LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 9 JUILLET 2005 2$



Comment séduire les jeunes

La GÉNÉRATION Y vient chambouler le marché du travail. Préparez-vous !

p. 5 à 7 et 25



GILLES DEISLE

Christelle Gran-Villeneuve — Mathieu Bouchard — Cédric Orvoine

AVENTURE

Les meilleures pourvoiries pour la chasse et la pêche

p. 45 et 46

ACTUALITÉ

Les régions veulent exploiter davantage les fôrets privées

p. 9



Jusqu'où ira l'action ?

p. 33

Vol. LXXVII · No 28 48 pages

0 65385 56473 8 28

PP40064924 R08185

Ceci n'est pas une banque

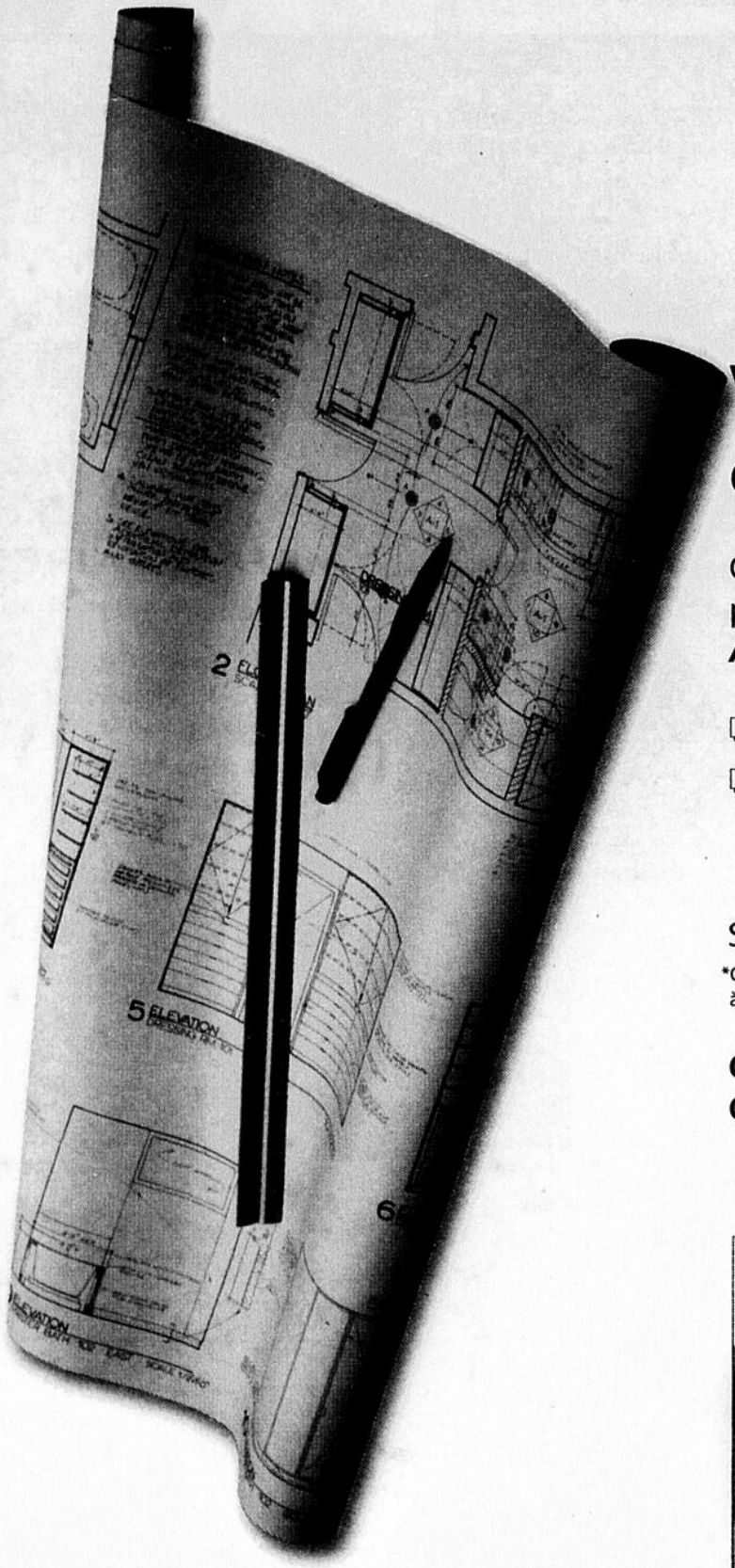
C'est une institution financière où l'argent est toujours au service des gens. Jamais le contraire.

Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

MIEUX CONSOMMER



Vous songez à rénover, à agrandir ou à construire un bâtiment ?

Consultez un expert en énergie d'Hydro-Québec dès le début de votre projet et voyez avec lui comment vous pourriez profiter du programme ***Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments****.

- ❑ **Réduction des coûts d'exploitation**
- ❑ **Récupération rapide de l'investissement**

Appui financier pouvant atteindre 500 000 $

Saisissez l'occasion d'optimiser votre consommation d'énergie !

*Certaines conditions s'appliquent. Le programme couvre les bâtiments existants et les nouvelles constructions à vocation commerciale, institutionnelle ou industrielle.

Clientèle d'affaires : www.hydroquebec.com/affaires/moyen
Grandes entreprises : www.hydroquebec.com/grandesentreprises



Hydro Québec

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

RÉDACTION
(514) 392-9000
(514) 392-1586
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
LES AFFAIRES-500
gaele.fontaine@transcontinental.ca
Éditeur
Jean-Paul Gagné
Éditeur adjoint et rédacteur en chef
Pierre Marcoux
Rédacteur en chef délégué
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
Directrice artistique
Louise Rouleau

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
Catherine Resch
Ventes nationales – Toronto
Jill Davidson

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)
1 800 361-7215
(514) 721-9252
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.

Notre politique de protection de la vie privée
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
Vice-présidente principale, finances et technologie
Ginette Roy
Directeur administratif principal
Denis Aubin
Directeur administratif
Normand Bergeron

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 l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal (PAP no. 8185).

CETTE SEMAINE







À BOIRE
Bientôt dans les Couche-Tard ontariens ?
p. 9

NOUVELLE SÉRIE
L'industrie du bio veut se diversifier
p. 18

AÉROSPATIALE
Un Airbus testé dans le Grand Nord
p. 11

EN MANCHETTE

5 La génération Y chamboule les règles
L'intégration des jeunes diplômés représente un réel défi pour les employeurs

ACTUALITÉ ET ANALYSE

9 Les régions veulent exploiter davantage les forêts privées
L'objectif est de compenser les réductions de coupe dans la forêt publique

10 La pénurie de main-d'œuvre en aéronautique inquiète Québec

11 L'Airbus 380 sera testé dans le Grand Nord canadien

12 Éditorial
L'Occident doit s'ouvrir à la Chine

12 Point de vue
L'exemple du tigre celtique

13 Anapharm a un projet de 35 M$ au Parc techno de Québec

14 Pouls du marché
Le deuxième trimestre démarre bien

ENTREPRENDRE

17 Ferti-Val à l'avant-garde de l'industrie du recyclage
Lancée dans les années 1990, à une époque où le recyclage était moins à la mode, l'entreprise récolte aujourd'hui les fruits de sa vision

18 L'industrie bioalimentaire
Québec laisse les producteurs du terroir sur leur appétit

21 Les normes douanières américaines s'internationalisent

22 Investissements
Indalex investira 20 M$ dans son usine de Pointe-Claire

22 La semaine techno
Omnitech poursuit ses achats

23 Bonne année pour les assureurs

MANAGEMENT

25 Comment attirer les jeunes de la génération Y
Ils se font courtiser plus que jamais par les employeurs

IMMOBILIER

29 Iberville relance son projet de centre commercial à Candiac
Les transactions d'envergure et les projets de nouveaux centres se multiplient au Québec

32 Décider stratégiquement de l'emplacement de son entreprise

INVESTIR

33 Surévaluée, Google ?
La concurrence est davantage à craindre, croient des experts

34 Transactions d'initiés
Un administrateur de Logibec accroît sa participation

35 Edward Lampert vendra-t-il Sears ?

37 Question d'obligations
Les obligations ont fourni un rendement élevé au premier trimestre

38 Ressources naturelles
Junex testera le débit du puits Galt-3

39 Revue des marchés
Un mois de juin positif au Canada

MES AFFAIRES

45 Se payer la forêt québécoise
Des suggestions pour passer ses vacances dans une pourvoirie

46 Des pourvoiries haut de gamme pour chasseurs et pêcheurs

47 Questions et réponses
Les actions de Mount Real sont un investissement risqué

SERVICES

20 Carrefour PME

22 Les professionnels

26 Carrières

30 Annonces classées

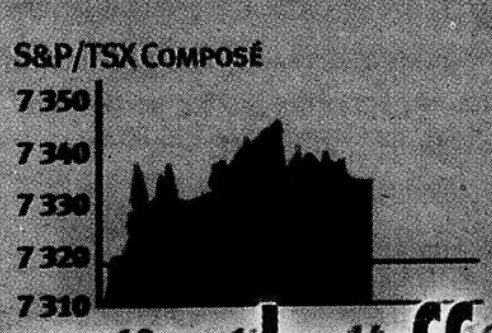
47 Les sociétés dont on parle



AIDEZ-NOUS À AMÉLIORER VOTRE JOURNAL ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER 4 500 $ EN PRIX ! VOYEZ COMMENT PARTICIPER EN PAGE 7.

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

TSX DJIA S&P NASDAQ INDICE DEVISE BAROMÈTRE



S&P/TSX	↑ 15,18	7 332,9
DJIA	↑ 8,54	9 225,8
S&P500	↑ 1,11	981,7
NASDAQ	↑ 7,49	1 669,9
VENTURE	↓ 2,55	1 219,5
DJUK	↑ 0,40	173,1
NIKKEL	↑ 77,01	9 566,3
HSENG	↑ 90,63	10 184,8

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 !

COUP D'ŒIL SUR LE MONDE

Les entreprises chinoises sont affamées

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Les entreprises chinoises multiplient les acquisitions de multinationales, surtout américaines, pour accéder aux ligues majeures, selon le *New York Times*.

En début d'année, le fabricant chinois d'ordinateurs **Lenovo** a acheté la division d'ordinateurs personnels d'**IBM**.

Récemment, le fabricant d'électroménagers **Haier** a fait une offre sur sa concurrente américaine **Maytag**.

La même semaine, **CNOOC**, une pétrolière contrôlée par Beijing, a fait une offre publique d'achat hostile sur l'américaine **Unocal**, un leader mondial de l'industrie, au coût de 18,5 milliards de dollars (G$) américains.

Si des entreprises adoptent cette stratégie pour répondre aux encouragements du gouvernement, certaines agissent toutefois ainsi afin de protéger leurs arrières.

« Les entreprises chinoises font face à une forte concurrence étrangère en Chine, affirme **Marshall W. Meyers**, professeur à l'**Université de la Pennsylvanie**. Elles doivent faire quelque chose. Elles doivent prendre une envergure mondiale. »

> LES ÉNERGIES RENOUVELABLES ONT LE VENT DANS LES VOILES

Bénéficiant de prix de l'énergie élevés et de subventions, la production d'énergie solaire et éolienne connaît un engouement sans précédent aux États-Unis.

Ce qui a changé? Des acteurs bien connus comme **General Electric, Siemens,** des investisseurs, et même des États, ont conclu qu'ils pouvaient faire un profit dans ce secteur, selon *BusinessWeek*.

« Qui aurait pensé, il y a deux ans, que **Goldman Sachs** aurait investi dans la production d'énergie solaire et éolienne », souligne **Dan Reicher**, président de **New Energy Capital**.

Seule ombre au tableau : la rentabilité à long terme. Que se passerait-il en effet si les prix du pétrole, du gaz naturel et du charbon baissaient, et que les gouvernements réduisaient leurs subventions ?

> INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS RECORDS AU JAPON

Le Japon a attiré des investissements directs étrangers records de 37,5 G$ US durant l'année financière 2004-2005.

Les Américains sont les principaux investisseurs dans l'archipel nippon puisqu'ils y fournissent les deux tiers des entrées de capitaux.

> L'ARMATEUR CMA-CGM VEUT ACHETER DELMAS

Le transporteur maritime français **CMA-CGM** pourrait devenir le troisième armateur au monde si l'achat de son compatriote **Delmas** se concrétise, nous apprend *Le Monde*. Les deux groupes mènent des négociations exclusives jusqu'à la fin de juillet. Delmas est un petit acteur comparativement à CMA-CGM, même si l'entreprise gère une cinquantaine de navires.

Pour sa part, le groupe marseillais possède 182 navires. Compte tenu des bâtiments en commande, la flotte de CMA-CGM devrait dépasser 230 navires en 2008.

En capacité de transport, le premier armateur au monde est la danoise **Maersk**, suivie de l'italienne **Mediterranean Shipping**.

> VIVE CONCURRENCE ENTRE LES ÉTATS AMÉRICAINS POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT

Les États américains font monter les enchères entre eux pour attirer les investisseurs, rapporte le *Wall Street Journal*.

Par exemple, la Caroline du Nord a versé 280 M$ US en subventions au fabricant d'ordinateurs personnels **Dell** pour qu'il y construise une nouvelle usine, au lieu de l'ériger en Virginie. ■

LES AFFAIRES.com

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

CETTE SEMAINE >>>

Jeudi 7 juillet
Les résultats d'**Alcoa**

Vendredi 8 juillet
Situation de l'**emploi** au Canada et aux États-Unis, juin

Lundi 11 juillet
Tête d'affiche techno : **C-Chip Technologies** mise sur la gestion du risque

Mardi 12 juillet
Les résultats de **Couche-Tard, Ameritrade, PepsiCo**

Mercredi 13 juillet
Les résultats d'**Astral Media, CanWest Global, AMD, Apple**

La chronique d'**Yves Lamoureux** – *Correction furtive du marché*

TOUJOURS PRÉSENT >>>

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

LEADERSHIP
WWW.LESAFFAIRES.COM

Vous avez des questions sur le leadership ou la gestion de personnel, posez-les à nos experts, en cliquant sur l'onglet « Leadership ».

DE BONNE SOURCE



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

> MARC OSBORNE SE CHARGERA DES RELATIONS PUBLIQUES DE BRISTOL-MYERS SQUIBB

Marc Osborne occupe depuis quelques jours le poste nouvellement créé de directeur des relations publiques de la société pharmaceutique **Bristol-Myers Squibb Canada.**

M. Osborne arrive de la papetière **Abitibi-Consolidated,** dont il a été le directeur des relations avec les médias et des communications d'entreprise pendant un peu plus de deux ans. Il avait auparavant passé trois ans chez **Alcan** et autant d'années au sein du **Groupe DMR** dans des postes semblables. Mais il a passé la plus longue période, de 1985 à 1996, comme directeur des affaires publiques chez **General Motors**.

> GILLES DES ROBERTS CONSEILLER PRINCIPAL À LA CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

Gilles des Roberts est devenu récemment conseiller principal, information et relations avec les médias, à la **Caisse de dépôt et placement du Québec.** Dans les années 1990, M. des Roberts a été journaliste aux AFFAIRES. Il s'est ensuite associé à **François Morin** dans la société de relations publiques **Morin des Roberts.** Avant de joindre la Caisse, il était journaliste pigiste, notamment pour le périodique *Finance et Investissement,* de **Médias Transcontinental,** qui publie aussi LES AFFAIRES.

> MAXIME BERNIER, VP EXÉCUTIF DE L'INSTITUT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL

Maxime Bernier a été nommé vice-président *exécutif* de l'**Institut économique de Montréal.** L'avocat de formation était jusqu'à tout récemment vice-président, affaires *corporatives* et communications, de **Standard Life du Canada.** L'Institut, dont les revenus ont atteint 1,2 M$ l'an dernier, est une organisation sans but lucratif indépendante vouée à la recherche et à l'éducation économique.

> YVES BOMBARDIER, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'INFORMATION DE CORUS NOUVELLES

Yves Bombardier a été nommé directeur général de l'information de **Corus Nouvelles** et directeur de la programmation de la station de radio **CKAC.** Il a pour mission de mettre sur pied la plus importante source d'information radiophonique privée au Québec, dont la tête de réseau est *Info690,* et de moderniser la grille horaire de CKAC.

> NOUVEAU C.A. À L'ORDRE DES CONSEILLERS EN RESSOURCES HUMAINES

L'**Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec** a élu son conseil pour l'année 2005-2006. **France Dupéré** (vice-présidente, ressources humaines, **SNC Technologies**) en est la présidente, **Alain Desgagné** (directeur, développement et gestion des ressources humaines, **Union des producteurs agricoles**) est vice-président à l'administration et aux finances, **Josée Hudon** (directrice, formation et développement, **Nordia**) est vice-présidente aux affaires professionnelles, et **Paule Létourneau** (directrice, ressources humaines, **Wyeth**) est vice-présidente aux affaires *corporatives.* ■

Personne ne vous y mènera plus rapidement

Maintenant, vous pourriez GAGNER 1 000 000 de milles Aéroplan grâce au concours « Sortez la carte gagnante » d'Aéroplan.

Plus de 2 000 titulaires de carte s'envolent tous les jours, grâce aux milles Aéroplan qu'ils ont accumulés avec une carte Aéro Or CIBC-VISA*.

Maintenant, sans période de restrictions[1], s'envoler est plus facile que jamais.

Pour vous envoler plus rapidement, faites votre demande dès aujourd'hui

Faites votre demande et courez la chance de gagner des prix extraordinaires en visitant www.cibc.com/lesaffaires ou, appelez au 1 866 629-8396.



aeroplan

CIBC
Pour ce qui compte dans votre vie

Actuellement, vous pouvez obtenir un vol court-courrier pour aussi peu que 15 000 milles Aéroplan. MD Aéroplan est une marque déposée d'Aéroplan L.P. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisée de cette marque. * Visa Int./Banque CIBC et Air Canada : usagers lic. [1] S'applique aux primes d'Air Canada seulement. La disponibilité des sièges est assujettie à des contrôles de capacité et au caractère saisonnier de la demande. Aucun achat requis. Total de 144 prix, incluant 10 000 $ en argent comptant et 14 millions de milles Aéroplan. Une inscription pour chaque tranche de 10 milles Aéroplan accumulés à votre compte Aéroplan. Question d'aptitudes arithmétiques requise. Les chances de gagner dépendront du nombre d'inscriptions. Le concours est réservé aux résidants canadiens ayant atteint l'âge de la majorité. Le concours se termine le 30 septembre 2005. Tous les renseignements du concours sont offerts à www.cibc.com/lesaffaires. Le logo CIBC et « CIBC Pour ce qui compte dans votre vie » sont des marques déposées de la Banque CIBC.

EN MANCHETTE



La génération Y chamboule les règles

L'intégration des jeunes diplômés présente un réel défi aux employeurs



Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Assis à son bureau, le président de **L'Oréal Canada** tombe des nues : à peine vient-il d'accorder une belle promotion à un jeune de 26 ans qu'il apprend que celui-ci veut prendre six mois de congé de paternité !

Décidément, les jeunes diplômés qui entrent sur le marché du travail sont différents des générations précédentes. « Et pour la première fois, ces différences présentent un réel défi à l'entreprise », dit **Martial Lalancette,** vice-président, ressources humaines, de L'Oréal Canada.

On parle ici des jeunes nés, *grosso modo,* entre 1972 et 1990. Qu'on les appelle les Y, les millénaires, les Nexus ou encore la génération Internet, ce sont eux qui succéderont aux baby-boomers quand ceux-ci quitteront leur emploi.

Enfants, ils ont été élevés en rois. Leurs parents, souvent séparés, les ont très tôt exposés à une foule de défis stimulants. Ils savent négocier – et obtenir ce qu'ils veulent – depuis qu'ils ont l'âge de deux ans. Ils se sont rarement fait dire non.

Ils sont capables de faire plusieurs choses simultanément. « Comme travailler et clavarder en même temps ! » lance **Alain Samson,** consultant en ressources humaines. Leur maîtrise des technologies est déconcertante. Le changement, au lieu de leur faire peur, est leur *modus operandi.* Leur devise : diversité, mobilité et rapidité.

Ce contexte sociologique fait d'eux une nouvelle espèce d'employés ayant leurs propres valeurs de travail et des relations particulières avec les autres générations.

Ils révolutionneront le marché du travail

Plusieurs experts interrogés par le journal LES AFFAIRES disent carrément que ces jeunes chamboulent les règles des organisations. Ils représentent, dans le contexte d'une pénurie de la main-d'œuvre, une véritable révolution à laquelle tous les employeurs – que ce soit les PME, la grande entreprise ou les institutions – devront s'adapter.

Sans parler des superviseurs immédiats qui devront les gérer… Au travail, ces jeunes n'ont pas conscience de la hiérarchie, puisqu'ils sont habitués de traiter d'égal à égal avec tout le monde, au premier chef leurs parents. La notion de patron prend le bord ! Et l'ancienneté ? Aucune importance. Ce qui compte, c'est la compétence.

« Ce n'est pas parce que tu es le *boss* d'un Y qu'il va te respecter », prévient **Léo Drolet,** vice-président de la gestion de la main-d'œuvre à la **Fédération des caisses Desjardins.**

D'ailleurs, selon les Y, la rémunération d'un employé ne devrait pas dépendre de son ancienneté ni du nombre d'heures consacrées à un travail, mais plutôt du résultat.

La qualité de vie avant tout

Cette génération est plus qualifiée que celle de ses prédécesseurs, selon **Anne Bourhis,** professeur à **HEC Montréal.** Mais les employeurs ne peuvent plus s'attendre à ce que les Y fassent des heures supplémentaires les fins de semaine. Il n'en est pas question : l'équilibre travail-vie privée, souvent rompu par les baby-boomers, et parfois par la génération X, devient non négociable chez les Y.

« Leurs parents étaient des bourreaux de travail et ils en ont souffert, explique **Michel Delisle,** directeur des ressources humaines de **RSM Richter** à Montréal. Les Y veulent une qualité de vie. »

Et cela peut vouloir dire de prendre du temps pour voir son fils grandir, ou escalader une montagne au Pérou, au lieu d'apprendre à la dure en vue de grimper les échelons.

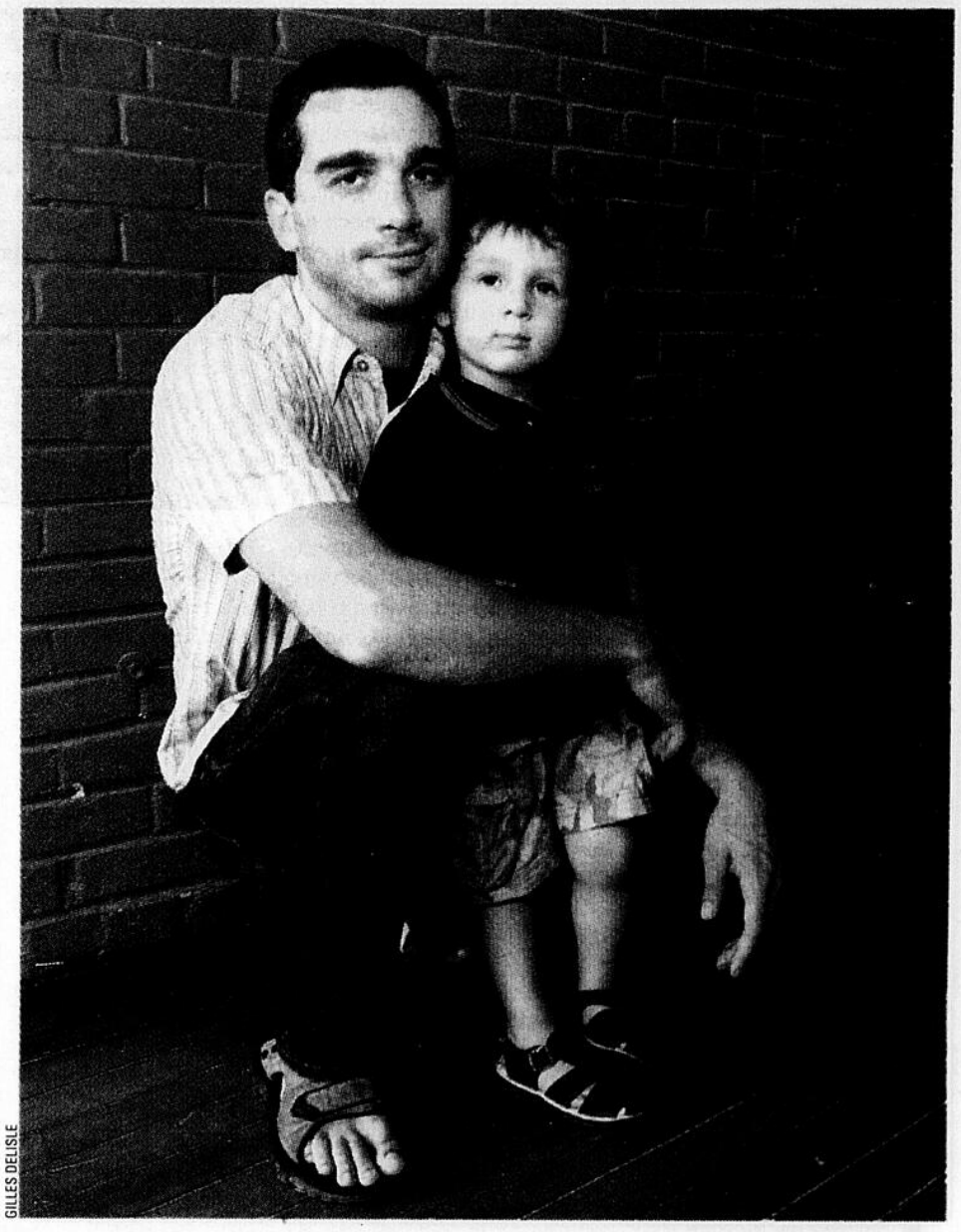
Comme leurs parents les ont consultés sur tout – de la couleur des rideaux au choix de l'auto en passant par le contenu de leur assiette –, ces jeunes s'attendent maintenant à ce que leurs employeurs les fassent participer aux processus de décision, peu importe leur rang. En plus, ils réclament une rétroaction instantanée sur leur travail. Pas question d'attendre l'évaluation annuelle.

« Je les appelle la génération de la gratification immédiate, dit **Lili de Grandpré,** associée chez **Cencéo.** Ils sont très impatients. »

Les Y ont leurs contradictions, comme le soulignait la société-conseil **Aon** dans une présentation faite pour L'Oréal Canada : « Ils réclament l'autonomie, mais ont un grand besoin de validation; ils prônent la liberté d'expression, mais manquent de sens politique; ils veulent une réussite rapide, mais refusent de faire des sacrifices. »

Constamment à la recherche de défis, se croyant compétents même s'ils ont encore la *couche aux fesses,* les Y seront-ils loyaux à leur organisation ? Pas du tout, répondent en chœur nos experts. Ils ont vu leur parents se tuer au travail et perdre quand même leur poste. Par contre, ils sont loyaux envers leurs collègues.

Chiants, ces Y ? « Ils sont chiants ou ils sont sains : cela dépend de comment vous les prenez, répond Martial Lalancette. C'est une très belle génération. Ils ont confiance en eux. Soit que vous les subissiez, soit que vous appreniez à tirer le maximum de le[illegible]lents. » ■



GILLES DELISLE

Les jeunes de la génération Y n'hésiteront pas à agir selon leurs valeurs profondes, et le travail n'est pas toujours la priorité. Pour Cédric Orvoine, employé chez Ubisoft, s'occuper de son fils Loïc-Édouard était important. Il a donc pris un congé parental d'un mois et demi pour réaliser ce projet, et il ne le regrette pas.

