voir !
www.condodetente.qc.ca
Pour information :
hamelec@qc.aira.com
(418) 576-2121

DÉVELOPPEMENTS RÉSIDENTIELS

LACHUTE
Développement de rêve, 11 M pi², 3 lacs privés.
Jack Kurtz
Royal LePage Dynastie, CRTR
(514) 943-8265

FERMES ET FERMETTES

Domaine équestre
112 arpents. St-Bernard de Lacolle. à 30 min du Pont Champlain et approx. de 2 terrains de golf.
Sylvain Proteau
(514) 278-7110
RE/MAX DU CARTIER
www.host-db.com/michelmadore

CARREFOUR DE L'AUTO
Faites-vous de la location d'automobiles ?
Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif !

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

Jaguar
Vanden Plus 2000
38 300 Km, comme neuve, couleur argent, 35 000 $
1 800 363-5253
(819) 395-5014

Mercedes 4 x 4
ML430, V8, toit ouvrant, couleur bourgogne, année 2000, 97 000 km, 43 000 $.
(819) 475-7427

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**

Le privé construira le siège social de la Financière agricole

L'État loge ses fonctionnaires chez un tiers, pendant qu'il loue au privé des bureaux de ses propres édifices

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec impartira au secteur privé la construction, la propriété et l'exploitation de l'immeuble du nouveau siège social de la **Financière agricole,** sur le boulevard de la Rive-Sud, au coin de la rue des Hirondelles, près du Pont de Québec à Lévis.

Le plus bas soumissionnaire est la firme **Gestion T.R.I. inc.**, indique **Martin Roy,** porte-parole de la **Société immobilière du Québec** (SIQ), société d'État responsable de loger les fonctionnaires des ministères et de certains organismes. Dans l'offre de T.R.I., qui appartient à la famille d'**Yvan Roy**, la valeur des loyers totaux actualisés pour la durée du bail de 10 ans s'élève à 12,2 M$.

L'analyse des soumissions n'est pas terminée

La SIQ poursuit l'analyse des cinq soumissions reçues avant d'adjuger le marché . Toutes les soumissions proposent la construction d'un édifice neuf dont 7 000 m² (ou 75 000 pi²) seront occupés par les fonctionnaires de la Financière agricole.

La Financière est née de la fusion de la **Régie de l'assurance agricole** et de la **Société de financement agricole**. Elle met à la disposition du secteur agroalimentaire des produits et services en matière de protection du revenu et d'assurance agricole.

La Financière voulait regrouper l'effectif des deux équipes sous un seul toit, ce qui était impossible aux anciens locaux de la Régie, dans le Vieux-Lévis, ni à ceux de la Société de financement agricole, dans l'*Édifice Bois-Fontaine*, au 930, chemin Sainte-Foy.

Un échange avec le secteur privé

La SIQ a été très active ces derniers mois en menant une stratégie qui peut sembler contradictoire. L'organisme a logé des fonctionnaires dans des bureaux appartenant au secteur privé, pendant qu'elle renouvelait les baux d'entreprises privées dans ses propres locaux.

L'organisme a signé des baux d'une superficie de 170 000 m² (ou 1,8 M de pi²) à long terme avec des tiers. Dans six cas, il s'agissait de renouvellement et, dans deux autres, de nouvelles ententes de location.

En même temps, la SIQ a renouvelé à long terme les baux de locataires privés dans les immeubles qu'elle a acquis en 2000, soit *Place Québec*, au 900, boul. René-Lévesque Est et *Complexe La Laurentienne*, au 500, Grande Allée Est. La logique aurait voulu que les clients privés quittent l'immeuble à l'échéance du bail et soient remplacés par des organismes gouvernementaux ou des ministères.

Les baux en question sont ceux des cabinets d'avocats **Ogilvy Renault** (3 300 m² ou 35 000 pi²) et **Grondin Poudrier** (1 900 m² ou 20 000 pi²), tous deux au Complexe La Laurentienne, et ceux la **Financière Banque Nationale** (930 m² ou 10 000 pi²) et la **Banque Scotia** (1 200 m² ou 13 000 pi²), tous deux à Place Québec.

Ces renouvellements laissent croire aux gens de l'industrie que le gouvernement mettra en vente les deux immeubles.

Du côté de la SIQ, on affirme qu'aucune décision n'a été prise à ce sujet.

« Quand nous avons ces immeubles, le gouvernement était en croissance. Mais avec la réingénierie de l'État, la croissance est freinée. On parle même d'une réduction de l'effectif. Dans les circonstances, la SIQ a renouvelé les baux de certains clients mais d'autres ont décidé de partir », dit M. Roy. ■

Les baux du gouvernement provincial à Québec

Organismes ou ministère	adresse	propriétaires	superficie	échéance	nouveau ou renouvellement
Directeur de l'état civil	Le 2535 Boulevard Laurier	CHQ	4 500 m²	2014	nouveau
Curateur public	Les Façades de la gare 400, boul. Jean-Lesage	Desjardins	1 700 m²	2009	nouveau
Commission des normes du travail	Les Façades de la gare 400, boul. Jean-Lesage	Desjardins	7 000 m²	2010	renouvellement
Ministère des Transports	Place Haute-Ville 700, bd R.-Lévesque Est	SITQ	24 600 m²	2014	renouvellement
Éducation; Emploi, Solidarité sociale et Famille	Place de la Capitale 150, bd R.-Lévesque Est	Cominar	9 400 m2	2010	renouvellement
Ministère de la Santé et des Services sociaux	Le 1005 1005, chemin Saint-Foy	THM Immobilier	6 900 m²	2013	renouvellement
Ministère du Revenu	Édifice Marly 3810, rue De Marly	L'Industrielle-Alliance	77 000 m²	2017	renouvellement
MAPAQ	Le 200 200, chemin Sainte-Foy	Devcorp	35 000 m²	2010	renouvellement

SOURCE : SIQ — TABLEAU : LES AFFAIRES

Un petit pas pour vous...
Un grand pas pour la recherche
DONNEZ 514_876_4170
FONDATION CANADIENNE DU FOIE
www.liver.ca

La section ENTREPRENDRE du journal LES AFFAIRES, une garantie de succès !

LES AFFAIRES
LE JOURNAL QUI DONNE UN SENS AUX AFFAIRES
www.lesaffaires.com

ABONNEZ-VOUS ! 75¢ par semaine (taxes en sus)
1 800 361-7215 Mentionnez le code de réservation AP5000CH

Les revenus du Registre foncier ont bondi de 86 % depuis l'informatisation

Porté par le boom immobilier qui résonne partout au Québec, le **Registre foncier** est beaucoup plus rentable que prévu. En 2003-2004, les bénéfices se chiffrent à 12 M$, alors que le Registre vise l'autofinancement.

À ce rythme, le Registre, qui a terminé l'informatisation des 73 bureaux de la publicité des droits du Québec en novembre 2003, va se payer tout seul bien plus rapidement que les 14 ans prévu à l'origine.

Le Registre foncier en ligne est une banque de données qui donne accès aux contrats immobiliers et aux inscriptions touchant les lots fonciers. Ses utilisateurs sont les notaires, les avocats, les agents immobiliers et le grand public.

Les autorités du Registre mettent cette performance financière extraordinaire sur le compte de la frénésie du marché immobilier. Mais les tarifs actuels sont toutefois plus élevés qu'avant l'informatisation. Au Registre, on ne prévoit pas de baisse de tarifs, notamment parce que sa clientèle ne lui a pas demandé.

En 2003-04, les revenus du Registre se sont élevés à 68 M$, tandis que les dépenses – salaires, loyers, formation du personnel et amortissement – se sont élevées à 56 M$. « L'écart de 12 M$ provient du volume exceptionnel de transactions immobilières dans l'année, explique **Michèle Gagnon**, conseillère en communication. À l'avenir, le volume peut fluctuer. » L'année 2004-05 sera vraisemblablement du même cru que la précédente.

En 2000-2001, dernière année avant le début de l'informatisation, les revenus étaient de 36,4 M$.

Outre l'augmentation de 33 % du volume des transactions, la hausse de 86 % des revenus annuels par rapport à 2000-2001 s'explique par la tarification des inscriptions d'avis d'adresse (10 M$) et par des tarifs plus élevés exigés lors de l'inscription d'actes faite en personne (8 M$).

L'inscription d'un avis d'adresse sur un lot coûte 32 $. La personne ayant un droit sur un lot est alors informée de tout acte enregistré sur ce lot. Auparavant, ce service était gratuit.

L'enregistrement fait en personne au Bureau de la publicité des droits coûte 95 $ par acte, l'enregistrement à distance revient à 85 $ par acte.

Le tarif de consultation à distance est de 1 $ par acte. Avant la réforme, l'utilisateur qui se rendait au Bureau de la publicité des droits payait un tarif de 5 $ par heure de consultation, peu importe le nombre d'actes consultés.

Me **Gilles Harvey**, directeur général du Registre foncier, se défend d'avoir augmenté les tarifs. « Pour fixer ce tarif de 1 $ par acte consulté, on a interrogé les notaires – nos principaux clients – qui nous ont dit consulter entre 4 et 5 actes par heure », dit-il.

M. Harvey est d'autant plus à l'aise que le Registre a constitué un comité de clientèle qui ne s'est pas plaint des tarifs. Ce comité, formé de notaires, d'avocats, d'arpenteurs, d'un évaluateur, d'un représentant de courtiers immobiliers et d'un représentant des institutions financières, a par ailleurs demandé au Registre d'améliorer son mode de facturation. Le Registre est en train d'y voir.

M. Harvey rappelle que l'informatisation du Registre s'est faite dans les délais et dans le budget de 90 M$ prévu.

La réforme a coûté 92 M$; le faible écart est attribuable à la mise en place de 8 centres d'activités plutôt que 2 prévus à l'origine. ■ **A.D.**

L'INFORMATISATION DU REGISTRE FONCIER EN BREF

- **Début de la réforme : janvier 1997**
- **Fin de la réforme : novembre 2003**
- **Investissement : 92 M$**
- **Objectifs : assurer la sécurité de l'information; améliorer le service à la clientèle; réduire les coûts d'exploitation du Registre de 9 M$ par année en diminuant des coûts de loyer et de main-d'oeuvre**
- **Revenus annuels : 68 M$**
- **Dépenses annuelles : 56 M$**
- **Prix reçus : en 2003, *Octas*, dans la catégorie sécurité et production, de la FIQ, en 2002, *IT Project of the Year*, du Project Management Institute, de Toronto**

TECHNOLOGIES

INDUSTRIE DU LOGICIEL

La formule de l'abonnement à un service se propage

Les entreprises investiront moins dans l'équipement et davantage dans le service et les applications

Marc-André Dumont
marc-andré.dumont@transcontinental.ca

L'industrie mondiale du logiciel adopte graduellement le modèle d'affaires « Payer à l'utilisation » plutôt que de vendre le logiciel lui-même, mais les entreprises québécoises tardent à s'engager dans cette voie.

C'est la conclusion à laquelle vient **Mélanie Pomerleau**, conseillère en développement industriel pour l'industrie du logiciel, au ministère du **Développement économique et régional et de la Recherche** du Québec (MDER), après la conférence de la **Software & Information Industry Association** en mai dernier, à San Francisco.

« L'industrie du logiciel a toujours été frileuse à l'idée d'effectuer des changements importants, mais elle n'aura pas le choix dans ce cas-ci, soutient Mme Pomerleau. Les acheteurs n'achètent plus autant qu'il y a cinq ans et leur comportement d'achat s'est considérablement modifié. »

À la fin des années 1990, les entreprises avaient investi beaucoup d'argent dans le passage au nouveau millénaire de leurs applications et de leur parc informatique. **Amy Konaris**, analyste chez **IDC**, une firme américaine de recherche et de conseil en technologies de l'information, décrit cette période comme un « *software sweet* » (la lune de miel des logiciels).

Au tournant de l'an 2000, plusieurs entreprises ont déchanté face à toutes les applications et logiciels dont elles disposaient. « Elles n'en ont pas toujours eu pour leur argent », croit Mme Pomerleau.

D'ici à 2010, la plupart des entreprises loueront leur service informatique auprès d'un fournisseur de logiciels.

Aujourd'hui, elles veulent « investir dans des logiciels pertinents, à moindre coût et elles veulent être certaines du gain en productivité. »

Un risque moins élevé

La rationalisation des dépenses de la clientèle n'est pas le seul défi de l'industrie. Les acheteurs sont mieux outillés pour comparer les contrats de services et les produits. « Ils s'informent et demeurent à l'affût des nouveautés », explique Mme Pomerleau.

Dans ce contexte, les utilisateurs apprécient davantage le service par abonnement ou à l'utilisation parce qu'il leur apparaît moins risqué. Le client évite ainsi un débours important pour l'achat du logiciel et l'installation d'infrastructures. Il n'a pas non plus à affecter du personnel en informatique à la gestion du logiciel. « C'est le fournisseur qui prend en charge tous ces aspects, l'utilisateur n'a donc jamais de souci technique », dit Mme Pomerleau.

Dans la majorité des ventes par abonnement ou à l'utilisation, le logiciel ne sera pas installé chez le client. Avec un code d'utilisateur et un mot de passe, l'utilisateur accède au logiciel par Internet.

« L'autre avantage consenti au client est de pouvoir prévoir un budget beaucoup plus stable dans ses dépenses en informatique, explique Mme Konaris. Les paiements s'effectuent au fil du temps et les mises à jour sont incluses dans le prix. »

Et les vendeurs ?

Les vendeurs de logiciels tirent certains bénéfices de cette nouvelle offre de service puisque leurs revenus sont plus stables et plus prévisibles dans le temps, ce qui a pour effet de lisser la courbe des recettes. « Il y a rarement de grosse surprise », souligne Mme Konaris.

Cependant, les entreprises de logiciels inscrites en Bourse, qui facturent à l'utilisation et à l'abonnement, ont moins bonne presse auprès des investisseurs puisque leurs prévisions de ventes ne sont pas aussi spectaculaires. « Il y a aussi le problème du flux de trésorerie, dit-elle. Plutôt que d'avoir l'argent de la vente du logiciel dès le départ, l'entreprise, surtout celle qui démarre, doit songer à financer ses activités. »

MARTIN MARTEL

Mélanie Pomerleau, conseillère au MDER, constate que l'industrie du logiciel n'aura d'autre choix que de s'adapter à la nouvelle donne du marché.

La confidentialité du traitement des données est également un aspect que le client doit valider auprès de son fournisseur. « Le client a le devoir de vérifier que la sécurité de l'information traitée est garantie, note Mme Pomerleau. Surtout lorsqu'il s'agit de logiciels de traitement de la paie et de dossiers-clients. »

Une tendance lourde

Bien que le mode de facturation à l'abonnement et à l'utilisation ne soit pas un modèle parfait, la tendance est indéniable, souligne Mme Konaris.

D'ailleurs, elle prédit que les entreprises qui pour l'heure ne font que de la vente modifieront leur approche à la commercialisation. « Tôt ou tard, elles devront offrir le service d'abonnement ou le mode de paiement à l'utilisation, dit-elle. Sinon, elles perdront de la clientèle. »

L'industrie du logiciel est donc à la veille d'un important virage dans sa commercialisation, si l'on en croit ces deux spécialistes. Le fait que les acheteurs de logiciels exigent un rendement sur le capital investi de 12 à 24 mois accélérera le processus.

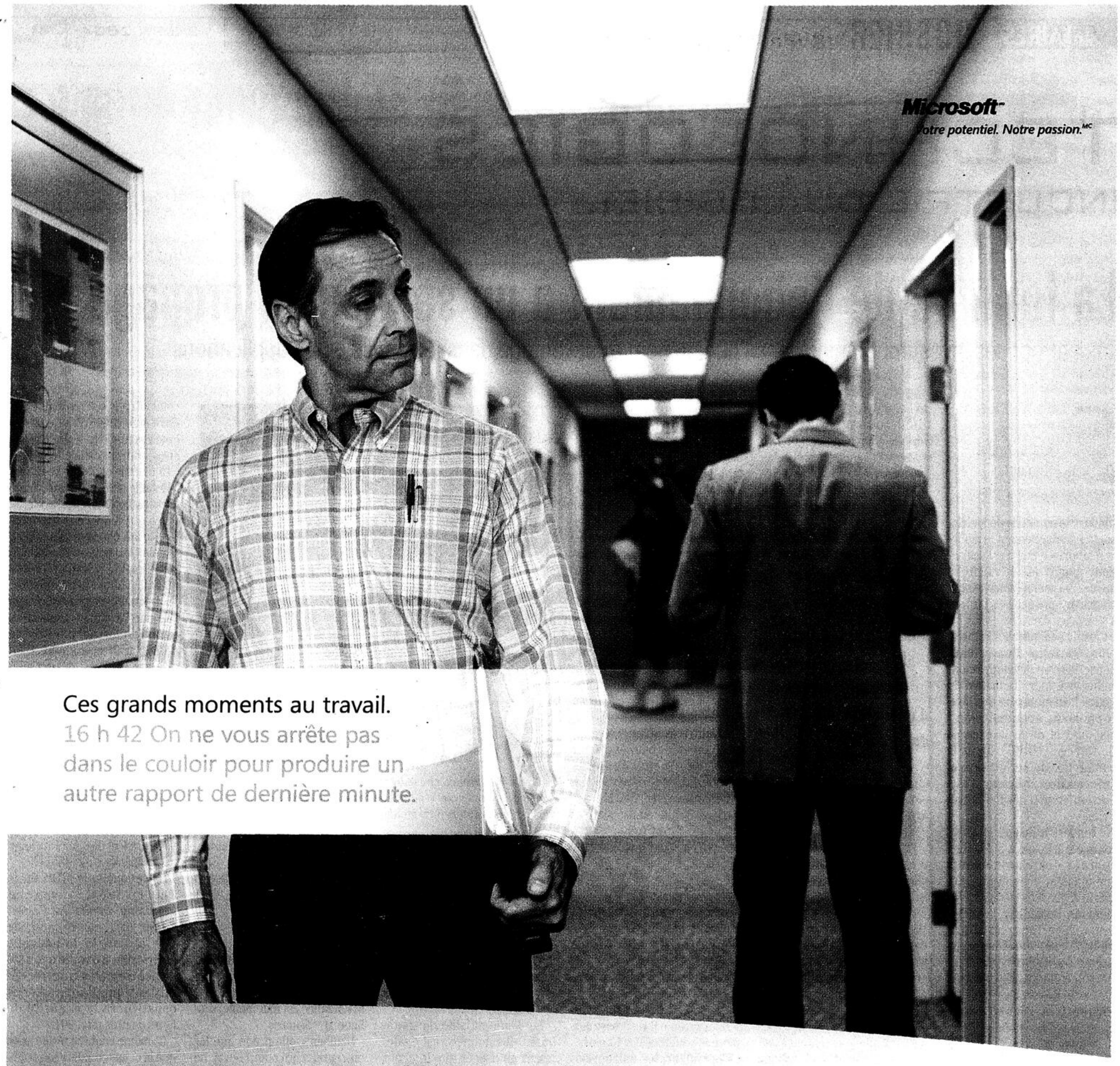
« Les technologies évoluent si vite que l'avantage concurrentiel qu'un logiciel offre risque de disparaître en moins d'un an », dit Mme Pomerleau.

Mais l'avenir ne sera pas fait uniquement d'une offre d'abonnement et de facturation à l'utilisation, rappelle Mme Konaris.

« C'est un changement qui prendra du temps à s'implanter, et il ne faut pas croire que toutes les entreprises de logiciel doivent prendre ce virage. Cette manière de faire a tout de même quelques inconvénients », indique-t-elle.

Une enquête de l'IDC sur le sujet (*Software Pricing and Licensing: Inside the Perfect Storm*, 2004) menée auprès de 100 fabricants de logiciels américains a dévoilé que 43 % des entreprises interrogées croient que l'abonnement constituera la majorité de leurs ventes d'ici 2010.

La même enquête révèle aussi que la commercialisation traditionnelle dans 75 % des entreprises consiste à vendre des licences. ■



Ces grands moments au travail.
16 h 42 On ne vous arrête pas dans le couloir pour produire un autre rapport de dernière minute.

Voici le tout nouveau Microsoft Office System.

Les rencontres dans le couloir ne seront plus jamais pareilles avec l'arrivée de Microsoft[MD] Office Project Server 2003 et de Project Professionnel 2003. Les utilisateurs ont dorénavant une vue d'ensemble de tous leurs projets depuis leur poste de travail. Ils peuvent ainsi y accéder rapidement pour consulter, entre autres, les documents, les risques et les coûts intégrés des systèmes commerciaux. Pour obtenir plus de détails, **visitez www.microsoft.ca/office/french**

Microsoft Office System

Plus complet que jamais, Microsoft Office est maintenant un système intégré complet comprenant : des applications, des serveurs, des services et des solutions

Programmes

Access 2003
Excel 2003
FrontPage[MD] 2003
InfoPath[MC] 2003
OneNote[MC] 2003
Outlook[MD] 2003
PowerPoint[MD] 2003
Project 2003
Publisher 2003
Visio[MD] 2003
Word 2003

Serveurs

Project Server 2003
Live Communications Server 2003
Exchange Server 2003
SharePoint[MC] Portal Server 2003

Services

Live Meeting
Office Online

Solutions

Accélérateurs de solutions

Technologies de base :
Windows Server[MC] 2003, Windows[MD] SharePoint Services, Rights Management Services

Microsoft® Office™

©Microsoft Corporation, 2004. Tous droits réservés. Microsoft, FrontPage, InfoPath, le logo Office, OneNote, Outlook, Powerpoint, SharePoint, Windows, Windows Server, Visio et Votre potentiel. Notre passion. sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

Facturer le client mensuellement selon les économies

GEOCOMtms ébranle le modèle traditionnel de commercialisation des logiciels

Marc-André Dumont
marc-andre.dumont@transcontinental.ca

Chez **GEOCOMtms,** le client est facturé mensuellement selon les économies que le logiciel lui a procurées.

Le logiciel de GEOCOMtms optimise les horaires des parcs de camions, notamment ceux de **Purolator**, **Postes Canada** et **Ameublements Tanguay**.

« Nous rencontrons le client, nous analysons ses processus d'affaires et nous calculons le bénéfice que lui procurera notre logiciel, explique **Philippe Collard**, chef de l'exploitation de l'entreprise. Le coût d'utilisation du logiciel dépendra des bénéfices engendrés. »

« L'industrie québécoise est peu créative dans ses modes de commercialisation. »
– P. Collard

Il est donc possible que deux clients possédant un parc semblable de camions paient un montant différent. « Si le premier obtient un bénéfice de 3 %, et l'autre10 %, leur facture respective sera différente. Mais au bout du compte, le premier paiera peut-être moins cher, mais il économisera moins aussi », précise M. Collard.

Dans un mode de facturation traditionnel, le client payait 1 M$ pour l'acquisition et l'installation d'un logiciel. Suivant ce nouveau modèle de service, le client paie 27 000 $ par mois pendant 36 mois. « Il n'a pas à emprunter de grosses sommes d'argent et n'a pas à attendre la fin des 36 mois pour en retirer les avantages financiers. Il économise chaque mois. »

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Philippe Collard croit que l'établissement du prix d'un logiciel relève de la magie pure et simple.

L'industrie québécoise s'adapte lentement

Habituellement, l'achat d'un logiciel comporte le paiement de licences (fort coûteuses) assorti d'un contrat de service annuel représentant entre 15 % et 20 % du prix des licences. GEOCOMtms a envoyé ce modèle à la poubelle. « L'industrie québécoise du logiciel est peu créative dans ses modes de commercialisation », soutient M. Collard.

Dans les années 1980 et 1990, les entreprises concevaient des logiciels et croyaient que le marché était infini. « Or, il était limité, dit-il. Une fois le marché saturé, il ne restait que les revenus d'entretien et de mises à jour. Cela ne suffit pas à faire fonctionner une entreprise. »

Après le passage de l'an 2000 et l'éclatement de la bulle technologique, plusieurs entreprises de logiciel ont disparu. Cela constitue une leçon dont veut tirer profit M. Collard.

« Il faut revoir nos modes et s'adapter au contexte, dit-il. Aujourd'hui, le client veut que son investissement lui rapporte rapidement. Il ne veut pas prendre le risque d'investir de grosses sommes pour acheter un logiciel alors qu'il ne sait pas s'il correspond à ses besoins. »

Un raisonnement différent

À titre comparatif, M. Collard estime qu'il serait inapproprié de vendre 100 000 $ d'électricité à un client et de lui dire : « voilà, et que vous en utilisiez plus ou moins que 100 000 $, le prix demeure le même, mais vous devez payer tout de suite. »

Somme toute, il qualifie d'inéquitable la vente d'un logiciel à prix fixe. « Le prix d'un logiciel, c'est de la pure magie. Un client qui l'utilise moins que prévu est perdant, observe-t-il. Dans le cas inverse, c'est l'entreprise vendant le logiciel qui est flouée. »

C'est pour cette raison que le modèle de facturation à l'utilisation ou à l'abonnement satisfera chacune des parties, indique-t-il.

M. Collard a joint les rangs de l'entreprise en 2002 après avoir quitté **eNGENUITY,** où il occupait le poste de pdg. « J'avais voulu y instaurer ce nouveau modèle de facturation, mais ça n'a pas fonctionné. La clientèle était établie et les habitudes bien ancrées. Chez GEOCOMtms, je me trouvais en mode de lancement de logiciel. Il a été plus aisé d'appliquer un nouveau modèle de commercialisation. »

Les ventes de GEOCOMtms ont atteint 2 M$ en 2003. M. Collard prévoit les tripler en 2004. Quant au chiffre d'affaires, il était à 2,5 M$ l'an dernier et devrait demeurer stable en 2004. GEOCOMtms compte une quarantaine d'employés dont une dizaine affectés aux ventes et au marketing. ■

Wanted offre son logiciel sur abonnement

Le logiciel construit des bases de données d'offres d'emplois publiées sur Internet

Wanted Technologies a conçu un logiciel, **RAM** (*Recruitment Activity Monitor*), qui rassemble dans une base de données les emplois offerts par plus de 40 000 sources différentes d'information.

Wanted vend ensuite l'accès à ces bases de données à ses clients, notamment des journaux. Ces clients scrutent périodiquement les renseignements recueillis dans le but de trouver de nouveaux annonceurs pour leur section carrières et offres d'emploi. Parmi les journaux qui sont clients de Wanted, on note les quotidiens *The New York Times*, le *Chicago Tribune* et le *San Francisco Chronicle*.

« Les entreprises affichant des postes à combler sont en général prêtes à dépenser plus pour trouver le bon candidat. »
– D. Tanguay

Chaque jour, RAM récupère des renseignements sur les offres d'emploi de 200 journaux, 300 banques d'emplois et des sites d'entreprises et les conserve 90 jours. En tout temps, près de 12 M d'emplois sont énumérés dans la base de données.

Aux États-Unis, les revenus des sections carrières des journaux ont chuté de 11 G$ US, en 1999, à 6 G$ US en 2001. La situation est semblable au Canada. Depuis, les dirigeants cherchent à stimuler les ventes et à trouver de nouveaux annonceurs.

« Nous offrons une certaine forme de veille commerciale, explique **David Tanguay**, président de l'entreprise de Québec. Les entreprises affichant des postes à combler sont en général celles qui sont prêtes à dépenser le plus pour trouver le bon candidat. »

Populaire aux États-Unis

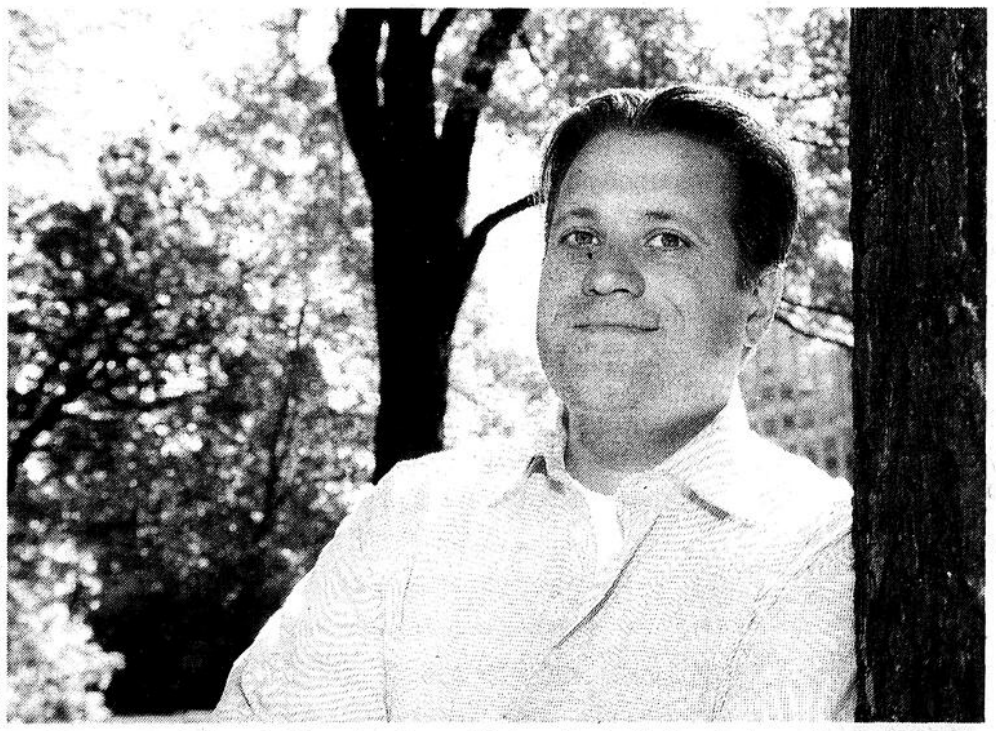
Le marché américain semble bien répondre à l'offre de Wanted. Sur la soixantaine de clients qu'elle compte actuellement, 57 proviennent des États-Unis, deux du Québec et un de l'Ontario. L'entreprise, fondée en 1997, a lancé le RAM en 2002 et affirme avoir atteint le seuil de rentabilité depuis six mois.

L'abonnement au service coûte en moyenne 3 000 $ US par mois pour cinq usagers. Ces derniers accèdent aux bases de données par l'intermédiaire d'Internet, après avoir inscrit un code d'utilisateur et un mot de passe.

« Le mode de vente par abonnement nous permet de mieux prévoir notre flux de trésorerie, car les revenus sont récurrents. Je n'ai pas à me fier aux prévisions des représentants pour déterminer l'argent dont j'aurai besoin le mois prochain. »

Les clients y trouvent leur compte aussi. Il est plus facile de faire approuver une dépense mensuelle de 3 000 $ US qu'un budget de 36 000 $ US pour l'achat d'une licence, puis des infrastructures, sans oublier les innombrables mises à jour qui s'ensuivront.

Reste que certains clients préfèrent payer le service sur-le-champ. « Dans ce cas, nous leur offrons un rabais. Mais les deux tiers de nos clients paient mensuellement. » ■ **M-A.D.**


JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

David Tanguay, président de Wanted, estime qu'il lui est plus facile de prévoir son flux de trésorerie avec un modèle de vente par abonnement.

Dynagram se dit à l'abri des tendances

Les fournisseurs dont le logiciel est destiné à un marché très spécifique ou qui le commercialisent depuis longtemps s'estiment à l'abri des nouveaux modes de commercialisation.

C'est le cas de **Dynagram** dont le logiciel superpose les pages sur les feuilles de presse, à l'étape de pré-impression. Les grandes imprimeries de **Quebecor** et de **Transcontinental** constituent sa clientèle.

« Le mode de facturation à l'utilisation ou par abonnement ne s'applique tout simplement pas à notre industrie, indique **Danielle Jacques,** coordonnatrice marketing et communications. Nous n'avons jamais envisagé ce modèle et aucun client ne nous a proposé cette méthode. »

L'entreprise a été fondée en 1994 et a acquis le logiciel *Imposition* en 2001. L'installation du logiciel coûte entre 3 800$ et 9 000$ par poste de travail.

« Actuellement, notre réseau de vente s'étale au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie, explique M^me^ Jacques. Nous avons à la fois des équipes de vente et des réseaux de distributeurs qui assurent aussi le service après vente, surtout à l'extérieur du continent où les fuseaux horaire sont différents. Installer un nouveau mode de facturation serait sans aucun doute un véritable obstacle », croit-elle. ■

Votre entreprise se tourne vers vous pour l'infrastructure de sécurité.

Et vous, vers qui vous tournez-vous?

La sécurité est un sujet qui nous importe tous. C'est pourquoi vous trouverez sur le site **www.microsoft.ca/securite/TI** une gamme de nouveaux outils et une panoplie de conseils sur ce sujet. Vous y trouverez les plus récentes nouvelles, des activités de formation et divers outils qui vous aideront à mieux planifier et à gérer la stratégie de sécurité qui convient parfaitement à votre entreprise.

Tirez profit des activités de formation et des plus récents outils offerts sur le site www.microsoft.ca/securite/TI.

Formation gratuite sur la sécurité
Inscrivez-vous à des séminaires gratuits sur la sécurité dans une ville près de chez vous, de même qu'à des diffusions Web hebdomadaires qui ont pour but de vous aider à améliorer la sécurité de votre infrastructure.

Outils et mises à jour gratuits
Simplifiez la gestion des correctifs grâce à des outils gratuits tels que les services de mise à jour des logiciels Microsoft[MD]. Téléchargez des logiciels comme Microsoft Baseline Security Analyzer[1] pour aider à vérifier que vos systèmes sont configurés de façon à maximiser la sécurité.

Service d'avis gratuit
Inscrivez-vous pour être tenu au courant des plus récentes évaluations de la vulnérabilité, des mesures d'atténuation des risques et des correctifs disponibles.

Trousse gratuite Conseils de sécurité
Jetez un coup d'œil aux conseils et aux modèles détaillés disponibles sur le site, puis précommandez votre CD-ROM* gratuit, comprenant des feuilles de route et des guides pratiques. Vous apprendrez comment des mesures comme l'installation automatique des correctifs de sécurité et le blocage des courriels avec pièces jointes douteuses peuvent vous aider à mieux protéger votre entreprise.

www.microsoft.ca/securite/TI

Pour tout conseil pouvant aider à la planification et à la gestion de la sécurité des TI de votre entreprise, visitez www.microsoft.ca/securite/TI

Microsoft[MD]

© Microsoft Corporation, 2004. Tous droits réservés. Microsoft est une marque déposée ou une marque de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Les autres noms de produits et d'entreprises mentionnés dans les présentes peuvent être des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs. *Disponible dès 2004. 'Veuillez noter que cet outil est en anglais.

Taleo offre l'accès à son logiciel par abonnement

Le logiciel apparie les curriculum vitae reçus et les postes à combler

Marc-André Dumont
marc-andre.dumont@transcontinental.ca

Pour utiliser le logiciel de gestion des candidatures et des affichages de postes, les clients de **Taleo** s'abonnent au service sans devoir acheter de licence ni installer des infrastructures informatiques.

Taleo, anciennement **Recruitsoft**, se décrit comme le principal fournisseur mondial de solutions de gestion en dotation de main-d'oeuvre. Son logiciel fonctionne en quelque sorte comme ceux des sites Internet de rencontre (où deux personnes aux profils compatibles sont mises en communication), mais « en plus sophistiqué », précise le président de Taleo, **Louis Têtu**.

Ainsi, le logiciel classe les curriculum vitae reçus et les postes à combler par profil de compétences, puis les apparie de façon à ce que les gestionnaires puissent rapidement trouver les candidats susceptibles de combler le poste.

Taleo, fondée à Québec en 1999, compte 150 clients, la plupart de grandes entreprises, et enregistre un chiffre d'affaires de 75 M$. En moyenne donc, chaque client dépense 500 000 $ annuellement pour utiliser la technologie de Taleo.

Certaines grandes entreprises devaient gérer un million de curriculum vitae par année.

« Les grandes entreprises reçoivent jusqu'à 1 M de curriculum vitae chaque année et doivent combler environ 30 000 postes, explique M. Têtu. Sans notre logiciel, elles doivent trier tout cela de façon traditionnelle, ce qui occasionne des coûts énormes et beaucoup d'inefficacité. »

Selon M. Têtu, la technologie de Taleo entraîne des économies dans tous les cas. Il cite **Dow Chemicals**, une multinationale du domaine des produits plastiques, chimiques et agricoles, qui a publiquement affirmé avoir économisé 89 M$ US grâce à sa solution. Dow Chemicals, inscrite à la **Bourse de New York**, a un chiffre d'affaires annuel de 33 G$ US.

Parmi les autres clients de Taleo figurent **Hewlett-Packard**, **Procter & Gamble**, **BMW** et **Desjardins**. « Ils signent des contrats de trois ans, en moyenne, et sont facturées trimestriellement. L'abonnement comprend aussi l'établissement de bases de données qui leur sont accessibles en tout temps. »

Promotion interne

Le logiciel de Taleo aide aussi à administrer les déplacements des employés vers des postes à l'interne.

Hyatt Hotels avait constaté un taux de roulement élevé de son personnel engendrant des coûts de remplacement élevés. La chaîne d'hôtels a fait appel à Taleo pour mettre en place un mécanisme anonyme permettant aux employés de profiter de nouvelles occasions d'emplois à l'interne.

« Nous avons constaté que l'employé ne se sent pas à l'aise d'aller voir son supérieur immédiat pour lui demander un poste semblable dans un autre hôtel. Nous avons donc créé une base de données accessible sur Internet. L'employé peut inscrire ce qu'il recherche comme nouvel emploi. Dès qu'un poste correspondant au profil de l'employé devient disponible, un courriel lui est automatiquement envoyé et il choisit ensuite de postuler ou non. »

Dans ce service comme dans tous les autres, les clients de Taleo n'ont pas à installer de logiciel ni d'infrastructure particulière. Le stockage de l'information, l'entretien des bases de données et les mises à jour sont effectuées automatiquement sans frais supplémentaires.

D'ailleurs, sur les 530 employés de Taleo, 260 sont des programmeurs-analystes affectés au fonctionnement du logiciel et de l'infrastructure.

Bien que son siège social et son secteur de la recherche et du développement soient localisés à Québec, Taleo compte aussi deux centres de données établis l'un à New York et l'autre à San José, en Californie. Chacun compte 300 serveurs.

« Nous gérons 8 M de transactions chaque jour et plus de 400 000 usagers utilisent nos services dans 85 pays. » ■

Louis Têtu est à la tête du principal fournisseur de solutions de gestion en dotation de ressources humaines dans le monde.

Une version gratuite pour aider les clients à se familiariser

Copernic offre une version gratuite de son logiciel afin de créer un besoin et de stimuler ses ventes.

La version gratuite du logiciel de moteur de recherche n'indexe que 5 000 documents. Elle est installée sur le serveur de l'entreprise. Une fois que le client a pris goût au produit, Copernic mise sur l'augmentation de la capacité de la licence (en nombre de documents) pour augmenter ses revenus.

Une licence pour l'utilisation du logiciel est accordée selon un nombre de documents à indexer entre 5 000 et 2 millions. Le prix varie donc de 19 000 $ (100 000 documents) à 125 000 $ (pour 2 M de documents). Le service de soutien technique coûte 20 % du montant annuellement.

« La version gratuite est véritablement notre porte d'entrée, indique **Laurent Simoneau**, vice-président et chef de l'exploitation. Cela permet au client de se familiariser avec le produit. De plus, il ne court aucun risque. Dans le pire des cas, il aura perdu du temps, mais pas d'argent. »

Version gratuite

Au cours des six derniers mois, Copernic a installé 1 500 versions gratuites. Puisque le logiciel n'existe que depuis un an et demi, M. Simoneau croit que le potentiel de croissance est fort prometteur.

Pour stimuler sa croissance, Copernic compte sur l'expansion de son marché mais aussi sur ses clients actuels. « Nous misons sur les revenus récurrents de nos clients qui voudraient indexer plus de documents. Les entreprises auront toujours davantage de documents à indexer. Cette réalité aidera le marché. Les contrats de service annuels nous assurent aussi des revenus stables. »

Pour l'instant, Copernic préfère la commercialisation par la vente de licences plutôt qu'une facturation à l'utilisation ou à l'abonnement.

« Nous sommes conscients que les clients ne veulent plus payer un logiciel s'ils ne sont pas assurés des bénéfices. C'est la raison pour laquelle nous avons lancé une version gratuite. Il est certain que nous demeurons ouverts à des modes de facturation différents dans l'avenir, mais pour l'instant, notre modèle nous convient. »

Copernic cible le marché américain et pour y percer, elle vient d'ouvrir un bureau de ventes en Californie.

Ses ventes sont partagées également entre le Canada, les États-Unis et l'Europe. L'entreprise emploie une cinquantaine de personnes.

Copernic offre aussi un logiciel de recherche pour les particuliers à moins de 100 $. Il peut être téléchargé à partir de son site. Environ 30 M de licences ont été vendues depuis huit ans. ■ **M-A.D.**

ESI Technologies, dans la plus pure des traditions

ESI Technologies n'a pas eu à modifier son mode de facturation puisque l'entreprise et son logiciel sont connus depuis 20 ans.

ESI met en marché son logiciel comptable *Action* en vendant des licences. En moyenne, son installation coûte 10 000 $. Le prix dépend du nombre d'utilisateurs et de modules ajoutés. Par la suite, l'acheteur paiera 15 % de ce montant annuellement en frais de service et de mises à jour.

ESI affirme que l'inconvénient de la vente de licences réside dans la difficulté de prévoir ses revenus de mois en mois. « Nous savons, au fil des ans, que l'été, par exemple, il y a une certaine baisse des ventes, explique **Jacques Saint-Georges**, directeur du développement du logiciel *Action*. Mais certains étés, nous connaissons nos meilleures ventes de l'année. C'est donc difficile à prévoir. »

Des limites

Combien de logiciels *Action* le marché peut-il absorber ? Voilà une autre limite imposée un jour ou l'autre à la vente de logiciels. « Il est sûr qu'après un certain temps, nous avons fait le tour des entreprises susceptibles de se procurer notre logiciel. Mais nous misons continuellement sur le développement de nouveaux modules, ce qui constitue une source de revenus additionnels, en plus des contrats de service. »

Le logiciel de base effectue la gestion de la facturation et des comptes créditeurs et à débiteurs. Cependant, de nombreux modules de traitement de la paie, de gestion des transports et de gestion du temps et des ressources sont aussi disponibles. Cela diversifie l'offre mais permet aussi de relancer un client qui utilise le logiciel de base depuis quelques années.

« Les modules sont configurés sur mesure pour l'entreprise, selon ses besoins spécifiques et son infrastructure. Cela contribue à cultiver notre approche de consultant plutôt que de vente uniquement. »

Puisque l'achat d'un logiciel demeure un investissement coûteux et donc perçu comme risqué, ESI remet une liste de clients satisfaits à ses clients prospectés. La **Croix-Bleue**, le **SuperClub Vidéotron** et **Medisys** servent donc de référence pour tout nouveau client éventuel.

Il s'agit donc de vente traditionnelle d'un logiciel et de licences. Pour l'heure, ESI n'a pas l'intention de modifier sa méthode. « Vendre une licence d'utilisation de logiciel par abonnement, c'est en quelque sorte financer le produit sur cinq ans », estime M. Saint-Georges. ■ **M.-A.D.**

La montréalaise Vircom s'installe à Louvain-la-Neuve

En Europe, la commercialisation des produits est différente

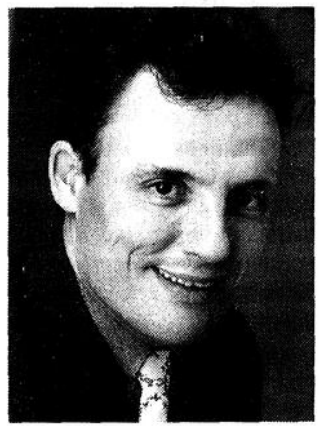
Michel De Smet
dossiers@transcontinental.ca

Pour pousser la commercialisation de son produit, **Vircom** a décidé de s'établir en Europe. Les produits antipourriels de cette PME montréalaise sont en voie de traduction dans six langues. Internet n'a pas de frontière. Les pourriels (SPAM) non plus.

« Nous avons ainsi été amenés à ouvrir un bureau à Louvain-la-Neuve, une localité belge située à 30 kilomètres de Bruxelles, explique **Richard Lachance,** vice-président exécutif chez Vircom. Il nous fallait un point d'ancrage pour nous attaquer au marché de l'Europe de l'Ouest, et la Belgique, parce qu'elle y occupe géographiquement une position centrale, nous paraissait un excellent choix. »

Ce dernier explique que la Belgique offrait également un avantage concurrentiel sur d'autres pays européens. « Les loyers pour les bureaux commerciaux y sont moins élevés qu'en France ou en Allemagne. Par ailleurs, notre installation là-bas relève d'un concours de circonstance qui a pris la forme d'une rencontre, en Belgique, avec **Paul Vanbosterhaut,** qui depuis est devenu notre directeur pour nos affaires européennes.

Rencontré récemment à Bruxelles par LES AFFAIRES, il confirme le côté quasi fortuit qui a amené Vircom à ouvrir un bureau à Louvain-la-Neuve : « Je viens du milieu de la réseautique. J'ai travaillé pendant des années dans le domaine du développement des affaires pour de grandes entreprises des technologies de l'information. Tracassé par la propagation des pourriels, j'ai fait pas mal de recherche à ce chapitre, jusqu'au jour où je suis tombé par hasard sur le site de Vircom. J'ai téléchargé leur version de démonstration et cela m'a emballé d'office.



Paul Vanbosterhaut : « La Belgique constitue un excellent choix logistique et stratégique pour toute entreprise qui veut s'attaquer au marché européen. »

À tel point que j'ai souhaité les rencontrer afin d'explorer les possibilités d'une formule de collaboration étroite avec eux. »

M. Vanbosterhaut estime que la PME montréalaise pour laquelle il travaille aujourd'hui n'aurait jamais pu s'implanter efficacement à l'international en se cantonnant dans ses bureaux au Québec.

« Vous avez beau proposer un excellent produit, il faut aussi du service. C'est de cette manière que vous fidéliserez vos clients. Lorsqu'elles éprouvent des difficultés, les entreprises ont besoin immédiatement de solutions de dépannage. En clair, cela signifie une personne à notre bureau en Belgique qui va s'y mettre à temps plein pour résoudre le problème, peu importe l'heure, parce que, en affaires, on ne peut évoquer des excuses liées à des différences de faisceau horaire. »

Culture de commercialisation différente

Selon M. Vanbosterhaut, une autre raison importante justifiait la présence physique de Vircom en Europe. En Amérique du Nord, la vente de solutions d'affaires en TI s'effectue généralemen par les services de quelques mégagrossistes. Au contraire, en Europe, la vente de tels produits se réalise par l'intermédiaire d'un

Vous avez beau proposer un excellent produit, il faut aussi du service.

réseau complexe de grossistes, de revendeurs, d'installateurs de matériel et de firmes spécialisées en services d'entretien. La relation interpersonnelle avec les différents acteurs de ce réseau complexe devient un facteur clé de la commercialisation du produit.

Vircom, qui compte actuellement une quarantaine d'employés à Montréal, compte sur son bureau belge pour percer sur un nombre croissant de marchés en Europe. « Dans l'avenir, nous envisageons une implantation en Asie, continent où, pour l'heure, nous ne réalisons que 2 % de nos ventes. Actuellement, 90 % de notre chiffre d'affaires sont attribuables aux États-Unis, 6 % à l'Europe et 2 % au Canada », précise M. Lachance.

Si Vircom demeure un acteur de taille intermédiaire dans son secteur, en revanche l'entreprise peut se targuer d'avoir mis au point un produit vedette, l'anti-pourriel *Modus3,* qui lui a valu, le 23 mars dernier, d'être parmi les finalistes aux prestigieux *Global Awards* de **SC Magazine**, la publication internationale de référence pour l'industrie de la sécurité informatique.

Modus3 peut être comparé à un système de sécurité que l'on installe devant le serveur de messagerie et qui filtre, selon 14 protocoles différents, les messages avant même d'arriver sur le serveur. ■

Au lieu d'imprimer vos photos, pensez diaporama

Christian Quirion
dossiers@transcontinental.ca

Alors que l'avènement de la photo numérique a déjà révolutionné nombre de nos habitudes, il reste encore une étape à franchir dans l'esprit de plusieurs. Pourquoi ne pas créer des diaporamas sur CD ou DVD qu'il sera facile de visionner sur un téléviseur ou un PC ?

Un ami ou un parent veut des impressions ? Expédiez-lui les clichés demandés par courriel ou prêtez lui le DVD.

Vous pourrez regrouper les images par thème ou par ordre chronologique, leur adjoindre une musique de fond (format WAV ou MP3) ou encore vos propres commentaires. Les images n'ont pas à être présentées de façon statique : des effets spéciaux tels que des fondus ou des transitions agrémentent le diaporama en lui insufflant une impression de mouvement.

En plus de prendre moins d'espace qu'un album, vos CD ou DVD pourront rassembler les photos d'un évènement particulier : vos vacances en Floride de l'hiver dernier, le baptême de votre neveu... En procédant ainsi, il devient plus facile de retrouver une image. Un ami ou un parent veut des impressions ? Expédiez-lui les clichés demandés par courriel ou prêtez- lui le DVD. Il aura ensuite le choix de se présenter dans un comptoir photo avec le DVD ou d'imprimer lui-même toutes les photos qu'il souhaite. Bien sûr, rien ne vous empêche de graver un second exemplaire du CD ou du DVD en question...

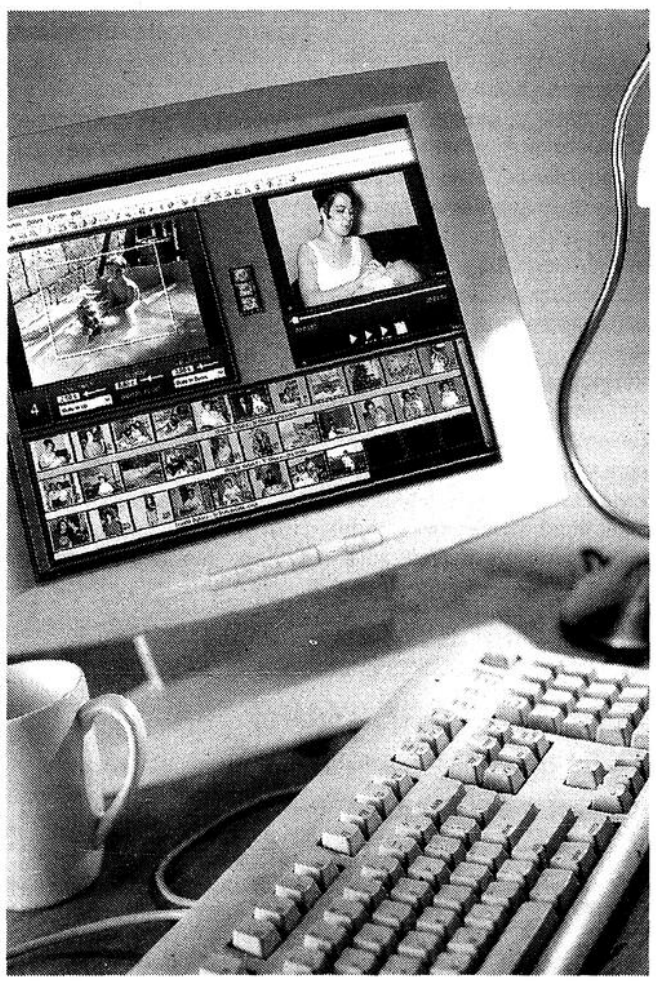
Histoire de mettre en pratique ce qui est prêché ci-haut, nous avons mis à l'essai quelques-unes des solutions logicielles offertes sur le marché. Les profanes peuvent se rassurer, la plupart d'entre elles offrent un guide point par point intuitif et une interface « glisser-déposer » qui facilite grandement la création de diaporamas sur CD et DVD. Parmi tous les logiciels mis à l'essai, quatre ont particulièrement retenu notre attention.

Une bonne entrée en matière : *Photo Story* de Microsoft

Bien que modeste et limité, le module Photo Story (qui fait partie de la suite *Microsoft Plus! Digital Media Edition*) fut un temps le seul logiciel à permettre des zooms et panoramas à l'horizontale. Combinés à des fondus enchaînés, vos images, qui étaient statiques il y a quelques instants à peine, prendront rapidement vie devant vos yeux. La grande force de Photo Story réside dans sa facilité d'utilisation. Même sans avoir lu le manuel de l'utilisateur , vous aurez tout saisi de son fonctionnement en quelques minutes à peine. L'envers de la médaille à cette grande convivialité vous sautera aussi rapidement aux yeux, soit le manque de contrôle sur les effets appliqués individuellement à chaque cliché. Également, les transitions sont limitées à de simples fondus enchaînés et ,une fois un projet entamé, il est impossible de le sauvegarder avant de l'avoir terminé.

Plus élaboré : *DVD X Show* de 321 Studios

Beaucoup plus élaboré, DVD X Show offre de nombreux extras tels qu'une fonction scénarimage, plusieurs effets spéciaux de transition qu'on ne trouve pas ailleurs et quelques options rudimentaires d'édition de photos. Malheureusement, on ne retrouve pas de plan de montage chronologique, certaines fonctions nécessitent trop de temps et les performances se sont révélées franchement médiocres, même avec un PC rapide. Malgré tout, il s'agit d'une application facile à maîtriser et qui permet de produire des diaporamas diversifiés et élaborés. En prime, pour ceux que cela intéresse, DVD X Show vous permet de convertir vos diaporamas en économiseurs d'écran.



Les applications du logiciel DVD X Show sont faciles à maîtriser.

Le plus performant : *DVD SlideShow* d'ArcSoft

Extrêmement convivial, ce logiciel vous guide étape par étape pour vous aider à personnaliser vos diaporamas. Malgré cette grande simplicité, on est surpris de voir qu'il est possible d'intégrer nos propres schémas de menus et de créer différents chapitres pour un même montage. Reprenant l'idée de Photo Story qui permet de produire des zooms et panoramas à l'horizontale, DVD SlideShow permet cependant la mise au point des effets à chaque image, ce qui est grandement apprécié. Vous pourrez intégrer vos propres images en arrière-plan, retoucher, éditer et faire la mise au point d'une illustration. Notez également que ceux qui ont déjà quelques montages réalisés avec le logiciel PowerPoint de Microsoft pourront les importer pour les ajouter à leur diaporama.

Une solution tout en un : *DVD MovieFactory 3.0 Disc Creator* de Ulead

Si vous recherchez une solution plus complète pour graver CD et DVD, DVD MovieFactory 3.0 dispose d'une panoplie d'outils pour s'attaquer à n'importe quel projet : vidéo, diaporama, musique, données et étiquettes. Bien qu'un peu terne, l'interface plaira tout de même à tous ceux qui sont à la recherche d'un logiciel de gravure simple. Pour ce qui est de produire des diaporamas, DVD MovieFactory s'est avéré le plus prolifique. Grâce à des réglages qui permettent d'automatiser le montage (sélection de toutes les images contenues dans un répertoire, choix aléatoire d'effets spéciaux et ajustement automatique de la trame audio à la durée du diaporama), il suffit de quelques clics pour créer un montage somme toute très convaincant. On regrettera cependant l'absence de fonctions zoom ou de panoramique (prise de vue où la caméra pivote sur un axe vertical ou horizontal), présentes sur SlideShow et Photo Story. ■

LOGICIELS IBM WORKPLACE

ÉVOLUTION *ou* RÉVOLUTION

?

