

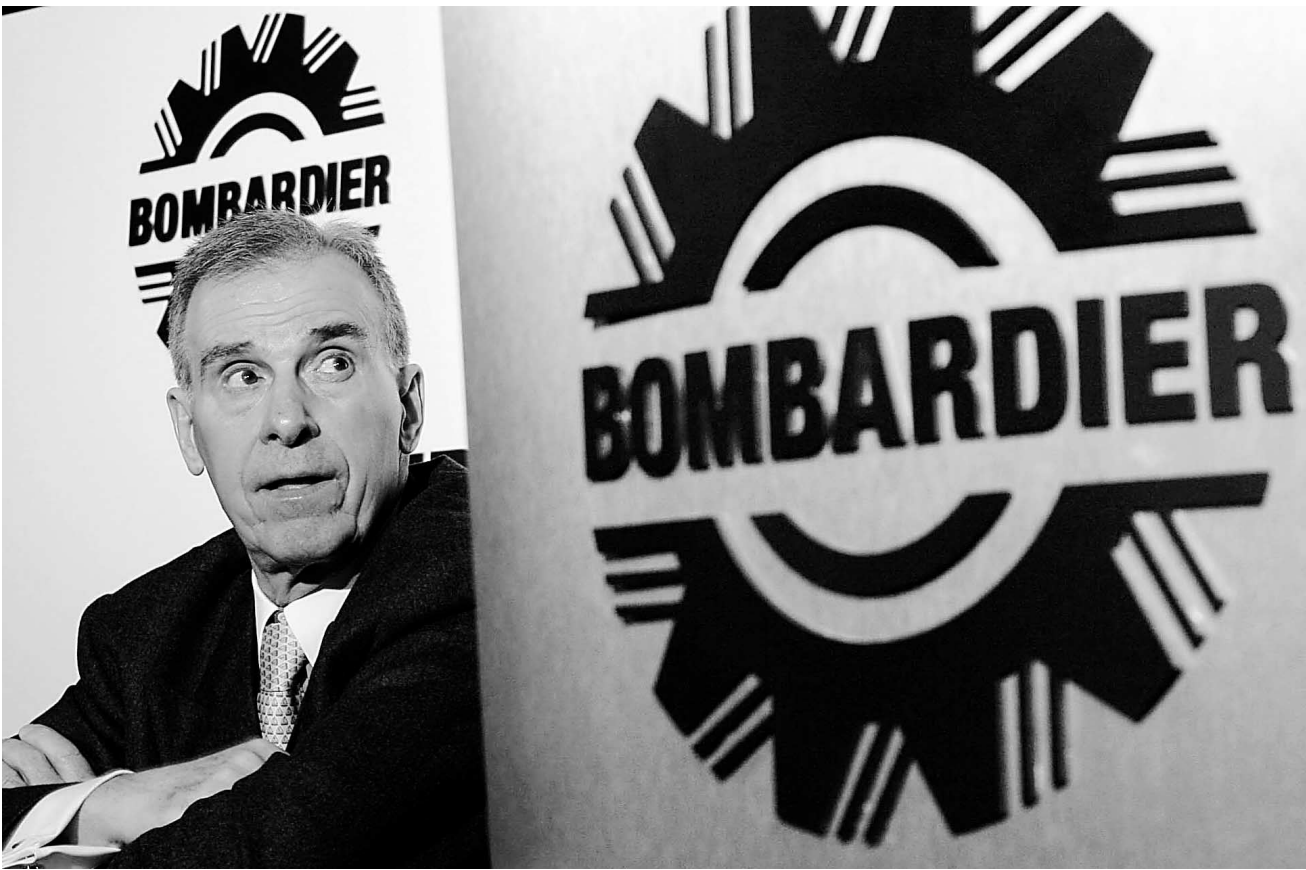
AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7010,55 -96,31 -1,4%	1117,42 10,66 1,0%	396,04 -6,52 -1,6%	309,50 -2,01 -0,6%	1626,49 -27,13 -1,6%	9117,12 -79,43 -0,9%	988,61 -9,90 -1,0%	356,60 \$US 3,30 0,9%	28,63 \$US -0,24 -0,8%	74,91 CUS 0,83 0,17

CAHIER E | LA PRESSE | MONTRÉAL | SAMEDI 14 JUIN 2003

BOURSES



Photothèque Bloomberg ©

« Les plus importants investissements de Bombardier dans le développement de nos produits sont déjà faits », a indiqué récemment Paul Tellier, le président de Bombardier. Bref, il est loin d'être certain que les marchés boursiers applaudiraient si Bombardier décidait d'investir 1 milliard dans la mise au point d'un nouvel appareil.

Le salon de Paris met en relief la rivalité Embraer-Bombardier



ARIANE KROL
envoyée spéciale
AU BOURGET

LE PLUS GROS salon aérospatial de l'année, qui se tient à l'aéroport Le Bourget de Paris jusqu'à dimanche prochain, fera encore une fois ressortir les rivalités qui existent entre l'avionneur québécois Bombardier et son concurrent brésilien Embraer dans le marché des jets régionaux.

« S'il y a deux personnes dans le marché qui se comportent de façon responsable, tout le monde devrait

être capable de faire de l'argent », avait déclaré l'ex-président de Bombardier, Robert Brown, au salon aéronautique de Farnborough l'été dernier.

Mais avec la poisse qui s'acharne sur eux, les transporteurs aériens sont devenus très circonspects dans leurs commandes. Pour desservir des liaisons régionales, ils ne pensent plus seulement aux jets régionaux de Bombardier et d'Embraer, mais aux petits Airbus A318 et Boeing B717. Les quatre avionneurs sont d'ailleurs en lice pour une des grosses commandes — 100 appareils et jusqu'à 100 options — prévues cette année, celle de quatre transporteurs membres de Star Alliance, dont Air Canada.

« L'une de nos exigences est un 90-100 sièges. Bombardier sait que sa gamme actuelle couvre seule-

ment une partie de ce dont nous avons besoin », a indiqué le vice-président responsable de la flotte de Lufthansa, Nico Buchholz, au magazine spécialisé *Aviation Week* en mars.

Embraer enthousiasme

De plus, les jets régionaux Embraer de la gamme 170/190, qui comprend le modèle 195 d'une capacité de 106 passagers, suscitent beaucoup d'enthousiasme.

US Airways a ouvert le bal en mai en commandant 85 Embraer 170 de 70 sièges. Le président du transporteur fraîchement restructuré, David Siegel, ne tarit pas d'éloges à l'égard de cet appareil.

Voir SALON en E2

| FACE AU DOLLAR AMÉRICAIN |

Le huard à un sommet de sept ans

Reuters

TORONTO — Le dollar canadien a bondi hier à un sommet de sept ans face au dollar américain, principalement en raison de la faiblesse du billet vert, qui a enregistré un recul face à plusieurs grandes devises après des données décevantes sur la confiance des consommateurs américains.

Le dollar canadien a atteint 74,91 cents US, soit 1,3350 \$ CAN contre 1 \$ US, dépassant le niveau de 1,3377 \$ US touché pour la dernière fois en octobre 1995. En cours de séance, la devise canadienne a même atteint 75 cents, soit 1,3333 \$ canadien, niveau touché pour la dernière fois en octobre 1995.

La devise canadienne avait clôturé la séance de jeudi à 74,08 cents US, soit 1,3499 \$ CAN contre 1 \$ US.

« Les données sur la confiance des consommateurs ont été extrêmement mauvaises », a estimé Jack Spitz, directeur des devises étrangères à la Banque Nationale du Canada. « Elles ont parti le bal de la vente du dollar américain. »

L'indice de l'Université du Michigan est ressorti en baisse à 87,2 dans sa version préliminaire de juin, contre 92,1 en mai.

Les économistes attendaient en moyenne une hausse à 93,4 de cet indice, considéré comme un indicateur précurseur de la consommation des ménages, dont dépendent les deux tiers de l'économie américaine.

Le dollar américain a reculé à son plus faible niveau de la se-

maine contre l'euro en réaction à la nouvelle, qui a par ailleurs ravivé les attentes de réduction des taux d'intérêt de la Réserve fédérale américaine à la fin du mois de juin.

Après la publication de l'indice de l'Université du Michigan, le dollar canadien a rapidement dépassé le niveau technique de 1,3408 \$ CAN contre 1 \$ US et semble en voie de s'attaquer à l'important cap psychologique du 1,3333 \$ CAN, soit 75 cents US.

Le huard, surnom de la devise canadienne en raison de l'oiseau frappé sur les pièces de 1 \$, a aussi bénéficié des propos du sous-gouverneur de la Banque du Canada, Pierre Duguay, qui a estimé hier que l'économie continuera à être appuyée par la demande intérieure et une reprise américaine.

Pierre Duguay a aussi prédit une croissance économique de 2,5 % cette année au Canada et d'un peu plus de 3 % pour l'année prochaine.

La progression du dollar canadien pourrait cependant ralentir la croissance cette année et l'an prochain, a répété la banque centrale.

« Le dollar canadien semble être une inquiétude assez mineure pour l'instant, ce qui pourrait modérer les choses plutôt que les changer dramatiquement », a observé Adrian Schmidt, stratège des devises chez RBS Financial Markets à Londres.

De nombreux analystes s'attendent à ce que la Fed réduise son taux d'intérêt directeur plus tard ce mois. L'écart entre le taux américain et le taux canadien pourrait alors s'élargir de nouveau, ce qui rendrait la devise canadienne encore plus attirante aux yeux des investisseurs.

AUJOURD'HUI

Séguin crée la rareté

Le ministre des Finances du Québec, Yves Séguin, ne pouvait mieux s'y prendre pour créer de la rareté dans les abris fiscaux. À lire dans la chronique de Michel Girard. *Page 4*

Voyager léger

Aucun représentant de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel ne devait faire partie de la délégation québécoise au salon du Bourget... À lire dans la chronique de Sophie Cousineau. *Page 5*

Les marchés bien campés

Comment va le Portefeuille des lecteurs cette semaine ? *Page 11*

Quand votre courtier va faire son nid ailleurs

Voici le premier texte d'une série dont la publication se poursuivra demain.



STÉPHANIE GRAMMOND
DOSSIER

L' scénario est classique : vendredi 17h, le courtier entre dans le bureau du directeur de sa succursale. Il l'informe qu'il quitte la firme de courtage et va faire son nid dans une maison concurrente, dès le lundi suivant. Toute la fin de semaine, il appelle ses clients pour les persuader de faire le saut avec lui. De leur côté, les dirigeants de l'ancienne firme tentent de sauver les meubles.

Le profil de l'industrie du courtage

- Les courtiers affiliés aux grandes banques canadiennes génèrent environ **70% des recettes de l'industrie.**
- L'industrie **emploie plus de 37 500** personnes au Canada (courtiers et autres), en baisse de 5% par rapport au sommet de 2002.
- Au Québec, on compte **3500 courtiers** de plein exercice, inscrits dans quelque 80 firmes.
- Malgré les déboires des marchés, les firmes de courtage demeurent rentables: Au 1^{er} trimestre, elles ont dégagé un **bénéfice d'exploitation de 596 millions (en baisse de 12%)**, sur des revenus de 2,3 milliards (en baisse de 11%).
- Le secteur des services aux particuliers s'en tire moins bien : La baisse du montant des commissions, amorcée il y a deux ans, s'est poursuivie au 1^{er} trimestre, avec un **recul de 18%.**

Lundi, à la première heure, ils séparent les dossiers du courtier migrant entre ses anciens collègues qui ont pour tâche de convaincre les clients de demeurer avec eux.