Le rapport de force s'inverse

Au cours de la prochaine décennie, pour chaque deux personnes qui prendront leur retraite, il y aura moins d'une personne pour les remplacer, selon la société-conseil en ressources humaines **Aon.**

Au cours des 25 dernières années, la main-d'œuvre a augmenté en moyenne de 226 000 personnes par année. En 2016, cette augmentation annuelle sera presqu'à zéro.

C'est dans ce contexte qu'arrive la génération *Y.* Les employeurs se les arracheront. Le rapport de force entre les employeurs et les employés s'inverse, indiquait récemment **Linda Duxbury,** professeur à l'**Université Carleton,** lors d'une conférence sur les différences intergénérationnelles : « Nous nous déplaçons d'un marché de travailleurs acheteurs à un marché de vendeurs. » ■ **S.D.**

LES BABY-BOOMERS ET LES Y ONT DES VALEURS BIEN DIFFÉRENTES :

Les valeurs des baby-boomers :	Les valeurs des Y :
> Loyauté envers l'employeur	> Agent libre, mercenaire
> La hiérarchie, le statut, le titre	> Le défi
> Le processus	> Le résultat
> La carrière, l'avancement, grimper les échelons	> L'équilibre travail-vie privée
> L'ancienneté	> La compétence
> Les clauses collectives	> Chaque employé est unique
> Le travail d'équipe, le consensus	> La délégation
> La sécurité	> L'autonomie et l'indépendance

SOURCES : AON ET LINDA DUXBURY

RENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

Une génération qui n'est pas facile à intégrer, gérer... et retenir

Les employeurs doivent obtenir l'engagement des Y, puisqu'ils ne connaissent pas la loyauté

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

« La pire chose à faire avec les Y, c'est les laisser inoccupés », croit **Michel Delisle**, vice-président, ressources humaines, de **RSM Richter** à Montréal.

« Ils sont plus difficiles à suivre parce qu'aussitôt qu'ils deviennent productifs et autonomes, ils songent à partir », explique de son côté **Léo Drolet**, vice-président, gestion de la main-d'œuvre, à la **Fédération des caisses Desjardins**.

« Pour débaucher un baby-boomer, vous lui offrez le salaire et le gros titre. Pour débaucher un Y, vous lui donnez un poste de travail hyper sophistiqué et les moyens de développer sa créativité. »

– Alain Samson

RSM Richter et Desjardins font partie d'un nombre grandissant d'entreprises qui font des efforts pour apprendre à intégrer, à gérer et à retenir la nouvelle génération qui s'amène dans leurs bureaux. En avril, Richter participait à une conférence sur les différences intergénérationelles à Toronto, tandis que Desjardins a organisé un colloque à ce sujet il y a moins d'un mois. C'est la question de l'heure.

Il ne faut pas seulement tenir compte des valeurs des Y – la rapidité, le multitâche, la diversité, la mobilité – mais aussi apprendre à les faire travailler avec les autres générations qui peuplent votre organisation.

Frictions avec les baby-boomers

Michel Delisle raconte que bien des superviseurs de la génération des baby-boomers ont maille à partir avec les Y. « Le baby-boomer est un bourreau de travail et il devient frustré quand le Y refuse de faire des heures supplémentaires, note-t-il. Par contre, il est étonné lorsque le Y lui remet en deux jours un travail qui, croyait-il, devait lui en prendre quatre. »

Le respect de l'autorité est un autre point de friction : « Chez un Y, l'autorité n'existe pas en fonction de l'âge, mais en fonction du savoir-faire », souligne **Martial Lalancette**, vice-président, ressources humaines, de **L'Oréal Canada**. Il est plus facile pour un X (la génération précédente) de gérer un Y que ce l'est pour un traditionnaliste ou un baby-boomer.

« Chaque génération devient un pont pour la suivante, estime M. Lalancette. C'est pourquoi les employeurs qui n'ont pas embauché depuis 10 ans auront un problème de gestion. »

Les Y cherchent un environnement de travail qui bouge rapidement, à la fine pointe de la technologie, sans discrimination ni favoritisme. Patrons autoritaires, s'abstenir !

« Le modèle d'entreprise d'un gros employeur avec une hiérarchie ne leur plaît pas. Ils préfèrent celui d'une série d'unités d'affaires, indique M. Lalancette. L'entreprise ne doit pas être un *Boeing*, mais plutôt une flotte de petits avions. »

Il ne sert à rien de leur parler de « grimper les échelons ». « La croissance pour eux, ce n'est pas nécessairement une promotion, c'est un défi à la mesure de leur talent », dit **Claude Reeves**, vice-président, ressources humaines, d'**Ubisoft** à Montréal.

Ils veulent se sentir « engagés »

Les Y ont besoin de donner et de recevoir plus de rétroaction. « Il faut que l'entreprise soit ouverte au changement », affirme M. Delisle.

Chez RSM Richter, on demande aux jeunes stagiaires de faire leurs recommandations quant aux politiques de gestion.

À la suite de leurs suggestions, RSM Richter a adopté plusieurs mesures : fermer ses bureaux à 13 h les vendredis durant l'été; mettre sur pied un programme de santé et bien-être, qui rembourse à 55 % (maximum de 1 500 $) les frais d'abonnement à des centres d'entraînement; revoir ses congés parentaux, et créer un bulletin d'information interne.

A-t-on le choix ? « Les Y se créent des réseaux plus facilement et plus rapidement, fait remarquer Léo Drolet. Ils comparent leurs salaires et leurs conditions entre eux. »

« Un baby-boomer quitte le travail parce qu'il est en *burn-out*. Un Y, parce qu'il a envie de faire autre chose. »

– Alain Samson

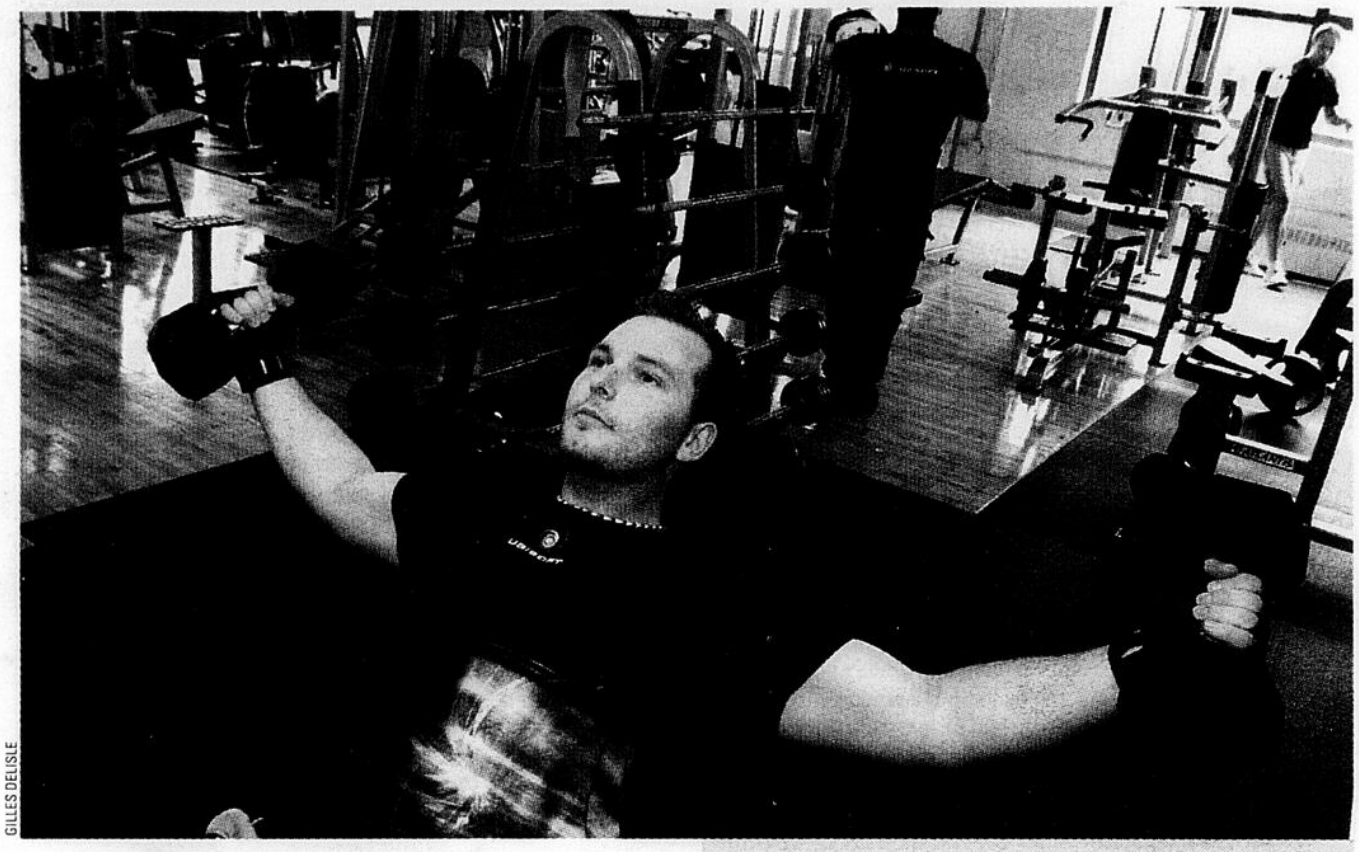
« Ils n'ont pas de loyauté, dit M. Delisle. Ce qu'il faut susciter chez eux, c'est l'engagement. » Un nouveau mot clé qui remplace la loyauté.

« N'hésitez pas à leur confier des responsabilités, conseille pour sa part **Lili de Grandpré**, associée chez **Cenceo**. S'il leur manque des compétences, ils iront les chercher. »

Il est impératif de leur offrir de la flexibilité : du temps partiel, du temps comprimé, du temps partagé. Mais surtout, les entreprises devront revoir leurs définitions de tâches. Car les Y n'aiment pas la routine et veulent toujours des défis. « Il va falloir enrichir les postes », dit M^me^ de Grandpré.

Afin de favoriser une bonne intégration, montrez-leur comment réseauter au sein de l'entreprise. Offrez-leur des séances de formation sur les façons de faire et les outils de travail, ajoute-t-elle. Un système de pairage est une excellente idée. Et n'oubliez pas de bien outiller les gens qui vont les superviser.

« Formez leurs patrons, car c'est tout un changement organisationnel qui se prépare », conseille-t-elle. ■



GILLES DELISLE

Travailler chez Ubisoft est le nirvana pour bien des Y qui carburent aux jeux vidéo. Et pourtant... Les concepteurs de jeux sont tellement prisés que l'entreprise doit se battre pour les attirer et les retenir, et la salle de musculation n'est qu'un des atouts de l'entreprise.

UBISOFT GÈRE DES VEDETTES

Claude Reeves est sûrement envié par ses pairs : il gère les ressources humaines d'une entreprise qui n'a aucun mal à recruter des jeunes talents, Ubisoft, la multinationale de jeux vidéo.

Travailler chez Ubisoft est le nirvana pour bien des Y qui carburent aux jeux vidéo. C'est l'endroit idéal pour faire coïncider passion et carrière, note M. Reeves.

Et pourtant... Les concepteurs de jeux sont tellement prisés qu'ils se prennent pour des stars – ce qu'ils sont pour les jeunes ados – et l'entreprise doit se battre pour les retenir. Parmi les atouts, le salaire, bien sûr, mais surtout un environnement « inspirant et non *contrôlant* » et « les moyens financiers leur permettant de réaliser leur créativité », c'est-à-dire les meilleurs outils de travail qui soient.

Et, avec ça : des fruits frais tous les mercredis matins, un gymnase sur les lieux de travail, un jeu de baby-foot et des massages sur chaise. ■ **S.D.**

GILLES DELISLE

AUX Y, NE DITES PAS :

- > Si vous travaillez fort, vous serez promus
- > C'est moi le patron
- > Cela ne se fait pas

DITES PLUTÔT :

- > Si vous êtes compétents et atteignez les objectifs, vous serez promus
- > Nous sommes des partenaires
- > Excellente idée, mais...

L'ANCIEN MODÈLE D'ENTREPRISE

- > Bureaucratique
- > Hiérarchie pyramidale
- > Décision du haut vers le bas
- > Division selon la spécialisation
- > Travail routinier

LE NOUVEAU MODÈLE D'ENTREPRISE

- > Flexible
- > Structure latérale (par unités d'affaires)
- > L'employé participe au processus de décision
- > Équipes multidisciplinaires
- > Des tâches qui demandent de plus grandes qualifications

SOURCES : LINDA DUXBURY, UNIVERSITÉ DE CARLETON

VOX POP

Selon vous, les jeunes de la génération Y transformeront-ils vraiment le marché du travail ?

OUI ■ NON ■

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

VOTEZ SUR NOTRE SITE

LES AFFAIRES.com

L'ADN de la génération Y dévoilé

Deux représentants d'une jeunesse qui transformera la vie des entreprises

Le journal LES AFFAIRES a interviewé deux jeunes de la génération Y pour tenter de mieux comprendre ce qui les motive et les anime. Vous découvrirez, au fil de ces portraits, leurs aspirations, leurs valeurs, leurs engagements et leurs priorités. Vous verrez aussi en quoi ils sont susceptibles de transformer le marché du travail.

Textes : Suzanne Dansereau



Un enjeu à découvrir dans la section Management, en page 25

« L'Oréal est partenaire de mon développement personnel »



GILLES DELISLE

CHRISTELLE GRAN-VILLENEUVE

Âge : 27 ans
Études : Relations industrielles, Université de Montréal
Employeur : L'Oréal Canada

En 2003, **Christelle Gran-Villeneuve** est embauchée par **L'Oréal Canada** à titre de coordonnatrice à la formation au service des ressources humaines, en remplacement d'un congé de maternité. Mais elle sait qu'après ce contrat, L'Oréal lui offrira autre chose. C'est le style de l'entreprise : on vous essaie, et si vous faites l'affaire, toutes les portes s'ouvrent à vous.

Mais Christelle et son amoureux caressent un rêve : voyager au Pérou et gravir le mont Ausangate, haut de 5150 mètres. « J'ai hésité, je me suis dit que je me fermais peut-être à de belles possibilités chez L'Oréal, mais ce voyage-là était la chose la plus importante de ma vie », raconte-t-elle.

Christelle a été soulagée et heureuse de voir la réaction du vice-président aux ressources humaines, **Martial Lalancette,** lorsqu'elle l'a informé de sa décision. « Il m'a félicitée. Sans prendre d'engagement ferme, il m'a dit : "Tu nous reviendras en forme." »

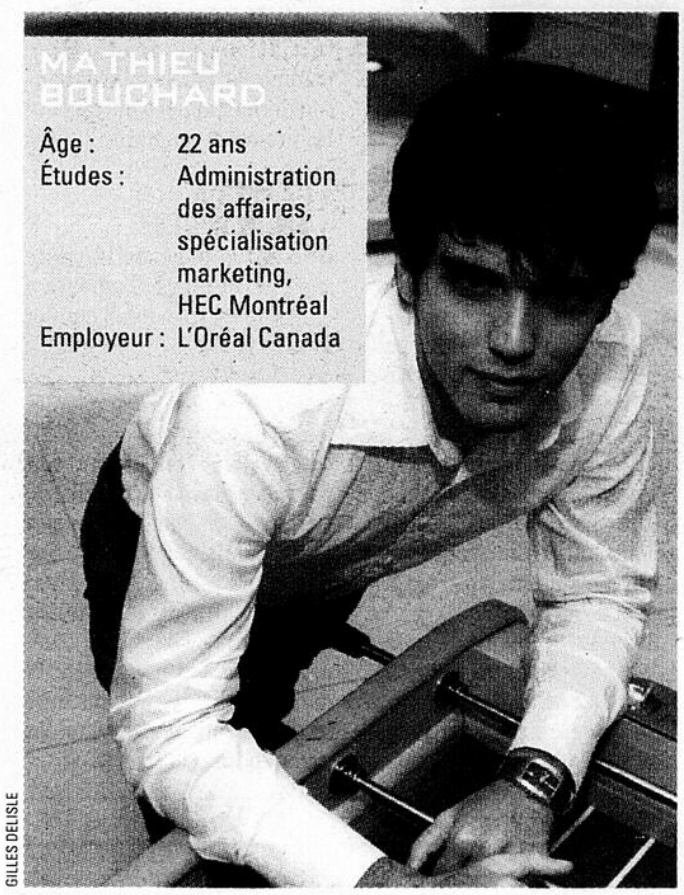
Elle a donc laissé son appartement, confié son chat à une amie, entreposé ses meubles… puis est partie à l'aventure. « Ce fut le moment de ma vie où j'ai éprouvé le plus de liberté. »

En plus de faire l'ascension sans escorte, de façon autonome, chacun portant sur le dos un sac de 20 kilos, Christelle et Alex ont fait un mois de bénévolat dans la jungle péruvienne. Trois mois plus tard, elle est rentrée au pays avec un réel sentiment d'accomplissement. L'Oréal l'a reprise à son service. On lui a trouvé un poste de représentante commerciale, et elle a battu des records de vente.

« Pour moi, faut que ça bouge, dit-elle en parlant de ses valeurs de travail. Un employeur modèle est celui qui me fait confiance, me donne des défis, et me fait sentir que ce que je fais sert à quelque chose.

« Ce dont je rêve ? J'aimerais bien travailler à l'étranger. En fait, ce qui compte est faire le plus de choses possible et de ne jamais avoir de regrets. »

Dans cet esprit, son employeur devient « un partenaire de développement personnel », dit-il. ■ **S.D.**



GILLES DELISLE

MATHIEU BOUCHARD

Âge : 22 ans
Études : Administration des affaires, spécialisation marketing, HEC Montréal
Employeur : L'Oréal Canada

« Je ne suis pas inquiet, je sais que j'atteindrai mon objectif »

Depuis janvier, **Mathieu Bouchard** a reçu 10 offres d'emplois.

Il a choisi **L'Oréal Canada** parce que le concours auquel il a participé (*Brand Storm*) lui a permis de connaître l'entreprise et d'en apprécier les valeurs.

« J'ai senti que L'Oréal m'embauchait moi, et pas un numéro. Et le concours m'a fait découvrir ma créativité. »

Il vient de terminer ses études de baccalauréat, mais veut faire sa maîtrise à temps partiel. Son employeur lui offrira donc du travail à temps partiel cet automne.

Le travail selon lui ne doit pas être « une résignation », mais « l'expression d'une passion ».

« Le jour où ça se limitera à une obligation monétaire, je devrai changer de travail », dit-il.

Mathieu Bouchard respecte l'expérience des plus vieux, mais n'apprécie pas les « barrières hiérarchiques » qui empêchent les « échanges entre les échelons ».

Il est prêt à se donner à 180 % au travail la semaine, mais les week-ends sont sacrés, car il veut pouvoir mettre autant de passion dans sa vie privée.

« Ce que je cherche dans la vie, c'est un enrichissement, tant au travail que dans ma vie personnelle. », dit-il.

Son plan de carrière ? « Je veux jouer un rôle de direction, mais je ne suis pas inquiet. Je sais que j'atteindrai mon objectif », conclut Mathieu Bouchard. ■ **S.D.**

SPÉCIAL LES AFFAIRES

Sondage LES AFFAIRES : c'est votre dernière chance

Il s'agit de la dernière semaine où vous pouvez répondre à notre sondage sur Internet.

Réalisée en collaboration avec la firme d'analyse et de planification marketing **Zins Beauchesne et Associés,** cette enquête nous permettra de mieux connaître vos intérêts et perceptions à l'égard du contenu de votre journal. Nous pourrons ainsi modifier et améliorer nos sections pour qu'elles répondent toujours davantage à vos besoins et attentes.

Voici donc une invitation ultime à y répondre dès maintenant, directement sur le site du journal LES AFFAIRES.

C'est votre dernière chance !

Pour vous remercier de votre collaboration, tous ceux et celles qui auront entièrement rempli le questionnaire seront admissibles à l'un des trois prix d'une valeur de 1 500 $ chacun. Il s'agit de certificats-cadeaux à dépenser chez **Vin & Passion,** une boutique spécialisée en vente de celliers et d'accessoires de service du vin.

Le tirage aura lieu le 21 juillet, et les résultats seront publiés dans notre édition du 30 juillet.

– Pierre Marcoux,
éditeur adjoint et rédacteur en chef



VOUS POUVEZ RÉPONDRE AU SONDAGE SUR LE SITE DU JOURNAL LES AFFAIRES :
http://www.lesaffaires.com/sondage

POUR TOUTE ASSISTANCE :
info@zba.ca ou ligne sans frais 1-800-463-7273, poste 500

Le sondage du journal LES AFFAIRES est réalisé avec la collaboration de

Zins Beauchesne et associés
ANALYSE ET PLANIFICATION MARKETING
Société membre du Groupe SECOR

Vin Passion

REVUE DE LA SEMAINE

Les régions veulent leur part de l'éolien

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Les régions et les municipalités du Québec sont sur le pied de guerre pour profiter au maximum du prochain bloc de 2000 mégawatts (MW) d'énergie éolienne pour lequel **Hydro-Québec** lancera un appel d'offres.

Elles souhaitent non seulement attirer des promoteurs; certaines veulent même développer des parcs éoliens pour empocher des revenus sur la vente d'électricité.

Ce sont les régions de la Gaspésie, de la Côte-Nord, du Bas-Saint-Laurent, du Saguenay–Lac-Saint-Jean et du Nord-du-Québec qui sont les plus susceptibles d'accueillir les futurs parcs éoliens. Elles abritent d'importants gisements éoliens qui ne sont pas situés trop loin des lignes de transport et de distribution d'**Hydro-Québec**.

« On fait des démarches pour développer notre propre projet avec une firme de consultants de Québec », dit **Gaëtan Ruest**, maire d'Amqui, en Gaspésie. Il précise que la puissance installée du parc pourrait osciller entre 15 et 35 MW.

M. Ruest souligne que les régions sont de plus en plus conscientes que les principales retombées économiques des parcs éoliens ne sont pas engendrées par la phase de construction, par l'entretien des machines ou le versement de redevances aux municipalités et aux particuliers, mais par les revenus de la vente d'électricité à Hydro-Québec.

Amqui n'est pas la seule municipalité qui lorgne du côté de la production d'électricité éolienne. La **MRC des Basques**, qui projette de construire une mini-centrale de 3,6 MW sur la rivière Trois-Pistoles, souhaite aussi développer un parc éolien.

« On cherche à établir une installation de 100 MW », dit le préfet **André Leblond**. Cette puissance installée procurerait à la MRC des revenus de 3 M$ par année, soit 50 % des taxes prélevées par la MRC.

La **MRC Domaine du Roi**, au Lac-Saint-Jean, envisage aussi de devenir propriétaire ou copropriétaire d'un parc éolien, dit le préfet **Bernard Généreux**, également maire de Saint-Prime. « On pourrait même devenir partenaire avec les Montagnais », dit-il.

D'autres nations amérindiennes, comme les Micmacs, de la Gaspésie, et les Cris, de la Baie-James, ont un intérêt dans la mise en place de parcs éoliens, soutient **Jean-Louis Chaumel**, du **Groupe éolien de l'Université du Québec à Rimouski**.

Même l'**Union des producteurs agricoles** du Bas-Saint-Laurent veut être de la partie, que ce soit en négociant de meilleures redevances pour les producteurs agricoles dont les terres serviront de parcs éoliens, ou en devenant carrément partenaire dans l'exploitation des parcs.

Reste un problème de taille : la loi ne permet pas actuellement aux MRC et municipalités de détenir une participation supérieure à 49 % dans les projets énergétiques. Québec pourrait corriger le tir dans la nouvelle politique énergétique qu'il dévoilera cet automne.

Le monde municipal demande aussi à Québec de réserver une partie des 2000 MW à de petites initiatives de production, comme l'a fait l'Ontario dans son dernier appel d'offres, pour les projets de moins de 20 MW.

> GASPÉSIA : ENFIN RÉGLÉ !

Une autre page de la triste saga de **Papiers Gaspésia** a enfin été tournée lundi dernier quand la Cour supérieure a donné son aval à l'entente intervenue entre les créanciers et les actionnaires de l'entreprise.

Les entrepreneurs qui ont participé à la modernisation de l'usine ne devront rembourser que la moitié des 20 M$ que leur a prêtés **Investissement Québec** afin de leur éviter la faillite. Mais ils auront néanmoins englouti quelque 15 M$ dans l'aventure. Et plusieurs se disent sans doute qu'on les y reprendra plus. ■ **Y.D.**

EN ÉVIDENCE



CP PHOTO/JACQUES BOISSINOT

Les Shriners restent à Montréal

Le milieu politique québécois, **Jean Charest** en tête, a finalement eu le dessus sur l'Ontario et la ville de London dans la partie de bras de fer qui s'est jouée autour du choix du site du nouvel hôpital des **Shriners**. Mardi dernier, les délégués de l'organisation philantropique, réunis en assemblée générale à Baltimore, ont rejeté une résolution qui recommandait la fermeture de l'institution montréalaise et son déménagement à London.

Pour réaliser ce projet, la direction des Shriners devait le faire approuver par les deux tiers des quelque 1 500 délégués présents à Baltimore. Ces derniers ont misé encore sur Montréal malgré la campagne de dénigrement des représentants de London, qui ont entre autres mis en cause la décontamination du futur site montréalais.

L'hôpital, qui soigne 6 000 jeunes par année, est affilié à l'**Université McGill**. La construction du nouveau bâtiment nécessite un investissement de 50 M$. ■ **F.N.**

JOHN MEUNIER INC.
Entreprise de l'année 2005



Les lauréats 2005

☛ **DÉTAIL**
CATÉGORIE : Alimentation
Alimentation Maalouf (Dépanneur Paris-Soir/Spot Café)

CATÉGORIE : Restauration fine cuisine
Il Cenone

CATÉGORIE : Restauration rapide
CaféFeelGood

CATÉGORIE : Ventes au détail
Hautech Sécurité

☛ **SERVICES**
CATÉGORIE : Automobile et Transport
Discount Location d'autos et camions

CATÉGORIE : Construction, Rénovation, Immobilier
Les Immeubles MW inc.

CATÉGORIE : Informatique et autres technologies
Irosoft inc.

CATÉGORIE : Services aux entreprises
Premex Courier Inc.

☛ **DISTRIBUTION**
CATÉGORIE : Toutes catégories confondues
Canderm Pharma Inc.

☛ **MANUFACTURIER**
CATÉGORIE : Imprimerie, Édition
Imprimerie L'Empreinte

CATÉGORIE : Produits de consommation courante
Productions Kidzup inc.

CATÉGORIE : Produits électriques, électroniques et informatiques
Mechtronix Systems Inc.

CATÉGORIE : Produits industriels
John Meunier inc.

CATÉGORIE : Santé
ART Recherches et Technologies Avancées

☛ **TRAVAILLEURS AUTONOMES**
CATÉGORIE : Toutes catégories confondues
Communications Karluc inc.