Pourquoi pas les deux? IBM Workplace, c'est un éventail complet de produits – nouveaux et déjà existants – conçus pour optimiser la productivité de vos employés. Des intergiciels IBM à leur meilleur.

IBM Workplace est synonyme d'évolution car il combine la richesse de l'expérience client/serveur avec les caractéristiques de coût des applications Web. Bref, le meilleur des deux mondes.

Il est aussi révolutionnaire parce qu'il transforme le coûteux modèle d'applications d'entreprise axé sur les PC. C'est une grande nouvelle pour le monde des affaires, puisqu'il permet d'accélérer le développement et le déploiement d'applications de productivité à l'échelle de l'entreprise, vous donnant ainsi les moyens d'innover.

IBM Workplace transforme réellement les règles du jeu en affaires. Il vous apporte choix et flexibilité – la liberté d'utiliser une vaste gamme de matériel et de systèmes d'exploitation. Il est fondé sur des normes ouvertes, fonctionne à la demande et tourne sur n'importe quelle unité ou presque.

IBM Workplace permet de tirer profit de vos investissements antérieurs – et de continuer à bâtir sur ces derniers. Même chose sur le plan des compétences et de votre infrastructure.

Tous les avantages d'IBM Workplace profiteront immédiatement aux représentants sur la route, aux employés sur place ou en déplacement ainsi qu'aux clients. Chacun pouvant mieux obtenir, utiliser ou fournir de l'information.

Nous sommes emballés. Et vous le serez aussi. Pour une présentation immédiate d'IBM Workplace et de sa gamme complète de produits, incluant IBM Lotus[MD] Workplace Documents et IBM Lotus Workplace Messaging, rendez-vous à **ibm.com**/software/workplace*

IBM[MD]

*Disponible en anglais seulement.

IBM, le logo IBM et Lotus sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. © IBM Corp., 2004. © IBM Canada Ltée, 2004. Tous droits réservés

De beaux projets pour les gagnants des OCTAS 2004

Jean-François Barbe
dossiers@transcontinental.ca

Micro-Accès franchit les frontières

Quelques mois après s'être lancé à la conquête de l'Ontario, le producteur de logiciels pour garderies **Micro-Accès** se prépare à tester les eaux de la Nouvelle-Angleterre.

Au Québec, Micro-Accès compte accroître ses revenus dans un secteur qu'il occupe en roi et maître, détenant 85 % du marché du logiciel de gestion pour centres de la petite enfance, avec un nouveau produit, le « gestionnaire-webmestre ». Accessible par Internet, ce programme lauréat de l'*Octas Solutions d'affaires chez les sociétés de moins de 200 employés* possède quatre zones sécurisées et confidentielles, destinées à autant de clientèles : parents, conseil d'administration, employés et responsables de garde en milieu familial.

Consciente d'oeuvrer dans un secteur à faible croissance, la présidente **Martine Michaud** pilote le déploiement de la PME montréalaise à l'extérieur du Québec. Enclenchée en début d'année, l'expansion en sol ontarien « démarre lentement, car les villes tiennent les cordons de la bourse, que ce soit par des achats directs ou des subventions. » Micro-Accès détient, dans ce marché près de deux fois plus important qu'au Québec (2 500 services de garde, comparativement à 1 500), un avantage considérable : la concurrence y est peu structurée.

Le site petitmonde.com est aussi une réalisation de Micro-Accès

« Un de nos concurrent ne met plus à jour son logiciel, tandis qu'un autre, de petite taille, émerge », dit-elle.

La cagnotte se trouve cependant chez l'Oncle Sam, avec ses 100 000 services de garde, dont 30 % n'ont tout simplement pas de solution logicielle. Après réflexion stratégique (acquisition ? distributeur sur place ? implantation ?), Micro-Accès y fera ses premiers pas en 2005. Une histoire à suivre.

Posera, en Europe et sur le Net

Fort présents au Québec dans **Les Rôtisseries Saint-Hubert, Mike's, Pacini** et **Pizzédélic,** les **Logiciels Posera** accentueront leur présence en Europe à la suite de l'acquisition

Félicitations aux lauréats des OCTAS 2004

OCTAS

Merci

Partenaires PLATINE

CGI Québec

Partenaires OR

Bell · Computer Associates · Direction informatique · DMR conseil, une société Fujitsu · IBM · LGS, une compagnie IBM · Microsoft · Oracle

Partenaires ARGENT

CRIM · Forrester · hp · Les Affaires · nexinnovations · Rogers · Deloitte · Telus · versus

Partenaires BRONZE

ALCAN inc.
Banque Laurentienne
Bourse de Montréal
Brother Canada
Business Object
CEFRIO
Compass
Dell Computer
Fonds de solidarité FTQ
Desjardins, Groupe d'assurances générales
Info-Kit Technologies
Les Gens de document XEROX
Les Services Conseils Systematix inc.
Lexmark Canada Ltée
Loto-Québec
Meloche Monnex
NCR Canada Ltée
Nurun inc.
Office québécois de la langue française
OKIOK
R3D Information & technologie inc.
SAP
Simard Hamel Communications Ltée
Sirius Services Conseil inc.
StorageTek Canada inc.
Sungard

FiQ Le réseau des TI au Québec
www.fiq.qc.ca

OCTAS DE L'EXCELLENCE

Desjardins Groupe d'assurances générales

Marcel Beaulieu, président de la FiQ et vice-président Gestion des produits et Marketing de la Banque Laurentienne, Pierre Deschênes, premier vice-président exécutif aux technologies de l'information de Desjardins Groupe d'assurances générales, Jude Martineau, président et Chef de l'exploitation de Desjardins Groupe d'assurances générales, Richard Audet, président du Comité organisateur des OCTAS et directeur général de la direction générale des technologies de l'information à la CSST, Pierre Turcotte, vice-président principal, bureau de projets de Desjardins Groupe d'assurances générales et Robert Desbiens, président d'honneur et Secrétaire associé au Sous-secrétariat à l'inforoute gouvernementale et aux ressources informationnelles du Gouvernement du Québec

Michel Besner
Président de Kaydara
Personnalité de l'année en TI au Québec

AFFAIRES ÉLECTRONIQUES GRAND PUBLIC - B2C

Groupe Archambault inc. - www.archambaultzik.ca - Réalisation Nurun inc.

Alexandre Normand, Développement des affaires d'Archambaultzik, partenaire : Robert Desbiens, président d'honneur et secrétaire associé au Sous-secrétariat à l'inforoute gouvernementale et aux ressources informationnelles du Gouvernement du Québec

AFFAIRES ÉLECTRONIQUES INTERENTREPRISES B2B

Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ) – DMR Conseil – Microsoft – Réalisation Nurun inc.

Claude Richard, directeur des systèmes d'information de missions de la Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ), partenaire : Christian Goulet, vice-président adjoint, Secteur public, Responsable de la région de Québec de Bell Canada

INTRANET D'ENTREPRISE – 500 EMPLOYÉS OU MOINS

INTERPRO consultants inc.

Claude Marcoux, vice-président principal de CGI - Unité d'affaires de Québec, lauréat : Serge Laporte, président d'INTERPRO consultants inc.

INTRANET D'ENTREPRISE – 501 EMPLOYÉS OU PLUS

Bombardier Aéronautique

Lise St-Arnaud, directrice communications internes de Bombardier Aéronautique, partenaire : Marc-André Santerre, directeur, développement des affaires du Gouvernement du Québec chez Computer Associates

E-FORMATION ET GESTION DES CONNAISSANCES

Recherche et développement pour la défense Canada – Centre des leçons retenues de l'Armée (Ministère de la Défense nationale) – DMR Conseil – Teximus

Lieutenant colonel Jacques Hamel, gestionnaire du programme ISTAR, Dr Denis Faubert, directeur général de RDDC et André Pouliot, président-directeur général, Région du Québec de DMR Conseil

INTRANET GOUVERNEMENTAL

La Direction générale des services informatiques gouvernementaux, Secrétariat du Conseil du trésor – Gouvernement du Québec

Guy Laliberté, directeur de la planification, coordination et intégration de La Direction générale des services informatiques gouvernementaux, Secrétariat du Conseil du trésor, partenaire : Lawrence S. Bergman, Ministre du revenu du Gouvernement du Québec

d'un distributeur de Glasgow, en Écosse.

Gagnant d'un *Octas pour la commercialisation internationale* de sa suite de logiciels *MaîtreD,* ces spécialistes du logiciel de gestion pour l'industrie de la restauration se proposent en outre de tirer profit de la popularité grandissante des commandes par Internet de pizzas, cuisses de poulet et autres mets rapides. La PME de 50 employés commercialise en effet de nouveaux logiciels pour le Web qui s'intègrent aux systèmes informatiques en place. « Ce marché est en expansion », affirme son directeur général, **Michel Côté.**

Bien implantée en Amérique du Nord, Posera est arrivée en force sur le Vieux Continent avec l'achat, l'an dernier, d'un distributeur écossais.

Selon M. Côté, les ventes ont quintuplé pour s'établir à 25 % d'un chiffre d'affaires de 10 M$.

Posera dessert notamment la chaîne *Quick* et ses 450 restaurants. L'Allemagne et l'Espagne intéressent l'entreprise montréalaise qui envisage également une poussée en Australie et en Amérique latine, ce qui pourrait se faire grâce à de nouvelles acquisitions.

Posera maintient le cap sur une croissance annuelle de 35 %, qu'elle dit enregistrer depuis quatre ans. Parmi la quarantaine de concurrents nord-américains, une quinzaine représentent une menace « sérieuse » aux yeux de M. Côté, mais aucune ne pourrait, contrairement à la montréalaise, revendiquer une seule solution logicielle complètement intégrée du début à la fin.

Mia, bientôt au petit écran!

La petite souris **Mia** approche de son but : captiver l'imagination des téléspectateurs de 4 à 8 ans tout en les instruisant. Mais elle n'abandonne pas pour autant son support préféré, le bon vieux cédérom, dont la distribution atteindra bientôt d'autres rivages.

Selon **Tanya Claessens,** vice-présidente et cofondatrice de **Kutoka,** le concepteur de Mia, les enfants du monde entier n'ont pas fini de s'amuser des péripéties de la souris Mia et de ses amis tels les braves petits castors **Didi** et **Ditto,** dont le premier tome sorti l'année dernière sera bientôt suivi d'un deuxième. « L'accueil extraordinaire des médias a accéléré la production du deuxième titre », explique Mme Claessens.

Se déclinant dans 14 langues et vendues dans 42 pays, les aventures de la petite souris réjouiront bientôt les enfants de la Hongrie, de l'Amérique latine et de Porto-Rico dès que les négociations avec des distributeurs seront terminées.

« Le cédérom et le ludo-éducatif ne sont pas morts, puisque chacun de nos jeux comporte deux cédéroms de plus de 1 300 megs, ce qui surpasse la capacité d'Internet haute vitesse », lance la gagnante de l'*Octas en jeux et multimédia.*

Les précoces téléphages de 4 à 8 ans pourront peut-être apprendre à lire et compter avec Mia dès 2006. « Nous négocions un montage financier et sommes près du but », affirme Mme Claessens, qui

(suite page suivante)→

SERVICES GOUVERNEMENTAUX EN LIGNE

Ministère de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille –Emploi-Québec

Raymond Sarrazin, sous-ministre adjoint, Services à la gestion du ministère de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille et Marjolaine Loiselle, sous-ministre associée par intérim d'Emploi-Québec, partenaire : Michel Després, Directeur du soutien au déploiement de l'inforoute gouvernementale au Gouvernement du Québec

RELÈVE COLLÉGIALE

Philippe Duval, Cégep de Sainte-Foy

Yves Sanssouci, président-directeur général du CRIM, lauréat : Philippe Duval du Cégep de Sainte-Foy

RELÈVE UNIVERSITAIRE

Marie-Claude Cyr, Sébastien Daigneault, Pierre-Luc Étienne, Éric Lespérance, Rémi Mongeau, Guillaume Girard, Guillaume Thibault, Jean-David Trépanier – Faculté de génie, Université de Sherbrooke

Rémi Mongeau, Sébastien Daigneault, Éric Lespérance, Guillaume Girard, Guillaume Thibault, Pierre-Luc Étienne, Jean-David Trépanier et Mme Marie-Claude Cyr de la Faculté de génie de l'Université de Sherbrooke, partenaire (en bas à droite) Marc Laplante, président du conseil d'administration du CEFRIO et premier vice-président – Marché des entreprises de la Fédération des caisses Desjardins du Québec

FRANÇAIS DANS LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Centre de documentation sur l'éducation des adultes et la condition féminine

François Tessier, Programmeur et Sharon Hackett, agente de développement Internet et alpha du Centre de documentation sur l'éducation des adultes et la condition féminine, partenaire : Gérald Paquette, chef du service des communications et porte-parole de l'Office de la langue française

GESTION DE PROJET EN TI

Ville de Longueuil et Conseillers en gestion et informatique CGI inc.

Jean Gérin, conseiller municipal et membre du comité exécutif de la Ville de Longueuil, partenaire, Marc Rochette, directeur exécutif IBM-Secteur Santé

PARTENARIAT STRATÉGIQUE – OSBL

Le Québec Maritime – CGI (unité d'affaires de Québec) – Desjardins Marketing Stratégique inc.

Christian Ouellet, agent de recherche de La Québec Maritime, partenaire : Michel Ferland, vice-président de la FiQ et Directeur des technologies de l'information, CDMV

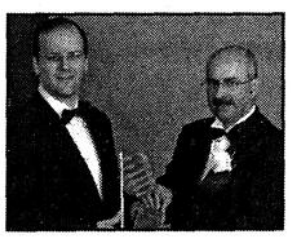
MULTIMÉDIA – JEUX ET LUDO-ÉDUCATIF

Kutoka

Tanya Claessens, présidente de Kutoka, partenaire : André Pouliot, président-directeur général, Région du Québec, DMR Conseil

INNOVATION TECHNOLOGIQUE – 200 EMPLOYÉS OU MOINS

Druide informatique



Éric Brunelle, président de Druide informatique, partenaire : Richard Audet, président du Comité organisateur des OCTAS et directeur général de la direction générale des technologies de l'information à la CSST

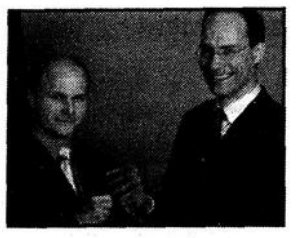
INNOVATION TECHNOLOGIQUE – 201 EMPLOYÉS OU PLUS

Direction de la conservation des forêts, ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs

Louis Morneau, ingénieur forestier, et Yves Boilard, technicien forestier, de la Direction de la conservation des forêts, ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs, partenaire : Claude Marcoux, vice-président principal de CGI - Unité d'affaires de Québec

RÉUSSITE COMMERCIALE

Technologies 20-20 inc.



André Chartier, vice-président des opérations de Technologies 20-20 inc., partenaire : André Michel, Conseiller Principal en technologies du Gouvernement du Québec

RÉUSSITE HORS QUÉBEC

Les Logiciels Posera inc.

Alcide Dussault, directeur associé au développement chez LGS, lauréat : Michel Côté, vice-président, Les Logiciels Posera inc.

SOLUTIONS D'AFFAIRES – 200 EMPLOYÉS OU MOINS

Micro-Accès

Alain Déry, vice-président, et Martine Michaud, présidente, de Micro-Accès, partenaire : Patrice-Guy Martin, rédacteur en chef de Direction Informatique

SOLUTIONS D'AFFAIRES – 201 EMPLOYÉS OU PLUS

Banque Nationale du Canada – CGI

Catherine Milo, directrice des opérations, Service des solutions de paiements électroniques de la Banque Nationale du Canada, partenaire : Jacquelin Paré, directeur de comptes, secteur Santé et Éducation, Oracle

TRANSFORMATION DES PROCESSUS D'AFFAIRES – 500 EMPLOYÉS OU MOINS

Société du Centre des congrès de Québec – Lévesque, Bohémier & Associés inc.

M. Richard Bohémier, président et chef de la direction de Bohémier & Associés inc. et Claude Pinault, président-directeur général de la Société du Centre des congrès de Québec, partenaire : Greg Lane, président de CIPS et Directeur du développement des affaires, Deloitte

TRANSFORMATION DES PROCESSUS D'AFFAIRES – 501 EMPLOYÉS OU PLUS

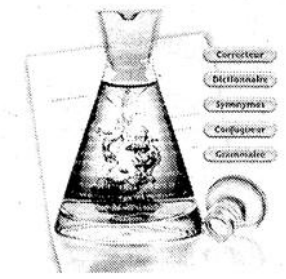
Desjardins Groupe d'assurances générales

Pierre Turcotte, vice-président principal, bureau de projets, Pierre Deschênes, premier vice-président exécutif aux technologies de l'information de Desjardins Groupe d'assurances générales, partenaire : Guy Morneau, président-directeur général de la Régie des rentes

→ envisage signer le contrat d'ici décembre. « La télévision, c'est une variation autour d'un même thème. Nous sommes des incubateurs de marque et non des producteurs de multimédia ou de cédéroms ! », signale celle qui, avec **Richard Vincent** et l'actionnaire minoritaire **Avantis Ciné Vidéo,** contrôle les destinées de Mia.

Les portes des entreprises s'ouvrent à Antidote

C'est en améliorant la qualité du français écrit des employés des grandes entreprises et en démarrant une nouvelle application Web que **Druide Informatique** trouvera le carburant d'une croissance annuelle de 50 %.



Producteur d'*Antidote Prisme,* un logiciel qui corrige à la fois l'orthographe et la grammaire française qui lui a valu l'*Octas de l'innovation technologique,* Druide passe à une vitesse supérieure dans ses ventes en milieu d'affaire. À pied d'oeuvre auprès des entreprises depuis deux ou trois ans à l'aide de petites licences limitées à 25 ou 50 utilisateurs, Druide prépare, selon le mot de son président, **Éric Brunelle,** une nouvelle « vague » de déploiement de licences de 200 et 300 postes de travail. « Nous avons fait nos preuves avec de petites implantations. Nos clients en veulent maintenant davantage », dit-il.

Druide fonde également de grands espoirs sur une nouvelle application Web, actuellement en chantier, qui touchera notamment les constructeurs de pages Web. « Ceci devrait doubler nos revenus ! », lance le président de l'entreprise de 20 employés.

À l'heure actuelle, la PME montréalaise, qui a affiché l'année dernière des ventes de 1,7 M$, est présente chez **Pfizer, Banque Nationale, Bell, CGI, SNC-Lavalin** et **PricewaterhouseCoopers.** Bien que revendiquant une première place en Suisse et en Belgique, Druide joue un rôle très mineur en France en raison, dit son président, de sa culture d'entreprise et d'une concurrence aguerrie.

Antidote Prisme compte en tout 1 300 licences de plus de cinq postes, soit un total de 100 000 utilisateurs.

Synergies à l'oeuvre chez 20-20

Fleuron Internet québécois, **Technologies 20-20** exploitera les synergies de ses dernières acquisitions pour propulser son chiffre d'affaires au-delà des 45 M$ actuels.

Au cours des dernières années, le récipiendaire de l'*Octas de la réussite commerciale de l'année* a mis en oeuvre une stratégie d'acquisitions afin de devenir un incontournable du logiciel d'aménagement résidentiel et commercial en Amérique du Nord et en Europe.

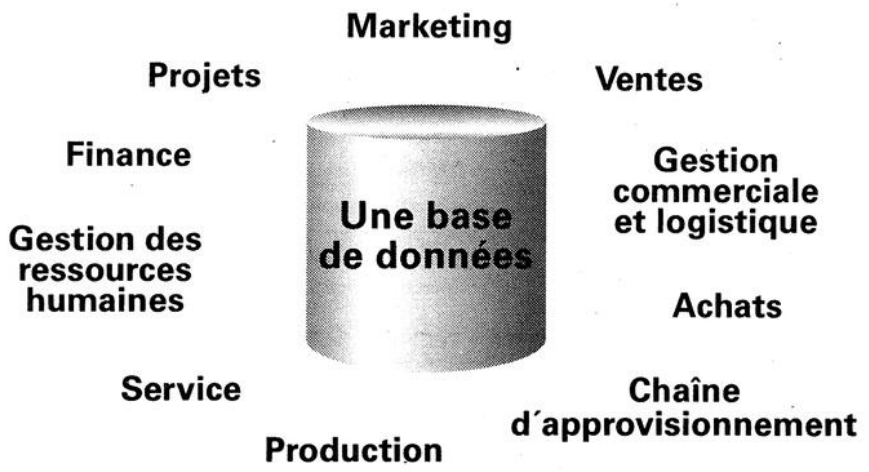
Afin de se diversifier (son produit initial s'adressait au résidentiel), la société lavalloise a acquis quatre entreprises américaines spécialisées dans le développement de logiciels

d'aménagement commercial. Elle a également mis la main en 2002 sur un spécialiste français du logiciel pour la conception de meubles artisanaux. Ainsi, 20-20 mettra l'accent en Europe sur ses nouveaux produits d'aménagements de bureaux alors qu'elle proposera, en Amérique du Nord, des logiciels d'aménagement intérieur, explique son président, **Jean-François Grou.**

Les logiciels de la PME de 290 employés, dont 170 au Québec, sont disponibles dans 93 pays par l'entremise d'une vingtaine de distributeurs, ainsi qu'une dizaine de bureaux en Europe, trois aux États-Unis, un au Japon et un autre au Brésil.

Près de 100 000 de ses logiciels, des outils d'aide à la vente, ont été vendus, entre autres, à toutes les grandes chaînes nord-américaines. Fidèle à son nom, l'entreprise maintient un rythme de croissance annuel de... 20 %. ■

E-Business Suite
Une solution complète



Toutes vos applications conçues pour fonctionner ensemble.
Toutes vos informations réunies en un seul endroit.

ORACLE MD

oracle.com/ad/ca-fr/ebs
Pour tout renseignement : 1.800.968.4664

© 2003 Oracle Corporation. Tous droits réservés. Oracle est une marque de commerce déposée d'Oracle Corporation et/ou de ses sociétés affiliées.

MRC THÉRÈSE-DE BLAINVILLE

La vie après GM

La MRC a entrepris de diversifier son économie en attirant plusieurs nouvelles entreprises

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Fermera, fermera pas ? Présente dans le paysage des Basses-Laurentides pendant près de 40 ans, le sort de l'usine québécoise de General Motors (GM) a été maintes fois remis en question.

Sa survie, tantôt menacée par une grève, tantôt par une baisse de productivité ou encore par le faible engouement des automobilistes pour les modèles construits, est désormais une affaire réglée.

Il y a 15 ans, la fermeture de cette usine qui a déjà employé jusqu'à 4 000 personnes aurait causé tout un émoi.

Mais aujourd'hui, son départ « est malheureux, mais loin d'être catastrophique », estime **Charles Le Borgne,** directeur général de la **Société de développement économique Thérèse-De Blainville** (SODET).

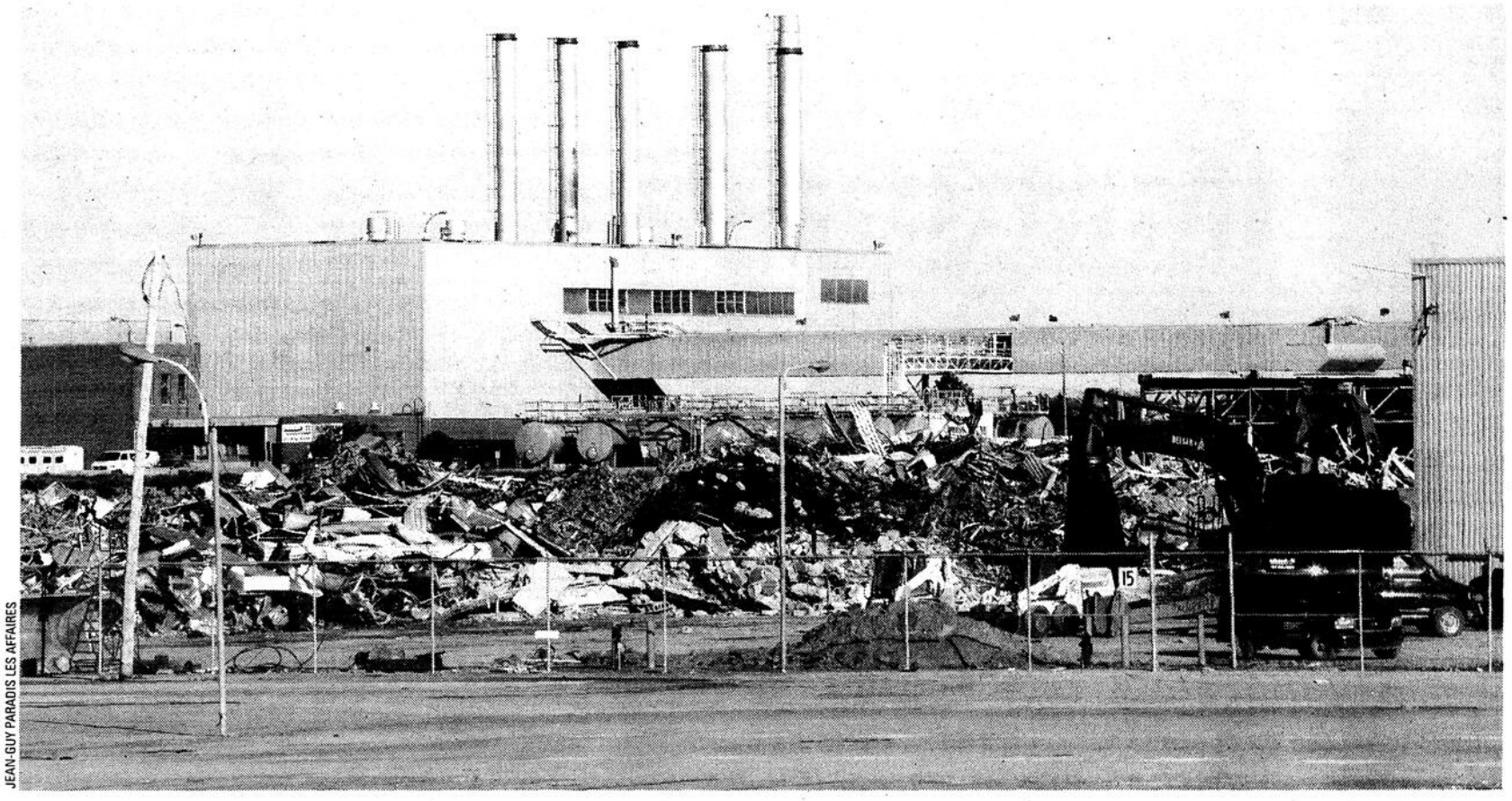
Même son de cloche de la part des intervenants économiques et politiques, notamment le maire de Boisbriand et préfet de la **MRC Thérèse-De Blainville, Robert Poirier,** qui déplore toutefois « une perte potentielle importante de revenus de taxation pour la ville, estimée à 2,2 M$. »

C'est que, malgré son image presque mythique, l'usine avait perdu de son poids économique dans la région. Sa fermeture, au moment où la plupart des employés étaient au seuil de la retraite, n'a guère influencé le taux de chômage demeuré inférieur à 5 %.

Car, profitant de sa situation dans la couronne nord de Montréal, au carrefour des autoroutes 15, 13 et 640, cette MRC a affiché ces dernières années l'un des plus forts taux de développement industriel au Québec. De 1999 à 2003, les industriels de la région ont investi quelque 600 M$.

« La région a attiré un grand nombre d'entreprises et a diversifié son économie, ce qui l'a rendue moins vulnérable au départ de GM », note M. Le Borgne.

Le territoire regroupe aujourd'hui près de 30 entreprises de transformation alimentaire qui emploient quelque 2 600 personnes. Ce secteur d'activité a d'ailleurs été identifié comme un créneau d'excellence sur lequel mise la région pour continuer son développement économique.



JEAN-GUY PARADIS LES AFFAIRES

La démolition de l'usine GM libère environ 10 M pi². Une demande de modification au schéma d'aménagement, afin que l'affectation industrielle en vigueur autorise son exploitation à des fins commerciales et résidentielles, vient d'être acceptée.

Plus d'entreprises, plus petites

C'est aussi le cas du transport terrestre avancé. Paradoxalement, alors que la région a vainement tenté toutes ces années d'attirer des fournisseurs de pièces automobiles à proximité de l'usine GM, voilà que deux usines de pièces automobiles viennent de s'y implanter. L'une, **Raufoss,** de Norvège, se spécialise dans les pièces en aluminium, tandis que **Trimag** oeuvre dans le moulage de pièces en magnésium.

Présente dans les Basses-Laurentides pendant près de 40 ans, le sort de l'usine québécoise de GM a été maintes fois remis en question.

Paul Myre, qui dirige la société **Myre Pageau et Associés,** de Blainville, est un autre témoin privilégié de cette transformation industrielle.

« Les terrains avoisinants l'usine de GM, jadis des champs agricoles, ont fait place à des parcs industriels qui regroupent des dizaines d'entreprises », souligne ce consultant immobilier spécialisé en développement commercial et industriel.

À Blainville, puis récemment à Bois-des-Filion, d'autres sites industriels en bordure des autoroutes ont aussi accueilli un grand nombre de nouvelles entreprises.

Aujourd'hui, quelque 500 entreprises manufacturières et de distribution occupent plus de 80 millions de pieds carrés répartis dans 13 parcs industriels. Ce qui entraîne un heureux problème : la plupart de ces parcs affichent complet aujourd'hui.

« Il n'y a presque plus de terrains disponibles, ça devient plus difficile de répondre aux besoins des entreprises », constate M. Myre.

À Blainville, l'administration municipale amorcera des travaux d'infrastructures pour agrandir le *Parc industriel de la Seigneurie* et le *Parc industriel autoroutier.*

« C'était nécessaire pour pouvoir accueillir des entreprises », commente le maire **Pierre Gingras.**

Le maire de Boisbriand est moins chanceux. Les terrains disponibles sont également rares et près de la moitié du territoire de la ville est situé en zone agricole.

« Notre développement résidentiel et industriel est freiné par le manque de terrains. Voilà 10 ans que nous demandons à la **Commission de protection du territoire agricole** de modifier le zonage », dit M. Poirier.

La démolition de l'usine GM libère une superficie d'environ 10 M pi². Une demande de modification au schéma d'aménagement, afin que l'affectation industrielle en vigueur autorise son exploitation à des fins aussi commerciales et résidentielles, vient d'être acceptée. Et le projet de transfert de l'Hippodrome de Montréal ?

« La seule relocalisation de l'hippodrome est insuffisante. Un projet intégré comprenant un hôtel et un centre de congrès serait plus intéressant », croit M. Poirier.

Projet de 100 M$

La croissance du secteur commercial ces dernières années, en particulier à Rosemère, témoigne du faible impact de la fermeture.

En 2001, des investissements de 50 M$ ont doublé la superficie du centre commercial *Place Rosemère,* autour duquel se sont implantés des magasins à grande surface comme **Réno-Dépôt** et **Canadian Tire.**

Comment les commerces régionaux se tirent-ils d'affaire?

« Les grandes surfaces ont rendu les petits détaillants plus vulnérables. Ils doivent s'adapter, parfois en adoptant une nouvelle orientation commerciale», souligne **Jean-Charles Gaudet,** président de la **Chambre de commerce et d'industrie Thérèse-De Blainville.**

Dans le centre-ville de Sainte-Thérèse, « on a une nouvelle mixité commerciale », note le maire **Élie Fallu.**

À Blainville, « un vaste projet de 100 M$ sur 10 ans a été lancé afin de revitaliser plusieurs kilomètres de la route 117 », rappelle le maire Pierre Gingras.

Cette artère doit être réaménagée. Il y aura rénovation des bâtiments commerciaux, l'ajout de commerces et la relocalisation de concessionnaires automobiles. ■

Les investissements industriels

1999	83,5 M$
2000	121,4 M$
2001	125,8 M$
2002	121,2 M$
2003	112,9 M$

SOURCE : SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE THÉRÈSE-DE BLAINVILLE

La population de la MRC Thérèse-De Blainville

Municipalités	Population 1996	2004
Blainville	29 603	38587
Boisbriand	25 227	27264
Sainte-Thérèse	23 477	25 003
Rosemère	12 025	13 784
Sainte-Anne-des-Plaines	12 908	13 258
Lorraine	8 876	9708
Bois-des-Filion	7 124	7934
Total	119 240	135 538

SOURCES : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, GAZETTE OFFICIELLE DU QUÉBEC

Le CIMEQ diversifie ses activités

Dédié au développement de microsytèmes intelligents en bâtiment, le Centre lorgne aussi les secteurs du textile et du transport

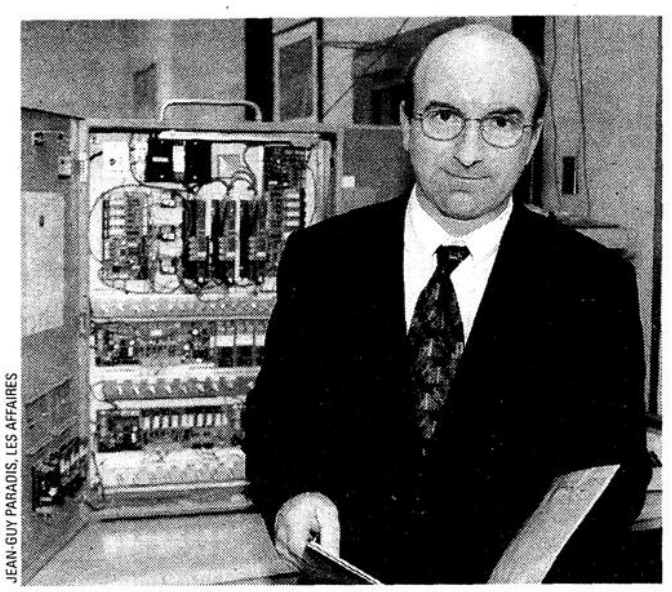
Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le **Centre d'innovation en microélectronique du Québec** (CIMEQ) diversifie ses domaines d'intervention.

Après s'être concentré ces dernières années sur le développement de microsystèmes intelligents pour le secteur du bâtiment, le CIMEQ se propose de répandre l'usage de ses dispositifs dans des secteurs traditionnels comme le textile et le transport.

« Il s'agit de secteurs stratégiques qui font face à d'importants changements, en particulier le textile. Nous voulons faire notre part pour stimuler le développement de ces industries », dit le directeur général du CIMEQ, **Marcel Daoust.**

Le textile intelligent est certainement l'un des domaines où le progrès technologique sera le plus intense dans les 20 prochaines années, estime le CIMEQ. Il portera la prochaine génération de fibres, de tissus et de vêtements.



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Marcel Daoust : « L'intelligence touchera autant les infrastructures routières que les transports collectifs et individuels. »

Certains secteurs sont particulièrement visés, notamment les services de protection et de sécurité (policiers, pompiers) ou l'armée qui sont exposés à certains risques (températures extrêmes, attaques chimiques ou bactériologiques).

Des statistiques démontrent qu'il y a quatre fois plus de décès chez les pompiers causés par des arrêts cardiaques que par l'exposition à la chaleur, du fait que la chaleur du corps reste captive à l'intérieur du vêtement de protection.

L'aération des tissus est aussi au coeur des préoccupations des manufacturiers de vêtement de sport et de plein air.

Dans le but de pousser plus loin le développement des tissus intelligents, le CIMEQ vient de se joindre au **Centre des technologies textiles** de Saint-Hyacinthe et au **Centre de géomatique du Québec** à Saguenay pour former le **Regroupement technologique pour le textile intelligent.**

Ces trois centres sont parmi les 28 **Centres collégiaux de transfert de technologie** greffés aux cegeps du Québec. Ce réseau est soutenu financièrement par le ministère de **l'Éducation** (MEQ) et le ministère du **Développement économique et régional** (MDER).

Le secteur du transport

Le CIMEQ devrait aussi annoncer sous peu la conclusion d'une entente de partenariat avec d'autres centres de recherche dans le domaine du transport intelligent.

En effet, le développement de systèmes de transport intelligent (ou avancé) est aussi au coeur des changements qui touchent cette industrie. Les

Le textile intelligent est l'un des domaines où le progrès technologique sera le plus intense.

dispositifs d'assistance à la conduite ou d'aide à la navigation, la sécurité de même que la gestion de la circulation ou des parcs de véhicules sont autant d'exemples illustrant cette tendance.

« L'intelligence touchera autant les infrastructures roùtières que les transports collectifs et individuels », estime M. Daoust.

Le CIMEQ a déjà mis au point des applications dans le secteur du transport intégrant la biométrie dans les systèmes de contrôle et d'accès des véhicules.

Dans le domaine du bâtiment (l'immotique), le centre s'active depuis dix ans dans les fonctions de recherche et développement de soutien technique à l'automatisation des contrôles.

Ces domaines d'intervention ont touché particulièrement les dispositifs de contrôle et de sécurité pour les supermarchés de même que des systèmes de gestion et de contrôle de l'énergie.

Affilié au cégep **Lionel-Groulx** de Sainte-Thérèse, le CIMEQ a été fondé en 1983 sous le nom d'**Institut d'ordinique du Québec.** Il s'orienta d'abord vers des tâches d'enseignement avant de devenir le **Centre des technologies des systèmes ordinés** (CETSO). En octobre 2003, le CETSO est devenu le CIMEQ.

« Le terme systèmes ordinés n'était plus vraiment d'usage. La nouvelle appellation reflète mieux sa mission même si, dans les faits, les activités courantes n'ont pas changé », explique M. Daoust.

Le budget du CIMEQ s'élève à environ 750 000 $. La moitié provient de subventions de fonctionnement, l'autre de projets facturés auprès de l'industrie privée.

En décembre dernier, le MDER lui octroyait 120 000 $ pour la modernisation de son parc d'équipement de laboratoire.

Le CIMEQ emploie cinq personnes, dont un spécialiste en développement des affaires. ■

IMMODEV
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Vente • Location
Industrielle et commerciale

Marc Vadeboncoeur, président

De l'espace à revendre dans notre région !
(450) 975-2112
(514) 913-2112
WWW.IMMODEV.CA

UNE VISION « ETRE LA MEILLEURE USINE D'ASSEMBLAGE DE CAMIONS DE NOTRE INDUSTRIE.»

Classée #1 Satisfaction de la clientèle par J.D. Power and Associates

2003 Peterbilt Classe 8
2002 Peterbilt modèle 330
2001 Peterbilt modèle 330
2000 Kenworth modèle T300
1999 Peterbilt modèle 330

Obtention d'une GRANDE MENTION aux Grands Prix Québécois de la Qualité 2002

Prix Iris 2002
Contribution au changement organisationnel par l'Ordre des conseillers en ressources humaines et relations industrielles agréés du Québec

PACCAR du Canada ltée
Usine de Sainte-Thérèse
10, rue Sicard,
Ste-Thérèse, Québec
J7E 4K9
Tél.: (450) 435-6171

CCITB
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE THÉRÈSE-DE BLAINVILLE
Espace d'échanges, espace de croissance.

Joignez les rangs d'un des plus dynamiques réseaux d'affaires de la MRC Thérèse-De Blainville

- Pour la promotion de vos intérêts et ceux de la communauté
- Pour le développement de votre réseau de contacts d'affaires
- Pour la mise en valeur et la visibilité des entreprises d'ici
- Pour de l'information sur tout sujet d'actualité touchant votre entreprise

Pour devenir membre :
(450) 435-8228

Un centre d'essais et de recherche à usages multiples

Dédié aux essais de conformité et de sécurité des véhicules, le site devient aussi un plateau de tournage

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Ces dernières années, le *Centre d'essais et de recherche PMG,* situé sur une propriété de **Transports Canada** à Blainville, a servi de plateau à une vingtaine de productions cinématographiques et télévisuelles, notamment *Les Boys III* et *Le Dernier Chapitre.* **Sylvester Stallone** l'a même transformé en circuit de course automobile pour les besoins de son film, *Driven;* le comédien **Johnny Depp** y est venu récemment.

« Le site est régulièrement utilisé pour le tournage de scènes extérieures comportant des voitures », dit **Gilles Marleau,** vice-président marketing de **PMG Technologies.**

En 1996, Transports Canada octroyait à cette société le mandat d'exploiter ce centre d'essais dédié aux véhicules automobiles, mais aussi, justement, d'en élargir l'activité pour l'ouvrir au secteur privé afin d'en accroître la rentabilité.

Ainsi, outre le décor pour l'industrie cinématographique, le Centre est doté d'installations qui peuvent desservir plusieurs entreprises prêtes à effectuer des essais sur des véhicules, des équipements ou des matériaux.

À preuve, les chambres environnementales à températures variées permettent à **Pratt & Whitney** de réaliser des essais sur ses moteurs d'hélicoptère.

Parmi les autres clients, citons **Bombardier, Nova Bus** et même le **Cirque du Soleil,** qui est allé mettre à l'épreuve la résistance de ses planchers de scène.

Des manufacturiers d'automobiles américains et japonais profitent aussi de ces installations.

De camp militaire à centre d'essais

Toutefois, Transports Canada demeure le principal client du centre d'essais, inauguré en 1979 par le gouvernement canadien qui avait alors investi 35 M$ dans sa construction et ses équipements.

Le site, jadis appelé *Camp Bouchard,* avait d'abord été utilisé par le gouvernement canadien pendant la Deuxième Guerre mondiale pour y installer des baraquements et des usines de production de munition.

Le centre a servi de plateau à une vingtaine de productions cinématographiques et télévisuelles, notamment *Les Boys III* et *Le Dernier Chapitre.*

Toujours propriétaire des installations, Transports Canada investit encore de 2 à 3 M$ annuellement pour assurer son entretien et l'achat d'équipements à la fine pointe de la technologie.

En retour, « PMG Technologies remet à Transports Canada une redevance sur les revenus provenant du secteur privé », dit M. Marleau, précisant que le montant et la durée de l'entente sont des renseignements confidentiels qui ne peuvent être dévoilés.

Le contrat d'origine conclu en 1996, d'une durée de cinq ans, prévoyait que Transports Canada verserait 15,4 M$ à l'exploitant pour y réaliser des essais de conformité et de sécurité sur les véhicules automobiles.

Pistes et aire de collision

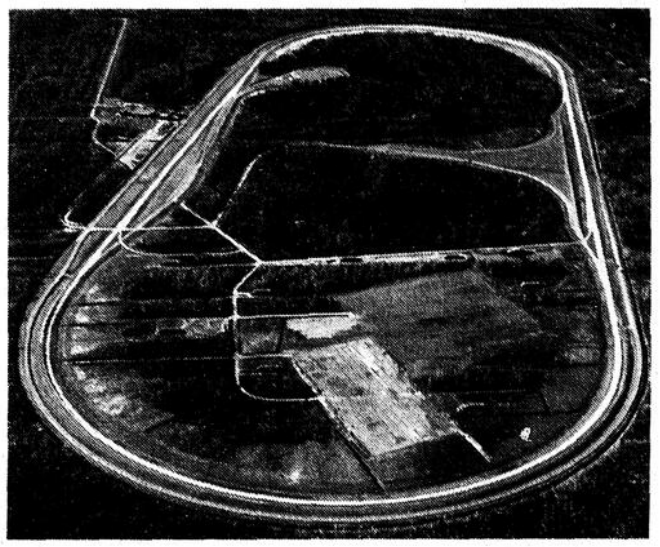
Pour ce faire, le Centre d'essais offre sur un site de 5,6 km² quelque 25 km de pistes et de surfaces d'essais. Une piste haute vitesse d'une longueur de 6,4 km, comprenant des lignes droites de 1,6 km, a été conçue pour des essais à vitesse élevée (jusqu'à 300 km/h) et des programmes d'endurance.

Ceinturant cette piste, une piste basse vitesse s'étend sur 6,9 km et sert aux essais de rodage, de freinage léger ou d'accumulation de kilométrage.

Le Centre compte aussi une grande surface triangulaire asphaltée, équivalente à 18 terrains de football, une fosse d'immersion qui permet de tremper les freins, des aires d'essais sur neige de même qu'une piste tout-terrain de 9 km qui serpente dans des boisés.

L'aire de collision est située dans un bâtiment d'environ 600 m² auquel se rattache une rampe d'accélération extérieure d'une longueur de 80 mètres. On y trouve une multitude de capteurs et un dispositif de caméras haute vitesse 16 mm capables de vitesses de fonctionnement variant de 100 à 10 000 images à la seconde. L'ensemble est complété par une famille de mannequins bourrés de capteurs.

PMG Technologies, qui emploie une cinquantaine de personnes, offre aussi plus de 5 000 m² d'espace de laboratoire. ■



Des kilomètres de pistes pour éprouver des véhicules, beau temps, mauvais temps.

C'est votre carte d'affaires.

Ici, tout est mis en place pour vous aider à réussir.
Avec les centres financiers aux entreprises Desjardins,
pas besoin d'aller bien loin pour aller plus loin.

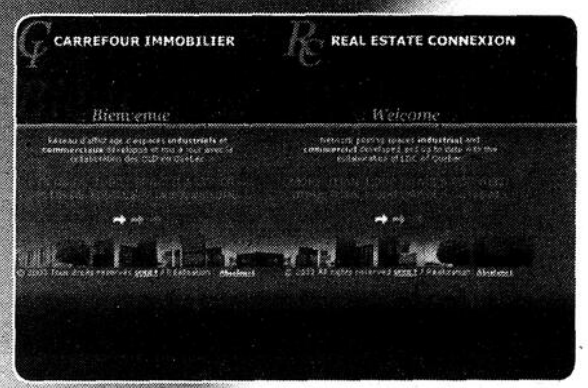
CFE Desjardins Laurentides Sud
370, boul. de la Seigneurie Ouest, local 300
Blainville
(450) 430-8430 ou 1 (866) 430-8430
joe.belanger@desjardins.com

575, boulevard Arthur-Sauvé
Saint-Eustache
(450) 472-3677 ou 1 (866) 430-8430

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres

CARREFOUR IMMOBILIER

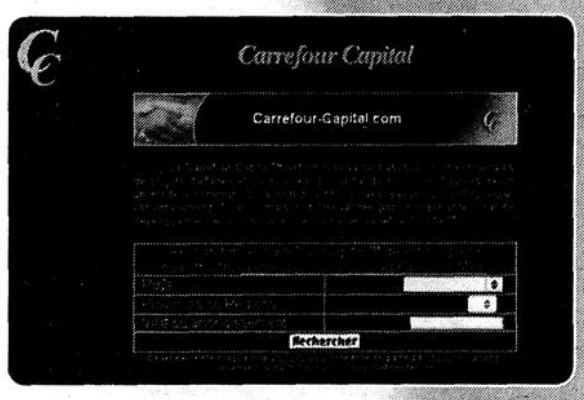
Le plus important répertoire d'immeubles commerciaux et industriels sur le Web au Québec



www.carrefour-immobilier.com

CARREFOUR CAPITAL

Le réseau Internet par excellence pour relier les projets des entrepreneurs et les capitaux de risque



313 projets d'affaires, **875** millions de capital de risque, dont **139** millions de capital de risque privé

www.carrefour-capital.com

La Petite Bretonne est en mode croissance

Le fabricant de microcroissants construit une troisième usine de 7 M$

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

D'ici quelques mois, le fabricant de microcroissants **La Petite Bretonne** inaugurera sa troisième usine.

« Nous sommes en mode croissance. La nouvelle usine nous permettra d'accroître la production et de suffire à la demande », dit le président-fondateur, **Serge Bohec.**

Le beau paradoxe de la Petite Bretonne : plus ses produits rapetissent, plus ses usines s'agrandissent.

Ces dernières années, l'entreprise de Blainville a quintuplé son chiffre d'affaires annuel : de 4 M$ qu'il était en 1998, il est passé à 20 M$ cette année.

L'expansion des marchés en Ontario et aux États-Unis, dans les États de New York, de la Floride et de la Californie, explique en grande partie ces résultats. M. Bohec en attribue le mérite à son fils Dominique, 25 ans, qui a pris des mains de son père la direction des activités de vente et de marketing.

Déjà distribués dans les grandes chaînes d'alimentation du Québec, les produits de *La Petite Bretonne* pourraient aussi se retrouver dans un avenir rapproché sur les tablettes du détaillant **Wal-Mart.**

« Pour l'instant, nous ne pourrions satisfaire leurs besoins », souligne M. Bohec.

Pourtant, les deux usines de Blainville et Joliette tournent à pleine capacité tous les jours de la semaine, 24 heures sur 24, en produisant 30 000 unités à l'heure environ. Elles emploient quelque 300 personnes.

D'où la nécessité de construire une nouvelle usine ultramoderne de 36 000 pi². Il s'agit d'un investissement de 7,2 M$, dont 5 M$ sont consacrés à l'achat d'équipements à la fine pointe de la technologie. Une cinquantaine d'emplois y seront créés.

JEAN-GUY PARADIS LES AFFAIRES

Serge Bohec, président et fondateur de la Petite Bretonne

Entièrement mécanisées, les nouvelles installations produiront quelque 42 000 microcroissants à l'heure, sur une capacité de 50 000. Elles devraient rapporter des revenus de 10 M$ par année.

« L'usine est peut-être même déjà trop petite, mais nous avons la possibilité d'ajouter une deuxième ligne de production », souligne M. Bohec.

Située en bordure de l'autoroute des Laurentides, dans le parc industriel de Blainville, l'usine aura même pignon sur la rue Michèle-Bohec, ainsi nommée en mémoire de sa femme, décédée en 1988, qui s'était dévouée au développement économique de la région.

Breton d'origine, arrivé au Québec en 1964, à 16 ans, Serge Bohec s'est rapidement lancé en affaires en utilisant le four de sa mère pour cuire des madeleines qu'il vendait à quelques magasins d'importation comme **Van Houtte.**

En 1968, il loue un local à Pont-Viau et les activités industrielles de la Petite Bretonne démarrent. En plus des madeleines, l'entreprise met en marché des croissants vendus en sacs de six. Il fut ainsi le premier à introduire le croissant dit industriel dans les magasins d'alimentation.

En 1979, l'entreprise déménage ses pénates dans une usine désaffectée de Blainville. Pendant 20 ans, elle mènera une croissance tranquille. En 2001, elle achète du géant **Nabisco** la **Biscuiterie Harnois** de Joliette, laquelle produit aujourd'hui des microcroissants, des chocolatines et des brioches. L'usine de Blainville fabrique aussi des microcroissants de même que des madeleines et des biscuits à la mélasse.

Car, entretemps, l'entreprise a abandonné la production de gros croissants pour un format miniaturisé. Elle compte aussi se lancer prochainement dans la fabrication de microchocolatines. ■

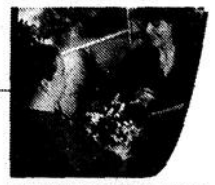
À la CSSMI
la réussite c'est aussi :

La Formation continue

• Centre multiservice de Sainte-Thérèse
125, rue Beauchamp, Sainte-Thérèse J7E 5A4
Tél. : (450) 433-5432 — Téléc. : (450) 433-5465
www.cmsth.com

• Centre de formation continue des Patriotes
350, boul. Arthur-Sauvé, Saint-Eustache J7R 4L1
Tél. : (450) 491-4488 — Téléc. : (450) 491-5459
www.cssmi.qc.ca/cfcp

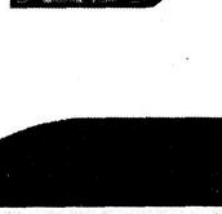
La Formation professionnelle



• Centre de formation agricole de Mirabel
9850, rue Belle-Rivière, Sainte-Scholastique-de-Mirabel J7V 2X8
Tél. : (450) 258-3016 — Téléc. : (450) 258-4197
www.cssmi.qc.ca/cfam

• Centre de formation des Nouvelles-Technologies
75, rue Duquet, Sainte-Thérèse J7E 5R8
Tél. : (450) 433-5480 — Téléc. : (450) 433-5485
www.cfnt.qc.ca

• Centre de formation professionnelle de l'automobile
301, boul. Du Domaine, Sainte-Thérèse J7E 4S4
Tél. : (450) 433-5435 — Téléc. : (450) 433-8606
www.cfpauto.com

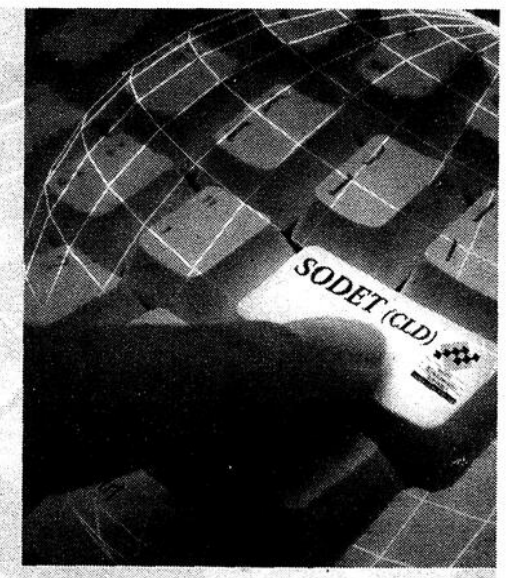


• Centre de formation professionnelle, L'Émergence
1415, chemin de l'Avenir, Deux-Montagnes J7R 7B4
Tél. : (450) 623-3079 — Téléc. : (450) 623-4608
www.cssmi.qc.ca/etablissements/lemergence

Commission scolaire de la Seigneurie-des-Mille-Îles

www.cssmi.qc.ca/dfcafp
Tél. : (450) 974-7000 poste 366

POUR ACCÉDER À TOUT UN *monde*



La Société de développement économique Thérèse-De Blainville (CLD) ouvre grandes ses portes à toute personne ou toute entreprise qui veut réaliser un projet d'affaires à Thérèse-De Blainville, peu importe le secteur d'activité.

Grâce à la **SODET (CLD)**, la population entrepreneuriale accède **GRATUITEMENT** à une foule de services : vous n'avez qu'à demander, nous vous dirons ce que l'on peut faire pour vous, comme par exemple :

- Rechercher et identifier des terrains et des locaux industriels ;
- Fournir une aide technique pour l'implantation ou le relogement d'une entreprise ;
- Donner des conseils pour la réussite des projets de croissance ;
- Animer des séances d'information sur la création d'une entreprise, accompagner les nouveaux entrepreneurs tout au long du processus de démarrage et faire un suivi après démarrage ;
- Organiser et animer des événements : ouvertures officielles, conférences de presse, capsules et conférences économiques, etc ;
- Coordonner des fonds et des programmes d'aide :
  - Fonds local d'investissement ;
  - Fonds Jeunes Promoteurs ;
  - Fonds Entreprises d'économie sociale ;
  - Programme Soutien au travail autonome.