Les clients doivent choisir : ils s'envolent avec leur courtier vers la

nouvelle firme, ils demeurent avec leur firme actuelle, mais avec un nouveau courtier... ou ils en profitent pour changer du tout au tout !

« Les courtiers ne changent pas si souvent de firme. C'est un peu comme un mariage, on ne divorce

pas huit fois de suite », dit Marc Jobin, vice-président ventes et courtage de plein exercice chez Valeurs mobilières Desjardins. Néanmoins, la firme de courtage du Mouvement Desjardins, qui est en forte croissance, a attiré 85 courtiers d'expérience dernièrement. Entre autres, le passage du groupe de courtiers Dalpé-Milette, de la Financière Banque Nationale, vers Desjardins, a beaucoup fait jaser.

La Financière n'est pas en reste. En 2002, elle est allée chercher une cinquantaine de conseillers, mais surtout à l'extérieur du Québec. « Il y a moins de migration depuis un an », dit Benoît Marcotte, premier vice-président, communications et développement d'affaires, à la Financière Banque Nationale.

Il faut dire qu'avec la chute des marchés boursiers, les investisseurs échaudés sont un peu moins susceptibles de suivre leur courtier. Mais en général, les bons conseillers attirent dans leur sillon de 75 à 80 % de leur clientèle.

Voir COURTIER en E2



Offrez-lui... pour la fête des Pères



À ne pas manquer
aujourd'hui

Une rubrique spéciale dans les PETITES ANNONCES de La Presse

Petites annonces

La Presse

Des statistiques inquiétantes

La croissance pourrait être nulle ou négative au deuxième trimestre

JACQUES BENOÎT

L'excédent de la balance commerciale (les exportations, moins les importations) a reculé à 4,1 milliards de dollars en avril, en baisse de 1,2 milliard par rapport à mars, à la suite d'une diminution marquée des exportations de biens.

Celles-ci ont en effet glissé de 4,5 % à 33,7 milliards ce mois-là, notamment à cause de la faiblesse de l'économie américaine, a fait savoir hier Statistique Canada.

Les importations ont également reculé (-1,3 % à 29,6 milliards).

En même temps — toujours en avril —, le secteur manufacturier a vu fléchir de 3,4 % à 43 milliards ses expéditions. Les stocks, eux, ont augmenté de 0,6 % à 64,1 milliards.

« Ça ne s'annonce pas particulièrement bien, mais je pense que ce seront des problèmes relativement à court terme, faisait observer hier Marc Lévesque, vice-président adjoint et économiste principal de la Banque TD. Je pense que ça va durer jusqu'à la fin de l'année, et qu'il y aura à ce moment-là une reprise de l'économie américaine. »

Conjugués avec l'appréciation de la devise canadienne, tous ces phénomènes devraient avoir un effet certain sur le produit intérieur brut (PIB) au deuxième trimestre, selon l'avis unanime des milieux économiques.

De 2,4 % en rythme annuel au premier trimestre, la croissance, estime-t-on, pourrait être nulle ou même négative au deuxième trimestre.

« Il y a une réelle possibilité que le PIB au deuxième trimestre plonge dans le rouge », note ainsi l'économiste en chef de BMO Nesbitt Burns, Sherry Cooper.

Économiste à la Financière Banque Nationale, Marc Pinsonneault est lui aussi d'avis que l'économie américaine commencera à se redresser dans la deuxième moitié de l'année.

Car explique-t-il, on y va d'une « dose massive de stimulants fiscaux et monétaires » — notamment les baisses prochaines d'impôts et, du côté monétaire, les taux d'inté-

rêt très faibles —, ce à quoi s'ajoute la faiblesse de la devise américaine susceptible de renforcer les exportations.

Néanmoins, la firme prévoit que le PIB du Canada devrait être au point mort au deuxième trimestre, « à plat », dit l'économiste.

« Pour le moment, mais on est encore à faire des calculs, on voit le PIB au deuxième trimestre — tenez-vous bien ! — à +0,5 %, indique pour sa part Marc Lévesque, de la TD. Et ce n'est pas impossible que ce soit négatif. »

La baisse des exportations

C'est dans une large mesure à cause de la baisse des exportations d'énergie (-18,6 % à 5,4 milliards) que l'ensemble des exportations de biens a tant diminué en avril, selon Statistique Canada.

Deux phénomènes ont joué : les volumes des produits énergétiques exportés ont reculé (-11,5 %) avec « le retour des beaux jours », note l'agence, mais il y a aussi le fait qu'une fois la guerre contre l'Irak terminée, les prix ont fléchi de façon sensible.

L'industrie automobile a vu pour sa part diminuer de 2,6 % à 7,3 milliards ses exportations.

Pour ce qui est des équipements et des machines, qui arrivent au premier rang en matière d'export, le recul a été nettement plus faible (-0,5 % à 7,7 milliards).

Principal partenaire commercial du Canada, et de loin, les États-Unis ont réduit en avril de 4,5 % leurs achats de biens fabriqués au Canada, ce qui a ramené à 28,1 milliards les exportations destinées à leur marché.

Les stocks et les commandes

À 64,1 milliards, les stocks des fabricants sont à leur plus haut niveau depuis août 2001. Et, signale Marc Lévesque, il ne fait pas de doute qu'ils n'augmenteront pas au deuxième trimestre aussi rapidement qu'ils l'ont fait au premier trimestre. Autrement dit, cela contribuera également au ralentissement de la croissance.

Enfin, la valeur des commandes en carnet ont pour leur part diminué de 1,9 % à 41,8 milliards, la glissade durant depuis l'été dernier, selon Statistique Canada.

Pour l'aérospatiale, leur valeur a reculé en avril une 19^e fois d'affilée, soit de 3,7 % à 13,2 milliards.

| SOCIÉTÉ ASBESTOS |

La CVMQ rejette la requête des actionnaires

Presse Canadienne

QUINZE ANS après avoir entendu la cause pour la première fois, la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) a rejeté hier la requête des actionnaires minoritaires dans le dossier de la création de la Société nationale de l'amiante (SNA) par le gouvernement du Québec.

Dans sa décision, la CVMQ dit conclure « qu'il n'y a pas de preuve démontrant que le gouvernement du Québec ou que la SNA a fait défaut de respecter une disposition de la Loi ou du Règlement » et « qu'il n'y a pas lieu pour la Commission, dans les circonstances, d'intenter le recours civil que le requérant lui demande d'intenter ».

« En conséquence, la Commission rejette les demandes présentées par le Comité pour un traitement égal des actionnaires minoritaires de la Société Asbestos Limitée (SAL) », précise l'organisme de réglementation.

Les actionnaires minoritaires d'Asbestos contestaient les conditions de la prise de contrôle de l'entreprise par le gouvernement québécois au moment où celui-ci a décidé de la nationaliser, au début des années 1980, en créant la Société nationale de l'amiante.

À l'époque, l'actionnaire majoritaire de SAL, l'américaine General

Dynamics, qui détenait 54,6 % d'Asbestos, avait obtenu environ 170 millions du gouvernement québécois, soit environ 87 \$ par action. Le gouvernement voulait créer une industrie de la transformation de l'amiante au Québec. Avant l'annonce de son intention à l'automne 1977 — l'étatisation a été amorcée quelques années plus tard —, le titre de SAL se négociait à environ 22 \$ à la Bourse de Toronto.

L'offre faite à General Dynamics n'avait pas été étendue aux 1300 actionnaires minoritaires qui allaient par la suite tenter d'obtenir le même traitement. Après de nombreuses années passées devant les tribunaux et les organismes administratifs, qui se sont renvoyé la balle plus souvent qu'autrement, les actionnaires minoritaires ont fini par obtenir de la Cour suprême du Canada, en juin 2001, que la CVMQ se charge de régler le dossier.

La Commission, qui avait déjà entendu et rejeté l'affaire en disant en 1988 que la Loi sur les valeurs mobilières ne pouvait s'appliquer à la Couronne et à ses mandataires, s'est remise au travail en juin 2002.

La cause des petits actionnaires d'Asbestos était évaluée à 100 millions au départ, et à au moins 200 millions aujourd'hui.

Alliance LaPresseAffaires.com-MSN.CA

LES MANCHETTES économiques et les nouvelles technologiques publiées par le site Internet LaPresseAffaires.com sont désormais mises en ligne sur la site MSN.ca. Les informations, continuellement mises à jour et liées à ces secteurs, peuvent être consultées dans les sections « Affaires » et « Informatique et Web ». Ces manchettes sont accessibles dès que les internautes accèdent à la page d'accueil du site MSN.CA, où ils consultent entre autres des manchettes de Cyberpresse.ca. Avec trois millions de visiteurs distincts enregistrés, MSN.CA est le site Internet le plus fréquenté au Québec. « Cette entente vient confirmer la pertinence et la crédibilité du contenu de LaPresseAffaires.com. Elle consolide du coup sa position de première salle virtuelle d'information francophone en matière de nouvelles économiques et technologiques et de services financiers au pays », commente André Provencher, président de Cyberpresse, qui détient notamment le site LaPresseAffaires.com. « MSN.CA est fier de s'associer à un partenaire aussi prestigieux que LaPresseAffaires.com. Cette entente reflète bien le souci de toujours offrir des contenus riches et pertinents à nos visiteurs », affirme de son côté Claude Richard, directeur du développement des affaires de MSN.CA.

Devenir courtier, un sprint et un marathon en même temps

STÉPHANIE GRAMMOND

SI LES firmes de courtage se battent pour attirer des courtiers d'expérience, c'est qu'il est de plus en plus ardu et coûteux pour elles de mettre en selle de nouveaux courtiers qui bâtiront leur clientèle de zéro...

« Il y a trois ou quatre ans, nous avions une vingtaine de recrues par trimestre. Maintenant, il y en a peut-être cinq », dit Benoît Marcotte, premier vice-président à la Financière Banque Nationale. Même chose chez BMO Nesbitt Burns où on compte seulement deux ou trois classes de 25 recrues par année, par rapport à quatre ou cinq durant les belles années.

Généralement, les courtiers démarrent avec un salaire fixe, 35 000 \$ ou 40 000 \$, qui leur permet de vivre durant leur période de formation qui dure de 12 à 18 mois. Dès qu'ils obtiennent leur licence, les courtiers doivent partir à la chasse. « Les conseillers n'ont plus de salaire de base. Leur succès est intimement lié à leur capacité de développer de la clientèle et à la maintenir », dit M. Marcotte. L'institution qui les embauche ne leur fournit pas de clientèle de base, même si parfois les courtiers ont droit à quelques références.

Tous les moyens sont bons pour atteindre les objectifs : appels à froid (*cold call*) ; publicité ; sollicitation des contacts personnels ou du réseau d'affaires ; alliance avec d'autres professionnels pour des

références ; participations à des événements sociaux ; envois postaux ; invitation de clients potentiels au resto, etc.