☛ **JEUNES ENTREPRENEURS**
CATÉGORIE : Consommation
TN Ortho, Orthodontiste

CATÉGORIE : Manufacturier
Usinage JIT CNC

CATÉGORIE : Services aux entreprises
Syllogix

☛ **Hommage à une Grande entreprise**
Quincaillerie Richelieu Ltée

☛ **Citoyen corporatif de l'année**
Centre financier Desjardins aux entreprises du Nord-Ouest de l'île de Montréal

ALPHA **2005**

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE SAINT-LAURENT
CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF SAINT-LAURENT

Patrons d'honneur 2005



Mercédès Beaulieu
Directrice générale
Caisse populaire Desjardins de Bois-Franc-Cartierville



Alain Belcourt
Vice-président associé PME
Région Ouest de Montréal
RBC Banque Royale du Canada



Serge Lemieux
Directeur général
Groupe des journaux Transcontinental Québec-Ontario



Sandra Levy
Présidente
Liberty Sites Ltd



Mario Marois
Éditeur
Les Nouvelles Saint-Laurent News



Louis Mercier
Directeur régional
Centre métropolitain
Groupe des journaux Médias Transcontinental



Jean-François Parent
Propriétaire associé
Buro-Pri$

Ville de Montréal Arrondissement de Saint-Laurent · Bell · Hydro Québec · Investissement Québec · Saint-Laurent · RBC Banque Royale · selco Stand et Design Communication · Transcontinental

831623

ACTUALITÉ
ET ANALYSE

CLUBLINK
UN ABONNEMENT
plus de golf
www.clublink.ca • 1-800-787-0617

Les régions veulent exploiter davantage les forêts privées

L'objectif est de compenser les réductions de coupe dans la forêt publique décrétées par Québec



Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca



Les régions les plus touchées par le nouveau régime forestier ont toutes proposé en juin un plan d'atténuation, préalable à la conclusion d'une entente de développement et de diversification.

Les régions-ressources du Québec se tournent vers l'exploitation de la forêt privée afin de compenser la réduction des allocations de coupe dans la forêt publique.

La majorité des **Conférences régionales des élus** (CRÉ) évoque l'hypothèse d'une exploitation accrue du domaine privé comme l'un des moyens d'atténuer les contrecoups d'une réduction de 20 % de la possibilité ligneuse du domaine public et presse Québec d'améliorer ses programmes d'encouragement à l'aménagement forestier.

Sensibiliser la population

« On peut prévoir une forte pression pour accroître les coupes en forêt privée », reconnaît **Jacques Pinard,** ingénieur forestier à la retraite et président de la **Commission forestière régionale de la Mauricie,** instituée à l'initiative de la CRÉ avant même que le gouvernement n'ait donné suite aux recommandations de la commission **Coulombe** à ce sujet.

« La forêt privée peut être exploitée davantage, mais plusieurs facteurs entravent la récolte. En général, la population s'oppose aux coupes parce que cette activité a bien mauvaise réputation.

« Nous aurons beaucoup de travail à faire pour sensibiliser les gens à l'aménagement forestier », ajoute-t-il.

Un traitement fiscal plus incitatif de la forêt privée, notamment l'étalement du revenu des propriétaires de lots boisés, pourrait aviver l'intérêt des propriétaires.

Le ministre des **Ressources naturelles et de la Faune** (MRNF), **Pierre Corbeil,** ne repousse pas cette hypothèse et l'analysera plus à fond dans le cadre d'un réexamen des conditions d'exploitation de la forêt privée qu'il achèvera par une rencontre avec les milieux intéressés au printemps 2006.

Les données du MRNF pour l'année 2003 établissent à 5,8 millions de mètres cubes les livraisons de bois de la forêt privée, toutes essences confondues. Le quart de la production allait aux papetières et 61 % était destiné aux usines de sciage et de déroulage. Le MRNF estime que la forêt privée pourrait produire environ 300 000 mètres cubes de plus par an.

Le modèle du Bas-Saint-Laurent

La forêt privée du Bas-Saint-Laurent a livré 1 M de mètres cubes et comptait pour 17,4 % de la production québécoise. Elle demeure la seule millionnaire à ce palmarès des forêts privées en région, un résultat qui n'est peut-être pas étranger à une première réduction de 20 % de l'allocation des bois résineux extraits des forêts publiques décrétée en 2000.

Depuis, entre 2001 et 2005, l'effectif forestier dans cette région s'est tout de même accru de 560 personnes.

La **CRÉ du Bas-Saint-Laurent** estime que le contrat de développement et de diversification économiques conclu entre la région et l'État québécois a donné les résultats attendus. « On peut dire que l'entente a produit les effets escomptés. Le virage vers la production à valeur ajoutée est bien amorcé », affirme la CRÉ dans le document à l'appui du partenariat qu'elle souhaite renouveler avec Québec.

À la demande du gouvernement **Charest,** qui entend propager le modèle du Bas-Saint-Laurent, les régions les plus touchées par le nouveau régime forestier ont toutes proposé en juin un plan d'atténuation, préalable à la conclusion d'une entente de développement et de diversification.

Les coûts

Les sept CRÉ des régions dites ressources (Côte-Nord, Abitibi-Témiscamingue, Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine, Saguenay–Lac-Saint-Jean, Mauricie, Bas-Saint-Laurent et Nord-du-Québec) estimaient le printemps dernier à 400 M$ et à 6 000 emplois les risques économiques que leur faisait courir la réduction des coupes dans la forêt publique.

« Les effets ne paraissent pas beaucoup encore, dit M. Pinard, mais l'hiver prochain on commencera à les sentir. Pour le moment, les cours à bois sont pleines, les scieries débitent le bois coupé l'an dernier et l'hiver dernier. »

Toutes esquissent diverses stratégies afin de récupérer un maximum de bois, y compris les bois de la forêt brûlée et les bois alloués mais non récoltés des années précédentes.

Une demi-douzaine de CRÉ souhaitent diversifier leur économie forestière vers la deuxième et la troisième transformation. Mais il y a un risque d'encombrement dans les marchés.

« Chacune devra trouver son créneau et faire preuve d'originalité », dit M. Pinard, en rappelant la saturation du marché du panneau gaufré qui, il y a quelques années, avait coupé court aux ambitions des transformateurs en région. « Il faudra instituer une veille pour trouver les créneaux d'avenir et analyser le marché à la lumière de la mondialisation. »

D'ici l'automne, quatre ministères (Ressources naturelles, **Affaires municipales, Emploi et Solidarité, Développement économique**) analyseront les plans des CRÉ et leur proposeront un programme d'actions économiques spécifique. ■

Couche-Tard espère vendre bientôt de la bière en Ontario

L'exploitant de dépanneurs tirerait plusieurs avantages de la libéralisation de la vente d'alcool dans la province voisine

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Le vœu d'**Alimentation Couche-Tard** de vendre de la bière dans ses dépanneurs ontariens pourrait bientôt être exaucé.

Le gouvernement ontarien envisage en effet sérieusement d'autoriser la vente de bière dans les dépanneurs.

Un comité d'experts indépendants mis sur pied en janvier dernier dans le but d'examiner tout le système de vente et de distribution de l'alcool en Ontario remettra d'ici la fin de l'été ses recommandations au gouvernement.

« Cela fait plusieurs années qu'on travaille sur ce dossier-là, a dit aux AFFAIRES **Stéphane Gonthier,** vice-président principal pour l'Est de l'Amérique du Nord de Couche-Tard. Une décision favorable aurait un impact notable pour nous puisqu'il s'agit d'une catégorie de produits importante. »

M. Gonthier juge difficile de quantifier les ventes additionnelles que généreraient à cet égard les quelque 800 dépanneurs de Couche-Tard en Ontario.

Martin Goulet, de la **Financière Banque Nationale,** croit que Couche-Tard tirerait plusieurs avantages de la vente de bière en Ontario.

Cela lui permettrait entre autres de diminuer l'impact saisonnier de ses profits au Canada. « C'est un pilier sur lequel tu peux t'appuyer afin d'assurer un certain volume de ventes », affirme-t-il.

La bière représente, selon lui, environ 20 % des ventes des dépanneurs de Couche-Tard au Québec. Il faut toutefois souligner que les Québécois consomment davantage de houblon que les Ontariens. Selon l'analyste, il s'est consommé l'an dernier 96,5 litres de bière par habitant au Québec, comparativement à 82,4 en Ontario.

La bière étant un produit très concurrentiel, la marge bénéficiaire qu'elle procure est très mince. L'Ontario pourrait aussi décider d'en réglementer les prix, rappelle M. Goulet.

Cela dit, la vente de bière accroîtrait l'achalandage dans les dépanneurs de Couche-Tard et alimenterait les ventes croisées, soit les produits que les clients achètent pour accompagner la bière, comme les croustilles et les cigarettes.

L'Ontario fera-t-elle encore marche arrière ?

M. Goulet demeure toutefois sceptique quant au sérieux de l'intention du gouvernement ontarien de libéraliser la vente d'alcool dans la province.

« Il y a eu plusieurs faux départs. On en a si souvent parlé et été près tellement de fois... »

Le **Liquor Control Board of Ontario** (LCBO) exerce depuis 1927 un monopole sur la vente de boissons alcooliques et de vins dans la province. Les succursales de la LCBO vendent aussi de la bière, mais celle-ci est surtout vendue dans les *Beer Stores* de **Brewers Retail,** une société contrôlée par **Labatt, Molson** et **Sleeman.**

Jim Watson, ministre ontarien des **Services aux consommateurs et aux entreprises,** a récemment indiqué à la *Presse Canadienne* qu'il était ouvert à la vente de bière dans les dépanneurs.

L'impact financier qui découlerait de la libéralisation de la vente d'alcool guidera toutefois la décision du gouvernement ontarien. M. Watson a en effet rappelé que la LCBO procurait à la province des revenus additionnels d'un milliard de dollars par année.

M. Gonthier a indiqué que Couche-Tard avait fait des représentations auprès du gouvernement, mais aussi auprès des producteurs de bière et de vin. Elle a fait valoir que la vente de bière dans les dépanneurs serait saine pour l'économie ontarienne.

Pour celui-ci, c'est une question de temps avant que l'Ontario autorise la vente de bière dans les dépanneurs. « C'est l'évolution de la société qui le veut. Les consommateurs sont prêts ! » affirme-t-il. ■

La pénurie de main-d'œuvre en aéronautique inquiète Québec

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Avec la reprise que connaît l'aéronautique québécoise, le gouvernement de la province s'inquiète plus que jamais des problèmes de pénurie de main-d'œuvre auxquels l'industrie pourrait faire face.

À tel point que le ministre **Claude Béchard** s'est senti obligé, lors de son passage au dernier *Salon international de l'aéronautique Paris Le Bourget,* en France, de lancer un appel à tous.

« Il faut que les jeunes et leurs parents recommencent à voir l'aéronautique comme un secteur d'avenir », a dit le ministre du **Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation** (MDEIE).

Selon lui, la population du Québec n'a pas idée de l'importance de cette industrie pour la province. Elle est le pain et le beurre d'un travailleur sur 200 au Québec et d'un sur 90 dans la région de Montréal. Cela en fait l'un des trois grands pôles dans le monde, avec Seattle et Toulouse), où la concentration est la plus élevée.

Les couloirs des écoles sont désertés

Mais après avoir subi les contrecoups de l'industrie aérienne, l'aéronautique a connu un ralentissement qui s'est immédiatement fait sentir dans les institutions d'enseignement. La plupart des six universités, cinq collèges techniques et deux écoles de métiers spécialisées offrant des programmes directement liés à l'aérospatiale ont vu leur couloirs désertés.

Affiliée au **Collège Édouard-Montpetit,** l'**École nationale d'aérotechnique,** par exemple, comptera moins de 700 étudiants en septembre, soit 900 de moins qu'elle en comptait en 2001. Résultat : le budget annuel de l'institution a fondu de moitié, la moitié des professeurs ont été placés en disponibilité, et plus d'une dizaine d'entre eux se sont portés volontaires pour faire la promotion de leur école dans les polyvalentes de la province, explique la directrice, **Lucie Cousineau.**

La situation paraît tout aussi problématique à l'**École des métiers de l'aérospatiale de Montréal**, une école professionnelle qui assure un taux de placement quasi parfait à ses finissants. Malgré tout, elle ne compte plus que 250 élèves de niveau secondaire, comparativement à environ 1 200 en 2000-2001.

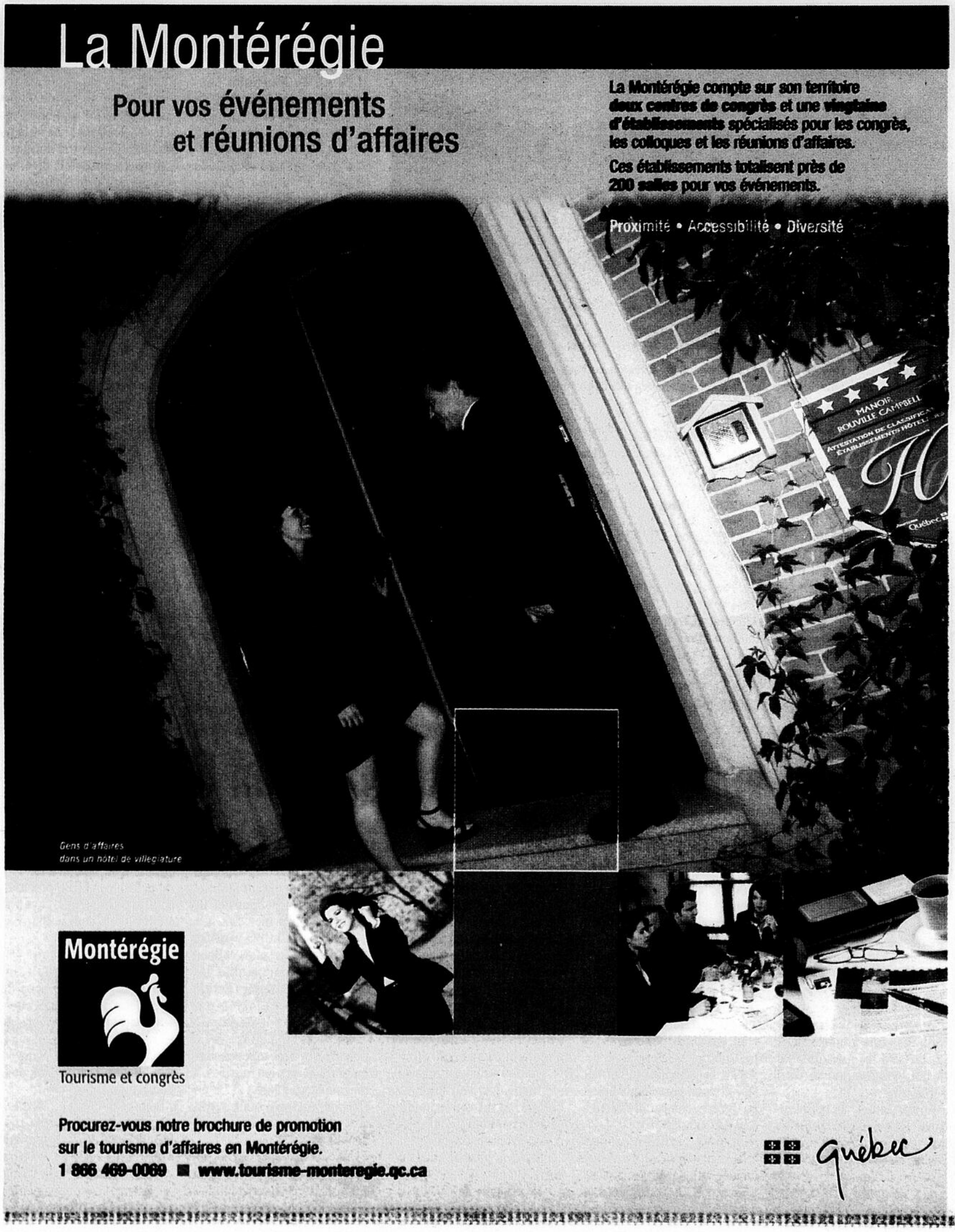
« Nous formons des assembleurs, des machinistes, des tôliers, soit exactement les spécialistes que recherchent actsuellement les grands de l'industrie, affirme sa directrice, **Josée Péloquin.** Ces entreprises nous appellent tous les jours, et nous n'arrivons pas à combler leurs besoins. Si les choses ne changent pas, on se dirige vers une grave pénurie de main-d'œuvre. »

La situation inquiète d'autant plus que le ministre Béchard estime qu'advenant le lancement officiel du programme de fabrication de la nouvelle famille d'avions *Série C* de **Bombardier,** « au moins une dizaine de partenaires » de l'étranger s'implanteraient dans la région de Montréal.

Il n'a pu préciser combien d'emplois requerraient ces nouveaux venus, mais leur nombre serait suffisamment important pour que le ministre sonne l'alarme.

Pour pallier le désastre appréhendée, le gouvernement songe à lancer une campagne, en collaboration avec l'**Association québécoise en aérospatiale** et le **Comité sectoriel de la main-d'œuvre en aérospatiale**, afin d'encourager les plus jeunes à s'orienter vers ce secteur.

« Nous en sommes à travailler à un plan de communication musclé avec différents conseillers en formation. Et il faut commencer tôt dans le processus. Ce sont des choix qui se font aussi jeune qu'en secondaire III et IV », a dit M. Béchard. ■



L'Airbus 380 sera testé dans le Grand Nord canadien

La *Série C* de Bombardier pourrait aussi subir des tests par temps froid à Iqaluit

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

À moins d'un improbable renversement météorologique, le plus grand avion civil au monde, le *A-380* d'**Airbus,** sera testé aux conditions de vol par temps froid à l'**Aéroport international d'Iqaluit,** dans le Grand Nord canadien.

« Rien n'est encore signé, mais nous avons tout espoir d'accueillir cet avion et son équipe d'une vingtaine d'experts durant au moins une semaine en janvier prochain », a confirmé aux AFFAIRES **John Graham,** directeur de l'aéroport d'Iqaluit, sur la Terre de Baffin.

Avant d'entrer officiellement en activité, tous les avions commerciaux font l'objet d'examens multiples, dont une batterie de tests par temps froid. Divers aéroports dans le monde, dont quelques-uns en Sibérie de même que ceux de Fairbanks, en Alaska, et d'Iqaluit, au Canada, se partagent ce marché lucratif.

Profitant d'une première participation au *Salon international de l'aéronautique du Bourget* en France, à la mi-juin, l'administration aéroportuaire d'Iqaluit s'est payé une visite à Toulouse, le siège social d'Airbus. « Les discussions ont été fort positives. Le fait qu'au moins trois des cinq pilotes mandatés pour faire voler ce nouveau géant des airs nous connaissent bien devrait jouer en notre faveur », affirme M. Graham.

Un site fréquenté par plusieurs constructeurs

Airbus est, de fait, une habituée de cette communauté inuite de 6 000 âmes, devenue récemment capitale du Nunavut. Aux cours des 10 dernières années, plusieurs des appareils de l'avionneur européen (*A-318, A-320, A-340,* etc.) y ont été testés. En janvier dernier, Airbus y a passé au moins une semaine pour tester la performance du *PW600,* un moteur de **Pratt & Whitney** qui équipe le *A-318.*

Cette visite fut suivie de celle d'une équipe d'**Eurocopter** (*EC-725*) et d'une autre de **Raytheon.** Dans le passé, **Bombardier, Cessna, General Electric, NH Industries** et **Snecma** ont aussi profité des conditions extrêmes de l'endroit.

Il en est ainsi tous les hivers depuis 1996, année durant laquelle l'américaine **Boeing** a choisi d'y faire l'essai de son *Boeing 777.* Si l'avionneur américain utilise maintenant davantage les installations de Fairbanks, Iqaluit a néanmoins réussi depuis à se bâtir une solide feuille de route.

« Notre réputation n'est plus à faire, mais notre visite au Bourget a permis de prendre contact avec de nouveaux clients potentiels, dont **Dassault** et la brésilienne **Embraer.** »

Il est aussi question qu'elle soit le choix de Bombardier, pour sa *Série C,* une nouvelle famille d'avions de 100 à 130 sièges.



Offrant une température moyenne de - 30 degrés Celsius durant l'hiver et des installations aéroportuaires de premier niveau, Iqaluit est un site reconnu pour les essais par temps froid.

Un héritage de la Guerre froide

Pour la petite communauté, dominée par les activités d'une base des Forces de l'air américaines de 1941 à 1965, la venue de ces équipes d'étrangers est chaque fois un événement social, mais également économique. M. Graham évalue les retombées à au moins 1 M$ par année.

Outre le froid intense (- 30 degrés Celsius en moyenne durant les mois d'hiver), la communauté peut remercier les années de Guerre froide qui lui ont permis de se doter à moindres frais d'installations aéroportuaires de premier ordre. En plus d'une piste d'atterrissage de 8 600 pieds de longueur par 200 de largeur, l'aéroport profite d'aires de stationnement d'aéronefs de 100 000 pi² et d'une capacité d'entreposage de 33,5 M de litres d'essence.

Un véritable paradis pour les avionneurs qui se voient littéralement offrir carte blanche, l'aéroport n'ayant ni couvre-feu, ni règle en matière de contrôle du bruit.

C'est ainsi que malgré ses 6 000 habitants et une industrie touristique qui n'en est encore qu'à ses premiers balbutiements, l'aéroport a réussi à attirer pas moins de 102 000 passagers en 2004. ■

Une britannique s'installe à Montréal grâce à Bombardier

La décision de **Bombardier Aéronautique** de confier en sous-traitance une part importante de ses services de logistique a amené un intégrateur britannique de l'industrie aéronautique à implanter son siège nord-américain à Montréal.

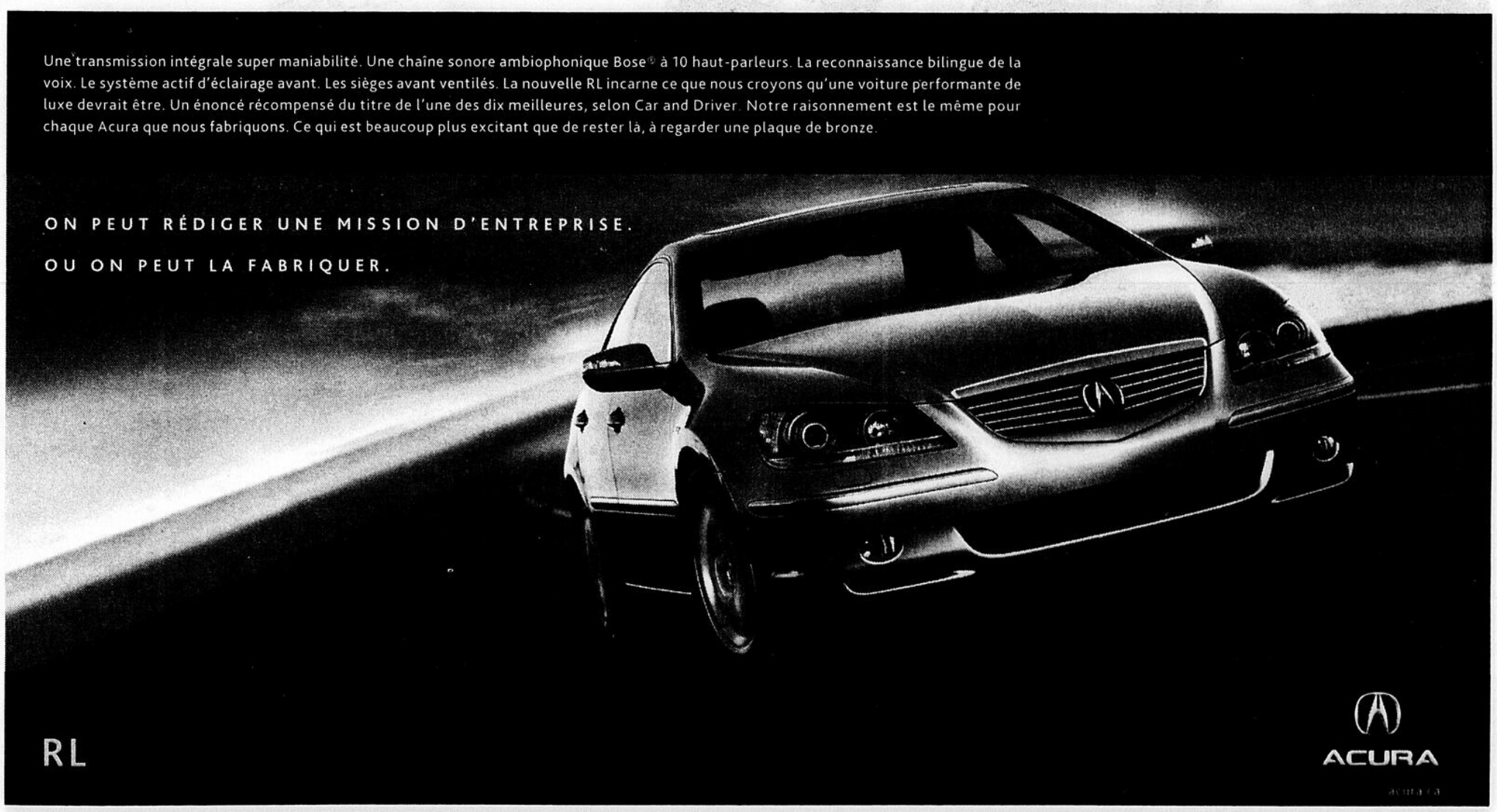
Ulogistics, une filiale d'**UMECO,** un holding inscrit à la **Bourse de Londres,** a investi 3,5 M$ pour aménager des bureaux dans l'arrondissement Lachine. L'immeuble de 3 100 m² (33 000 pi²) héberge déjà une soixantaine de travailleurs, des employés de manutention, des ingénieurs et autres spécialistes en logistique et en administration.

Forte d'un contrat à long terme d'une valeur annuelle de 70 M$ US conclu en janvier 2004, Ulogistics est devenue l'un des plus importants fournisseurs de Bombardier en matière de gestion de sa chaîne d'approvisionnement.

L'entreprise gère un inventaire de 17 000 types de pièces et de 40 000 conteneurs, répartis dans les installations de Bombardier et alimentés au fur et à mesure de ses besoins de production, explique la pdg d'**Ulogistics Amérique du Nord, Liliana Deisel.**

En plus des usines montréalaises, Ulogistics servira également à partir de Montréal les installations de Bombardier à Toronto, à Wichita au Kansas et à Belfast en Irlande du Nord.

Ulogistics souhaite que ce contrat lui ouvre la porte à d'autres mandats de sociétés aéronautiques de la région de Montréal. L'équipe pourrait ainsi atteindre la centaine de travailleurs d'ici la fin de 2006, selon l'évaluation de l'entreprise. ■ **M.J.**



CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

ÉDITORIAL

L'Occident doit s'ouvrir à la Chine, non la traiter en paria



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

La classe politique américaine est en émoi. La société d'État **China National Offshore Oil Corporation** (CNOOC) offre 18,5 G$ US au comptant pour acquérir **Unocal**, un important producteur américain de pétrole et de gaz.

CNOOC fait ainsi un pied de nez à **Chevron,** qui avait convenu, en avril, de fusionner Unocal au prix de 16,4 G$ US. Selon l'entente, les actionnaires d'Unocal recevraient 25 % comptant et le reste en actions de Chevron. L'offre de CNOOC vaut 67 $ US l'action et celle de Chevron, 60 $US. Un tel écart ne laissera indifférent aucun investisseur rationnel.

Néanmoins, les directions de Chevron et d'Unocal se sont engagées à tout faire pour convaincre les actionnaires d'Unocal d'entériner la transaction. Pour sa part, la Chambre des représentants a demandé, par une forte majorité, au président **Bush** d'intervenir si les actionnaires d'Unocal rejettent la transaction. Les arguments les plus souvent invoqués par les opposants à l'offre de CNOOC sont la sécurité énergétique des États-Unis et la concurrence déloyale puisque CNOOC peut obtenir des banques chinoises des taux de financement anormalement favorables.