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE THÉRÈSE-DE BLAINVILLE (CLD)

Téléphone : (450) 430-6666
Télécopie : (450) 430-9652
33, rue Blainville Ouest, Bureau 200,
Sainte-Thérèse, QC
J7E 1X1
Site Internet : www.sodet.com
Courriel : info@sodet.com

Un guichet unique pour les entrepreneurs

Georges Morzadec, le charcutier-entrepreneur

Le fondateur de Maître Saladier a aussi lancé Charcuterie Tour Eiffel et Charcuterie de Bretagne

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

La **Charcuterie Tour Eiffel,** la **Charcuterie de Bretagne, Cuisi-France et Maître Saladier** : depuis son arrivée au Québec, en 1965 à l'âge de 19 ans, le Breton **Georges Morzadec** n'a pas chômé. Comme en témoigne la création de ces entreprises couronnées de succès.

« On dit qu'un immigrant se réalise davantage dans son pays d'adoption », souligne ce boucher de formation qui apportait dans ses bagages la charcuterie traditionnelle française qu'il a répandue dans les cuisines québécoises.

M. Morzadec et ses frères Gaston et Anicet, arrivés quelques mois plus tard, y ont mis le temps et les efforts. Les premières années, ils ont travaillé sept jours sur sept, partageant un petit appartement à Montréal.

Aussi, « nous prélevions 50 % de nos salaires pour amasser une cagnotte dans le but de se lancer en affaires un jour », dit M. Morzadec.

L'occasion se présente trois ans plus tard. En compagnie d'un ami québécois, ils achètent la petite boucherie française **La Parisienne,** dans le quartier Ahuntsic.

Ils se lanceront pour de bon en affaires en 1976, dans une usine de 25 000 pi² où les premiers produits de charcuterie

Entrepreneur passionné, il ne peut s'éloigner longtemps de ses cuisines

sont lancés sous l'étiquette *Tour Eiffel.* Ils sont les premiers à proposer de la fine charcuterie aux chaînes de supermarchés.

Le succès est tel que l'entreprise est convoitée par **Agropur,** qui en fera l'acquisition en 1985. « Nous avions travaillé très fort, sans vraiment prendre le temps de vivre, et il y avait l'attrait de l'argent », raconte M. Morzadec pour expliquer la décision de céder l'entreprise.

Un nouveau départ

Ce travailleur infatigable ne pouvait rester longtemps inactif. Quelques mois plus tard, il lance Cuisi-France, aux abords de l'autoroute 15 à Boisbriand. L'entreprise se spécialisait dans la fabrication de mets cuisinés haut de gamme emballés sous vide tels le boeuf bourguignon et le coq au vin. Elle aussi sera vendue, au fabricant de saucisses sur bâtonnet **Artel.**

En 1991, l'aventure entrepreneuriale se poursuit avec le démarrage de Maître Saladier, spécialisée dans la production de salades emballées prêtes-à-manger vendues dans les grandes chaînes d'alimentation.

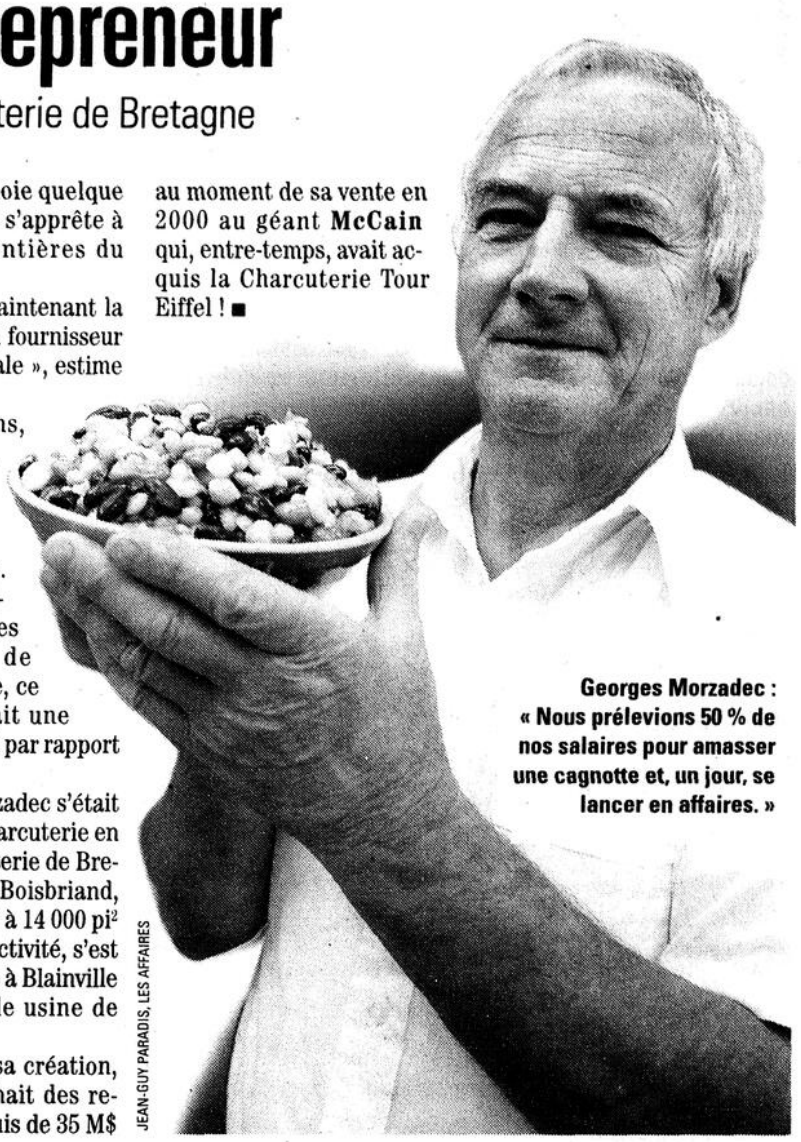
Très vite à l'étroit dans son usine de 4 000 pi², l'entreprise devait trois ans plus tard déménager dans de nouvelles installations de 20 000 pi², toujours à Boisbriand, tout en triplant son effectif de 10 à 30 personnes. Aujourd'hui, l'entreprise emploie quelque 100 personnes et s'apprête à franchir les frontières du Québec.

« Nous avons maintenant la capacité d'être un fournisseur à l'échelle nationale », estime M. Morzadec.

Depuis deux ans, Maître Saladier a investi plus de 3 M$ notamment pour moderniser ses équipements. L'entreprise s'attend à réaliser des ventes de plus de 25 M$ cette année, ce qui représenterait une croissance de 25 % par rapport à 2003.

En 1992, M. Morzadec s'était aussi remis à la charcuterie en lançant la Charcuterie de Bretagne. L'usine de Boisbriand, passée de 7 000 pi² à 14 000 pi² après trois ans d'activité, s'est ensuite relocalisée à Blainville dans une nouvelle usine de 36 000 pi².

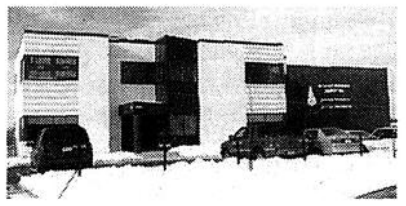
Cinq ans après sa création, l'entreprise affichait des revenus de 22 M$, puis de 35 M$ au moment de sa vente en 2000 au géant **McCain** qui, entre-temps, avait acquis la Charcuterie Tour Eiffel ! ■



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Georges Morzadec : « Nous prélevions 50 % de nos salaires pour amasser une cagnotte et, un jour, se lancer en affaires. »

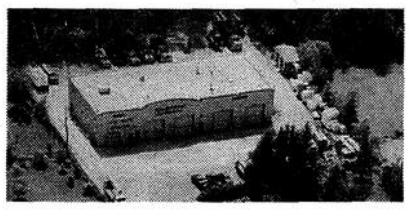
BÂTIMENT À VENDRE
7 800 pieds carrés
Pour information :
Marc Vadeboncoeur
agent immobilier agréé
Immodev courtier immobilier agréé
Tél. : (514) 913-2112
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666



BÂTIMENT À VENDRE
14 200 pieds carrés
Pour information :
Paul Myre
agent immobilier agréé, Myre Pageau et associés, consultants immobilier inc.
Tél. : (450) 437-2222, poste 223
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666

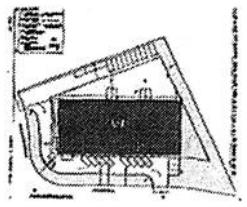
BÂTIMENT À VENDRE
20 440 pieds carrés
Pour information :
Marc Vadeboncoeur
agent immobilier agréé
Immodev courtier immobilier agréé
Tél. : (514) 913-2112
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666

BÂTIMENT À VENDRE OU À LOUER
10 000 pieds carrés
Pour information :
Robert Gauvreau
Créations Décor-Bois du Québec inc.
Tél. : (450) 471-4447
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666



BÂTIMENT À VENDRE
7 585 pieds carrés
Pour information :
Jean-Guy Ayotte,
agent immobilier agréé
Abitations services immobiliers inc.
Tél. : (450) 419-7777
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666

BÂTIMENT À VENDRE OU À LOUER
9 000 pieds carrés
Michel Limoges
agent immobilier agréé
Royal Lepage des Mille-Îles
Tél. : (450) 430-5555
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666



LOCAUX INDUSTRIELS À VENDRE OU À LOUER
2 821 pieds carrés X 4
Michel Duquette
agent immobilier agréé, Myre Pageau et associés, consultants immobilier inc.
Tél. : (450) 437-2222, poste 230
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666

BÂTIMENT À VENDRE
5 000 pieds carrés
Louis Prud'Homme
agent immobilier affilié
Myre Pageau et associés, consultants immobilier inc.
Tél. : (450) 437-2222, poste 233
SODET (CLD)
Tél. : (450) 430-6666

INSCRIVEZ GRATUITEMENT VOTRE IMMEUBLE DANS :
carrefour-immobilier.com
(450) 430-6666

Une MRC à forte croissance démographique

Dix-sept projets de construction résidentielle sont en cours, seulement à Blainville

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Les Jardins du Luxembourg, Le Blainvillois, Le Havre du Ruisseau, voilà des projets domiciliaires en chantier qui, encore aujourd'hui, témoignent de la vigueur du secteur résidentiel ces dernières années sur le territoire de la **MRC Thérèse-De Blainville.**

Dans la seule municipalité de Blainville, 17 projets de construction résidentielle sont actuellement en cours. La croissance démographique exceptionnelle qu'ont connus Blainville et la MRC explique cette situation.

« Bon an mal an, nous accueillons environ 800 familles par année », dit **Pierre Gingras,** maire de la ville qui figure en tête des 50 villes canadiennes de plus de 25 000 citoyens à avoir enregistré la plus forte croissance démographique au cours des dernières années.

De 1996 à aujourd'hui, la population des sept villes de la MRC s'est accrue de près de 16 000 personnes, pour atteindre 135 538 habitants. À elle seule, la ville de Blainville a accueilli près de 9 000 résidents. Sa population actuelle de 38 587 pourrait même atteindre 50 000 d'ici 10 ans, estime M. Gingras.

En 1997, Blainville s'est même dotée d'une politique familiale de façon à favoriser « l'épanouissement des familles en intégrant les services qui leur sont offerts ».

Cette politique, appelée *Penser et agir famille,* actuellement en révision, a notamment donné lieu à une série de programmes et d'activités spécialement conçus pour la famille. Par exemple, elle a permis d'installer des chaises d'enfants et des tables à langer dans les édifices municipaux.

JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Plusieurs projets domiciliaires en chantier témoignent de la vigueur du secteur résidentiel ces dernières années sur le territoire de la MRC Thérèse-De Blainville.

Relance d'une vieille ville

La rareté des terrains disponibles dans les autres villes de la MRC a profité à Blainville. Depuis 10 ans, la municipalité a accueilli la moitié des quelque 9 500 mises en chantier résidentielles qui ont eu lieu sur le territoire.

Après avoir connu une forte croissance démographique dans les années 80, Boisbriand est aujourd'hui freinée dans son développement par le manque d'espace. Le nombre de mises en chantier, en chute libre depuis le début des années 90, est ainsi passé de 736 en 1990 à 20 l'an dernier.

D'où les demandes répétées de l'administration municipale à la **Commission de protection du territoire agricole** pour dézoner une partie de son territoire, dont près de la moitié est située en zone agricole.

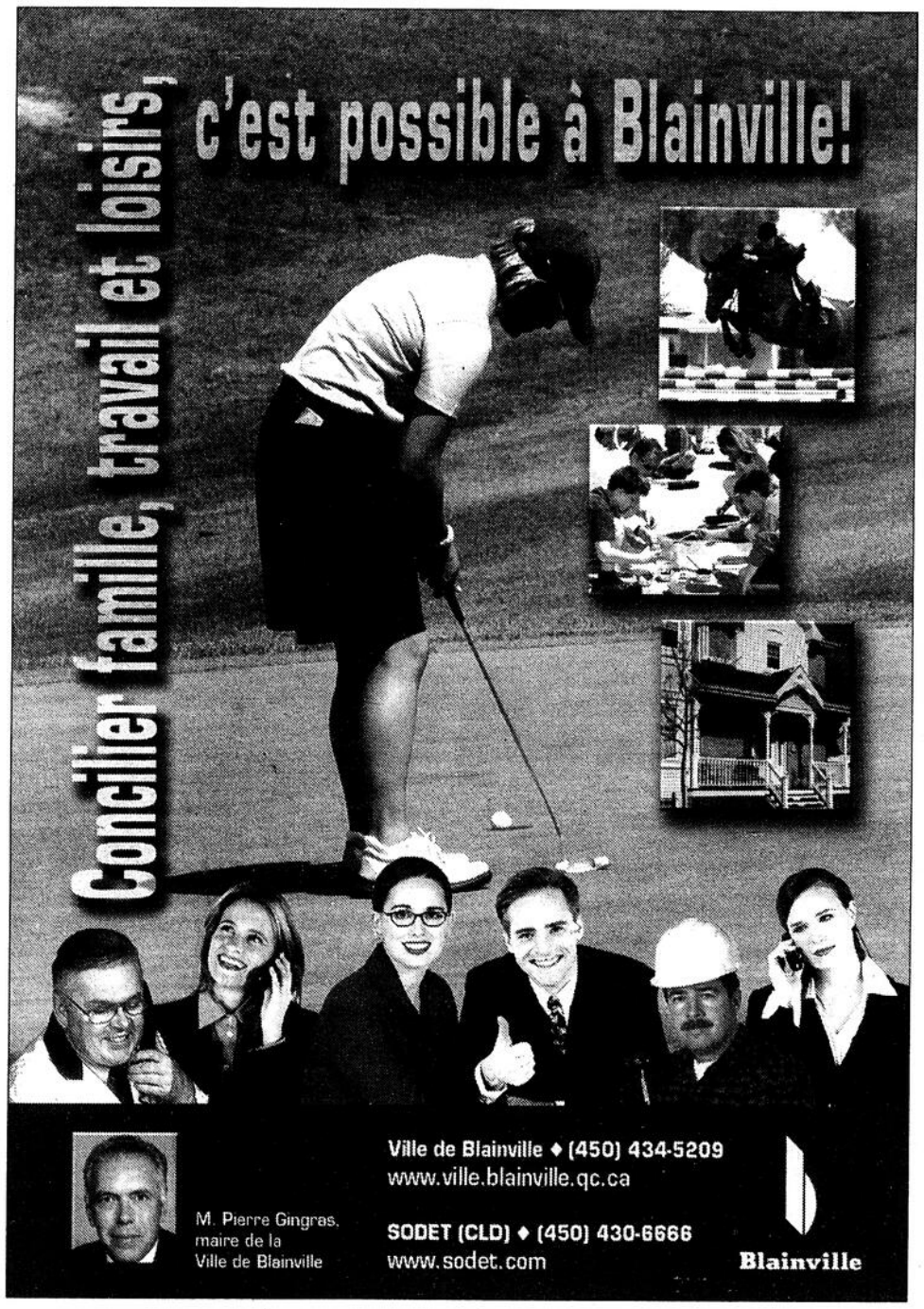
La vieille ville de Sainte-Thérèse connaît le phénomène inverse. Le nombre de mises en chantier, inférieur à 100 pendant la majeure partie de la décennie 90, est passé de 88 en 1999 à 353 en 2000, puis à 270 (2001), à 302 (2002) et à 257 (2003). Cette tendance, soutenue grâce à la popularité du train de banlieue notamment, pourrait se maintenir.

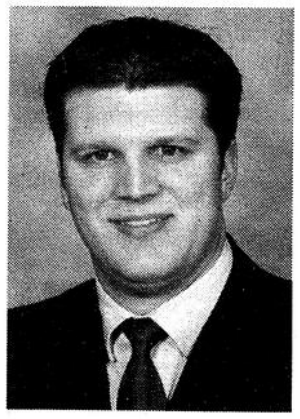
Blainville figure en tête des 50 villes canadiennes de plus de 25 000 citoyens à avoir enregistré la plus forte croissance démographique des dernières années.

Des terrains devenus disponibles dans le secteur de la gare, site de l'ancien centre industriel, permettra au cours des prochaines années d'ajouter plus de 1 000 logements locatifs et sociaux, ainsi que des condos, destinés principalement aux familles

« Un apport de population, constitué principalement de jeunes familles et de travailleurs, est essentiel à la revitalisation d'une ville », souligne le maire **Élie Fallu.**

Ce projet, qui nécessitera des investissements de 60 M$ sur deux ans, fait partie d'un plan de relance du centre-ville d'une ville ancienne qui prévoit aussi la revitalisation de la principale artère commerciale. ■





Avis de nomination

Monsieur Joé Bélanger, directeur du Centre financier aux entreprises Desjardins Laurentides Sud est heureux d'annoncer la nomination de monsieur **Sébastien Laliberté** à titre de directeur principal, marché commercial, industriel et institutionnel.

Monsieur Laliberté est à l'emploi de Desjardins depuis 1994 et a occupé divers postes au sein du Mouvement, tel que directeur de comptes, directeur général et dernièrement, directeur d'un Centre financier aux entreprises.

Il est également titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Le Centre financier aux entreprises Desjardins Laurentides Sud, dont les bureaux sont situés à Blainville et Saint-Eustache, dessert plus de 2000 membres et gère un actif d'environ 1 milliard de dollars.

Desjardins
Centre financier aux entreprises Laurentides Sud

Créez votre propre emploi
Partir en affaires, c'est possible pour vous aussi...
Accompagnement et suivi pour le démarrage d'entreprises
Accès au financement pour les personnes à faible revenu
www.fondsmicrocredit.qc.ca

Agir avec le bon mode d'EMPLOI
Services gratuits offerts aux 16-35 ans
- Recherche d'emploi
- Rédaction de c.v. et accès aux offres d'emploi
- Orientation
- Entrepreneuriat jeunesse
- Centre de documentation

www.cje-tdb.qc.ca
Carrefour Jeunesse-Emploi Thérèse-De Blainville

Fonds communautaire d'Accès au micro-crédit

450-437-1635
Maison de l'emploi et du développement humain
100, boul. Ducharme, bur. 230, Sainte-Thérèse (Québec) J7E 4R6

CARREFOUR Thérèse-De Blainville Québec

INVESTIR

SOMMAIRE

Crescendo et Monty entrent dans le capital d'Emergis
Séparée de BCE, Emergis tente un nouveau départ
p. 58

Le nombre de cibles d'acquisition de producteurs d'or est limité
Le désintérêt temporaire pour le secteur crée toutefois des occasions
p. 67

Occasions américaines
Colgate est promise à un avenir plus brillant
p. 75

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	76
Baromètre des ressources	66
Caisses communes	76
Déclarations de dividendes	76
Devises	76
Fonds communs	77
Indices boursiers	68
Marchés monétaires	68
Rendements des obligations	76
Résultats financiers	76
Taux d'intérêt	74
Transactions boursières	68

Migrer vers la grande TSX peut être payant

Certaines sociétés transférées à la Bourse de Toronto offrent des rendements élevés

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Plus du tiers des sociétés qui ont migré de la **Bourse de croissance TSX** vers la **Bourse de Toronto** l'an dernier affichent à ce jour des rendements supérieurs à 50 %, révèle une analyse du journal LES AFFAIRES.

À partir des données de la Bourse de croissance TSX, nous avons calculé le rendement, en date du 4 juin, des 47 sociétés qui ont obtenu leur laissez-passer pour la Bourse de Toronto.

Les sept premières de la promotion 2003 ont même fracassé le cap des 100 %!

Sociétés à un tournant

« Règle générale, la migration de la Bourse de croissance vers la Bourse de Toronto coïncide avec une période faste en développements commerciaux pour les entreprises concernées », explique **Louis Doyle,** vice-président, Montréal, de la Bourse de croissance TSX.

Des événements déclencheurs ont propulsé les titres de plusieurs sociétés.

La société de développement de propriétés gazières **Aventura Energy,** dont le titre a procuré le meilleur rendement du groupe grâce à une appréciation de 1 143 %, a atteint un stade de croissance qui a suscité l'intérêt d'un acquéreur, le groupe gazier britannique **BG.**

Les événements se sont enchaînés rapidement pour **Vanguard Response Systems** (Tor., *VRS,* 4,90 $) depuis sa migration vers la Bourse de Toronto, en novembre. Le titre de cette société spécialisée dans la commercialisation d'équipement de protection et de services pour répondre aux attaques terroristes, a bondi de 390 %.

Vanguard a profité de l'engouement suscité par l'investissement de **Robert Brown,** ex-pdg de **Bombardier.** Depuis sa mutation à Toronto, elle a annoncé deux acquisitions, raflé un contrat auprès de la marine américaine et conclu un placement privé.

Sélection de sociétés qui ont migré en 2003

Société	Cours à la migration	Cours actuel	Prog. en %
Aventura Energy (1) *AVR*	0,41	5,10	1144
Vanguard Response Systems *VRS*	1,00	4,90	390
Phoenix Technology Services *PHX*	0,98	4,22	330,6
Killam Properties *KMP*	0,82	1,83	123,2
Garda World Security² *GW*	**1,40**	**2,90**	**107,1**
Rider Resources *RRZ*	1,79	3,70	106,7
Computer Modelling Group *CMG*	2,10	4,20	100
Sentra Resources *SRA*	0,76	1,45	90,8
Kirkland Lake Gold *KGI*	2,25	4,20	86,7
KSavanna Energy Services *SVY*	5,60	10,30	83,9
Logibec Gr. Informatique *LGI*	**3,10**	**5,19**	**67,4**
Warnex *WNX*	**1,33**	**1,21**	**-9**
Savaria *SIS*	**3,00**	**1,79**	**-40,3**

1 Société acquise depuis sa migration sur la Bourse de Toronto; **2** Les sociétés québécoises sont en caractères gras

SOURCE : BOURSE DE CROISSANCE TSX — TABLEAU : LES AFFAIRES

Première société québécoise du groupe grâce à un rendement de 107 %, **Garda World** (Tor., *GW,* 2,90 $) a franchi un point d'inflexion en août dernier. Le fournisseur de services de sécurité a acquis **Secur,** filiale de la **Fédération des Caisses Desjardins,** puis obtenu le plus gros mandat de gestion des services de sécurité de son histoire auprès de l'**Administration canadienne de la sûreté du transport aérien.** Elle vient de déclarer des profits records pour son premier trimestre de l'exercice 2004.

M. Doyle affirme que l'intérêt pour une société qui a le vent dans les voiles est aiguisé par la notoriété que lui procure une promotion à la Bourse de Toronto.

« Cela accroît grandement la visibilité et la crédibilité auprès des investisseurs institutionnels », dit **Marcel Bourassa,** président et chef de la direction de **Savaria** (Tor., *SIS,* 1,79 $), une société lavalloise de fabrication d'équipement pour les personnes à mobilité réduite.

Bien que le titre de sa société ait fléchi de 40 % depuis la migration, en mars 2003, M. Bourassa est convaincu des bienfaits de l'opération puisque la migration lui a permis de lever des fonds par le biais du *Régime d'épargne-actions* (REA), ce qui aurait été impossible si le titre était resté coté à la Bourse de croissance.

M. Bourassa attribue la baisse du titre à la perception défavorable que laisse l'appréciation du huard, mais croit que les acquisitions qu'il vient de conclure contribueront à sa relance. À cet égard, la migration lui a facilité la tâche , car un titre inscrit à Toronto est plus monnayable aux yeux des entrepreneurs.

Prudence

La Bourse de croissance TSX représente une source abondante de recrues pour la Bourse de Toronto. Selon M. Doyle, 37 % des nouvelles candidates à l'inscription à la cote de cette dernière en 2003 ont été repêchées dans les « rangs juniors ».

À la lumière des résultats obtenus , l'investisseur a intérêt à suivre l'évolution des firmes inscrites à la Bourse de croissance. Mais si les jeunes sociétés peuvent produire des rendements exceptionnels, elles peuvent aussi devenir des pertes considérables.

En outre, les investisseurs ont été très favorables aux sociétés de croissance depuis mars 2003. Un resserrement des taux d'intérêt diminuerait l'attrait de ces sociétés auprès des investisseurs, car elles dépendent davantage des conditions de crédit.

Ce type de placement n'est donc pas à la portée de tous les investisseurs, rappelle M. Doyle. « La Bourse de croissance est souvent associée au capital de risque. Ce ne sont donc pas toutes les sociétés qui auront du succès. » Sur une série de placements, explique-t-il, l'investisseur doit s'attendre à connaître un certain nombre d'échecs, de rendements neutres et de rendements positifs. ■

Crescendo et Monty entrent dans le capital d'Emergis

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Deux nouveaux actionnaires bien en vue et l'écoulement massif du bloc d'actions de **BCE** (Tor., *BCE*, 27,07 $) ont fait décoller l'action de **BCE Emergis** (Tor., *IFM*, 5,24 $).

Délestée des 65,9 M d'actions que BCE a mis en vente, le titre d'Emergis a gagné 5,6 % et atteint 5,24 $ lors de la semaine achevée le 4 juin. C'est donc dire que les acheteurs des reçus de souscription, écoulés à 4,75 $ chacun au lieu des 5,40 $ d'origine, ont déjà réalisé un rendement de 10 %.

Le 30 juin, ils recevront aussi une distribution de 1,45 $ l'action si les actionnaires y consentent à leur assemblée du 16 juin. Après cette distribution, Emergis aura encore une encaisse de 2,60 $ par action, un montant supérieur à son chiffre d'affaires.

Séparée de BCE, Emergis tente un nouveau départ. Quoi de mieux que d'attirer à son conseil des personnalités de haut niveau. Or, non seulement **Jean Monty**, l'ex-pdg de BCE revient-il à la présidence du conseil d'administration d'Emergis, mais il investit personnellement 9,5 M$ pour l'achat de 2 M d'actions, ayant appartenu ... à BCE.

Ce geste constitue un vote de confiance envers la société, croit **David Shore**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins.** À son avis, Emergis vaut plus que 0,6 fois les revenus que lui confère sa valeur boursière de 540 M$, moins son encaisse de 415 M$. Il a une cible de 7 $.

Emergis a aussi nommé à son conseil **Ron Zambonini**, le président sortant de **Cognos**, le plus gros fournisseur canadien de logiciels, et **Peter Maurice**, président de **Canada Trust** dans les années 1990.

C'est sous la présidence de M. Monty qu'Emergis a pris forme en 1998 au moment de la fusion de **Bell Emergis** et de **MPACT Immedia**.

M. Monty aura un dossier intéressant à résoudre, soit l'entrée de **Crescendo Partners**, un fonds d'investissement privé de New York, dirigé par **Eric Rosenfeld**. Crescendo a acheté 13 millions de reçus à 4,75 $, ce qui lui donne 13,4 % d'Emergis.

Rejoint au téléphone, M. Rosenfeld n'a pas ouvert son jeu. Il s'est contenté de dire qu'il aimait la nature récurrente du traitement des règlements d'assurance-santé des assureurs. L'encaisse et les compressions importantes des coûts ont attiré son attention, tout comme les nouveaux dirigeants qu'il a rencontrés à New York, en mai.

M. Rosenfeld est aussi actionnaire (environ 10 %) du concepteur de logiciels de gestion de personnel **Technologies Ad Opt** (Tor., *AOP,* 4,96 $) où il a récemment tenté, sans succès, d'instaurer son propre conseil. Il y siège toujours. Depuis 18 mois, il est aussi actionnaire (10 %) et administrateur de **Sierra Systems Group** (Tor., *SSG,* 6 $), une société conseil en informatique.

Réputé actionnaire activiste en quête d'un coup d'argent, M. Rosenfeld a poussé la vente controversée de **Spar Aérospatiale** à l'américaine **L-3 Communications** (NY, *LLL,* 66,27 $US) en 2001 et la vente du concepteur de logiciels de gestion du service à la clientèle **Pivotal Corp.**

Robert Beauregard, gestionnaire chez Gestion de portefeuille **Natcan,** qui a contré le putsch de M. Rosenfeld chez Ad Opt grâce à une bataille de procurations menée avec **TD Asset Management,** croit que M. Rosenfeld a des visées à court terme.

Natcan a acheté 4 % des reçus de souscription d'Emergis pour certains clients institutionnels. « Avec ses deux divisions résiduelles, la société est plus facile à comprendre. Elle a un bon bilan et si un de ses produits décolle, ce sera porteur pour le titre », dit-il.

Il sera intéressant de voir comment MM. Monty et Rosenfeld s'affronteront et influenceront Emergis. ■

Enerplus acquiert des propriétés pétrolières au prix fort

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Le **Fonds Enerplus Resources** (Tor., *ERF.UN*, 34,25 $) (FER) défend sa récente acquisition, effectuée au moment où le prix du pétrole a touché un sommet historique, en prétendant que ses avantages stratégiques et financiers compensent largement son coût élevé.

Le 25 mai dernier, FER et **Acclaim Energy Trust** (Tor., *AE.UN*, 12,25 $) ont annoncé l'acquisition conjointe de toutes les propriétés pétrolières et gazières dans l'Ouest canadien de **ChevronTexaco** à un coût de 1,089 milliard de dollars (G$). Une partie des propriétés, qui comportent des risques d'exploration plus élevés, a été revendue à **Paramount Resources** (Tor., *POU*, 13,85 $) au prix de 189 M$.

La partie de la transaction assumée par Enerplus s'élève à 466,3 M$; elle sera financée par une émission publique de 6,6 M de reçus de souscription au prix de 34,30 $ l'unité totalisant 226,3 M$. Le reste proviendra de l'émission de titres de dette qui porteront sa dette à long terme à 630 M$ sur un avoir des porteurs de parts de 2,7 G$.

« Le prix payé pour l'acquisition se situe dans la partie supérieure pour les propriétés vendues récemment dans l'Ouest canadien. Toutefois, la prime contenue dans la part d'Enerplus lui permet de faire cette acquisition », a soutenu **Philip Skolnick**, analyste pour la firme américaine **Lehman Brothers.**

Évaluation

Selon M. Skolnick, Enerplus paie les propriétés 6,0 fois leurs fonds autogénérés avant le paiement des intérêts (faai). En termes de réserves prouvées, le prix payé est de 22 $ US par baril d'équivalent de pétrole (bep: le liquide de gaz naturel et le gaz naturel ont été convertis en leur équivalent en baril de pétrole) de réserves connues, tandis qu'en terme de production, le prix payé équivaut à 37 000 $ US par bep de capacité journalière de production.

Les récentes ventes dans l'Ouest se sont faites entre 4,5 et 6,7 fois les faai, entre 7,70 $ US et 14 $ US par bep de réserves prouvées nettes et entre 17 000 et 36 000 $ US de bep de capacité journalière de production. Par contre, la part de FER se vend 9,0 fois ses faai de 2005, 14,40 $ US par bep de réserves et 50 000 $ US bep/j de capacité de production.

FER achète 16 M de bep de réserves prouvées, composées de pétrole à 55 % et 45 % de gaz naturel, plus 14,1 M de bep de réserves probables, avant les redevances. De plus, de 9 à 11 % de la production acquise est sous forme de redevances de production, lesquelles apportent un rendement net total plus élevé que des participations directes qui obligent un partage proportionnel des coûts de production.

Fonds Enerplus et ses principaux concurrents

Fonds	Cours de la part	Dist.[1] prévues (par part)	Rend. de la distribution	Gain potentiel de la part[2]	Rend. total
	$	$	%	%	%
Fonds Enerplus	34,20	4,25	12,2	17,8	30.1
ARC Energy Trust	14,58	1,82	12,1	17,6	29,6
Pengrowth Energy Trust	17,76	2,55	13,9	4,2	18,1
PrimeWest Energy Trust	22,85	3,10	13,1	3,4	16,5

1 distribution prévue pour les 12 prochains mois;
2 appréciation prévisionnelle du titre selon la cible de 12 mois de l'analyste

SOURCE : LEHMAN BROTHERS — TABLEAU : LES AFFAIRES

Enerplus reconnaît avoir payé plus cher certaines propriétés que son partenaire Acclaim. Cependant, Enerplus, une des plus vieilles fiducies de redevances pétrolières au Canada, a acquis un savoir-faire pour évaluer et acquérir des propriétés pétrolières qui présentent un potentiel d'accroissement des réserves par rapport aux évaluations courantes.

« Les éléments d'actif acquis se marient bien à l'expertise que FER a acquis dans les forages gaziers peu profonds et l'exploitation de pétrole en milieu aqueux », a dit M. Skolnick.

L'analyste fait remarquer également que les parts de fiducies de redevances se vendent à prime par rapport aux actions de sociétés pétrolières, leur permettant de payer plus cher les réserves pétrolières. C'est pourquoi des entreprises comme ChevronTexaco y trouvent leur compte en vendant leurs gisements plutôt que de les exploiter.

Selon l'analyste, la durée de vie des réserves acquises est de cinq ans, ce qui fera passer la durée de vie moyenne des réserves de FER de 10,5 à 10 ans. Les propriétés acquises par FER, toutes situées en Alberta et au Manitoba, produisent 11 500 bep par jour et s'ajouteront aux 71 500 bep par jour d'avant la transaction.

M. Skolnick maintient sa cible de 41 $ pour la part de FER. Ce gain possible de 18 % par rapport au cours actuel s'ajoute au rendement prévu des distributions de 12 % sur un an. Les analystes des firmes de courtage canadiennes n'ont pu commenter l'acquisition parce qu'elles participent toutes au financement de FER.

M. Skolnick prévoit que FER distribuera 4,20 $ par part en 2004, soit un peu moins que les fonds disponibles prévus de 4,95 $ par part, puis 4,05 $ en 2005, sur des fonds disponibles de 4,50 $. La prévision est fondée sur un prix moyen du pétrole de 32 $ US le baril et du gaz naturel de 6,15 $ CA le million de BTU en 2004, suivi de 28 $ US le baril et de 5,62 le million de BTU en 2005. ■

**Notre clé,
c'était notre hypothèque.**

**Notre solution rénos,
c'est la Marge Proprio RBC^mc.**

« Grâce à notre Marge Proprio RBC, on peut se servir de la valeur nette de notre maison pour faire des rénos... ou réaliser n'importe quel autre projet. Ça nous donne en même temps la liberté d'une marge de crédit et la sécurité des taux hypothécaires. Il y a juste une demande à remplir. Alors, si nos tuiles italiennes en terre cuite coûtent plus cher que prévu, on a l'argent, donc on peut les prendre quand même. C'est à nous de décider ce qu'on fait avec la valeur nette de notre maison. Et ça, ça nous simplifie la vie. »

Passez à votre succursale, composez le 1-877-ROYAL^mc 7-0 ou rendez-vous au www.rbcbanqueroyale.com/margeproprio.

Nos meilleures offres[1]

TAUX FERMÉ DE 6 MOIS, CONVERTIBLE	4 ANS	5 ANS	7 ANS
3,24 %	5,09 %	5,44 %	5,99 %

RBC Banque Royale

L'édition la plus complète des 500 plus grandes entreprises québécoises et canadiennes

EN KIOSQUE DÈS MAINTENANT

ABONNEZ-VOUS AU
1 800 361-7215

SANS COMPROMIS

BMTC et Brick sont deux sociétés fort différentes

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Je ne sais pas si c'est une bonne ou une mauvaise nouvelle pour les actionnaires du **Groupe BMTC**, mais la comparaison avec leur concurrente **Brick** révèle deux entreprises fort différentes.

La semaine dernière, le détaillant de meubles Brick, d'Edmonton, a déposé un prospectus provisoire dans le but de s'inscrire en Bourse. La société deviendra en fait une fiducie de revenu (une autre !) qui s'appellera **The Brick Group Income Fund**.

La publication d'un prospectus est une belle occasion d'étudier le modèle et la performance financière d'une entreprise.

D'autant plus que Brick a fait une entrée remarquée au Québec. Le 14 avril, elle a ouvert six magasins, et un septième devrait ouvrir dans les prochains jours à Kirkland. Cette entrée ne laisse pas indifférente BMTC, qui exploite à Montréal les *Brault et Martineau* et les *Ameublements Tanguay* dans la région de Québec.

Le point commun est évident : les deux sociétés vendent des meubles, et surtout dans le créneau dit « moyen de gamme ». Brick veut toutefois occuper tous les principaux créneaux. C'est pourquoi elle a acheté **United Furniture Warehouse** (UFW) en mars. UFW compte 80 magasins d'une superficie moyenne de 17 000 pieds carrés occupant le créneau « bas de gamme ». De plus, Brick a lancé **HomeShow Canada,** à Toronto, qui vise le marché haut de gamme, et un deuxième magasin coiffé de cette enseigne devrait ouvrir cette année, également à Toronto.

Les modèles d'affaires

Lorsqu'on compare Brick et BMTC, il faut faire les nuances suivantes. Le plus récent exercice de Brick s'est terminé le 29 février 2004. Or, le visage de Brick a considérablement changé depuis avec l'entrée au Québec et l'achat d'UFW, qui a doublé son nombre de magasins. Cela complique le travail d'analyse de l'acheteur potentiel des parts de la fiducie de revenu.

Comparons les modèles d'entreprise. Brick a maintenant un total de 162 magasins répartis dans la plupart des provinces du Canada. Toutefois, à son plus récent exercice, elle en comptait 76. BMTC a 20 magasins en exploitation et cinq centres de liquidation, magasins situés uniquement au Québec. Les revenus de BMTC en 2003 ont atteint 802,9 M$ et ont crû de 30 % depuis trois ans. Brick à son plus récent exercice a réalisé un chiffre d'affaires de 921,6 M$, une hausse de 35 % depuis trois ans.

Les magasins de Brick sont loués, alors que BMTC possède 20 des 25 locaux de ses magasins. Posséder ses immeubles exige plus de capital, mais augmente le contrôle des coûts à long terme.

Les magasins de Brick sont d'une superficie moyenne de 30 000 pieds carrés. BMTC mise sur de grandes surfaces d'une superficie d'environ 70 000 pi². Ces dernières années, la direction de BMTC a procédé systématiquement à l'achat de ses locaux et à leur agrandissement. Cela parait quand on regarde les ventes par magasin. Brick a réalisé à son plus récent exercice des revenus de 12,1 M$ par magasin, comparativement à 32 M$ par magasin pour BMTC.

Des risques commerciaux différents

En raison de nombreux postes exceptionnels, les profits nets sont difficiles à comparer. Il faut donc comparer les profits avant impôts, intérêt et amortissement (ou BAIIA). Brick a réalisé des BAIIA de 66,7 M$ à son plus récent exercice, par rapport à 57,8 M$ pour BMTC. Chaque magasin rapporte donc à BMTC des BAIIA moyens de 2,3 M$, par rapport à 877 000 $ pour le magasin Brick. Les marges d'exploitation (BAIIA divisé par les revenus) sont similaires, soit environ 7,2 %. Le rendement de l'actif (BAIIA divisé par l'actif moyen) est similaire : 22,3 % pour Brick et 22 % pour BMTC.

Les risques commerciaux sont toutefois fort différents. En effet, presque 100 % des revenus de BMTC proviennent de la vente de meubles. Vous me direz que c'est normal pour un marchand de meubles et, en principe, vous avez raison. Par contre, dans le cas de Brick, sa division appelée « services financiers » a contribué 4 % de ses revenus, mais 36 % de son BAIIA. Ces services financiers comprennent les garanties prolongées, le financement aux clients et l'assurance crédit.

Le moment choisi par Brick pour aller en Bourse laisse perplexe.

Brick mentionne qu'elle s'efforce d'obtenir un pourcentage élevé d'approbation des demandes de crédit. Si le client ne répond pas aux critères, le fournisseur de crédit accepte généralement d'accorder le crédit si Brick assume la responsabilité des soldes impayés supérieurs aux niveaux historiques de créances irrécouvrables. Lors du plus récent exercice, 5 % des demandes de crédit ont été assumées par Brick. Ce genre de mesure peut être très rentable lors de périodes prospères, mais coûter cher en récession ou si on en perd le contrôle. BMTC n'est pas exposée à ce genre de risque.

Les bilans

En outre, Brick exploite elle-même les programmes de garantie prolongée. Au 29 avril, elle avait à son passif pour 71 M$ de ces garanties, par rapport à un actif total de 317,6 M$.

Enfin, le bilan de BMTC est impeccable : elle a de l'argent en caisse et n'a pas de dette. Le bilan de Brick est sain, ne montrant pas de dette. Par contre, il doit supporter 372 M$ en contrat location-exploitation.

Le Groupe BMTC a un profil plus *conservateur*. On peut toutefois lui reprocher son potentiel de croissance limité, étant confiné au Québec.

Quant à Brick, son profil changera cette année. L'acquisition d'UFW lui donne accès à un nouveau marché, mais dont la rentabilité semble ordinaire. On parle ainsi de BAIIA de 6,1 M$ pour 81 magasins, soit seulement 75 308 $ par magasin.

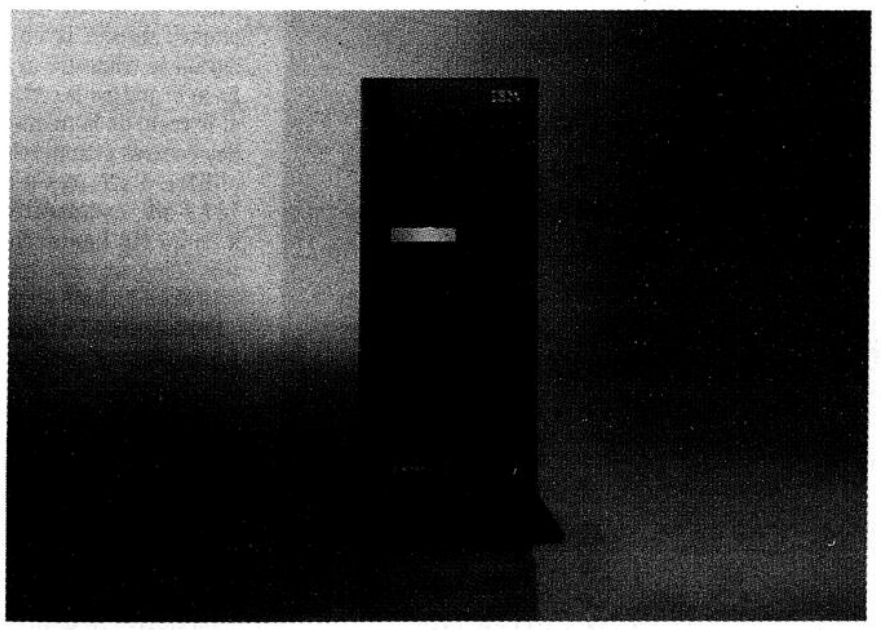
En terminant, le moment choisi pour ouvrir son capital laisse perplexe. Les propriétaires ont choisi de vendre alors que leur société est en complète métamorphose, après plusieurs bonnes années et sous forme de fiducie de revenu, ce qui maximise la valeur obtenue. C'est loin d'être rassurant ! ■

FAITES LE GRAND MÉNAGE

Voici le système eServer[MC] i5 IBM – conçu pour simplifier votre infrastructure. C'est le tout premier serveur IBM fondé sur la technologie POWER5[MC]. Et le dernier membre de la famille eServer iSeries[MC] IBM. Que dire de plus? Il peut faire tourner quatre systèmes d'exploitation simultanément, en attribuant des ressources pour chaque application et système d'exploitation de façon dynamique[1]. À la demande. La technologie iSeries peut aussi vous aider à réduire d'au plus 85 % le nombre de serveurs que vous gérez. Renseignez-vous et voyez comment améliorer l'efficacité de votre entreprise. Rendez-vous à www.can.**ibm.com**/consolidation

Voici cinq raisons pour lesquelles les systèmes eServer i5 IBM fondés sur l'architecture Power[MC] peuvent simplifier votre infrastructure :

Utilisation simultanée de quatre systèmes d'exploitation	*Technologies de virtualisation avancées*	*Capacité à la demande*	*Technologie 64 bits fondée sur le processeur POWER5*	*Système intégré facilitant la gestion*



eserver[MC]

Le système eServer i5 IBM.
Consolidez. Intégrez. Célébrez.

IBM[MD]

1. IXA ou IXS requis pour utiliser Windows. Les permis des systèmes d'exploitation doivent être achetés séparément. IBM, le logo affaires électroniques, eServer, le logo eServer, iSeries, architecture Power et POWER5 sont des marques de commerce ou des marques déposées d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Windows est une marque déposée de Microsoft Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2004. © IBM Canada Ltée, 2004. Tous droits réservés

Reitmans se démarque parmi les petits détaillants

Hartco et La Senza ont trébuché au cours du trimestre terminé au début de mai

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Les résultats du premier trimestre des détaillants sont mitigés alors que les consommateurs se font tirer l'oreille.

Reitmans (Canada) (Tor., *RET.A*, 15,75 $) fait bande à part parmi les quatre sociétés ayant récemment dévoilé leurs résultats financiers de la période terminée durant les premiers jours de mai. Les dirigeants du détaillant de vêtements pour dame ont profité de la vigueur des ventes et de l'importance de l'encaisse pour assainir le bilan de la société.

Au cours du trimestre, Reitmans affiche une croissance de 4 % des revenus des succursales exploitées depuis plus d'un an. Ses revenus ont augmenté de 9 %, à 193,4 M$. Le bénéfice net a bondi de 218 %, à 13 M$. Les fonds autogénérés se sont élevés à 6,6 M$, en regard d'un déficit de 9,7 M$ l'an dernier.

Optimiste, la société a utilisé une bonne proportion de son encaisse de quelque 100 M$ pour rembourser le solde de 74 M$ de la dette à long terme contractée pour l'achat de **Shirmax**. Au 1er mai, la dette à long terme était de 18,7 M$, en regard d'un montant de 85,1 M$ dû à la fin de janvier 2004. L'encaisse totalise encore 29,8 M$, malgré le remboursement effectué durant le trimestre.

Les dirigeants ont souligné que les consommateurs ont pris une pause en mai. Au cours des quatre semaines terminées le 29 mai, les ventes des succursales exploitées depuis plus d'un an ont avancé de 1 %.

Groupe Forzani

De son côté, le détaillant de vêtements et d'articles de sport **Groupe Forzani** (Tor., *FGL*, 13,90 $) affiche des « signes encourageants de redressement », selon les analystes. Toutefois, la vigueur de la concurrence fait mal. Pour le trimestre, l'entreprise a vu reculer de 1,7 % les revenus des succursales en exploitation depuis plus d'un an. Trois analystes du secteur pensent que la hausse des ventes de ces succursales se situera entre 0,5 et 1 % pour l'exercice se terminant en janvier 2005.

Les experts réitèrent une opinion neutre envers le titre puisque la société subit les contrecoups du recul des prix de vente en Ontario et qu'elle déboursera quelques dizaines de millions de dollars pour moderniser une partie de son réseau de succursales. Ils entrevoient un cours de 14,30 à 15,30 $ dans un an.

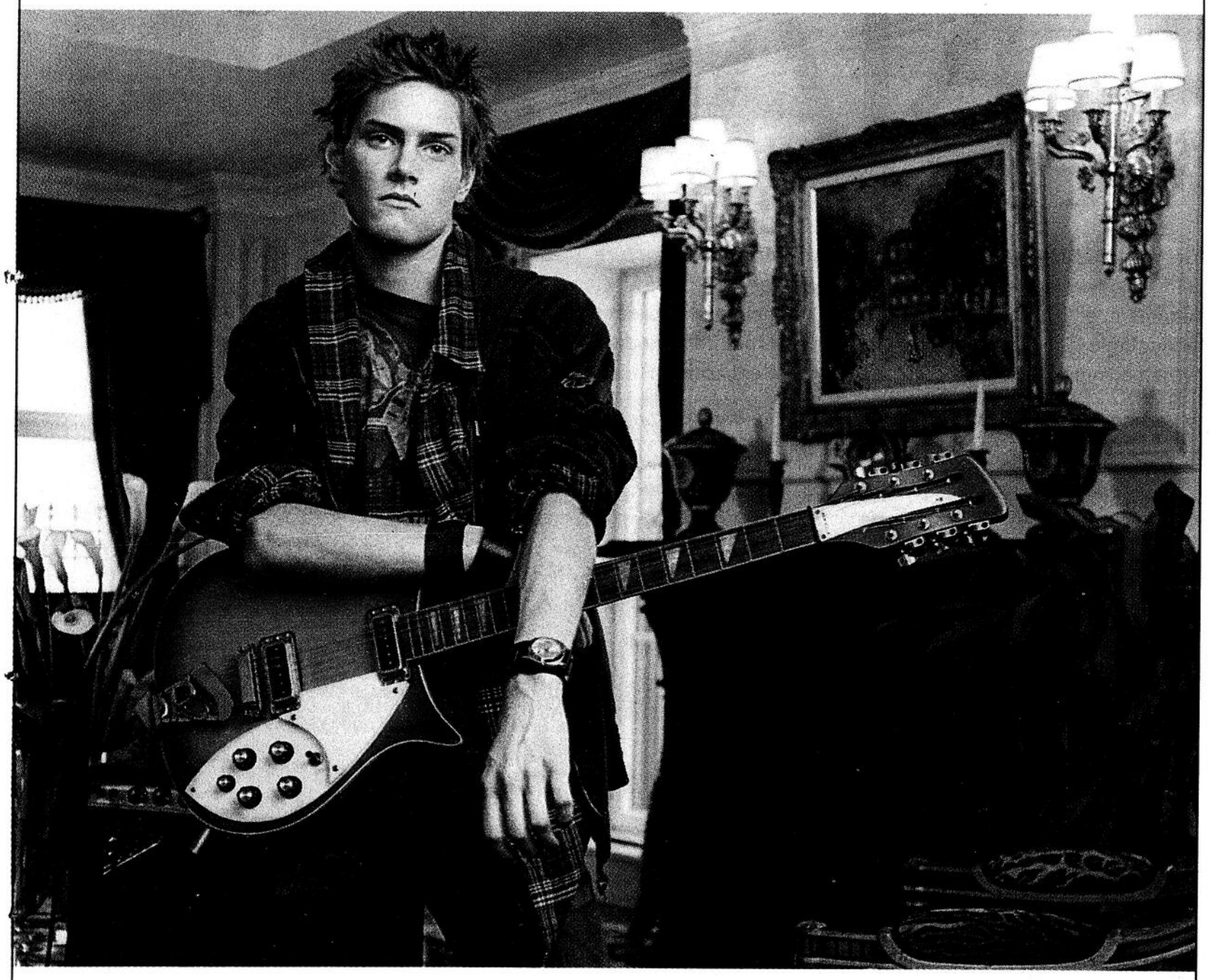
Hartco et La Senza déçoivent

Le détaillant informatique et fournisseur de solutions de communication **Corporation Hartco** (Tor., *HCC*, 3,00 $) explique l'absence de croissance durant le trimestre ayant pris fin le 1er mai par la concurrence et le recul de la fréquentation des centres commerciaux. Le chiffre d'affaires a atteint 154,3 M$, comparativement à 154,6 M$ l'an dernier. Le bénéfice net est passé de 1,19 M$ à 1,12 M$ en un an.

Corporation La Senza (Tor., *LSZ*, 10,15 $) affirme que ses résultats du trimestre ont été assombris par « un ensemble de facteurs négatifs ». Le chiffre d'affaires a bondi de 11 % pour s'établir à 73,8 M$. Toutefois, la société affiche une perte nette de 4,3 M$, comparativement à 3,8 M$ l'an dernier.

En outre, le détaillant de lingerie a subi les contrecoups de la réorganisation des activités de **The Wet Seal** (Nasdaq, *WTSLA*, 6,17 $ US), détaillant américain dans lequel il détient une participation. La Senza met l'accent sur le contrôle des coûts de sa chaîne *La Senza Girl* et des cinq boutiques en démarrage aux États-Unis. ■

On peut vous aider face aux fluctuations de la Bourse, aux tumultueuses variations du marché, mais face aux airs de Junior... bonne chance.



Votre vie est un tout et vous devez jongler avec toutes les parties. Mais si, pour maximiser vos rendements, vous pouviez compter sur un conseiller en placement et le meilleur service de recherche pour développer un plan d'action et ainsi réaliser vos objectifs financiers, cela voudrait dire plus de temps, à vous, pour gérer ces autres... petits détails de la vie. Optimisez la façon dont vous gérez vos finances et découvrez notre approche globale. **1 888 622-6978** ou **bmonesbittburns.com/optimisez**

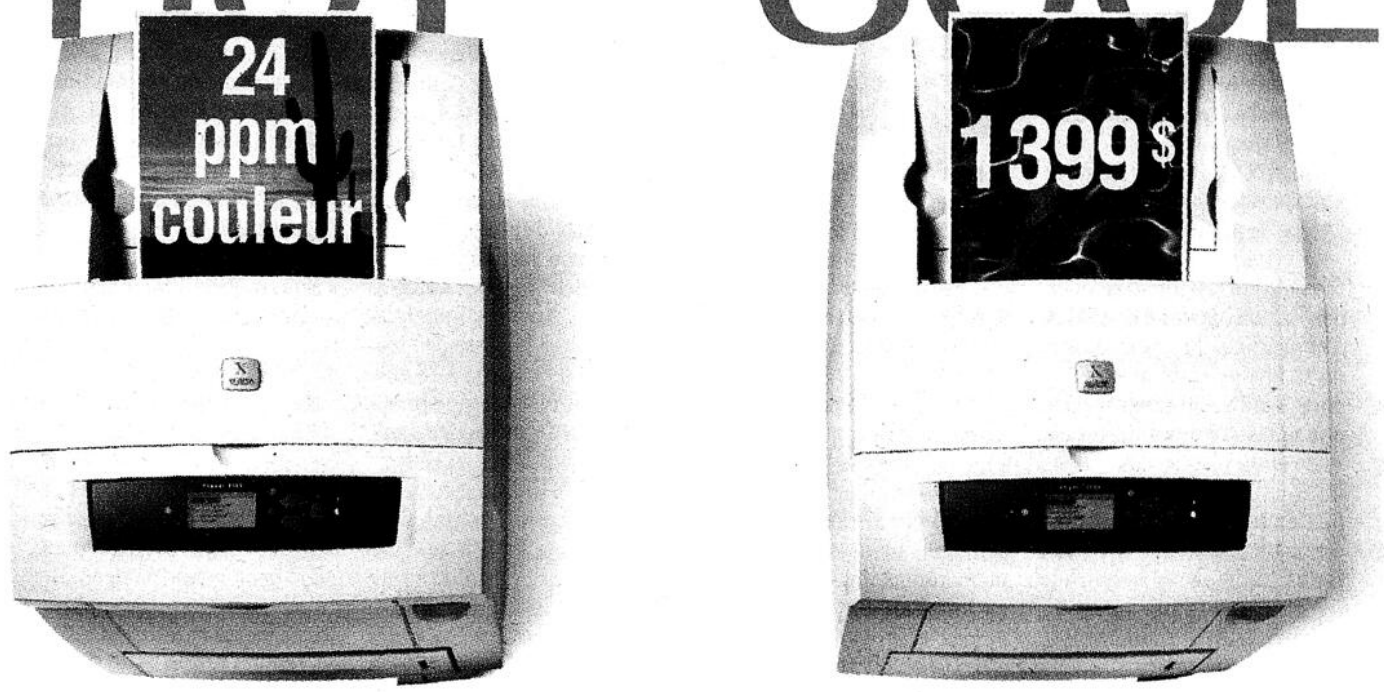
BMO Nesbitt Burns℠

On écoute. On propose. Profitez.™

Membre de BMO Groupe financier

℠« BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence. BMO Nesbitt Burns Inc. et BMO Nesbitt Burns Ltée sont membres du FCPE. ™Marque de commerce de la Banque de Montréal. *Sondage de Brendan Wood International intitulé Institutional Equity Research, Sales and Trading Performance in Canada, 2003 Report.