La hauteur des objectifs dépend de la grosseur de la firme. Par exemple, à la Financière Banque Nationale ou chez Valeurs mobilières Desjardins, les courtiers doivent amasser pour 5 millions de dollars d'actif par année, durant trois à cinq ans, pour atteindre un actif sous gestion de 25 millions après cinq ans. Dans certaines plus grandes firmes, comme BMO Nesbitt Burns, l'objectif est de 6 millions par année. Même après cinq ans, les exigences de croissance demandent des efforts constants. Ceux qui n'y arrivent pas voient leur rémunération fondre à seulement 20 % des commissions versées par les clients (par rapport à environ 40 % en moyenne)... un niveau difficilement tolérable.

À travers l'industrie, on calcule que les actifs que le courtier ira chercher généreront des commissions d'environ 1 % de l'actif par

année (cela dit, certains comptes sont plus payants que d'autres). Après deux ans, le courtier débutant qui a recruté des clients dont les portefeuilles totalisent 10 millions de dollars, devrait donc générer environ 100 000 \$ de commissions. De ce montant, la firme remettra environ 40 %, si bien qu'ils auront une paie de 40 000 \$.

« Après trois ou quatre ans, le courtier aura environ 20 millions d'actif, ce qui lui donnera une paie de 80 000 \$ », dit Marc Jobin, vice-président chez Valeurs mobilières Desjardins. Mais il précise que seulement une recrue sur trois est encore dans la course après trois ans...

Avec la chute des Bourses et du niveau de transactions, les courtiers débutants doivent

pédaler encore plus vite : l'épreuve relève à la fois du sprint et du marathon. « Le profil d'un conseiller à succès est celui d'un professionnel de seconde carrière (comptable ou avocat par exemple) qui est capable de démarrer plus rapidement parce qu'il a déjà un réseau d'affaires bien établi », dit M. Marcotte.

| COURTIER |

Suite de la page E1

tier devra cependant remettre une partie de la somme.

« Cette somme sert à dédommager le courtier, car il laisse souvent 20 % de sa clientèle à ses anciens collègues, et parce qu'ils fera moins de transactions et aura plus de dépenses, durant trois mois », explique M. Jobin.

Mais les firmes ont beau payer des primes pour mettre la main sur de la clientèle, « le compte client appartient au client. C'est le client qui décide avec qui il fait affaire. Mais lorsqu'un client a un bon contact avec son courtier, c'est souvent ce qui prime », affirme Carmen Crépin, vice-présidente Québec de l'Association des courtiers en valeurs mobilières.

« Normalement, le client va recevoir un appel ou une lettre de son conseiller, et en même temps, il va recevoir un appel d'un nouveau conseiller de son ancienne firme. Le client est libre. Mais on conseille au moins de rencontrer les deux », dit M. Limoge.

Quelles sont les implications pour le client qui change de firme ? « Il faut qu'il remplisse de nouveaux documents. Il peut y avoir des frais de transfert de compte (une centaine de dollars par compte), imposés par la firme quitte. Mais souvent ces frais vont être absorbés par la nouvelle firme », dit M. Limoge.

En plus, « certains actifs peuvent être non transférables (par exemple des produits maison de la firme de courtage), ce qui obligera le client à liquider ses positions pour changer les actifs de firmes. Cela peut impliquer des frais de transaction et des gains ou pertes en capital », dit M. Limoge.

Autre inconvénient : les délais de transfert, qui sont normalement de 10 jours ouvrables mais qui s'étirent parfois à plus d'un mois... surtout s'il s'agit d'actions américaines ou de fonds communs de placement. Durant cette période, il sera difficile de négocier les titres.

| SALON |

Suite de la page E1

Aéronautique, Pierre Beaudoin, peu de temps après.

Un an plus tard, l'avionneur n'a pas encore répondu à cette question. « Il serait prématuré pour nous de décider si nous nous lançons dans la construction d'un 100 sièges ou plus », a simplement indiqué le grand patron Paul Tellier cette semaine.

Aux actionnaires réunis en assemblée annuelle, Paul Tellier a énuméré cinq raisons de conserver ou d'acheter des actions de Bombardier. « Les plus importants investissements de Bombardier dans le développement de nos produits sont déjà faits », a-t-il notamment indiqué. Bref, même si Embraer est en train de prouver qu'il existe une demande pour de plus grands jets régionaux, il est loin d'être certain que les marchés boursiers applaudiraient si Bombardier décidait d'investir 1 milliard de dollars dans la mise au point d'un nouvel appareil.



Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉ(E)S actifs ou passifs pour véhicules d'occasion, bien situé et établi avec bond et permis, très profitable. 450-670-8484

CENTRE à louer pour personnes âgées autonomes ou autres, tout équipé. (514) 351-6260

CHARLEVOIX, St-Irénée, gîte haute gamme, 4 soleils, face au fleuve, 1-418-623-3654.

CLUB VIDÉO Franchisé à Laval. Sérieux seulement. 175 000\$. 450 478-8149

ECRIVAINS, nous recherchons MANUSCRITS pour publication 2003. Postez: Editions EM, 1145 de l'Eglise, C.P. 9168, Ste-Foy, Qc, Canada G1V 4B1 Tél.: 418 564-8679

MICRO BRASSERIE, fabrication de bière artisanale. Excellente opportunité. Production annuelle 300 000 litres. Tél. 514-951-1266

TRÈS beau restaurant style bistro français, 110 000 \$. Contacter Saad: 514-816-5661

VEND jeune entreprise, en pleine expansion, (importation-fabrication avec exclusivité pour le Canada). Tentés roulottes ultra-légères pour petites automobiles (4 cyls) et pour motos. Avantages et potentiels. Prix 182 500 \$. pour l'entreprise seule. Téléc.: 1-450-889-5421

700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

YELLOWKNIFE BOULANGERIE FRANÇAISE
Affaire récente à vendre cause maladie
Très bien située au centre-ville
Gigantesque potentiel
(mine d'or et de diamants)
Demandes sérieuses, contactez:
PASCAL au (867) 920-2048

715 FINANCEMENT

1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

ARGENT À PRÊTER collatéral requis. 450-621-6631

FINANCEMENT ET CAPITAL DE RISQUE
www.onyxfinancing.com 514-956-9596

FINANCEMENT privé recherché sur immeuble, intérêts 10 %, 514-594-0628

HYPOTHÈQUE PRÊTEUR PRIVÉ
Tél : 514-381-7787

716 SERVICES SPÉCIALISÉS

DÉVELOPPEMENT LOGICIELS
SÉCURITÉ RÉSEAU **SITES WEB**
Estimation gratuite SOLID BYTE (514) 276-3934

LE BUDGET SÉGUIN

Québec économise plus de 220 millions en stoppant le projet Alcoa

FRANCIS VAILLES

Le gouvernement du Québec économise plus de 220 millions de dollars en arrêtant le projet d'agrandissement de l'aluminerie Alcoa, à Deschambault.

Jeudi, le ministre des Finances, Yves Séguin, a annoncé dans son budget qu'il ne donnait pas suite au projet « dans sa forme actuelle ». Rappelons que le 5 mars, soit une semaine avant le déclenchement des élections, le gouvernement péquiste avait annoncé son appui à un investissement de 1 milliard à Deschambault.

Le projet visait l'agrandissement de l'aluminerie que détient Alcoa, à Deschambault, dans la région de Québec. Le gouvernement avait signé une entente de principe avec

l'entreprise américaine lui accordant un prêt sans intérêt de 260 millions, remboursable dans 25 ans. À Québec, des fonctionnaires ont indiqué qu'un tel prêt est l'équivalent, en valeur actuelle, d'une subvention de 220 millions, une somme non négligeable dans le contexte du trou budgétaire de 4,3 milliards.

L'entente accordait également 500 mégawatts (MW) d'électricité à Alcoa au tarif L (3 cents le kilowattheure), en plus d'un congé fiscal de 10 ans pour la nouvelle partie de l'usine. En contrepartie, Alcoa s'engageait à créer un minimum de 1250 emplois permanents, en majorité dans la transformation de l'aluminium au Québec, en plus des 250 emplois liés à l'expansion de l'aluminerie. Le projet devait démarrer en 2006.

Les deux parties n'avaient toutefois signé qu'une entente de principe, qui n'avait pas encore fait

l'objet de l'approbation officielle ni du Conseil des ministres ni du conseil d'administration d'Alcoa, indique-t-on aujourd'hui.

Pas de poursuites

Chez Alcoa, le vice-président des affaires publiques et gouvernementales, Pierre Després, affirme que l'entreprise n'a pas l'intention de poursuivre le gouvernement pour avoir rompu unilatéralement l'entente. Alcoa veut plutôt explorer avec le gouvernement « les modalités qui pourraient rendre le projet acceptable et répondre ainsi à ses objectifs et aux nôtres ».

Il faut dire qu'Alcoa est mal placé pour critiquer. Le 5 mars toujours, le gouvernement a publié un décret accordant à Alcoa une aide financière de 170 millions, en plus d'un congé fiscal de 10 ans, cette fois pour son projet de 900 millions à Baie-Comeau. Ce prêt sans intérêts remboursable dans 30 ans est

l'équivalent d'une subvention de quelque 150 millions. En contrepartie, Alcoa s'est engagée à maintenir (et non à créer) 1476 emplois à Baie-Comeau.

Joint à sa résidence, le maire de Deschambault-Grondines, Jacques Bouillé, s'est dit déçu. « C'est comme la douche écossaise : on vit le chaud et le froid dans la région. Il y a deux mois, on nous a dit qu'on avait le projet et maintenant, on nous l'enlève. Faut être fait fort. Au moins, le ministre Yves Séguin ne ferme pas complètement la porte », a déclaré M. Bouillé.

480 000 \$ par emploi par année

Le projet d'agrandissement de l'aluminerie à Deschambault a fait l'objet de nombreuses critiques. Entre autres, l'économiste Marcel Côté, de la firme conseil Secor, a rappelé que les 500 MW d'électricité d'Hydro sont vendus à 3 cents le kilowattheure à Alcoa, alors que les nouvelles productions d'électri-

cité coûtent 6 cents le kilowattheure à Hydro. Sur 25 ans, cet écart équivaut à une subvention de 480 000 \$ par emploi par année !

Précisons que l'aluminerie Alouette, à Sept-Îles, avait obtenu des conditions semblables pour son projet d'agrandissement, au début de 2002. À ce moment, Hydro-Québec avait confirmé que, pour récupérer le manque à gagner, tous les clients d'Hydro pourraient voir leur compte d'électricité augmenter de 1 à 1,5 % de plus que prévu à partir de 2005, au moment de la mise en activité des nouvelles unités d'électrolyse d'Alouette. Pour Hydro, les autres possibilités consistent à réduire ses bénéfices (et donc son dividende au gouvernement) ou encore à réduire ses dépenses.

Questionné sur l'importance des subsides à l'aluminerie de Deschambault, le porte-parole d'Alcoa, Pierre Després, n'a pas voulu faire de commentaires.

Les cités de la nouvelle économie ne sont pas en péril, selon leurs promoteurs



Photo MARTIN TREMBLAY, La Presse

Dans la Cité Multimédia, dans le Vieux-Montréal.

TRISTAN PÉLOQUIN

MALGRÉ le sérieux coup de balai donné par le gouvernement Charost dans les avantages fiscaux accordés aux entreprises du secteur technologique, la survie des cités de la nouvelle économie n'est pas pour autant en péril, loin de là, affirment leurs promoteurs.

« Nous accueillons même le budget du ministre Séguin comme une très bonne nouvelle », a commenté hier Louis Garneau, porte-parole du consortium propriétaire des immeubles de la Cité Multimédia (SDM, SITQ et SOLIM), située dans le Vieux-Montréal.