CNOOC ne lâchera pas le morceau aisément, car elle a recruté d'excellents conseillers pour défendre sa cause, parmi lesquels on trouve les banques d'affaires **Goldman Sachs** et **J.P. Morgan**, deux importants cabinets d'avocats, et des lobbyistes réputés, dont certains sont proches du Parti républicain.

La réaction américaine s'appuie sur la sensibilité des Américains à l'égard de la sécurité énergétique et sur une certaine xénophobie à l'égard des nations qui ne sont pas ouvertement pro-américaines. Les lobbies nationalistes et protectionnistes voient dans l'offre de CNOOC une occasion de forcer le président **Bush** à s'affirmer davantage face la Chine.

Il est intéressant de constater que ces mêmes groupes n'ont pas bronché lorsque la société chinoise **Lenovo** a acheté la division des ordinateurs personnels d'**IBM**. Ils semblent aussi indifférents devant l'offre d'achat de **Maytag** par **Haier**, le plus important fabricant chinois d'appareils ménagers. La stratégie des Chinois est d'acquérir des marques américaines et de l'expertise. Lenovo a retenu les hauts dirigeants de la division des PC d'IBM et conservé son siège social. Haier devrait faire de même avec Maytag, qui possède aussi la marque *Hoover*, et CNOOC s'est engagée à laisser le siège social d'Unocal en Californie.

La situation est délicate pour le président Bush, mais plusieurs raisons militent en faveur de sa non-intervention dans ce dossier :

1. Les réserves d'Unocal ne sont pas stratégiques, car sa production ne représente que 1 % de la consommation américaine. CNOOC s'engage aussi à ne pas exporter les réserves américaines d'Unocal. Quelque 70 % des réserves de l'américaine se trouvent en Asie, notamment en Thaïlande, en Indonésie, aux Philippines, en Birmanie et au Myanmar, des pays situés dans la zone d'influence de la Chine. En cas d'impasse dans la transaction, Chevron et CNOOC pourraient convenir de se partager les éléments d'actif d'Unocal.

2. Si la transaction est bloquée, la Chine se rapprochera de pays comme l'Iran et la Russie pour assurer son approvisionnement, une perspective peu intéressante pour les États-Unis.

3. Les Chinois ont beaucoup contribué au bien-être des Américains. Les consommateurs profitent de prix très favorables, qui contribuent à contenir la hausse des prix et à accroître leur pouvoir d'achat. Cette absence d'inflation et les achats massifs d'obligations du gouvernement américain par les banques chinoises maintiennent les taux d'intérêt à un niveau avantageux pour les acheteurs de maisons. En outre, le développement de la Chine et l'enrichissement des Chinois créent de plus en plus de débouchés pour les sociétés américaines de nombreux secteurs.

Il y a 20 ans, plusieurs croyaient que le Japon allait devenir la plus grande puissance financière du monde. Or, on ne parle plus de *Japan inc.*, mais il faudra se faire à *China inc.* Le pays deviendra une force économique, politique et militaire majeure dans le monde à cause de sa population (1,3 G d'habitants) et de sa croissance économique exponentielle. À cet égard, trois faits sont révélateurs : 45 M d'appareils téléphoniques y ont été installés pendant les 5 premiers mois de 2005; Honda a commencé à exporter en Europe des autos assemblées en Chine; le pays possède l'arme nucléaire.

L'Occident n'a aucun avantage à traiter la Chine comme un paria. Il faut au contraire accroître les liens économiques avec elle et s'en faire une alliée. C'est comme cela qu'il renforcera sa sécurité et contribuera à la paix. ■

POINT DE VUE

L'exemple du tigre celtique



René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Imaginez une nation traditionnellement catholique, rurale, pauvre, nordique, longtemps dominée par les Britanniques, qui accomplit en une décennie l'un des plus remarquables redressements économiques des temps modernes au point de susciter l'envie de tous ses voisins.

Oui, ça existe. Eh non, il ne s'agit pas du Québec. Mais il nous serait possible de suivre cet exemple si seulement nous le voulions… Car la voie tracée par ce pays miraculé, l'Irlande, n'a rien de bien sorcier. Elle repose simplement sur une évidence : il faut d'abord créer la richesse pour pouvoir la redistribuer. Au Québec, on palabre. L'Irlande, elle, a agi, en prenant les moyens pour dynamiser une économie anémique depuis des générations. Les résultats sont sidérants.

Le pays est devenu un vaste chantier. Dans les villes, même de taille moyenne, les grues sont si nombreuses qu'elles donnent l'impression de s'entrechoquer. Le réseau routier, autrefois misérable, est en pleine réfection. Le taux de chômage n'est plus que de 4,2 %, le plus bas d'Europe. En comparaison, la France compte plus de 10 % de gens sans emploi.

Les Irlandais avaient l'habitude de s'expatrier à travers le monde. Encore aujourd'hui, la population est deux fois moins nombreuse qu'en 1840, à la veille des grandes famines, alors qu'elle atteignait huit millions d'habitants. Mais cette prospérité nouvelle a stoppé net le flot d'émigrants. Aujourd'hui, on vient de partout en Europe saisir l'oportunité. Les Irlandais ne s'émeuvent pas, contrairement à la France, de l'arrivée de « plombiers polonais ». Ils en veulent davantage ! À quoi donc attribuer cette formidable animation ? Tout simplement à un climat favorable aux entreprises.

Le taux d'imposition sur les profits des entreprises est limité à 12 %... quand elles ont à en payer. Car le pays a aussi prévu toute une série d'exonérations pour les nouvelles implantations. Même chose pour le développement immobilier. Les promoteurs ont la vie belle. Mais ils engagent continuellement des travailleurs bien rémunérés et qui paient de l'impôt. De grandes multinationales comme **IBM** font maintenant partie du paysage et accroissent leur effectif.

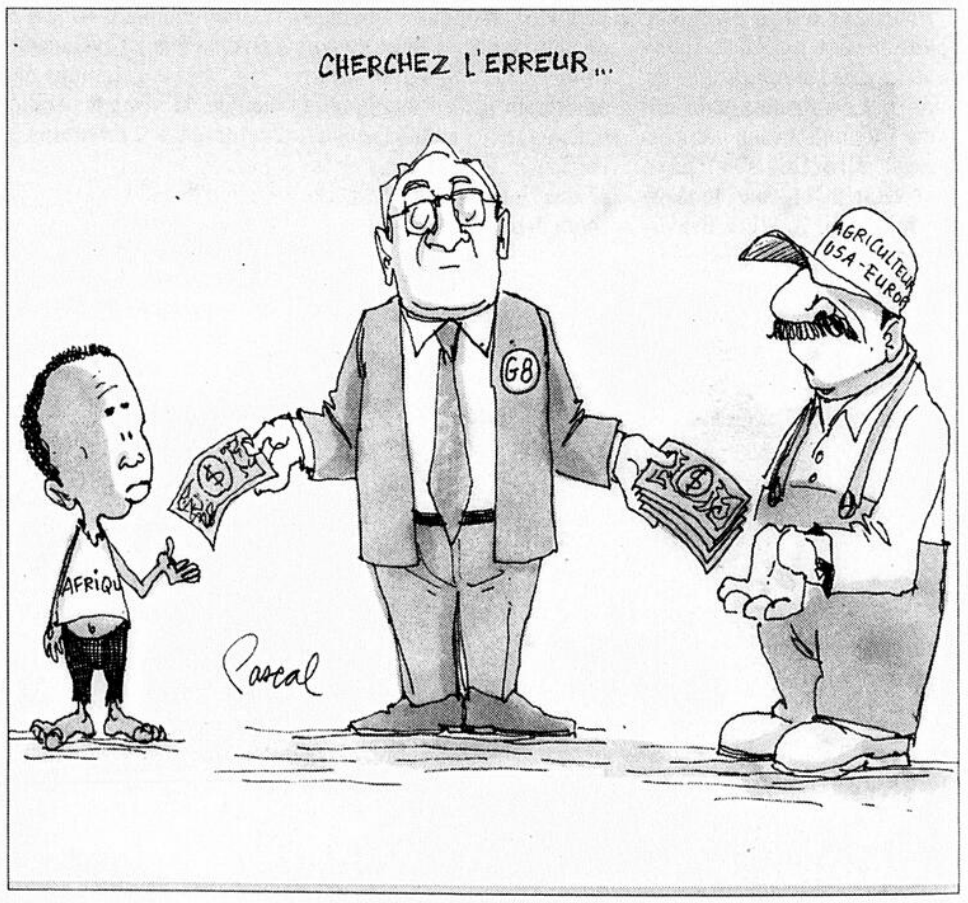
Une telle effervescence, en si peu de temps, provoque inévitablement des complications. La vie est devenue chère. Il devient difficile de se loger. Longtemps monolithique, cette société va devoir apprendre à composer avec un multiculturalisme nouveau pour elle.

Mais ce sont d'heureux problèmes quand on sait qu'il y a à peine 50 ans, l'Irlande se vidait parce que ses citoyens allaient chercher ailleurs l'espoir que leur nation ne pouvait leur offrir. Le pays a depuis décidé d'affronter courageusement sa misère et pris les moyens pour améliorer son sort.

Imaginez des politiques semblables au Québec ! Les bien pensants crieraient au meurtre. Les syndicats monteraient une nouvelle fois aux barricades. Toute une collection de groupuscules s'agiterait pour ameuter la société civile et dénoncer les ouvertures offertes aux entreprises… et l'État reculerait, incapable de faire valoir que ce qui compte, en bout de ligne, c'est le résultat : le raffermissement du bien public par une politique créatrice d'emplois et de richesse.

On le voit bien en Irlande, maintenant baptisée *Celtic Tiger.* Au Québec, on préfère encore s'identifier au mouton… ■

RENÉ VÉZINA VIENT DE SÉJOURNER DEUX SEMAINES EN IRLANDE.



ON AIME

Toyota a choisi Woodstock, en Ontario, pour établir sa septième usine d'assemblage en Amérique du Nord. Celle-ci fournira 1 300 emplois et assemblera 100 000 RAV4 par année. Les gouvernements canadien et ontarien contribueront pour 125 M$ au projet de 800 M$, mais des États américains auraient offert jusqu'à 300 M$-US. Toyota a acquis 1 000 acres de terrain, ce qui veut dire qu'elle prévoit y investir davantage.

ON N'AIME PAS

Les policiers de la Sûreté du Québec se couvrent de ridicule en peinturant des automobiles qui ne leur appartiennent pas, en les déplaçant d'une région à l'autre pour rendre plus difficile leur gestion et en faisant le plein avec de l'essence plus chère. Ce sont les contribuables qui paient la note. Québec doit réclamer le coûts de ces bêtises au syndicat des policiers et, s'il le faut, recourir aux tribunaux.

Anapharm a un projet de 35 M$ au Parc techno de Québec

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

La société de recherche clinique **SFBC Anapharm**, de Québec, se positionne en vue de regrouper ses activités au *Parc technologique du Québec métropolitain*, où elle a récemment pris une option d'achat sur un terrain de 500 000 pi².

Le projet consiste en la construction d'un immeuble de 170 000 pi², dans lequel seraient regroupés la direction, les employés de bureau, la recherche et les unités cliniques. L'investissement se chiffrerait à 35 M$ approximativement.

Parmi les entrepreneurs qui ont soumissionné au projet de son siège social, on trouve **Pomerleau,** qui fait équipe avec **Solim,** filière immobilière du **Fonds de solidarité FTQ**. « Nous sommes en attente d'une décision », dit **Guy Gionet**, pdg de Solim.

Le projet satisferait aux besoins de croissance de l'entreprise, qui se spécialise dans la réalisation de tests de bioéquivalence (de médicaments génériques copiant des médicaments existants) et des études cliniques de phase I (sur des sujets en bonne santé) pour le compte d'entreprises pharmaceutiques. De plus, il permettrait de regrouper son effectif à un seul endroit dans la région de la capitale. Les unités cliniques d'Anapharm à Québec sont situées au 2050, boulevard René-Lévesque Ouest, dans Sainte-Foy, où elle occupe 58 000 pi². Elle loue environ 15 000 pi² au *Complexe de Ville*, au 1000, route de l'Église.

Anapharm croît en effet à bon rythme. En octobre, elle annonçait la création de 150 postes à Québec, Montréal et Toronto. Environ la moitié de ceux-ci sont comblés, dit **Marek Grubski**, chef du service des communications de SFBC Anapharm.

Anapharm compte 750 employés, dont 500 à Québec. Il s'agit notamment de personnel infirmier et de techniciens médicaux et de laboratoire. Elle dispose de huit unités cliniques, pour un total de 282 lits. Environ 50 % des lits sont à Québec, précise M. Grubski.

À Montréal, la société emploie 200 personnes au 5160, boul. Décarie, où elle loue 60 300 pi².

Anapharm doit cependant refaire ses devoirs avant de donner suite à son projet à Québec.

« Les soumissions reçues qui respectaient le concept des architectes **Hudon et Julien** se sont avérées trop coûteuses aux yeux de la direction floridienne », explique **Pierre Houle**, agent immobilier chez **Colliers**, le courtier qui a le mandat de reloger Anapharm.

La société, fondée en 1994 par **Marc LeBel** et **François Vallée**, a été rachetée en mars 2002 par **SFBC International** de Miami, en Floride, pour la somme de 30 M$ US.

Depuis le rachat par SFBC, les ventes annuelles d'Anapharm sont passées de 20 à 60 M$ US, en 2004. La société gère une banque de 90 000 noms de volontaires pour participer à ses études sur les médicaments. Elle effectue 300 de ces essais cliniques par année. ■

Transferts fédéraux : quatre fois plus en Ontario qu'au Québec

Entre 1994-1995 et 2004-2005, les principaux transferts fédéraux ont augmenté quatre fois plus en Ontario qu'au Québec. C'est ce qu'affirme la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'**Université du Québec à Sherbrooke.**

Au cours de cette décennie, le transfert canadien en matière de santé et de programmes sociaux (TCSPS) au Québec a augmenté de 20,3 %, et la péréquation de 4,8 %, soit une hausse totale de 13,8 % des principaux transferts fédéraux.

Pendant ce temps, le TCSPS à l'Ontario a crû de 57,5 % alors que la péréquation est restée stable. Les autres provinces ont profité d'une hausse de 49,6 % du TCSPS et de 47,4 % de la péréquation, pour une hausse totale de 48,7 %. Cet écart entre le Québec et l'Ontario et les autres provinces s'explique par les modifications apportées à la méthode de calcul du TCSPS, qui ne tient plus compte des besoins et retient uniquement le critère du poids démographique. Par habitant, l'augmentation des transferts fédéraux depuis 10 ans n'a été que de 137 $ au Québec, comparativement à 226 $ en Ontario et à 384 $ dans les autres provinces. ■ **D.F.**

CITATION DE LA SEMAINE

« Sur le plan politique, le Canada est une nation à la dérive. Si le Canada veut réussir, il est essentiel que nos politiciens aillent au-delà des politiques réactionnaires et des idées à court terme et se concentrent sur les défis que devra affronter notre pays dans le futur. Il est temps de se donner une nouvelle vision de ce que nous voulons être comme nation. »

– Gwyn Morgan, chef de la direction d'EnCana Corporation et membre du comité exécutif du Conseil canadien des chefs d'entreprise, 28 juin 2005

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

LA MONTAGNE À VOS PIEDS

Après Maison Dunlavey et le centre multifonctionnel Hall Abénaki, le Cercle des Cantons lance sa Phase II : **Maison Marchessault.**

Venez découvrir un style de vie recherché dans les Cantons-de-l'Est, **avec remonte-pente à vos pieds et près de 50 acres de montagne dans votre cour arrière, à 50 minutes de Montréal !**

Faites vite ! Seulement 56 condominiums sont disponibles ! Communiquez avec nos consultants en immobilier pour faire de Maison Marchessault votre résidence en montagne à Bromont.



CercledesCantons.com 1 866 557-0005
Bureau des ventes : 15 boul. Bromont, Bromont, QC
Cercle des Cantons
RÉSIDENCES EN MONTAGNE

Le deuxième trimestre démarre bien

L'économie canadienne a progressé de 0,4 % en avril

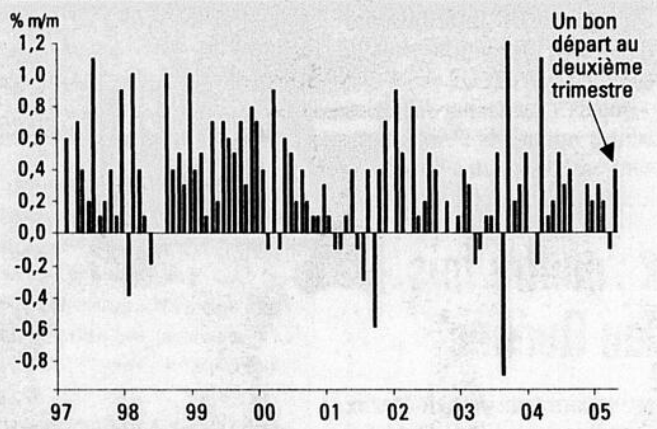


Marc Pinsonneault
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Économiste à la Banque Nationale

Après un repli de 0,1 % en mars, le produit intérieur brut (PIB) réel de l'économie canadienne a rebondi de 0,4 % en avril. Si l'on considère, en plus, une révision à la hausse de l'activité au premier trimestre, l'économie est d'autant plus près de son niveau potentiel. À notre avis, la Banque du Canada devrait hausser son taux directeur en septembre.

L'économie canadienne avait connu un passage à vide en mars, avec un premier recul mensuel en 13 mois dans la production de biens et services, à hauteur de 0,1 %. Un repli dans l'industrie des produits du bois et dans celle des véhicules automobiles et de leurs pièces en avait été la cause principale. Les grèves étudiantes au Québec, avaient aussi contribué, de même que les problèmes rencontrés dans l'exploitation des sables bitumineux.

Croissance du PIB réel par rapport aux prix de base



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

En avril, l'économie s'est reprise de belle façon avec un rebond de 0,4 %. Douze des 21 principaux secteurs ayant connu une avancée, on peut dire que la hausse de la production a été assez généralisée.

Mines, pétrole et gaz

La contribution la plus importante est celle de l'extraction minière, pétrolière et gazière, qui a grimpé de 2,4 %. Le secteur du pétrole et du gaz a bénéficié d'une reprise partielle, après qu'une série de problèmes eut entravé l'extraction du pétrole dans les sables bitumineux au premier trimestre.

D'ailleurs, malgré le rétablissement d'avril, l'extraction du pétrole et du gaz est demeurée en deçà de 2,3 % de son sommet de mai 2004. Rappelons que la hausse du prix de l'énergie n'est pas prise en compte dans le calcul de la croissance économique, lequel ne considère que les variations des quantités produites. Il s'ensuit que depuis près d'un an, la production de pétrole et de gaz n'a pas contribué directement à la croissance. Elle l'a fait indirectement, bien sûr, par des activités d'exploration, de forage et de mise en valeur des sables bitumineux.

Quoi qu'il en soit, la hausse de la production en avril s'est traduite par un accroissement de 3,9 % du transport par oléoduc. Par contre, le temps doux a fait baisser la demande de gaz naturel. La distribution de gaz et le transport par gazoduc ont chuté, ce qui explique le repli de 0,3 % du secteur des services publics.

La production minière s'est accrue de 3,7 %, bien qu'une grève ait causé une diminution de 17 % de l'extraction de minerai de fer. La production de minerai de cuivre, de nickel, de plomb et de zinc a plus que compensé, avec une poussée de 9,5 %. L'extraction de minéraux non métalliques a progressé de 5,7 %. L'activité minière est demeurée inférieure de 7,1 % à son sommet d'octobre 2003.

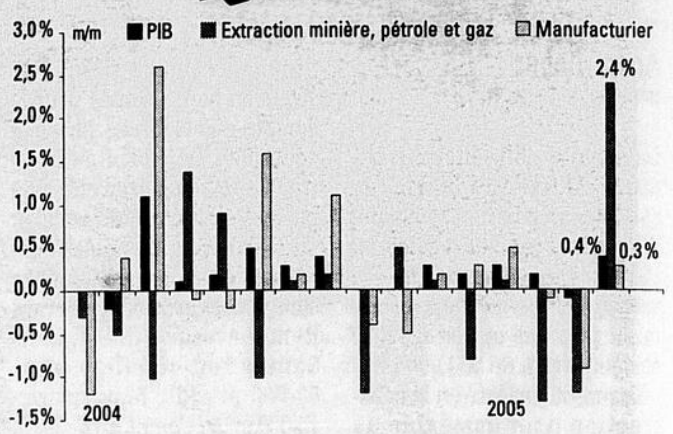
Les autres contributeurs

Le commerce de détail a bondi de 1,4 % en avril. Hormis les ventes d'automobiles neuves, l'activité a progressé de 0,7 %. Le secteur manufacturier a repris une partie du terrain perdu en février et mars, en particulier grâce au rétablissement de la production des scieries. Cette dernière avait été perturbée en mars sur la côte Ouest par un temps trop doux et des grèves. Finalement, l'activité est revenue à la normale dans l'enseignement avec la fin des grèves étudiantes au Québec.

À la fin mai, la Banque du Canada avait estimé qu'il ne subsistait que très peu de capacités inutilisées dans l'économie au premier trimestre. Or, le rapport d'avril sur le PIB a été accompagné de révisions à la hausse au premier trimestre. La croissance pourrait s'y être établie à 2,6 %, au lieu du 2,3 % estimé à l'origine. Les capacités inutilisées seraient donc d'autant plus ténues.

Nous ne croyons pas que la Banque du Canada augmentera les taux d'intérêt lors de l'annonce prévue le 12 juillet. Par contre, si l'information à venir confirme que la demande intérieure demeure vigoureuse et que l'effet du rajustement du solde commercial à l'appréciation passée du dollar est en train de s'amoindrir, la Banque pourrait reprendre la hausse des taux d'intérêt le 7 septembre. Selon nous, c'est le scénario le plus probable. ■

Bon mois d'avril pour le PIB canadien



Au mois d'avril 2005, le PIB réel canadien a bondi de 0,4 % par rapport au chiffre du mois précédent. La statistique du mois d'avril a conforté ceux qui annonçaient la fin prochaine de la période d'ajustement de l'économie canadienne. Toutefois, ceci devra être considéré avec prudence car le résultat du mois a été faussé par le bond spectaculaire de la production du secteur de l'extraction minière, de pétrole et de gaz qui a connu une croissance de 2,4 %. Ce dernier secteur ayant repris son activité après de multiples problèmes au premier trimestre de 2005. Pour sa part, le secteur manufacturier a crû de 0,3 %. ■

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	mai	- 0,5	1,5	6,4
Commandes de biens durables	avril	0,9	0,7	6,8
Commandes en carnet	avril	0,0	- 0,2	6,3
Mises en chantier	mai	2 009	2 005	1 974
Production industrielle	mai	0,4	- 0,3	2,7
Balance commerciale (M$)	avril	- 57	- 54	- 48
Prix à la consommation	mai	- 0,1	0,5	2,8
Prix à la production	mai	- 0,6	0,6	3,5
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	5,1	5,2	5,6
Revenu personnel	mai	0,2	0,6	6,7
Indicateur avancé US	mai	- 0,5	0,0	- 1,9
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mai	0,3	0,3	4,4
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	avril	1,5	0,1	8,2
Ventes de voitures (000)	avril	3,8	- 1,4	10,5
2. Livraisons manufacturières	avril	0,9	- 2,2	3,1
Nouvelles commandes	avril	0,4	- 0,5	2,0
dont : biens durables	avril	0,9	- 1,3	0,0
3. Stocks manufacturiers (M$)	avril	0,0	0,5	8,8
Ratio stocks/expéditions	avril	1,28	1,30	1,22
4. Mises en chantier (000)	mai	218,8	230,4	231,6
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	avril	0,4	- 0,1	2,7
dont : production manufacturière	avril	0,3	- 0,9	2,0
Construction	avril	- 0,1	- 0,2	2,1
Services	avril	0,3	0,1	3,1
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	avril	0,3	2,1	0,6
Importations de marchandises	avril	- 0,5	0,4	5,6
Balance commerciale (M$)	avril	5 054,9	4 804,5	6 507,8
INFLATION				
Prix à la consommation	mai	0,1	0,3	1,6
Prix industriels	mai	0,0	0,4	- 0,3
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		**Mois de référence**	**Mois précédent**	**Il y a un an**
Canada	mai	6,8	6,8	7,1
Québec	mai	8,5	7,9	8,1
Rémunération hebdomadaire[4]	avril	0,2	0,0	2,6
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trimestre**	**Trimestre précédent**	**2004**
PIB Canada†	T1-05	2,3	2,1	2,9
Investissements des entreprises[4]	T1-05	12,7	9,9	6,1
Revenu personnel disponible[4]	T1-05	- 0,2	2,0	2,4
Profits des entreprises‡	T1-05	15,6	6,1	18,7
% d'utilisation des capacités industr.†	T1-05	86,4	86,6	85,5
PIB États-Unis‡	T1-05	3,5	3,8	4,4

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)

Le Prix Mérite du CIQ attribué à M. Fernand R. Plante, FCGA

Depuis 15 ans, le Mérite du CIQ constitue la plus haute reconnaissance décernée par le Conseil Interprofessionnel du Québec. Le CIQ met ainsi en lumière les réalisations et l'engagement social d'un professionnel du Québec.



Sur la photo, dans l'ordre habituel : Mme Ginette Fortin, FCGA, Pl. Fin., présidente du Conseil de l'Ordre des CGA du Québec, M. Jean Charest, premier ministre du Québec, M. Fernand R. Plante, FCGA et M. Alain Laplante, FCGA.

Le 27 mai dernier, à l'Hôtel Hilton Bonaventure de Montréal, M. Fernand R. Plante, FCGA, a reçu ce prestigieux prix en présence du premier ministre du Québec, M. Jean Charest, du président de l'Office des professions, M. Gaétan Lemoyne, et du président du CIQ, Me Jean-Paul Dutrisac.

Le parcours de M. Plante traduit avec éloquence la ferveur de son engagement au sein de la profession et une constance dans l'action qui ne s'est jamais démentie au cours des vingt dernières années.

L'Ordre des CGA du Québec est fier de compter un récipiendaire du Prix du CIQ parmi ses membres et félicite chaleureusement M. Plante !

L'Ordre des CGA du Québec, qui représente plus de 10 000 membres et étudiants, a la mission fondamentale d'assurer la protection du public. À cet égard, les CGA font preuve d'un souci d'intégrité et d'éthique professionnelle que vient appuyer un programme rigoureux d'inspection professionnelle dans les cabinets privés.

Grâce à leur formation de haut calibre, les CGA du Québec possèdent des compétences supérieures en fiscalité, vérification, comptabilité et finance qui font d'eux des chefs de file en matière de performance financière. Polyvalents, ils jouent le rôle de conseillers de premier plan dans tous les secteurs de l'économie, tant au Québec et au Canada qu'à l'étranger.