«HOT» «COOL»



Une imprimante qui « chauffe », à un prix rafraîchissant. La Phaser 8400 de Xerox est l'imprimante couleur de moins de 1400 $ la plus rapide au monde*.

Changez votre façon de voir.

Aussi géniale qu'abordable ! Non seulement l'imprimante Phaser 8400 de Xerox imprime 24 pages par minute en noir et blanc, mais elle fait aussi la même chose en couleur. Et quelles couleurs ! D'une richesse et d'une vivacité spectaculaires. Ajoutez l'impression de la première page en moins de 6 secondes, un record dans l'industrie, et vous conviendrez qu'à moins de 1 400 $, c'est effectivement très rafraîchissant ! La Phaser 8400 fait appel à la technologie unique et éprouvée d'impression à encre solide de Xerox, qui assure des changements d'encre faciles, rapides et propres. En fait, toute notre gamme d'imprimantes couleur est née de l'idée très simple qu'imprimer en couleur, ça devrait être...très simple ! Communiquez avec nous dès aujourd'hui pour en savoir plus.

Pour en savoir plus : www.xerox.com/office/1972 ou composez : 1 877 362-6567 service 1972

* D'après la vitesse nominale des imprimantes concurrentes et leur prix de détail estimatif. Taxes applicables et frais de transport en sus.

© 2004 XEROX CORPORATION. Tous droits réservés. XEROX(MD), Les gens de documents(MD), Phaser(MD) et « Changez votre façon de voir » sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION. XEROX CANADA LTÉE détient des permis d'utilisation.

LES GENS DE DOCUMENTS
XEROX®

Dalpé-Milette privilégie les créateurs de richesse

Les courtiers associés à Valeurs mobilières Desjardins misent avant tout sur le long terme

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

« Les dirigeants vont-ils créer de la richesse pour leurs actionnaires et continuer à se distinguer dans les bonnes comme les mauvaises années ? »

Voilà une des questions que se pose **Marc Dalpé,** gestionnaire de portefeuille pour le **Groupe Dalpé-Milette,** au moment de choisir les sociétés dans lesquelles il investit.

Pour le conseiller en placement de 44 ans, les sociétés qui produisent les meilleurs rendements en Bourse dominent leur industrie et continuent à afficher de bons résultats, peu importe le cycle économique.

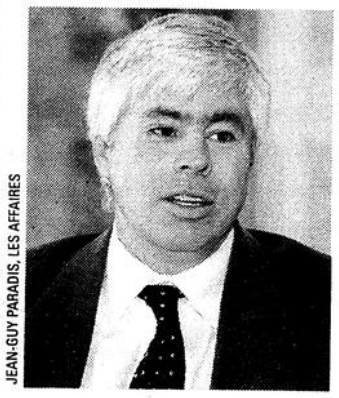
Une des clés du succès d'une société réside, selon lui, dans ses dirigeants. « Nous investissons davantage en fonction de la direction que de l'industrie dans laquelle la société oeuvre. »

Son style d'investissement n'a rien de spectaculaire, mais il est efficace. Sur la période de 10 ans terminée au 31 décembre, les actions canadiennes détenues en portefeuille par un client type ont produit un rendement annuel composé de 14,1 %, par rapport à 6,6 % pour l'indice S&P/TSX. Sur cinq ans, le rendement annuel composé du groupe s'élève à 10,4 %, en regard de 4,9 % pour le TSX.

Sans se réclamer d'une école particulière, M. Dalpé recherche des sociétés en croissance dont les actions s'échangent à un prix raisonnable. Il n'hésite pas à acheter des titres impopulaires, car les risques de se tromper sur le prix à payer par exemple sont souvent moins grands avec ce type de placement.

Le client type de la firme possède un portefeuille composé à parts égales d'actions et d'obligations. Les trois quarts de la composante actions du portefeuille sont investis dans des actions canadiennes, le reste étant réservé aux actions internationales. Ne s'avouant pas expert dans les actions étrangères, M. Dalpé se fie aux fonds indiciels ou sectoriels pour respecter l'aspect de diversification des portefeuilles.

Le coeur du portefeuille d'actions canadiennes d'un client



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Le gestionnaire Marc Dalpé

est composé de titres de qualité qui sont conservés durant une très longue période. Il a par exemple acheté ses premières actions d'**Alimentation Couche-Tard** (Tor., *ATD.B,* 22,74 $) en 1992 et il détient du **Power Corporation** (Tor., *POW,* 52,65 $) « depuis toujours ».

« Je ne vois pas le jour où je vendrai ces titres, dit-il. Mon principal souci demeure leur pondération, qui sera modifiée en fonction de la croissance des sociétés. »

M. Dalpé ajoute du piquant à ses portefeuilles en investissant dans des situations particulières. Par exemple, il a investi dans **Falconbridge** (Tor., *FL,* 29,80 $) il y a environ un an, en prévisions d'une reprise de la demande pour les matériaux de base. Il limite le risque en investissant que dans les chefs de file. Il vend ces titres dès que les éléments fondamentaux de leur industrie se détériorent.

Atteindre le milliard d'actif

M. Dalpé s'est joint à **Lévesque Beaubien Geoffrion,** en 1981, à titre d'associé au service du financement d'entreprise, après avoir obtenu son baccalauréat en administration des affaires.

Il a vite gravi les échelons pour occuper le poste de vice-président de la firme à 26 ans, avant d'en devenir vice-président *senior* trois ans plus tard.

M. Dalpé a assuré la couverture de sociétés québécoises et a participé à une centaine de financements, dont le premier appel public à l'épargne de **Transcontinental** (Tor., *TCL.A,* 24,50 $). Grâce à cette expérience, son analyse des sociétés est plus éclairée, estime-t-il.

Devenu conseiller en placements pour la **Financière Banque Nationale** en 1990, il s'est associé à **Jean-Marc Milette** en 1997. M. Milette a dirigé pendant 17 ans l'entreprise informatique qu'il a fondée avant de joindre M. Dalpé. Il fait de la prospection de clients en plus de gérer les technologies de l'information.

Le duo a connu un grand succès à la FBN. Leur départ pour **Valeurs mobilières Desjardins,** il y a un an, a fait jaser.

L'actif sous gestion du groupe dépasse 250 M$ et croît à un rythme de 10 M$ par mois. « Nous voulons atteindre le cap du milliard de dollars d'actif sous gestion d'ici trois ans », déclare M. Milette.

Pour se démarquer, ils misent sur leur formule de tarification, basée sur des honoraires qui varient de 0,75 à 1,75 % de l'actif sous gestion, et sur des services comme la lettre financière quotidienne en ligne.

Des titres à saisir

M. Dalpé a profité de la hausse du titre de Couche-Tard à un sommet de 29,10 $ en mars pour en vendre une partie, mais reste confiant à l'égard de ses résultats futurs.

Selon lui, le titre pourrait souffrir de la plus grande dépendance de Couche-Tard envers l'essence à court terme. Or, il rappelle que ses dirigeants sont de fins gestionnaires de dépanneurs qui créent de la richesse. « Le titre offre un rapport risque-rendement intéressant à long terme. »

Il recommande aussi de prendre une petite participation initiale dans **Groupe Jean Coutu** (Tor., *PJC.A,* 18,95 $).

L'achat d'**Eckerd** comporte des risques sur les plans de la gestion et des finances, mais le prix payé lui semble raisonnable. Cette transaction améliore de plus la prévisibilité de la croissance des profits.

M. Dalpé vient de céder ses actions de **BCE** (Tor., *BCE,* 26,94 $), faute de perspectives de croissance claires. Détenu pour le rendement en dividende qu'il procure, le titre pourrait selon lui baisser si les taux d'intérêt remontent. ■

C'EST COMME ÇA QU'ON FAIT BOUGER VOS AFFAIRES, MAINTENANT.

SOLUTIONS POUR PETITES ENTREPRISES

Votre entreprise est d'une importance capitale. Il est donc normal de vouloir profiter de tous les avantages possibles. Rogers^MC Sans-fil vous propose un avantage concurrentiel immédiat : le forfait Affaires à 40 $ par mois. Obtenez l'information dont vous avez besoin tout en gardant le contact avec ce qui vous importe le plus, partout où vous allez.

Forfait Affaires à 40 $

- 40 $ par mois
- 350 minutes le jour†
- Soirs et week-ends illimités de 20 h à 8 h
- Comprend le Renvoi sur non-réponse/occupation, le Renvoi d'appel et la Mise en attente
- Option Appels en début de soirée de 18 h à 8 h pour 5 $

Le partage a ses avantages

25 $ par mois — **Ajoutez un deuxième appareil et partagez vos minutes**

Motorola **T720**
79,99 $*
Dans le cadre d'un abonnement de deux ans
399,99 $ sans abonnement

Un téléphone couleur à rabat pour les gens d'affaires qui cherchent un appareil au design soigné.

- Programmation de raccourcis
- Messagerie texte/Internet sans fil
- Gestionnaire personnel d'information

Motorola **V300**
199,99 $*
Dans le cadre d'un abonnement de deux ans
499,99 $ sans abonnement

Passez à un niveau supérieur de communication avec votre gestionnaire personnel d'information, tout en couleur.

- Téléphone mondial
- Fonction mains libres
- Appareil photo numérique avec zoom intégré

POUR COMMANDER, FAITES LE 1 866 299-1870
Ou consultez rogers.com/vosaffaires
Le plus vaste réseau sans-fil voix et données du Canada

ROGERS^MC SANS-FIL
Votre monde. Maintenant.

ÉPARGNEZ 10 $ ACHETEZ EN LIGNE

CONSULTEZ LE WWW.ROGERS.COM, COMPOSEZ LE 1 866 299-1870 OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS SANS-FIL OU ROGERS PLUS.
Les appareils illustrés peuvent ne pas être disponibles dans tous les magasins. *Offre valable avec tout nouvel abonnement de deux ans. Des frais uniques de mise en service s'appliquent. Les frais d'accès au système et au service d'urgence 911, la messagerie texte et la transmission de données facturées à l'utilisation, les frais d'interurbain et de déplacement, les frais liés aux services additionnels en option et les taxes applicables seront facturés mensuellement. L'offre peut changer sans préavis. †Minutes additionnelles pour seulement 20 ¢/minute. ^MCRogers, Rogers Sans-fil et le ruban de Möbius sont des marques de commerce de Rogers Communications inc. Utilisés sous licence. Tous les autres noms de marques et de produits mentionnés peuvent être des marques de service, des marques de commerce ou des marques déposées appartenant à leurs titulaires respectifs. © 2004 Rogers Sans-fil inc. Tous droits réservés.

AIC réduit sa participation dans C.I. Fund

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Le 31 mai, **AIC,** le plus important actionnaire de **C.I. Fund Management** (Tor., *CIX,* 16,25 $), s'est délestée de 2 000 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 16,30 $, selon le *Bulletin* de l'**Autorité des marchés financiers.** Elle détient 30 333 900 actions.

> Air Canada

L'administrateur **John F. Fraser** a cédé la totalité de sa participation dans **Air Canada** (Tor., *AC,* 1,22 $), le 26 mai. Il a vendu 34 634 actions ordinaires, à un prix moyen de 1,17 $.

> ArtQuest

Le **Fonds de solidarité des travailleurs FTQ** a acquis, par le truchement d'une transaction effectuée privément, 20 000 000 actions à droit de vote subalterne de catégorie B de **Alliances ArtQuest International** (CDNX, *AQ.B,* 0,06 $), à un prix moyen de 0,05 $. L'opération porte sa participation à 23 666 667 actions de cette catégorie. Le même jour, le Fonds a obtenu 20 000 000 bons de souscription. Le prix d'exercice est de 0,10 $.

> BCE

Les 18 et 26 mai, **Ronald Brenneman,** administrateur de **BCE** (Tor., *BCE,* 26,98 $), a acquis 5 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 27,01 $. Il possède dorénavant 17 450 actions.

> Boardwalk

William G. Chidley a vendu 30 000 parts de **Boardwalk REIT** (Tor., *BEI.UN,* 15,60 $), le 28 mai. Le prix moyen est de 15,50 $. Il détient toujours 71 051 parts.

> Loblaw

Capital GVR, une société de portefeuille de l'administrateur **Pierre Michaud,** s'est départie de 10 000 actions ordinaires de **Loblaw** (Tor., *L,* 62,17 $), à un prix moyen de 63,00 $, les 25 mai et 1er juin. Elle détient 51 484 actions.

> CoolBrands

Les 25 et 26 mai, **Gary P. Stevens** a cédé 36 000 actions à droit de vote subalterne de **CoolBrands** (Tor., *COB.A,* 25,21 $), à un prix moyen de 22,13 $. Ces opérations portent sa participation à 27 actions.

> MCAP

L'administrateur **Ian Sutherland** a acquis une participation initiale de 27 000 actions ordinaires de **MCAP** (Tor., *MKP,* 8,50 $), du 26 au 31 mai, à un prix moyen de 8,40 $.

> Pason

Le 1er juin, **J. D. Hill Investments,** le plus important actionnaire de **Pason Systems** (Tor., *PSI,* 29,30 $), a cédé 100 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 29,00 $. L'opération porte sa participation à 4 844 320 actions.

> Rogers Sugar

Kinetic Capital, une société de portefeuille de l'administrateur **Dallas Ross,** a vendu 114 800 parts de **Rogers Sugar Income Fund** (Tor., *RSI.UN,* 4,02 $), le 26 mai, à un prix moyen de 4,06 $. Kinetic détient toujours 685 200 parts. ■

Profiter de la hausse du marché du papier grâce à la nouvelle Fraser Papers

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

« La distribution proposée est une bonne façon d'acheter des actions de **Fraser Papers,** et au bon moment étant donné l'amélioration prévue des prix du papier et de la pâte », avance **Benoît Laprade,** analyste financier pour **Scotia Capital.**

En mai dernier, **Nexfor** (Tor., *NF*, 16,40 $) a annoncé la distribution à ses actionnaires de ses activités dans les papiers spéciaux et ses terrains forestiers sous la forme de la société Fraser Papers. Ses autres activités, celles liées à la fabrication de panneaux dérivés du bois, seront maintenues dans la société, mais qui portera un nouveau nom : **Norbord.**

« Lorsque le titre de Fraser Papers commencera à s'échanger en Bourse, vers le 5 juillet, il procurera aux investisseurs un des plus importants effets de levier pour profiter de la hausse des prix du papier parmi tous les titres des producteurs forestiers en Amérique du Nord », a expliqué M. Laprade, dans une étude sur la société. Le symbole boursier de Fraser sera *FPS*.

Échange d'actions

Les actionnaires de Nexfor recevront une action de Fraser pour cinq actions de Nexfor qu'ils détiennent. Fraser aura un actif d'environ 850 M$ US et des ventes annuelles de 875 M$ US. En 2003, elle a subi une perte nette de 79 M$ US.

Elle exploite 17 machines à papier dans trois usines, fabriquant des papiers spécialisés comme ceux utilisés dans l'impression et l'écriture. Sa capacité de production est de 780 000 tonnes par année.

Une occasion d'achat sous peu

Fraser détient un million d'acres de terrain forestier. Au 27 mars, son bilan présentait une dette à long terme de 91 M$ US et un avoir de 500 $ US.

Nexfor a annoncé la distribution de ses activités dans les papiers et ses terrains sous la forme de la société Fraser Papers.

« Nous prévoyons commencer la couverture de Fraser avec un cours-cible de 19,60 $, soit 4,5 fois ses profits avant amortissement, impôts et intérêts », souligne l'analyste, qui s'attend à ce que la rentabilité de la société s'améliore de façon importante à partir des creux de 2003 et de 2004 en raison de la hausse des prix du papier et des mesures de réduction des coûts.

Il s'attend à ce que le titre subisse des pressions à la baisse lors de son inscription, procurant ainsi aux investisseurs une occasion d'achat. Fraser ne paiera pas de dividende, ce qui fait que les fonds de dividendes détenant des actions de Nexfor devront probablement les vendre.

Le président et chef de la direction de Fraser Papers sera **Dominic Gammierio,** aidé de **Bert Martin,** qui sera chef de l'exploitation.

Quant à Norbord (nouveau symbole : *NBD*), Benoît Laprade aura comme cible 11,30 $, soit 6 fois ses profits avant impôts, amortissements et intérêts. Norbord a un actif total de 1 350 M$ US. En 2003, ses revenus ont atteint 1 100 M$ US avec des bénéfices nets de 178 M$ US. C'est le deuxième

Un petit pas pour vous...
Un grand pas pour la recherche
DONNEZ
514_876_4170
FONDATION CANADIENNE DU FOIE
www.liver.ca

Baromètre des ressources

		Fermeture 04-06-04	Fermeture 28-05-04	Variation (%)
MÉTAUX[1]				
Aluminium ($ US la livre)		0,74	0,75	- 1,33
Argent ($ US l'once)		6,52	6,09	7,06
Cuivre ($ US la livre)		1,23	1,28	- 3,91
Nickel ($ US la livre)		5,47	5,43	0,74
Or ($ US l'once)		388,30	393,60	- 1,35
Platine ($ US l'once)		827,50	829,00	- 0,19
Zinc ($ US la livre)		0,48	0,50	- 4,00
Indice CRB (contrats à terme)		274,75	277,25	- 0,91
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)				
West Texas Intermediate		38,42	39,88	- 3,67
Brent (mer du Nord)		35,68	36,86	- 3,20
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]		6,64	6,90	- 3,77
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) $ CA		495,00	505,00	- 1,98
Prix composés				
Toronto $ CA		433,72	442,75	- 2,04
Colombus $ US		430,65	450,63	- 4,43
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				**Var. (%)**
Argent ($ US l'once)	juillet	5,81	6,11	- 4,91
	septembre	5,83	6,12	- 4,74
Cuivre ($ US la livre)	juillet	1,23	1,28	- 3,91
	septembre	1,23	1,27	- 3,15
Or ($ US l'once)	août	391,70	394,00	- 0,59
	octobre	393,00	396,20	- 0,81
Platine ($ US l'once)	juillet	829,60	829,20	0,05
Palladium ($ US l'once)	juin	244,40	257,45	- 5,07
Café C ($ US la livre)	juillet	0,83	0,85	- 2,35
	septembre	0,85	0,88	- 3,41
Coton 2 ($ US la livre)	juillet	0,58	0,61	- 4,92
	décembre	0,58	0,59	- 1,70
Sucre 11 (¢ US la livre)	juillet	7,19	7,06	1,84
	octobre	7,54	7,32	3,01

1 Marché des métaux de Londres (LME). **2** Prix en Alberta.
3 Prix fournis par le Conseil de l'industrie forestière du Québec.
SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

On ne vous demande pas de l'inviter à dormir.

Juste de nous aider à le faire.

Cette année, la Mission Old Brewery permettra à des milliers d'itinérants montréalais de dormir dans un vrai lit.

Ouverte 24 heures sur 24, la Mission accueille chaque soir plus de 430 personnes en quête d'un lit, d'un repas, d'une douche, de vêtements et d'un peu de soutien.

MISSION OLD BREWERY
FAITES-EN VOTRE MISSION
1 866 870.8000

Richmont reprend les travaux sur Valentine Lake

Mines Richmont (Tor., *RIC*, 4,51 $) amorcera une deuxième phase d'exploration sur la propriété *Valentine Lake* vers le 15 juin. Richmont prévoit investir environ 450 000 $ pour effectuer au moins neuf trous pour un total de 10 000 pieds de forage dans le secteur de la zone principale.

« Cette campagne aura comme objectif de vérifier l'extension en profondeur de la zone et de tester le potentiel de certaines cibles à l'est de la zone principale », dit la direction.

Richmont a l'option d'acquérir un intérêt de 70 % dans Valentine Lake en y investissant 2,5 M$ en travaux d'exploration d'ici le 31 octobre 2007. Son partenaire est **Mountain Lake Resources** (TSX-Crois., *MOA*, 0,82 $). Le projet Valentine est situé à Terre-Neuve, à 55 km au sud de la ville de Buchans. Il est la cible prioritaire d'exploration de Richmont.

Le 7 avril, Richmont et Mountain Lake ont publié des résultats qualifiés « d'encourageants ». Parmi les forages, on a observé des teneurs de 0,21 once d'or la tonne sur une épaisseur de 27,6 pieds et de 0,19 once d'or la tonne sur 40,5 pieds. ■ **B.M.**

Victoire contre les Américains dans le conflit du bois d'oeuvre

Le Canada a remporté une série de batailles juridiques contre les Américains dans le conflit sur le commerce du bois d'oeuvre, ce qui le place dans une position avantageuse pour gagner la guerre.

Toutefois, selon les analystes, il faudra encore de nombreux délais et procédures avant que les producteurs bénéficient du fruit de ces victoires et qu'ils obtiennent le libre-échange intégral dans le commerce du bois avec notre puissant voisin. Pour ce faire, l'obtention d'une entente négociée semble encore la voie la plus prometteuse.

La semaine dernière, le ministère du **Commerce** des États-Unis a annoncé une réduction du taux moyen des droits antidumping et compensatoires à 13,27 % au lieu de 27,2 % auparavant, révision effectuée à la suite d'une ordonnance du tribunal d'arbitrage de l'ALENA. Cette réduction des droits ne pourra être en vigueur avant la confirmation de la décision préliminaire prévue pour la fin de novembre ou le début de décembre 2004.

Quelques jours auparavant, le même tribunal avait refusé la demande de l'**U.S. International Trade Commission** pour obtenir un délai supplémentaire (au-delà du 10 juin) pour présenter une défense révisée de sa plainte de préjudice à l'industrie américaine causé par les exportations canadiennes de bois d'oeuvre.

Le 19 avril dernier, le tribunal a en effet statué qu'il n'y avait pas de menace de préjudice à l'industrie américaine. Si cette décision est reconfirmée le 30 août, comme on s'y attend, les États-Unis seraient obligés de retirer tous les droits antidumping et compensatoires imposés aux exportations de bois du Canada. Cette décision peut être retardée par d'autres procédures de contestation, poussant la décision définitive au plus tôt le 25 janvier 2005.

Pas d'impact à court terme

Toutefois, selon **Mark Bishop,** analyste des produits forestiers pour **RBC Marchés des capitaux**, les récentes décisions n'ont pas d'impact à court terme sur les entrées d'argent des producteurs de bois canadiens. De plus, les sommes qui seront remboursées ne viseront que les montants payés entre le 22 mai 2002 et le 31 mars 2003 dans un premier temps.

« Cependant, nous croyons que le changement de direction dans le règlement du litige et sa grandeur sont positifs pour les producteurs canadiens », a dit M. Bishop.

Selon les calculs de **Frédéric Beausoleil**, analyste pour la **Financière Banque Nationale**, **Abitibi-Consolidated** (Tor., *A*, 9,72 $) (- 19 % à 12,2 %) et **Slocan** (- 15,6 % à 10,9 %) ont obtenu les plus fortes réductions de taux combinés de droits. **Tembec** (Tor., *TBC*, 10,80 $) demeure la plus imposée, à 19,5 %, même après la réduction de 9,5 % de ses droits. ■ **F.R.**

Le nombre de cibles d'acquisition de producteurs d'or est limité

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

La bataille qui fait rage pour l'achat de **Wheaton River Minerals** (Tor., *WRM*, 4,05 $) et d'**IAMGOLD** Corp. (Tor., *IMG*, 7,95 $) montre que les meilleurs experts du secteur, c'est-à-dire les producteurs d'or eux-mêmes, réussissent à trouver des occasions d'achat attrayantes dans le marché actuel, même si elles sont de plus en plus rares.

Ils profitent du désintérêt temporaire des investisseurs pour le secteur et de la faiblesse du prix des titres pour s'emparer des sociétés à des prix attrayants.

La transaction de Wheaton

IAMGOLD avait convenu d'un commun accord avec Wheaton River de l'acquérir par voie de fusion. Le ratio d'échange d'actions allouait une prime de 22 % par rapport au cours du marché au titre de Wheaton. Toutefois, certains actionnaires importants, mécontents de la transaction, ont sollicité et obtenu des offres concurrentes.

Golden Star Resources (Tor., *GSC*, 6,47 $) s'est présentée pour offrir une fusion avec IAMGOLD destinée à créer un producteur de 800 000 onces d'or par année concentré en Afrique de l'Ouest. GSC a offert une prime de 13 % par rapport au cours du marché des deux sociétés comprises dans le ratio d'échange de 1,15 action de GSC pour une action d'IAMGOLD.

Les producteurs profitent du désintérêt pour le secteur et de la faiblesse des titres pour acheter des sociétés.

L'américaine **Coeur D'Alene Mines** (New York, *CDE*, 9,52 $ US), le plus important producteur d'argent spécialisé au monde, s'est lancée à l'assaut de Wheaton River, elle aussi un producteur d'argent important. CDE a offert d'abord un prix de 4,50 $ par action de Wheaton, puis a haussé son offre à 5 $.

L'offre comprend un paiement au comptant ou en actions de CDE. Toutefois, la partie au comptant est soumise à une limite de 285 M$. L'offre d'échange prend la forme d'une émission aux actionnaires de Wheaton de billets à ordre échéant dans sept ans et convertibles en un certain nombre d'actions d'une filiale canadienne de CDE, nombre calculé d'après une valeur 5,06 $ l'action de Wheaton. Une action de la filiale canadienne de CDE sera échangeable pour une action de la CDE maison mère. Le 7 juin, le conseil de Wheaton a rejeté l'offre de CDE.

D'autres cibles

Si l'on considère que l'action de Wheaton valait 3,40 $ à la fin de janvier, les offres d'achat ont donné jusqu'à maintenant à ses actionnaires un gain de 18 %, alors que le marché de l'or et du secteur aurifère est fortement à la baisse. Durant la même période, le titre de **Newmont Mining Canada** (Tor., *NMC*, 53,47 $) est passé de 55,50 $ à 53,47 $.

Il y a donc des gains appréciables à réaliser s'il y a une offre d'achat. Les questions sont de savoir s'il existe d'autres occasions, et lesquelles.

David Mallalieu, analyste chez **BMO Nesbitt Burns** (il vient de quitter les **Marchés mondiaux Scotia**), répond partiellement à la question en ayant identifié huit sociétés en phase de préparation à la production dont les titres se vendent à un prix raisonnable, dont quatre parmi elles peuvent obtenir des primes d'acquisition et demeurer tout de même à un prix raisonnable.

Pour établir un prix raisonnable, M. Mallalieu prend en compte la valeur boursière d'une société, plus ses dettes nettes, plus le capital nécessaire pour construire les mines, plus le coût par once pour exploiter ce minerai. Il divise cette somme par la quantité d'onces d'or de réserves récupérables.

Plus ce montant est inférieur au prix courant de l'or, plus l'acquisition est attrayante. Entre 1994 et 2003, le coût moyen pondéré d'acquisition a été de 329 $ US par once de réserves récupérables, et la moyenne pondérée a représenté 101 % du prix de l'or.

La transaction la moins chère a été celle de **Pangea Golfields** par **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 27,37 $) en 2000. Barrick a payé 199 $ US l'once, soit 69 % du prix courant de l'or. L'acquisition la plus chère a été celle de **TVX Gold** et d'**Echo Bay** par **Kinross Gold** (Tor., *K*, 7,90 $), au prix de 399 $ US l'once et à 121 % du prix courant de l'or.

Ainsi, d'après M. Mallalieu, les sociétés les moins chères à acquérir et qui pourraient supporter une prime d'acquisition sont : **Minefinders** (Tor., *MFL*, 9,80 $), **Explorations Minières du Nord** (Tor., *MDN*, 0,45 $), **Metallica Resources** (Tor., *MR*, 1,18 $) et **Gammon Lake Resources** (Tor., *GAM*, 9,25 $).

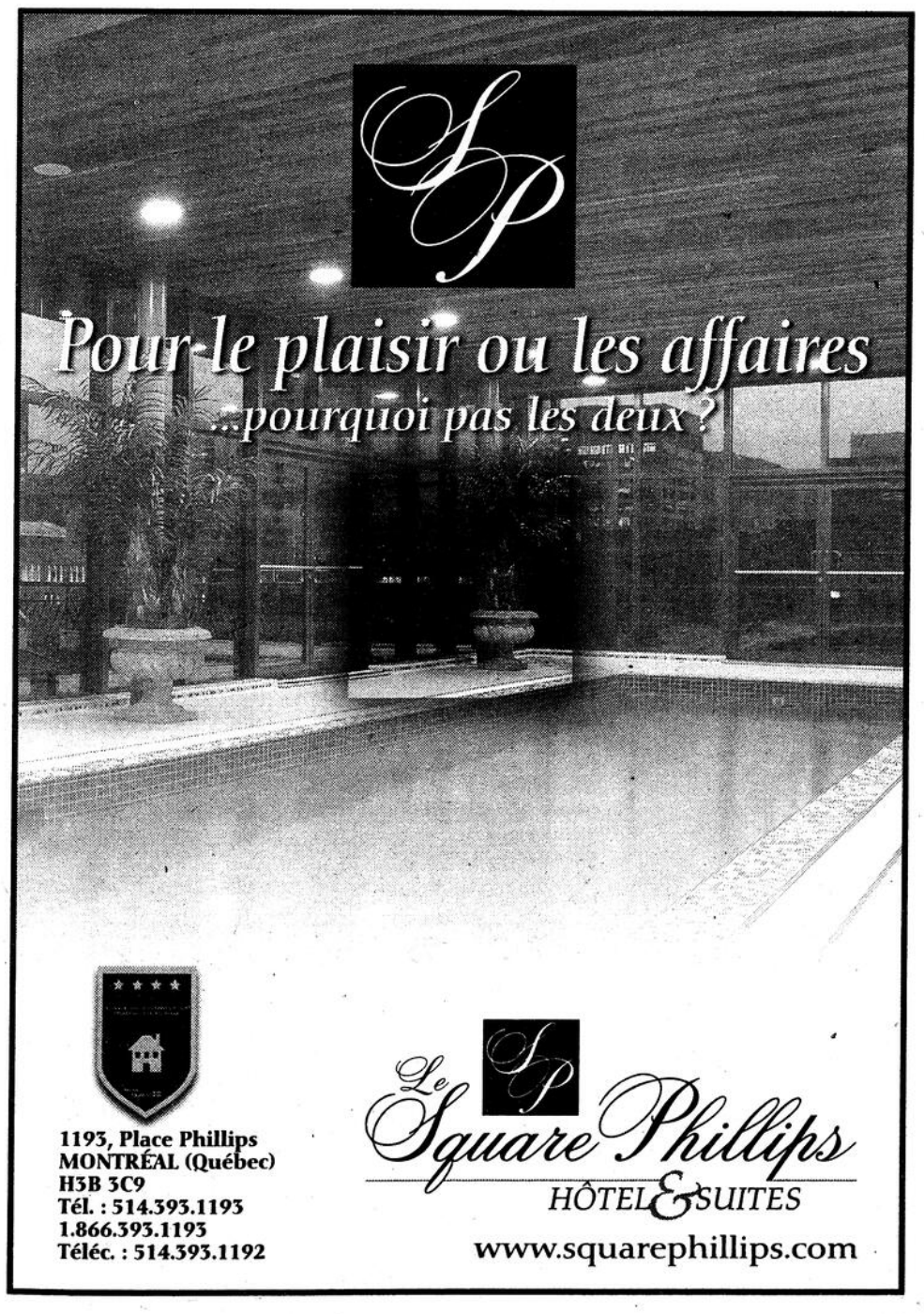
« L'évaluation des titres des grands producteurs laisse peu de place à l'acquisition ou à la fusion entre eux. Cependant les chiffres montrent qu'il y a des occasions parmi les plus petites sociétés », a dit M. Mallalieu. ■

Les titres aurifères les moins chers

Société	Val. d'acquisition[1] $ US/once	% du cours de l'or
Explorateurs		
Minefinders	150	38
Minières du Nord	190	48
Gammon Lake	200	50
Metallica	249	62
Gabriel Resources	299	73
Alamos Gold	315	80
Bolivar Gold	355	90
Defiance Mining	415	108
Producteurs		
Meridian Gold	278	71
Newcrest Mining	283	72
Mines Aurizon	301	77
Eldorado Gold	327	83
Wheaton River	329	84
Mines Richmont	368	94
Golden Star Resources	391	99
Goldcorp	408	104
Cambior	413	105
IAMGOLD	415	105

1 Valeur actuelle de la société par once de réserves d'or récupérables.

SOURCE : BMO NESBITT BURNS
TABLEAU : LES AFFAIRES



Avis de nomination

Peter Hill, président d'Investissements Standard Life inc. (ISL), a le plaisir d'annoncer la nomination de trois nouveaux administrateurs, Charles Jenkins, Michel Pelletier et Claude Turcot, au conseil d'administration de la Compagnie.

Les compétences et l'expérience de ces nouveaux membres seront sans conteste de nouveaux atouts profitables pour ISL.

Charles Jenkins, B. Sc., MBA, CFA, est premier vice-président, actions canadiennes et administrateur. À ce titre, il est responsable de l'équipe des actions canadiennes, et il supervise la gestion et le développement des fonds. Il a commencé à travailler auprès d'ISL en 1988, en qualité d'analyste principal, placements. Avant d'entrer au service d'ISL, M. Jenkins a occupé divers postes dans le secteur minier qui lui ont permis d'acquérir une vaste expérience à l'échelle nationale et internationale.

Michel Pelletier, B.A., M. Sc., est premier vice-président, revenu fixe et administrateur. M. Pelletier est responsable d'atteindre des résultats solides et soutenus, en ce qui a trait aux activités de placements en titres à revenu fixe, et participe à la croissance des produits d'exploitation, des bénéfices et de l'actif sous gestion d'ISL. Il dirige aussi les efforts de l'équipe en vue d'apporter une valeur ajoutée à l'ensemble des portefeuilles. M. Pelletier est entré au service d'ISL en 2003 ; il comptait alors 20 ans d'expérience dans le secteur des placements.

Claude Turcot, B. Sc., M. Sc., ASA, CFA, est premier vice-président, gestion quantitative et administrateur. Dans son rôle, M. Turcot est responsable, en collaboration avec son équipe, des mandats de gestion quantitative associés à l'immunisation, à l'indexation et à la gestion des risques. L'équipe gère également tous les besoins d'ISL en matière d'instruments dérivés. M. Turcot travaille auprès du Groupe Standard Life depuis 1983. Au fil des ans, il a occupé différents postes d'envergure au sein du Groupe.

Investissements Standard Life inc. (ISL) offre des services de gestion de placements depuis 1973. Au 31 mars 2004, l'actif sous gestion active atteignait 25,3 milliards $ CA. En plus de gérer l'actif de divers fonds de dotation, comptes de trésorerie, fondations et programmes intégrés, les régimes de retraite offrant des fonds distincts et des fonds en gestion commune constituent notre principale base de clients institutionnels. (www.standardlifeinvestments.ca/fr)

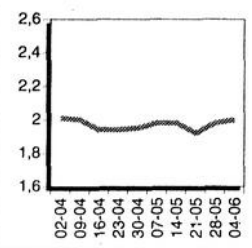
Investissements Standard Life inc. est une filiale de *Standard Life Investments Limited* d'Édimbourg, une des plus importantes sociétés de gestion de placements au monde et dont l'actif sous gestion s'établit à 210 milliards $ CA à l'échelle mondiale. Avec son équipe d'analystes travaillant depuis ses bureaux en Asie, en Europe et en Amérique du Nord, *Standard Life Investments Limited* dispose d'une plate-forme d'investissement d'envergure mondiale. (www.standardlifeinvestments.com)

INVESTISSEMENTS STANDARD LIFE

www.sli.ca

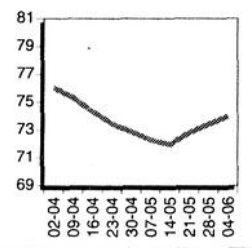
Investissements exceptionnels dans un monde extraordinaire

Bons du Trésor (3 mois) %



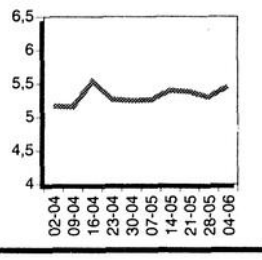
Fermeture 2,00 %
Précédent 1,98 %
Variation + 0,02 %
52 semaines H/3,16 % B/1,92 %

Le dollar ($ canadien en ¢ US)



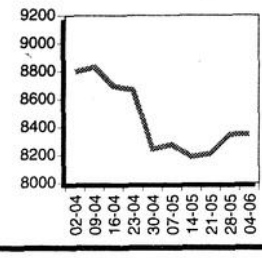
Fermeture 74,00 ¢ US
Précédent 73,41 ¢ US
Variation + 0,59 ¢ US
52 semaines H/78,67 ¢ US B/70,59 ¢ US

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



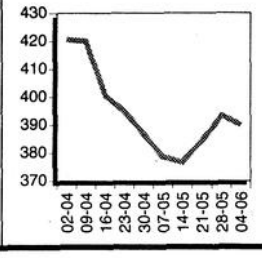
Fermeture 5,46 %
Précédent 5,30 %
Variation + 0,16 %
52 semaines H/5,53 % B/4,74 %

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture 8 348,74
Précédent 8 347,08
Variation + 1,66
52 semaines H/8 898,77 B/6 970,62

L'or à New York ($ US l'once)



Fermeture 389,95 $ US
Précédent 393,35 $ US
Variation - 3,40 $ US
52 semaines H/426,45 $ US B/342,15 $ US

La Bourse prête pour un dernier sursaut

Le récent rebond repose sur un soulagement de la pression des taux et du pétrole

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les experts jugent que la valorisation des titres n'est plus un obstacle aux gains et répètent que les actions sont davantage porteuses de rendement que les obligations.

« Le multiple cours-bénéfice du S&P 500, ajusté pour les taux d'intérêt, est à peine au-dessus de sa moyenne de 1982-1997. La valorisation du marché ne fait pas obstacle aux gains additionnels, si les bénéfices continuent de briller et si les rendements obligataires restent dans leur couloir actuel », écrit **Bank Credit Analyst** (BCA), de Montréal.

Plusieurs stratèges tablent sur un rebond estival. D'autres, sur une dernière manche pour l'élan cyclique qui a été nourri par la croissance de l'économie et celle des profits.

Ainsi, les analystes continuent de hausser leurs prévisions de bénéfices à l'égard du S&P/TSX, pour un troisième trimestre consécutif. Ils prévoient un bond de 30 % des profits en 2004 et de 8 % en 2005.

« Un multiple de 15 fois les profits de 2005 signifie que le S&P/TSX peut aisément atteindre notre cible de 9400 d'ici 12 mois », écrit **George Vasic**, stratège d'**UBS**.

Pour sa part, **Ed Yardeni**, économiste en chef et stratège de **Prudential Financial**, note que les attentes de profits pour le S&P 500 dans 12 mois ont atteint un record de 69,42 $ US au début de juin. Les prévisions pour 2004 et 2005 continuent de grossir.

Conviction mise à l'épreuve

N'empêche qu'à court terme, la Bourse respire en fonction des fluctuations du pétrole et des taux.

D'ailleurs, les indices ont rebondi le 4 juin malgré la forte création d'emplois en mai aux États-Unis, qui faisait craindre une hausse des taux d'intérêt. Mais les taux sont demeurés stables. Le recul de 10 % du prix du pétrole brut sous 38 $ US le baril a également aidé.

Le Dow Jones a atteint un sommet de cinq semaines, le 7 juin, alors que l'indice Nasdaq a engrangé sa troisième meilleure performance de l'année et a repassé la barre des 2000, le même jour.

Or, la simple possibilité que les taux grimperaient plus rapidement que les nouvelles attentes modérées a freiné l'avancée boursière, le 8 juin.

En rappelant que la Banque centrale était prête à faire le nécessaire si l'inflation faisait des siennes, **Alan Greenspan**, président de la **Réserve fédérale** américaine, a remis sur la table le risque de hausses de taux en rafales.

La politique de relèvement graduel des taux, préconisée par la Fed, dépend en partie du comportement du pétrole. « Le déclin modeste du prix du pétrole, s'il est ou non le signal d'une nouvelle tendance, est tout de même bienvenu », a déclaré M. Greenspan, à une conférence organisée à Londres par le **Fonds monétaire international**.

Transition laborieuse

« Toute transition vers des taux plus élevés est souvent cahoteuse. Après tout, la Fed s'apprête à relever son taux directeur pour la première fois depuis mai 2000 », rappelle **Kent Engelke**, stratège d'**Anderson Strudwick**.

S'il ne cache pas son optimisme envers l'économie et la Bourse, M. Engelke reconnaît qu'on ne peut prévoir l'ultime destination des taux. Le marché obligataire américain s'est déjà ajusté à des taux à court terme de 2 %, mais l'ultime équilibre monétaire pourrait être plutôt de 3-4 %, dit-il.

Par ailleurs, le volume décroissant de négociations pendant les dernières semaines de gains et la performance supérieure des secteurs plus instables (comme la technologie) suggèrent que la remontée boursière récente manque de conviction. Tous surveillent ce qui pourrait la faire dérailler.

Les négociateurs utilisent en effet souvent les titres à *beta* élevé, comme on le dit dans leur jargon, pour amplifier à court terme l'effet d'un rebond boursier dans leur portefeuille. Statistiquement, ces titres s'élancent plus haut que le marché quand il monte.

BCA avait prévu le 10 mai un rebond technique des titres techno en raison de leur évaluation plus raisonnable. Cette firme croit que les investisseurs actifs pourront encore inscrire des profits à court terme. Selon elle, « de meilleurs prix pour les puces ainsi que la performance de l'indicateur économique avancé pour l'Asie et d'un autre qui mesure les exportations américaines, fournissent un appui aux profits des fabricants de puces pour un trimestre ou deux encore ».

Des liquidités à profusion

La masse monétaire, ou les liquidités en circulation, augmente de nouveau, sans l'aide des taux. « Cela signale qu'elle provient de l'activité économique », écrit BCA. Cette firme se dit toutefois prête à prendre ses profits dans les titres cycliques, si les taux américains de 10 ans s'approchent de 5,2 %, car cela refléterait des craintes inflationnistes.

M. Yardeni utilise une autre mesure de la masse monétaire mondiale pour prédire au marché encore plusieurs bons mois. Son indice, qui mesure la base monétaire américaine et les titres américains détenus par la Fed pour les autres banques centrales, a bondi de 19,5 % à la fin de mai, par rapport à la même date l'an dernier.

« Une telle progression est garante d'une croissance économique mondiale solide. Cela suggère que les titres les plus sensibles à l'activité économique mondiale, soit les producteurs de matériaux et de carburant et les titres industriels et de technologie, afficheront la meilleure croissance des profits et surclasseront le marché cette année et l'année prochaine », écrit-il. ■

POUVEZ-VOUS VOUS PERMETTRE
DE PASSER À CÔTÉ D'UNE OCCASION ?
Constructo

Le seul média où vous trouverez tous les projets de construction au Québec.
Contactez-nous pour un essai gratuit.
Info abonnement (514) 856-6606
Sans frais 1 800 363-0910 poste 6606
ou visitez notre site Constructo.ca
4112
L'INFORMATION AU SERVICE DE LA CONSTRUCTION

Transactions boursières de la semaine

terminées le 4 juin 2004

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1 413		3 543	
Titres en hausse	659	47	1845	52
Titres en baisse	561	40	1598	45
Titres inchangés	193	13	100	03
Hauts 52 semaines	19	–	169	–
Bas 52 semaines	13	–	39	–

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Semaines du		07-06	31-05	24-05	17-05
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (13 avril 04)		2,25	2,25	2,25	2,25
2. Taux cible des prêts à un jour (13 avril 04)		2,00	2,00	2,00	2,00
3. Taux préférentiel (13 avril 04)		3,75	3,75	3,75	3,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	2,10	2,08	2,03	2,05
	(6 mois)[1]	2,18	2,14	2,14	2,09
5. Papier commercial	(90 jours)	2,10	2,07	2,07	2,08
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	2,11	2,09	2,09	2,08
7. Argent à demande[1]		2,00	2,00	2,00	2,25
ÉTATS-UNIS		07-06	31-05	24-05	17-05
1. Taux d'escompte (25 juin 03)		2,00	2,00	2,00	2,00
2. Taux cible des Federal Funds		1,00	1,00	1,00	1,00
3. Taux préférentiel (27 juin 03)		4,00	4,00	4,00	4,00
4. Bons du Trésor	(3 mois)	1,13	1,05	1,05	1,04
	(6 mois)	1,14	1,38	1,38	1,34
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	1,33	1,23	1,23	1,22
6. Papier commercial	(90 jours)	1,30	1,13	1,13	1,15
7. Eurodollars	(90 jours)	1,23	1,20	1,19	1,19

1 ACHAT MINIMAL DE 1 MS.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Indices boursiers

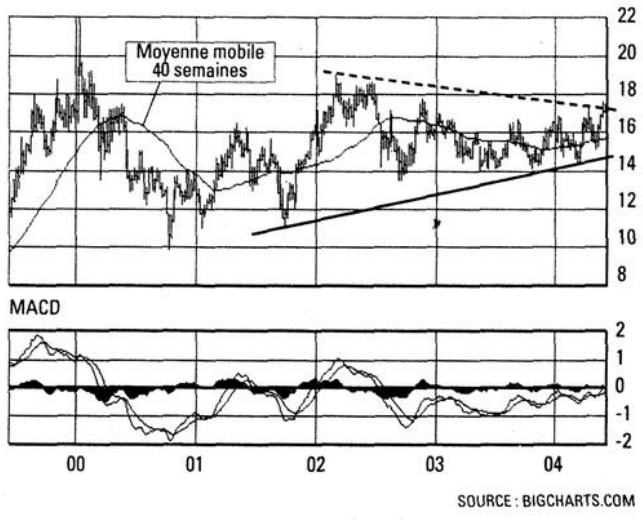
	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	04-06-04	en une semaine	Cours/ bén.	Haut	Bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	8348,74	1,66	18,60	8 917,64	6 938,06
S&P/TSX 60	460,59	0,79	17,44	495,63	391,08
S&P/TSX moyenne capitalisation	582,85	- 2,80	19,87	608,01	450,15
S&P/TSX petite capitalisation	593,53	- 1,72	30,85	637,59	454,17
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1584,85	- 17,25	n.d.	1 933,49	1 091,88
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	162,50	0,04	12,06	175,63	130,79
Industrie	73,39	0,74	36,31	79,64	63,31
Consomm. discrétionnaire	91,28	1,15	24,79	91,70	74,11
Consommation de base	174,96	0,65	19,24	179,48	158,98
Finance[1]	139,95	0,44	13,35	148,76	114,57
Soins de santé	68,44	- 1,11	92,85	77,19	59,25
Technologies de l'information	32,06	0,13	n.d.	36,03	19,16
Matériaux[2]	146,72	- 1,74	43,11	163,27	109,13
Services aux collectivités	142,32	- 0,34	14,46	160,34	138,43
Télécommunications	59,91	- 0,01	15,65	70,83	56,75
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10 242,82	54,37	19,18	10 753,63	8 851,45
DJ, transport	2 992,28	44,27	23,67	3 090,07	2 352,87
DJ, services publics	272,56	- 3,26	17,43	283,52	229,46
DJ, 65 actions	2 974,32	14,47	n.d.	3 062,38	2 494,53
NYSE, composé	6 503,88	19,16	n.d.	6 798,12	5 253,26
Amex	1 201,19	3,08	n.d.	1 278,81	937,78
S&P 500	1 122,50	1,82	21,57	1 163,23	927,33
Nasdaq	1 978,62	- 8,12	n.d.	2 153,83	1 584,70
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	3 961,93	1,52	n.d.	4 151,83	2 822,83
Hong-Kong (H.S.)	12 022,64	- 0,78	n.d.	13 928,38	9 131,49
Londres (F.T.100)	4 454,40	0,53	n.d.	4 571,80	3 963,90
Mexique (IPC)	10 057,59	0,29	n.d.	10 844,03	6 510,89
Paris (CAC)	3 698,87	1,28	n.d.	3 811,43	2 885,52
Tokyo (Nikkei 225)	11 128,05	- 1,61	n.d.	12 127,82	8 051,66
Eur., Australasie, Extr.-Orient	716,70	5,30	n.d.	748,90	581,10

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Domtar : tendance à la hausse confirmée

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca



SOURCE : BIGCHARTS.COM

L'évolution du prix de l'action de **Domtar** (Tor., *DTC*, 17,29 $) constitue un cas classique d'un titre qui monte après avoir établi une solide base. Et la hausse pourrait se poursuivre jusqu'à la zone de 21 à 23 $.

C'est le constat que fait **Monica Rizk**, analyste chez **P&C Holdings**, une firme de Montréal spécialisée en analyse technique.

Il n'y a pas d'élément négatif pour l'instant, et le titre fait partie d'un secteur industriel, les papetières, où les investisseurs ont avantage à investir actuellement, souligne l'analyste.

Les facteurs positifs sont nombreux. D'abord, le prix de l'action a récemment excédé une ligne de tendance baissière (ligne pointillée) datant du début de l'année 2002.

Et cette brisure est d'autant plus significative que le prix de l'action évolue depuis trois ans à l'intérieur d'un triangle. La sortie par le haut de ce type de triangle est généralement considérée comme un facteur positif par les analystes techniques. Elle indique que la formation de la base est complétée et que le titre a entrepris une poussée vers des niveaux plus élevés.

De plus, depuis un an, les bas atteints par le titre lors des replis sont de moins en moins bas.

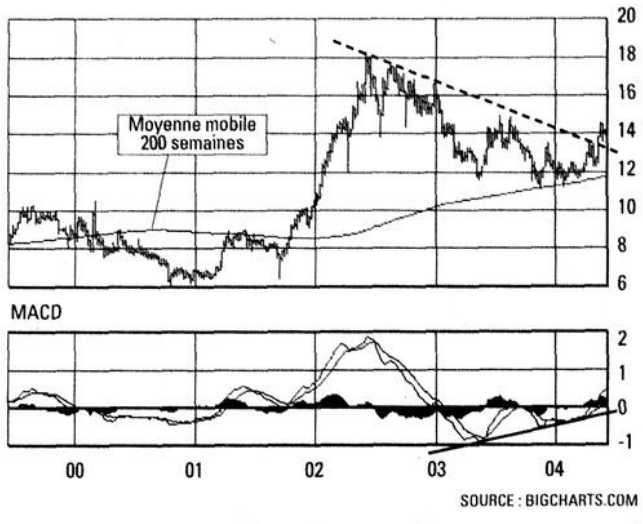
Également, le titre se négocie bien au-dessus de sa moyenne mobile de 40 semaines, qui se situe à environ 15,75 $, et celle-ci est maintenant ascendante.

Le fait qu'une moyenne mobile est ascendante confirme qu'une tendance à la hausse est en place.

La moyenne de 10 semaines est également en hausse.

Enfin, l'indicateur de tendance MACD progresse vers le haut. Cet indicateur se retrouve juste au-dessus du point neutre de zéro, ce qui confirme la tendance haussière, tout en laissant beaucoup de place à la poursuite de celle-ci. ■

Cascades : la consolidation est terminée



SOURCE : BIGCHARTS.COM

Le prix de l'action de **Cascades** (Tor., *CAS*, 13,94 $) a terminé sa consolidation et se dirige maintenant vers 18 $. Et à ce niveau, il faudra revoir les indicateurs, car des objectifs plus élevés encore pourraient alors être envisagés.

Ce sont les perspectives élaborées par **Monica Rizk**, analyste technique chez **P&C Holdings**.

Au début de l'année 2001, le titre de Cascades commençait à remonter à partir d'un creux de 6 $. Et sa progression a été spectaculaire, alors qu'il a triplé en moins d'un an.

De ce niveau, le titre a entrepris une correction qui a duré environ 18 mois et durant laquelle il a perdu un peu plus de la moitié de l'avance qu'il avait réalisée, atteignant 11,15 $ durant l'automne 2003.

On constate que le repli du titre s'est arrêté lorsqu'il a rejoint sa moyenne mobile de 200 semaines. Celle-ci représente la tendance à très long terme du titre, et le fait que ce niveau ait freiné la baisse indique que la tendance à la hausse a été préservée.

Également, la durée de la correction joue maintenant en faveur du titre. Les analystes techniques préfèrent qu'un titre prenne tout le temps nécessaire pour consolider sa position à la suite d'une hausse importante comme celle que Cascades a connue.

Le titre montre maintenant des signes indiquant qu'il a entrepris une remontée.

En effet, depuis le début de 2004, les sommets sont toujours de plus en plus hauts et les baisses s'arrêtent également à des niveaux plus élevés.

De plus, durant la phase de consolidation, l'indicateur de tendance MACD a formé une divergence positive, ce qui indique généralement un changement de tendance.

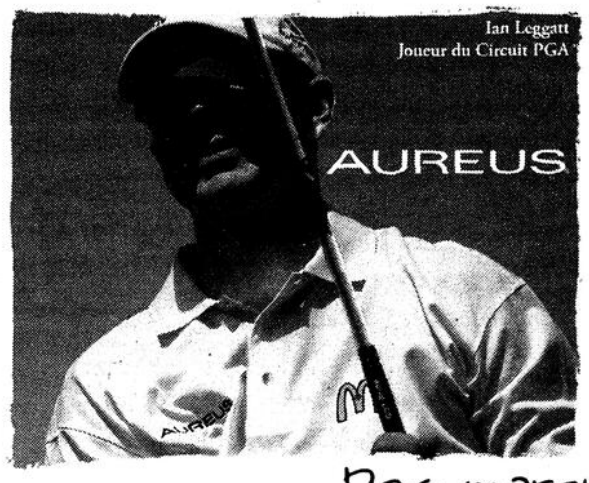
Une divergence apparaît lorsque le titre atteint un nouveau bas mais que le phénomène n'est pas confirmé par l'indicateur.