« C'est sûr que la fin de ces programmes de crédit d'impôt nous donne un peu de fil à retordre et nous force à mettre définitivement fin à toute nouvelle phase de développement, mais nous sommes très contents, malgré tout, que le gouvernement continue d'honorer les engagements qu'il a déjà pris avec les entreprises qui se sont installées dans nos locaux », ajoute-t-il.

En vertu de ces programmes, le gouvernement se trouvait à financer de 35 à 40 % des salaires des employés des entreprises qui s'installaient dans certains quartiers désignés (carrefours de la nouvelle économie à Québec, Cité Multimédia et Cité du commerce électronique à Montréal, etc.), et ce, pour une période de 10 ans.

Dans son nouveau budget, en plus de maintenir ce financement pour les entreprises déjà installées, le ministre des Finances, Yves Sé-

guin, a précisé que les entreprises en expansion continueraient de recevoir des crédits de 40 % sur les salaires de tous les nouveaux employés, ce qui laisse une marge de manoeuvre intéressante aux entrepreneurs.

Et puisque la plupart des baux ne se termineront pas avant 10 ans, l'impact réel laisse beaucoup de temps aux entreprises pour se préparer, croit M. Garneau. « Franchement, les choses auraient pu être bien pires. »

En fait, avec sept immeubles dont 94 % de la superficie est déjà occupée par une centaine d'entreprises, on peut dire que le consortium se tire assez bien d'affaire. Seul véritable problème en vue : comme le gouvernement a décidé de réduire considérablement la superficie totale admissible à la poursuite partielle du programme, la Cité Multimédia reste avec un immeuble fraîchement rénové de plus de 100 000 mètres carrés, à l'angle des rues Duke et Brennan, pour le moment complètement vacant.

Par ailleurs, en ce qui a trait au développement résidentiel du quartier, la fin des mesures fiscales incitatives ne devrait absolument rien changer, assurent les promoteurs, puisque la grande majorité des condos qu'on planifiait y construire ont déjà trouvé preneurs. « Depuis 1998, les bienfaits du programme de crédits d'impôt ont largement amélioré l'économie du quartier, alors les gens d'un peu partout au Québec s'arrachent ces logements », explique le président du groupe Prével, Jacques Vincent,

qui a construit de nombreux logements dans le secteur.

Demeurer prudent

Mais si, pour les gens de la Cité Multimédia, l'annonce d'hier n'est finalement pas aussi terrible qu'elle pourrait le paraître, pour l'Alliance NumériQc, un regroupement d'entreprises du secteur du multimédia, il faut tout de même demeurer prudent.

« Tandis qu'on ferme définitivement les robinets, d'autres États américains très actifs dans le domaine du multimédia, comme l'Idaho et le Texas, continuent à offrir différentes mesures fiscales intéressantes. Les entreprises installées au Québec se font énormément courtiser, et comme elles sont fragiles, il faudra trouver d'autres moyens pour s'assurer qu'elles ne décident pas de partir pour de meilleurs cioux », estime Daniel Boismenu, directeur des affaires publiques de l'organisme.

Cet avis est d'ailleurs partagé par les représentants des autres cités de la nouvelle économie, qui estiment quant à elles avoir perdu un immense attrait avec la fin des programmes implantés par les péquistes. « On est prêt à jouer le jeu, mais le gouvernement devra s'assurer que les mêmes règles valent pour tout le monde », prévient Daniel Bussière, du Technopôle Angus, dans l'est de Montréal, dont la moitié des locataires bénéficiait jusqu'à présent des programmes de crédits d'impôt. « On va quand même réussir à maintenir notre expansion, mais ça va être pas mal plus compliqué. »

Votre pied gauche s'amusera à nouveau. La nouvelle berline G35 manuelle 6 vitesses.



Même son prix est plus que performant : à partir de **42 500\$***

Le contrôle. La puissance. L'accélération. Réunis dans la berline G35 manuelle, une voiture conçue spécialement pour les vrais conducteurs. • Moteur V6 de 260 chevaux maintes fois primé** • Châssis aérodynamique révolutionnaire à cabrage nul qui procure une adhérence maximale à la route • Habitacle inspiré des voitures de courses • Système de navigation Infiniti à la fine pointe' (en option) • Spacieux intérieur en cuir. Dans la nouvelle G35 berline 6 vitesses, vous n'êtes pas seulement derrière un volant. Vous conduisez.

Infiniti.ca

Infiniti de Brossard
9005, boul. Taschereau
Brossard (Québec)
(450) 445-5799

Infiniti Laval
305, boul. Saint-Martin Est
Laval (Québec)
(514) 382-8550

Meridien Infiniti
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal (Québec)
(514) 731-7977

Spinelli Infiniti
345, boul. Brunswick
Pointe-Claire (Québec)
(514) 697-5222

V O S C O N C E S S I O N N A I R E S I N F I N I T I D U G R A N D M O N T R É A L

*PDF pour la nouvelle berline G35 2003 à boîte de vitesses manuelle 6 rapports. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus. Les concessionnaires peuvent établir leurs propres prix.**Selon Ward's qui s'appuie sur une comparaison de berlines de luxe présentant un équipement semblable. Exception faite des autres modèles Infiniti. †Option posée en usine. Ne programmez jamais le système en conduisant. Il se peut que le service GPS ne fonctionne pas correctement si la réception satellite est faible (voir le manuel de l'utilisateur du système de navigation). Il se peut également que les données cartographiques ne soient pas détaillées dans toutes les régions. Des mises à jour périodiques seront disponibles. Voyez votre concessionnaire Infiniti pour plus de détails.

LE BUDGET SÉGUIN

MICHEL GIRARD > FINANCES PERSONNELLES

mgirard@lapresse.ca

Abris fiscaux : Séguin crée la rareté

En mettant la hache dans les abris fiscaux, le ministre des Finances Yves Séguin ne pouvait mieux s’y prendre pour créer de la rareté parmi les abris fiscaux. Pendant qu’il tabletait les REA (régime d’épargne-actions), les SPEQ (société de placement dans l’entreprise québécoise), les RIC (régime d’investissement coopératif) pour une période d’au moins un an, l’argentier du gouvernement Charest réduisait considérablement, dans le cadre de son premier budget, l’attrait fiscal et l’accessibilité des abris fiscaux survivants.

Ce seul coup de hache va lui permettre de récupérer, sur une base annuelle, quelque 125 millions de dollars d’impôt additionnel, somme que les investisseurs et les épargnants auraient réussi à économiser si le ministre n’avait pas touché aux abris fiscaux offerts aux particuliers.

- Ces 125 millions sont récupérés de la façon suivante :
- > Abolition de l’exonération de l’impôt provincial sur les bénéfices des fonds de travailleurs et Capital régional et coopératif Desjardins (impôt de 8,9 %) : 10 millions.
- > Plafond annuel des contributions aux fonds de travailleurs FTQ (600 millions) et CSN (50 millions) : 41 millions.
- > Plafond annuel (75 millions) des contributions à Capital régional et coopératif Desjardins : 37 millions.
- > Moratoire pour le régime d’épargne-actions : 20 millions.
- > Moratoire pour les SPEQ : 8 millions.
- > Moratoire pour les régimes d’investissement coopératif (RIC), sauf les coups de travailleurs : 7 millions.

> Réduction de la déduction des actions accréditives : 2 millions.

Cette ponction fiscale de 125 millions ne fait pas seulement mal aux portefeuilles des contribuables amateurs d’abris fiscaux. Elle aura un terrible impact sur les emplois qui sont créés ou maintenus grâce aux investissements dans les abris fiscaux.

Recevant forcément moins d’argent de la part des investisseurs, les entreprises bénéficiaires des abris fiscaux devront inévitablement réduire sensiblement leurs activités. Donc, elles devront réduire l’embauche de personnel, dans l’achat de biens et de services.

Mais bon ! Le ministre des Finances Yves Séguin, reconnu pour son aversion aux abris fiscaux de tout acabit, aurait pu se montrer encore plus cruel et sabrer davantage.

C’est donc un moindre mal... Henri Massé, président de la FTQ, résume bien le sentiment général des promoteurs d’abris fiscaux qui ont réussi à survivre : « Ça fait pas notre affaire, mais on va vivre avec. »

Aucun des promoteurs, même pas les chefs syndicaux de la FTQ et de la CSN, n’ose d’ailleurs partir en guerre contre le coup de hache que vient d’asséner le ministre Séguin.

La raison m’apparaît assez évidente : ils craignent tous que le gouvernement Charest et son ministre des Finances abolissent carrément les abris fiscaux au prochain budget.

Revenons à la rareté. Au cours des trois



dernières années, c’est le Fonds de solidarité de la FTQ qui a remporté (et de loin) la palme du REER le plus populaire au Québec. Les souscriptions ont atteint 782 millions au cours de l’année se terminant le 30 juin 2001, un record de 870 millions pour celle finissant en juin 2002 et un peu plus de 700 millions pour l’année qui se terminera à la fin du présent mois.

En limitant à 600 millions les souscriptions pour la nouvelle année fiscale, le Fonds de solidarité risque de « frustrer » un grand nombre de ses 550 000 actionnaires. L’actionnariat du Fonds de solidarité est composé majoritairement de travailleurs syndiqués, pour qui le fonds constitue, dans bien des cas, l’unique REER. L’attrait du Fonds de solidarité et de Fondation de la CSN repose sur les crédits d’impôt de 15 % que chaque gouvernement accorde, en sus des déductions REER.

Au Mouvement Desjardins, le nouveau plafond de souscription de 75 millions imposé par le gouvernement Charest sera atteint rapidement. « Les gens sont mieux de se dépêcher », conseille le porte-parole de Desjardins, André Chapleau.

Pour la seule période allant de janvier 2002 à février 2003, Capital régional et coopératif Desjardins a ramassé quelque 200 millions de nouvelles souscriptions. Cet abri fiscal n’est pas admissible au REER, mais il permet aux « actionnaires » d’encaisser un crédit d’impôt provincial de 50 %. Seule

contrainte : conserver ses parts durant sept ans.

Du côté des actions accréditives, la déduction tombe de 175 % à 131 %. De plus, Québec a décidé d’augmenter sa ponction fiscale à l’occasion de la revente desdites actions accréditives. Au lieu de tenir compte du prix versé pour acquérir les actions accréditives, le coût desdites actions sera réputé valoir « 0 ». Ce qui entraînera automatiquement un gain en capital à la revente des actions.

« Mais en dépit de cela, les actions accréditives demeurent le plus alléchant abri fiscal au pays », rétorque le promoteur minier André Gaumond, président de Mines D’Or Virginia, la mine junior la plus active au Québec dans le domaine de l’exploration.

Par ailleurs, le ministre Yves Séguin, qui connaît fort bien le ministère du Revenu pour l’avoir déjà dirigé, se lance aux troupes des fraudeurs. Il va débloquer un budget spécial pour embaucher des vérificateurs et des enquêtes supplémentaires.

Il vise plus particulièrement les entreprises de construction. Avis à celles-ci et à leurs travailleurs... au noir.

Et pour les contribuables repentants, sachez que le personnel de l’unité des déclarations volontaires vous attend au confessionnal des péchés fiscaux. Bien entendu, pour obtenir l’absolution, vous « encaisserez » une pénitence. Mais ô combien petite comparée à une accusation de fraude !