CGA
Ordre des CGA du Québec



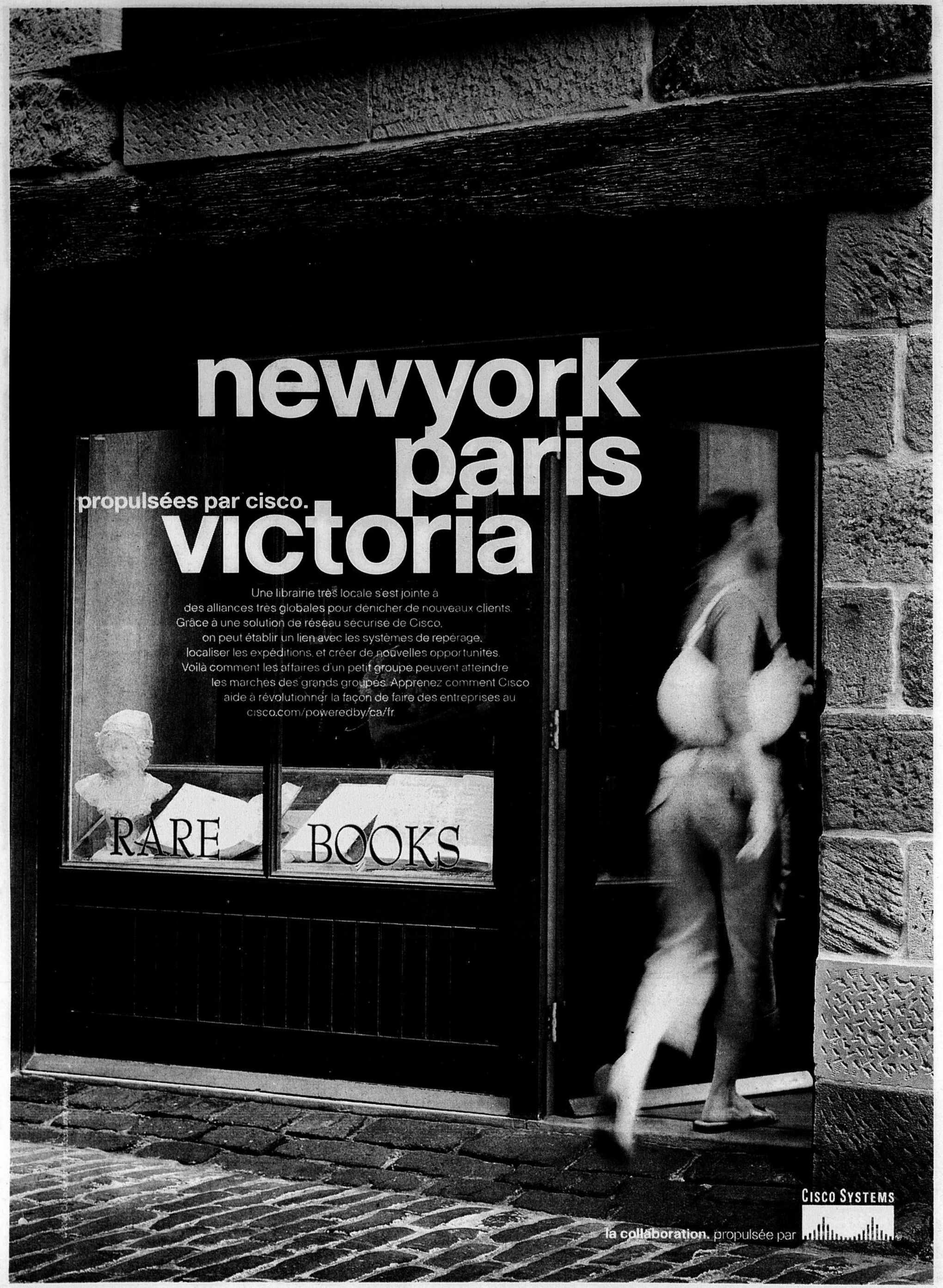
OnStar. Seulement GM s'est engagée à équiper la plupart de ses véhicules du système OnStar dès la fin de 2007.* OnStar s'occupe de vous de plusieurs façons, y compris d'aider la police à retrouver votre voiture volée, grâce à la technologie GPS, le système de positionnement global par satellite.** OnStar est offert sur plus de 50 modèles de camions et de voitures GM–plus que n'importe quel autre fabricant de véhicules. Pour en savoir plus sur OnStar et les progrès en sécurité offerts par GM, visitez seulementgm.ca. **Seulement GM.**

CHEVROLET PONTIAC BUICK CADILLAC GMC SATURN SAAB HUMMER

Seulement GM Canada

*Pour obtenir tous les détails et les modalités liés au système OnStar, composez le 1 888 4-ONSTAR. Offert sur les véhicules vendus au Canada et aux États-Unis. Certains véhicules commerciaux pourraient être exclus.
**L'efficacité de la fonction de repérage des véhicules volés varie en fonction des conditions.

©2005, tous droits réservés, General Motors du Canada Ltée. Les marques de General Motors et de ses divisions sont des marques déposées de General Motors du Canada Ltée.


newyork
paris
propulsées par cisco.
victoria
Une librairie très locale s'est jointe à
des alliances très globales pour dénicher de nouveaux clients.
Grâce à une solution de réseau sécurisé de Cisco,
on peut établir un lien avec les systèmes de repérage,
localiser les expéditions, et créer de nouvelles opportunités.
Voilà comment les affaires d'un petit groupe peuvent atteindre
les marchés des grands groupes. Apprenez comment Cisco
aide à révolutionner la façon de faire des entreprises au
cisco.com/poweredby/ca/fr
RARE
BOOKS
la collaboration. propulsée par
CISCO SYSTEMS

ENTREPRENDRE

icriq.com | pour trouver un **produit fabriqué** ou **distribué au Québec**
www.icriq.com

Ferti-Val à l'avant-garde de l'industrie du recyclage



Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Au début des années 1990, le recyclage n'était pas encore un sujet très à la mode. Mais ça n'a pas empêché **Maurice Labbé,** alors gestionnaire de projets de construction au sein d'une firme d'ingénierie, d'y voir un créneau suffisamment prometteur pour se lancer en affaires. L'avenir devait lui donner raison.

« À l'époque, il ne se faisait pas grand-chose pour disposer des boues municipales ou industrielles et les valoriser. La majeure partie s'en allait à l'enfouissement », rappelle le pdg, qui se voit davantage comme un entrepreneur que comme un écologiste.

Lancée en 1993, **Ferti-Val** s'est spécialisée dans le recyclage et la valorisation de matières résiduelles organiques et non organiques pour en faire des produits fertilisants. La PME produit et commercialise un compost certifié par le **Bureau de normalisation du Québec.** En 2003, Ferti-Val a mis en marché plus de 100 000 m³ de terreau à base de ce compost.

« Nos composts sont destinés principalement au marché de vrac pour l'horticulture, l'aménagement paysager et l'agriculture », souligne **Sylvain Richer,** vice-président *exécutif,* finance et développement des affaires, et autre actionnaire de Ferti-Val. L'entreprise met aussi en marché du compost en sac sous la marque de commerce *FERTI-MIX.*

Plusieurs types de clientèles

L'entreprise estrienne a démarré ses activités en obtenant un premier contrat de gestion des boues de la station d'épuration de la Ville de Sherbrooke. Outre la valorisation des boues municipales, elle a depuis fait une percée dans le secteur industriel, notamment auprès de sociétés œuvrant dans le domaine agroalimentaire et des pâtes et papiers. Des entreprises comme **Kruger, Cascades, Domtar** et **Ólymel,** de même que plusieurs municipalités, comptent parmi les clients de la société.

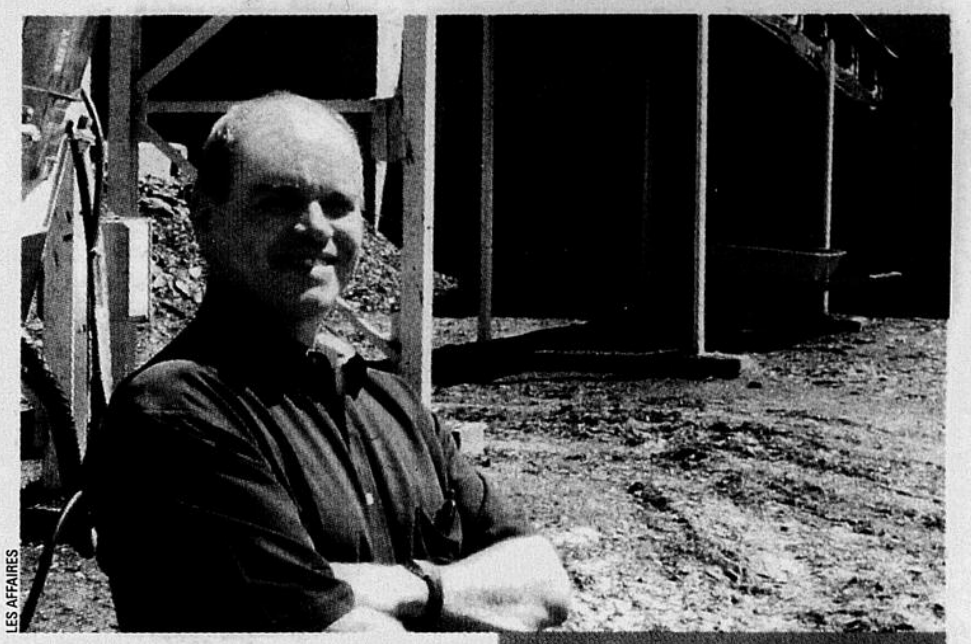
L'entreprise traite aussi des résidus de construction et de démolition, de même que des matières putrescibles résidentielles. « À l'heure actuelle, le traitement des résidus domestiques représente entre 5 et 10 % de notre chiffre d'affaires. Mais d'ici quelques années, ce ratio devrait atteindre 50 % », souligne M. Labbé.

Une industrie en croissance

En plus de 10 ans, Ferti-Val a traité plus d'un million de tonnes de matières résiduelles, soit une quantité équivalente à la capacité annuelle des plus gros sites d'enfouissement au Québec. Son chiffre d'affaires atteint 7 M$, et l'entreprise entend poursuivre sa croissance. D'autant qu'un projet de loi visant à taxer les activités d'enfouissement des déchets « favorisera des entreprises comme la nôtre », estime M. Labbé.

Aussi, ces dernières années, grâce notamment à l'adoption par le gouvernement de la *Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008,* « le recyclage et le compostage ont connu un essor important au Québec et continueront à croître », indique l'**Association québécoise des industriels du compostage.**

Plusieurs résidus qui étaient habituellement éliminés par enfouissement ou incinération sont maintenant traités et valorisés par compostage. Cela a donné naissance à une importante industrie dont font aussi partie des entreprises comme **GSI Environnement, Compostage Mauricie** et **Conporec.**



LES AFFAIRES

L'acquisition d'Agrior « nous permet à la fois d'ajouter un nouveau site de compostage et d'étendre nos activités ailleurs en province », souligne Maurice Labbé.

Au début de l'année, Ferti-Val a fait d'une pierre deux coups en se portant acquéreur des installations d'**Agrior,** une entreprise de Chaudière-Appalaches. Cette transaction « nous permet à la fois d'ajouter un nouveau site de compostage et d'étendre nos activités ailleurs en province », souligne M. Labbé.

L'entreprise prévoit implanter trois autres sites de compostage au cours des cinq prochaines années, notamment dans la région de Montréal. « Nous voulons nous rapprocher des marchés afin de réduire les frais de transport » souligne M. Richer.

Les installations de Ferti-Val, situées sur un terrain de 20 hectares en bordure de l'autoroute 55 dans l'arrondissement de Brompton à Sherbrooke, comprennent un site de compostage, un centre de tri de matériaux secs et un centre de tri multimatières qui permettent de gérer, traiter et valoriser plus de 200 000 tonnes de matières résiduelles par année.

Une nouvelle technologie de compostage

Ferti-Val consacre des sommes importantes à la recherche et développement. Ce qui lui a permis, en 2004, d'implanter une nouvelle technologie de compostage. Le *Système intégré de compostage CIS 100,* « devrait nous démarquer et nous positionner comme le leader au Québec dans le compostage des multimatières organiques », affirme M. Labbé.

Seule ombre au tableau : l'entreprise reçoit régulièrement des plaintes de voisins à propos des odeurs générées par le site. M. Labbé affirme toutefois que la situation est en voie de se régler, grâce notamment à l'implantation de ce nouveau système de compostage. ■

SOUS LA LOUPE

NOM > Ferti-Val
ACTIVITÉ > Recyclage et valorisation de matières résiduelles
SIÈGE SOCIAL > Sherbrooke
EMPLOYÉS > 50
CHIFFRE D'AFFAIRES > 7 M$
MARCHÉ > Québec
ACTIONNAIRES > Maurice Labbé, Sylvain Richer, Desjardins Capital de risque
ANNÉE DE FONDATION > 1993
SITE INTERNET > www.ferti-val.com





L'INDUSTRIE BIOALIMENTAIRE

Québec laisse les producteurs du terroir sur leur appétit

Les milieux régionaux attendent les suites réglementaires et budgétaires au programme concernant les appellations réservées

Le journal LES AFFAIRES publie cette semaine le premier de quatre reportages sur les grands défis de l'industrie bioalimentaire. Dans ce premier volet, nous voyons comment les producteurs misent sur la diversification pour assurer leur croissance. La semaine prochaine : les grands défis des transformateurs.



Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

L'initiative de Québec visant à encadrer les produits du terroir reçoit un bon accueil, mais laisse les milieux régionaux sur leur appétit. Les règlements, tous annoncés pour l'automne prochain, donneront mieux la mesure et la vigueur des intentions gouvernementales que les nouveaux textes législatifs eux-mêmes.

Au début de l'été, le ministre de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** (MAPAQ), **Yvon Vallières,** a déposé un programme en quatre volets amendant la *Loi sur les appellations réservées* et des règlements découlant de la *Loi sur les produits alimentaires* dans le but d'encadrer les attestations de l'origine ou de la méthode de production, et de guider les entreprises dans l'identification des lieux, territoires, régions et spécificités sur les étiquettes de leurs produits.

Ainsi, les mentions de l'AO (attestation d'origine), de l'IGP (indication géographique protégée), du mode de production (ex : biologique) ou de la spécificité (fermier, artisanal) sur l'étiquette d'un produit alimentaire s'appuieront sur une certification sanctionnée par le MAPAQ.

Dans son exposé budgétaire du printemps, le ministre des **Finances, Michel Audet,** avait donné une indication des intentions gouvernementales en allouant 5 M$ supplémentaires en deux ans à l'initiative du terroir.

Un levier stratégique pour les régions

Les milieux régionaux attendent les suites réglementaires et budgétaires promises avant la consultation parlementaire de l'automne pour donner leur *satisfecit* à l'initiative gouvernementale.

« Nous aurons besoin de l'ensemble du dossier pour en juger, dit **Cherkaoui Ferdous,** secrétaire général de **Solidarité rurale.** Cette industrie [dite du terroir] s'est développée spontanément, mais elle est parvenue à une étape de sa croissance où il est crucial de lui assurer un cadre de protection suffisant. »

« Il subsiste encore beaucoup d'ambiguïtés, mais on avance », dit **Jean-Michel Bordron,** directeur de la **Table agroalimentaire Chaudières-Appalaches.**

« L'enjeu, ajoute-il, n'est pas tant d'utiliser une appellation plutôt qu'une autre. La place de l'agriculture est centrale dans nos régions et il est essentiel de diversifier nos économies agroalimentaires régionales pour continuer d'exister dans les marchés mondiaux de l'alimentation. Nous sommes obligés d'emprunter les chemins de la différenciation. »

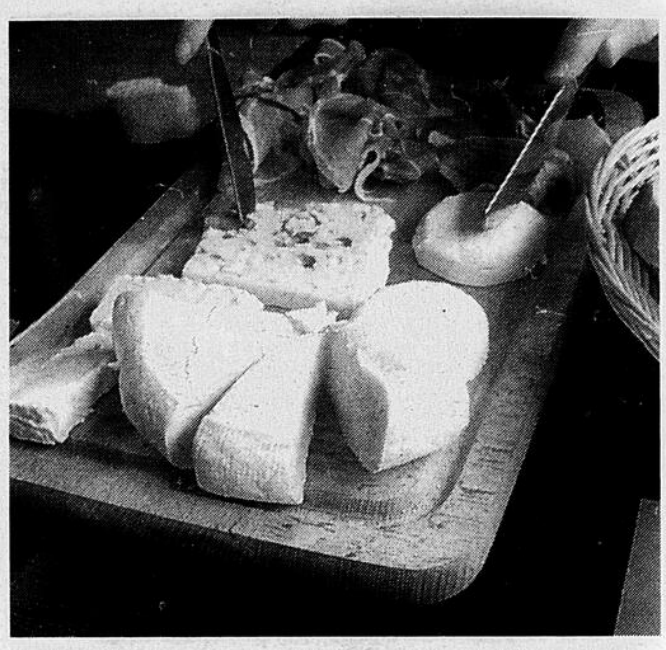
Le MAPAQ estime à environ un milliard de dollars (G$) le potentiel de développement du marché des produits régionaux et de créneau, un apport dont l'économie des régions ne peut se passer.

À ce jour, une seule appellation réservée, *Production biologique,* atteste du mode de production. L'an dernier, le MAPAQ a accordé son appui à une expérience pilote portant sur l'*Agneau de Charlevoix,* qui pourrait obtenir son IGP l'an prochain.

Ailleurs au Québec, dans le Bas-Saint-Laurent, en Abitibi-Témiscamingue et en Estrie, les artisans de la production et de la transformation bovines ont mis en route des initiatives dans le but de conférer une identité distincte à leurs produits et ainsi se démarquer aux yeux des consommateurs. La concentration des initiatives liées au bœuf n'est pas étrangère aux traumatismes que subit tout l'élevage québécois depuis la crise de la vache folle.

La reconnaissance formelle d'une origine régionale ou d'une spécificité devient, dans cette conjoncture, un levier stratégique.

« Ce qui importe, c'est la revitalisation des régions, dit M. Ferdous. Une bonne partie de la diversification en agroalimentaire ces dernières années provenait des produits dits du terroir. C'est là que se sont créées le plus d'entreprises. Ce sont des produits phares qui deviennent des ambassadeurs des régions. »



Le MAPAQ estime à environ un milliard de dollars le potentiel de développement du marché des produits régionaux et de créneau, un apport dont l'économie des régions ne peut se passer.

Les demi-succès des actions gouvernementales

Le débat sur les appellations réservées a cours depuis au moins 20 ans au Québec. Les actions gouvernementales n'ont eu, au mieux, que des demi-succès.

En effet, dès 1986, les producteurs et les transformateurs du secteur dit biologique réclamaient la protection de l'appellation biologique. Le gouvernement québécois s'était alors replié sur une approche volontariste qui n'a pas donné les résultats espérés puisque, en 1996, il a fait adopter une loi sur les appellations réservées.

Le programme de Soutien au développement des produits du terroir, administré par le ministère du **Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation** entre 1999 et 2004, n'a pas dépensé tous ses crédits et, surtout, n'a pas obtenu l'adhésion des agents régionaux, plus de la moitié des agents au développement rural le jugeant inutile.

Le nouveau programme, plus ambitieux, ne précise pas le rôle du **Conseil des appellations agroalimentaires du Québec,** dont l'action à ce jour s'est concentrée sur le domaine des aliments dits biologiques. Il a tout de même établi, en dépit de la modestie de ses moyens, une utile jurisprudence en obtenant une demi-douzaine de condamnations contre des entreprises fautives.

Plusieurs autres dossiers d'infraction portant sur l'utilisation des mots bio ou biologique sont en cours d'instruction. ■



Le secteur de la boulangerie artisanale pourrait être visé par la nouvelle législation.



Un moyen original pour stabiliser les revenus des éleveurs

Cinq producteurs agricoles de la région d'Acton lancent le réseau *J'achète à la ferme*

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

L'embargo américain de 2003 sur les produits de bœuf du Canada a frappé la **Ferme Lapalme**, au rang Carré à Upton, au moment où elle achevait sa mutation de ferme laitière en ferme bovine.

« J'ai été pénalisé en partant », dit **Patrick Lapalme,** éleveur, propriétaire d'un troupeau de 60 animaux… et qui fait depuis quelques mois le commerce de viande congelée, emballée sous vide en petits formats, sous sa propre marque *Bœuf Pure Délice* (sic).

« Auparavant, je vendais parfois en quartier ou en demi-carcasse, mais les gens n'ont plus de place pour les conserver, ni l'argent pour en acheter en si grosse quantité. Mais il y a une demande pour un produit frais. »

Patrick Lapalme fait partie d'un groupe de cinq producteurs agricoles de la région d'Acton, en Estrie, qui lancent cet été le réseau *J'achète à la ferme,* créé à l'initiative du **Centre local de développement** (CLD) **de la région d'Acton** dans le but de structurer et promouvoir la vente à la ferme, directement auprès des consommateurs.

Outre l'élevage bovin de M. Lapalme, le réseau se compose d'une ferme porcine, la **Ferme Magi,** de Roxton Falls, d'une ferme ovine, la **Bergerie Les Agneaux de la Plaine,** d'Acton Vale, d'un producteur-transformateur de petits fruits, la **Fraisière Sylvie et Gilles Arsenault,** d'Acton Vale, et d'un producteur d'huile de tournesol, **Champy,** d'Upton. Ils ont convenu de promouvoir ensemble leur offre et d'accueillir les consommateurs tous les samedis, à l'année longue.

Une pratique qui tend à se répandre

La pratique de la vente à la ferme, courante en saison chez les producteurs maraîchers et répandue dans les élevages de spécialité (grands gibiers, chèvres, lapins, etc.), tend maintenant à se propager à d'autres productions à la faveur d'un engouement citadin pour les circuits touristiques gourmands, les produits santé et les produits dits du terroir. La crise des revenus dans la production agricole n'est pas étrangère au développement de cette pratique de la commercialisation directe.

« Nous exploitons une petite entreprise. Quand le marché du porc s'affaisse, on *sèche* avec notre production. Pour nous, la vente à la ferme est une façon de survivre en allant chercher nous-mêmes notre valeur ajoutée », explique **Gisèle Laplante,** de la Ferme Magi, éleveure d'un troupeau d'environ 150 porcs.

« Nous ne vendons ni moins cher ni plus cher que dans les grandes surfaces, ajoute-t-elle. Nous ne nous amusons pas à faire des rabais. Nos prix sont relativement stables et nous offrons un produit de qualité. »

Les membres du réseau *J'achète à la ferme* plaident tous en faveur de leurs méthodes de productions et de la fraîcheur de leurs produits. Les producteurs élèvent patiemment leurs animaux sans hormone de croissance ni médicament. Ils font abattre un animal à la fois et le débitent selon les désirs de leur clientèle.



La ferme Lapalme abrite un troupeau de 60 animaux. Depuis quelques mois, son propriétaire Patrick Lapalme a entrepris de faire le commerce de viande congelée, emballée sous vide en petits formats, sous sa propre marque *Bœuf Pure Délice*. M. Lapalme fait partie du réseau « J'achète à la ferme ».

« C'est une aventure qui représente un défi de taille, dit **Lucie Marchessault,** directrice générale adjointe du CLD. Il faut se faire connaître, convaincre les consommateurs de se déplacer et modifier les habitudes d'achat. »

Patrick Lapalme se félicite du virage qu'il a amorcé. Quand j'envoyais mes animaux à un grand transformateur, on ne me disait pas "Merci" si ma viande était bonne, tandis que là, si je me force pour faire un produit de qualité, le consommateur me le dit. C'est l'avantage de cette approche au client. » ■

L'agrotourisme québécois entre dans une période de consolidation

Maintenant qu'elle a fait le plein de membres, l'industrie québécoise de l'agrotourisme est prête à passer à l'étape suivante : organiser, structurer, encadrer, commercialiser.

Sur quelque 30 000 producteurs agricoles au Québec, près de 600, ou 1,8 %, font de l'agrotourisme. C'est à peu près le même taux qu'en France, et l'industrie a donc atteint un palier.

« L'agrotourisme n'est plus en mode d'expansion, mais en mode de consolidation et de contrôle de la qualité », affirme l'économiste **Danielle Lafrenière,** du ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** et coordonnatrice du dossier de l'agrotourisme.

Cette jeune industrie, née il y a une dizaine d'années à peine, s'est donné rendez-vous le 14 novembre pour son « Lac à l'Épaule ». La dernière étude remontant à 2001, on est en train de mettre les statistiques à jour pour l'occasion.

« Il n'y a pas d'efforts aussi grands à faire pour recruter de nouveaux producteurs, ajoute M^me^ Lafrenière. Le défi est maintenant de se structurer et d'améliorer notre mise en marché. » Des études de marché qui seront dévoilées le 14 novembre permettront d'ailleurs à l'industrie de peaufiner sa stratégie de commercialisation.

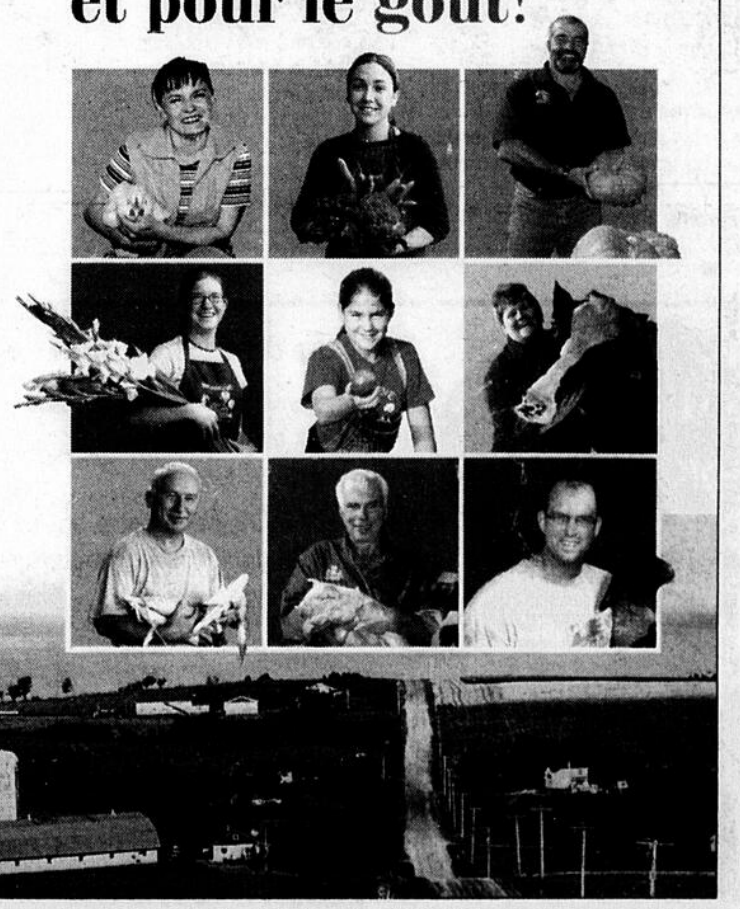
Odette Chaput, directrice générale de la **Fédération des agricotours du Québec,** abonde dans le même sens : « Les producteurs agricoles ont beaucoup de bonnes idées, mais ils n'ont pas toujours les conseils pour les développer et les commercialiser. »

La Fédération des agricotours regroupe une centaine d'agriculteurs qui s'adonnent à l'agrotourisme. L'organisme gère des enseignes qui affichent le souci de la qualité du produit qu'ont ses membres : *Table Champêtre, Relais du Terroir, Ferme Découverte* et *Gîte du Passant à la ferme.*

« Présentement, on trouve de tout en agrotourisme, du bon et du moins bon. Nous voudrions faire avec les agricotours ce que nous avons fait avec les *Gîtes du Passant* », précise Odette Chaput. ■ **D.F.**

L'ENFANCE, PAS LA VIOLENCE
FONDATION MARIE-VINCENT
www.marie-vincent.org

UPA L'Union des producteurs agricoles
www.upa.qc.ca
DE NATURE passionnée
Pour tous les goûts et pour le goût!