On constate qu'à l'automne 2003, le titre a atteint un niveau inférieur à celui atteint au printemps de la même année, mais que l'indicateur s'est maintenu à un niveau plus élevé. ■ **J.G.**

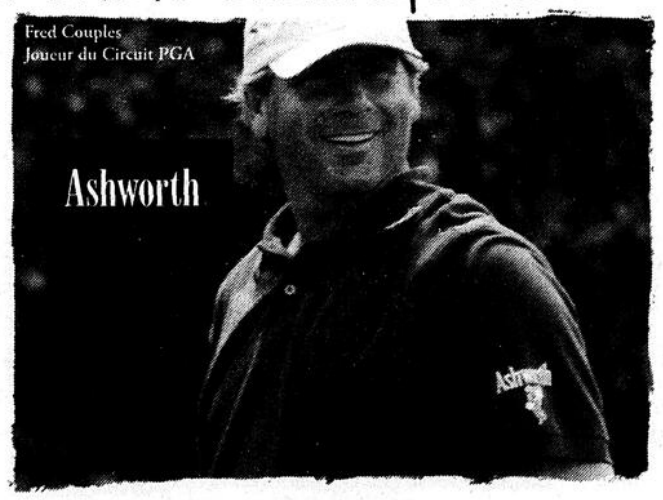
www.lesaffaires.com
POUR VOUS, TOUS LES JOURS !

MISE À JOUR CONSTANTE
DE VOS NOUVELLES ÉCONOMIQUES
ET FINANCIÈRES

Recevez
GRATUITEMENT
vos bulletins quotidiens par
courriel en vous inscrivant
sur le site *lesaffaires.com*



Des marques de choix
pour vainqueurs et chefs d'entreprise

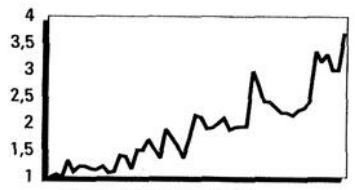


Laissez nos marques vous aider. Que ce soit pour vos clients ou votre propre équipe,
apposez votre logo sur des vêtements qu'ils porteront avec enthousiasme et fierté. Et ils les porteront souvent.

SLEEMAN | MICRO | LEXMARK

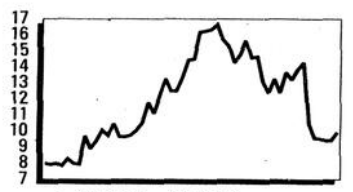
Pour la liste de nos marchands, veuillez contacter le Groupe Fletcher au 1.800.561.3872, poste 1 ou visitez notre site internet au fletcherlg.com

↑ YM Biosciences, 3,70 $, gain de 0,70 $



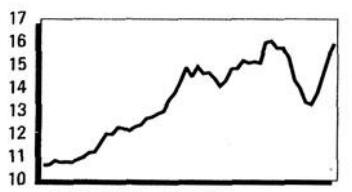
Le titre de **YM Biosciences** (Tor., *YM*) a atteint un sommet annuel. Le 4 juin, il a touché 3,94 $. Les analystes de **Sprott Securities** et **Merriman Curhan Ford** ont émis une opinion initiale positive envers l'entreprise biopharmaceutique. Selon les experts, les essais cliniques de phase III de deux traitements du cancer devraient permettre la commercialisation prochaine de ceux-ci. De plus, l'action de YM devrait être inscrite à la cote d'une Bourse américaine au cours des prochains mois.

↑ Intertape Polymer, 9,96 $, gain de 0,50 $



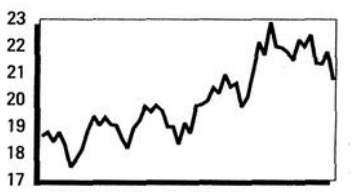
Les dirigeants d'**Intertape Polymer Group** (Tor., *ITP*) ont haussé leurs attentes pour 2004. À leur avis, le fabricant de produits d'emballage affichera une croissance de 10 % du chiffre d'affaires de l'exercice prenant fin en décembre prochain. Toutefois, les dirigeants demeurent prudents quant à la tendance de la rentabilité. Ils souhaitent que l'entreprise puisse compenser l'augmentation du coût des matières premières par le truchement d'une hausse du prix de vente.

↑ PBB Global Logistics, 15,95 $ gain de 0,50 $



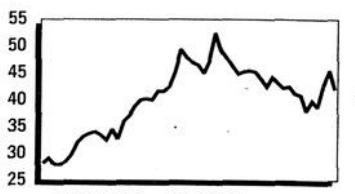
PBB Global Logistics Income Fund (Tor., *PBB.UN*) poursuit sa croissance. La fiducie a signé une entente visant l'acquisition des activités de gestion de transport ferroviaire et par camion de **Clarke** (Tor., *CKI*, 12,65 $). PBB réalisera un chiffre d'affaires de près de 110 M$ à la suite de la transaction. De plus, les dirigeants affirment qu'elle permettra de hausser la distribution annuelle aux détenteurs de parts. Elle devrait passer de 1,58 $ à 1,75 $, soit une augmentation de 11 %.

↓ MDS, 20,75 $, perte de 1,05 $



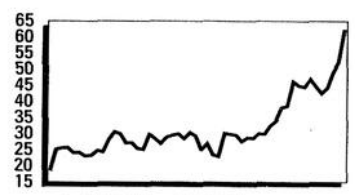
Les actionnaires de **MDS** (Tor., *MDS*) broient du noir. Les dirigeants de l'entreprise ont annoncé leur intention de procéder à la réorganisation des activités de la division **MDS Proteomics,** qui se spécialise dans la R-D de médicaments. Les frais attribuables à la réorganisation des activités et la réduction de la valeur des éléments d'actif totalisent 36 M$. De plus, MDS compte réduire sa participation à moins de 50 % au sein de la division.

↓ Aber Diamond, 42,00 $, perte de 3,50 $



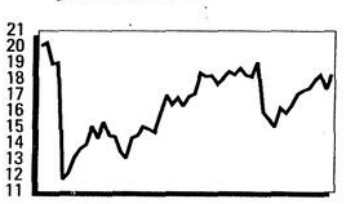
Les résultats trimestriels et les perspectives d'**Aber Diamond** (Tor., *ABZ*) ont déçu les investisseurs. L'exploitant d'une mine de diamants et joaillier a dégagé un bénéfice net de 2,8 M$ US durant le trimestre terminé le 30 avril. L'an dernier, il avait atteint 5,2 M$ US. Les dirigeants croient que la société affichera une rentabilité affaiblie tout au long de l'année en raison d'une augmentation inattendue des frais d'exploitation des succursales de détail situées en Amérique du Nord et en Europe.

↑ Kmart Holding, 62,53 $ US, gain de 10,17 $ US



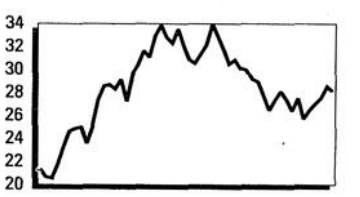
Le titre de **Kmart Holding Corporation** (Nasdaq, *KMRT*) a bondi de 19 % au cours de la semaine du 31 mai. Le détaillant a conclu une entente visant la vente à **Home Depot** (NY, *HD*, 35,48 $ US) d'un maximum de 24 succursales réparties sur le territoire américain. La transaction pourrait atteindre la valeur de 365 M$ US, si cette dernière acquiert la totalité des sites. La clôture est prévue pour septembre 2004. Kmart exploitera un peu plus de 1 500 magasins à la suite de la transaction.

↑ Coinstar, 18,32 $ US, gain de 0,92 $ US



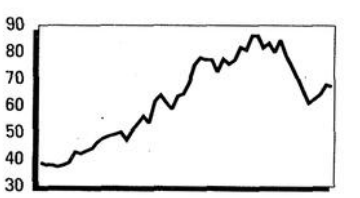
Coinstar (Nasdaq, *CSTR*) a le vent dans les voiles. L'exploitant de machines de comptage de pièces de monnaie destinées aux supermarchés a mis la main sur **Wellspring Capital Management** pour une somme de 235 M$ US. Cette société exploite 167 000 distributrices de gommes et de jouets en peluche situées dans les parcs d'attractions aux États-Unis. Grâce à la transaction, les machines de Coinstar seront utilisées par plus de 40 000 commerçants et parcs d'attractions.

↓ Intel Corp., 28,14 $ US, perte de 0,41 $ US



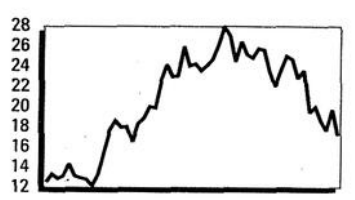
L'optimisme des dirigeants de **Intel Corp.** (Nasdaq, *INTC*) n'a pas trouvé d'écho parmi les investisseurs. Le fabricant de puces informatiques prévoit atteindre un chiffre d'affaires se situant entre 8 et 8,2 milliards (G$ US) au cours du deuxième trimestre. Les attentes initiales prévoyaient des ventes entre 7,6 et 8,2 G$ US. Le consensus des experts est de 7,98 G$ US. Intel constate une amélioration constante de la demande de sa gamme de produits de mémoire flash.

↓ Phelps Dodge, 67,34 $ US, perte de 0,56 $ US



Phelps Dodge (NY, *PD*), le deuxième plus important producteur mondial de cuivre, compte reprendre le versement du dividende trimestriel de 0,25 $ US. Depuis septembre 2001, la société avait omis ce versement afin de maintenir une encaisse suffisante pour la poursuite de ses activités et le financement de travaux d'exploration. Les dirigeants estiment que la récente hausse du cours des métaux permettra de dégager des fonds autogénérés positifs dès cette année.

↓ Fairchild, 17,21 $ US, perte de 2,51 $ US



Les perspectives de **Fairchild Semiconductor** (NY, *FCS*) ont déçu les investisseurs et les experts. En effet, les dirigeants ont réitéré leurs attentes pour le deuxième trimestre. Ils affirment que la société réalisera une croissance de 5 % du chiffre d'affaires en regard du premier trimestre de l'année. Les analystes et les investisseurs croyaient que Fairchild hausserait ses prévisions compte tenu de la vigueur de la croissance économique américaine depuis le début de 2004. ■ **D.R.**

Explication des cotes boursières

1 Flèches ↓ ·
Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.

2 52 semaines haut/bas
Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines en $.

3 Nom du titre

4 Sym. Symbole du titre.

5 Haut 6 Bas 7 Clôt.
Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.

8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.

9 Vol.
Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.

Note concernant le volume :
z Lot brisé

10 Div. %
Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : **f** Taux flottant, annualisé; **r** Dividende en arriérage; **y** Dividende payé en actions; **p** Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; **u** Payé en $ US **v** Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.

11 Bén. $
Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

12 Cours/bén.
Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras
Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.

Autres notes:
***** Le titre est en $ US.
♦ Action avec droits de vote spéciaux
x Le titre s'échange ex-dividende; **n** Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; **s** Le titre a été fractionné depuis un an; **c** Le titre a été consolidé depuis un an; **a** Le titre de la compagnie a été distribué comme *spinoff*; **°** Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 JUIN 2004
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
12,58	9,50	A&W Rev un AW		11,35	11,01	11,10	−0,27	342	p9,7		
↓ 3,49	1,25	ACD Sys	ASA	1,49	1,25	1,34	−0,02	1474		0,08	16,8
12,30	9,25	ACSMediaunAYP		10,50	10,21	10,21	−0,22	1803	p11,5	0,26	39,0
6,00	3,01	AD OptTch	AOP	4,96	4,70	4,96	+0,21	445	1,6	0,11	45,1
↓ 0,55	0,25	ADB Sys	ADY	0,30	0,25	0,29	+0,02	3798		−0,04	
1,14	0,44	♦ADF	DRX	0,55	0,45	0,50	−0,04	496		−4,49	
2,60	1,50	♦ADS	AAL	1,85	1,75	1,84	+0,06	74	2,7	0,11	16,7
n 0,44	0,23	AFCAN Mng	AFK	0,32	0,27	0,30		768		u-0,01	
3,10	1,10	AFM Hosp	AFM	1,55	1,55	1,55	+0,05	3		−0,29	
20,00	13,55	♦AGFMgmt	BAGF	18,95	18,26	18,70	−0,27	5245	2,1	0,43	43,5
4,40	2,90	AGF Master	AFP	3,39	3,10	3,39	+0,29	81	p33,6	0,48	7,1
25,69	20,00	AIC Div	ADC	24,50	23,53	24,50	+0,75	43		4,22	5,8
27,58	25,54	AIC pf		26,51	26,51	26,51	−0,05	4	5,7	0,00	
n 15,00	14,20	AIC Glbl	ASC	15,00	14,20	14,20		641		0,00	
n 10,34	10,05	AICGlblpf		10,34	10,05	10,27		964	5,1	0,00	
27,50	19,75	♦AKITA A	AKT	25,00	24,50	24,60	−0,40	49	1,6	2,27	10,8
26,00	19,92	AKITA B		25,50	24,54	25,59		nt	1,6	2,27	11,3
3,95	0,92	AMR Tech	AMR	2,00	1,86	1,90	−0,10	271		u0,01	
12,44	8,26	♦AMVESCAP	AVZ	10,00	9,10	9,10	−0,15	194	p3,0	−0,05	
12,67	10,32	APF Enrg un	AY	12,06	11,68	11,76	−0,20	11782	p18,5	0,97	12,1
n 112,00	102,50	APFEngTrdb		108,75	107,4	108,75	+1,00	109		0,00	
15,74	12,25	ARC Eng un	AET	14,98	14,46	14,56	−0,26	14016	p12,4	1,57	9,3
25,00	17,05	ARC Res	ARX	22,80	22,80	22,80	−0,01	1		0,00	
4,23	1,95	ART Advd	ARA	2,24	2,01	2,10	−0,18	648		u-0,28	
54,00	45,51	♦ATCO I	ACO	48,20	46,55	47,72	+1,22	1524	2,9	4,15	11,5
53,36	45,75	ATCO II		47,50	46,50	47,50	+0,91	23	2,9	4,15	11,4
29,95	27,00	ATCO pf3		27,70	27,43	27,46	−0,24	22	5,2	0,00	
24,00	10,76	ATI Tech	ATY	22,75	21,85	22,40	+0,10	45943		u0,55	30,1
n 17,30	13,92	*ATI Tchnlgys		16,55	16,07	16,50	+0,10	39		u0,55	30,0
15,80	10,50	ATS Auto	ATA	12,50	12,00	12,15	−0,35	19246		−0,03	
0,74	0,32	AZCAR	AZZ	0,56	0,56	0,56	+0,01	99		**0,00**	
21,00	12,11	AastraTch	AAH	18,53	17,93	18,49	+0,40	2546		1,15	16,1
52,50	27,44	AberDia	ABZ	45,25	41,56	42,00	−3,50	11696		u0,46	67,6
9,56	8,40	AberdnAP	FAP	8,88	8,66	8,72	−0,08	1425	8,3	−0,15	
11,82	9,00	AberdnG7	GSV	9,13	9,11	9,39	+0,19	1992	p15,3	0,00	
21,37	19,30	AbrdnSCDT	SCO	20,00	19,54	19,60	−0,10	652	p6,9	0,00	
10,97	8,22	AbitibCons	A	9,96	9,54	9,75	+0,15	240828	1,0	−0,24	
c 13,20	10,87	Acclaim	AE	12,89	12,52	12,52	−0,25	10902	p15,6	0,63	20,0
134,00	111,17	AcclmEngdb		133,00	129,06	129,24	−1,02	20		0,00	
↑ 11,25	5,80	AccordFn	ACD	11,25	9,70	10,85	+1,00	82	1,7	0,63	16,6
7,11	5,00	Acetex	ATX	6,35	6,00	6,00	−0,25	3032		u-0,76	
↑n 10,10	9,70	ActyAllCap	AAI	10,10	9,80	9,95	+0,12	452		0,00	
n 10,50	9,26	ActyGrwthunAIG		9,94	9,75	9,94	+0,14	247	p3,5	0,00	
2,50	0,55	AdastraMinAMZ		1,72	1,55	1,55	−0,10	11329		u-0,10	
0,65	0,16	Adeptron	ATQ	0,51	0,44	0,46	−0,02	1041		−0,08	
0,84	0,38	Adherex	AHX	0,59	0,55	0,58	+0,01	9472		−0,12	
0,84	0,06	AdrianRes	ADL	0,40	0,37	0,40	−0,02	701		−0,02	
14,83	11,25	AdvFibr un	AFT	13,65	11,69	12,50	−0,75	296	p9,6	0,38	32,9
20,08	14,92	AdvEng un	AVN	19,37	18,66	18,86	−0,31	5102	p14,6	0,92	20,5
148,89	112,00	AdvEng db		145,00	141,76	145,00	−2,20	3		0,00	
n 118,00	101,00	AdvEngAdb		113,00	111,75	111,75	−3,05	25		0,00	
n 121,25	101,50	AdvtgEnBdb		117,00	113,74	113,74	−2,26	25		0,00	
0,25	0,10	Advantex	ADX	0,18	0,10	0,15	+0,03	4748		-0,03	
↑ 7,05	3,70	AeconGrp	ARE	7,05	6,90	6,95	+0,05	8427		−0,27	
11,50	3,57	♦AEterna	AEZ	11,05	10,51	10,62	−0,38	3819		−0,59	
↓ 1,41	0,89	AfriOre	AFO	0,54	0,49	0,89	−0,06	1645		−0,09	
0,38	0,09	AftonFood	AFF	0,26	0,26	0,26		nt		-1,96	
n 10,60	9,80	AgGrwthun	AFN	10,40	10,28	10,35	+0,05	1324		0,00	
20,77	13,40	AgnicoEag	AGE	19,25	18,03	18,16	−0,88	9836	0,2	u0,05	
4,59	2,11	*AgnicEaglwt		3,25	3,25	3,25	−0,01	9		0,00	
129,95	100,50	*Agnico db		116,00	115,01	116,00	−3,00	5		0,00	
9,99	5,55	♦Agricore	AU	8,17	7,67	8,17	+0,36	2461	1,5	−0,29	
15,90	13,16	AgricoreApf		15,40	15,10	15,10		nt	6,6	0,00	
14,00	106,00	Agricoredb		125,40	124,75	125,00	−5,00	122		0,00	
21,81	14,20	Agrium	AGU	18,44	17,76	18,33	+0,43	17486	0,8	u-0,11	
30,00	3,39	Ainswrth	ANS	27,01	26,00	27,00	−0,95	256		5,33	5,1
2,09	0,56	AirCda	AC	1,20	1,02	1,19	+0,10	80957		−15,81	
0,60	0,12	♦AirCda A		0,35	0,32	0,34	−0,01	3535		−15,81	
2,86	1,51	Airboss	BOS	2,14	2,00	2,05	−0,05	166		−0,19	
0,77	0,23	AirIQ	IQ	0,39	0,33	0,35	−0,03	2868		−0,14	
4,10	1,41	AlarmForc	AF	3,75	3,54	3,60	+0,07	317		0,16	23,1
66,08	40,86	Alcan	AL	55,55	53,80	54,08	−0,07	54818	1,5	u1,28	31,3
n 49,00	37,00	*Alcan		40,60	39,90	39,96	+0,09	90	1,5	u1,28	31,2
27,10	25,30	AlcanCpf		26,50	26,16	26,40	+0,25	90	4,0		
25,60	23,00	AlcanEpf		25,30	24,60	25,00	−0,10	114	3,2	0,00	
24,21	11,66	♦AlcatlCda	AT	20,16	19,12	19,50	−0,81	106		u-1,84	
14,25	10,35	AlexisNhun	AN	11,59	11,25	11,34	−0,04	991	p9,7	1,20	9,5
0,25	0,06	♦Algo Grp	AO	0,16	0,06	0,08	+0,02	1825		−0,05	
66,25	43,00	AlgomCent	ALC	66,95	65,00	66,25		nt	1,5	3,78	17,5
11,09	1,01	AlgomaStl	AGA	9,00	8,75	8,85	−0,22	3772		0,77	11,5
11,30	8,90	AlgPwr un	APF	9,35	9,01	9,12	−0,05	5221	p10,1	0,61	15,0
↓ 34,70	26,44	Aliant	AIT	27,38	26,44	26,53	−0,09	2750	4,1	1,39	19,1
27,24	25,01	Aliant pf		26,49	25,85	26,25	+0,25	117	5,2	0,00	
31,25	14,00	♦AlCoucheA	ATD	23,97	23,21	23,97	+0,02	27		0,80	30,0
29,25	13,20	♦AlCoucheB		23,75	23,12	23,35	−0,35	6691		0,80	29,2
80,00	47,00	AlbancAcapABK		70,95	69,63	70,78	+1,25	56		0,00	
63,49	61,58	AlbancCpf		63,00	62,41	63,00	+0,50	21	4,8	0,00	
↑ 26,18	18,36	AllncAtlA	AAC	26,18	24,00	26,18	+1,89	51		-3,73	
↑ 26,29	18,23	♦AllncAtlB		26,29	23,97	26,19	+2,23	3719		-3,37	
n 14,75	13,15	AllianceSp unASI		13,30	13,25	13,30	+0,15	56	p0,7	0,00	
n 10,10	9,85	AlliancSp pf		10,05	9,85	10,05	−0,04	183	6,0	0,00	
14,00	9,60	AlldRETTun	AP	11,38	11,06	11,20	+0,05	1573	p9,9	1,42	7,9
79,00	38,55	AllstreamA	ALR	74,48	71,00	74,48	+3,48	11	p4,7	4,09	18,2
79,00	38,25	AllstreamB		74,90	71,00	74,00	+2,47	2924	p4,7	4,09	18,1
2,75	0,66	Almaden	AMM	2,18	1,94	2,17	+0,15	1739		−0,05	
n 21,00	18,52	AltaGsIncmALA		19,35	18,75	19,33	−0,02	8588	p0,8	0,00	
n 0,62	0,28	AltaRexMed	ALT	0,37	0,32	0,36	+0,04	1552		0,00	
0,13	0,04	AltrnFuel	ATF	0,05	0,04	0,05	−0,01	1640		−0,11	
1,15	0,73	Am Inc LP	AI	0,94	0,94	0,94		65	p21,3	0,00	
12,40	10,80	AmerIncmunUSA		12,20	12,03	12,12	+0,09	205	p8,5	−2,29	
n 2,20	1,30	AmerigoRs	ARG	2,00	1,72	1,77	+0,07	2189		u0,11	12,2
n 1,44	0,82	AmergReswt		1,22	1,10	1,20	+0,20	210		0,00	
14,10	11,72	AmrStr un	RSP	12,40	12,15	12,40	+0,25	21	p9,2	−1,96	
3,50	2,00	Amica	ACC	3,35	3,20	3,20	+0,05	70		0,16	20,0
100,00	94,00	Amica8.25d		119,00	90,15	98,00		nt		0,00	
10,34	5,10	Amisco	IAI	7,00	6,02	6,85	−0,15	229	5,8	0,91	7,5
1,33	0,60	♦Amisk A	AS	0,80	0,70	0,72	−0,08	297		-0,48	
3,10	2,60	Amisk pf		3,00	3,00	3,00	+0,20	30	6,5	0,00	
13,00	10,50	Amtelcm unAMT		12,00	11,95	11,95	−0,05	173	p9,8	0,86	13,9
n 1,90	0,68	*Anatolia	ANO	1,23	1,06	1,06	−0,09	671		u-0,05	
24,00	17,70	♦Andres A	ADW	22,68	21,45	22,30	+0,05	195	2,9	2,02	11,0
24,45	21,05	Andres B		25,00	23,50	23,50		nt	2,4	1,77	13,3
s 39,00	20,85	Angiotch	ANP	30,50	29,00	29,20	−0,92	5667		u-0,14	
n 29,02	18,25	*Angiotch		21,50	21,50	21,50		1		u-0,14	
8,69	2,80	AnorMED	AOM	8,00	7,40	7,60	+0,05	3027		-0,64	
14,99	11,25	Anthem	ANT	14,50	14,50	14,50		7		−0,22	
1,90	0,70	AnthyClrk	ACL	1,10	0,93	0,93	+0,13	223		−0,14	
1,40	0,74	Antrim	AEN	1,38	1,05	1,30	+0,25	5979		−0,08	
n 5,00	4,80	Anvil	AVM	5,00	4,80	5,00		151		0,00	
3,45	1,76	Apollo Gld	APG	2,01	1,81	1,90	−0,10	5558		u-0,03	
n 2,93	2,75	Aquest	AEX	2,93	2,75	2,80		1550		0,16	17,5
18,00	12,62	ArborMemAABC		18,00	17,00	18,00	+1,00	69	p0,4	2,77	6,5
↑ 19,50	12,50	♦ArborMemB		19,50	16,80	19,50	+1,25	64	p0,4	2,77	7,0
12,29	9,50	ArctcGla	AG	11,62	11,15	11,45	+0,15	376	p9,3	0,67	17,1
49,50	42,00	ArgusApf	AR	51,25	43,00	43,05		nt	5,8	0,00	
47,95	21,00	ArgusBpf		45,00	45,00	45,00	−0,01	1	6,0	0,00	
49,50	41,00	ArgusDpf		49,50	43,00	44,00		nt	5,9	0,00	
6,75	2,25	Asbestos	AB	5,95	4,76	5,95	+0,45	16		−2,75	
3,10	1,07	AshtonMng	ACA	1,47	1,34	1,35	−0,10	1903		−0,11	
0,29	0,05	AsiaPcRs	APQ	0,14	0,11	0,13	+0,02	31759		−0,01	
0,48	0,15	AspenRes	ASR	0,37	0,33	0,34	−0,01	1803		u-0,23	
12,29	9,65	AssocBrndsABF		10,60	10,20	10,30	−0,29	1215	p10,4	0,68	15,1
30,20	22,36	♦Astral A	ACM	29,30	28,00	28,74	+0,04	3156	0,5	1,41	20,4
29,99	23,00	♦Astral B		29,00	28,23	28,60	−0,14	353	0,5	1,41	20,3
0,64	0,22	AtlntsSys	AIQ	0,49	0,41	0,45	+0,03	387		−0,07	
13,42	4,90	AtlasCld	FZR	5,35	5,00	5,06	−0,15	5511	p4,7	−0,75	
156,00	96,25	Atlas db		112,51	110,28	112,50	+2,34	84		0,00	
n 4,50	2,65	AtlasEnrg	AED	2,89	2,70	2,83	−0,02	1986		0,04	70,8
0,62	0,21	Atna Res	ATN	0,43	0,33	0,33	−0,01	5077		−0,07	
8,30	3,00	Aur Res	AUR	6,64	6,25	6,32	−0,07	11140		u0,40	11,7
0,26	0,10	AuradoEn	AEO	0,21	0,19	0,19	−0,01	19506		−0,04	
2,43	1,22	AurizonMn	ARZ	1,60	1,45	1,48	−0,04	4513		0,00	
4,60	2,25	Automodlr	AM	3,25	3,15	3,25		nt	p4,3	0,21	15,5
0,79	0,37	Avcorp	AVP	0,58	0,55	0,55	−0,03	2828		−0,05	
27,88	16,35	Axcan	AXP	27,00	26,00	26,80	+0,76	2709		u0,76	26,1
0,79	0,42	Axia	AXX	0,58	0,54	0,58	+0,04	1658		−0,23	
n 1,27	1,20	AzureDyn	AZD	1,27	1,20	1,21		2801		−0,08	
↓ 13,25	7,82	BSpltIIcs	BXN	8,15	7,82	8,00	−0,10	260		0,00	
19,00	18,30	BSpltIIpf		18,60	18,53	18,60	+0,05	81	5,9	0,00	
7,65	4,66	BCE Emerg	IFM	5,26	4,76	5,23	+0,28	37282		−0,62	
n 5,22	4,74	BCEEmrgssr		5,22	4,74	5,20	+0,32	170041		0,00	
32,37	26,39	BCE	BCE	27,47	26,89	26,97	−0,21	49024	4,6	1,95	13,8
27,70	25,80	BCEpfAA		26,40	26,01	26,10	−0,10	272	5,2	0,00	
27,99	25,75	BCEpfAC		26,50	26,02	26,20	+0,20	304	5,3	0,00	
27,14	26,00	BCEpfR		26,30	26,06	26,20	−0,05	51	5,9	0,00	
25,94	24,75	BCEpfS		25,09	24,87	24,90	−0,40	244	2,4	0,00	
26,00	24,87	BCEpfY		25,50	25,00	25,50	−0,30	17	2,4	0,00	
27,75	25,81	BCEpfZ		26,60	26,20	26,50		41	5,0	0,00	
n 17,50	11,40	BCXSpltcap	BCX	12,49	12,00	12,49	+0,89	103	p2,3	0,00	
n 16,50	15,76	BCXSpltApf		15,90	15,90	15,90		141	4,4	0,00	
19,43	12,57	BFI Cda un	BFC	18,75	18,30	18,50	+0,20	2781	p6,8	0,54	34,3
s 13,45	8,15	♦BMTC A	GBT	11,00	10,60	10,90	+0,01	2018	0,9	0,94	11,7
54,00	18,75	BNN Invts	BNB	49,99	48,88	49,99	+1,49	2		−1,67	
28,75	25,20	BNNSpltpfdBNA		26,59	25,95	26,11	−0,12	152	6,0	0,00	
n 25,74	24,23	BNNSpltBpf		25,00	24,80	24,90	+0,10	223	5,0	0,00	
116,30	106,45	BNS BaTS	SBA	110,75	110,50	110,75	−0,70	10		0,00	
25,25	16,80	BNS Split	BSN	22,47	21,81	22,46	+0,86	77	p0,2	0,00	
24,50	23,35	BNSSpltApf		24,00	23,50	24,00		nt	5,3	0,00	
↑ 51,00	38,00	*BP ads	BP	51,00	51,00	51,00	+11,00	1	3,2	u3,54	14,4
8,65	7,15	BPI Glb un	BOI	7,70	7,57	7,68	+0,03	320	p2,5	1,19	6,5
53,00	25,60	BPO Pptys	BPP	38,30	37,80	37,85	+0,45	93	1,6	2,84	13,3
23,00	16,00	BPO Gpf		22,80	22,55	22,70	−0,10	48	3,4	0,00	
22,00	15,90	BPO Jpf		22,00	21,95	21,85		nt	3,4	0,00	
↑ 23,25	16,70	BPO Mpf		23,25	22,80	22,95	−0,05	67	3,2	0,00	
9,65	6,50	B2B Tr	BBT	9,50	9,05	9,08	−0,02	23	p3,0	0,58	16,3
↑ 35,95	17,70	BW Techs	BWT	35,95	35,70	35,84	+0,04	1357		1,05	34,1
n 10,50	8,00	Badger IncmBAD		9,90	8,51	8,95	−0,20	970	p1,5	0,00	
5,01	1,45	BakBone	BKB	2,11	1,86	2,04	−0,01	7571		u-0,17	
20,50	12,03	BallrdPwr	BLD	14,00	12,63	12,74	−0,06	13532		u-1,19	
0,59	0,27	Band-Ore	BAN	0,30	0,27	0,30	+0,01	234		−0,01	
59,65	40,11	BkMtl	BMO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 JUIN 2004

Statistiques de la semaine terminée le 4 juin 2004

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Les plus fortes hausses						
Guyana Gldfld	10 093	↑1,07	0,61	1,05	+0,40	+61,5
Cdn Bank Note	7 603	↑3,50	3,46	3,47	+1,18	+51,5
Antrim Energy	5 979	1,38	1,05	1,30	+0,25	+23,8
YM BioSciences	19 173	↑3,94	2,95	3,70	+0,70	+23,3
Spectrum Sgnl	14 721	4,60	3,00	3,50	+0,55	+18,6
Rand Technlgy	829	1,65	1,35	1,60	+0,25	+18,5
Forbes Medi	6 305	3,56	2,72	3,25	+0,47	+16,9
Brick Brewing	1 163	1,42	1,15	1,42	+0,20	+16,4
NBS Tech	418	1,90	1,69	1,73	+0,23	+15,3
Reitman's A	1 591	↑15,85	13,72	15,75	+2,00	+14,5
Les plus fortes baisses						
Metallica Res	17 242	1,70	1,12	1,18	−0,46	−28,0
Invesprint	45	0,80	0,80	0,80	−0,30	−27,3
Pan-Ocean pf A	11	2,40	2,40	2,40	−0,85	−26,2
General Mnrls	397	1,48	↓1,06	1,06	−0,29	−21,5
FCE Cda	163	23,00	17,26	17,26	−4,24	−19,7
Hip Interactv	32 327	1,87	↓1,45	1,57	−0,33	−17,4
Fortune Mnrls	221	3,05	2,57	2,65	−0,45	−14,5
Nexia Biotech	818	1,91	1,57	1,65	−0,26	−13,6
Peace Arch	858	↑2,65	1,95	1,95	−0,30	−13,3
Stella-Jones	9	3,81	3,81	3,81	−0,58	−13,2
Les plus actifs						
Nortel Networks	798 088	5,57	5,00	5,24	+0,08	+1,6
Bombardier B	594 891	4,79	4,38	4,55	−0,02	−0,4
Wheaton River	462 376	4,07	3,75	4,04	+0,08	+2,0
Abitibi-Cons	240 828	9,96	9,54	9,75	+0,15	+1,6
IAMGOLD	211 679	7,94	7,35	7,70	+0,03	+0,4
BCE Emergis sr	170 041	5,22	4,74	5,20	+0,32	+6,6
Bank of NS	131 006	34,75	33,73	34,69	+0,89	+2,6
Bema Gold	86 242	4,03	3,53	3,79	+0,03	+0,8
Royal Bank	83 923	59,59	58,42	59,30	+0,40	+0,7
Air Canada	80 957	1,20	1,02	1,19	+0,10	+9,2

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
n	10,00	7,50	Brclys I&G unBDS		8,95	8,52	8,52	−0,15	155	p0,7	0,00	
n	10,45	9,95	BrclysI+Gpf		10,25	10,10	10,20	−0,04	434	5,9	0,00	
	31,82	23,31	Barrick	ABX	28,71	27,15	27,39	−0,77	76052	1,1	u0,23	88,1
n	23,92	18,10	*Barrick Gld		20,79	20,25	20,25	−0,48	60	1,1	u0,23	88,0
	16,70	12,50	Brrck exch	HCX	14,60	14,50	14,50	−0,10	3	p1,1	u0,37	29,0
	0,87	0,45	Basis100	BAS	0,65	0,57	0,60	−0,01	1583		u-0,18	
	87,00	65,00	Basis100db		83,50	82,00	83,00	+0,99	8		0,00	
n	12,60	9,19	Baytex un	BTE	11,87	11,47	11,63	−0,17	14905	p11,6	0,02	
n	5,70	3,50	BearCrkEn	BCK	5,60	5,25	5,45		448		0,11	49,1
	13,00	7,90	♦Becker B	BEK	12,80	12,00	12,00		nt	p5,0	2,02	5,9
	26,50	25,06	Bell15pf	BC	25,50	25,40	25,50	+0,15	13	5,4	0,00	
	27,20	25,45	Bell17pf		26,20	25,56	25,60	−0,60	159	5,1	0,00	
	28,00	25,75	Bell19pf		26,20	25,75	25,75	−0,25	66	5,4	0,00	
	4,67	2,55	BellCdaInt	BI	4,33	4,21	4,25	−0,03	1260		−0,68	
	27,00	25,65	BllNrdqApf	BNG	26,52	26,52	26,52		10	5,4	0,00	
	15,50	11,01	BellNrdq unBNQ		13,00	12,60	12,70	−0,10	1388	p7,7	0,96	13,2
	4,50	2,60	Belzberg	BLZ	3,75	3,74	3,75	+0,05	46		−0,40	
	5,60	1,39	BemaGld	BGO	4,03	3,53	3,79	+0,03	86242		u-0,16	
	3,90	0,45	BemaGldwt		2,43	2,15	2,15	−0,05	297		0,00	
	28,45	13,27	BennttEnv	BEV	18,25	17,55	18,16	+0,13	2156		0,95	19,1
	2,50	0,75	BenvestA	BCI	2,00	1,80	1,70		nt		−0,04	
	1,25	0,50	Bestar	BES	0,80	0,77	0,84		nt		−0,10	
n	29,95	21,95	Big8capsh	BIG	27,00	26,35	26,95	+0,45	173		0,00	
↓n	26,25	25,20	Big8Apf		25,31	25,20	25,30	+0,05	240	4,4	0,00	
	15,00	7,51	BigRockun	BR	13,95	13,51	13,95	+0,30	509	p5,7	1,07	13,0
	3,75	2,90	BioMS	MS	3,50	3,35	3,39	−0,01	286		−0,23	
	6,60	1,60	Biomira	BRA	2,23	2,08	2,12	+0,02	3067		−0,29	
	2,80	1,52	Bioniche	BNC	1,68	1,55	1,59	−0,06	408		−0,20	
	3,75	0,57	Bioscrypt	BYT	2,55	2,30	2,40	−0,08	7050		u-0,07	
	67,95	20,40	Biovail	BVF	24,20	23,56	24,00	+0,16	22141		u-0,48	
	1,46	0,36	BirimGld	BGI	0,67	0,50	0,52	−0,13	2586		0,03	17,3
	8,15	2,31	BlckRckVn	BVI	7,48	6,75	7,12	−0,12	5890		0,04	
↑n	1,44	1,11	BlizzrdEng	BZZ	1,44	1,27	1,39	+0,12	4723		0,00	
	9,90	6,75	BluMont un	BSP	8,88	8,66	8,72	+0,07	447		**0,53**	16,5
n	16,10	15,31	BrdwlkREIT	BEI	16,10	15,60	15,60	−0,34	2696	p0,7	0,00	
	0,85	0,17	Bocenor	GBO	0,40	0,27	0,38	+0,02	418		−0,01	
	8,00	2,70	BolidenAB	BLS	4,55	4,55	4,55		15		1,21	3,8
n	2,85	0,93	BolivarGld	BGC	1,41	1,15	1,26	−0,10	4438		−0,01	
n	1,95	0,40	Bolivarwt		0,85	0,85	0,85	−0,05	99			
n	1,60	0,39	BolivrGldwtA		0,50	0,50	0,50	−0,05	15			
	7,11	4,32	♦Bombrdr ABBD		4,80	4,40	4,61	−0,02	5545		2,0	**u-0,23**
	7,13	4,00	♦Bombrdr B		4,79	4,38	4,55	−0,02	594891		2,0	**u-0,23**
	24,99	19,40	Bmbrdr2pf		22,98	21,02	21,06	−1,21	223	4,5		
	26,25	21,50	Bmbrdr4pf		23,09	22,26	23,02	+0,07	691	6,8	0,00	
	25,00	18,30	Bmbrdr3pf		21,00	19,65	20,75	−0,40	848	6,6	0,00	
n	22,65	15,60	BonavstEngBNP		22,30	21,75	21,96	+0,07	8654	p13,7	2,36	9,3
n	108,75	103,50	BnvstEngdb		107,50	106,00	106,00	−0,80	53		0,00	
	21,00	11,00	Bonterra unBNE		20,86	19,65	20,50	+0,55	548	**p7,5**	1,04	19,7
	2,90	1,25	BomrgTrkABMG		2,10	2,00	2,10	+0,04	526		0,10	21,4
	5,20	3,30	Boralex A	BLX	4,85	4,65	4,85	+0,05	3846		−0,13	
	11,98	9,26	BoralxPwr	BPT	9,97	9,60	9,87	+0,22	3457	p9,0	0,58	17,0
n	13,15	10,00	BorealsRtl	BRE	10,87	10,75	10,84	−0,01	1130	p8,3	1,06	10,2
	12,99	9,10	BstnPzza unBPF		12,40	12,05	12,30	+0,20	566	p8,5	1,07	11,5
	1,90	1,20	BowVlyEn	BVX	1,55	1,41	1,50	+0,03	2194		−0,01	
	62,26	50,00	♦BowtrCdaBWX		57,03	56,57	55,81		nt		1,9	u-2,91
	10,75	7,51	BoydIncmunBYD		9,20	8,98	9,20	+0,15	453	p12,4	0,79	11,7
n	110,26	105,01	BoydGrpdb		160,00	102,00	110,26		nt		0,00	
	16,00	12,60	♦BrmptnBrABBL		14,60	14,26	14,26	−0,24	37		1,82	7,8
	49,50	41,00	BrascdBpf	BCA	44,00	43,00	43,00	+0,50	2	7,4	0,00	
s	36,74	21,37	Brascan A	BNN	36,20	34,10	35,32	−0,74	25824	**1,6**	u1,67	15,7
	27,00	22,00	Brascn1pf			22,00	26,00		nt	**2,4**	0,00	
	24,00	19,05	Brascn2pf		23,45	23,11	23,30	+0,04	249	**2,9**	0,00	
	25,00	19,40	Brascn4pf		23,50	23,12	23,40		168	**2,9**	0,00	
	26,15	24,80	Brascn8pf		26,00	25,00	26,00	+0,50	45	2,6	0,00	

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
	27,93	25,00	Brascn9pf		25,98	25,65	25,85	+0,54	64	5,4	0,00	
	28,50	25,87	Brascn10pf		27,25	26,75	26,75	−0,25	230	5,4	0,00	
	28,35	25,30	Brascn11pf		26,25	25,90	26,00	−0,20	125	5,3	0,00	
	27,99	23,90	Brascn12pf		26,89	25,61	25,76	−0,54	218	5,2	0,00	
	28,44	25,80	Brascn pf		26,84	26,40	26,50	−0,28	91	7,9	0,00	
	28,79	25,64	BrascnTpf		26,75	26,30	26,30	−0,40	219	7,9	0,00	
	24,00	18,35	BrascnFnApfBNF		23,50	23,30	23,49	−0,01	61	**2,9**	0,00	
	3/8	3/8	BrascnFnBpf		120,00	91,00	3/8		nt		0,00	
	24,00	17,00	BrascnFnCpf		23,10	23,00	23,00	−0,10	41	**2,9**	0,00	
n	11,24	9,55	BrscnSndVstBST		11,00	10,61	10,74	−0,21	444	p4,0	0,00	
	0,90	0,25	BrazlnDmndBDY		0,52	0,50	0,50		255		−0,06	
	0,86	0,16	Breakwtr BWR		0,51	0,45	0,48	−0,03	35200		0,05	9,5
n	0,51	0,19	Breakwtrwt		0,29	0,27	0,27	−0,02	2095		0,00	
	1,50	0,60	BrickBrew BRB		1,42	1,15	1,42	+0,20	1163		0,01	
	1,25	0,50	Brdgs.com BIT		0,97	0,86	0,95	+0,10	834		−0,21	
n	10,99	9,40	BrmptnEqlunEWU		10,24	10,03	10,15	+0,06	2416	p9,0	0,00	
n	14,85	12,00	BrmptnEqA	BE	12,70	12,15	12,70	+0,45	348	9,4	0,00	
↑n	10,47	9,98	BrmptnEqApf		10,47	10,24	10,30	+0,01	363	5,1	0,00	
	12,44	9,60	BrmptnMVPMVP		11,90	11,62	11,78	+0,13	325	p8,1	3,89	3,0
	12,23	9,90	BrmptnStunBSR		10,94	10,31	10,50	−0,53	450	p7,1	2,89	3,6
	11,80	9,85	Brmptn un	VIP	11,10	10,63	10,81	+0,11	515	p0,9	3,68	2,9
	42,05	28,70	Brookfld	BPO	40,91	39,64	40,09	−0,26	1434	2,0	u1,65	18,0
	27,97	24,75	BrkfldpfF		26,00	25,35	25,75	+0,20	122	5,8	0,00	
n	26,50	24,50	BrkfldpfH		24,95	24,80	24,85	−0,05	187	5,8	0,00	
n	26,60	24,70	BrkfldpfI		25,30	25,00	25,01	−0,19	339	5,2	0,00	
n	24,40	22,25	BrkfldpfJ		23,40	23,02	23,36	+0,23	429	5,4	0,00	
n	26,50	24,45	*BrkfldpfG		25,60	25,10	25,25	−0,14	138	5,2	0,00	
	19,84	8,50	BrooksAutoBPC		14,33	12,10	14,00		nt		u-5,05	
	7,30	5,48	BuhlerInds	BUI	6,63	6,55	6,63	+0,13	38	p2,0	0,51	13,0
n	1,57	0,97	Bulldog A	BDE	1,18	1,00	1,12	+0,08	10800		0,06	18,7
n	6,75	5,00	Bulldog B		6,60	6,40	6,60		40		0,00	
s	47,53	30,81	BurlResIn	B	47,25	45,41	45,54	−0,07	40	0,9	u3,23	10,5
	1,45	0,79	BurmisEng	BME	1,15	1,05	1,10	+0,05	366		0,03	42,8
	0,47	0,17	Burntsand	BRT	0,29	0,25	0,26	−0,01	3375		−0,08	
	11,85	9,90	BusDvS&P4BDB		11,50	11,40	11,40	+0,05	124		0,00	
	10,70	10,04	BusDevCTE		10,75	10,66	10,65		nt		0,00	
	10,40	9,65	BusDvEur2		10,20	10,20	10,20	+0,10	15		0,00	
	9,00	8,20	BusDvBk1nt		8,90	8,50	8,65		nt		0,00	
	10,35	9,30	BusDvGEI5		10,20	10,15	10,20	+0,09	65		0,00	
	8,70	7,90	BusDvIEInt		8,96	8,53	8,52		nt		0,00	
	12,20	10,15	BusDvNas10		11,70	11,60	11,60		nt		0,00	
	11,20	9,65	BusDevDJ2		10,80	10,80	10,80	+0,15	50		0,00	
	8,95	7,85	BusDvGEI		8,75	8,74	8,75	+0,13	44		0,00	
	8,30	7,15	*BusDev nt		7,98	7,66	7,98		28		0,00	
	10,90	9,00	BusDevBlu1		10,70	10,65	10,65		131		0,00	
	10,85	9,91	BusDvS&P3		10,70	10,60	10,60	−0,05	154		0,00	
	10,99	10,00	BusDvNas3		10,90	10,85	10,86	+0,01	77		0,00	
	11,80	10,01	BusDvNas4		10,75	10,70	10,70	+0,05	106		0,00	
n	11,80	9,70	BusTrEqun	BWI	10,92	10,12	10,92	+0,62	409	p5,5	0,00	
C/D												
	6,79	4,95	CAE	CAE	5,64	5,46	5,51	−0,10	28881	2,2	0,29	19,0
	20,71	17,25	CCL A	CCL	20,00	19,99	20,00	+0,25	497	1,8	1,62	12,3
	21,10	16,70	♦CCL B		20,07	19,67	19,67	−0,41	3389	2,0	1,67	11,8
	0,85	0,20	CCR Techs	CRL	0,50	0,42	0,48	−0,02	1147		0,05	8,9
	32,47	20,15	CCS Incm unCCR		30,75	29,80	30,15	−0,35	804	p6,4	1,72	17,5
	5,24	2,61	CE Frnklin	CFT	4,68	4,68	4,68	+0,10	30		0,11	42,5
	12,00	8,90	CFM	CFM	11,18	10,75	10,75	−0,50	2812		u0,44	18,2
	9,29	7,11	♦CGI A	GIB	8,41	8,08	8,36	+0,14	31514		0,48	17,4
	41,24	24,00	♦CHC A	FLY	40,75	37,72	40,25	+2,55	1203	1,2	2,92	13,8
	41,00	24,81	♦CHC B		41,50	40,50	38,50		nt	1,3	2,92	13,2
s	34,00	25,00	CHUM	CHM	32,57	32,50	32,57	−0,93	2	0,1	1,03	31,8
s	33,50	22,25	♦CHUM B		29,90	28,52	29,47	−0,11	60	0,1	1,03	28,8
	16,64	11,30	CI Fund	CIX	16,60	16,25	16,35	−0,08	54168	3,1	0,61	26,8
	3,15	1,80	CIMstr LP	CIP	2,29	2,25	2,29	+0,05	40	p30,6	0,67	3,4
	1,53	0,90	♦CMLGlobal	CNF	1,15	1,01	1,01		nt		−0,57	
n	13,00	9,70	CMLHlthcrunCLC		11,20	10,67	10,99	+0,04	22217	p2,3	1,89	5,8
	3,60	1,10	COM DEV	CDV	3,40	2,94	3,10	+0,13	14410		−0,37	
	111,95	66,00	COM DEVdb		106,00	106,00	106,00	+4,00	e50		0,00	
	12,53	9,91	COMPASun	CMZ	11,40	10,85	10,95	−0,05	598	p9,1	3,99	2,7
n	2,75	1,50	CI Energy	CTT	1,95	1,81	1,83	−0,14	2006		0,00	
	80,43	66,43	CP HOLDRSHCH		76,81	74,15	75,39	+0,56	55	**p1,9**	0,00	
	30,64	21,25	CP Ships	TEU	24,99	23,60	24,41	−0,24	11502	0,9	u1,24	14,6
	7,24	5,10	CPI Plstcs	CPI	5,90	5,50	5,85		272		0,34	17,2
	3,68	1,35	CSI Wrlss	CSY	2,96	2,63	2,85	+0,15	11494		0,00	
	0,17	0,02	♦CbleSatis	CSQ	0,03	0,02	0,02	+0,01	3659		0,00	
	0,20	0,06	CalderaRs	CDR	0,09	0,08	0,08		2388		−0,04	
	2,00	1,36	♦Caldwell	ACWL	1,80	1,69	1,70	−0,10	1103		0,07	23,3
	0,48	0,22	Caledonia	CAL	0,26	0,23	0,24	−0,01	3020		−0,07	
n	26,95	19,00	Calfrac	CFW	25,94	24,30	25,80	+0,24	652		−0,53	
	15,65	7,05	CalianTech	CTY	13,64	13,00	13,25	+0,05	700	1,8	0,91	14,6
	6,10	3,06	Call-Net	FON	4,50	4,10	4,42	−0,01	209		−2,44	
	6,25	2,50	CallNet B		4,60	4,10	4,45		6897		−2,44	
	17,09	9,55	CallowyRE	CWT	14,78	14,53	14,69	−0,06	3606	p7,9	1,22	12,1
n	98,50	92,50	CllwyREITdb		97,00	95,50	96,50	+0,50	152		0,00	
n	12,80	10,50	CalpnNatun	CXT	12,00	11,61	11,73	−0,06	1479	p9,6	0,00	
↓	12,58	9,80	CalpinPwr	CF	10,19	9,80	9,92	−0,27	5322	p9,8	0,96	10,3
	4,95	1,69	Cambior	CBJ	3,86	3,38	3,50	−0,30	53163		u0,04	64,8
n	2,44	0,40	CambiorwtC		1,63	1,50	1,50	−0,25	55		0,00	
	2,40	1,15	Camco	COC	1,90	1,55	1,55	−0,05	98		−2,76	
	78,00	41,66	Cameco	CCO	72,39	69,20	72,00	+0,60	16717	0,8	3,68	19,6
n	137,00	101,00	Cameco5db		133,00	130,00	132,50	+0,50	517		0,00	
	1,11	0,35	CampbllRs	CCH	0,65	0,60	0,62	−0,02	1172		−0,04	
	28,25	24,00	CdaBread	CBY	27,40	25,82	26,65	+0,25	144	0,9	1,77	15,1
	28,99	25,40	CdaLifeBpf	CL	26,73	26,20	26,42	−0,03	182	5,9	0,00	
	8,33	4,70	CdaSthn	CSW	5,99	5,72	5,88	+0,35	26		1,18	5,0
	9,20	8,48	CdaTr un	CNN	8,75	8,65	8,67	+0,05	140	p6,1	0,47	18,5
	4,15	2,80	CanadexRs	CDX	3,70	3,55	3,70	+0,15	65		0,44	8,4
	16,30	11,51	CdnApt	CAR	13,30	12,40	12,95	−0,44	7772	p8,7	0,78	16,0
↑	3,50	1,65	CdnBkNote	CBK	3,50	3,46	3,47	+1,18	7603		0,10	34,7
	47,00	33,45	CdnFinNT	CFC	43,56	43,16	43,46	+0,12	33	p1,1	0,00	
	16,00	15,11	CdnFinNTpf		15,25	15,25	15,25		10	5,8	0,00	
	14,88	9,11	CdnGenInv	CGI	13,04	12,25	12,89	+0,15	444	p4,7	8,35	1,5
	8,60	3,50	CdnGenInvwt		7,25	6,66	6,65		nt		0,00	
	30,00	25,90	CdnGenInvApf		26,60	26,35	26,35	−0,65	13	5,1	0,00	
n	27,71	24,35	CdnGenInvBpf		25,45	25,16	25,35	+0,06	133	4,6	0,00	
c	1,28	0,35	CdnGldHntr	CGH	0,75	0,64	0,70	+0,01	1074		−0,07	
	11,09	8,51	CdnHtl un	HOT	9,60	9,25	9,60	+0,15	680	p9,4	0,20	48,0
	112,00	100,00	CdnHtl db		104,55	102,50	102,75	−1,80	11		0,00	
	2,94	1,75	CdnHydro	KHD	2,70	2,60	2,63	−0,07	453		0,04	65,8
	71,83	51,50	CIBC	CM	66,07	64,56	65,05	+0,15	49255	3,7	6,23	10,4
	28,25	26,38	CIBC23pf		27,09	26,90	27,05	+0,15	225	4,9	0,00	
	28,15	25,11	CIBC24pf		26,28	25,90	25,90	−0,19	870	5,8	0,00	
	28,24	25,06	CIBC25pf		26,35	25,90	26,05	−0,09	564	5,8	0,00	
	27,80	24,75	CIBC26pf		25,80	25,52	25,65	−0,05	372	5,6	0,00	
n	27,15	24,70	CIBC27pf		25,75	25,32	25,40	−0,25	600	5,5	0,00	
	27,50	25,00	CIBC15pf		26,50	26,16	26,25	+0,09	55	5,4		
	27,46	25,50	CIBC17pf		26,00	25,88	25,88	+0,06	33	5,3	0,00	
	27,88	24,07	CIBC18pf		25,49	25,01	25,25	+0,25	517	5,4	0,00	
	28,20	26,01	CIBC19pf		26,76	26,59	26,72	+0,13	511	4,6	0,00	
	29,00	26,30	CIBC21pf		27,30	26,90	27,30	+0,06	5113	5,5	0,00	
	29,00	26,60	*CIBC22pf		27,50	26,70	27,50	+0,15	69	5,7	0,00	
	27,55	25,01	*CIBC16pf		25,90	25,51	25,90	+0,20	263	5,5	0,00	
	27,89	25,51	*CIBC20pf		26,95	26,15	26,65	+0,01	262	4,9	0,00	
	9,99	8,02	CIBC Nik		8,99	8,65	8,71		nt		0,00	
	8,75	7,61	CIBC Blue		8,50	8,30	8,30		nt		0,00	
↑s	55,95	42,63	CN Rail	CNR	55,95	53,19	55,75	+2,05	37998	1,4	2,56	21,8
s	40,85	25,62	CdnNatRes	CNQ	37,85	35,26	35,63	+0,13	57137	1,1	4,61	7,7
n	30,25	24,14	*CdnNatRes		27,25	26,00	26,35	+0,20	24	1,1	4,61	7,7
	53,64	34,40	CdnOilSnd	COS	42,74	40,35	41,70	−0,80	11789	p4,8	3,78	11,0
	38,65	29,36	CdnPacRail	CP	31,60	30,11	31,30	+0,80	33906	p1,6	2,01	15,6
	17,68	13,25	Cdn REIT	REF	14,95	14,16	14,22	−0,62	2302	p8,6	1,06	13,4
	10,94	8,72	CdnRsInm	RTU	10,00	9,71	9,71	−0,07	223	p10,4	3,21	3,0
	4,88	1,24	CdnSupEn	SNG	1,79	1,65	1,78	+0,13	4855		0,00	
	61,00	37,50	CdnTire	CTR	59,50	57,30	59,50	+2,50	19	0,8	3,10	19,2
	47,57	31,68	♦CdnTire A		46,42	44,75	46,21	+0,71	11656	1,1	3,10	14,9
	64,00	52,81	♦CdnUtil A	CU	54,75	53,25	53,99	+0,64	962	3,9	3,91	13,8
	63,32	53,00	CdnUtil B		54,50	54,26	54,35	+1,03	107	3,9	3,91	13,9
	27,90	24,70	CdnUtilWpf		25,96	25,13	25,13	−0,41	181	5,8	0,00	
	28,27	24,90	CdnUtilXpf		26,00	25,55	25,91	+0,11	133	5,8	0,00	
	27,00	25,50	CdnUtilSpf		25,86	25,86	25,86	+0,05	5	6,4	0,00	
	26,90	24,61	CdnUtilQpf		25,25	24,85	25,00	−0,25	55	5,9	0,00	
	25,75	24,35	CdnUtilRpf		25,00	24,50	24,50	−0,32	29	5,4	0,00	
	43,98	31,25	CdnWstBk	CWB	41,00	40,30	40,88	+0,21	1172	1,5	**3,04**	13,4
	142,00	105,50	CdnW5.5db		134,00	131,00	133,00	+1,00	34		0,00	
	4,40	2,35	CdnWrldFd	CWF	3,70	3,70	3,70	+0,05	2		2,03	1,8
	2,04	0,09	Cdn Zinc	CZN	0,80	0,71	0,76	−0,03	6753		0,00	
	5,35	3,28	♦CanManA	CAM	4,69	4,32	4,69	+0,01	289		−1,16	
	109,74	93,00	CanMandb		103,51	103,00	103,50	+0,50	12		0,00	
	1,34	0,47	CanarcRes	CCM	1,00	0,88	1,00	+0,06	9226		u0,00	
	28,00	25,75	CanCap54	CAC	26,75	26,26	26,26		32	5,1	0,00	
	0,85	0,20	CancorMns	KCR	0,35	0,30