Un budget intéressant mais fragile, selon Bay Street

MARTIN VALLIÈRES
LA PRESSE À TORONTO

Au lendemain de sa présentation à Québec, le premier budget du nouveau gouvernement libéral de Jean Charest, dont l’élection avait réjouit plus d’un dans le milieu d’affaires à Toronto, était commenté à la fois hier en termes favorables et interrogateurs.

D’une part, on saluait la priorité affirmée de l’objectif d’équilibre budgétaire, en commençant par des coupes dans les mesures d’intervention dans l’économie, un gros irritant du précédent gouvernement péquiste du point de vue de Bay Street.

Mais d’autre part, on se disait préoccupé de la fragilité nettement accrue de cet équilibre budgétaire du gouvernement du Québec, surtout en cas de ralentissement accentué de la croissance économique.

« C’est un premier budget qui établit de bonnes priorités financières et fiscales, mais

qui repose sur une véritable corde raide économique, sans marge d’erreur pour éviter de retomber en déficit. Les prochains mois seront déterminants », souligne Derek Burlington, principal économiste des provinces au siège social de la Banque Toronto-Dominion.

Pour John Anania, économiste en chef adjoint à la Banque Royale et principal analyste du Québec, « l’objectif de réduire le rôle du gouvernement dans l’économie du Québec sera apprécié sur les marchés financiers. Toutefois, c’est inquiétant de constater l’absence de réserve pour éviter un déficit si la croissance économique fléchissait davantage que la prévision révisée du gouvernement Charest, plus réaliste d’ailleurs que celle du récent budget de l’ex-gouvernement Landry. »

La perception de la situation financière du Québec à Toronto avait été secouée récemment par la mise au jour d’un déficit potentiel de l’ordre de 4,3 milliards de dollars par l’ex-vérificateur général Guy Breton, dans une analyse demandée par le nouveau gouvernement libéral.

Et de l’avis général, une rechute prochaine en déficit pour le gouvernement du Québec serait de mauvaise augure pour sa réputation sur les marchés financiers, qui est déjà entachée par une dette dépassant les 110 milliards de dollars.

D’ailleurs, pour y voir plus clair, des analystes de l’agence de notation Standard & Poors (S&P) ont sollicité des rencontres très prochaines avec les principaux dirigeants financiers du gouvernement québécois, a-t-on confirmé au bureau torontois de S&P. L’agence prépare une « révision exhaustive » de la cote de crédit du Québec d’ici la fin de juillet.

« C’est un processus courant après un budget, surtout avec un nouveau gouvernement. Mais d’emblée, pour maintenir son équilibre budgétaire, le Québec est confronté à des défis financiers qui pourraient s’aggraver avec le ralentissement de l’économie. Notre priorité est de réévaluer la flexibilité financière et fiscale du Québec dans ce contexte, en considérant aussi sa dette importante », a dit Mario Angastiniotis, analyste principal du Québec à l’agence S&P à Toronto.

Pour le moment, S&P accorde une cote de A+ aux titres de dette du gouvernement du Québec. C’est une cote inférieure de deux crans à celle de AA de l’Ontario et d’un cran à la cote de AA- de la Colombie-Britannique.

Un tel écart, anodin en apparence, se traduit toutefois par des frais de financement plus élevés pour le Québec par rapport aux autres provinces canadiennes, en particulier

l’Ontario, principal partenaire et concurrent économique.

Chez l’autre agence principale de notation, Moody’s, le Québec a une cote de A1, ce qui est aussi inférieur de deux crans à la cote de AA2 accordée à l’Ontario et la Colombie-Britannique.

Pour le moment, on indique chez Moody’s ne pas prévoir de réévaluation prochaine de la cote du Québec, hors de l’habituel suivi trimestriel.

Néanmoins, on se préoccupe de la fragilité de l’équilibre budgétaire du gouvernement du Québec, une préoccupation amplifiée par les révélations du récent rapport Breton.

« Nous avons examiné ce rapport en détails pour mieux comprendre ce que le nouveau gouvernement doit affronter. En ce sens, le premier budget nous apparaît plutôt prudent, a indiqué David Rubinof, principal analyste du Québec au bureau de l’agence Moody’s à Toronto.

« Mais le niveau d’endettement demeure le facteur clé pour nous. Même si le Québec a réduit la croissance de sa dette par rapport à son économie ces dernières années, son endettement demeure très élevé par rapport aux autres provinces et même à la plupart des gouvernements de son niveau de juridiction ailleurs dans le monde. »

Québec Cartier: Québec soutiendra le plan de sauvetage de 206 millions

STÉPHANE TREMBLAY
collaboration spéciale

PORT-CARTIER — Les 1800 employés de Québec Cartier, sur la Côte-Nord, peuvent respirer. Le gouvernement Charest soutiendra le plan de sauvetage de 206 millions de la minière. Il s’agira d’un prêt sans intérêt étalé sur huit ans.

« Je suis très content. Cette aide assure la survie de la minière, principal employeur de Port-Cartier et de Fermont, pour au moins les 15

prochaines années. Québec Cartier avait bien fait ses devoirs et le gouvernement l’a constaté », a dit tout sourire le maire de Port-Cartier, Anthony Detroit.

Le maire de Fermont et vice-président de l’Association des régions du Québec, Robin Bélanger était aussi très heureux de la nouvelle.

La députée péquiste de Duplessis, Lorraine Richard, a talonné les libéraux sur ce projet. « Le refus de Québec d’aider la minière aurait été une catastrophe économique régionale », a dit Mme Richard. Le

gouvernement Landry avait engagé 206 millions par voie de décret à la veille des élections d’avril et le nouveau gouvernement avait demandé à réexaminer ce dossier.

Ces 206 millions permettront à la compagnie d’aller de l’avant avec son plan minier de 15 ans au Mont Wright, près de Fermont, à raison d’une production annuelle de 12 millions de boulettes. Uniquement les coûts de déblaiement de la plus importante mine à ciel ouvert en Amérique du nord sont évalués à 350 millions pour huit ans.

Québec achètera également des actions de la minière par l’intermédiaire de la SOQUEM, un organisme gouvernemental.

En février, les 1800 employés affiliés aux Métallos (FTQ) de Port-Cartier et Fermont ont approuvé dans une proportion de 83 % ce plan qui prévoit une réduction de 5 % de leur masse salariale, soit 5 millions. Le salaire moyen d’un ouvrier chez Québec Cartier est de 23,40 \$ l’heure. Les employés cadres ont aussi subi des diminutions salariales de l’ordre de 2 millions.

Les deux municipalités, les institutions bancaires et les fournisseurs ont tous été interpellés afin de sauvegarder la minière qui est en sérieuse difficultés financières.

Ces deux dernières années, Québec Cartier a stoppé sa production à plusieurs reprises, principale-

ment en raison de la crise mondiale du fer et de l’acier.

La canadienne Dofasco et la société brésilienne CAEMI possèdent chacune 50 % des actions de Québec Cartier. Elles se sont engagées à ajouter un maximum de 35 millions chacune dans le plan de relance. Des discussions se poursuivent entre les actionnaires et des partenaires potentiels. Le nom de la minière IOC, qui a des installations à Sept-Îles et au Labrador, refait surface. Cette filiale de Rio Tinto est le plus important producteur de minerai de fer au monde. IOC est en pleine période de rationalisation et doit sabrer 120 millions dans ses dépenses d’ici 2005.

NATCO

OPPORTUNITÉ D'INVESTISSEMENT ET DE RENDEMENT

204, boul. Montarville, Boucherville
Construit en 1988 • Locataire de prestige
Baux à moyen et long terme • Facilité de stationnement

Superficie:	29 895 pi car.	Revenu potentiel	350 000 \$
Taux d'occupation :	74,7 %	Prix demandé :	3 300 000 \$
Revenu projeté (2003) :	272 418 \$	Rendement projeté sur mise de fonds :	14 %

Les Développement Natco Ltée
Courtiers Protégés
Tél. : (514) 878-1010
Téléc. : (514) 878-3340

Le Congrès s'expose !

Exposition commerciale internationale
21^e Congrès CIGB Montréal 2003

21^e Congrès CIGB Montréal 2003
Palais des Congrès de Montréal
16-19 juin 2003

Plus de 100 exposants vous attendent du 16 au 19 juin !

Dans le cadre du 21^e Congrès de la Commission internationale des grands barrages (CIGB), 100 entreprises provenant de 15 pays œuvrant dans tous les secteurs de l'industrie des barrages, vous invitent à découvrir les différents aspects de leur savoir-faire.

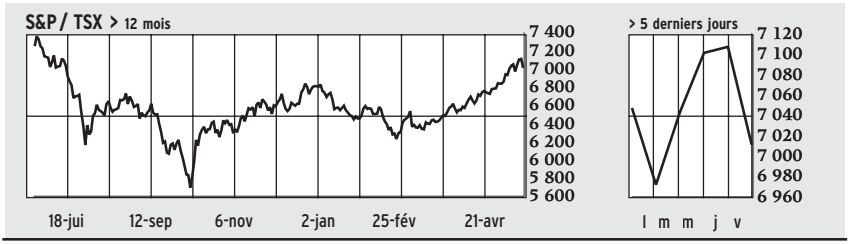
Plusieurs délégations internationales telles que la Suisse, la Corée, le Japon, l'Autriche et l'Espagne présenteront, au sein de leurs pavillons nationaux, de nombreuses entreprises reliées à cette industrie. Bref, une occasion d'affaires unique en son genre.

L'Exposition CIGB Montréal 2003, un véritable **incontournable** pour tous les professionnels !

Horaire de l'Exposition	
16 juin	11 h 00 - 17 h 00
17-18 juin	9 h 00 - 17 h 00
19 juin	9 h 00 - 15 h 30

ADMISSION : 10 \$ (taxes en sus)

BOURSE DE TORONTO



HIER																							
OUVERTURE		HAUT		BAS		FERMETURE		VAR. 1 J		VAR. 1 AN													
7 095,27		7 106,86		7 006,93		7 010,55		-1,36%		-3,75%													
ACTIONS NÉGOCIÉES				1 328		GAINS		497		PERTES 626		INCHANGÉES 205											
52 semaines		HAUT		BAS		Volume (millions)		HIER		JOUR PRÉCÉDENT													
		7 385,77		5 678,28				239		260													
SOUS-INDICES																							
FERMETURE				VARIATION				FERMETURE				VARIATION											
Services financiers				116,38				-1,02				Prod. consom. discr.				75,30				-1,30			
Matériaux de base				111,25				-0,85				Services de télécom.				57,05				-0,60			
Énergie				134,29				-3,32				Prod. consom. de base				160,51				-1,84			
Produits industriels				63,69				-0,97				Service publics				141,32				-0,91			
Tech. de l'information				19,61				-0,48				Soins de santé				71,87				0,05			