NOUVEAU

CARREFOUR PME

On a le sens des affaires

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires.
Visitez www.lesaffaires.com/carrefourpme

Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1160

Recherche entreprise manufacturière située sur la rive-sud de Montréal ayant un chiffre d'affaires se situant entre 8 m$ et 20 m$

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1184

Recherche PME manufacturière située dans le corridor Laval-Sherbrooke, dont le chiffre d'affaires se situe entre 2 et 10 millions de dollars

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1193

Recherche PME manufacturière située au Québec et ayant un chiffre d'affaires se situant entre 2 et 10 millions de dollars

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1204

Recherche entreprises dans l'entretien systèmes de chauffage, ventilation et climatisation pour secteur commercial. Les entreprises recherchées détiennent + de 10 camions, chiffres d'affaires + de 5 M

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1213

Recherche entreprise spécialisée dans le domaine de la sérigraphie avec chiffre d'affaires entre 1 et 5 millions, pour acquisition ou partenariat. Préférablement dans la grande région de Montréal

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1178

Fabriquant de solutions standard de mesure sans contact - haute précision, carnet de commandes (intérêt de Bombardier, Pratt & Whitney...) Premier prix d'innovation. Recherche 500k

Forums d'investissement

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1176

Leader mondial domaine émergent : mesure et analyse des odeurs, alliances stratégiques avec #1 mondial de l'environnement, clients reconnus. Ventes 1.8M, recherche 2.5 M

Forums d'investissement

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1177

Outils Internet de traçabilité des déchets dangereux, domaine manufacturier, alliances stratégiques internationales, (clients : ABB, Noranda Magnus...), Ventes 300k, recherche 3 M

Forums d'investissement

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1162

Logiciels pour marché des moyennes/grandes entreprises, servent à mettre en place une infrastructure logicielle dynamique, optimisent les ressources de l'organisation intègre système information

Forums d'investissement

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1222

Entreprises en expansion. Territoires disponibles partout au Canada. Aucun investissement. Secteurs télécommunications et paiements électroniques. Haut rendement. Opportunité unique et concepts innovateurs.

Annonceur direct

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1139

Biotechnologie d'enrobage et d'amélioration des engrais. Percée technologique. 6 années complétées R&D. 2 demandes brevets déposées. MOU avec producteur d'engrais Viêt-nam. Revenu estimé 2006 : 300 000 $

Annonceur direct

Offres de financement d'entreprises
Web ref. : IE1072

Investisseur ayant expérience en gestion et en informatique recherche associé expert dans des domaines autres que la restauration pour fonder ou acquérir PME rentable

Annonceur direct

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP 1196

Pour continuer notre expansion, nous sommes à la recherche d'agents manufacturiers ou de distributeurs pour le Canada et les États-Unis. Notre champs d'activité est la fabrication d'horloge

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1187

Fabricant utilisant l'aluminium, le plastique, le bois, désire vendre sa production incluant matières premières, outillage et contrat de production annuel garanti à une entreprise dans un domaine complémentaire

Annonceur direct

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1183

Pour continuer notre expansion nous sommes à la recherche de distributeurs additionnels pour le Canada. Nos champs d'activités sont des produits et services, accessible sur Internet, pour les ressources humaines d'entreprise

Annonceur direct

Partenaire financier : Projet d'affaires
Web ref. : FA1170

Plate-forme JAVA permettant la gestion et la création de contenu ainsi que la mise en place de divers outils interactifs (librairie de 12 applications Web)

Annonceur direct

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1185

Tirez profit de la prochaine industrie mondial. Démarrez une entreprise prospère au sein d'une compagnie majeure dans un marché d'avenir. Révolution aussi importante que l'ordinateur et l'automobile

Annonceur direct

Partenaire financier : Projet d'affaires
Web ref. : FA1179

Innovation en Web Sémantique. Deux sociétés novatrices veulent fusionner pour créer le premier logiciel Web Sémantique de gestion d'information. Marché PME de 1.2 milliard

Annonceur direct

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1209

Désire faire l'acquisition d'une entreprise offrant le service d'entretien ménager d'immeubles commerciaux, oeuvrant idéalement dans la très grande région Métropolitaine

Annonceur direct

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1211

Qualigram édite une solution informatique pour aider les entreprises à décrire et communiquer les processus d'affaires. Établi en Europe. Recherche de partenaires financiers pour le Canada et USA

Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC1191

Restaurant situé au cœur de Boucherville, vue panoramique du fleuve St-Laurent face à la marina. Salle de réception 20 à 80 personnes avec piste de danse. Deux terrasses, four à bois. 450-641-2277

Annonceur direct

Partenaire financier : Projet d'affaires
Web ref. : FA1190

Technogestion inc. entreprise avant-gardiste en services conseils e-business recherche partenaires d'affaires investisseurs et/ou opérants afin de développer ses activités commerciales...

Annonceur direct

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1199

Informaticien, chargé de projet, cherche petite entreprise de développement de logiciels ou entreprise en démarrage (startup), pour s'y associer

Annonceur direct

Offres de financement d'entreprises
Web ref. : RE1205

Je recherche une PME (alimentaire ou autre) ayant besoin de relève pour procéder à une acquisition éventuelle complète ou partielle à court ou à moyen terme. région Basses Laurentides, Laval et Repentigny

Annonceur direct

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : OS1220

Solution unique de directeur financier et administratif à temps partiel (1-2 jours /sem) pour PME en croissance et/ou en redressement et ce, depuis plus de 20 ans!

Groupe GSL - Conseil inc.

Diffusez vos projets d'affaires

MULTIPLIEZ LES OCCASIONS D'AFFAIRES

Inscrivez vos projets d'affaires et trouvez en temps réel des partenaires de qualité

Consultez également notre base de données de 1 000 conseillers professionnels

SESSIONS D'INFORMATION GRATUITES

Lieu : 1100 boul. René-Lévesque O., 24e étage
Dates : 15 et 29 juillet de 9h à 10h
Pour réservation : 514 392-9000 poste 570

Fier partenaire : BANQUE NATIONALE

Visitez le site : www.lesaffaires.com/carrefourpme
Pour plus d'informations, contactez : Jean-Philippe Saint-Laurent au (514) 392-4100
jean-philippe.st-laurent@transcontinental.ca 1 800 361-5479

CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

LE FINANCEMENT :
Pour positionner votre entreprise sur la voie de la réussite
- Développez le potentiel de votre entreprise
- Facilitez la gestion de vos liquidités
- Bénéficiez d'une plus grande liberté

BANQUE NATIONALE — LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC — www.bnc.ca

Certification. Fiscalité. Consultation. Conseils financiers.
Deloitte.
Samson Bélair/Deloitte & Touche
26 bureaux au Québec
1 800 260-1407
carrefourpme@deloitte.ca
www.deloitte.ca
© Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et ses sociétés affiliées.

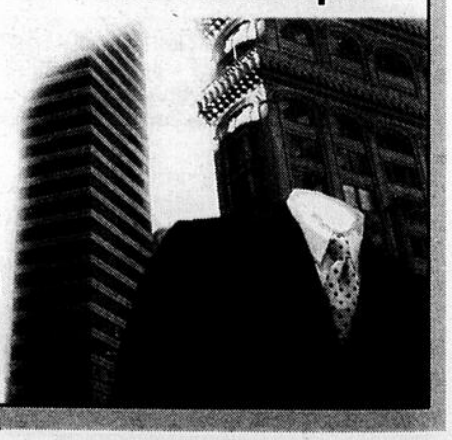
HAREL DROUIN - PKF
L'ALTERNATIVE
MEMBRE DU RÉSEAU PKF INTERNATIONAL
FISCALISTES - COMPTABLES AGRÉÉS
514-845-9253

Les appels d'offres au Québec, c'est www.seao.ca
Transcontinental partenaire de CGI pour le séao

RASTER VISION
Reprographie - numérisation (scanning)
Plans - microfilms - documents
Analyse de besoins et de systèmes
Légalisation de documents électroniques
1317 Roberval, St-Bruno, (Québec) J3V 5J1 - Tél: (450) 461-2855
info@raster-vision.com - www.raster-vision.com

Raymond Chabot Grant Thornton
rcgt.com

www.lkd.ca
QUÉBEC Tél.: (418) 650-7000 Téléc.: (418) 650-7075
LÉVIS Tél.: (418) 650-7000 Téléc.: (418) 838-5518
MONTRÉAL Tél.: (514) 842-9512 Téléc.: (418) 845-6573
LANGLOIS KRONSTRÖM DESJARDINS
Finesse et instinct

Personne ne vous remarque ?
Laissez nous faire votre image.

dCOMM MÉDIA
1.877.523.2223
www.idcomm.qc.ca

Les normes douanières américaines s'internationalisent

L'Organisation mondiale des douanes adopte un nouveau cadre normatif qui pourrait avantager les entreprises québécoises

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Les exportateurs québécois qui ont l'accréditation *C-TPAT* (*Customs-Trade Partnership Against Terrorism*) vont faire d'une pierre deux coups. L'**Organisation mondiale des douanes** (OMD) a adopté, le 24 juin, un nouveau cadre de normes pour sécuriser et faciliter le commerce mondial qui s'inspire du programme douanier américain.

L'OMD regroupe 166 pays représentant 98 % du commerce mondial. Son nouveau cadre sera graduellement mis en place dans les prochaines années. Il prévoit l'échange électronique de données entre pays, l'analyse du risque pour détecter les envois risqués, l'utilisation des technologies, et l'établissement de partenariats privilégiés avec les entreprises jugées non à risque.

Des économies pour les entreprises canadiennes

Ces critères sont principalement calqués sur ceux de C-TPAT. Lancé en 2001, ce programme protège, contre le terrorisme et le crime organisé, la chaîne d'approvisionnement des exportateurs qui envoient de la marchandise aux États-Unis. Il permet aux entreprises canadiennes de réduire les contrôles à la douane américaine, ce qui leur fait économiser temps et argent.

Au Québec, une minorité des exportateurs sont accrédités, mais la plupart des grandes entreprises ont déjà leur certification. C-TPAT a bouleversé la vie de plusieurs manufacturiers, qui ont dû renforcer la sécurité de leurs installations, des systèmes informatiques, du personnel, et de leurs fournisseurs.

Selon **Luc Gendron**, pdg de la société-conseil **Aryane**, les efforts consentis par les exportateurs québécois pour respecter les préoccupations des Américains en matière de sécurité, depuis les attentats du 11 septembre 2001, vont être récompensés dans le nouvel environnement commercial proposé par l'OMD, dont le siège social est à Bruxelles.

« Le nouveau cadre adopté par l'OMD montre que C-TPAT, et d'autres programmes de sécurité équivalents dans certains pays comme le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ne sont pas juste une mode. »

Un avantage compétitif

« Pour les entreprises québécoises accréditées C-TPAT, cela représente un avantage compétitif », dit M. Gendron.

Par exemple, un exportateur qui expédie de la marchandise en Europe pourra faire valoir son accréditation C-TPAT, lui permettant de faire passer plus rapidement sa cargaison à la douane.

Les grands donneurs d'ordres internationaux, comme **Nestlé** ou **Toyota**, exigeront que leurs fournisseurs soient accrédités C-TPAT, souligne **Claude Tardif**, des **Manufacturiers et exportateurs du Québec**. « Tous les gros clients insistent pour être approvisionnés par des fournisseurs sécuritaires. »

Le cadre de l'OMD comprend de nouvelles obligations entre autres sur la présentation des renseignements relatifs à la marchandise, comme l'identification de l'expéditeur, du transporteur et du destinataire, et la description du produit. L'OMD insiste aussi beaucoup sur le scellement mécanique des conteneurs.

Le cadre de l'OMD est disponible à l'adresse *www.wcoomd.org/ie/fr/fr.html* ■

Nouvelle formation en ventes et marketing

La Direction générale de la formation continue de l'**Université Laval** vient de lancer un nouveau programme de certification en ventes-marketing qui s'adresse à la fois aux gestionnaires souhaitant actualiser leurs connaissances et aux professionnels se préparant à un poste de cadre.

Le programme propose une stratégie de ventes-marketing propre à la réalité de l'entreprise de chacun des participants. On y expliquera aussi comment combiner de façon optimale les différents canaux de commercialisation. Le programme comporte 16 cours répartis sur 19 jours, généralement les vendredis et samedis, et s'étend sur huit mois, de septembre à avril. Il comprend également une activité de suivi, six mois après la fin de la formation. Il sera offert tant à Montréal qu'à Québec. ■ **Y.D.**



Indalex investira 20 M$ dans son usine de Pointe-Claire

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Indalex Aluminium Solutions investira jusqu'à 20 M$ pour agrandir son usine de Pointe-Claire, installer une nouvelle presse d'extrusion d'aluminium, moderniser les deux presses existantes et installer un four à induction. Le gouvernement du Québec lui attribuera une aide financière de 600 000 $ pour réaliser ce projet.

Ces travaux pourraient créer 62 emplois en trois ans, en plus de consolider les 276 emplois actuels.

Indalex, dont le siège social est situé à Chicago, est le plus grand fournisseur indépendant intégré de services et de composantes d'aluminium extrudé en Amérique du Nord et le seul extrudeur ayant des installations partout au Canada et aux États-Unis.

Au Canada, Indalex exploite des usines d'extrusion à Pointe-Claire, à Toronto, à Calgary et à Vancouver et une usine de billettes d'aluminium à Toronto.

> MONTRÉAL
Positron Technologies, 8 M$

Le **Fonds de solidarité FTQ** investit 8 M$ dans **Positron Technologies,** un important fabricant de matériel de haute technologie dans le secteur de l'électronique.

Cet investissement lui permettra notamment d'offrir une nouvelle gamme de produits à valeur ajoutée.

Positron est spécialisée dans l'assemblage de circuits imprimés et la fabrication de produits électroniques complets.

> MAGOG
Le Végétarien, 6,7 M$

La chaîne d'alimentation **Le Végétarien** investira 6,7 M$ dans deux programmes d'expansion à Magog. D'abord, la PME prévoit consacrer 2,7 M$ à la construction d'un nouvel entrepôt de 30 000 pi².

En plus, Le Végétarien investira 4 M$ pour rénover son commerce de Magog. Ces deux projets créeront 25 emplois. Le Végétarien exploite sept marchés d'alimentation en Estrie et dans le Centre-du-Québec.

> DRUMMONDVILLE
Cinémas RGFM, 5,5 M$

La société **Cinémas RGFM,** propriété de l'homme d'affaires **Marcel Venne,** de Joliette, construira un complexe cinématographique à Drummondville au coût de 5,5 M$. Cet ensemble comprenant six salles équipées des technologies les plus récentes ouvrira ses portes en novembre prochain. Grâce à cet investissement, la famille Venne possédera 16 écrans dans la région du Centre-du-Québec. ■

Faites connaître vos projets d'investissement à Gaël Le Corre-Laliberté, par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par courriel, à gael.lecorre@transcontinental.ca

> LA SEMAINE TECHNO

Omnitech poursuit ses achats

Denis Lalonde
denis.lalonde@transcontinental.ca

Le **Groupe Conseil Omnitech** (GGO), de Québec, achète **Concerpro,** une société privée ayant des bureaux à Sainte-Foy et à Montréal, pour 380 000 $.

Concerpro, qui compte cinq employés permanents, offre des services de conception et d'aide à la mise en oeuvre de plan d'affaires aux moyennes et grandes entreprises. En 2004, elle a dévoilé un chiffre d'affaires de 1 M$ et une perte nette de 59 843 $.

Omnitech souhaite se servir de Concerpro afin de lancer une sixième unité d'affaires, qu'elle nommera *Capital Humain.* Cette division aura comme mission de « consolider les résultats obtenus sur le plan de la productivité et des technologies de l'information par une contribution du capital humain des organisations ».

GCO œuvre dans les secteurs de l'ingénierie, de l'informatique et de l'entretien de systèmes. Elle emploie 235 personnes.

> SUN MICROSYSTEMS ACHÈTE SEEBEYOND

Sun Microsystems veut acheter le fournisseur de logiciels **SeeBeyond Technology** pour la somme de 387 M$ US au comptant. Il s'agit d'une deuxième acquisition majeure en moins d'un mois pour Sun, qui a récemment acheté **Storage Technology** pour 4,1 milliards de dollars américains (G$ US).

SeeBeyond utilise la technologie *Java* pour aider les entreprises à regrouper une multitude d'applications et de systèmes qui ont été créés séparément et qui ne communiquent pas entre eux.

L'achat devrait donc permettre à Sun de mieux profiter de son langage de programmation Java.

> MICROSOFT VERSERA 850 M$ US À IBM

Les pratiques anticoncurrentielles coûtent cher à **Microsoft.** Elle versera 775 M$ US à **IBM** et lui accordera plus de 75 M$ US de crédits de logiciels dans le cadre d'un accord à l'amiable visant à l'indemniser. Celle-ci a été reconnue victime de pratiques de Microsoft lors du procès antitrust intenté par le gouvernement américain dans les années 90.

L'indemnité est l'une des plus importantes versées par Microsoft depuis que le juge fédéral **Thomas Penfield Jackson** a reconnu la firme de **Bill Gates** coupable de pratiques anticoncurrentielles en 2000.

> AMD POURSUIT INTEL

La guerre se poursuit dans l'industrie des microprocesseurs. **Advanced Micro Devices** (AMD) vient de déposer une poursuite contre **Intel** pour pratiques anticoncurrentielles.

Selon AMD, Intel aurait forcé 38 entreprises à ne pas utiliser ses produits, profitant ainsi d'un monopole dans le marché des microprocesseurs *x86.* Les sociétés visées sont des fabricants d'ordinateurs, des grossistes et des détaillants. ■



APPELS D'OFFRES

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

CONSULTATION

Coaching de cadres
Communication
Style de gestion
Leadership
Raymonde Forget, CRHA, MBA
Coach certifié en PNL
r.forget@videotron.ca 514.990.6914

FINANCE

Protégez votre liquidité bancaire
Optez pour le Crédit-Bail
FAGUY - THÉRIAULT
COURTIERS EN FINANCEMENT
Montréal : (514) 941-0207 • Québec : (418) 580-3690
Sans frais : 1-888-955-5775 • www.faguytheriault.com

INTERNET

web tactik
Partenaire de vos affaires électroniques
Conception de sites web professionnels
Forfaits mensuels / Conseils stratégiques / Référencement
4427, de Rouen, Mtl, Qc, H1V 1H1 | Tél / Fax : 514-253-3000
www.webtactik.com | Ext. Mtl : 1-866-859-3003

COMMERCE INTERNATIONAL

Importations des Indes ou de Chine
- Trouver vos produits recherchés
- Contrats de sous-traitances d'appoints
- Un audit de qualité chez un fabricant chinois
- Études de marchés ou joint venture
- Représentations en chine
Tél. : (514) 688-5283
Email : beaudoin.gaston@sympatico.ca

Cabinet Conseil Campeau
Boucherville (450) 641-9509
Brossard (450) 466-8885
Vous cherchez un professionnel ?
14 disciplines – 60 professionnels
www.cabinet-conseil-campeau.ca

INFORMATIQUE

Logiciels sur mesure
analyse SANS FRAIS de votre application
softazur
Développement - Bases de données - Internet
info@softazur.com T : 514.992.6207
www.softazur.com F : 514.992.6247

SERVICES JURIDIQUES

GRÉGOIRE PERRON AVOCATS
COMPTES IMPAYÉS ?
Récupération de toutes sommes qui vous sont dues.
Aucun déboursé de votre part.
Frais payables à même les sommes perçues.
Consultation gratuite 1-888-285-6441
Téléphone : (514) 285-6441 • Sans Frais : (888) 285-6441 • Fax : (514) 285-8589
Courriel : gperron@videotron.ca • Web : www.gregoireperron.com
84 Notre-Dame Ouest, 5e étage, Montréal (Québec) CANADA H2Y 1S6

CONSULTATION

COACHING PERSONNALISÉ
Quiconque excelle dans sa discipline, bénéficie des conseils de son « COACH ».
INDIVIDUS OU ENTREPRISES
Alain Brunet B.Com
abrunet@videotron.ca
514.232.9569
Membre - International Coach Federation

CURRICULUM VITAE ET RÉAFFECTATION

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com
• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière
Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique SERVICES PROFESSIONNELS

LES AFFAIRES.com / carrieres
Des emplois de qualité pour des candidats qualifiés.

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.
(PMB 2005, 18+, Qc franco.)
50% de nos 353 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

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

Une bonne année pour les assureurs du Québec

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Les assureurs ont connu une très bonne année 2004.

Au Québec, les quelque 200 sociétés d'assurance de dommages (automobile, habitation, entreprise) ont enregistré une progression importante de leur bénéfice net, qui est passé de 2,4 à 4 milliards de dollars (G$) en un an.

Les assureurs de personnes ne sont pas en reste, puisqu'ils affichent un bénéfice net de 6,9 G$ pour 2004, une augmentation de 20 % par rapport aux résultats de 2003.

Ces données sont tirées du rapport annuel de l'**Autorité des marchés financiers** (AMF) sur les assurances au Québec, déposé en juin dernier.

Pour sa part, **Desjardins Groupe d'assurances générales** a présenté la meilleure performance de son histoire avec un bénéfice net de 127,3 M$, comparativement à 45,8 M$ en 2003.

Avec des primes souscrites totalisant 637,6 M$ en 2004, Desjardins vient au deuxième rang des assureurs de dommages, derrière **ING Canada** (864,1 M$) et devant **AXA** (569,5 M$). Ces trois sociétés accaparent 30 % du marché québécois.

Les assureurs privés ont perçu au Québec des primes totalisant 7 G$, par rapport à 6,7 G$ en 2003. Les revenus de primes en assurance automobile ont augmenté de 5,3 %, passant de 2,9 G$ en 2003 à 3 G$ l'an dernier.

Dans l'ensemble, l'industrie a versé 3,8 G$ en indemnités aux assurés québécois, soit 11,8 % de plus qu'en 2003.

Les 127 assureurs de personnes ont quant à eux perçu des primes totalisant 8,8 G$, le même montant qu'en 2003.

Desjardins Sécurité financière prend la tête avec 18 % du marché, avec des primes souscrites au Québec de 1,58 G$. Deux autres assureurs québécois, l'**Industrielle Alliance** (10,4 %) et **SSQ** (9,2 %), occupent les troisième et quatrième rangs, derrière la **Sun Life** (12,3 %). Les dix premiers assureurs de personnes accaparent 80 % du marché. ■

Europort Vatry sous contrôle montréalais

Après le rachat d'un bloc d'actions de **Keolis** le mois dernier, la société d'ingénierie montréalaise **SNC-Lavalin,** par l'entremise de sa filiale française **Pingat Ingénierie,** détient un tiers du capital de la **Société d'exploitation d'Europort Vatry** (SEVE) et devient le premier actionnaire de cet aéroport français.

Son partenaire, **Aéroports de Montréal Capital** (ADM), détient encore 23,3 % des actions, de telle sorte que la SEVE se trouve désormais sous contrôle montréalais.

Les autres actionnaires de la SEVE, le groupe **Sogaris** et les chambres de commerce et d'industrie de Châlons-en-Champagne et de l'Aube, ont augmenté leur capital dans la société en reprenant eux aussi une part des actions de Keolis, l'un des principaux exploitants français en délégation de transport public.

En 1998, la SEVE a obtenu pour 20 ans la concession de gestion, d'exploitation et de développement de la plateforme aéroportuaire de Vatry, située à 150 km de Paris. La société veut en faire le premier aéroport de fret en région d'ici 2007.

SNC-Lavalin, qui a aussi la concession de l'aéroport de Malte, confirme ainsi son intention de consolider, voire d'accroître, sa présence dans les concessions aéroportuaires. Le groupe montréalais et la SEVE font partie d'un syndicat d'entreprises qui lorgne la concession de l'aéroport Reims Champagne.

À travers une dizaine de filiales, SNC-Lavalin fait en France un chiffre d'affaires de 110 M$ d'euros et emploie 650 personnes. ■ **A. Duhamel**

Le Stradivarius des VUS.



Le FX45 2005 d'Infiniti. Un VUS de luxe. Une voiture sport. Tout en un.

V8 de 315 chevaux, traction integrale ATTESA ETS, sonorisation Bose® de 300 watts, garniture d'alliage d'aluminium Aussiaffleris, roulement, les systèmes de navigation et audio vidéo DVD d'Infiniti. Infiniti.ca

INFINITI

Achetez un Passeport. Gagnez un Treo[MC].

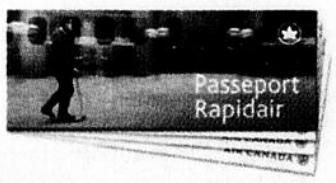
Voici le duo parfait pour réussir en affaires : les nouveaux Passeports de vols d'Air Canada et le téléphone intelligent Treo 600 de Bell.

Parfaits pour les grands voyageurs, les Passeports de vols vous permettent d'acheter plusieurs billets d'un seul coup et de les utiliser quand bon vous semble. De plus, ils vous font économiser jusqu'à 30 %* et vous offrent un surclassement gratuit en classe Affaires.



PASSEPORT URBAIN

Il existe un Passeport urbain pour la plupart des grandes villes canadiennes pour voyager au Canada et aux États-Unis. Selon l'endroit où vous habitez, vous pouvez choisir celui qui vous convient le mieux.



PASSEPORT RAPIDAIR

C'est le forfait tout désigné si vous devez voyager souvent entre Toronto et Montréal ou Ottawa avec Rapidair[MD].

Du 1er juin au 31 juillet 2005, avec tout achat d'un Passeport de vols d'Air Canada, vous courez la chance de gagner l'un des 500 téléphones intelligents Treo 600 de Bell.



Le nouveau téléphone intelligent Treo : parfait pour rester au sommet

- Téléphone compact et convivial
- Courriel et message sans fil[1]
- Navigateur Internet[1] par le réseau 1X de Bell
- Appareil photo numérique et plus
- Clavier QWERTY intégré
- Organisateur multitâche Palm OS

palmOne

Bell

Une valeur de 299 $

Rendez-vous sur aircanada.com/promopalmone pour les règlements ainsi que la façon de participer sans acheter.

[1]Le service et les caractéristiques sont offerts à l'intérieur de la zone de couverture de Bell Mobilité, là où la technologie existe. Les services Web, courriel et de messagerie peuvent nécessiter des services de données d'un fournisseur sans fil à un coût additionnel. ISP pourrait aussi être requis. La carte de tarifs varie selon le fournisseur. Ce concours est ouvert uniquement aux résidents canadiens ayant atteint l'âge de la majorité dans leur province de résidence. Le gagnant, pour entrer en possession de son prix, devra souscrire un abonnement de deux ans avec Bell. Le gagnant devra aussi répondre à une question d'arithmétique. Aucune obligation d'achat. Le logo de Bell est une marque de commerce, déposée au Canada ou ailleurs, de BELL CANADA ou de ses sociétés affiliées. ©2005 palmOne, inc. Tous droits réservés. palmOne et Treo sont parmi les marques de commerce ou marques déposées appartenant à ou sous licence exclusive de palmOne, inc. palmOne, inc.