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 JUIN 2004

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www. LES AFFAIRES.com

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $/bén.
25,00	21,26	DomtarBpf		24,95	24,75	24,85		12	2,8	0,00	
↑n 42,26	36,90	Donnelley RRD		42,26	39,25	42,05	+1,10	81	p0,8	u1,55	20,1
47,00	33,97	♦Dorel A	DII	44,12	43,95	44,00	+0,98	12		u2,35	13,9
47,50	33,29	♦Dorel B		44,25	43,51	43,94	+0,59	4460		u2,35	13,8
22,00	16,00	DoverInds DVI		21,00	19,90	21,00	+1,50	6	2,9	0,86	24,4
2,54	0,65	DragnPhrmDDD		1,08	0,96	0,98		nt		u-0,07	
1,70	1,05	DrllrsTch DLR		1,20	1,11	1,20	+0,04	350		−0,05	
30,33	22,66	DukeEngCda DX		27,44	26,47	26,50	−0,80	634	5,6	u-1,65	
28,50	14,81	♦DundeBncADBC		26,00	25,20	26,00	+0,03	906		5,47	4,8
s 7,36	3,74	DundePrc DPM		6,25	6,10	6,20		1939		1,51	4,1
n 25,98	20,20	DundeeREIT D		23,49	23,00	23,05	−0,35	1934	p8,7	1,28	18,0
9,35	5,25	DundeWlth DW		8,99	8,75	8,98	+0,13	3998	0,7	0,42	21,4
↑n 13,01	10,60	Duvernay DDV		13,01	12,24	12,75	+0,65	7389		0,25	51,0
6,49	3,94	DynmcO&GDOL		4,24	4,01	4,21	+0,12	822		0,23	18,3
2,08	0,62	Dynatec DY		1,48	1,30	1,33	−0,12	43711		0,01	
3,20	1,21	Dynetek DNK		2,65	2,17	2,45	+0,10	621		−0,20	
E/F											
360,00	252,00	E/L Finl	ELF	350,00	350,00	350,00		13	0,1	14,03	24,9
20,18	11,00	EGI Cda	EGI	15,24	15,04	15,23	−0,32	20		u0,75	15,0
1,00	0,10	ELI Eco	ELI	0,14	0,11	0,11	−0,01	219		−0,04	
7,50	3,75	EMU Data	EMU	6,24	5,70	6,15	+0,20	199	p2,6	0,40	15,4
27,50	25,25	EPCOR Pfd	EPE	26,30	26,00	26,20		287	5,2	0,00	
n 1,85	1,41	E3 Energy	ETE	1,72	1,50	1,58	+0,08	1152		0,19	8,4
9,30	3,42	♦EXFO	EXF	6,50	6,15	6,22	−0,07	1565		u-0,85	
1,25	0,30	Eastmain	ER	0,65	0,60	0,60	−0,04	962		−0,05	
13,50	6,00	easyhome	EH	11,95	11,50	11,55	+0,05	97	1,4	0,94	12,3
52,65	41,00	EconmcInv	EVT	52,05	52,00	52,00		17	p1,2	0,90	57,8
50,00	50,00	EconInv A		3/8	50,00	50,00		nt	5,0	0,00	
2,70	0,57	EcopiaBio	EIA	2,00	1,62	1,71	−0,22	3582		−0,14	
1,40	0,42	Eiger	AXA	0,55	0,46	0,52	+0,04	1572		-0,20	
5,02	2,11	Eldorado	ELD	3,50	3,22	3,44		40275		u-0,21	
1,50	0,40	Elcfrhm X	ELL	0,50	0,50	0,50		10		0,64	0,8
1,45	0,89	♦Elctrhm Y		0,50	0,50	0,50	+0,01	40		0,72	0,7
2,45	0,27	Elctrvaya	EFL	1,12	1,00	1,02	−0,03	1776		u-0,12	
↓ 19,80	16,76	Emera	EMA	17,17	16,76	16,85	−0,52	5799	5,2	1,12	15,0
29,50	23,90	♦Empire A	EMP	25,50	24,11	24,98	−0,37	1830	1,6	2,55	9,8
25,25	22,50	Empire2pf		24,75	24,55	24,75	+0,50	10	3,2	0,00	
n 13,60	10,55	EnbrdgInun	ENF	11,15	10,75	10,80	−0,15	2181	p2,1	0,53	20,3
55,00	46,45	Enbridge	ENB	50,68	48,30	49,33	−0,27	8460	3,7	4,07	12,1
26,74	24,39	EnbrgApf		25,81	25,21	25,21	−0,03	663	5,5	0,00	
26,90	24,82	Enbrg26pf		25,35	25,15	25,29	+0,04	148	7,5	0,00	
27,09	25,00	Enbrg8pf		25,64	25,25	25,62	+0,22	152	7,8	0,00	
28,49	25,61	Enbrg28pf		26,85	26,07	26,40	−0,40	192	7,1	0,00	
59,73	44,60	EnCana	ECA	56,50	53,55	54,44	+0,94	58307	1,0	u3,85	10,5
27,14	25,30	EnCanaApf		25,80	25,60	25,66	−0,04	263	8,3		
n 4,88	2,50	EndvrCap	EDV	3,00	2,67	2,75	−0,15	1082	2,5	u2,08	1,0
n 1,95	0,78	EndvrMngwt		1,33	1,33	1,33	+0,08	7		0,00	
2,70	0,96	EndevEnrg	ENE	1,08	1,00	1,08	+0,05	9857		0,05	21,6
4,95	2,40	Enerchem	ECH	3,32	3,32	3,32	−0,08	3		0,06	55,3
26,30	14,89	Enerflex	EFX	23,44	22,25	22,75	−0,33	2504	1,8	1,04	21,9
0,72	0,36	EnrgNrth	ENI	0,54	0,46	0,52		9779		0,04	13,0
s 18,00	9,75	EnergySvg	SIF	14,70	14,27	14,45	−0,05	9681	p5,4	0,25	57,8
↑x 14,40	10,70	EngSpltcpsh	ES	14,40	13,50	13,52	−0,49	486	p13,5	0,00	
x 26,11	24,25	EnrgSpltpf		25,25	25,02	25,05	−0,20	46	4,0	0,00	
41,48	27,25	Enerplusun	ERF	35,14	34,53	35,06	+0,46	13443	**p12,2**	2,24	15,7
7,27	6,31	EnrVst un	EIT	6,87	6,76	6,82	+0,04	9177	p12,3	**2,63**	2,6
1,00	0,35	eNGENTY	EGY	0,90	0,87	0,87	−0,07	50		−0,02	
↑ 20,76	12,00	Enghouse	ESL	20,76	20,01	20,76	+0,46	194		0,89	23,3
24,00	18,77	EnsignRes	ESI	21,95	20,55	21,00	−0,44	7150	1,3	1,51	13,9
n 21,00	11,51	Enterra un	ENT	16,37	15,57	16,22	+0,15	31	p5,2	1,15	
4,00	1,26	EnvmtlMgt	EMS	1,89	1,53	1,68	+0,13	3529		−0,07	
2,15	0,34	EnvoyCom	ECG	0,86	0,78	0,79	−0,02	10500		0,02	39,5
↓n 0,35	0,12	Envoy wt		0,13	0,12	0,12	−0,02	1025		0,00	
↓n 0,15	0,10	EnvoyAwt		0,12	0,10	0,10	−0,03	801		0,00	
1,15	0,40	Epic Data	EKD	0,50	0,48	0,48		111		−0,40	
n 23,70	17,10	Equitbl Grp	ETC	18,00	17,80	18,00		182		0,00	
3,43	2,30	EspritExpl	EEE	3,26	3,12	3,18	−0,01	27237		0,21	15,1
2,84	0,76	Etruscan	EET	2,05	1,75	1,90	−0,15	561		−0,01	
0,72	0,38	Eurogas	EUG	0,60	0,57	0,57	−0,01	1130		0,00	
1,12	0,32	*EuroMin	EPM	0,64	0,54	0,56	−0,04	2341		u-0,16	
↑n 0,26	0,20	*Euro Min wt		0,26	0,23	0,23	−0,02	125		0,00	
c 3,40	0,60	EvlvdDgtl	EVD	0,75	0,63	0,69	−0,01	664		−1,09	
0,58	0,07	Exall Res	EXL	0,36	0,33	0,34	−0,02	1999		0,00	
7,60	5,65	Exco Tech	XTC	6,50	6,40	6,50	+0,10	85	0,8	0,35	18,6
16,42	4,45	♦Extdcare	EXE	15,41	14,90	15,35	+0,17	348		1,03	14,9
16,33	4,15	♦ExtdcareA		15,19	14,70	14,77	−0,23	4120		1,03	14,3
25,75	23,00	ExtndcrBpf		24,75	24,75	24,75		4	3,0	0,00	
21,00	18,00	ExtndcrCpf		18,50	18,50	18,50	−1,08	7	5,4	0,00	
25,90	20,00	ExtndcrDpf		23,50	23,25	23,50		nt	3,2	0,00	
23,00	17,35	ExtndcrEpf		21,65	21,65	21,65	−0,35	2	3,5	0,00	
6,00	2,35	ExtrmCCTV	EXC	3,61	3,30	3,50	+0,08	1653		0,12	29,2
n 27,00	14,51	FCE Cda	FCX	23,00	17,26	17,26	−4,24	163		0,00	
n 20,00	11,01	*FCE Cda		19,99	10,01	15,63		nt		0,00	
18,28	13,20	FET Res A	FTX	18,40	17,90	18,21		nt		0,00	
9,40	5,60	FNX Mng	FNX	6,65	6,14	6,31	−0,14	3387		−0,17	
13,45	9,87	FPNews un	FP	12,90	12,60	12,90		282	p9,6	1,04	12,4
9,39	8,05	FPI	FPL	9,39	9,00	9,39	+0,19	171	2,1	0,16	58,7
n 10,79	5,10	FairbrnEng	FEL	10,60	10,14	10,29	+0,15	14311		0,39	26,4
22,00	14,50	Faircrtun	FCI	19,93	19,50	19,91	+0,34	27	p8,3	9,34	2,1
11,51	10,00	FaircrtApf		11,00	10,52	11,00	+0,25	12	6,8	0,00	
n 18,47	14,20	FarcrtSpun	FCF	16,73	16,90	16,57	+0,10	500	p6,3	0,00	
n 10,70	10,00	FarcrtSpApf		10,52	10,35	10,50	+0,25	243	5,7	0,00	
n 14,98	12,40	FrcrtSp7un	FCN	13,78	13,25	13,70	+0,44	504	p0,8	0,00	
n 10,45	9,97	FrcrtSp7pf		10,25	10,15	10,25	+0,05	592	6,1	0,00	
250,00	174,00	♦FairfaxFin	FFH	202,92	199,55	200,70	−2,22	1403	p0,9	u14,21	10,5
37,60	30,22	Frmnt H&R	FHR	34,00	32,97	33,30	−0,10	2698	0,3	u0,47	52,4
0,40	0,11	Fairstar	FFR	0,26	0,23	0,24	−0,05	480		−0,08	
n 10,00	8,20	FairwayDiv	FDT	9,05	8,60	8,90	+0,14	314	p1,3	0,00	
3,85	1,05	Falcnbrdg	FL	32,10	30,10	30,35	−0,65	15351	1,3	u1,86	12,1
25,50	24,00	Flcnbrg pf		24,98	24,70	24,76	−0,02	173	3,4	0,00	
n 26,40	24,55	FlcnbrgBpf		26,05	25,35	25,90	+0,10	61	4,4	0,00	
1,37	0,21	Farallon	FAN	0,72	0,61	0,72	+0,12	9847		u-0,04	
2,83	1,55	FidPtnr93	FIP	2,70	2,41	2,69	+0,29	303	p33,5	0,90	3,0
3,25	2,00	FidPtnr94	FLP	3,10	2,78	3,10	+0,10	142	p32,8	1,03	3,0
4,60	2,42	FidPtnr95	FYP	4,25	4,25	4,25	+0,25	7	p28,2	1,20	3,5
↓ 5,95	4,11	FidPt96	FZP	4,11	4,11	4,11	−0,05	23	p32,9	1,33	3,1
25,00	21,35	FidDsjrdn	FID	24,15	23,75	23,75	−0,50	47	2,8	0,00	
n 15,49	13,85	Finl 15 A	FTN	14,70	14,23	14,69	+0,02	344	8,2	0,00	
n 10,99	10,10	Finl 15 pf		10,65	10,44	10,63	+0,18	973	4,9	0,00	
9,00	6,25	FinlModels	FMC	7,25	7,25	7,25		34		0,22	33,0
20,00	17,01	FSIcapyld	STR	18,75	17,75	17,85	−0,85	163	p0,5	0,00	
25,00	20,00	FSIeqtdiv		23,40	23,00	23,01		74	7,6	0,00	
c 3,72	2,10	Find Enrg	FE	2,75	2,53	2,60		2396		−0,07	
33,21	28,38	Finning	FTT	32,25	31,16	31,60	+0,52	4187	1,3	1,57	20,1
2,38	1,30	FiranTech	FTG	1,83	1,80	1,80	−0,03	23		−0,34	
11,75	9,50	Firm Cap	FC	10,65	10,26	10,52	−0,03	602	p9,0	0,94	11,2
↓n 25,75	22,30	1stAsstVld	FAY	23,40	22,30	23,10	+0,40	45	p5,6	0,00	
↑ 13,40	2,56	1stCalg	FCP	13,40	11,40	12,25	+0,90	46523		u-0,07	
17,75	13,66	1st Cap	FCR	16,00	15,25	15,74	+0,44	418	7,1	0,50	31,5
5,25	2,30	1st Cap wt		3,90	3,30	4,00		nt		0,00	
105,00	97,00	1stCap28		103,00	100,50	100,50	−2,50	12			
103,00	90,00	1st Cap7%		101,50	99,60	101,50	+1,90	16		0,00	
104,00	89,75	1stCap725		102,00	99,60	99,75	+0,15	15			
22,25	18,48	1stPrmInc	FPI	20,44	20,09	20,40	+0,07	328	p9,8	3,34	6,1
10,30	8,50	1stPremOG	FPG	9,76	9,54	9,76	+0,01	76	p7,7	1,38	7,1
16,00	12,98	1stPremUS	FPU	13,62	13,31	13,40	−0,08	362	**p11,9**	1,29	10,4
17,75	5,20	1stQuantm	FM	15,70	14,73	15,00	−0,50	10563		u0,20	55,5
3,14	0,88	1stSilver	FSR	2,18	1,85	1,88	−0,27	539		u0,01	
33,50	20,80	♦1stServ	FSV	33,02	31,00	32,75	+1,23	708		u1,32	18,4
47,60	31,20	5Banc	FBS	42,65	41,80	42,41	+0,65	105	p1,0	0,00	
27,00	25,25	5BancApf		26,00	25,42	25,53	+0,13	109	5,4	0,00	
↑n 25,36	24,75	FlhrtyInvun	FAC	25,36	25,03	25,28	+0,21	749		0,00	
26,00	16,80	FlntEngSv	FES	25,30	24,74	24,75	−0,50	225		1,39	17,8
n 3,73	2,15	FlowngEng	FLO	2,39	2,20	2,25	+0,05	11663		0,09	25,6
15,40	11,65	FocsEngTr	FET	15,00	14,82	14,86	+0,03	3150	p11,5	1,50	9,9
11,47	0,87	ForbesMed	FMI	3,56	2,72	3,25	+0,47	6305		−0,10	
59,15	24,00	FrdngCdnunFDG		54,55	51,00	53,34	+2,09	2193	p8,4	3,96	13,5
16,95	5,87	Foremst Tr	FMO	15,50	15,10	15,25	−0,25	41	p6,1	1,76	8,7
0,92	0,14	FormtnCap	FCO	0,54	0,47	0,50	+0,03	10746		−0,02	
11,40	8,71	FtChicago	FCE	9,94	9,20	9,31	−0,45	8424	p8,3	0,59	15,8
126,00	103,16	FtChcgdb		109,50	106,00	106,00	−2,86	38		0,00	
n 108,95	100,00	FtChcgBdb		103,25	102,00	103,25	+0,25	80		0,00	
n 3,42	2,18	Forte Res	FRZ	3,04	2,90	3,00	+0,09	1688		−0,01	
64,91	54,25	Fortis	FTS	60,38	58,75	59,00	−0,70	1449	3,7	4,25	13,9
n 64,50	55,00	Fortisrcpt		60,00	59,60	59,90	+0,10	33		0,00	
↓n 8,50	5,65	Fortis un		6,23	5,65	6,10	−0,02	1719	5,0	0,00	
29,80	25,76	FortisCpf		26,98	26,75	26,75	+0,05	54	5,1		
3,95	0,60	FortunMnl	FT	3,05	2,57	2,65	−0,45	221		**-0,05**	
20,65	12,30	ForzaniA	FGL	14,08	13,42	13,88	−0,22	9665		**0,91**	15,3
79,08	52,70	♦4 Seasons	FSH	73,00	70,08	71,41	−0,62	288	0,2	0,75	95,2
0,33	0,14	FraneOr	FOR	0,28	0,25	0,25	+0,01	1103		0,00	
0,68	0,21	FregkdVnt	ITF	0,34	0,29	0,32	+0,04	1121		−0,06	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $/bén.
17,19	12,60	Freehold	FRU	15,50	14,95	15,50	+0,50	2439	p10,1	1,01	15,3
n 1,45	0,58	Fronteer	FRG	1,00	0,92	0,92	+0,01	380		−0,04	
G/H											
n 1,50	1,18	GEOCAN	GCA	1,35	1,25	1,27	−0,04	1237		−0,02	
0,77	0,28	GLR A	GRS	0,44	0,37	0,37	−0,08	950		−0,04	
n 22,50	13,50	GMP Cap	GMP	17,19	17,00	17,20	+0,05	1013	2,3	0,30	57,3
22,25	8,39	GSI Lmncs	LSI	19,81	18,75	19,60	+0,98	3856		u0,30	48,4
38,00	21,00	♦GSW A	GSW	40,00	33,09	35,50		nt	0,6	4,15	8,6
37,00	21,00	♦GSW B		33,00	33,00	33,00	−2,00	4	0,6	4,15	8,0
5,14	1,37	GabrielRs	GBU	1,95	1,63	1,64	−0,23	16354		−0,13	
10,20	2,10	Gammon	GAM	9,45	8,80	9,25	+0,06	3553		−0,13	
n 3,59	1,30	GardaWrld	GW	2,95	2,76	2,93	+0,13	2364		**-0,03**	
1,69	0,48	Garneau	GAR	1,40	1,17	1,17	−0,03	378		0,12	9,8
4,50	1,98	Gastar Ex	YGA	3,86	3,70	3,70	−0,14	480		u-0,04	
↑ 17,62	11,40	GtwyCasino	GCI	17,62	17,05	17,60	+0,54	1723	p4,1	1,41	12,5
22,95	18,90	GazMetLP	GZM	20,70	19,86	20,11	−0,46	1664	6,8	1,40	14,4
9,07	4,45	Geac	GAC	8,56	8,11	8,45	+0,20	8971		u0,00	
0,60	0,11	Gemcom	GCM	0,48	0,47	0,47	+0,01	290		0,02	23,3
4,30	1,11	GeminiEng	GNI	3,75	3,55	3,73	+0,21	4069		u0,23	12,0
2,85	2,00	Gendis	GDS	2,25	2,25	2,25	−0,15	3		−0,60	
8,00	4,50	GenDnlee unGDI		5,15	4,92	5,00		576	p16,3	−1,82	
↓c 3,35	1,06	GenMnrls	GNM	1,48	1,06	1,06	−0,29	397		−0,67	
72,00	47,51	GenMotors	GM	63,00	60,00	62,79	+1,17	26	4,3	u4,63	10,0
54,00	46,20	*GenMotors		47,25	45,50	47,77		nt		**u4,63**	10,3
2,60	1,80	GensisLnd	GDC	2,15	2,05	2,08	−0,07	415		0,08	26,0
17,15	12,00	Gennum	GND	14,50	13,76	14,02	+0,02	1531	0,9	0,36	38,9
2,29	1,50	♦Gentry	GNY	2,15	2,10	2,10	−0,04	663		0,07	30,0
5,45	1,63	Gerdau	GNA	5,00	4,60	4,75	−0,25	4210		u0,03	
98,00	74,50	Gerdau db		97,50	95,00	97,00		25		0,00	
44,90	34,01	♦Gildan A	GIL	39,92	37,25	37,25	−1,75	5793		u2,63	10,5
0,75	0,11	Gitennes	GIT	0,38	0,25	0,32	−0,01	897		0,06	5,3
2,05	1,25	GlacirVnt	GVC	1,96	1,85	1,85		147		0,12	15,9
25,20	14,32	GlamisGld	GLG	23,54	21,77	22,14	−0,76	18696		u0,19	86,3
c 1,20	0,36	GlencrnGld	GGG	0,70	0,66	0,68	−0,01	2607		u-0,03	
n 0,40	0,22	Glencairnwt		0,32	0,30	0,32	+0,02	695		0,00	
8,20	5,70	Glendale	GIN	6,95	6,85	6,85	−0,05	28	2,9	0,62	11,0
6,80	1,35	Glentel	GLN	5,30	5,05	5,10	−0,25	569		0,53	9,6
n 14,95	14,70	Glbl45	GFV	14,95	14,70	14,80		155		0,00	
n 10,29	10,10	Glbl45pf		10,29	10,10	10,20		783	5,1	0,00	
14,24	12,80	GlblPlus	GIP	13,67	13,31	13,31	+0,03	98	**p10,5**	1,45	9,2
5,35	2,10	GlblRlwy	GBI	5,00	4,56	4,80	+0,12	1255		0,33	14,5
n 15,00	12,08	GlblResA	GSX	13,99	13,55	13,77	+0,14	95		0,00	
↑n 10,70	9,90	GlblResApf		10,70	10,51	10,60		433	5,0	0,00	
1,10	0,61	GlobalStM	LPV	0,98	0,96	0,98	+0,07	165	p31,0	0,29	3,4
1,90	0,92	GlblTelA	GT	1,18	0,93	1,07	+0,08	182		0,00	
12,68	10,50	GlblTelpf		12,05	11,80	12,05	+0,05	128			
1,25	0,52	GlobexEnt	GMX	0,75	0,70	0,74	+0,04	429		−0,02	
7,90	2,01	GoldRsvA	GRZ	4,85	4,52	4,52	−0,28	485		u-0,21	
24,00	14,15	Goldcorp	G	16,77	15,30	15,76	−0,74	37734	1,5	u0,55	21,2
30,00	14,70	Goldcorp wt		16,10	15,50	15,50	−1,99	17		0,00	
15,65	5,05	*GoldcorpAwt		6,50	5,50	6,75		nt		0,00	
1,20	0,25	GldnQueenGQM		0,50	0,49	0,50		62		u-0,01	
11,15	3,16	GldnStar	GSC	6,91	6,04	6,54	−0,22	62560		u0,20	24,7
8,86	1,00	GldnStr wt		4,60	3,90	4,22	−0,18	29		0,00	
6,52	0,65	GldnStrAwt		3,55	2,80	3,15	−0,29	229		0,00	
18,50	10,00	Goodfllw	GDL	18,50	18,40	18,45	+0,45	12	p2,1	2,58	7,2
n 3,30	2,55	GrndeCacheGCE		3,20	2,90	3,20		3691		0,00	
0,68	0,46	Grandfield	GFD	0,47	0,44	0,46		nt		−0,05	
s 5,00	0,81	♦GraystnSV	GRY	2,75	2,50	2,50		nt		u0,69	2,7
s 6,00	0,89	♦GraystnMV		2,50	2,12	2,11		nt		u0,69	2,2
8,00	5,00	GraystnDV		7,25	6,00	6,00		nt		**5,5**	0,00
n 3,95	1,43	GtBasin	GBG	1,90	1,67	1,72	−0,12	2654		0,00	
n 31,25	26,30	GtCdnGmg	GCD	28,60	27,95	28,24	−0,26	712		0,87	32,5
n 12,25	9,00	GtLakesun	GLC	11,20	10,76	10,95	−0,13	913	p9,4	u0,87	9,3
18,25	14,50	GtLkHydro	GLH	15,65	15,31	15,35	−0,20	968	p2,8	1,24	12,4
5,00	3,50	GrtNthnExpGNL		4,98	4,88	4,88	−0,06	7903		0,31	15,7
29,00	26,66	GtWLifLpf	GWL	28,50	28,00	28,00		nt	4,6	0,00	
28,55	26,00	GtWLifOpf		27,90	27,65	27,65		nt	5,0	0,00	
53,50	38,30	GrWLfco	GWO	49,40	48,00	48,75	+0,85	16856	2,6	3,10	15,7
28,50	25,25	GrWLfco1pf		25,40	25,40	25,40	+0,14	4	4,9	0,00	
27,99	25,00	GrWLfcoDpf		26,20	25,81	25,95	−0,02	344	4,5	0,00	
n 28,99	24,90	GrWLfcoFpf		26,00	25,16	25,66	+0,08	483	5,7	0,00	
n 29,25	25,20	GrWLfcoEpf		26,40	26,08	26,35	−0,15	5456	4,6	0,00	
3,05	1,15	Greystar	GSL	2,45	2,10	2,10	−0,24	658		−0,48	
18,50	11,40	Guardn	GCG	16,12	15,50	14,73		nt	1,2	0,40	36,8
17,50	10,70	♦Guardn A		15,73	15,05	15,50	+0,45	358	1,1	0,40	38,8
n 11,79	4,72	Guest-Tek	GTK	5,30	5,00	5,20	−0,09	977		0,40	13,0
n 1,75	1,03	GuinorGld	GNR	1,18	1,10	1,15	−0,05	714		0,00	
↓n 0,70	0,14	Gulf Intl	GIM	0,17	0,14	0,15	−0,01	12245		**-0,06**	
↑n 1,07	0,46	Guyana	GUY	1,07	0,61	1,05	+0,40	10093		−0,03	
0,50	0,14	GuyanorB	GRL	0,29	0,28	0,28	−0,03	15		u-0,07	
18,13	13,95	H&R RE un	HR	15,92	15,30	15,32	−0,43	3223	p8,0	1,14	13,4
4,00	0,81	HEARx Cda	HUX	2,44	2,10	2,39	+0,19	90		u-0,11	
28,05	26,59	HSBC Apf	HSB	26,90	26,70	26,90		42	5,8	0,00	
118,15	108,90	HSBCCdaUnHBH		111,50	111,50	111,50	−1,50	1		0,00	
0,83	0,30	Haemacure	HAE	0,40	0,32	0,34	−0,03	1532		−0,42	
5,75	3,45	HiltrmIF un	HAL	5,03	5,00	5,03	+0,03	90	p6,8	0,29	17,3
↑ 1,55	0,90	♦HammndAHMM		1,55	1,48	1,55	+0,10	264		0,00	
0,80

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 JUIN 2004

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
1,20	0,30	Nrthgatewt		0,70	0,66	0,70	+0,04	444		0,00	
1,19	0,35	Northgtwt		0,55	0,50	0,50	−0,05	1081		0,00	
1349	10,16	NthlndPwr	NPI	11,29	10,80	10,85	−0,24	1106	p9,2	0,53	20,5
3,65	1,70	NthstrAero	NAS	2,73	2,42	2,54	+0,14	125		−0,23	
8725	61,00	NthstrEng	NSX	83,31	80,00	81,09	+0,19	26	0,7	u262	79
19,15	15,50	Nrthwtr un	NMN	16,14	15,83	15,84	−0,16	386	p298	1,80	8,8
2,50	0,28	Northway	NOW	2,25	2,00	2,00	−0,12	3197		0,07	28,6
5,00	3,22	Norwall	NGI	4,25	4,25	4,25	−0,05	10		−0,18	
28,75	25,59	NS PwrCpf	NSI	26,92	26,92	26,92		2	4,6	0,00	
31,00	26,00	NS PwrDpf		27,39	27,20	27,20	+0,45	7	5,4	0,00	
7,88	2,85	NovaGold	NG	6,10	5,58	6,05	+0,38	2217		−0,12	
n 3,50	0,70	NovaGoldwt		2,48	2,10	2,48	+0,28	115		0,00	
2,05	1,30	Novicourt	NOV	1,75	1,63	1,73	+0,01	772	11,6	0,24	7,2
0,48	0,15	Nuinsco	NWI	0,28	0,25	0,25	−0,02	1314		−0,05	
2,20	1,00	Nurun	1FN	1,88	1,70	1,88	−0,02	136		−0,06	
n 8,65	6,10	NuVistaEng	NVA	8,10	7,88	7,95	+0,05	563		0,35	22,9
O/P											
7,29	5,28	O&Y Prop	OYP	7,25	7,05	7,05		36	2,8	−0,01	
102,25	88,50	O&Y 5.9db		100,99	99,75	100,25	+0,25	82		0,00	
14,49	10,56	O&Y REIT	OYR	12,00	11,26	11,75	−0,18	1160	p9,3	0,86	13,6
n 23,75	18,30	OPTI Cda	OPC	19,90	19,00	19,55	+0,25	4086		0,00	
x 15,50	10,81	Oceanex	OAX	12,60	12,40	12,44	−0,14	610	p9,0	1,31	9,5
1,50	0,76	OffshorSy	OSI	1,14	1,02	1,11	+0,01	479		0,02	55,5
n 29,10	1,70	OilSndsun	OST	21,97	20,00	20,42	−1,08	414	p2,3	0,00	
n 22,20	18,05	OilSndspf		20,05	19,76	19,85	−0,24	159	7,3	0,00	
1,69	1,05	OiltecRes	OLT	1,38	1,29	1,35	+0,05	5858		0,04	33,8
3,95	2,47	OlympEn	OLY	3,95	3,84	3,86	−0,04	5146		0,30	12,7
12,90	2,75	Oncolytcs	ONC	8,08	7,39	8,00	+0,05	3556		−0,40	
↓n 8,10	6,55	*180ConnectNCT		7,95	6,55	7,15	−0,75	801		u0,00	
↑ 17,25	14,25	♦Onex	OCX	17,25	16,50	17,02	+0,44	24846	0,6	−3,30	
0,59	0,26	OntexRes	ONT	0,32	0,32	0,32	+0,02	5		**-0,05**	
0,49	0,18	OnX Entpr	ON	0,27	0,26	0,26	−0,04	333		0,02	13,0
0,24	0,08	Opawica	OPW	0,10	0,09	0,09		265		−0,02	
s 43,29	17,38	OpenText	OTC	39,28	37,30	38,05	−0,50	6359		u0,66	43,0
46,32	35,65	♦OppnhmrA	OPY	36,75	35,80	36,50	+0,43	86	1,3	u2,59	10,4
2,90	1,80	♦OptiGenA	OGI	2,50	2,50	2,50	+0,10	20		0,21	11,9
1,85	0,75	Orbus	ORB	0,81	0,80	0,80	−0,05	253		−0,13	
1,45	0,46	Orezone	OZN	1,25	1,15	1,20		12522		−0,04	
1,94	0,88	OrvanaMn	ORV	1,15	1,02	1,07	−0,02	274		u0,01	99,0
n 10,09	9,31	OspryMediaOSP		10,00	9,80	10,00		1531	p1,1	0,00	
0,83	0,39	OxbowEq	XBO	0,60	0,53	0,58	−0,02	305		−0,09	
12,30	9,75	PTHFNDRunPAZ		10,94	10,70	10,73	−0,04	880	p9,8	4,25	2,5
16,89	10,31	PBBGlbl un	PBB	16,50	15,30	15,95	+0,50	1705	**p9,6**	0,69	23,3
6,45	4,65	PFB	PFB	5,15	5,15	5,15	+0,11	3	2,9	0,50	10,3
1,27	0,60	PLM Grp	PGL	1,10	1,05	1,05	+0,05	65		0,11	9,9
10,02	8,60	PRTForest	PRT	9,40	9,40	9,40	+0,04	76	p9,3	0,63	14,9
9,60	4,88	P&W Crdt	PWC	9,50	8,40	8,40	−0,85	461		**0,26**	32,3
3,25	2,30	P&W Apf		3,10	3,01	2,95		71		0,00	
112,00	100,15	P&W9%nt		111,00	106,00	111,00	+1,00	2		0,00	
112,00	100,00	P&W9.25nt		112,00	112,00	112,00	+2,00	e30		0,00	
3,25	2,25	PacInsight	PIH	2,35	2,35	2,35		57		0,09	26,1
1,40	0,42	PacNWCap	PFN	0,71	0,56	0,63	−0,06	1400		0,00	
n 22,20	18,80	PacNthnGasPNG		20,80	19,00	19,00	−1,75	111	p4,2	1,53	12,4
27,25	24,52	PacNGas pf		26,75	25,75	26,50		64		0,00	
3,29	0,41	PacificRim	PMU	0,94	0,90	0,91	−0,03	13206		u-0,09	
0,27	0,11	Pacrim	PCN	0,18	0,18	0,18		23		−0,05	
6,55	4,15	Paladin	PLB	5,95	5,61	5,61	−0,39	86		−0,31	
25,95	9,04	PnArmSlv	PAA	18,90	17,65	17,88	−0,66	4972		u-0,22	
15,00	3,15	PanAmerwt		9,80	7,89	8,65	−0,97	372		0,00	
n 214,00	102,01	♦PanAmSlvdb		$_{3}$	101,00	198,11		nt		0,00	
16,98	7,00	♦PanOceanAPOC		16,00	11,00	14,26		nt		u0,36	29,3
13,00	5,40	♦PnOceanB		11,07	10,55	10,65	−0,30	781		u0,36	21,9
4,55	2,25	PanOceanpf		2,40	2,40	2,40	−0,85	11	10,0	0,00	
12,09	8,25	Paramount unPMT		11,40	11,15	11,18	−0,02	4276	p20,9	0,62	18,0
14,99	8,51	Paramount POU		14,75	13,60	13,94	−0,68	2345		0,08	
n 0,86	0,68	Pareto	PTO	0,86	0,68	0,82		1379		0,03	29,3
20,99	15,90	PrkIndFd un	PKI	18,05	17,00	18,00	−0,10	242	p9,3	1,48	12,2
34,09	13,25	PasonSys	PSI	30,00	28,50	29,50	+0,85	1169	p0,7	1,57	18,8
16,45	9,61	Patheon	PTI	13,66	11,02	11,18	−1,57	49494		**u0,01**	
29,00	21,01	Paulin A	PAP	27,50	27,50	27,50	+0,10	3	1,6	3,58	7,7
7,00	4,26	PeBenOil	PBN	6,50	6,10	6,50	+0,25	270		0,59	11,0
↑ 2,65	0,50	PeaceArch	PAE	2,65	1,95	1,95	−0,30	858		−0,47	
n 8,94	7,50	PeakEnrgun	PES	8,04	7,78	7,90	−0,15	1820	p0,9	0,00	
2,95	1,50	Pebercan	PBC	2,95	2,71	2,91	−0,04	1221		u0,16	13,5
13,70	10,60	Pembina	PIF	11,30	10,97	11,02	−0,33	14882	p9,5	0,59	18,7
150,00	121,01	Pembna db		123,00	121,58	126,41		nt		0,04	33,8
129,95	105,00	PembinaZ5		105,11	105,11	105,11	−3,60	e50		0,00	
n 111,50	101,51	PembinZ35		106,50	104,25	104,30	−0,20	32		0,00	
22,22	15,55	Pengrwth	PGF	18,14	17,61	17,76	−0,11	8237	p14,2	1,39	12,8
64,82	41,01	PennWest	PWT	61,89	58,00	59,45	−1,45	13600	0,8	6,65	8,9
6,75	3,30	Persona	PSA	6,70	6,57	6,66	+0,09	1009		−0,48	
3,00	1,00	PetValu	PVC	1,90	1,85	1,90	+0,10	45		u0,75	1,9
0,40	0,01	PetValuwt		0,26	0,06	0,25		nt		0,00	
69,69	51,75	PetroCan	PCA	60,50	57,68	57,80	−1,25	39713	1,0	6,04	9,6
3,40	1,70	Petrobank	PBG	1,90	1,80	1,86	+0,05	2687		−0,56	
↓ 99,95	86,00	Ptrbnk nt		89,00	86,00	86,00	−2,00	313		0,00	
n 2,51	1,15	PetroFalcn	PFC	2,04	1,90	2,00	+0,05	3069		u0,04	35,2
19,24	11,80	Petrofund unPTF		15,65	15,12	15,28	−0,24	11068	p13,6	0,91	16,8
42,70	16,18	PtrKzkhstn	PKZ	37,75	35,67	36,19	−0,21	5142	p0,4	u4,30	6,2
n 31,85	15,45	PeytoEngun	PEY	31,00	30,09	30,90	+0,32	2993	p5,5	1,19	26,0
5,10	1,00	PhoenixTch	PHX	4,25	4,17	4,19	−0,01	1657	2,4	0,35	12,0
1,73	0,70	Pinetree	PNP	1,33	1,16	1,16	−0,17	114		1,39	0,8
0,41	0,07	PionMtls	PSM	0,22	0,20	0,20	−0,01	929		0,00	
24,50	14,88	PlacrDom	PDG	21,96	20,53	20,85	−0,41	49588	0,6	u0,50	30,9
n 18,05	12,98	*Placer Dome		15,95	15,35	15,35	−0,40	11	0,7	**u0,50**	30,7
0,21	0,08	Plaintree	LAN	0,14	0,11	0,13	+0,02	4555		−0,01	
n 1,54	0,90	PointsInt	PTS	1,11	1,05	1,10	−0,03	1466		−0,12	
15,10	10,73	Polyair	PPK	14,55	14,15	14,55	+0,14	27		u0,55	19,6
120,00	81,50	Potash	POT	120,00	116,58	116,88	−1,29	2605	1,2	u-1,53	
x 57,10	40,32	♦PowerCp	POW	53,25	52,25	52,50	+0,25	18790	2,2	5,75	9,1
26,75	23,42	PwrCpApf		25,00	24,85	25,00	+0,01	289	5,6	0,00	
26,69	23,61	PwrCpBpf		25,04	24,76	24,82	−0,03	257	5,4	0,00	
27,25	24,80	PwrCdCpf		25,74	25,15	25,36	+0,11	396	5,7	0,00	
x 50,00	37,05	♦PwrCpEpf		51,00	47,01	50,00		nt	2,3	0,00	
51,00	47,25	PwrCp86pf		50,50	50,10	50,50	+1,00	4	3,0	0,00	
59,20	42,30	PowerFin	PWF	54,80	53,80	54,50	+0,73	9939	2,7	5,86	9,3
25,80	23,00	PowerFnApf		25,00	24,70	25,00	+0,25	180	3,0	0,00	
28,75	26,01	PowerFnCpf		27,08	26,75	27,08	+0,32	63	4,8	0,00	
27,39	23,15	PowerFnDpf		25,00	24,65	25,00	+0,06	248	5,5	0,00	
26,80	23,25	PowerFnEpf		25,15	24,63	24,90	−0,10	1397	5,3	0,00	
28,50	25,02	PowerFnFpf		25,64	25,36	25,50	+0,05	325	5,8	0,00	
27,37	24,45	PwrFinlHpf		25,35	25,00	25,30	+0,03	442	5,7	0,00	
28,00	25,09	PwrFinlJpf		25,77	25,50	25,54	+0,07	387	5,9	0,00	
27,98	25,50	PwrFinLpf		26,54	26,25	26,25	−0,17	286	4,5	0,00	
0,35	0,05	Precision	PDT	0,17	0,14	0,14	−0,02	2206		0,01	14,0
69,37	48,62	PrecsnDrl	PD	60,83	58,32	58,95	−0,14	8994		4,08	14,4
n 51,00	42,75	*Precision Drl		44,25	43,75	43,75	+0,50	6		4,08	14,5
n 25,45	20,95	PfdSec un	PFS	23,50	21,60	22,50	−0,55	181	p2,1	−0,01	
n 10,08	8,63	*PfdSecsLtdusPLD		9,60	9,25	9,30	−0,15	127	p0,4	0,00	
n 25,30	22,95	PfdSecs un		23,50	23,20	23,20	−0,05	127	p0,4	0,00	
3,25	2,50	♦PremTechA	PTL	3,00	2,80	3,00		nt		0,04	75,0
9,50	7,00	PremBrand	FFF	8,75	8,40	8,75	+0,35	118		0,00	
13,75	10,85	♦PremIncA	PIC	12,65	12,10	12,40	+0,30	739	6,5	0,00	
17,15	15,60	PremIncpf		16,29	15,86	16,00	+0,14	193	5,4	0,00	
10,24	7,81	PrmRest un	EAT	9,69	9,45	9,68	+0,03	269	p11,7	1,00	9,7
12,77	10,01	PrmWstEngPWX		12,00	10,50	10,36		nt		0,00	
28,38	21,45	PrimWst	PWI	23,39	22,55	22,69	−0,35	9668	p16,0	1,83	12,4
0,19	0,04	Printera	PAC	0,07	0,07	0,07	−0,01	105		0,01	7,0
n 12,00	9,84	Priszm Cdn unQSR		11,00	10,86	10,93	+0,08	985	p6,1	0,00	
19,90	18,41	ProAMS un	PR	18,80	18,50	18,50	−0,30	1266	p5,4	0,94	19,7
20,89	19,34	ProAMS USPAM		20,10	19,76	19,77	−0,19	385	p2,4	0,96	20,6
n 9,95	8,20	ProVstGrwthPRG		9,24	8,78	9,14	+0,36	662	p2,5	0,00	
1,57	0,41	Procyon	PBP	1,14	0,96	1,07	+0,10	19988		−0,19	
3,39	0,63	ProduceOil	POS	2,99	2,72	2,78	+0,01	66		0,07	39,7
n 10,10	9,65	PrfltBkngun	PBK	10,10	9,65	10,10		148		0,00	
16,25	8,90	ProgrsEng	PGX	14,24	13,60	14,00	+0,40	21256		0,66	21,2
↓ 3,99	2,90	Promatek	PMK	3,05	2,90	3,00	−0,10	135	10,0	0,27	11,1
↓ 0,14	0,02	PromxEnrg	PMY	0,03	0,02	0,02		9464		0,06	0,3
2,55	1,41	♦ProMetic	PLI	1,78	1,60	1,72	+0,05	3443		−0,23	
0,47	0,35	Prprietry	PPI	0,42	0,35	0,37	−0,05	3217		**-0,10**	
12,75	9,21	Prvdnt un	PVE	11,20	10,88	10,90	−0,24	11761	p15,2	0,49	22,2
116,50	101,01	Prvdnt db		108,50	107,75	108,50	+0,75	3		0,00	
n 113,00	100,00	ProvdntAdb		105,50	104,25	104,26	−0,69	115		0,00	
10,95	10,00	PrvMnS&P	MTA	10,85	10,75	10,80		nt		0,00	
2,55	0,85	Psion Cda	PON	1,35	0,90	1,35	−0,18	79		−0,10	
23,40	20,00	PubStorg	PUB	20,35	20,35	20,35	+0,35	1	8,8	1,47	13,8
x 1,99	0,81	PulseData	PSD	1,65	1,47	1,60	+0,05	3612	3,1	0,18	8,9
2,96	2,10	Purcell	PEL	2,90	2,68	2,80	+0,11	6031		0,06	48,3
0,16	0,05	PureGold	PUG	0,09	0,08	0,08		3104		−0,02	
Q/R											
41,65	16,95	QLT	QLT	32,10	31,30	31,68	+0,17	11527		u0,48	48,9
↓n 8,22	6,65	Q9 Networks	Q	7,05	6,65	6,97	−0,08	871		0,00	
n 5,99	4,25	QuadraMingQUA		4,91	4,50	4,55	−0,41	5060		0,54	8,5
28,60	15,10	♦QuebcrA	QBR	27,60	26,55	27,60	+0,90	45		0,93	29,7
28,70	15,20	♦QuebcrB		27,74	26,26	27,74	+1,11	5016		0,93	29,8
29,13	20,59	♦QuebcrWtdIQW		28,00	27,15	27,87	+0,21	15958	2,5	u-0,42	
27,50	25,59	QuebcrWd4		26,73	26,55	26,70	+0,05	264	6,3	0,00	
27,70	26,00	QuebcrWd5		27,05	26,65	26,99	+0,09	116	6,4		
25,90	22,25	QuebcrWd3		25,05	24,85	24,95		445	6,2	0,00	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
0,98	0,21	Queenstk	QRL	0,56	0,50	0,52	−0,01	39818		u-0,05	
0,94	0,54	Queenston	QMI	0,65	0,58	0,59	−0,06	1589		0,00	
↓c 2,04	1,31	♦QuestCapA	QC	1,45	1,31	1,40	−0,03	6409		−0,02	
n 3,00	1,69	♦QuestCapB		2,20	1,85	1,90		nt		−0,02	
↓n 1,30	0,24	Questerre	QEC	0,28	0,24	0,28	+0,02	455		−0,68	
n 0,30	0,01	Questerrwt		0,05	0,05	0,05		390		0,00	
46,69	36,60	R Split A	RBS	39,00	38,85	39,00		20	p0,7	0,00	
39,05	37,86	R SplitPf		38,00	38,00	38,00	−0,03	2	6,0	0,00	
↓n 1,80	16,35	R Split II	RBT	16,59	16,35	16,53	−0,02	104		0,00	
n 31,10	30,51	RSplitIIpf		30,75	30,75	30,75	−0,25	3	4,2	0,00	
116,00	107,03	RBCcap 10	RYT	109,00	109,00	109,00	−2,30	2		0,00	
117,00	106,26	RBCcap 11		111,45	108,17	108,17	−2,63	17		0,00	
1,79	0,68	RDM	RC	1,37	1,20	1,25	−0,05	994		0,00	
c 3,75	0,88	RNC Gold	RNC	1,89	1,85	1,89	+0,04	37		−1,21	
n 1,50	0,30	RNC Gld wt		0,40	0,30	0,30		nt		0,00	
n 25,05	24,90	ROCPrefpf	PRF	25,05	24,90	24,90		239	4,3	0,00	
35,00	16,77	RONA	RON	29,80	29,15	29,75	+0,30	4880		1,55	19,2
n 12,20	9,90	ROW Entmt un	ROW	10,20	10,00	10,05	−0,05	565	p8,1	0,00	
1,55	1,05	RPM Tech	RPI	1,20	1,20	1,20	−0,05	2		−0,41	
n 4,70	3,09	Railpower	P	3,90	3,67	3,67	−0,18	1034		−0,27	
4,61	2,90	Rainmkr un	RNK	4,10	4,07	4,10		175	p16,6	0,63	6,5
1,26	0,90	Ranchgate	ROG	1,07	0,93	1,06	+0,11	6472		0,00	
3,20	0,30	RandTech	RND	1,65	1,35	1,60	+0,25	829		−2,44	
7,30	5,40	RavensrcunRAV		6,33	6,26	6,32	−0,07	79	p2,2	0,00	
8,95	4,30	Real Res	RER	7,82	7,20	7,20	−0,46	1252		0,65	11,1
0,50	0,23	Redcorp	RDV	0,39	0,35	0,36	−0,03	2689		0,00	
↑s 15,85	8,75	Reitman	RET	15,85	12,75	15,50	+1,92	342	2,3	**1,43**	10,9
↑s 15,85	8,63	♦ReitmanA		15,85	13,72	15,75	+2,00	1591	2,3	**1,43**	11,1
3,98	2,50	RekoInt	REK	2,80	2,65	2,80	+0,14	88		−0,35	
↑s 84,75	14,00	RschMotn	RIM	84,75	76,26	78,50	−3,27	19504		u0,33	
↑n 58,25	41,76	*RschMotn		58,25	58,25	58,25	+0,18	50		u0,33	
18,80	14,00	ResidEq un	REE	16,25	15,30	15,36	−0,34	469	p70	0,49	31,6
4,19	2,24	Resolute	RSE	4,11	3,80	4,01	+0,01	15127		0,28	14,3
13,84	10,00	Retirmnt	RRR	10,84	10,35	10,45	−0,15	6404	p11,0	0,39	27,1
115,00	104,00	Retrmnt db		105,50	104,50	105,50	+0,75	7		0,00	
↓ 123,86	103,50	RetrmntAdb		105,00	103,50	104,75	−0,25	19		0,00	
n 112,50	100,85	RetrmntBdb		103,70	102,00	103,25	+0,75	240		0,00	
n 10,99	8,65	RetrocomunRMM		9,30	8,85	8,90	−0,32	845	p2,2	0,00	
c 13,30	10,90	RevPpty	RPC	12,31	12,00	12,30	+0,05	105	4,6	0,41	30,3
106,50	97,80	RevPpty7db		103,50	102,05	102,05	+0,05	3		0,00	
1,25	0,45	RexDiamndRXD		0,55	0,52	0,53		341		u-0,29	
n 10,25	9,51	RichardsPkunRPI		10,07	9,95	10,00		685	p1,5	0,00	
21,00	15,50	RichHard	RCH	19,20	18,40	19,20	+1,05	704	0,8	1,00	19,2
6,90	3,80	Richmont	RIC	4,65	4,55	4,60	−0,05	213		0,24	19,2
0,31	0,08	♦Richtree	MOO	0,24	0,20	0,24	+0,04	820		−0,29	
4,25	3,15	Rider Res	RRZ	3,80	3,60	3,70	+0,10	2160		0,25	14,8
13,60	9,88	Ridley	RCL	10,95	10,95	10,95	−0,30	10		0,93	11,8
↑ 1,36	0,78	RioAltoRs	RXI	1,36	1,30	1,32		9048		0,04	33,0
4,55	2,15	RioNarce	RNG	2,78	2,48	2,60		6948		u-0,03	
n 1,40	0,96	RioNarcewt		0,55	0,52	0,55		87		0,00	
17,35	13,66	RioCan un	REI	15,50	14,75	14,87	−0,67	12868	p7,8	1,04	14,3
n 41,50	33,73	RitchieBr	RBA	37,10	35,60	35,82	−1,23	32	1,1	u1,03	25,9
4,70	2,28	RiverGld	RIV	2,75	2,62	2,62	−0,13	757		−0,02	
21,85	9,85	Riverside	RFP	21,55	21,00	21,40	+0,24	19	p0,6	2,86	7,5
1,20	0,65	Rockwater	RCC	1,01	0,93	0,95	−0,05	8511		0,03	31,7
2,93	1,55	Roctest	RTT	2,65	2,55	2,58	−0,01	55		−0,17	
28,27	19,03	RogerComA	RCI	26,56	26,56	26,56	+0,04	4	0,4	−0,04	
27,60	18,46	♦RogerComB		26,20	25,60	26,00	−0,02	23841	0,4	−0,04	
4,43	3,10	RogrsSugr	RSI	4,05	3,95	3,98	+0,01	4135	p11,1	0,36	11,1
114,65	102,50	RgrsSgrdb		108,45	106,52	106,52	−0,43	15		0,00	
37,39	20,60	♦RogerWrBRCM		37,29	35,01	35,89	−1,31	3423		−0,38	
↓c 12,75	7,70	Roman	RMN	7,90	7,70	7,70	−0,20	124		−0,93	
n 0,12	0,01	Roman rt		0,10	0,01	0,01	−0,12	5158		0,00	
35,10	24,31	Rothmans	ROC	32,74	31,85	32,35	+0,05	11136	6,2	2,69	12,0
65,90	56,75	RoyalBk	RY	59,59	58,42	59,30	+0,40	83923	3,5	4,65	12,8
26,99	25,35	RoyalBkNpf		25,96	25,90	25,95		105	4,5	0,00	
27,50	25,06	RoyalBkOpf		25,49	25,25	25,40	−0,34	131	5,4	0,00	
28,50	25,60	RoyalBkSpf		26,45	26,35	26,40	+0,11	229	5,8	0,00	
28,00	24,61	*RoyalBkPpf		25,80	24,90	25,30	+0,05	109	5,7	0,00	
11,50	9,75	RylBkGldnt		10,20	10,05	10,20	+0,05	134		0,00	
11,75	9,45	RylBkS&P3nt		11,55	11,55	11,55	+0,05	20		0,00	
n 9,80	9,50	RylBkS&Pnt1		9,70	9,60	9,70		4		0,00	
n 10,50	9,80	RylBk1Dowl10		9,65	9,65	9,65	+0,05	15		0,00	
n 10,50	9,85	*RylBkS&P4nt		10,25	10,25	10,25		10		0,00	
n 10,15	9,55	*RylBk2Dowl10		9,80	9,70	9,70		nt		0,00	
n 9,85	9,15	RyBkJpNt2		9,60	9,60	9,60	+0,05	13		0,00	
n 9,70	9,70	RylBkDJ2nt		9,73	9,63	9,70		nt		0,00	
10,90	9,00	RylBkSMnt		10,65	10,60	10,60		20		0,00	
9,45	8,70	RylBkBCnt		9,30	9,30	9,30	+0,05	11		0,00	
n 9,70	9,50	RylBkPhrmnt		9,60	9,50	9,60		25		0,00	
n 9,74	9,55	RylBkS&P5nt		9,55	9,55	9,55		18		0,00	
↓n 9,70	9,50	RylBkTSX602		9,50	9,50	9,50	−0,05	50		0,00	
n 10,00	9,70	*RylBkGlbl3		9,88	9,80	9,78		nt		0,00	
n 9,88	9,70	RylBkGlbl4		9,73	9,73	9,73		24		0,00	
10,35	9,50	*RylBkSPnt		10,25	10,15	10,15		nt		0,00	
10,35	9,85	*RylBkDJ2nt		10,25