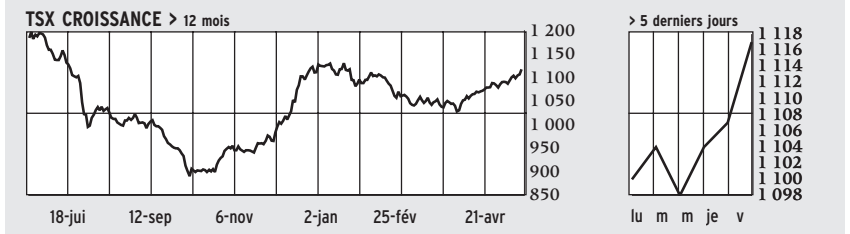
AUTRES INDICES CANADIENS											
				FERMETURE		VAR.		VAR. (%)			
S&P/TSX 60				396,04		-6,52		-1,62			
S&P/TSX Petites cap.				463,63		-0,50		-0,11			
S&P/TSX Moyen. Cap.				454,34				-3,32		-0,73	
DJ Can. Titans (40)				1 052,70				-16,68		-1,58	

LES 10 PLUS ACTIFS											
				VOLUME		CLÔT. (\$)		VAR. (%)			
NORTEL NETWORKS				33151912		4,00		-0,27			
BOMBARDIER/B				22502956		4,38		-0,05			
ABBOTT/CONSOL				3815492		8,87		-0,13			
ATI TECHNOLOGIES				3292589		11,18		0,40			
OLYMPIA ENERGY IN				2363900		3,86		0,06			
ELDERADO GOLD COR				2355174		2,26		0,08			
PLACER DOME INC				2251622		15,98		0,30			
LIONORE MINING IN				1870015		5,93		0,18			
BCE INC				1739972		30,34		-0,36			
FIN. SUN LIFE				1646104		28,16		-0,69			

TITRES GAGNANTS EN %				TITRES GAGNANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
CRYSTALLEX INTL	522295	2,34	21,88	ANGIOTECH PHARMA.	388457	54,60	2,45
ART ADVANCED	47200	3,05	12,96	FAIRFAX FINANCIAL	46195	186,40	1,25
CONJUCHEM INC	1354690	1,97	10,67	GREAT-WEST LIFE CO	435042	42,00	0,62
CARDIOME PHARMA	184250	4,00	10,80	UNITS S&P/TSX CN	55577	41,85	0,52
PEAK ENERGY SERVI	633500	2,39	10,14	BMTX GROUP/A	3183	17,25	0,50

TITRES PERDANTS EN %				TITRES PERDANTS EN \$			
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)
LINDSEY MORDEN GR	2100	3,00	-57,14	LINDSEY MORDEN G.	2100	3,00	-4,00
CAN. SOUTHERN PET.	1153	5,10	-13,12	WEYERHAEUSER CO	1860	66,00	-2,99
SNP SPLIT CORP	23600	3,66	-12,86	MAGNA INTERN/A	451533	92,25	-2,95
HELIOPHARMA	34800	2,25	-9,27	LEGG MASON CANADA	1300	85,98	-2,75
MAGELLAN	101739	2,06	-6,36	PRECISION DRILLIN	645564	52,02	-2,39

BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER															
OUVERTURE		HAUT		BAS		FERMETURE		VAR. 1 J		VAR. 1 AN					
1 107,29		1 117,61		1 105,81		1 117,42		0,96%		-5,61%					
ACTIONS NÉGOCIÉES		861		GAINS		352		PERTES		272		INCHANGÉES		237	
52 semaines		HAUT		BAS		Volume		HIER		JOUR PRÉCÉDENT					
1 199,08		887,29				(millions)		42		46					

	VANFA Chg			VANFA Chg			VANFA Chg			VANFA Chg			VANFA Chg			
WIB	9.62	-.08	Act Inter	10.08	-.07	Obligation	12.01	.02	RER val am	7.33	-.12	Croissance	10.46	-.15	AIM DisCan	10.55

Les marchés boursiers bien campés



STÉPHANIE GRAMMOND

Le marché boursier canadien, en hausse de 10,5 % depuis le début du trimestre, est resté bien campé cette semaine. Les investisseurs ont conservé un optimisme prudent, même si toutes les nouvelles n'étaient pas roses.

Par exemple, l'indice Michigan qui mesure la confiance des consommateurs américains, a donné une mesure de 87,2 en juin, alors qu'on prévoyait un niveau de 92. Voilà une mauvaise surprise pour les investisseurs qui s'attendaient à ce que les baisses d'impôts et les faibles taux d'intérêt stimulent la consommation. Mais il semble que les ménages demeurent sur leurs gardes, compte tenu que les baisses d'impôt sont temporaires et que le marché de l'emploi ne s'améliore pas. Il est vrai qu'en refinançant leur maison pour profiter de la baisse des taux d'intérêt, les ménages ont mis beaucoup de sous dans leurs poches. Sauf qu'apparemment, ces sommes ont servi à diminuer leurs coûteuses dettes sur leurs cartes de crédit... plutôt qu'à faire de nouvelles emplettes.

D'un autre côté, les consommateurs pourraient avoir droit à un autre répit grâce à la baisse des prix de l'énergie. En effet, le prix du gaz naturel qui a pratiquement

Le Portefeuille des lecteurs LA PRESSE AFFAIRES

SECTEUR	SOCIÉTÉ (SYMBOLE)	ACTION		VALEUR AU 30 SEPT. 2002	COURS ACTUEL	VALEUR ACTUELLE	VARIATION	
		NBRE	COÛT MOYEN				PAR RAPPORT AU COÛT MOYEN	CETTE SEMAINE
Énergie	Petro-Canada (PCA)	56	36,35\$	2 607\$	54,35 \$	3 044 \$	49,52%	0,15%
Matériaux de base	Alcan (AL)	66	56,02\$	2 590\$	42,55 \$	2 808 \$	-24,04%	-1,73%
	Cascades (CAS)	152	12,25\$	2 584\$	13,18 \$	2 003 \$	7,59%	4,60%
Produits industriels	Bombardier (BBD.B)	594	7,91\$	2 590\$	4,38 \$	2 602 \$	-44,63%	8,15%
	CAE (CAE)	568	4,56\$	2 590\$	5,10 \$	2 897 \$	11,84%	-4,14%
Consommation discrétionnaire	Canadian Tire (CTR.A)	96	25,02\$	2 580\$	35,23 \$	3 382 \$	40,81%	-0,48%
Consommation de base	Groupe Jean Coutu (PJC.A)	149	17,40\$	2 593\$	15,86 \$	2 363 \$	-8,85%	-0,56%
	Aliments Maple Leaf (MFI)	237	10,91\$	2 586\$	10,72 \$	2 541 \$	-1,74%	1,61%
	Molson (MOL.A)	83	31,00\$	2 573\$	37,05 \$	3 075 \$	19,52%	-0,40%
	Empire (EMP.A)	96	27,13\$	2 604\$	25,50 \$	2 448 \$	-6,01%	-2,78%
Soins de santé	Biovail (BVF)	66	60,51\$	2 594\$	65,33 \$	4 312 \$	7,97%	-3,57%
Services financiers	Banque Royale (RY)	49	50,00\$	2 582\$	58,83 \$	2 883 \$	17,66%	0,31%
	Financière Power (PWF)	74	34,80\$	2 575\$	44,99 \$	3 329 \$	29,28%	-0,35%
Service de télécommunications	BCE (BCE)	92	34,42\$	2 585\$	30,34 \$	2 791 \$	-11,85%	-0,59%
Services publics	TransCanada PipeLines (TRP)	115	20,55\$	2 599\$	25,00 \$	2 875 \$	21,65%	1,13%
> MONTANT INVESTI au 31 janvier 2002		45 002\$	> VARIATION DEPUIS LA RÉVISION au 30 septembre 2002		11,64%			
> VALEUR ACTUELLE		43 353\$	> VARIATION PAR RAPPORT AU COÛT MOYEN		2,76%			
> VARIATION DEPUIS LA CRÉATION au 31 janvier 2002		-3,66%	> VARIATION CETTE SEMAINE		-0,24%			

N.B. : Le nouveau Portefeuille des lecteurs a été constitué en date du 30 septembre 2002.

MISE EN GARDE : Ce portefeuille est constitué à partir des choix des lecteurs. Il ne s'agit pas de recommandations d'achat de titres.

Source : Bloomberg, CDP Capital, La Presse

doublé depuis un an (inspirant même des craintes à la Réserve fédérale américaine), est finalement redescendu de 14 % cette semaine. « Les injections de gaz pour constituer des réserves, n'ont jamais été aussi importantes depuis neuf

ans », a expliqué notre gestionnaire-conseil, Johanne Pichette, de CDP Capital.

Les entreprises aussi profiteront aussi d'une baisse du prix du gaz. Déjà, cette semaine, le titre de Cascades, dont le gaz naturel constitue

une part importante des coûts de production, a repris 5 %.

Parmi les autres événements significatifs dans le Portefeuille des lecteurs, cette semaine, soulignons que le titre d'Alcan a perdu 2 % parce que les stocks de l'industrie

automobile, qui consomme de l'aluminium, ont bondi. Par contre, la Chine a annoncé, contre toute attente, que ses exportations nettes d'aluminium avaient fondu de 36 000 tonnes en avril, à 16 000 tonnes en mai. Reste à vérifier si cette baisse est seulement temporaire, ou si elle marque un début de tendance. Depuis le début de l'année, la Chine, qui est un farouche concurrent à bas coûts dans l'industrie de l'aluminium, a doublé ses exportations.

Le titre de TransCanada PipeLines a aussi bien réagi à l'annonce d'un contrat de 20 ans de la part d'Hydro-Québec, pour la production de 500 mégawatts d'électricité, dans une nouvelle usine à Bécancour. « Cette transaction est peu risquée et elle permettra d'augmenter les profits à partir de 2007 », a résumé M^{me} Pichette.

L'action de Bombardier a gagné 9 %, rattrapant ainsi les autres titres reliés au transport aérien, comme CAE, qui s'étaient envolés la semaine dernière. D'ailleurs depuis le début du trimestre, CAE et Bombardier ont littéralement transporté le Portefeuille des lecteurs, avec des gains respectifs de 67 % et 41 %.

Cette semaine le Portefeuille des lecteurs a perdu 0,2 %, par rapport à une perte de 0,5 % pour l'indice de la Bourse de Toronto, le S&P/TSX composé. Depuis le début du trimestre, le Portefeuille a avancé de 14,7 %, par rapport à 10,5 % pour l'indice. Un tel rebond réjouit les marchés, mais suscite aussi les craintes d'une pause ou dégonflement.

Abitibi-Consol placera pour 500 millions US de billets

Presse Canadienne

Abitibi Consolidated a annoncé, hier, qu'elle compte placer dans le public pour 500 millions de dollars américains de billets, dans une opération qui doit prendre fin mercredi.

L'émission de titres prévoit pour 150 millions US de billets à 5,25 % échéant en 2008, et 350 millions US de billets à 6,0 % échéant en 2013, tous « garantis inconditionnellement ».

Le produit servira à « réduire certaines dettes courantes », quoique la dette totale « restera au même niveau » une fois l'émission menée à bien. Néanmoins cette offre « procurera une flexibilité financière accrue », explique la papetière, qui a besoin de liquidités ces temps-ci.

Aux États-Unis, ces billets sont émis en vertu d'un « enregistrement en attente » ayant pris effet jeudi auprès des autorités réglementaires.

Mercredi, Abitibi réduisait des trois quarts son dividende, de 10 à 2,5 cents par action, une mesure destinée à économiser ainsi qu'à améliorer la cote que les agences attribuent à sa dette.

Le lendemain, à la Bourse de Toronto, l'action a perdu 8 % de sa valeur à 9 \$, un niveau malgré tout meilleur que le creux de 8,46 \$ observé en mai ; il y a un an, par contre, l'action d'Abitibi Consolidated s'échangeait à 15 \$. Hier, le titre a laissé 0,13 \$ avant de clore à 8,87 \$.