Pour obtenir plus d'informations, visitez
aircanada.com

AIR CANADA

*Tous les crédits de vol doivent être utilisés dans les 353 jours suivant l'achat du Passeport de vols. La réduction est comparée au tarif Latitude pour les vols intérieurs et varie selon la destination. Certaines conditions s'appliquent. Brevet en instance.



MANAGEMENT

Comment attirer les jeunes de la génération Y

Ils se font courtiser plus que jamais par les employeurs



Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Les employeurs qui ne consacrent pas d'efforts particuliers dès maintenant pour recruter leur relève – ces jeunes de la génération Y – s'en mordront les doigts dans 5 ou 10 ans.

L'époque où le service des ressources humaines d'une société n'avait qu'à jeter un œil sur la pile de CV pour y trouver un futur employé est révolue. De nos jours, plusieurs jeunes diplômés ayant des qualifications professionnelles se font offrir des emplois avant même d'avoir terminé leurs études. Il faut donc déployer des trésors d'imagination pour les attirer, souligne **Anne Bourhis,** professeure au service d'enseignement de la gestion des ressources humaines à **HEC Montréal.**

« Les employeurs commencent à être conscients de cette problématique, mais ce n'est pas encore la majorité », observe son collègue **Pierre Francq,** directeur du service de placement et de gestion de carrière à HEC Montréal.

Cette année, l'institution a tenu une foire de l'emploi de deux journées plutôt qu'une afin de répondre à la demande. Selon Mme Bourhis, c'est bien sûr la situation démographique qui explique cette course aux talents, mais aussi les valeurs propres à la génération Y. « Ils sont éduqués, ils ont voyagé, ils sont exigeants. Ils ont une plus grande conscience de leur valeur. »

Comment s'y prendre pour les attirer ? Les bourses d'excellence, assorties ou non de stages, ont la cote. Elles permettent à l'employeur d'avoir accès à une banque de candidats et de faire connaissance avec les gagnants. Le stage est l'outil de présélection par excellence. Aujourd'hui, il doit être rémunéré, car il est en concurrence avec les emplois d'été, souligne Mme Bourhis. Si l'employeur en a les moyens, le concours est un autre outil de choix.

L'Oréal en organise deux dans le monde, qui lui donnent accès à des milliers d'étudiants parmi la crème de la crème : un défi marketing, appelé *Brandstorm,* où chaque équipe de trois candidats doit créer et lancer un produit de consommation; et le *E-Strat,* où les équipiers doivent gérer une entreprise en ligne et en temps réel.

La notoriété comme outil de recrutement

Chose certaine, les employeurs doivent apprendre à mousser leur notoriété et soigner leur image afin d'améliorer leurs chances de recrutement, ce qui n'était peut-être pas le cas voilà 10 ou 20 ans.

« L'employeur doit se faire connaître et il doit faire parler de lui », dit Anne Bourhis.

Toute mention positive dans les médias, qu'elle soit liée ou non au recrutement, a un effet bénéfique. « Même une PME peut faire parler d'elle dans le journal local », fait valoir Mme Bourhis.

Autre tendance : de plus en plus, les employeurs commanditent des événements, comme des 5 à 7 chez les étudiants et des conférences thématiques. « Ils demandent aussi à aller dans les classes », dit M. Francq. Mieux : une entreprise peut même suggérer de faire l'objet d'une étude dans le cadre d'un cours. Ouvrez vos portes aux chercheurs, suggère Mme Bourhis. Ou encore, rémunérez votre personnel s'il vous déniche un bon candidat.

Donnez l'heure juste

Maintenant que le jeune de la génération Y s'est approché de vous, comment lui mettre le grappin dessus ? « Ne mentez pas, n'essayez pas d'embellir le poste, conseille **Lili De Grandpré,** associée de la société-conseil **Cencéo.** Il faut lui donner l'heure juste. »



GILLES DELISLE

Anne Bourhis, professeure à HEC Montréal : « De nos jours, plusieurs jeunes diplômés ayant des qualifications professionnelles se font offrir des emplois avant même d'avoir terminé leurs études. Il faut donc déployer des trésors d'imagination pour les attirer. »

Cela dit, il est clair que certains types d'entreprises hiérarchiques, bureaucratiques et traditionnelles – des secteurs primaires, secondaires et manufacturiers – auront plus de difficulté à recruter des jeunes employés qualifiés de la génération Y : ceux-ci n'aiment ni la routine, ni la hiérarchie.

« Vous avez des heures de travail fixes ? Pas d'outils technologiques ? Vous mettez l'accent sur les processus plutôt que sur les résultats ? Vous aurez de la misère ! » lance Mme De Grandpré.

Jacques Perron, vice-président pour le Canada de la minière **Cambior,** en est conscient. « Les valeurs et les critères des jeunes ne semblent pas facilement coller à la nature du travail dans une mine », constate-t-il.

Cambior commence à être plus active dans les milieux de l'enseignement pour promouvoir le travail minier et ses nouvelles réalités. « Cela fait partie de notre défi », dit-il. Et de celui de tout un pan de l'économie. ■

VISA Fait l'affaire.

Économisez sur tout, des fournitures jusqu'aux services.
Aucune autre carte affaires n'ajoute autant de plus-value.

Les titulaires d'une carte VISA affaires profitent d'économies sur une grande variété d'achats d'entreprise grâce à Économies Visa affaires^MC.

DÉCOUVREZ TOUS LES AVANTAGES AU WWW.ECONOVISA.CA/AFFAIRES

VISA économies VISA affaires

^Marque déposée de Visa International Service Association; Visa Canada est un usager licencié. * Marque déposée de Visa Canada. ^MC Marque de commerce de Visa International Service Association; Visa Canada est un usager licencié.

CARRIÈRES LES AFFAIRES

VICE-PRÉSIDENT
DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Le Groupe Verrier
COURTIERS D'ASSURANCES

*Notre client, **Les Assurances Perreault, Rouillard Ltée, membre affilié au Groupe Verrier**, une entreprise en assurance de dommages et services financiers, se classant parmi les plus importantes firmes de courtage au Québec et solidement implantée en **Estrie**, recherche un gestionnaire énergique pour combler ce poste.*

Avec plus de 60 ans d'expérience, le ***Groupe Verrier*** est passé maître dans l'art d'assurer les actifs corporatifs ou personnels. Son réseau de professionnels met en oeuvre sa connaissance approfondie du monde de l'assurance pour offrir aux entreprises des programmes parfaitement adaptés à leur secteur d'activité.

En collaboration avec l'équipe de courtiers en place, vous aurez à développer les réseaux d'affaires propices aux secteurs d'activité. De plus, vous assumerez les responsabilités de planification, d'organisation, de direction et de coordination d'une équipe de vente spécialisée tout en assurant le renforcement de l'organisation face aux nombreux défis et opportunités qui se présentent.

Bilingue, vous détenez une formation universitaire jumelée à un titre professionnel ou l'équivalent. Vous possédez un minimum de cinq à huit années d'expérience à un poste similaire et vous avez à votre actif de solides réalisations professionnelles reliées au milieu du développement des affaires. Vous êtes un gestionnaire moderne capable de comprendre et de réagir aux divers enjeux. Vous êtes reconnu pour votre efficacité, votre rigueur administrative et votre sens du souci au service à la clientèle.

Toutes ces qualifications alliées à votre sens de l'organisation, à votre créativité, à votre jugement sûr et à votre capacité à établir des partenariats d'affaires, vous donneront accès à ce poste clé qui constitue un défi des plus intéressants.

Notre client offre une rémunération et des avantages sociaux très concurrentiels selon votre profil d'expérience.

Si ce défi vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae au plus tard le **15 juillet 2005** à :

Raymond Chabot Ressources Humaines

Hélène Chrétien, CRHA, directrice, Service de recrutement
Raymond Chabot Ressources Humaines inc.
455, rue King Ouest, bureau 500, Sherbrooke (Québec) J1H 6G4
Télécopieur : (819) 821-3640 Courriel : rcrhsherbrooke@rcgt.com

Nous respectons le principe de l'équité en matière d'emploi

RECHERCHONS UN CONSEILLER (ÈRE) SERVICES-CONSEILS ET UN CONSEILLER (ÈRE) EN DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

SERVICES-CONSEILS - DESCRIPTION DU POSTE :

Conseillers(ères) spécialisés(es) dans les différents domaines de la gestion d'une entreprise accompagnent les entrepreneurs pendant les quatre premières années d'opération de leur entreprise.

- Gestion autonome d'une banque de clients.
- Encadrement des entrepreneurs.
- Recherche d'outils et d'information pour faciliter la démarche des entrepreneurs.
- Travail en équipe avec les autres conseillers pour un service optimum à la clientèle.

DÉMARRAGE D'ENTREPRISE - DESCRIPTION DU POSTE :

Accompagnement d'entrepreneurs dans le démarrage de leur entreprise. Supervision de la rédaction de plan d'affaires, conseils en gestion, analyse, marketing et support en comptabilité. Animation ponctuelle de sessions d'informations et d'ateliers pour un public d'entrepreneurs.

QUALITÉS RECHERCHÉES POUR CES DEUX POSTES

- Personne expérimentée de 2 ans minimum en services conseils, en soutien entrepreneurial et en gestion d'entreprise.
- Expertise en comptabilité, finances et marketing.
- Baccalauréat en administration des affaires ou équivalent.
- Capacité à travailler en respectant les objectifs à atteindre et les procédures établies.
- Grande habileté à communiquer, à l'oral comme à l'écrit.
- Capacité à travailler en équipe.
- Dynamique, autonome, organisé et sens de la planification.
- Bilingue.
- Bonne maîtrise de MS Office sous Windows.

Salaire : 35 000$/an • 35 heures/semaine • Gamme complète d'avantages sociaux

Envoyez votre CV avant le 22 juillet 2005
Télécopieur : (514) 398•9132 • à l'attention du Directeur Services•conseils ou du Directeur Démarrage•Formation
Courriel : recrutement@sajemontrealmetro.com
SAJE Montréal Métro
505, boul. René•Lévesque Ouest, bureau 510
Montréal (Québec) H2Z 1Y7
www.sajemontrealmetro.com

Transcontinental

Transcontinental inc. est le septième plus important imprimeur en Amérique du Nord et le quatrième groupe de presse écrite au Canada. Transcontinental place au coeur de sa pratique d'affaires un ensemble de valeurs, dont le respect, l'innovation et l'intégrité. L'entreprise compte plus de 14 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et ses revenus ont été de 2,05 milliards de dollars en 2004. Les actions de Transcontinental sont inscrites à la Bourse de Toronto.

Nous sommes présentement à la recherche d'un(e) :

CONSEILLER EN RÉMUNÉRATION

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS :

Relevant du directeur de la rémunération globale, le conseiller en rémunération participe aux analyses et formule des recommandations touchant nos politiques, programmes et pratiques de rémunération.

Plus spécifiquement, vous aurez à :

- Réévaluer et concevoir des programmes ou politiques en matière de rémunération;
- Analyser la compétitivité de nos programmes/pratiques de rémunération et de notre politique salariale; formuler les recommandations appropriées au besoin;
- Participer aux enquêtes de rémunération;
- "Coacher" les gestionnaires de la fonction ressources humaines dans son domaine d'intervention et leur fournir les outils appropriés;
- Participer aux revues diligentes et aux activités post-acquisitions;
- Procéder à l'évaluation des emplois de la fonction ressources humaines ainsi que des postes du siège social;
- Consolider l'information sur les différents programmes de rémunération en place dans l'entreprise.

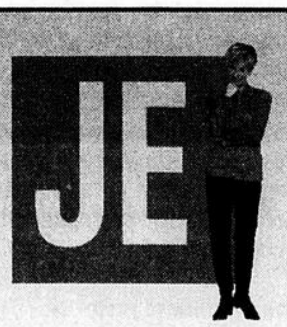
QUALIFICATIONS REQUISES :

- Détenir un diplôme universitaire en gestion des ressources humaines ou en relations industrielles;
- Posséder 5 à 8 ans d'expérience dans un rôle conseil en rémunération, préférablement dans une fonction en entreprise;
- Détenir des notions sur la rémunération des cadres supérieurs et les pratiques de la rémunération américaines un atout;
- Maîtriser un système d'évaluation des emplois point-facteur ainsi que les outils de bureautique de la Suite Office (Excel fonctions avancées);
- Démontrer des habiletés conceptuelles et analytiques;
- Être bilingue.

Les personnes intéressées à soumettre leur candidature sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 15 juillet, à l'attention de Nicole Fauré, à l'adresse suivante : nfaure@faureconseil.com

Veuillez noter que nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues pour une entrevue.
Votre candidature sera traitée confidentiellement et dans le respect du principe de l'équité en matière d'emploi.

L'emploi du masculin n'a pour but que de faciliter la lecture du texte. Les candidatures seront traitées en toute confidentialité.



Ce que je veux? C'est travailler pour une entreprise stimulante qui va reconnaître mon talent. Une entreprise d'envergure qui va mettre ses ressources à ma disposition pour m'encourager à me perfectionner. Un employeur pour qui je vais avoir envie de me donner à fond. Moi, je choisis RBC.

À titre de chef de file en matière de services financiers diversifiés en Amérique du Nord, RBC pourra mettre en place les éléments propices à ma réussite à **Montréal** en tant que :

Vice-président/Directeur – Clients nationaux

Dans le domaine des services financiers aux grandes entreprises, vous faites partie des meilleurs. Vous possédez des aptitudes démontrées dans le domaine du développement des affaires et de la gestion relationnelle; vous avez toutes les qualités nécessaires pour devenir un conseiller apprécié des grandes entreprises. Vous avez un don naturel pour la vente et plus de dix ans d'expérience pertinente; vous avez de la facilité à établir des relations d'affaires avec les PDG, les directeurs financiers et les autres cadres supérieurs de conglomérats nationaux dont les revenus annuels dépassent 100 millions de dollars. Vous développez rapidement une solide compréhension de vos clients, de leur secteur d'activité et de l'économie en général; vous concevez et mettez en œuvre des stratégies solides, grâce à une méthode consultative, afin de répondre aux besoins de vos clients en matière de structure de capital, de gestion de trésorerie et d'investissement. À cette fin, vous savez faire appel aux spécialistes dans l'ensemble de RBC afin de fournir des solutions complètes, qui reflètent la qualité supérieure de notre service à la clientèle.

2004 La société la plus respectée au Canada

Pour en savoir davantage sur ce poste, envoyez un courriel à **ilona.bacal@rbc.com**.

Nous prônons la diversité des effectifs, souscrivons aux principes d'équité en matière d'emploi et adapterons, de façon raisonnable, les installations en fonction des besoins des personnes handicapées.

RBC Marchés des Capitaux

Cintech AGROALIMENTAIRE

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT
(nouveau poste)

Voulez-vous joindre une équipe dynamique pour mettre à contribution votre sens d'entrepreneurship et relever de nouveaux défis? Situé à St-Hyacinthe, Cintech aide les entreprises de transformation et distribution alimentaires, de la conception à la commercialisation des aliments. Il procède à l'élaboration de nouveaux produits et trouve des solutions aux problèmes de conservation et de valorisation des sous-produits, entre autres.

Responsabilités

Relevant de la Directrice générale, vous serez responsable de planifier, organiser et gérer l'équipe d'une vingtaine de personnes pour atteindre les objectifs fixés :

- Évaluer et voir à l'amélioration continue des systèmes de gestion existants et en assurer la qualité
- Coordonner le processus budgétaire et analyser les résultats financiers
- Contrôler l'avancement des projets et le respect des ententes convenues avec les clients
- Optimiser les coûts et l'affectation des ressources dans le cadre des services fournis à nos clients

Profil recherché

- Baccalauréat en administration des affaires ou autre discipline pertinente
- Expérience d'au moins 5 ans en gestion qui démontre un avancement progressif dans le niveau des postes occupés
- Personne d'influence et de résultats, bon communicateur, anglais fonctionnel
- Expérience en milieu manufacturier est un atout
- Familier avec les logiciels comptables (logiciel ACOMBA de préférence)

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 25 juillet par courriel à **aliments@cintech-aa.qc.ca**

BioPharmapro

DIRECTEUR (DIRECTRICE) DES VENTES ET DU DÉVELOPPEMENT DES CLIENTS, DES MARCHÉS ET DES PRODUITS

Sous la responsabilité de la directrice générale, vous êtes responsable des activités de ventes et du service à la clientèle :

LA FONCTION

- Prospection et développement de nouveaux clients et des marchés canadiens et américains
- Supervision des agents manufacturiers aux Etats-Unis
- Visites et suivis de clients au Québec
- Atteinte et dépassement des objectifs de ventes

LES QUALIFICATIONS

- Parfaitement bilingue, anglais et français, parlé et écrit
- Grande capacité de communication
- Initiative stratégique
- Autonomie et capacité de travailler avec peu de supervision
- Sens éprouvé du développement des marchés et des clients
- Expérience en gestion efficace des ventes, reliées aux réseaux manufacturiers, et commerciaux dans le domaine de la cosmétique
- Présentation soignée et très professionnelle
- Connaissance informatique variée, surtout avec Word et Excel

Vous cherchez l'opportunité de faire valoir vite votre expérience et vos connaissances, dans un rôle majeur de développement des ventes :
Faire parvenir votre curriculum vitae en toute confidentialité à :
Nancy Lemire
Courriel : **info@biopharmapro.com**

JR&D
JOLY RIENDEAU & DUKE
COMPTABLES AGRÉÉS

Notre firme de comptables agréés, une équipe de plus d'une trentaine de professionnels et desservant principalement la petite et moyenne entreprise en lui rendant des services de haute qualité en comptabilité, fiscalité et conseils financiers, est actuellement à la recherche d'un(e) :

FISCALISTE

En tant que membre du service de fiscalité, vous serez impliqué dans les divers aspects de l'élaboration de planification fiscale et de réorganisation corporative.

Vous faites preuve d'initiative et possédez un esprit analytique en plus d'avoir d'excellentes qualités de communication écrite et verbale.

Vous êtes titulaire d'une maîtrise en fiscalité en plus d'être membre de *l'Ordre des comptables agrées*, du *Barreau du Québec* ou de la *Chambre des notaires* et vous possédez une connaissance approfondie des lois et des principes fiscaux.

Nous vous offrons l'opportunité de vous joindre à une équipe dynamique dans un environnement de travail positif et de collaboration.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae par courriel, télécopieur ou le poster à l'adresse suivante :

JOLY RIENDEAU & DUKE CA (SHERBROOKE) INC.
Concours « Fiscaliste »
3490, rue Galt Ouest
Sherbrooke (Québec) J1H 5G9
Télécopieur : (819) 566-2867
courriel : sophie.richer@jolyriendeau.com

LES AFFAIRES.com / carrieres

Les postes professionnels par excellence

Alimentation / Agroalimentaire

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT Réf:71286P
Cintech Agroalimentaire
aliments@cintech-aa.qc.ca

Assurances

Contrôleur corporatif Réf:71354P
Belle Isle Djandji
sml@bidi.com
Marielle Létourneau
Belle Isle - Djandji
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.:514-844-1197 Télec.:514-844-0539
230

Analyste Réf:71355P
Belle Isle Djandji
sml@bidi.com
Marielle Létourneau
Belle Isle - Djandji
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.:514-844-1197 Télec.:514-844-0539
00230

V.-p. développement affaires Réf:71163P
Le Groupe Verrier
rcrhsherbrooke@rcgt.com
Hélène Chrétien, CRHA
Raymond Chabot R.H.
455, rue King Ouest
bureau 500
Sherbrooke, Qc, J1H 6G4
Télec.:(819) 821-3640

Automobile

Représentant(e) des ventes Réf:71540
ULSAN HYUNDAI
M. Pierre Rhéaume
Tel.:(514) 683-5702 Télec.:(514) 683-2255
840581

Commerce / Distribution / Vente au détail

Directeur des ventes Réf:71526
Albi Le Géant Kia
Annie Laliberté
Télec.:(450) 474-3369

Tech. mécanique industriel Réf:71537
MULTI-MARQUES INC
emploi@multimarques.com
Service des Ressources humaines
3443, rue Francis-Hughes
Laval,QC, H7L 5A6
Télec.:450-629-1272
844451

COMMIS COMPTABLE SENIOR Réf:71538
Magasins Hart inc.,
fperras@hartstores.com
Francine Perras
Télec.:(514) 354-9247
837731

Communications et médias

CONSEILLER EN RÉMUNÉRATION Réf:71284P
Transcontinental inc.
nfaure@faureconseil.com
Nicole Fauré

Comptabilité

FISCALISTE Réf:69903P
JOLY RIENDEAU & DUKE CA
sophie.richer@jolyriendeau.com
Concours « Fiscaliste »
3490, rue Galt Ouest
Sherbrooke, Qc, J1H 5G9
Télec.:(819) 566-2867

Construction / Matériaux de construction

ADJOINTE ADMINISTRATIVE Réf:71532
COSOLTEC CONSTRUCTION
rh@cosoltec.com
Télec.:(450) 682-6400
844059

COMPTABLE senior Réf:71539
Entreprise de construction situé
nfontaine@hardynormand.com
Hardy Normand SENC
réf.: 280605
7875 Boul. Louis-H. Lafontaine
bureau 200
Anjou (Québec) H1K 4E4
Télec.:514-355-1559
842066

Gérant(e) de projets / Estimateur Réf:71431
Couvertures Victo 2000 inc.
Nathalie St-Cyr
400, boul., Labbé Nord
local 4
Victoriaville (Québec) G6P 1B2
Tel.:(819) 758-6776 Télec.:(819) 758-5583
841790

Divers / Autres

PLANIFICATEUR Réf:71439
Les Serres Rosaire Pion & Fils inc
embauche@serrespion.com
Diane Laflamme
Directeur des ressources humaines
8185 Grand Rang
Saint-Hyacinthe, Qc, J2S 9A8
Télec.:(450) 796-2121
843714

Domaine culturel / Arts / Divertissements

Directeur(trice) général(e) Réf:71430
Le club de gymnastique Laval Excellence
info@LavalExcellence.ca
A/S Président
1555, St-Martin Est
Laval(Québec) H7G 4R4
838252

Économie / Finance

Conseiller en sécurité financière Réf:71531
Services financiers SFL
jacques.lapierre@sfl.qc.ca
Jacques Lapierre
Centre financier SFL de la St-François
Terrasses Saint-Frédéric
235, rue Heriot
Bureau 435
Drummondville (Québec) J2C 6X5
Télec.:(819) 477-0552
840949

Électronique

Technicien(ne) en électronique Réf:71534
Daktronics Canada inc.
info@groupecgtrh.com
a/s Manon Beaudet
Télec.:(450) 471-2344
842773

REPRÉSENTANTS Réf:71541
Services de sécurité ADT
pparenteau@adt.ca
Patrick Parenteau
5050 rue, Levy
St-Laurent, (Québec) H4R 2P1
842839

Fabrication / Manufacturier / Industriel

TECHNICIEN EN GÉNIE CIVIL Réf:71529
Béton Provincial ltée
Béton Central enr.
À l'attention de M. Guy Boucher
752, av. du Béton
Saint-Eugène-de-Grantham, Qc, J0C 1J0
840786

Technicien(ne) assurance qualité Réf:71535
PROTAC
emploi@groupesce.com
3675, Chanoine-Moreau
No 108A
Trois-Rivières, QC, G8Y 5M6
Télec.:(819) 370-8062

REPRÉSENTANT EXTERNE Réf:71543
PORTES & FENÊTRES VERDUN
Serge
Tel.:681-1547
841341

Gestion

Chef de service adjoint Réf:71527
SITQ Centre CDP Capital
rh@sitq.com
Ressources humaines
1001 square Victoria #C-200
Montréal, QC, H2Z 2B1
Télec.:(514) 844-6047

Gouvernement / Municipal / Fonction publique

TECHNICIEN(NE) EN BÂTIMENTS Réf:71536
VILLE DE SHAWINIGAN
ressourceshumaines@shawinigan.ca
Concours SRH-2005-14
Ville de Shawinigan
550, avenue de l'Hôtel-de-Ville,
Shawinigan, QC, G9N 6V3
Télec.:(819) 536-5405
Concours SRH-2005-14

Immobilier

Secrétaire comptable Réf:71533
La Capitale Drummondville
Réjean Labarre
Drummondville, Qc,
Tel.:474-4111
843240

Institutions financières

L'offre de la semaine

V.-p./Dir.- Clients nationaux Réf:71544P
RBC Financial Group
ilona.bacal@rbc.com

Pharma / biotechnologie

Dir. ventes et développement Réf:71407P
Biopharmapro
info@biopharmapro.com
Nancy Lemire

Services aux entreprises

Contremaître de production Réf:71528
Orica Canada inc.
jany.simard@orica.com

Ressources humaines
301 rue Hôtel de Ville
Brownburg-Chatham, QC, J8G 3B5
Télec.:(450) 533-9188

Cons. services-conseils Réf:71451P
Saje Montréal Métro
recrutement@sajemontrealmetro.com
Directeur Services-conseils ou
Directeur Démarrage-Formation
505, boul. René-Lévesque Ouest
bureau 510
Montréal (Québec) H2Z 1Y7
Télec.:(514) 398-9132

Cons. démarrage d'entreprise Réf:71476P
Saje Montréal Métro
recrutement@sajemontrealmetro.com
Directeur Services-conseils ou
Directeur Démarrage-Formation
505, boul. René-Lévesque Ouest
bureau 510
Montréal (Québec) H2Z 1Y7
Télec.:(514) 398-9132

Transports - Logistique, Matériel

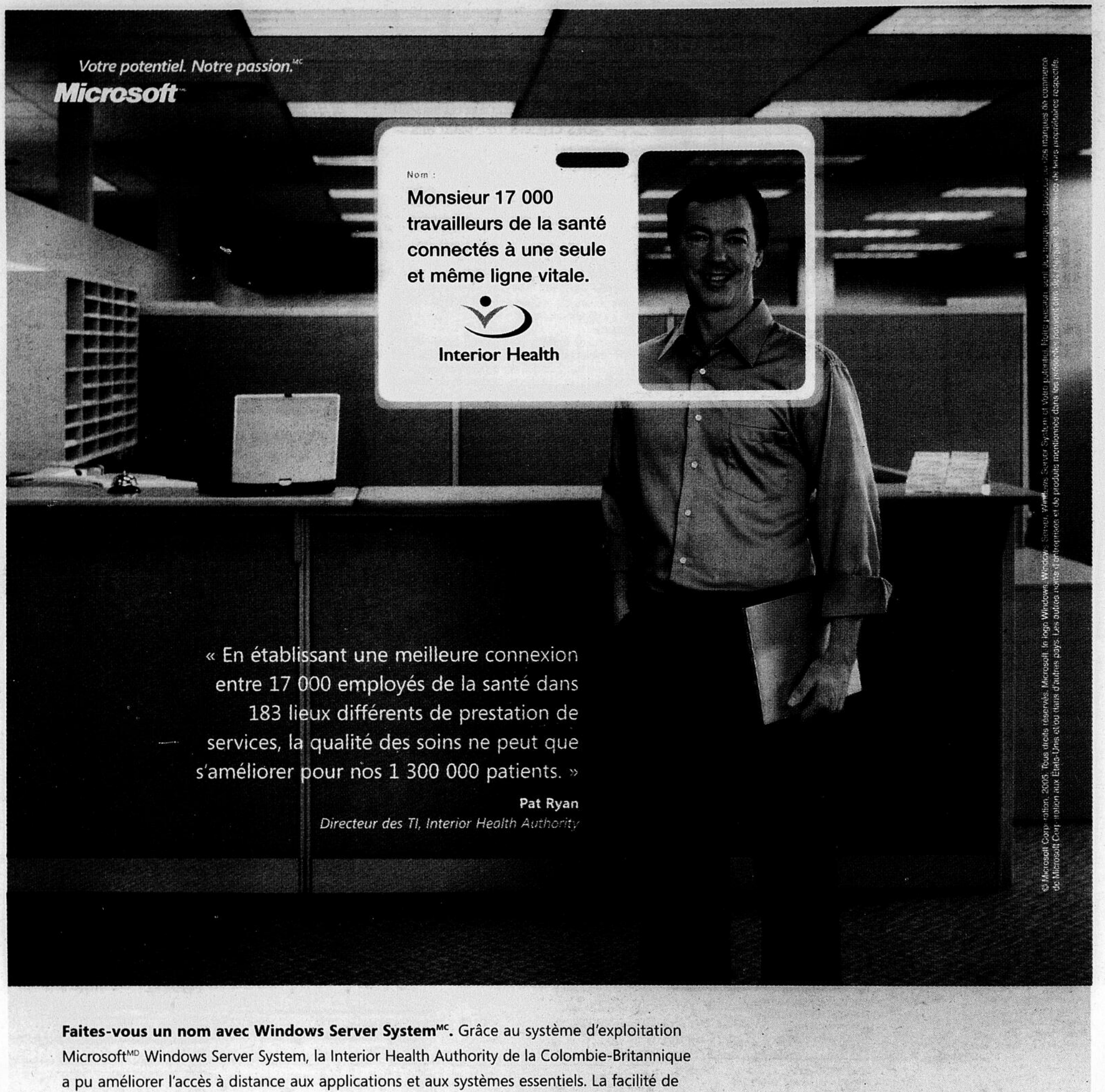
Adjoint(e) administrative Réf:71428
Transport Dragon
cmdragon@qc.aira.com
760, boul. Industriel Est
C.P. 427
Victoriaville, PQ G6P 6T3
Tel.:819-795-4061 Télec.:819-795-3190
841168

Abonnez-vous gratuitement à



« Inscrivez-vous gratuitement à notre service *Vigilance Internet* et recevez chaque semaine la liste de tous les emplois offerts selon les critères de votre choix. »

Pour annoncer : Renée Fortin (514) 392-2085 ou Chantal Normandin (514) 392-4126



Faites-vous un nom avec Windows Server System[MC]. Grâce au système d'exploitation Microsoft[MD] Windows Server System, la Interior Health Authority de la Colombie-Britannique a pu améliorer l'accès à distance aux applications et aux systèmes essentiels. La facilité de gestion et l'évolutivité du service d'annuaire Active Directory[MD] et d'Exchange 2003 lui ont permis d'intégrer 22 systèmes de courriel et de fournir un accès à distance universel. Avec Windows Terminal Services, les travailleurs de la santé bénéficient désormais d'un accès à distance aux dossiers des patients et aux systèmes de gestion matérielle. Aujourd'hui, 1 200 médecins, infirmières et infirmiers travaillant aux quatre coins de la province sont reliés ensemble, ce qui permet ainsi de réduire les déplacements et d'accélérer la prestation de services de santé indispensables. Voilà un logiciel qui vous aide à en faire plus avec moins. Pour lire l'histoire complète de la Interior Health Authority, tapez **microsoft.ca/wssystem/fr**

Microsoft®
Windows
Server System™

IMMOBILIER

Iberville relance son projet de centre commercial à Candiac

Les transactions d'envergure et les projets de nouveaux centres commerciaux se multiplient au Québec



André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

La famille **Adams**, propriétaire de la société immobilière **Développements Iberville**, relance le projet de construire un mégacentre commercial à Candiac, à la jonction des autoroutes 15 et 30 sur la Rive-Sud, en banlieue de Montréal.