BOURSE DE NEW YORK

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 JUIN 2004

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
42,60	29,83	AFLAC	AFL	41,25	40,40	41,07	+,047	32147
24,00	16,85	ALPHARMA	ALO	20,15	19,50	19,57	−,01	6861
1765	793	AMR	AMR	12,25	11,21	11,87	+0,35	39062
48,00	33,47	ASA	ASA	38,01	36,03	36,53	−1,11	2069
↓ 23,18	15,86	AT&T	T	16,68	15,86	16,45	−0,13	239115
47,25	37,65	Abbott Lab	ABT	41,82	40,80	41,74	+0,53	88872
↑ 37,57	23,07	Abrcrmbie	ANF	37,57	35,86	36,50	+0,07	57346
27,71	12,58	Actn Prf	ATN	16,17	15,07	15,44	+0,29	8146
18,48	6,04	AdvMicro	AMD	15,60	14,58	15,12	−,043	196157
95,09	52,69	Aetna	AET	85,15	80,43	84,60	+3,40	66289
24,95	16,75	Airgas	ARG	22,66	21,84	22,35	+0,57	9056
20,84	727	AirTran	AAI	14,38	13,53	14,25	+0,33	39846
31,86	19,26	AlaskaAir	ALK	21,10	20,10	21,05	+,045	12586
s 48,20	32,99	AlbertoB	ACV	47,37	46,11	46,29	−0,73	9008
25,33	1791	Albertson	ABS	24,12	23,38	23,99	+0,56	77560
18,32	8,28	Alcatel	ALA	14,25	13,75	14,09	−0,32	38788
39,20	24,00	Alcoa	AA	31,65	30,41	30,62	−0,68	141422
13,94	6,05	AllegTech	ATI	12,90	11,89	12,90	+0,89	34136
92,61	71,65	Allergan	AGN	90,64	88,83	90,30	+1,40	16229
1444	9,35	AlldWaste	AW	13,62	13,16	13,57	+0,31	32682
38,32	16,69	AllmerFin	AFC	33,60	32,02	32,85	+0,70	12744
48,16	34,55	Allstate	ALL	44,35	43,44	43,77	−0,21	91447
74,89	45,04	AmeradaH	AHC	73,44	70,02	70,10	−0,89	41541
53,95	41,04	AmExprss	AXP	51,25	50,25	50,98	+0,28	94634
31,00	21,27	AmFinl	AFG	30,33	29,87	30,19	−0,02	6853
23,45	17,00	AmGreet	AM	21,59	20,87	21,45	+,045	15724
77,36	54,20	AmIntGrp	AIG	74,79	71,81	74,10	+0,80	146180
22,51	16,30	AmerLand	ANL	18,83	17,85	18,81	+0,51	592
52,35	32,16	AnalogDev	ADI	49,37	46,86	47,65	−1,50	121117
↑ 54,37	48,51	Anheuser	BUD	54,37	53,05	54,08	+0,81	71412
31,15	20,86	Anixter	AXE	30,94	29,70	30,30	−0,20	5978
s 31,43	18,02	AnnTaylor	ANN	29,13	27,87	28,47	+0,16	29543
29,10	20,35	Aon	AOC	28,45	27,90	28,34	+0,71	30416
33,20	19,69	Apogent	AOT	32,62	31,83	32,13	−0,09	20069
4,86	2,17	Aquila	ILA	4,10	3,63	3,76	−0,25	19019
33,99	19,12	ArchCoal	ACI	33,59	31,58	31,64	−0,86	29330
17,95	11,95	ArcherDan	ADM	16,89	16,51	16,86	+0,23	77039
52,20	30,02	Ashland	ASH	48,31	46,85	47,75	+0,60	14008
14,89	9,61	AsiaPacFd	APB	12,22	11,91	11,96	−0,09	655
47,30	33,45	AutoData	ADP	45,05	43,86	44,42	−0,01	93009
19,19	15,03	AutoNatn	AN	17,07	16,44	16,93	+0,26	32347
103,53	73,80	Autozone	AZO	88,30	86,90	87,53	+0,78	33506
65,68	46,95	AveryDen	AVY	59,85	58,27	59,62	+0,58	23551
↑s 45,90	30,22	Avon	AVP	45,90	44,20	44,82	+,049	69353
26,83	15,15	Aztar	AZR	25,19	24,22	24,75	+0,64	6104
↑ 32,88	20,87	BG plc	BRG	32,88	31,05	32,45	+1,42	1280
47,75	30,50	BJ Svc	BJS	43,44	41,05	41,65	−0,24	70275
21,87	13,18	BMC Sft	BMC	17,62	17,08	17,20	−,044	27558
54,97	39,25	BP ads	BP	54,39	53,10	53,25	+0,25	148960
12,40	8,26	BancoSantSTD		10,83	10,36	10,73	+0,05	10753
34,85	27,85	BankNY	BK	30,45	29,69	30,01	−0,06	57739
84,90	72,50	BkAmerica	BAC	83,78	82,15	83,60	+,047	162731
57,15	36,80	BankOne	ONE	49,38	48,05	49,07	+0,62	81829
36,26	22,05	BarnesNo	BKS	31,44	29,76	31,23	+1,29	18811
66,67	36,05	BauschLo	BOL	66,30	61,40	64,77	+3,75	24624
34,70	23,00	Baxter	BAX	32,23	31,30	32,08	+0,64	49465
91,76	63,89	BearSt	BSC	81,11	79,32	80,92	−0,14	30326
↑ 61,63	40,00	Beckman	BEC	61,63	60,23	60,32	−0,18	10945
54,10	35,18	Becton	BDX	50,99	49,90	50,38	+0,06	25156
31,00	23,15	Bellsouth	BLS	25,34	24,46	24,92	−0,04	112488
29,75	21,62	Belo	BLC	29,45	28,90	29,19	−0,23	7460
s 28,64	21,39	Bemis	BMS	27,75	27,19	27,56	+0,01	11306
95700	70900	BerkHathA	BRK	90300	88510	89200	+200,00	3
3195	2367	BerkHathB		3015	2950	2979	+7,00	278
62,59	39,65	BestBuy	BBY	53,95	51,90	52,30	−0,46	119307
8,96	3,25	BeverlyEn	BEV	8,70	8,18	8,51	+0,03	37098
61,25	38,38	BlackDeckB	DK	60,73	58,94	59,19	−0,74	19975
12,76	3,90	Blount	BLT	10,10	9,96	10,09	+0,11	91
18,46	11,95	BocaRsrt	RST	18,34	17,65	17,99	+0,01	1407
↑ 47,03	31,00	Boeing	BA	47,03	45,51	46,90	+1,10	110176
37,88	21,48	BoiseCas	BCC	36,90	34,86	36,90	+1,75	42470
25,34	16,30	BordersGr	BGP	23,25	22,61	23,06	+0,23	15778
s 49,32	29,85	BorgWaUto	BWA	42,84	41,36	42,42	+0,98	14332
s 45,93	26,94	BostonSci	BSX	45,75	42,32	42,90	−1,40	235506
48,00	36,52	Bowater	BOW	42,58	41,26	41,89	−0,34	14812
25,70	13,12	Boyd Gam	BYD	24,22	23,12	23,97	+0,72	6733
26,58	14,50	Brazil Fd	BZF	20,56	19,71	20,25	+0,12	1338
↑ 31,37	14,38	Brink's	BCO	31,37	30,19	30,70	−0,23	12797
31,00	23,72	BristolMy	BMY	25,47	25,03	25,47	+0,20	132063
62,50	24,08	BritAir	BAB	47,93	45,20	47,79	+1,46	1337
35,18	28,53	BritTel	BTY	34,74	33,48	34,59	+0,51	2100
44,47	24,20	Brunswick	BC	40,81	39,64	39,95	−0,55	28771
↑ 33,70	26,58	BurlStFe	BNI	33,70	32,46	33,67	+0,73	50384
23,43	13,42	C&D Tech	CHP	16,70	15,94	16,54	+0,21	4879
s 38,79	22,50	CEC Entrmt	CEC	31,22	30,30	30,45	−0,28	8223
6,99	5,15	CGI A	GIB	6,20	5,98	6,19	+0,22	2902
30,45	18,57	CNA Finl	CNA	30,37	29,63	29,83	−0,19	6714
↑ 39,50	24,44	CNF Trns	CNF	39,50	38,74	39,20	+0,22	13907
36,29	28,80	CSX	CSX	32,32	31,24	32,24	+0,64	31492
8,80	4,82	CblWire	CWP	7,27	6,54	7,23	+0,52	3154
11,15	5,60	CablDsgn	CDT	8,73	8,31	8,61	+0,27	8541
34,65	21,98	Cadbury	CSG	34,44	33,81	34,19	−0,31	6620
19,48	11,60	Cadence	CDN	14,30	13,69	14,12	+0,28	38295
7,95	5,25	CalgonCar	CCC	6,21	6,00	6,01	−0,17	1522
20,00	12,93	Callaway	ELY	16,50	15,67	15,81	−0,37	24952
28,70	23,26	CampSoup	CPB	26,20	25,33	25,88	+0,37	27199
77,65	45,00	CapOneFin	COF	70,15	68,20	69,86	−0,20	45734
76,54	54,58	CardHlth	CAH	68,92	67,74	68,38	+0,67	47904
35,31	21,10	CaremarkRX	CMX	33,08	31,35	32,83	+1,63	113842
46,50	30,50	Carnival	CCL	42,66	41,55	42,12	−,049	69868
35,57	14,55	Carpenter	CRS	31,55	29,15	30,26	−0,16	4133
85,44	53,10	Caterpillr	CAT	76,74	74,30	75,50	+0,15	66646
25,50	18,65	CatoA	CTR	22,75	21,95	22,17	+0,14	6056
25,19	16,63	Cendant	CD	23,59	22,61	23,44	+0,50	105840
11,92	7,67	CenterPt	CNP	10,82	10,50	10,63	−0,21	44021
↑ 23,00	16,55	Ceridian	CEN	23,00	22,13	22,83	+,043	16259
22,40	13,43	Checkpt	CKP	17,30	16,70	16,95	−0,31	7302
94,65	70,05	ChvrnTxc	CVX	91,89	89,95	90,20	−0,20	111656
16,35	8,65	Chile Fd	CH	11,75	11,31	11,31	−0,28	140
47,85	19,35	China Fd	CHN	29,10	26,95	28,23	−1,17	2070
74,18	58,17	Chubb	CB	69,50	67,09	68,92	+1,55	23521
47,00	31,50	ChrchDwgt	CHD	46,15	44,25	44,38	−1,02	5458
70,54	40,00	Cigna	CI	69,32	67,80	68,84	+1,04	31523
13,20	6,44	CircCity	CC	12,81	11,98	12,46	+,049	101629
52,84	42,35	Citigrp	C	47,25	46,06	46,55	+0,12	362420
s 23,58	12,43	ClairesSt	CLE	22,10	20,62	21,54	+0,84	30000
53,20	41,70	Clorox	CLX	52,88	51,51	52,03	−0,33	24004
53,50	42,28	CocaCola	KO	52,49	50,72	52,27	+0,92	147142
↑ 28,11	16,85	CocolaEnt	CCE	28,11	27,15	27,86	+0,31	46597
7,69	1,30	CoeurDAl	CDE	4,84	4,26	4,47	−0,22	75287
60,99	48,60	Colgate	CL	57,97	56,56	56,92	−0,28	44169
59,23	45,28	Comerica	CMA	56,57	55,41	55,70	−0,91	23246
67,64	36,83	CommBncp	CBH	64,95	60,56	64,30	+2,80	61152
17,09	10,90	CmleTele	CTC	11,85	11,19	11,38	−0,53	7905
29,32	21,58	CmptrAssc	CA	22,90	26,00	22,17	+0,11	107671
29,53	21,04	ConAgra	CAG	28,21	27,54	27,89	−0,23	54787
↑ 75,76	51,44	ConcPhilps	COP	75,76	73,45	73,94	+0,61	110615
↑ 37,17	27,35	ConstlBrdB	STZ	37,17	36,15	37,17	+1,12	10
↑ 58,20	31,77	CooperCo	COO	58,20	54,88	55,28	+0,08	12619
59,27	39,44	CooperInd	CBE	58,01	56,83	57,24	+0,34	13936
13,89	6,97	Corning	GLW	12,43	11,98	12,30	−0,09	1676449
s 64,83	31,75	CountrywdCFC		64,40	62,63	63,60	−0,90	90749
s 49,65	28,41	Covntry	CVH	49,65	46,15	48,76	+2,68	38612
34,40	21,50	Crane	CR	30,55	29,85	30,15	−0,04	7353
7,85	5,10	Crompton	CK	6,20	5,66	5,72	−0,25	10827
9,96	5,87	CrownCorkCCK		9,25	8,71	9,12	+0,19	33719
66,66	34,25	Cummins	CMI	59,90	58,14	59,47	+1,23	22194
24,08	10,51	CyprsSemi	CY	16,38	15,22	15,77	−0,59	73788
42,84	34,12	DTE Enrgy	DTE	40,25	39,51	39,65	−0,56	14935
23,20	10,55	Dana	DCN	19,56	18,46	19,56	+0,91	27231
25,60	18,25	Darden	DRI	22,61	21,60	21,61	−0,89	32227
74,93	44,23	Deere	DE	67,72	65,45	67,16	+1,46	54064
16,05	4,53	DeltaAir	DAL	6,09	5,53	5,76	−0,34	142761
21,34	13,91	Deutschlnd	DT	17,33	16,43	17,22	+0,38	14223
32,38	21,85	DeVRY	DV	28,74	26,96	27,58	+0,52	14277
26,85	17,06	DiamndOff	DO	23,20	21,77	21,96	−0,63	33376
107,91	88,87	DIAMONDS	DIA	103,13	101,49	102,65	+,049	6580
57,43	40,36	Diebold	DBD	50,48	48,82	50,14	+1,01	11644
7,72	5,50	Dimon	DMN	6,22	5,82	5,83	−0,32	3459
28,41	18,85	Disney	DIS	24,52	23,43	24,06	+0,59	233011
23,38	16,94	DollarGen	DG	20,48	19,13	19,83	+,043	71154
32,50	23,06	DonnelleyR	RRD	31,30	30,20	31,05	+0,79	43455
44,13	29,17	Dover	DOV	39,63	38,14	39,50	+0,54	28236
44,21	30,26	DowChemDOW		40,41	38,40	39,24	−0,66	141482
53,62	37,70	DowJones	DJ	48,42	47,80	47,67	−0,26	12255
55,49	39,74	DowneyFinDSL		52,91	51,24	52,10	−0,80	2784
22,90	16,75	DukeEnrg	DUK	20,05	19,57	19,58	−0,36	71924
46,25	38,60	Dupont	DD	43,42	42,50	42,82	−0,38	110529
5,29	2,81	Dynegy	DYN	4,39	4,22	4,26	−0,13	35510
E/L								
55,28	37,70	EOG Res	EOG	55,19	51,83	52,11	−1,32	38548
32,10	20,40	EastmnKdk	EK	26,36	25,00	25,36	−0,82	85384
24,85	15,81	EdisonInt	EIX	24,63	24,08	24,42	+0,28	45439
41,80	32,94	EdwardsAG	AGE	37,39	36,28	36,74	−0,66	14443
24,75	4,05	Elan	ELN	23,84	23,07	23,80	+0,31	58471
25,44	15,62	ElectData	EDS	16,31	15,85	16,28	−0,07	74642
5,60	3,65	Elscint	ELT	4,50	3,97	4,50	+0,35	376
8,96	5,82	EmergTele	ETF	7,73	7,55	7,60	−0,16	170
52,93	41,35	Enbridge	EEP	45,99	45,05	45,74	+0,78	2361
30,84	24,19	Engelhard	EC	30,75	30,04	30,70	+,043	15076
31,10	23,58	Ensco	ESV	27,22	26,00	26,15	−,049	43015
6,70	1,61	Enterasys	ETS	2,03	1,80	1,84	−0,12	22724
27,59	21,71	Equifax	EFX	24,88	23,91	24,65	+0,14	20702
21,90	15,80	Espirito	ESF	20,80	20,55	20,69	+0,04	165
47,08	32,60	EsteeLaud	EL	45,86	44,42	44,48	−1,31	26685
11,25	8,08	EuropeFd	EF	9,74	9,48	9,73	+0,09	216
90,67	70,13	EverstRe	RE	83,78	81,10	83,50	+1,65	10285
44,24	34,90	ExxonMobil	XOM	43,99	43,21	43,37	+0,12	332184
78,05	59,01	FDX Corp	FDX	74,60	72,28	74,22	+0,64	37039
45,05	20,15	FMC	FMC	41,96	40,49	41,55	+0,98	9828
s 43,12	30,29	FairIsaac	FIC	35,10	33,49	34,13	−0,62	21362
8,23	3,05	Fedders	FJC	4,56	4,23	4,28	−0,16	2275
65,15	46,51	Fed Home	FRE	59,26	57,88	59,01	+0,62	75414
80,82	60,11	FedNatMtg	FNM	68,28	66,00	67,76	+0,06	101522
55,05	35,17	FedDepStr	FD	49,20	46,87	48,75	+1,04	63049
46,80	34,95	1stData	FDC	43,81	42,70	43,49	+0,20	95170
13,19	9,52	1stIsrael	ISL	12,33	12,20	12,32	+0,12	244
23,10	16,60	Flowserve	FLS	22,95	20,92	22,60	+1,65	15508
17,34	10,43	FordMtr	F	15,20	14,66	14,91	+0,06	268290
80,50	51,41	FortuneBr	FO	76,25	74,52	75,13	−0,17	19399
8,52	6,15	FranceGwth	FRF	8,48	8,34	8,43		171
3,25	1,07	FrnklnCvy	FC	2,55	2,45	2,47	+0,02	571
62,10	38,54	FrnklRes	BEN	50,49	49,27	50,25	−0,03	27357
46,74	22,05	FrMcCop	BFCX	34,22	31,09	31,92	−1,71	96062
↑ 25,65	15,43	Fresenius	FMS	25,65	24,68	25,38	+0,63	1592
30,36	22,02	Fuller HB	FUL	27,15	26,33	26,57	−0,22	3789
91,38	75,59	Gannett	GCI	88,43	86,80	87,72	−0,08	42467
↑ 24,85	16,71	Gap	GPS	24,85	24,05	24,65	+0,50	154780
6,85	3,25	Gateway	GTW	4,04	3,73	3,90	−0,15	71316
↑ 97,78	66,55	GenDynam	GD	97,78	94,94	97,41	+1,78	22906
34,56	26,90	GenElec	GE	31,36	30,83	31,23	+0,11	505189
49,66	43,75	GenMills	GIS	48,15	45,45	47,85	+1,80	120912
55,55	35,00	GenMotorsGM		46,50	44,68	46,22	+0,83	145005
↑ 39,60	29,83	GenuPartsGPC		39,60	37,62	39,46	+1,82	30858
↑ 34,79	18,64	GaGulf	GGC	34,79	33,54	33,95	+0,13	12553
38,60	17,11	GaPacGrp	GP	36,35	34,83	35,47	−0,35	38536
8,03	5,29	GermanyFd	GER	7,03	6,68	6,99	+0,24	622
↑ 43,45	29,75	Gillette	G	43,45	42,77	42,91	−0,18	82218
47,64	36,91	GlaxoSmthKG	GSK	43,33	41,08	42,37	−0,08	69332
15,33	9,77	GoldFlds	GFI	11,86	10,77	11,08	−0,55	33027
32,89	18,44	GoodrchBF	GR	21,70	22,70	28,70	+0,67	16396
11,90	4,84	GoodyrTir	GT	8,90	8,46	8,66	−0,04	30023
24,61	16,90	GraniteCn	GVA	13,99	18,51	18,68	−0,22	7344
11,80	5,01	GtAtl&Pac	GAP	7,12	6,76	6,83	−0,10	4674
20,40	9,80	GtrChina	GCH	11,30	13,55	14,00	−0,20	1825
23,35	15,17	Griffon	GFF	21,31	22,48	22,65	−0,63	4122
49,30	32,26	GrTelevisa	TV	43,01	42,30	42,55	+0,29	13487
19,58	5,50	Guess ?	GES	13,40	13,78	13,90	−1,50	7769
73,67	37,05	Guidant	GDT	51,60	51,85	53,00	−1,34	142454
60,94	40,20	H&RBlock	HRB	43,64	46,80	47,10	−1,75	43634
46,60	31,25	HCA Hlth	HCA	44,50	38,83	41,37	+2,54	99835
37,25	24,60	HCR Manr	HCR	31,81	30,95	31,47	+0,14	16701
32,64	20,50	Halliburt	HAL	29,62	28,45	28,85	−0,19	85380
42,75	26,55	Hanson	HAN	33,95	38,13	38,72	+0,57	151
59,86	38,15	HarleyD	HDI	53,14	56,66	57,16	−0,33	34068
57,50	38,65	Harrahs	HET	51,32	50,92	52,42	+1,02	32807
24,88	18,35	HarteHank	HHS	21,50	22,91	23,11		4486
67,71	46,95	HrtfrdFncl	HIG	61,52	65,52	65,66	−,046	38244
11,39	8,25	HlthRetr	HRP	9,75	9,53	9,60	−0,25	13686
26,45	17,80	HealthMgt	HMA	22,76	21,98	22,13	+0,14	45293
9,31	3,86	Hecla	HL	5,64	6,02	6,21	−0,28	22824
39,10	31,63	Heinz HJ	HNZ	37,58	36,95	37,15	+0,11	38837
13,20	9,55	Hercules	HPC	11,99	10,30	10,96	+0,38	23412
90,37	68,90	Hershey	HSY	91,22	88,10	89,24	+0,51	12712
26,28	19,10	HewlttPckH	PQ	21,42	21,06	21,26	+0,02	262401
8,94	3,15	Hexcel	HXL	8,79	8,35	8,58	+0,08	1390
72,92	49,45	Hillenbrd	HB	52,36	58,36	58,56	−0,34	7274
17,95	12,63	HiltonHot	HLT	17,81	17,22	17,69	+0,34	39942
20,50	10,45	HollngrInt	HLR	17,83	17,25	17,80	+0,20	15215
37,89	30,15	HomeDepot	HD	33,99	34,86	35,33	−0,59	257891
23,59	18,54	Honda Mtr	HMC	22,25	21,36	22,20	+0,60	9402
37,50	25,95	HoneywellH	ON	34,00	33,00	33,74	+0,04	78542
31,50	20,75	Hormel	HRL	31,40	30,69	30,86	−0,39	5858
13,02	8,44	HostMarrt	HMT	12,61	12,14	12,59	+0,33	44852
1,00	0,92	Huffy	HUF	1,66	1,18	1,34	+0,18	5398
24,02	13,58	Humana	HUM	17,20	16,48	16,56	−0,51	40637
39,40	31,00	IHOP	IHP	36,89	35,35	35,78	−0,22	4575
15,29	5,82	IMC Glbl	IGL	12,89	12,30	12,73	+0,28	23109
27,50	16,88	ING Groep	ING	23,25	22,22	23,10	+,043	13055
60,75	26,52	ITT Educ	ESI	41,50	40,24	41,00	+0,09	14830
81,95	59,00	ITT Inds	ITT	81,33	79,74	80,86	+0,31	11964
32,05	23,15	Idacorp	IDA	26,20	25,58	25,72	−0,28	8264
13,25	6,75	Ikon Off	IKN	11,35	10,88	10,92	−0,10	11544
↑ 93,48	64,11	IllTool	ITW	93,48	90,00	92,29	+2,41	54245
42,15	32,06	Imation	IMN	41,48	40,70	40,81	−0,35	4506
18,91	8,11	Imp Chem	ICI	16,67	16,12	16,46	+,049	2051
29,24	11,00	IndiaFund	IFN	21,34	20,55	21,29	+0,58	6949
37,44	21,17	IndyMac	NDE	33,13	32,23	32,86	−,004	9266
19,86	10,21	IngrmMicr	IM	14,58	14,27	14,35	−0,10	27014
100,41	78,73	IBM	IBM	88,54	87,30	87,56	−1,03	126270
38,40	29,18	IntFlavor	IFF	37,02	35,80	36,59	+0,61	8205
s 47,10	22,59	IntGame	IGT	40,68	38,68	39,80	+0,50	72010
26,33	15,60	Int Multi	IMC	25,07	24,91	25,00	+0,04	3504
45,01	35,31	IntPaper	IP	42,33	41,38	41,77	−0,16	50226
56,80	25,06	IntRactif	IRF	44,37	40,32	42,06	−2,21	49835
17,31	12,63	Interpubli	IPG	14,39	13,92	13,97	−,041	70781
12,12	4,26	Iomega	IOM	4,96	4,61	4,74	−0,10	5511
33,25	20,04	Ionics	ION	25,52	24,24	24,58	−0,68	6061
19,98	7,85	JF China	JFC	12,20	11,60	11,90	−0,33	175
16,83	6,44	JLG Inds	JLG	13,25	12,47	13,15	+0,53	10976
43,84	32,40	JP MorChs	JPM	37,44	36,51	37,28	+0,44	208509
29,45	17,06	JackInBox	JBX	28,96	27,90	28,75	+0,78	10656
9,99	4,60	Jacuzzi	JJZ	9,00	8,45	8,68	+0,14	5542
7,75	4,94	JapanEq	JEQ	6,46	6,15	6,25	−0,22	719
15,03	7,10	Japan OTC	JOF	12,45	11,73	11,94	−,046	1508
56,39	40,86	JeffPilot	JP	51,46	50,48	50,77	−0,56	16415
↑ 56,93	48,10	John&John	JNJ	56,93	55,23	56,38	+0,67	205837
s 62,30	42,25	JohnsnCtl	JCI	55,02	53,31	54,35	+,043	22606
16,70	9,69	KEMET	KEM	12,29	11,36	11,79	−0,36	20354
15,35	10,60	KanCitySo	KSU	13,72	12,91	13,66	+0,66	12174
81,88	53,87	Kaufman	KBH	66,38	64,00	65,57	−0,31	26148
43,41	32,60	Kellogg	K	42,96	41,91	42,46	+0,06	28760
46,20	32,85	KennametM	KMT	44,07	42,50	43,37	+0,77	6739
33,23	24,86	Keycorp	KEY	31,30	30,38	30,53	−0,88	77658
38,99	32,30	KeySpan	KSE	35,56	34,67	34,73	−0,67	15263
66,98	47,04	KimberlyC	KMB	65,93	64,60	64,73	−1,17	54402
80,00	65,24	KnightRid	KRI	77,28	75,56	76,56	+0,58	9905
65,44	39,59	Kohls	KSS	48,40	47,24	47,45	−0,11	125011
5,97	3,50	KoreaEqFd	KEF	5,01	4,67	4,80	−0,12	414
22,20	14,66	Korea Fd	KF	19,44	18,05	18,79	−0,61	2866
34,70	27,60	Kraft A	KFT	30,95	29,75	30,27	+,041	67101
49,74	19,00	KrispyKrm	KKD	22,15	21,00	21,34	−0,13	34016
11,99	6,44	LSI Logic	LSI	8,23	7,53	7,63	−0,57	101009
↓ 24,75	17,32	La Z Boy	LZB	18,26	17,32	17,53	−0,92	16510
44,20	28,15	Lab Amer	LH	41,85	41,24	41,59	+0,23	12093
45,04	30,19	Lafarge	LAF	44,99	43,60	44,51	+,045	5102
16,66	11,33	LatinAmEq	LAQ	13,95	13,72	13,94	+0,04	1522
69,20	41,61	Lear	LEA	61,15	59,00	60,50

Colgate est promise à un avenir plus brillant

Le géant du dentifrice retrouve son mordant et pourrait récompenser l'investisseur patient

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Colgate-Palmolive (NY, *CL*, 57,42 $ US) veut regagner la confiance des investisseurs après avoir connu un exercice 2003 laborieux, marqué par la perte de parts de marché à la faveur de son éternelle rivale, **Procter & Gamble** (NY, *PG*, 108,59 $ US).

Le titre végète depuis l'automne dernier, mais les initiatives prises par la direction pour reprendre le terrain perdu pourraient récompenser l'investisseur patient, soutiennent plusieurs experts.

Fondée il y a près de 200 ans, Colgate est une véritable institution dans l'univers des produits de consommation : à peu près tous les consommateurs en Amérique du Nord ont déjà utilisé l'un de ses produits.

Le dentifrice est son produit phare, mais sa panoplie s'étend du déodorant *Speed Stick* au détergent *Arctic Power* en passant par la nourriture pour animaux *Hill's Pet*.

Colgate a dégagé un profit net de 1,4 milliard de dollars (G$) américains (tous les montants sont en dollars US) sur un chiffre d'affaires de 9,9 G$ en 2003. Bien que son chiffre d'affaires et son profit net aient respectivement crû de 6,5 et de 10,3 % l'an dernier, la performance financière de Colgate a déçu les investisseurs.

Le marché a déploré le fait que P&G ait réussi, pour la première fois en plus de cinq ans, à élever sa part du marché du dentifrice américain au niveau de celui de Colgate au troisième trimestre.

La cause ? Colgate a perdu une bataille cruciale sur le front des gels de blanchiment pour les dents. Colgate a connu un certain succès avec son gel *Simply White* lors de son lancement en 2002, mais s'est vite fait ravir des ventes par P&G dans ce créneau, particulièrement lorsque les deux concurrentes ont lancé une version du gel applicable au coucher, en mars 2003.

« Les gels de blanchiment étaient vus comme le prochain produit vedette pour tous les fabricants de dentifrice. Or, Colgate a subi un dur coup parce que les importantes sommes d'argent allouées à la promotion de Simply White n'ont pas procuré le succès espéré », explique **Rodrigue Jamgotchian,** analyste chez **Gestion de placements Holdun.**

Colgate a donc dû abaisser ses prévisions de profits du quatrième trimestre de 2003. Les ventes et les profits de sa division nord-américaine, qui comprend les produits hygiéniques, d'entretien ménager et pour la lessive ont même accusé un recul durant l'exercice 2003 par rapport au précédent.

Redressement en vue

Le marché américain du dentifrice représente moins de 15 % des profits totaux de Colgate, mais il constitue le principal centre d'attention des investisseurs : il est le baromètre par excellence pour mesurer l'intensité de la concurrence avec P&G étant donné que Colgate domine partout ailleurs.

Selon la firme **ACNielsen,** la part de marché de Colgate a repris 3 % pour s'établir à 34 % à la fin du premier trimestre.

« Nous sommes sur le point de voir les effets négatifs de Simply White s'estomper complètement », croit M. Jamgotchian. Les profits devraient, selon lui, croître de nouveau au cours des deux prochains trimestres tandis que la société a recentré ses ressources sur ses produits établis. Les résultats des deux derniers trimestres de 2004 paraîtront aussi plus reluisants, car ils seront comparés aux faibles résultats de la fin de l'exercice 2003, dit-il.

Le marché américain du dentifrice demeurera néanmoins hyperconcurrentiel et il obligera Colgate à accélérer le lancement de produits innovateurs, affirment certains analystes. **William Pecoriello,** de **Morgan Stanley,** s'attend à ce que la société lance plusieurs produits pour l'hygiène bucco-dentaire au cours des prochains mois.

Si le marché américain affaiblit Colgate, la société poursuit sa croissance dans le reste du monde. Si l'on exclut la vente de certaines activités, la société a vu le nombre d'unités vendues augmenter de 8,5 % en Europe de l'Ouest au premier trimestre.

L'acquisition récente de **GABA Holding,** une société suisse spécialisée dans les produits d'hygiène bucco-dentaire, diminuera son profit de 0,02 à 0,03 $ par action en 2004, mais contribuera à l'accroître de 0,01 à 0,02 $ dès 2005, estime **Andrew McQuilling,** de **UBS.**

Colgate gagne aussi des parts de marché dans plusieurs pays émergents d'Amérique latine et d'Europe de l'Est.

Une véritable institution dans les produits de consommation

Colgate est une championne du rendement du capital investi sous toutes ses formes.

Le rendement du capital total a en effet progressé au cours des huit derniers exercices pour s'élever à 42,5 % à la fin de 2003, observe **Michael P. Gorman,** de **Value Line.**

Croissance et sécurité

En Bourse, son titre a offert un rendement de 3 000 % sur 20 ans, près du triple de l'indice S&P 500. Or, au cours de la dernière année, il a cédé 3,5 %, tandis que le S&P a pris 16 %.

Selon **Value Line,** Colgate devrait pouvoir accroître ses profits de 10 % par an d'ici la période 2007-2009. S'échangeant à près de 22 fois le profit par action prévu en 2004, le titre n'est toutefois pas une aubaine, concède M. Jamgotchian.

« Colgate devra lancer un produit très novateur pour que son titre puisse bondir à court terme. Mais pour l'investisseur à long terme, l'action offre une grande sécurité et une croissance stable », souligne-t-il.

Les investisseurs devront par ailleurs surveiller les éventuels départs à la retraite des dirigeants de Colgate. **Reuben Mark,** président et chef de la direction de la société, est depuis 18 ans un des pilliers du succès de la société. Il pourrait quitter son poste d'ici 18 mois, au même moment que **Bill Shanahan,** président du conseil d'administration. ■

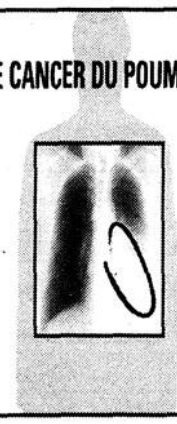
Les signes vitaux de Colgate-Palmolive

	2001	2002	2003	2004(p)
Revenus (en M$)[1]	9 427,8	9 294,3	9 903,4	10 185
Profits nets (en M$)	1 174,6	1 288,3	1 421,3	1 455
Profits par action ($)	1,91	2,19	2,46	2,70
Marges nettes (%)	12,5	13,9	14,4	14,1
Rendement sur le capital (%)	34,5	37,9	41,3	42,5
Dette à long terme (en M$)	2 812	3 210,8	2 684,9	2 400

(p) Prévision de Value Line. **1** Tous les résultats sont en dollars américains.

SOURCE : VALUE LINE — TABLEAU : LES AFFAIRES

LE CANCER DU POUMON EST LE PLUS MEURTRIER DES CANCERS.



Cette année au Canada, 21 000 individus en seront atteints...
Seulement, 8 000 d'entre eux y survivront !
VOTRE DON POURRAIT SAUVER UNE VIE !
1 800 295-8111 Association pulmonaire du Québec www.pq.poumon.ca

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 JUIN 2004

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/G									
	23,85	5,60	ABAXIS	ABAX	20,20	18,30	20,00	+1,33	3202
	2,69	1,12	ADAM	ADAM	2,20	1,85	2,20	+0,10	423
	3,85	1,96	ADC Tel	ADCT	2,58	2,50	2,53	−0,01	80259
	17,19	8,73	AdvntaAdVNA		16,75	16,30	16,57	+041	43
↓	1,10	0,37	Acclaim	AKLM	0,45	0,37	0,38	−0,041	02258
s	21,00	8,93	Aceto	ACET	16,50	15,36	16,00	−0,07	1869
s	17,09	7,23	Actvisn	ATVI	16,34	15,60	16,13	+0,31	34257
	24,75	14,75	Acxiom	ACXM	24,38	23,22	23,59	−0,51	5851
	11,14	6,06	Adaptec	ADPT	8,20	7,64	7,83	−0,36	17745
	46,86	30,46	Adobe	ADBE	46,00	43,99	45,42	+0,79	43112
	13,82	7,30	Agilysys	AGYS	12,46	12,13	12,26	−0,05	2132
	10,00	6,46	AirMeth	AIRM	8,11	7,86	8,07	+0,13	640
	42,66	25,32	AkzoNblAKZOY		37,75	35,92	37,61	+1,62	642
	27,71	3,40	AlddinKn	ALDN	27,70	26,00	26,50	+0,15	8328
	35,12	25,78	AlexBald	ALEX	33,15	31,83	32,89	+1,02	3011
	10,62	2,21	AllAmer	SEMI	9,85	9,29	9,53	+042	1010
	11,38	2,61	Allscrpt	MDRX	8,75	8,11	8,43	+0,19	5908
	11,09	6,84	AmerPac	APFC	7,35	7,13	7,20	−0,10	95
	2,42	15,20	AmerPwrAPCC		18,06	17,61	17,53	−0,57	27758
	8,50	4,13	AmSftwrAMSWA		6,63	5,72	5,77	−0,62	1531
	14,92	4,33	AmPhyscnAMPH		10,17	9,47	9,94	+0,14	160
	72,37	53,26	Amgen	AMGN	56,07	53,63	55,43	+0,73	146800
	3,87	0,88	Amistar	AMTA	2,42	2,15	2,15	−0,04	147
	30,75	18,49	Amylin	AMLN	22,79	21,71	21,75	−041	19221
↑	14,43	2,64	Anika	ANIK	14,43	12,75	13,92	−0,18	3313
	96,41	57,00	ApolloA	APOL	95,72	92,45	94,33	+0,53	18720
	29,58	16,63	Apple	AAPL	29,25	27,61	28,78	+0,72	95365
	42,83	29,35	Applbee	APPB	38,53	37,18	38,04	+0,14	8374
	8,00	3,25	ApldInnovAINN		4,17	3,95	4,02	+0,02	394
	25,94	15,15	ApldMat	AMAT	19,99	18,58	18,76	−1,20	319909
	28,55	15,87	ArcticCat	ACAT	23,90	22,77	23,15	+0,10	1652
	34,73	22,92	ArkBest	ABFS	30,69	29,30	30,66	+0,87	2379
	11,40	4,10	Arris Grp	ARRS	6,31	5,82	5,97	−0,35	21003
c	28,00	14,51	AscentialASCL		16,11	14,77	15,07	−0,98	12618
	7,95	2,30	Atmel	ATML	6,40	5,95	6,06	−0,30	91770
↑	38,34	14,40	Autodsk	ADSK	38,34	35,50	37,88	+2,02	66961
	59,77	32,56	AvidTec	AVID	53,48	51,10	52,31	+0,29	5905
	44,00	34,29	BedBath	BBBY	37,70	35,92	36,28	−0,97	45028
	13,30	5,53	BioMarin	BMRN	7,75	5,90	6,64	+0,53	70944
↑	41,79	27,90	Biomet	BMET	41,79	39,69	41,42	+1,30	21112
	58,61	35,33	BlckBox	BBOX	45,85	44,59	45,65	+0,10	3477
	12,12	7,98	BorlndSft	BORL	8,84	8,30	8,56	−0,24	7901
	3,00	0,84	BostnLife	BLSI	1,02	0,87	0,99	+0,08	807
	38,85	18,85	BusObjct	BOBJ	21,71	20,29	20,37	−1,54	9053
	42,07	30,66	CBRL	CBRL	33,03	31,93	32,06	−0,19	12570
	14,85	8,06	CNS	CNXS	10,99	10,00	10,15	+0,08	2229
	6,44	1,70	Carringtn	CARN	4,60	4,20	4,49	+0,20	475
	10,79	3,89	CasualMale	CMRG	7,53	6,80	7,10	+0,30	10082
	5,15	2,93	CentBus	CBIZ	4,50	4,10	4,40	+0,28	2203
↑	8,70	4,53	Chrming	CHRS	8,70	8,00	8,53	−0,03	21114
	12,70	6,80	Checker	CHKR	10,83	10,26	10,56	+0,31	1960
	35,25	19,65	Chckfree	CKFR	32,83	30,12	32,68	+2,02	21300
	57,29	42,05	Chiron	CHIR	45,91	44,26	44,79	+0,04	16427
	50,68	34,56	Cintas	CTAS	46,29	44,55	44,77	−0,61	14263
	9,50	3,22	Cirrus	CRUS	7,54	6,59	6,80	−0,63	24114
	29,39	16,53	Cisco	CSCO	23,22	21,92	22,76	+0,61	666460
	27,86	16,74	Citrix	CTXS	20,80	19,85	20,16	−0,89	60098
	35,89	21,01	Cognex	CGNX	33,39	31,45	32,86	−0,28	3179
	31,88	20,94	Coherent	COHR	28,00	26,20	27,26	+0,17	2258
	35,36	26,58	ComcstAspCMCSK		28,60	27,82	28,43	+0,08	70245
	6,80	4,11	CmpComCMPC		4,55	4,46	4,48	−0,01	6325
	4,70	3,21	CmpHrznCHRZ		3,72	3,40	3,67	+0,10	1636
	11,84	5,25	CmptNet	CMNT	6,23	5,75	5,87	−0,17	4384
	8,94	4,76	CmpwareCP	WR	7,99	7,57	7,70	−0,25	27538
	20,87	13,14	ComvrseC	MVT	19,13	16,95	19,03	+1,36	105480
	6,00	1,60	Cncrrnt	CCUR	2,02	1,87	1,95	−0,07	13413
	13,99	7,62	CopprMtnC	MTN	12,74	11,56	12,20	−0,49	377
	40,42	28,83	Costco	COST	39,86	37,65	39,15	+1,37	76620
	12,65	7,88	CrtvTec	CREAF	9,85	9,42	9,71	+0,12	213
	29,40	20,22	DSP Grp	DSPG	27,89	26,09	27,05	+1,13	4268
	14,87	2,35	DUSA	DUSA	10,46	9,76	10,17	−0,39	2532
↓	4,11	1,40	DataSysSf	DSSI	1,85	1,40	1,70	+0,03	1362
	12,25	6,20	DatastrmD	STM	6,74	6,25	6,52	+0,26	1194
	37,18	30,70	Dell	DELL	35,88	34,93	35,00	−0,18	199745
	11,88	9,90	DigimarcD	MRC	11,55	11,00	11,20	−0,10	2470
	12,99	7,71	DbleClk	DCLK	8,74	8,38	8,50	+0,02	25433
	18,72	12,21	DressBrn	DBRN	17,75	17,28	17,35	−0,16	1318
	5,04	2,83	DynmcO&G	DYOU	3,14	2,96	3,07	+0,07	1017
	9,00	2,34	ECI Tel	ECIL	5,41	5,00	5,15	−0,09	3509
↑s	90,16	48,11	eBay	EBAY	90,16	87,23	88,08	−0,72	145834
	9,75	4,25	Elbit Med	EMITF	8,93	7,43	8,35	+1,01	653
	26,27	12,70	ElctroSci	ELMG	22,90	19,81	19,93	−1,83	1331
s	55,91	35,05	ElctrArt	ERTS	52,01	50,25	51,51	+0,68	48478
	28,80	19,16	ElctImag	EFII	27,73	26,51	27,09	−0,67	4275
	9,20	3,32	EmisphereE	MIS	5,10	4,65	4,91	−0,17	1025
	6,53	1,97	EntrMedE	NMD	2,44	2,05	2,39	+0,26	5499
	5,70	2,70	Entrust	ENTU	4,63	4,38	4,48	−0,12	8620
	17,80	4,38	EpicorSft	EPIC	13,71	12,75	12,76	−0,63	6412
	6,14	2,33	ePresence	EPRE	4,19	4,01	4,14	+0,10	5252
	32,31	10,25	Ericson	ERICY	28,68	27,16	28,25	+0,30	26575
	4,00	2,20	EvrlstWld	EVST	3,10	2,66	3,10	+040	177
	13,44	3,73	EzcorpA	EZPW	8,29	7,80	8,14	+0,01	4284
	28,88	14,60	1stHlth	FHCC	15,61	14,94	15,18	+0,08	15510
	41,00	32,87	FIserv	FISV	37,84	36,48	36,82	−1,00	19841
	2,10	1,05	Fonar	FONR	1,33	1,20	1,33	+0,10	9498
	68,28	51,43	FranklinE	FELE	67,00	64,04	66,00	+2,40	584
	8,40	3,97	GemstarG	MST	4,59	4,25	4,26	−0,24	12118
	47,08	29,83	Gentex	GNTX	38,84	37,23	37,60	−040	13236
	58,05	40,26	GenzymeG	ENZ	44,18	42,70	42,78	−0,80	35886
	70,61	49,16	Gilead	GILD	67,80	64,08	64,54	−0,92	47613
	4,30	1,26	Glenayr	GEMS	2,62	2,33	2,49	−0,04	4165
	10,12	1,77	Glbl e-Pt	GEPT	4,64	3,77	4,27	+0,32	764
	22,98	12,64	Grp1Sft	wGSOF	22,96	22,87	22,94	+0,08	425
	18,38	12,62	Gymbor	GYMB	15,65	14,56	15,04	+045	7928
H/P									
	18,85	10,50	HllywdEn	HLYW	13,33	13,12	13,13	−0,15	8758
	16,64	10,31	HumanGen	HGSI	11,19	10,71	10,75	−0,12	18925
	38,40	23,75	Hutchsn	HTCH	26,71	24,94	25,72	−0,69	7246
	44,25	25,59	HyprSol	HYSL	39,87	38,13	38,57	−1,07	8864
	9,50	4,25	IMPCO Tch	IMCO	6,33	5,75	6,20	+047	1010
↑s	33,34	12,69	ImmucorB	LUD	33,34	28,92	31,00	−0,08	13836
	3,94	1,00	ImmResp	IMNR	1,50	1,39	1,45	+0,01	4288
	12,39	3,50	Immungen	IMGN	8,30	7,50	7,80	−0,21	3201
	10,00	5,05	Indevus	IDEV	8,75	7,55	7,69	−0,64	54683
	13,35	4,28	InFocus	INFS	8,40	7,89	8,04	−0,02	5643
	19,40	13,55	InsitufrmI	NSU	15,55	14,93	15,25	−0,05	2835
	21,26	10,01	IntgDvc	IDTI	14,60	13,64	14,25	−0,33	19851
	19,87	4,84	IntgSilcn	ISSI	15,99	14,20	14,30	−1,60	15175
	34,60	19,99	Intel	INTC	28,72	27,37	28,10	−045	709463
	9,35	3,48	Intrface	IFSIA	7,55	6,72	7,19	+049	3137
	26,77	19,41	Intrgrph	INGR	25,57	24,80	25,32	+0,18	4839
	49,25	36,98	IntSpdwy	ISCA	48,22	46,81	47,74	+1,09	3353
	18,00	3,32	IntrvoiceI	NTV	14,27	12,90	13,22	−0,79	4679
	53,89	36,93	Intuit	INTU	40,54	38,79	40,32	+1,14	40381
	4,76	1,21	IrvSens	IRSN	2,72	2,39	2,51	−0,09	2492
	26,85	13,35	IsleCaprs	ISLE	19,89	18,92	19,05	−0,33	2517
	5,89	2,60	JDS Uni	JDSU	3,44	3,24	3,27	−0,18	248402
	62,81	40,88	KLATenc	KLAC	48,10	45,48	46,31	−1,87	94478
	19,26	9,77	Key Tech	KTEC	13,25	11,05	12,94	−0,16	259
	9,82	4,82	Kopin	KOPN	5,50	5,10	5,27	−0,15	5381
	17,20	5,50	Kulicke	KLIC	11,43	10,42	10,89	−0,58	12531
	35,50	17,20	LamReshL	RCX	25,30	23,51	24,27	−0,86	37364
	13,40	6,70	Lattice	LSCC	7,98	7,27	7,40	−041	13935
↑	40,09	21,09	LaureateEd	LAUR	40,09	35,99	37,15	+0,73	19361
s	22,94	12,85	Lifeline	LIFE	22,69	20,72	21,50	+0,87	717
	24,91	9,90	LigandB	LGND	21,07	19,78	20,01	−043	13451
	45,02	31,39	LinrTec	LLTC	39,94	37,63	38,01	−1,65	43712
	9,89	4,88	LoJack	LOJN	8,90	7,85	8,85	+0,85	3268
	33,03	20,36	LSSteak	STAR	27,00	25,28	26,07	+0,67	4223
	5,01	1,82	MRV Com	MRVC	2,73	2,42	2,42	−0,24	7852
	2,18	0,71	MTM Tech	MTMC	1,82	1,54	1,69	+0,02	49
	30,00	16,70	McrmdiaM	ACR	26,16	23,91	24,77	−1,23	36357
↓	9,10	3,80	Manugist	MANU	4,20	3,80	4,00	−045	32725
	15,63	5,92	MapInfo	MAPS	11,27	9,85	10,96	+0,96	2249
	14,40	9,83	Marsh BM	ARSB	13,63	13,08	13,08	−0,74	28
	73,35	39,07	MartkBioM	ATK	65,85	62,85	63,32	−0,65	4530
↓	20,59	9,92	MedqistM	EDQE	12,48	9,92	10,62	−1,71	3169
	20,99	12,81	MentrGr	MENT	16,50	15,75	15,96	−0,03	10245
	9,61	4,45	MercerM	ERCS	8,53	8,15	8,40	−0,05	1337
	7,32	3,68	Merisel	MSEL	4,70	4,50	4,69	−0,01	61
	13,95	6,00	MesaAir	MESA	7,90	7,28	7,53	−0,14	5970
	13,90	10,11	Methde	METH	11,57	10,76	10,97	−0,05	1068
n	81,98	58,85	MetrocallM	TOH	69,31	65,61	67,50	−1,61	695
	36,50	21,56	MicrchipM	CHP	31,75	29,23	29,83	−1,88	40553
	48,65	31,63	MicrosSys	MCRS	43,60	41,81	41,99	−1,44	1535
	29,97	23,60	Microsoft	MSFT	26,28	25,86	25,95	−040	716036
↑	63,63	11,84	MiddlebyM	IDD	63,63	58,12	58,51	−2,66	2982
	29,74	19,25	MillerH	MLHR	24,94	23,91	24,50	+042	5336
	36,09	25,84	Molex	MOLX	29,77	28,83	29,15	+0,09	8242
	40,84	22,13	MondaviM	OND	35,85	34,59	34,75	−0,07	585
	19,50	10,89	MyriadGn	MYGN	17,03	15,05	15,39	−1,20	7424
	17,90	5,25	NABI	NABI	17,16	16,43	16,90	+0,10	6922
	27,35	15,27	NVIDIA	NVDA	24,11	21,89	21,90	−1,68	78550
s	35,15	23,43	NatInstr	NATI	32,28	30,67	31,12	−1,11	2482
	11,98	2,21	NetManage	NETM	7,03	6,04	6,95	+040	786
	29,35	13,85	Nextel	NXTL	23,63	23,00	23,04	−0,09	200674
↑	39,64	22,40	NordsonN	DSN	39,64	37,35	38,63	+0,80	4228
	14,23	3,04	Novell	NOVL	9,12	7,64	8,45	−0,66	162625
	45,50	28,06	Novelus	NVLS	33,38	31,14	31,26	−2,03	77907
	12,40	5,15	NuHorizn	NUHC	9,31	8,05	9,23	+1,10	1624
	3,77	1,82	ObieMedia	OBIE	3,55	3,55	3,55	−0,07	15
s	32,96	12,40	OpenText	OTEX	28,90	27,74	28,11	−0,13	5934
	9,67	6,30	OptGrp	OPMR	7,35	6,94	7,08	−0,22	2469
↓	15,51	10,85	OrclSys	ORCL	11,31	10,85	11,04	−0,28	673549
	7,18	2,28	Oscient	GENE	5,25	4,63	5,13	+044	22579
	29,75	20,36	OshkshAG	OSH	23,02	22,38	22,75	+0,18	444
s	60,70	43,69	PACCAR	PCAR	57,45	55,50	56,05	+0,25	17870
	19,11	12,73	PICO	PICO	18,52	17,97	18,35	+0,10	255
	24,91	10,25	PMC Sierra	PMCS	14,31	13,34	13,47	−0,63	120948
	20,94	4,14	Palomar	PMTI	17,25	16,40	16,79	−0,03	1791
	47,79	32,65	PaneraA	PNRA	35,16	34,25	34,75	+0,03	13530
	5,50	2,76	Parmtrc	PMTC	5,00	4,64	4,75	−0,10	16681
	13,32	4,50	ParkOhio	PKOH	12,30	11,50	11,55	−0,55	785
	40,54	28,43	Paychex	PAYX	38,79	37,20	37,92	+041	30742
	24,04	16,18	PepiSft	PSFT	18,00	17,27	17,31	−0,57	42049
	18,26	8,51	PerSeTch	PSTI	13,19	12,55	12,64	−0,36	2945
	24,96	12,37	Perrigo	PRGO	20,66	19,60	20,00	−046	6095
↑	31,19	16,26	Petsmrt	PETM	31,19	30,13	30,50	−0,59	27674
	75,15	56,20	Pixar	PIXR	68,30	66,15	66,81	−1,04	5744
	12,20	5,60	Prestek	PRST	11,58	10,13	10,67	+0,36	3292
	24,75	17,88	ProgSftw	PRGS	19,06	18,05	18,47	−0,24	3413
Q/Z									
	69,38	32,55	Qualcom	QCOM	68,92	66,45	67,28	+0,21	146886
	11,44	4,70	Quickres	QRSI	5,90	5,41	5,73	+0,24	645
s	32,86	20,22	RossStr	ROST	26,25	24,82	24,93	−1,26	28162
	19,74	13,49	RossSys	ROSS	18,30	18,20	18,25	+0,06	47
	18,82	12,13	RyanFam	RYAN	17,14	16,00	16,00	−0,83	3009
	36,64	22,21	SEI	SEIC	29,74	28,48	29,19	−0,30	11436
	1,64	0,80	SandTch	SNDT	1,16	1,05	1,08	−0,02	380
	9,76	4,40	SciClone	SCLN	5,28	4,90	5,05	+0,08	2199
	6,50	3,90	SciTech	STIZ	5,98	5,11	5,98	+0,25	176
	5,99	1,91	Scitex	SCIX	5,70	5,58	5,61	−0,02	2043
	7,57	3,00	ShoLodge	LODG	7,15	5,57	5,57	−1,18	81
	59,74	50,77	SigmAld	SIAL	57,23	56,25	56,56	−0,55	3985
	12,75	4,75	SigmDesSig	MA	7,54	6,64	7,22	+0,54	15960
	4,20	1,40	SiriusSat	SIRI	3,29	3,03	3,16	+0,16	587994
	36,56	13,50	StdMicroSM	SC	25,22	23,30	23,43	−1,24	1865
	27,95	17,87	Staples	SPLS	27,80	27,04	27,33	−0,25	46995
↑	41,80	23,75	Strbuck	SBUX	41,80	40,62	41,29	+0,65	55006
	17,71	6,07	StltNlsn	SNSA	13,25	12,70	13,00	+0,36	1141
	3,90	1,36	StltOffshr	SOSA	2,65	2,33	2,55	+0,06	4751
	5,93	3,14	SunMicr	SUNW	4,47	4,18	4,22	−0,01	536947
	11,45	5,07	SunOpta	STKL	8,53	7,32	7,33	−0,72	16326
	14,13	4,11	SuperGen	SUPG	7,61	6,90	6,95	−0,62	9839
	6,52	3,62	SycmrNet	SCMR	4,42	4,13	4,30	−0,11	18495
s	50,87	21,14	SymantcS	YMC	46,91	43,70	46,32	+0,52	97370
s	37,50	25,00	Synopsy	SNPS	30,25	29,25	29,77	+0,17	15283
	56,93	35,65	T Rowe	TROW	49,11	47,36	48,50	+0,34	12215
	3,34	1,05	TpstryPhrm	TPPH	1,94	1,66	1,77	−0,01	1266
	42,81	24,73	TecData	TECD	40,87	39,53	39,92	−0,22	10363
	1,80	0,91	TechSol	TSCC	1,10	1,00	1,05	−0,03	1218
	36,75	29,80	TeleMexT	FONY	33,85	30,00	33,85	+041	25
	11,37	5,86	Tellabs	TLAB	8,51	7,96	8,16	+0,22	175373
	18,68	3,66	Telular	WRLS	11,64	10,60	10,68	−043	2819
	10,71	8,10	Topps	TOPP	9,33	8,45	9,01	+0,34	7065
	35,55	13,69	Ultrtec	UTEK	15,67	14,58	14,99	−0,25	7821
	6,30	2,67	VlncTec	VLNC	4,13	3,67	3,70	−0,21	5084
	19,26	11,26	ValueVisn	VVTV	12,30	11,91	12,11	+0,11	3509
	20,50	6,44	Vans	VANS	20,50	20,39	20,47	+0,06	4470
	14,25	10,71	Velcro	VELCF	13,25	12,86	13,20	−0,04	23
	40,68	24,29	Veritas	VRTSE	27,28	25,72	26,86	+0,26	76332
	16,76	7,83	Vertex	VRTX	9,31	8,76	9,25	+0,45	10208
	4,75	1,46	ViroPharma	VPHM	1,88	1,55	1,59	−0,25	3056
	7,60	1,