Dans l'ordre habituel, les PDG d'Oracle, de PeopleSoft et de J.D. Edwards, Larry Ellison, Craig Conway et Rubert Dutkowsky.



Photos Bloomberg ©

Haro sur l'OPA d'Oracle

Reuters

PALO ALTO, Californie — PeopleSoft a fait savoir jeudi que ses administrateurs avaient rejeté à l'unanimité l'offre d'achat hostile de 5,1 milliards de dollars américains lancée la semaine dernière par Oracle.

De son côté, la société J.D. Edwards & Co., qui avait accepté quelques jours auparavant le principe de son rachat par PeopleSoft, s'est tournée vers les tribunaux pour qu'ils interdisent cette OPA d'Oracle.

Ce dernier, numéro deux mondial des logiciels, a bien évidemment contesté les actions en justice intentées par J.D. Edwards, annonçant en outre que ses dirigeants iraient à la rencontre des actionnaires de PeopleSoft pour les convaincre de ne pas écouter les dirigeants de leur société et de répondre favorablement à son offre.

Il est à noter que, malgré un repli de 1,42 % sur mercredi, l'action PeopleSoft s'est maintenue nettement au-dessus du prix de 16 \$ US proposé la semaine dernière par Oracle, terminant à 17,37 \$ US, ce qui amène certains analystes à se demander si le mon-

tant de cette offre sera relevé. Pour sa part, Oracle a progressé de 0,45 %, à 13,33 \$ US.

PeopleSoft qui, lors de l'annonce de cette offre à 16 \$ US en numéraire, préparait une fusion amicale avec J.D. Edwards qui lui aurait permis de dépasser Oracle dans le domaine des logiciels d'application, s'est déclaré convaincu de l'échec de cette OPA hostile.

La société, qui édite des logiciels permettant d'automatiser des opérations comme la comptabilité ou les achats des entreprises, considère que l'OPA est nettement sous-évaluée.

La législation « est suffisamment contraignante pour qu'une vente ne puisse pas se faire à n'importe quel prix », a déclaré son directeur général, Craig Conway, à Reuters.

Il a ajouté qu'Oracle voudrait cesser d'éditer les produits de PeopleSoft, mais que les autorités compétentes s'y opposeraient. « De notre point de vue, cette opération tourne court », a-t-il déclaré ensuite au cours d'une téléconférence.

Conway, qui avait qualifié la semaine dernière l'OPA d'Oracle de « lamentable », a dit

à Reuters que l'examen de cette offre par les autorités antitrust américaines et européennes prendrait au moins six mois.

« Pendant cette période, les actionnaires de PeopleSoft subiront un dommage irréparable car PeopleSoft sera pratiquement « gelée », a-t-il insisté.

De son côté, J.D. Edwards s'est tournée vers un tribunal de Californie pour qu'il oblige Oracle à retirer son offre. La société a également intenté une action auprès d'un tribunal du Colorado demandant que, pour avoir illégalement compromis sa fusion avec PeopleSoft, Oracle soit condamné à lui verser 1,7 milliard US, le montant qu'elle avait négocié pour son rachat à l'amiable.

À l'annonce de ces actions en justice, Oracle a publié un communiqué affirmant qu'elles étaient « totalement dénuées de fondement ».

Larry Ellison, son directeur général, a déclaré au cours d'une téléconférence : « Nous pensons que les actionnaires (de PeopleSoft) trancheront en se disant qu'une offre de 16 \$ US toute en espèces de la part d'Oracle est une solution bien plus sûre. »

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA					
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	5,25	1 Sept. 03	100,40	3,00	
Canada	7,50	1 Déc. 03	101,99	3,04	
Canada	6,50	1 Juin 04	103,36	2,90	+0,04
Canada	5,00	1 Sept. 04	102,53	2,84	+0,08
Canada	9,00	1 Déc. 04	108,73	2,83	+0,10
Canada	6,00	1 Sept. 05	106,60	2,88	+0,18
Canada	8,75	1 Déc. 05	113,69	2,92	+0,21
Canada	7,00	1 Déc. 06	112,73	3,08	+0,31

Canada	7,25	1 Juin 07	115,03	3,17	+0,38
Canada	6,00	1 Juin 08	111,86	3,37	+0,47
Canada	5,50	1 Juin 09	110,13	3,59	+0,51
Canada	9,50	1 Juin 10	135,00	3,73	+0,66
Canada	6,00	1 Mars 11	133,90	3,86	+0,70
Canada	8,00	1 Juin 11	114,02	3,93	+0,65
Canada	10,25	15 Mars 14	152,71	4,12	+0,96
Canada	9,75	1 Juin 21	162,75	4,58	+1,43
Canada	8,00	1 Juin 23	142,46	4,69	+1,30
Canada	8,00	1 Juin 27	146,34	4,74	+1,46
Canada	5,75	1 Juin 29	114,96	4,74	+1,25
Real Ret.	4,25	1 Déc. 21	120,13	2,84	+0,15
Real Ret.	4,25	1 Déc. 26	123,37	2,87	+0,26

PROVINCIAL

Alberta	7,50	1 Déc. 05	110,57	2,99	+0,21
BC M Fin	5,50	24 Mars 08	108,66	3,50	+0,42
British Col.	8,00	23 Août 05	110,53	2,97	+0,17
British Col.	8,00	9 Juin 08	111,25	3,51	+0,44
British Col.	6,50	23 Août 13	133,70	4,36	+0,78
British Col.	5,70	18 Juin 28	108,01	5,13	+1,09
Hydro Qué.	7,00	1 Juin 04	103,79	2,93	+0,04
Hydro Qué.	8,50	15 Août 05	111,50	2,95	+0,17
Hydro Qué.	11,00	15 Août 20	167,55	5,06	+1,24
Manitoba	5,75	2 Juin 08	110,09	3,51	+0,44
Manitoba	7,75	22 Déc. 25	134,38	5,15	+1,18
N Brunswick	6,70	2 Juin 08	109,69	3,54	+0,44
N Brunswick	6,00	27 Déc. 17	113,34	4,72	+0,87
NwIndnd	6,15	17 Avril 28	112,20	5,26	+1,08

Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	118,12	5,26	+1,10
Ontario	7,50	19 Jan. 06	110,97	3,05	+0,22
Ontario	6,13	12 Sept. 07	110,82	3,35	+0,38
Ontario	6,25	25 Août 28	115,00	5,17	+1,11
Ontario	6,50	8 Mars 29	119,14	5,14	+1,16
Hydro Ont.	7,75	9 Nov. 05	110,78	3,00	+0,20
Hydro Ont.	5,60	2 Juin 08	109,95	3,52	+0,44
Hydro Ont.	7,45	31 Mars 13	132,37	3,51	+0,46
Hydro Ont.	8,50	26 Mai 25	143,94	5,13	+1,22
Hydro Ont.	8,25	22 Juin 26	141,56	5,14	+1,24
P E I	6,00	3 Oct. 07	110,23	3,41	+0,38
P E I	8,50	27 Oct. 15	136,42	4,40	+0,90
Québec	6,50	1 Oct. 07	112,30	3,39	+0,40
Québec	6,00	1 Oct. 29	110,57	5,25	+1,16

Sask.	7,50	19 Déc. 05	110,70	3,02	+0,24
Sask.	5,50	2 Juin 08	108,95	3,51	+0,44
Sask.	8,75	30 Mai 25	146,87	5,15	+1,24
Tor-Met	7,75	1 Déc. 05	110,95	3,07	+0,21

Bk Scotia	5,65	22 Juil. 13/08	108,38	3,82	+0,47
Bell Can.	7,00	24 Sept. 27	112,88	6,00	+1,08
Bombardier	7,35	22 Déc. 26	87,75	8,56	+0,50
Cdn Occ Pet	6,30	2 Juin 08	107,49	4,59	+0,44
Cdn Util	6,43	1 Juin 05	109,81	3,20	+0,15
Corns Gas	6,10	19 Mai 28	101,53	5,98	+0,99
Gtaa	5,95	3 Déc. 07	107,16	4,17	+0,40
Gtaa	6,45	3 Déc. 27	99,77	6,46	+1,31
Hudson B.	6,35	1 Déc. 03	99,37	7,75	

Investors Gr	6,65	13 Déc. 27	104,61	6,27	+1,00
Molson Br	6,00	2 Juin 08	109,41	3,89	+0,46
Molson Br	6,70	2 Juin 28	107,89	6,08	+1,02
Nav Canada	6,60	1 Déc. 06	109,81	3,35	+0,31
Nav Canada	7,40	1 Juin 27	121,59	5,73	+1,16
Pcan Pete	8,75	9 Nov. 05	112,17	3,40	+0,20
Poco Petrol	6,60	11 Sept. 07	108,41	4,39	+0,38
Precision Dr	6,85	26 Juin 07	108,95	4,39	+0,37
Rogers Comm	8,75	15 Juil. 07	102,50	8,01	
Royal Bk Of	6,75	4 Juin 12/07	111,97	3,48	+0,37
Sears Can.	6,55	5 Nov. 07	106,24	4,94	+0,39
Suncor Inc.	6,10	7 Août 07	109,13	3,69	+0,38
Thomson C	6,50	9 Juil. 07	110,54	3,67	+0,38
WCoast En	5,70	16 Avril 08	106,30	4,24	+0,43
WCoast En	6,75	15 Déc. 27	105,20	6,32	+1,00

LES DEVISES

Caralbes	dollar	\$ 0,5217
Chili	peso	\$ 0,00196
Chine	renminbi	\$ 0,1685
Chypre	livre	\$ 2,7770
Colombie	peso	\$ 0,000492
Corée	won	\$ 0,001164
Costa Rica	colon	\$ 0,003501
Danemark	couronne	\$ 0,2204
Égypte	livre	\$ 0,2317
Egypte A.U.	dinar	\$ 0,3777
Europe	dollar	\$ 1,3350
France	dollar	\$ 0,7555
Guyane	dollar	\$ 0,007750
Haiti	gourde	\$ 0,0364
Hong Kong	dollar	\$ 0,1782
Brésil	real	\$ 0,00628
Bulgarie	lev	\$ 0,0305

Indonésie	roupie	\$ 0,00177
Israël	shekel	\$ 0,3156
Jamaïque	dollar	\$ 0,0252
Japon	yen	\$ 0,011366
Kenya	shilling	\$ 0,0191
Koweït	dinar	\$ 4,7105
Liban	livre	\$ 0,000924
Malaisie	ringgit	\$ 0,3747
Maroc	dinar	\$ 0,1495
Mexique	peso	\$ 0,1380
Norvège	couronne	\$ 0,2002
Nouvelle-Zélande	dollar	\$ 0,107
Pakistan	roupie	\$ 0,0250
Pérou	sol	\$ 0,3980
Philippines	peso	\$ 0,0260
Pologne	zloty	\$ 0,3681
Rép. dominicaine	peso	\$ 0,0435
Rép. tchèque	couronne	\$ 0,0522

dollar
peso
renminbi
livre
peso
won
colon
couronne
livre
dirham
dollar
euro
dollar
dollar
gourde
dollar
forint
roupie

Un entrepreneur techno fustige Investissement Desjardins

Le concepteur du Correcteur 101 accuse la firme d’avoir dilapidé son entreprise

FRANCIS VAILLES

Le concepteur du logiciel Correcteur 101, Claude Coulombe, en a ras le bol. Il accuse le fonds de capital-risque Investissement Desjardins d’avoir « tué » son entreprise, en l’obligeant à fusionner avec des canards boiteux.

La PME Machina Sapiens n’est plus l’ombre de ce qu’elle était durant les années 1990, période où son Correcteur 101 est devenu le logiciel québécois le plus vendu dans le monde. Au début de juin, sept employés ont encore été mis à pied dans l’entreprise de Montréal, qui s’appelle aujourd’hui Documens.

En faisant le ménage de son portefeuille de placement, Investissement Desjardins a dilapidé son entreprise, soutient M. Coulombe, qui s’est littéralement vidé le cœur au cours d’une rencontre avec *La Presse Affaires*. Selon l’entrepreneur, deux des PME technos avec qui Machina Sapiens a fusionné étaient des coquilles vides, c’est-à-dire d’une grande pauvreté technologique.

Au printemps 2002, les principaux actionnaires de Machina Sapiens, Desjardins et Innovatech en tête, ont poussé l’entreprise à fusionner avec Ordiplan et une firme espagnole (Glag), affirme M. Coulombe. « En voyant les CV des dirigeants par la suite, j’ai constaté qu’Ordiplan était une coquille vide. Les créateurs de la technologie avaient quitté la compagnie », dit M. Coulombe.

Selon l’entrepreneur, la fusion avec Ordiplan (gestion documentaire multilingue) et Glag (adaptation de logiciels à de nouvelles langues) s’est révélée un fiasco. Dès les premiers jours suivant la fusion, par exemple, la firme espagnole s’est mise à perdre beaucoup d’argent, elle qui devait être « une vache à lait ». « La vérification diligente a été faite à la *Mickey Mouse* », dit M. Coulombe.

Il soutient en outre que le plan d’affaires de la nouvelle entité fusionnée (Documens) a été bâclé. « Les gestionnaires de capital-risque se sont improvisés entrepreneurs. Ils ont fait un assemblage d’entreprises d’apparence semblable et ils ont pensé que ça pouvait faire une entité viable. »

M. Coulombe demeure actionnaire mino-



Photo ARMAND TROTIER, La Presse ©

Claude Coulombe : « Les firmes de capital-risque sont des banquiers qui n’ont aucune vision technologique. »

ritaire de Documens, mais il a officiellement quitté l’entreprise le 12 novembre, après que Documens eut sabré le département de recherche et développement. Claude Coulombe était alors vice-président de la R&D de Documens.

Documens et Desjardins répliquent

La Presse a tenté de joindre le président de Documens, Daniel Vincent, mais c’est le vice-président, développement des affaires et stratégie, André Larose, qui a rappelé. M. Larose est tout à fait en désaccord avec M. Coulombe. « Le plan d’affaires visait à combiner les logiciels de processus d’affaires et les outils linguistiques, ce qui est tout à fait correct », explique M. Larose.

Aujourd’hui, l’entreprise oeuvre dans la gestion de contenus et l’automatisation de processus d’affaires (*workflow*). La mission de Documens est « la création, la gestion, la transformation automatisée et la publication

d’information multilingue », explique M. Larose.

Par exemple, Documens travaille actuellement sur un projet pour le compte l’Organisation de l’aviation civile internationale (OACI), projet qui automatisera la publication d’information en sept langues différentes. Documens devrait prochainement obtenir un important contrat avec un organisme gouvernemental visant la conversion d’un site Internet en différentes langues.

Pour être rentable, l’entreprise a toutefois dû faire d’importantes mises à pied depuis le début de 2002, reconnaît André Larose. Aujourd’hui, Documens ne compte plus que « 75-80 personnes », alors que 96 travaillaient pour le compte de l’entreprise, en novembre dernier, 107 en mars 2002 et 130 avant la fusion. La firme espagnole ne compte plus que six employés permanents en plus de certains pigistes, contre 35 il y a un an, « parce que de gros clients ont retardé leurs commandes ».

Les bals de finissants font le bonheur des commerçants

MARIE TISON
DOSSIER

Le bal de finissants est devenu un important rite de passage. Il faut marquer l’événement, quitte à se lancer dans de folles dépenses. Au grand plaisir de bien des entrepreneurs et commerçants.

« C’est la manne ! s’exclame Dany Daubois, propriétaire de Limousine Krystal, une entreprise présente un peu partout au Québec. Cela représente de 20 à 25 % de mon chiffre d’affaires pour l’année. »

Le bal de finissants est un phénomène qui commence à s’étendre à d’autres niveaux d’enseignement, mais il touche encore essentiellement les écoles secondaires. « À partir du cégep et de l’université, les jeunes n’ont plus les moyens parce que ce sont eux qui paient, explique M. Daubois. Au secondaire, ce sont encore les parents qui paient. »

La facture peut effectivement être salée, surtout si le bal tombe en pleine période de pointe, comme la troisième semaine de juin, alors que les prix sont plus élevés. « Ça peut aller jusqu’à 200 \$ par personne », fait savoir M. Daubois.

Qui dit bal, dit robe. Il s’agit d’un important marché pour le manufacturier et importateur montréalais Algo, qui tire plus de 13 % de ses revenus de la mode féminine, notamment des robes de soirée.

À chaque printemps, de grands magasins à rayons comme La Baie ou Sears font honneur aux robes de bal en leur consacrant jusqu’au tiers de l’espace normalement consenti à l’ensemble des robes.

Pour un grand magasin, cependant, l’impact des bals de finissants sur le chiffre d’affaires n’est pas majeur. « On ne peut pas dire que ça représente d’énormes dollars, indique Danielle Décarie, directrice associée pour la mode au magasin Sears du Carrefour Laval. Ce n’est pas le secteur sur lequel nous investissons le plus, mais c’est quand même important pour cette période de l’année, comme les robes de Noël le sont pendant la période précédant les Fêtes. »

Le directeur des achats de la Maison Simons, Richard Simons, note que les finissantes commencent à magasiner pour une robe de bal en janvier et en février, soit des mois plutôt tranquilles pour les détaillants de vêtements.

« Ça fait notre affaire d’offrir un produit en demande pendant ces mois-là, déclare-t-il. Ça fait partie de notre stratégie de rotation de la marchandise. »

À ce temps-ci de l’année, avec les soldes, il est possible de se procurer une robe de bal pour 60 \$ à 180 \$ chez Sears. Aux Ailes de la Mode, elles peuvent coûter jusqu’à 400 \$.

Il existe une autre solution : louer sa robe. M^{me} Sharon Gaul, un ancien mannequin, a acheté il y a moins d’un an une boutique de location de robes. Pour une soirée. Les bals de finissants représentent environ 85 % de son chiffre d’affaires en juin, soit environ 15 % de son chiffre d’affaires annuel.

« Souvent, ce sont les parents qui appellent pour leurs enfants, indique M^{me} Gaul. Pour eux, c’est plus économique que d’acheter une robe. »

Une jeune fille peut donc porter une somptueuse toilette de 800 \$... pour 200 \$.

Évidemment, la jeune fille en question insistera pour que son petit ami se procure lui aussi un habit de gala. Ce qui réjouit William Waxman, le propriétaire de Waxman, une institution montréalaise qui vend et loue de telles tenues depuis 1927.

L’entreprise réalise une bonne partie de son chiffre d’affaires avec les mariages et les événements corporatifs, mais le marché des bals de finissants représente tout de même près du tiers de ses revenus.

« Nous faisons plus d’argent dans le mois de juin qu’à n’importe quelle autre période de l’année », indique M. Waxman.

Une fois tout ce beau monde bien habillé, encore faut-il les coiffer...

La tête ensuite...

Chez Les maîtres coiffeurs Jac-

ques Despars, il n’est pas question de partir en vacances pendant cette importante période, surtout dans les salons situés dans des centres commerciaux. Les salons situés au centre-ville de Montréal, qui visent la clientèle des bureaux, sont moins touchés par la vague.

« Les bals, c’est important, comme la période des mariages l’été et la période avant les Fêtes pour les parties de bureau », affirme le vice-président de Jacques Despars, Martin Despars.

« Ce que nous trouvons intéressant, c’est qu’il s’agit d’un premier contact, ajoute-t-il. Ce sont nos futures clientes régulières, elles apprennent à nous connaître jeunes. »

La directrice des ressources humaines de Continental Coiffure, Romina Lapolla, précise qu’au plan strictement financier, il est plus avantageux pour un salon de faire une simple coloration qu’une haute coiffure, parce que la cliente ayant reçu la coloration devra revenir régulièrement pour rafraîchir sa couleur.

Petite facture de la finissante qui veut faire les choses en grand

Total 700\$

Robe
200\$

Coiffure et maquillage
50\$

Repas et soirée
100\$

Limousine
150\$

Chaussures
et accessoires
150\$

Album
de fin d'année
50\$

M^{me} Lapolla soutient cependant que les hautes coiffures ont leur avantage. « Pendant cette période-là, les coiffeurs s’amusent encore plus et laissent aller leur imagination », explique-t-elle.

Les loueurs de salles, eux, ne voient pas nécessairement les bals de finissants avec le même enthousiasme.

Gaétan Vivier, directeur des banquets à l’hôtel Wyndham, indique qu’il a tendance à préférer les congrès, qui entraînent la location d’un certain nombre de chambres. « Les chambres, ça représente le revenu principal d’un hôtel », rappelle-t-il.

Comme juin est le mois des congrès à Montréal, les finissants doivent chercher ailleurs.

Ils peuvent trouver au Windsor, qui fait de gros efforts de promotion depuis plusieurs années auprès des écoles secondaires de la région. Ces efforts ont payé : cette année, l’ancien hôtel, qui se spécialise maintenant dans la location de salles de réception, reçoit une douzaine de bals de finissants.

« Nous faisons 170 événements par année, spécifie Valérie White de la vente et du marketing au Windsor. Avoir 12 à 13 bals, c’est quand même assez important. »

Pour louer une simple salle au Windsor, sans mobilier ni services, il faut prévoir un bon 4000 \$, mais l’organisation a prévu des forfaits pour les bals, comprenant la salle, la nourriture et le mobilier, pour la modique somme de 80 \$ par personne.

Pour compléter le tout et immortaliser leur passage à l’école secondaire, les finissants peuvent enfin concevoir un album de fin d’année, une pratique qui fait le bonheur du Groupe Transcontinental, le chef de fil au Québec dans ce domaine.

L’entreprise produit environ 50 000 albums par année, à un prix variant entre 30 \$ et 50 \$.

« Le chiffre d’affaires de ce secteur d’activités varie entre 1,25 million et 2 millions, révèle Angus Mckinnon, responsable des relations publiques chez Transcontinental. Ce n’est pas rien. »

« Quand les étudiants entrent ici, ils savent ce qu’ils veulent essayer, affirme William Waxman, le propriétaire de l’entreprise. C’est bon pour nous, ça réduit le temps que nous devons passer avec eux dans le magasin. »

Les clients de Limousine Krystal apprécient également le site Web de l’entreprise. Limousine Krystal y a affiché les photos de plusieurs de ses chauffeurs, avec et sans casquette, pour permettre un choix plus personnalisé.

« Ça attire beaucoup », rigole le propriétaire de l’entreprise, Dany Daubois.