Les devises

Au 4 juin 2004
Pour un dollar, vous aviez :

Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	4,7855
Afrique française (Franc CFA)	395,9387
Allemagne (Euro)	0,6028
Antilles anglaises (Dollar)	1,3215
Argentine (Peso)	2,2035
Australie (Dollar)	1,0549
Autriche (Euro)	0,6028
Bahamas (Dollar)	0,7424
Barbade (Dollar)	1,4774
Belgique (Euro)	0,6028
Bermudes (Dollar)	0,7424
Brésil (Real)	2,3208
Chili (Peso)	477,7636
Chine (Yuan)	6,1449
Colombie (Peso)	2 015,7388
Cuba (Dollar US)	0,7424
Danemark (Couronne)	4,4814
Égypte (Livre)	4,6057
Espagne (Euro)	0,6028
États-Unis (Dollar)	0,7424
Finlande (Euro)	0,6028
France (Euro)	0,6028
Grèce (Euro)	0,6028
Haïti (Gourde)	24,6120
Hollande(Euro)	0,6028
Hong-Kong (Dollar)	5,7867
Inde (Roupie)	33,4397
Irlande (Euro)	0,6028
Israël (New Shekel)	3,3610
Italie (Euro)	0,6028
Jamaïque (Dollar)	44,8882
Japon (Yen)	81,6764
Liban (Livre)	1 123,8771
Luxembourg (Euro)	0,6028
Maroc (Dirham)	6,6348
Mexique (Nuevo peso)	8,4434
Nicaragua (Gold Cordoba)	11,7083
Norvège (Couronne)	4,9409
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,1803
Pakistan (Roupie)	42,8985
Pays-Bas (Euro)	0,6028
Pérou (Nuevo Sol)	2,5874
Philippines (Peso)	41,3987
Pologne (Zloty)	2,8011
Porto Rico (Dollar)	0,7424
Portugal (Euro)	0,6028
Rép. dominicaine (Peso)	35,8230
Rép. tchèque (Couronne)	18,8900
Roumanie (Leu)	24 548,9739
Royaume-Uni (Livre sterling)	0,4040
Russie (Rouble)	21,5531
Singapour (Dollar)	1,2662
Slovaquie (Couronne)	24,0708
Suède (Couronne)	5,5047
Suisse (Franc)	0,9186
Tunisie (Dinar)	0,9287
Turquie (Lire)	1 092 179,9912
Venezuela (Bolivar)	1 421,9310

Données fournies par la Banque Nationale

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %[1]		Cotes hebdomadaires	
	28-05-04	04-06-04	28-05-04	06-06-03[2]
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	16,68	12,170	12,223	10,870
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	29,30	12,942	12,949	10,335
Équilibré	15,91	12,399	12,489	11,210
Obligations	3,51	11,117	11,243	11,463
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	16,26	6,715	6,707	5,898
Fonds CORMEL Équilibré	13,98	14,990	15,042	13,677
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	17,91	12,688	12,777	11,127
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	27,96	13,131	13,123	10,501
Équilibré	16,46	52,018	52,235	46,368
Obligations	3,33	13,972	14,124	14,605
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC.	**31-01-04**	**04-06-04**	**28-05-04**	**06-06-03**
Actions canadiennes	36,47	18,311	18,270	14,410
Action internationales	20,79	8,105	8,159	6,966
Équilibré	20,43	11,250	11,295	9,769
Marché monétaire	2,62	10,014	10,014	10,014
Obligations	2,87	9,690	9,811	10,184
Obligations canadiennes	7,73	10,693	10,804	10,974
Omnibus	20,47	20,806	20,880	18,340
Placement (fonds)	20,48	19,977	20,076	17,504
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique	**30-04-04**	**07-06-04**	**31-05-04**	**30-04-04**
Revenu à court terme	2,60	34,354	34,342	34,288
Obligations	7,20	37,095	37,465	37,783
Actions	31,90	50,774	50,612	49,986
Équilibré	19,10	41,670	41,823	41,911
International	23,10	6,854	6,788	6,759
Américain	16,70	9,527	9,487	9,413
Asie	0,00	13,200	13,256	13,476
Europe	0,00	11,774	11,643	11,561
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	**30-04-04**	**07-06-04**	**31-05-04**	**30-04-03**
Équilibré	13,90	12,728	12,792	11,580
Actions Asiatiques	39,80	11,525	11,577	8,449
Actions Canadiennes	31,00	21,569	21,522	16,466
Actions Européennes	24,30	9,561	9,427	7,643
Obligations	6,70	11,739	11,859	11,824
Court terme	2,90	9,410	9,416	9,466
International Actions	21,50	11,532	11,468	9,450
Équilibre-Croissance	20,30	10,035	10,051	8,504
Mondial diversifié	17,30	8,829	8,840	7,680
Indiciel américain	15,70	7,163	7,142	6,143

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. 1)Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois. 2) Cote l'an dernier

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Endroit
Magasins Hart	15 juin	10 h 30	Hôtel Ruby Foo's, Montréal
Explorations minières du Nord	15 juin	10 h 00	Hôtel Delta, Montréal
Ressources KWG	15 juin	10 h 00	630, René-Lévesque Ouest, Mtl.
BCE Emergis*	16 juin	10 h 00	Centre Mont-Royal, Montréal
Ressources minières Pro-Or	16 juin	13 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Procyon	17 juin	10 h 30	Centre Mont-Royal, Montréal
Victhom Bionique Humaine	17 juin	10 h 30	Hôtel Québec, Québec
Exploration Maude Lake	17 juin	11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Exploration Orbite VSPA	17 juin	13 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Entreprises Microtec	17 juin	14 h 00	Hôtel Plaza Québec, Québec
Mines J.A.G.	17 juin	15 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Alliances ArtQuest Intl.	18 juin	09 h 30	Best Western Châteauneuf, Laval
Ressources Plexmar	18 juin	10 h 00	Hôtel Gouverneur Québec, Québec
Corporation La Senza	22 juin	10 h 30	1608, boul. St-Régis, Dorval
MRRM	22 juin	11 h 00	Montréal Aéroport Hilton, Montréal
Ressources Yorbeau	22 juin	11 h 00	Hôtel Le Reine Élizabeth, Montréal
Molson	22 juin	11 h 00	1670, Notre-Dame Est, Montréal
AldeaVision	22 juin	15 h 30	Hilton Montréal Aéroport, Dorval
Groupe Algo	23 juin	10 h 00	Hôtel Ruby Foo's, Montréal
Ressources Robex	23 juin	10 h 00	Château Bonne Entente, Sainte-Foy
Mines d'or Wesdome	23 juin	11 h 00	1155, rue University, Montréal
Datamark Systems	25 juin	10 h 00	Hôtel Sheraton Laval, Laval
Minéraux Séquoia	28 juin	14 h 00	Hôtel Paza Québec, Sainte-Foy
Ressources minières Radisson	28 juin	14 h 00	Hôtel Albert, Rouyn-Noranda
Mines d'argent ECU	30 juin	11 h 00	Holiday Inn - Midtown, Montréal
Dios Exploration	30 juin	12 h 00	Nouvel Hôtel, Montréal
Bestar	30 juin	13 h 30	Motel Le Quiet, Lac-Mégantic

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Rendements[1] des obligations au 4 juin 2004

Rendements selon les échéances (en %)

Description	1 an[3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	2,54	3,29	3,53	3,85	4,18	4,96	5,40	5,45
Province d'Ontario	2,59	3,36	3,62	4,02	4,38	5,34	5,82	5,92
Province de Québec	2,60	3,37	3,65	4,05	4,41	5,36	5,83	5,97
Municipalités du Québec	2,70	3,47	3,72	4,15	4,51	5,46	5,93	6,07
Entreprises canadiennes (A)	2,74	3,59	3,93	4,28	4,63	5,67	6,47	6,70
Obligations démunies Canada[2]	2,94	3,40	3,82	4,26	4,58	5,29	5,80	5,52
Obligations démunies Québec[2]	3,00	3,48	3,97	4,46	4,81	5,69	6,23	6,04
Gouvernement des États-Unis	1,89	2,69	3,21	3,58	3,94	4,77	5,47	5,46

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. **3** Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL — TABLEAU : LES AFFAIRES

Déclarations de dividendes

		Fréquence				Détails					Date	Date
Sym.	Compagnie	M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-	Spéc.	inscrip.	verse.
BNS	Banque Scotia		X			0.30	CA	20 %	+ 0,05		06-07-04	28-07-04
BBD.A	Bombardier (catégorie A)		X			0.0225	CA				16-07-04	31-07-04
BBD.B	Bombardier (catégorie B)		X			0.022891	CA				16-07-04	31-07-04
BNP.UN	Bonterra Energy	X				0.14	CA				14-06-04	30-06-04
BNN.A	Brascan		X			0.14	US				01-08-04	31-08-04
HOT.UN	Canadian Hotel Properties	X				0.075	CA				15-06-04	30-06-04
CWB	Canadian Western Bank		X			0.15	CA				17-06-04	06-07-04
HBC	Compagnie de la Baie d'Hudson		X			0.09	CA				07-07-04	31-07-04
ERF.UN	Enerplus Resources	X				0.35	CA				10-06-04	20-06-04
ESI	Ensign Resource Service		X			0.07	CA				18-06-04	02-07-04
HCC	Hartco					0.08	CA				10-06-04	22-06-04
IPL.UN	Inter Pipelines	X				0.06	CA				30-06-04	15-07-04
KLT.UN	KBSH Leaders	X				0.14083	CA				15-06-04	30-06-04
LSZ	La Senza		X			0.04	CA				11-06-04	25-06-04
NSX	Northstar Energy		X			0.10	US				15-06-04	30-06-04
SEC	Senvest Capital				X	0.15	CA				06-08-04	20-08-04
TWH	Tri-White Corp.		X			0.06	CA				11-06-04	30-06-04

Comment lire les déclarations de dividendes

Sym. : symbole boursier
Fréquence : M mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Majoration ou diminution du dividende déclaré
Spéc. : Indique un dividende spécial
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date verse. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Résultats financiers

Nombre de sociétés cette semaine : 40 **Améliorations : 17** **Détériorations : 11**

	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 $		par action		(000 $)			
Société	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
01 Communique Laboratory	0	(1 065)	0,00	(0,04)	161	180	6 m.	30 avril 04
Aber Corp. (1)	2 841	5 163	0,05	0,09	52 269	s.o.	3 m.	30 avril 04
Advantex Marketing Int'l	(1 252)	(1 387)	(0,02)	(0,03)	63 051	72 055	9 m.	31 mars 04
	(1 334)	(825)	(0,02)	(0,02)	15 606	21 499	3 m.	31 mars 04
Alliance Atlantis Com.	(165 800)	(31 300)	(3,88)	(0,73)	842 900	877 200	12 m.	31 déc. 03
	(1 200)	(11 900)	(0,03)	(0,28)	211 600	225 800	3 m.	31 mars 04
Amisk	(397)	(647)	(0,05)	(0,08)	1 493	1 056	3 m.	31 mars 04
AnorMED	(17 531)	(20 437)	(0,64)	(0,80)	2 022	305	12 m.	31 mars 04
Banque Scotia	1 490 000	1 191 000	1,42	1,11	4 962 000	4 505 000	6 m.	30 avril 04
	786 000	596 000	0,75	0,56	2 612 000	2 253 000	3 m.	30 avril 04
Canadian Western Bank	19 699	18 214	1,35	1,30	63 536	58 656	6 m.	30 avril 04
	9 842	8 868	0,67	0,63	32 069	29 340	3 m.	30 avril 04
Canico Resource	(31 672)	(4 524)	(0,89)	(0,30)	s.o.	s.o.	9 m.	30 avril 04
Compass Income	5 810	3 571	0,29	0,26	7 430	4 549	3 m.	31 mars 04
Descartes Systems Group (1)	(28 708)	(8 402)	(0,71)	(0,17)	13 256	14 187	3 m.	30 avril 04
Diamond Fields International (1)	(1 343)	(978)	n.d.	n.d.	1 294	1 253	9 m.	31 mars 04
Eiger Technology	(818)	(445)	(0,02)	(0,01)	3 498	7 295	3 m.	31 mars 04
Footmaxx Holdings	(127)	(181)	0,00	0,00	3 088	3 788	3 m.	31 mars 04
Forzani (Groupe)	1 612	1 170	0,05	0,04	227 735	221 629	3 m.	02 mai 04
Garda World	(807)	972	(0,03)	0,04	95 313	85 106	12 m.	31 janv. 04
GDI Global Data (1)	(544)	(866)	(0,01)	(0,02)	343	1 556	9 m.	31 mars 04
Haemacure	(660)	(991)	(0,02)	(0,03)	115	5 126	3 m.	30 avril 04
Hartco	1 121	1 185	0,09	0,09	154 327	154 637	3 m.	01 mai 04
Hip Interactive	9 617	11 017	0,16	0,22	425 775	360 691	12 m.	31 mars 04
Husky Injection Systems (1)	9 115	33 247	0,08	0,29	545 815	566 098	9 m.	30 avril 04
	15 189	20 772	0,13	0,18	234 377	231 763	3 m.	30 avril 04
International Keystone	(200)	2 000	(0,02)	0,14	3 700	15 600	12 m.	31 janv. 04
International Minerals	(395)	(545)	0,00	(0,01)	s.o.	s.o.	9 m.	31 mars 04
International Utility Structures (1)	(33 122)	(9 633)	(2,91)	(0,85)	58 376	41 653	6 m.	31 mars 04
Kingsway International Holdings	16 660	(42 578)	0,21	(0,56)	15 144	12 904	9 m.	31 mars 04
	2 859	(15 473)	0,04	(0,20)	5 105	2 970	3 m.	31 mars 04
La Senza	(4 286)	(1 542)	(0,32)	(0,12)	73 804	66 487	3 m.	01 mai 04
Laperrière & Verreault (Groupe)	11 584	8 255	0,94	0,76	547 837	382 589	12 m.	31 mars 04
	1 202	2 528	0,10	0,21	146 952	125 531	3 m.	31 mars 04
Logibec Groupe Informatique	1 556	893	0,23	0,17	14 503	9 828	6 m.	31 mars 04
	852	466	0,12	0,07	7 854	6 485	3 m.	31 mars 04
MDS	11 000	26 000	(0,05)	0,14	908 000	856 000	6 m.	30 avril 04
	(22 000)	(2 000)	(0,25)	(0,03)	460 000	438 000	3 m.	30 avril 04
National Challenge Systems	(758)	(437)	n.d.	n.d.	10 000	9 800	9 m.	31 mars 04
Nexxlink Technologies	2 003	1 622	0,27	0,30	72 979	52 566	9 m.	30 avril 04
	879	494	0,09	0,09	27 829	19 789	3 m.	30 avril 04
North West Co.	6 388	5 543	0,40	0,35	184 365	179 396	3 m.	01 mai 04
Patheon (1)	5 691	7 871	0,11	0,15	230 598	184 068	6 m.	30 avril 04
	3 102	4 791	0,06	0,09	122 818	105 016	3 m.	30 avril 04
Pathfinder Income	3 402	4 074	0,28	0,27	4 424	5 087	3 m.	31 mars 04
Reitmans (Canada)	13 038	4 105	0,37	0,12	193 420	177 750	3 m.	01 mai 04
Taiga Forest Products	10 679	7 829	1,36	1,01	1 082 569	912 741	12 m.	31 mars 04
	3 868	(647)	0,50	(0,08)	273 906	209 881	3 m.	31 mars 04
Tundra Semiconductor	6 379	(31 952)	0,37	(1,89)	69 213	34 018	12 m.	30 avril 04
	2 533	165	0,14	0,01	21 487	9 130	3 m.	30 avril 04
Van Houtte	18 564	15 988	0,86	0,74	328 389	316 768	12 m.	03 avril 04
	6 464	4 613	0,30	0,21	85 770	77 615	3 m.	03 avril 04
Xplore Technologies (1)	(10 900)	(14 000)	(0,35)	(0,59)	23 400	7 300	12 m.	31 mars 04
	(3 200)	(5 000)	(0,09)	(0,22)	5 100	1 500	3 m.	31 mars 04

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US
2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

Les ventes ont été bonnes en mai

L'industrie canadienne des fonds communs poursuit sa rémission et se dirige vers son mois de mai le plus lucratif depuis 2001, indiquent les données préliminaires publiées par l'**Institut des fonds d'investissement du Canada** (IFIC).

Les ventes nettes de l'industrie canadienne en mai se situeront entre 600 M$ et 1 milliard de dollars (G$), estime l'IFIC, qui dévoilera les données définitives le 15 juin.

Cette performance marque une nette amélioration par rapport aux rachats nets de 637 M$ et de 4 M$ enregistrés respectivement en mai 2003 et mai 2002. Cela reste cependant inférieure aux ventes nettes de 1,9 G$ enregistrées en mai 2001.

Déclin séquentiel

Bien que la comparaison avec les années passées soit favorable, l'industrie a en revanche vu ses ventes décliner de 40 % en mai par rapport à avril.

Les investisseurs ont pu être refroidis par la correction qui a eu lieu sur les marchés boursiers en avril et durant une bonne partie de mai. **André-Philippe Hardy,** analyste financier chez **TD Newcrest,** ne s'attend pas à une hausse marquée des ventes nettes au cours des mois estivaux, une période traditionnellement plus calme en Bourse.

Après les cinq premiers mois de 2004, les ventes cumulatives de fonds communs totalisent 13,1 G$.

L'actif sous gestion de l'industrie devrait pour sa part osciller de 471 à 476 G$, ce qui représente une hausse de 0,6 % par rapport au mois précédent et de 22 % à la même période l'an dernier.

Les institutions financières, notamment les six grandes banques canadiennes, continuent à gagner des parts de marché, au détriment des promoteurs de fonds indépendants.

Les banques

Le « groupe des six » a en effet enregistré en mai des ventes nettes de 764 M$, tandis que les 10 plus importants promoteurs indépendants ont subi pour 303 M$ de rachats nets, note **Drew McReynolds,** analyste de **RBC Capital Markets.**

Selon **Investor Economics,** une société-conseil torontoise de l'industrie financière, les grandes banques affichaient au terme du premier trimestre 2004 une hausse de 5,6 % de leurs entrées nettes, par rapport à seulement 1,7 % pour les promoteurs indépendants.

BMO Fonds d'investissements, la filiale de fonds communs de la **Banque de Montréal,** a dominé le secteur en mai avec des entrées nettes de 323 M$. La branche de gestion d'actifs de la **Banque Royale, RBC Asset Management,** suit avec des ventes de 234 M$. Et avec des entrées de 133 M$, la **Banque Nationale** a aussi connu une forte croissance de ses ventes le mois dernier.

À l'inverse, la branche canadienne de **Fidelity Investments** a été victime en mai de rachats nets totalisant 120 M$, après avoir connu des rachats de 73 M$ le mois précédent. **AIC** figure aussi parmi les grands perdants puisque ses clients ont vendu pour 136 M$ de ses fonds en mai.

Brandes Investment Partners se démarque parmi les promoteurs indépendants. La famille de fonds lancée par le réputé **Charles Brandes** en juillet 2002, après que celui-ci eut mis un terme aux contrats de gestion qui le liaient à **AGF,** a récolté 131 M$ en mai. ■ **Y.C.**

Les fonds d'actions encore boudés

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Si la tendance se maintient, les fonds qui procurent un revenu tels les fonds obligataires et les fonds de dividende devraient encore afficher en mai les ventes nettes les plus élevées parmi toutes les catégories de fonds disponibles au pays, prévoient les analystes.

Les fonds d'actions purs, comme les fonds d'actions canadiennes, semblent toujours boudés par les investisseurs, si on se fie aux données publiées par **l'Institut des fonds d'investissement du Canada.**

Dans un contexte où les taux d'intérêt sont appelés à remonter, le choix de placement des investisseurs canadiens peut sembler paradoxal.

« Avec la remontée prévue des taux d'intérêt, nous aurions pu croire qu'il y aurait une rotation des fonds composés de titres à revenu vers les fonds d'actions, mais ce n'est pas le cas », a indiqué **Mario Mendonca,** des **Marchés Mondiaux CIBC.**

Contrairement aux investisseurs américains, explique l'analyste, l'appétit des investisseurs canadiens pour les fonds de fiducies de revenu ou obligataires, par exemple, ne semble pas s'assouvir.

Il ne s'attend pas à un changement de la tendance observée depuis plusieurs mois au pays, étant donné que les marchés entrent dans une période d'accalmie saisonnière. D'autre part, les taux d'intérêt n'ont pas monté au point de décourager les investisseurs, dit-il.

Rendements mitigés

Les rendements des diverses catégories de fonds ont été mitigés en mai, selon **Morningstar.**

Le rapport publié par la firme de recherche démontre que seulement 18 des 32 indices sectoriels qui rendent compte de l'industrie des fonds communs canadiens ont affiché un gain au cours du dernier mois.

Les indices de métaux précieux et de sciences et technologies ont affiché les rendements les plus élevés, soit respectivement 5,1 et 3,3 %.

L'indice des fonds d'actions canadiennes a progressé de 1,3 %, ce qui est inférieur à la hausse de 2,1 % qu'a connue l'indice S&P/TSX.

Les divers indices des fonds d'actions couvrant les pays asiatiques ont connu la pire performance en mai, inversant la tendance observée en avril. L'indice des fonds d'actions japonaises a affiché le pire rendement de la catégorie, soit -3,7 %.

Les fonds d'obligations à haut rendement et les fonds d'obligations canadiennes ont aussi figuré parmi les perdants. ■ **Y.C.**

Le rendement des indices en mai

Métaux précieux	5,1 %
Science et technologie	3,3 %
Actions purement canadiennes	2,0 %
Actions canadiennes	1,3 %
Immobilier	1,3 %
Ressources naturelles	1,1 %
Répartition d'actif tactique can.	0,8 %
Actions américaines petite/moyenne cap.	0,7 %
Actions européennes	0,5 %
Revenu en dividendes canadien	0,4 %
Fiducies de revenu canadiennes	0,3 %
Équilibré canadien	0,3 %
Actions américaines	0,3 %
Actions canadiennes à petite capitalisation	0,2 %
Actions nord-américaines	0,1 %
Marché monétaire canadien	0 %
Services financiers	0 %
Marché monétaire américain	0 %
Équilibré et répartition d'actif total	- 0,2 %
Obligations étrangères	- 0,3 %
Actions mondiales	- 0,3 %
Hypothèques canadiennes	- 0,4 %
Obligations canadiennes à court terme	- 0,6 %
Obligations canadiennes	- 0,6 %
Actions internationales	- 0,6 %
Soins de la santé	- 0,8 %
Actions latino-américaines	- 1,4 %
Obligations à haut rendement	- 1,4 %
Actions asiatiques/Région du Pacifique	- 2,5 %
Actions des marchés émergents	- 3,2 %
Actions asiatiques excluant le Japon	- 3,5 %
Actions japonaises	- 3,7 %

SOURCE : MORNINGSTAR — TABLEAU : LES AFFAIRES

Vos fonds communs cette semaine

LES GAGNANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Barreau Québec sect act	12,95	1,82	– 2,16	10,43	32,76	3,97
CTI Fonds d'actions can	12,81	1,49	– 2,73	2,79	24,86	3,09
FMOQ Actions canadiennes	18,27	1,38	– 1,80	10,11	36,74	4,21
GBC Croissance Can	37,98	1,23	– 1,02	11,07	37,76	9,46
Cormel Fonds d'actions	6,71	1,09	– 1,54	4,39	19,98	– 0,88
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
Sentry Select res canLtée	21,54	1,36	– 0,99	13,54	39,50	9,42
Third can. Gen Invest	26,27	0,88	– 5,78	16,82	54,58	14,05
CI Secteur énergie mond.	18,77	0,59	2,55	27,82	43,91	4,28
CI RER énergie mondiale	17,81	0,56	2,55	27,47	43,19	3,91
AGF Allemagne Série M	29,44	0,55	4,10	12,00	29,42	– 9,64
REVENU CANADIENS						
Renaiss obl can. haut rend	9,64	0,69	0,82	4,92	10,98	9,67
Talvest obl Ht Rende	9,29	0,65	0,82	4,44	10,22	9,67
Ethical Fonds div. can	13,06	0,64	– 1,33	11,53	27,27	—
SL div. can. croissance L	34,43	0,57	– 0,76	8,07	23,78	—
Barreau Québec oblig.	11,24	0,55	– 1,19	3,59	8,06	7,82
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Rémec Équilibré	12,78	1,81	– 1,55	7,47	19,61	1,92
FMOQ Placement	20,08	1,41	– 0,16	8,57	21,06	2,08
FMOQ Fonds Équilibré	11,29	1,40	– 0,58	7,58	20,43	2,03
Barreau Québec équilibré	12,49	1,24	– 0,02	8,65	20,19	4,38
FMOQ Omnibus	20,88	1,13	– 1,09	7,18	20,38	3,29
ACTIONS AMÉRICAINES						
GBC Croissance nord-amér.	13,61	1,04	2,42	9,72	32,33	– 3,20
COTE VTA act. américaines	9,80	0,83	– 1,82	8,37	29,76	1,41
Astra Tend dem	8,48	0,60	3,39	23,39	64,04	– 2,49
Montrusco Bolt ActAmImp	8,61	0,39	– 1,13	5,24	16,39	– 4,72
Montrusco Bolt act. amér. B	13,63	0,35	– 1,18	4,89	16,59	– 4,83
INTERNATIONAUX						
GBC Croissance Intl	12,85	2,72	2,03	18,57	43,53	– 2,79
FMOQ Actions Intl	8,16	2,62	1,98	8,80	21,27	– 4,51
GS3 FPG ind CanEurope7575	3,20	1,16	1,78	7,09	23,06	– 13,78
GS3 FPG ind Can-Euro 7510	3,17	1,15	1,75	6,89	22,64	– 14,06
FMOQ Obligations intl	9,81	1,07	– 1,28	2,36	– 0,90	7,60

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
MTC Fonds croiss. - 1 Inc	9,12	– 2,29	– 7,87	– 7,07	16,27	– 10,42
Maritime Croiss can. (A&C)	13,98	– 2,08	– 7,59	8,62	57,24	—
Maritime Croiss can. (B)	11,12	– 2,08	– 7,58	8,62	57,23	—
MarLife croiss. can.-R	19,39	– 2,07	– 7,57	8,93	58,44	21,59
MarLife croiss. can. II-R	13,34	– 2,07	– 7,56	9,05	58,77	21,09
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
AGF Direction Chine	10,56	– 6,05	– 9,54	3,84	63,79	5,60
London Life mét préc (M)	19,95	– 4,28	– 14,48	– 15,23	25,01	30,36
QIS Mac Unv Prec Metals	13,15	– 3,94	– 14,43	– 14,98	25,75	—
Mac Unv Métaux précieux	11,58	– 3,93	– 14,40	– 14,83	26,18	34,87
Mac Unv CC md mét préc	28,67	– 3,91	– 15,06	– 14,34	28,55	30,09
REVENU CANADIENS						
Laketon Bond Pooled Fund	168,95	– 2,93	– 1,18	4,17	8,13	8,51
SEI oblig. long terme - I	9,47	– 2,30	– 2,40	—	—	—
Altamira obligations	16,44	– 1,85	– 1,80	3,18	5,90	7,72
TD obl à rend réel - I	14,25	– 1,79	– 0,70	9,04	12,18	9,70
TD obl à rend réel - A	12,20	– 1,77	– 0,70	8,94	12,05	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Dyn.valeuréquilibré	14,06	– 1,47	– 1,54	5,13	16,73	5,93
Com Prot équilib canadien	5,73	– 1,38	– 2,84	7,00	27,13	4,98
Acuity équilibré canadien	14,95	– 1,33	– 3,36	6,74	32,41	12,34
Commonwealth équil. can	8,97	– 1,32	– 2,68	7,41	27,82	5,53
Acuity commun équil.	17,37	– 1,28	– 3,24	7,18	33,80	15,08
ACTIONS AMÉRICAINES						
Université Ave am pet cap.	4,72	– 3,67	– 5,00	– 31,24	– 45,31	– 24,89
Dyn.Focus+ gar américain	7,18	– 2,31	– 1,21	8,73	23,12	1,02
Middlefield US Equity CI	7,89	– 2,23	2,44	12,85	13,66	—
Dyn.Focus+ américain	7,48	– 2,22	– 0,91	9,61	25,04	2,19
MD Croiss petites cap. US	3,58	– 2,19	0,00	4,64	22,37	– 19,69
INTERNATIONAUX						
Talvest Chine plus	11,17	– 7,84	– 6,59	12,14	55,88	3,39
Talvest RER Chine plus	3,94	– 7,73	– 6,52	11,65	53,66	2,50
Mac Sel Mgrs Far East Cap	10,20	– 5,37	– 3,69	8,90	44,97	7,82
Mac Sel Mgr FarEast Cap-B	11,40	– 5,36	– 3,66	9,08	45,76	—
Mac Sel Mgrs FE cap. CI-M	11,48	– 5,35	– 3,62	9,29	46,14	—

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LESAFFAIRES.com **www.lesaffaires.com**

Hypothèques : la prime sur le terme de cinq ans est trop élevée

Les taux doivent augmenter de façon importante pour que geler son taux en vaille la peine

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Certains emprunteurs hypothécaires craignent comme la peste une hausse éventuelle d'un quart ou d'un demi-point des taux d'intérêt, mais n'hésitent pas à verser 1 à 2 % de plus pour se sentir plus en sécurité avec un terme de cinq ans. Où est la logique ? se demande **Raphaël Hainault,** conseiller en planification financière au **Fonds des professionnels.**

Les propriétaires qui ont contracté un emprunt hypothécaire il y a cinq ans à un taux de plus de 7 % auront une heureuse surprise au moment de le renouveler. En effet, actuellement, le taux d'intérêt hypothécaire est de 4,77 % pour un terme d'un an, mais est négociable à 3,55 %. Ce taux sera de 6,55 % pour cinq ans, mais on peut le négocier jusqu'à 5,14 %. « Au renouvellement, les paiements sur un emprunt de 100 000 $, avec un terme de cinq ans, diminueront de plus de 110 $ par mois », a calculé M. Hainault, qui estime qu'en règle générale il est possible de négocier une réduction de 1 à 1,5 % par rapport au taux d'intérêt affiché.

Cela dit, la différence entre les taux à court terme (un an) et à long terme (cinq ans) est en fait une prime d'assurance qui protège contre une éventuelle hausse des taux d'intérêt. Or, cette prime semble trop élevée au conseiller en planification financière par rapport au risque encouru. « À paiements égaux et si les taux demeurent stables, un propriétaire aura remboursé 8 100 $ de plus en capital s'il a choisi cinq termes d'un an que s'il avait opté pour un terme de cinq ans », explique M. Hainault.

Cet exemple retient l'hypothèse d'un emprunt de 100 000 $ amorti sur 25 ans au taux d'intérêt de 3,55 % pour un an et de 5,14 % pour cinq ans.

« Évidemment, tout dépend de la tolérance au risque de chacun et de la marge de manoeuvre financière dont il dispose. »

Par rapport à ce taux de 3,55 %, M. Hainault a calculé que les taux d'intérêt devraient augmenter d'au moins 2,07 % après la première année, durant les quatre années suivantes, pour qu'il devienne plus avantageux de choisir un terme de cinq ans. L'augmentation annuelle devrait être d'au moins 2,88 % après la deuxième année, durant les trois années restantes, pour que le choix d'un terme de cinq ans se révèle plus avantageux.

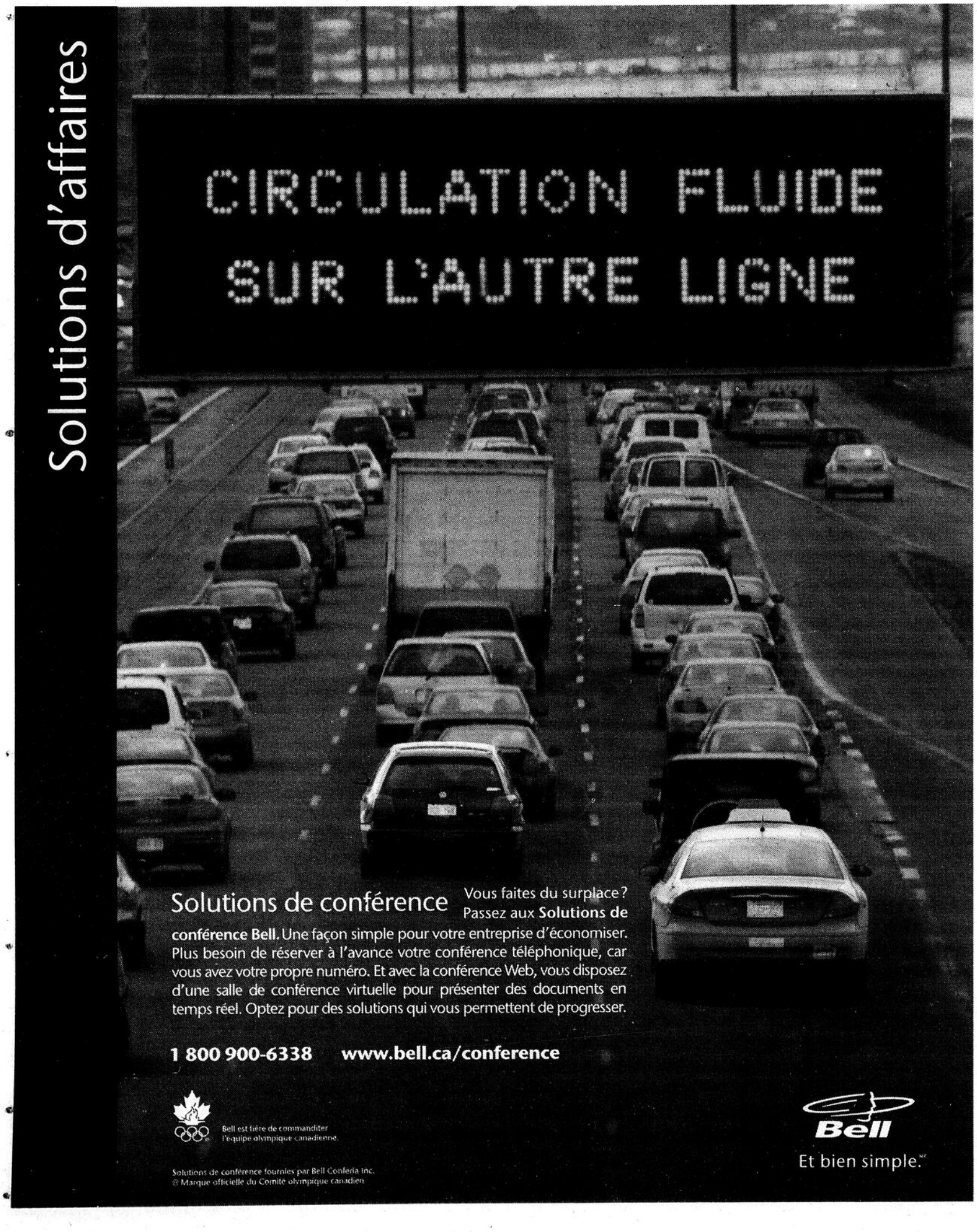
Et la hausse devrait être d'au moins 4,51 % après la troisième année, pendant les deux années restantes, pour justifier le bien-fondé d'un terme de cinq ans.

Utilisation de l'argent

« Évidemment, tout dépend de la tolérance au risque de chacun et de la marge de manoeuvre financière dont il dispose pour faire face à une éventuelle augmentation des taux. Mais ces considérations mises à part, la prime à payer pour geler le taux d'intérêt pendant cinq ans me semble très élevée », estime M. Hainault.

Pour revenir à la baisse de 110 $ par mois du versement hypothécaire dont nous parlions plus haut, M. Hainault recommande de l'utiliser judicieusement. Notamment en maintenant les mensualités au même niveau; les 110 $ seront ainsi appliqués directement au remboursement du capital, ce qui fait que l'emprunt sera remboursé plus rapidement.

On peut aussi choisir de verser ces 110 $ par mois dans un REER ou de rembourser des emprunts au taux d'intérêt plus élevé, comme les cartes de crédit. ■



VOTRE ARGENT

La responsabilité des détenteurs de parts de fiducies varie

Elle est fonction de deux facteurs : l'endroit où la fiducie a été enregistrée et la manière dont elle a été structurée

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Les fiducies de revenu procèdent à des distributions aux investisseurs à partir des revenus courants de l'entreprise et, au besoin, elles peuvent les suppléer en réduisant son actif. Il existe donc un risque de faillite.

Dans ce cas, quelle serait la responsabilité des détenteurs de parts ? Est-elle limitée à la mise de fond ou est-elle illimitée ?

– André Boutin

La responsabilité imputable aux détenteurs de parts de fiducies de revenu dépend de deux facteurs: l'endroit où la fiducie a été enregistrée et la manière dont elle a été structurée.

Les fiducies de revenu enregistrées au Québec sont semblables aux sociétés à capital-actions en ce sens que les détenteurs de parts ont une responsabilité limitée au montant investi comme c'est le cas lorsqu'ils possèdent des actions d'une société. Mais peu de fiducies sont enregistrées au Québec. La majorité des fiducies de revenu sont enregistrées en Ontario, sous la *common law*, et la responsabilité est théoriquement illimitée, du moins pour l'instant.

Le gouvernement de l'Ontario pourrait suivre l'exemple de l'Alberta, où la loi 34 limite la responsabilité des détenteurs de parts. Cette loi a déjà franchi l'étape de la troisième lecture et elle devrait être approuvée sous peu.

Mais dans les faits, plusieurs fiducies contournent le problème de la responsabilité illimitée en se structurant en deux entités distinctes. D'abord, on crée une société à capital-actions qui détiendra les actifs.

Ensuite, on crée la fiducie qui va détenir les actions de la société. Comme la responsabilité de la fiducie est limitée à son investissememnt dans le capital-actions de la société, les détenteurs de parts de la fiducie sont protégés en cas de faillite de la société.

Pour vous assurer de l'étendue de la responsabilité dans une fiducie dont vous voudriez acquérir les parts, je vous suggère de consulter le prospectus de l'émission. À la rubrique « Facteurs de risque », vous devriez y retrouver l'information recherchée.

Votre courtier devrait avoir en main ces prospectus. Sinon, ils sont généralement disponibles sur les sites Web des fiducies.

Recours contre Nortel

Je détiens des actions de Nortel qui m'ont été distribuées lors du « spin-off » de BCE. J'en ai racheté au fur et à mesure de sa dégringolade.

Est-ce que mes actions peuvent être couvertes par un ou des recours collectifs intentés contre Nortel ?

– Pierre-Paul Belle-Isle

Il est très probable que certaines de vos actions soient couvertes par un ou plusieurs des recours collectifs contre **Nortel Networks.**

La façon de le savoir est de procéder à l'examen des requêtes. On y spécifie avec précision ce que l'on reproche à l'entreprise, de même que la période visée par la poursuite, ce qui détermine qui peut s'y joindre.

Pour vous aider à effectuer cette recherche, je vous suggère le site suivant : *www.securities.stanford.edu/index.html*

Vous y trouverez un excellent index de toutes les poursuites en recours collectif et de l'information sur l'état de leur déroulement. ■

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, par télécopieur, au (514) 392-1586, par courriel (*jean.gagnon@transcontinental.ca*) ou par la poste à :

Votre argent, Journal LES AFFAIRES, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage Montréal, Québec H3B 4X9

Les sociétés dont on parle

321 Studios ... 46
Aber Diamond ... 70
Abitibi-Consolidated ... 9, 66
Acclaim Energy Trust ... 59
Ad Opt (Technologies) ... 58
Aero Machining ... 28
AGF ... 77
Agrinove ... 17
Agropur ... 55
AIC ... 65, 77
Air Canada ... 20, 65
Alfred Dallaire Inc. ... 27
Alimentation Couche-Tard ... 64
Alliances ArtQuest International ... 65
Altus (Groupe) ... 35
Aqua Data ... 13
Arbois société immobilière ... 35
ArcSoft ... 46
Avantis Ciné Vidéo ... 50
Aventura Energy ... 57
Avison Young ... 35
Banque de Montréal ... 77
Banque Laurentienne ... 9
Banque Nationale ... 9, 40, 50
Banque Royale ... 8, 9, 77
Barrick Gold ... 67
BCE Emergis ... 58
BCE ... 58, 64, 65
Bell Helicopter Textron ... 30
Bell Mobilité ... 16
BG ... 57
Black and Decker ... 35
BMTC (Groupe) ... 60
BMW ... 28, 45
Boardwalk Equities ... 35
Boardwalk REIT ... 65
Bombardier ... 28, 53
Brandes Investment Partners ... 77
Brick ... 60
Bricon ... 13
C.I. Fund Management ... 65
Canadian Tire ... 51
Cap REIT ... 35
Capital GVR ... 65
Caremark ... 4
Cascades ... 69
CDP Capital ... 25, 29, 57
Charcuterie de Bretagne ... 55
Charcuterie Tour Eiffel ... 55
ChevronTexaco ... 59
Clarke ... 70
Coeur D'Alene Mines ... 67
Cognos ... 58
Coinstar ... 70
Colgate-Palmolive ... 75
Cominar ... 25, 35
Conex Constructions Routières ... 13
CoolBrands ... 65
Copernic ... 45
Croix-Bleue ... 45
Cuisi-France ... 55
Dalpé-Milette (Groupe) ... 64
De La Durantaye Management ... 4
De Rico, Hurtubise et Associés ... 35
Desjardins ... 8, 9, 10, 25, 45
Deutsche Bank ... 4
Devencore ... 35
Dodge ... 18
Domtar ... 69
Dow Chemicals ... 45
Druide Informatique ... 50
Eaux vives Harricana ... 23
Echo Bay ... 67
Eckerd ... 4, 64
El Ad ... 35
eNGENUITY ... 43
Enron ... 4
Entraide assurance (L') ... 35
Entreprises C.R. Ménard ... 13
Entreprises Michel Lapierre (Les) ... 25
ERA Canada ... 4
Ernst & Young ... 4
ESI Technologies ... 45
Explorations Minières du Nord ... 67
Express Scripts ... 4
Fairchild Semiconductor ... 70
Falconbridge ... 64
Fannie Mae ... 21
Fidelity Investments ... 77
Financière agricole ... 40
First Capital ... 35
Fonds Enerplus Resources ... 59
Ford ... 21
Forzani (Groupe) ... 62
Frank Lareau (Groupe) ... 25
Fraser Papers ... 66
Freddie Mac ... 21
Fromage Côté (Groupe) ... 23
Fromage Princess ... 23
GABA Holding ... 75
Gammon Lake Resources ... 67
Garda World ... 57
General Electric Capital Aviation Services ... 4
General Motors ... 21, 51
GEOCOMtms ... 43
Gestion T.R.I. Inc ... 40
GM Développement ... 35
Golden Star Resources ... 67
Promutuel (Groupe) ... 35
Hampshire Properties ... 35
Hartco (Corporation) ... 62
Hewlett-Packard ... 45
Home Depot ... 5, 6, 25
Home Hardware ... 5, 6
HomeShow Canada ... 60
Honda ... 18
Hyatt Hotels ... 45
IAMGOLD ... 67
IDX ... 26
Industrielle Alliance (L') ... 35
Intel Corp. ... 70
Intertape Polymer Group ... 70
J. D. Hill Investments ... 65
J.P. Morgan Securities ... 16
Jean Coutu (Groupe) ... 4, 64
JPMorgan Chase & Co. ... 16
Kerry Foods ... 17
Kinetic Capital ... 65
Kinross Gold ... 67
Kmart Holding Corporation ... 70
Kutoka ... 49
L'Oréal Canada ... 4
L-3 Communications ... 58
La Capitale assurance MFQ ... 35
La Senza (Corporation) ... 62
Laperrière & Verreault (Groupe) ... 71
L'Épicier ... 26
Les Chèvres ... 26
Loblaw ... 65
Logiciels Posara ... 48
Loto-Québec ... 4
Lowe's ... 6
Maître Saladier ... 55
Manitoba Telecom Services ... 16
MARCON-DDM ... 4
Mark Bender et associés ... 35
Materio Laurentien ... 25
MCAP ... 65
McCain ... 55
MDS ... 70
Mecachrome International ... 28
Medco ... 4
Médias Transcontinental ... 4
Medisys ... 45
Merrill Lynch ... 4
Metallica Resources ... 67
METRO ... 9
Micro-Accès ... 48
Microcell ... 4, 16
Microsoft ... 46
Minefinders ... 67
Mosel ... 26
Myre Pageau et Associés ... 51
N M Rothschild & Sons Canada ... 16
Newmont Mining Canada ... 67
Nexfor ... 66
Nortel Networks ... 79
NXT Communications ... 28
Onex ... 20
Pangea Golfields ... 67
Paramount Resources ... 59
Pason Systems ... 65
PBB Global Logistics Income Fund ... 70
Petite Bretonne (La) ... 54
Phelps Dodge ... 70
PMG Technologies ... 53
Power Corporation ... 64
Pratt & Whitney ... 53
Presse Canadienne (La) ... 4
Procter & Gamble ... 45, 75
Raufoss ... 51
Reitmans ... 62
Réno-Dépôt ... 5, 7, 51
Resort One (Groupe) ... 25
Richer Noël ... 27
Rogers Sans Fil ... 16
Rogers Sugar Income Fund ... 65
RONA ... 5, 6, 7
Salesforce.com ... 31
Savaria ... 57
Sears ... 7
Secur ... 57
Serres du Saint-Laurent (Les) ... 25
Shirmax ... 62
Sierra Systems Group ... 58
Slocan ... 66
SSQ Compagnie d'assurance ... 35
Taleo ... 45
Technologies 20-20 ... 50
TELUS ... 16
Tembec ... 20, 66
Totem ... 5
Toyota ... 18, 28
Transcontinental ... 9, 64
Trimag ... 51
TVX Gold ... 67
Ulead ... 46
United Furniture Warehouse ... 60
Van Houtte ... 54, 71
Vanguard Response Systems ... 57
Vidéotron (SuperClub) ... 45
Vircom ... 46
Virgin ... 16
Walgreen ... 4
Wal-Mart ... 54
Wanted Technologies ... 43
Weber Shandwick ... 8
WestJet Airlines ... 71
Wet Seal (The) ... 62
Wheaton River Minerals ... 67
Windsor Plywood ... 5
YM Biosciences ... 70

4e ÉDITION

LES PRIX Femmes d'affaires DU QUÉBEC

Présenté par RÉSEAU DES FEMMES D'AFFAIRES DU QUÉBEC

APPEL DE CANDIDATURES 2004 !

Sous la présidence d'honneur de ***madame Constance Lemieux****, première vice-présidente, Affaires électroniques et Technologie Desjardins Sécurité financière.*

Ce concours vise à honorer les femmes d'affaires du Québec qui s'illustrent dans le monde des affaires.

Les lauréates seront dévoilées lors du Gala qui aura lieu à **Montréal le 6 octobre 2004 au Hilton Montréal Bonaventure**

MISE EN CANDIDATURE
Réception, avant 17 h, LE VENDREDI 16 JUILLET 2004, à l'adresse suivante :

Concours Prix Femmes d'affaires du Québec
Comité de sélection
Réseau des femmes d'affaires du Québec
1150, boul. Saint-Joseph Est, bureau 200
Montréal (Québec) H2J 1L5

Formulaire de mise en candidature ou information supplémentaire :
www.rfaq.ca • rubrique Concours et Gala
Courriel : concours-galapfaq@rfaq.ca
Téléphone : (514) 521-2441 ou 1 800 332-2683
Télécopieur : (514) 521-0410

- Cadre ou professionnelle : entreprise privée
- Cadre ou professionnelle : organisme public ou parapublic
- Cadre ou professionnelle : employée par un organisme sans but lucratif
- Bénévole fortement engagée

En collaboration avec LES AFFAIRES www.lesaffaires.com

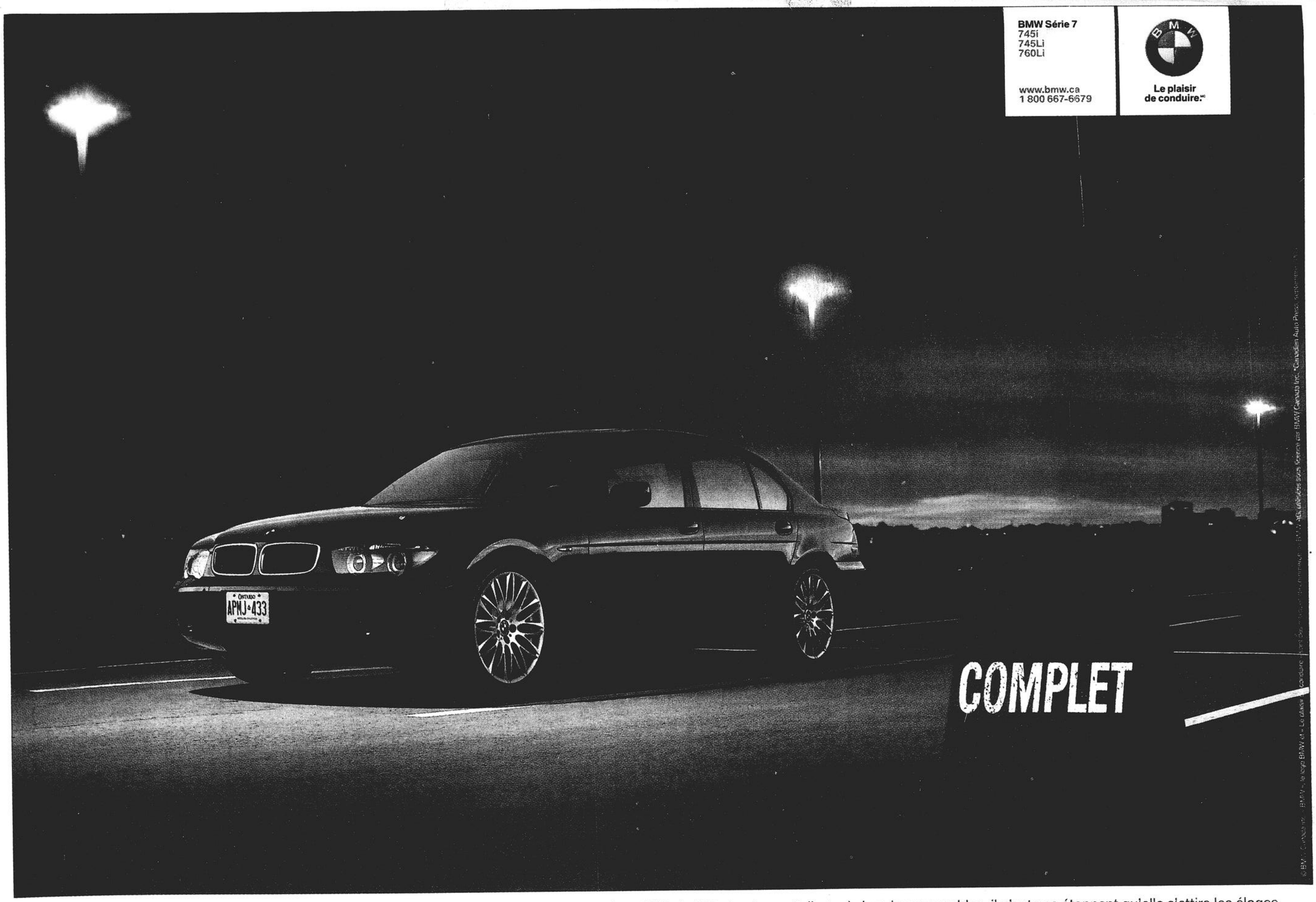
Partenaire Desjardins

Commanditaires
BDC Banque de développement du Canada / Business Development Bank of Canada
Développement économique et régional et Recherche Québec
Développement économique Canada / Canada Economic Development Canada
Hydro Québec

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Votre argent **vise à répondre à vos préoccupations 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 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9



La remarquable. La référence. La Série 7 2004 de BMW. Avec son groupe motopropulseur V12 de 438 ch. et ses attributs de luxe incomparables, il n'est pas étonnant qu'elle s'attire les éloges du *Canadian Auto Press*, pour qui « la nouvelle Série 7 représente le meilleur de BMW : fière allure, rendement explosif, maniabilité impeccable [et] une position de conduite absolument parfaite. »