« Nous travaillons sur différentes transactions. Nous espérons faire les premières annonces à l'automne avec, comme objectif, de commencer les travaux en 2006 », a annoncé **Sylvan Adams**, président de Développements Iberville, au journal LES AFFAIRES.

Le projet consistera en un centre de grandes surfaces de 1 million de pi², poursuit le prospère homme d'affaires, dont la fortune familiale est évaluée à plus d'un milliard de dollars. Iberville possède et gère, entre autres, les centres régionaux Les *Galeries de la Capitale*, à Québec, et le *Carrefour de l'Estrie*, à Sherbrooke.

Les ventes au pied carré ont crû de 5,1 % dans les centres montréalais.

Depuis la fin des années 80, les Adams envisagent de construire un mégacentre à Candiac, où ils avaient acquis 6 M de pi² de terrains. Ils attendaient le parachèvement de l'autoroute 30 avant de se commettre. Il était question à une époque d'y ériger une version québécoise du *West Edmonton Mall*.

« On a abandonné l'idée d'en faire un mail couvert parce qu'il n'y avait pas d'intérêt de la part des *anchors* [locataires majeurs] », explique-t-il.

En concurrence avec le projet Quartiers DIX30

Le centre de Candiac fera face à une forte concurrence. Le promoteur **Devimco**, de Québec, de concert avec **RioCan REIT**, veut construire les *Quartiers DIX30*, un *lifestyle centre* de dimension semblable, à la jonction des autoroutes 10 et 30, à Brossard. Un projet évalué à 300 M$ dans lequel Iberville est d'ailleurs un partenaire passif.

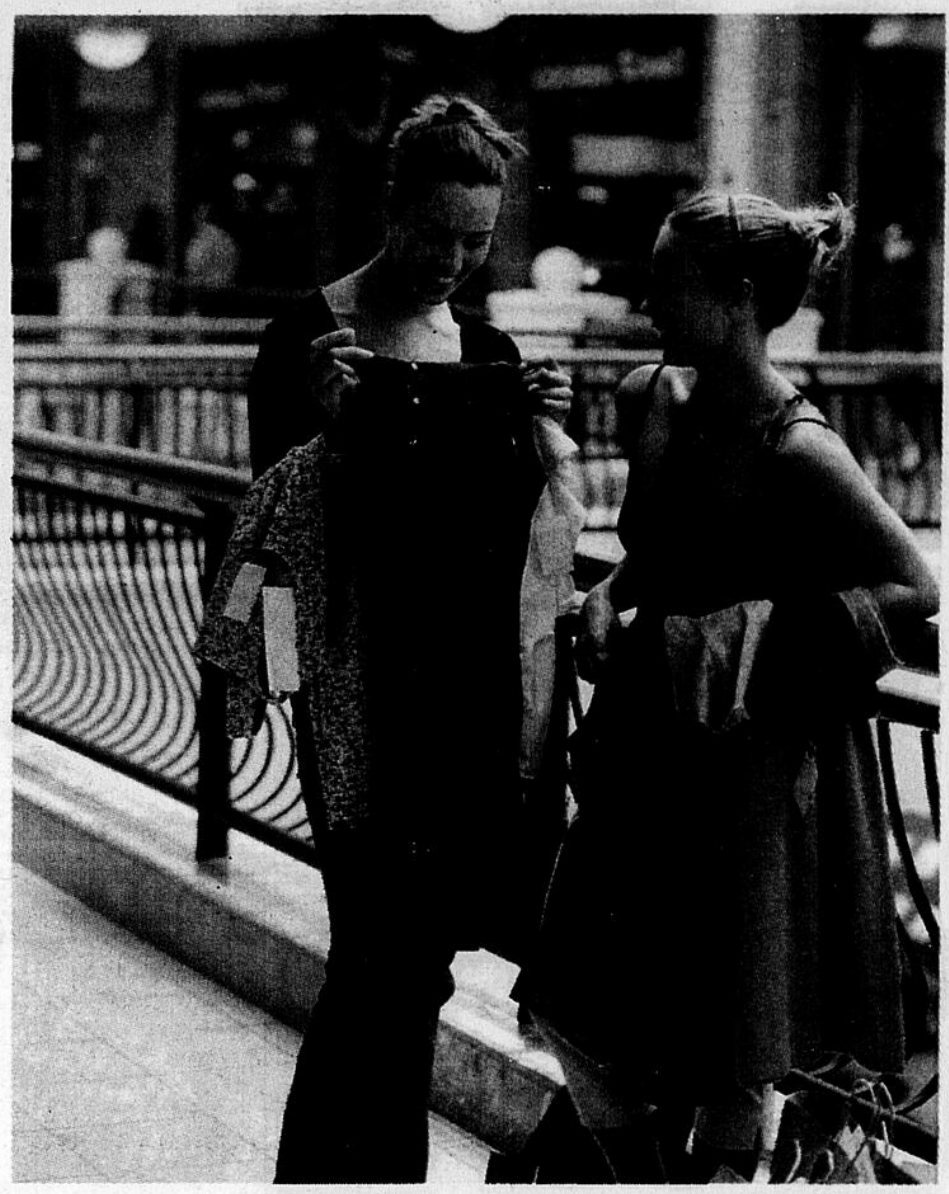
Sylvan Adams pense qu'il y a de place pour tout le monde. « Environ 700 000 personnes habitent la Rive-Sud. Il y a le mégacentre de Boucherville, à l'est ; il y aura le DIX30, au centre ; et nous à Candiac, à l'ouest. Trois ou quatre centres [en ajoutant les grandes surfaces autour des *Promenades Saint-Bruno*], ce n'est pas exagéré », constate M. Adams.

« Quatre pôles de grandes surfaces pour une population de 700 000 personnes, c'est viable », estime également **Martin Dalpé**, directeur, recherche et développement, d'**Optima analyse de marché**, de Laval. Selon ce spécialiste en localisation de magasins, ça prend un minimum de 100 000 personnes pour faire vivre un centre de grandes surfaces (*power centre*).

Près de 6 M de pi² de locaux sont projetés

Le mégacentre de Candiac s'ajoute à la demi-douzaine de centres commerciaux projetés dans la région de Montréal, selon le relevé fait par LES AFFAIRES.

Ce sont près de 6 M pi² de locaux qui s'ajouteront à la trame marchande de la région métropolitaine dans les prochaines années, en combinant le projet de Candiac, Quartiers DIX30, *Faubourg Boisbriand* (au coin des autoroutes 15 et 640, sur l'ancien terrain de **General Motors**), le projet *Lac-Mirabel* (le long de l'autoroute 15 à Mirabel), et éventuellement le centre *Mills* d'**Ivanhoé Cambridge** (dont le site est indéterminé).



Les investisseurs immobiliers à la recherche d'actif générant des revenus réguliers prennent d'assaut le secteur du détail, qui connaît des jours fastes. Le boom immobilier, les bas taux d'intérêt, la hausse du revenu disponible et la création nette d'emplois, tout contribue à encourager la croissance de la consommation.

« Le point commun est que tous ces projets sont situés en deuxième et troisième couronnes. Les promoteurs suivent le déplacement de la population », constate M. Dalpé.

Des jours fastes dans le détail

Les investisseurs immobiliers à la recherche d'actif générant des revenus réguliers prennent d'assaut le secteur du détail, qui connaît des jours fastes. Le boom immobilier, les bas taux d'intérêt, la hausse du revenu disponible et la création nette d'emplois, tout contribue à encourager la croissance de la consommation.

Les ventes au pied carré ont crû de 5,1 % dans les centres montréalais durant la période de 12 mois s'étant terminé en mars 2005, selon le **Conseil international des centres commerciaux**.

L'embellie s'est poursuivie le mois suivant. Les ventes des détaillants au Canada ont augmenté de 1,5 % entre avril et mars, selon **Statistique Canada**.

Résultats : les mails affichent des revenus en hausse et peu de locaux vides. Les plus grands centres régionaux, comme le *Fairview Pointe-Claire* et les *Galeries d'Anjou*, affichent un taux d'inoccupation de 2,4 % au pays, selon des données citées par **Bentall** dans sa récente mise à jour du marché.

La popularité des centres commerciaux auprès des investisseurs propulse leur valeur à des sommets et entraîne consécutivement une baisse des rendements de l'actif.

Depuis un an, le taux de rendement des centres commerciaux, appelé taux global d'actualisation (TGA ou *cap rate*), a diminué de 50 points de base, note Bentall. Le taux varie maintenant entre 7 et 8 % pour les galeries marchandes de Vancouver et Toronto. Il glisse même sous les 7 % pour certains joyaux. Rappelons que le TGA est inversement proportionnel au prix de vente d'un immeuble. Plus le prix payé est élevé, plus son rendement est faible, et vice-versa.

Le Québec n'échappe pas au phénomène. En février, Riocan REIT a acheté de Devimco le *Méga-centre Beauport* et le *Méga-centre Lebourgneuf* à des prix qui ont excédé de 40 à 50 % les coûts de construction, selon un spécialiste du marché de Québec, qui ne veut pas être nommé.

Selon ce même expert, **Primaris Retail REIT** a payé un TGA de 7 % pour acquérir *Place Fleur de Lys* le 13 juin. Primaris, anciennement **Borealis Retail REIT**, a payé 91,5 M$ le centre couvert de 865 000 pi² situé à Québec. La propriété appartenait à **Wilfrid Posluns** et à **Sydney Loftus**.

Primaris a aussi acquis *Place du Royaume* (580 000 pi²), à Saguenay, pour 134 M$. Le centre était géré par **20 Vic Management**, de Toronto. La transaction comprend un terrain de 370 000 pi². ■

Iberville empoche 68,8 M$ pour son centre de Victoriaville

En mars 2005, Développements Iberville a vendu 12 petits centres commerciaux (*strip malls*) ainsi que le centre régional la *Grande Place des Bois-Francs* au fonds **Montez**, de Toronto. Montez est un fonds immobilier alimenté par des caisses de retraite.

« Nous voulions vendre nos *strips* parce que c'était des petites propriétés qui étaient situées loin de Montréal comme à La Sarre, Chicoutimi et Sept-Îles. L'acheteur n'était intéressé que si nous ajoutions Victoriaville dans la transaction », explique le président **Sylvan Adams**.

Selon l'acte de vente, Montez a payé 68,8 M$ pour la Grande Place des Bois-Francs, qui est désormais gérée par **Cogir**. La propriété a une valeur de 35,4 M$ selon l'évaluation municipale et est construite sur un terrain de 1,7 M de pi². La transaction a permis à Iberville d'empocher une bonne cagnotte puisque le centre de 450 000 pi² était libre de toute hypothèque au moment de sa vente. ■ A.D.

ANNONCES CLASSÉES

(514) 392-7782

Jour de tombée : lundi avant 17h

Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES page 30

OCCASIONS D'AFFAIRES page 30
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 page 31
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 31 et 32
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 32
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.

FRANCHISES

FRANCHISES DISPONIBLES

Centre du Rasoir ET PLUS

Avec 67 magasins en exploitation au Québec et en Ontario et 45 années d'expérience dans le domaine du commerce de détail, Centre du Rasoir met à la disposition de potentiels investisseurs/opérateurs, plusieurs magasins situés dans d'excellents emplacements aussi bien dans le grand Montréal qu'à travers la province de Québec.

- **Formation complète**
- **Assistance continue**
- **Redevances graduelles**
- **Clientèle établie**
- **Financement disponible**
- **Investissement minimum**

Possibilité immédiate de franchise

Téléphone: (514) 636-4512 ext.304
Télécopieur: (514) 636-8356
Courriel: jean-claude@cdrem.com

Boston Pizza

La recette de notre succès :

- **Notre engagement envers nos franchisés : rentabilité et succès.**
- Au premier rang des chaînes de restaurants décontractés au Canada.
- Clientèle cible : familles et jeunes adultes.
- Plus de 200 restaurants d'un océan à l'autre... et en pleine croissance.
- Coût des aliments peu élevé (moyenne de 25%).
- 5 ouvertures prévues au Québec en 2005.

Communiquez avec notre département de franchise en composant le : 450. 687. 2004

www.bostonpizza.com

ACF

® Boston Pizza Royalties Limited Partnership. © Boston Pizza International Inc. 2005
Marques de commerce de Boston Pizza Royalties Limited Partnership, utilisées sous licence.

DÉMARREZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE AVEC
COBRA JEANS
Devenez le propriétaire d'une franchise **COBRA,** vendez des vêtements d'une marque solidement implantée. Opportunité idéale, excellent retour sur investissement. Une boutique **COBRA JEANS** pour **25 000 $** clé en main.
Nous offrons support technique.
(819) 549-2525

Franchises à vendre ?
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ... ... nos lecteurs consultent la section FRANCHISES des ANNONCES CLASSÉES du Journal LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-7782

OCCASIONS D'AFFAIRES

BATEAUX ET VOILIERS



Sea Ray 40' Sedan Bridge 1999
Condition A1, 7,4 Horizon, 325 hres, tout équipé, Génératrice, 2 A/C, Électronique Raytheon 2004, Laveuse/Sécheuse, Aspirateur central, etc.
Daniel (514) 952-7907

Bateau de prestige magnifique Sealine
37 pi. neuf.
Prix à négocier
Échange accepté
(819) 471-0742.

PLACEMENTS

J'AI DES ACTIONS NEW TECH. MARCHÉ ENTRE PARTICULIERS.
(450) 782-2489
(450) 517-0737

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR

Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.

Daniel levesque, agent ROYAL LEPAGE

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES

DEVENEZ DAY TRADER
www.daytradercanada.com

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 60 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 13 août au 19 août 2005 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073

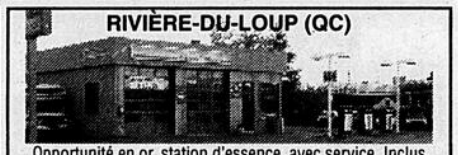
Aubaine
• **À St-Fortuna** : Auberge toute équipée, peut coucher 30 pers., s. à diner, peut asseoir env. 60 pers., terrasse. Très bien située avec vue sur les Appalaches. En opération depuis 12 ans. Vendu clés en main.
• **À Wotton** : Auberge 10 c. à c., 2 gdes s. à m., 2 serres, peut recevoir env. 150 pers., terre de 48 ha, grange, volière, parc à sangliers, plusieurs animaux de basse-cour, émeus. Faut voir !
D. Blaser crtr **(514) 942-8793** / www.agricourtier.ca

Commerce de vélo
Établie à l'Est de Mtl, dans un secteur en pleine expansion, nous offrons une boutique spécialisée avec une clientèle bien établie.
(514) 645-3780

Restaurant
En opération, endroit stratégique à l'entrée de la ville de Magog.
Équipe Daniel Leblanc
courtier imm. agréé
(819) 868-6000

Supermarché en Estrie
Bannière majeure, bon chiffre d'affaires, très bon prix et excellente condition.
Roger Raymond
Immeuble R. Fournier, CRTR
(819) 572-0999

RIVIÈRE-DU-LOUP (QC)



Opportunité en or, station d'essence, avec service. Inclus 3 baies de service fonctionnelles, tous les équipements pétroliers, 2 lots de terrains très vastes, clientèle établie. Les possibilités de développement commercial sont infinies. Contrat d'approvisionnement se terminant en 2006, possibilité achat de résidence à logement située terrain d'à côté.
Hélène (418) 862-2929

Capacité de production disponible
Pour mélanger, ensacher et entreposer (à l'extérieur) des produits granulaires. Personnel bilingue pouvant assumer la logistique. Rive-Sud de Montréal.
Pour info:
Richard 450-454-5155

Rive-Sud
Alimentation spécialisée.
Établi depuis 28 ans, très bon ch. d'affaires : 1 M, très bon profit. Cuisine complète pour produit maison. Cause retraite.
Info : CP 304
succ. Boucherville
J4B 5B0

Restaurant de campagne
2 salles de réception, clientèle en expansion, possibilité de livraison, spécialité poulet BBQ et pizza. Possibilité proprio occupant. 5 1/2 au 2e, 2 chambres louées au 2e et encore plus de possibilités.
Jean-Pierre Rivard A.I.A
(819) 691-0000
La Capitale Mauricie
Courtier Immobilier Agrée

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE
THERMO MINCEUR
DÉJÀ 6 CONCESSIONS AU QUÉBEC.
L'industrie du mieux-être et de l'amincissement vous intéresse?
DEMANDEZ
NOTRE BROCHURE CORPORATIVE
1-877-348-2303
michellachance@qc.aira.com

Centre de pratique
Le Golfeur de La Prairie
200 aires de pratique, abri et 2 étages, 9 trous de golf, normale 3. 18 trous en construction. Prix demandé : 1 750 000 $. Sur rendez-vous seulement.
(514) 946-0283
www.golfeur-laprairie.com
La Prairie

ENTREPRISES DEMANDÉES

Synergie GROUPE CONSEIL

Recherche d'acheteurs potentiels stratégiques dans le cadre de transfert d'entreprise pour l'entrepreneur qui planifie sa retraite.
Banque d'acheteurs sérieux et qualifiés
Contactez-nous en toute confidentialité
François Bienvenu, cga, mba (514) 940-1755
Courriel : fbienvenu@synergieconseil.com
Au service des entreprises québécoises depuis plus de 10 ans!

DIVERS À VENDRE

Actions New-Tech à vendre
Freins révolutionnaires pour auto et camions. Implanté au Canada et en Chine.
(514) 781-2267

RACKING neuf
Industriel
Capacité de 6000 lbs
Nombre de palettes : 452
Valeur à neuf : 35 000 $
Demande 22 000 $
(450) 563 2241

VOUS AVEZ BESOIN D'UN
- comptable
- consultant financier
- professionnel de la publicité
- professionnel immobilier
- spécialiste du recrutement ... ?

Consultez aussi la section en page 22 de ce journal



SERVICES AUX ENTREPRISES

Client mystère
(514) 817-1810

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Distributrices vidéo location DVD 24 h
- Forte rentabilité (35 %);
- Large gamme de distributrices;
- Connecté à l'internet;
- Franchise souple;
- Financement : PPE éligible.

(514) 931-4777
www.automatvideo.ca

Costa Rica
www.villalaspalmeras.ca

France
Ferme de 33 ha + bâtiments, à 15 min. sud Genève. Très bonne affaire. Vend cause droits de succession. Urgent.
0-11-33-450-367-131
bruno74@aol.com

Construire des super maisons
Nouveau produit.
Après 16 h 00.
Renaud
(450) 432-8080

ENTREPRISES À VENDRE

PME - Fabricant de plancher de bois franc
Entreprise avec service de séchage de bois d'une capacité de 480 000 PMP, tout équipé pour une grande production. Situé dans un endroit stratégique, sur un terrain de 250 000 pi² avec bâtiment industriel de 24 900 pi². Prix à discuter.
Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesque@citenet.net

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
- 50 unités, prix 1 300 000
- Montéal O. Haut de gamme
- 35 unités, rev. 420 000 $
- 70 unités, rev. 1 350 000 $
- 90 unités, Montréal Sud

Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
Re/Max Métro, CRTR
www.richardperreault.ca

Résidence personnes âgées à Prévost
11 c. à c., vendue meublée 299 000 $. Vente rapide, faites vite !
Éric Lalonde A.I.A
(450) 464-1000
remax extra

Commerce de vente de bateaux à vendre
Bon potentiel
(450) 465-1919

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immobilier commercial** des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-7782

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

BUREAUX À LOUER
85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 1 600 pi car.
9,50$ / pi car. tout inclus
(électricité et chauffage)
Stationnement disponible
Bureaux tranquilles tout près du métro
De Castelnau et du parc Jarry.
Bail d'une durée minimum d'un an

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec
Jacques Boissonneault au 279-4571

MÉTIVIER GRASSI .com
514.879.1597 Courtier immobilier agréé

Arrondissement St-Laurent
Immédiatement de 1 000 pi² à 3 500 pi².
Grand stationnement.
Sonia Assioun
(514) 212-2675

Adj. Outremont
Zonage : bureau / résidentiel à louer ou à vendre 4 000 - 8 000 pi², magnifique bureau/condo/atelier léger. Style loft, AC, Stat. prix raisonnable.
(514) 953-8457

Saint-Sauveur
Bureaux de luxes, superficie : 2 500 pi², sortie aut. de Laurentides, libre immédiatement.
Contactez Jacques
(514) 941-4493

Saint-Lambert
Bureau de professionnels, 234 pi² avec verrière et secrétariat de 72 pi². Aussi, bureau de 153 pi², salle d'attente commune.
Info : Mme. Beauchemin
(450) 672-2052

À partager
Bureau fermé avec avocats et notaire au 2308 Sherbrooke Est à Montréal. Service de réception, salle de conférence, télécopieur et photocopieur. À partir de 150 pi².
De 450 $ à 750 $ / mois
(514) 526-0821

ENTREPÔTS À LOUER

Locaux à louer
Industriels ou pour entreposage
360, boul. Séminaire N., St-Jean-Sur-Richelieu.
• 15 000 pi² • 20 000 pi²
• 50 000 pi² • 6 000 pi²
Quai de déchargement, gicleurs, stat., 350 000 pi² de terrain adjacent.
(450) 357-3041 ou (514) 949-3765

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

Parc industriel Terrebonne
Boul. des Entreprises.
Local 4 000 pi² avec mezzanine, vacant.
Local 3 200 pi² avec mezzanine, libre 1er juillet.
(514) 943-7095

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

Ville d'Anjou
Local industriel à louer
de 2 500 pi² à 14 000 pi²
(514) 493-7336

TERRAINS

Drummondville
Terrain industriel
340 000 pi² et +
Bordure aut. 20, sortie 170
Prêt à construire
Avec tous les services
Très bon prix.
(819) 472-9596

À louer, secteur Terrebonne
Superficie de 300 000 pi², location à court ou long terme. Idéal pour cie de transport ou entreposage extérieur.
(514) 972-2272
(450) 971-4586

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE



Longueuil
Pour vendre ou louer, 4 unités comm. sur Saint-Louis (route 112), bureaux ou commerce et entrepôt séparés. Très achalandé, 20 places de stat. 378 000 $
Dianne Morin • (514) 990-6301 / 990-2550
La Capiatle Centre-Ville, CRTR

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Zone de l'Aéroport Mirabel
8 000 p.c. Industriel
Bâtiment neuf,
7,75 $ / pi² + Électr. / Gaz
Peut subdiviser
(514) 378-9686
(450) 563 2241

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

À vendre ou à louer, Repentigny
Bâtiment de 26 000 pi², indivisible, 22 pi de hauteur clair, pas de colonne.
(450) 585-8400

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

DOMAINES



Domaine de rêve unique et privé
Havre de paix à 20 minutes de Québec (cté. - Lotbinière)
160 acres (90% boisé, mature) entouré de 2 1/2 miles de clôture 8 pi. hauteur sur poteaux de fer.
-2 lacs de 550 pi. longeur chacun
- 4 1/2 milles de chemins carossables.
Permis exclusif de garde de cerfs de Virginie (25 cerfs minimum)
Alimentation controlée électroniquement
Possibilité d'autres espèces
Corral de rétention



- Résidence 28'X26'
- Foyer- Bâtisse chauffée 40'X50'
- Garage 35'X50' - Tracteurs de ferme et de jardin
- motoneige Skandic - Équipement et outils inclus
Voiturette de golf, Volière 50'X100' - Accès télécommandé
(Très privé et tranquille)

Prix : 1 200 000$ Tél. : (418) 652-1652

M E M P H R É M A G O G





Ch. Georgeville seul. 2 km du centre-ville de Magog, 4 acres semi- boisés, superbe plage, sur 267 pi. de littoral. Abri à bateau avec rail et «sundeck», quai de 42 pi., pavillon d'utilités, maison unique, environnement très sélect. 2 950 000 $. Sur R.D.V. **(819) 843-1775**



À louer
Manoir prestigieux sur domaine forestier, 575 000 pi². Sommet Mont St-Hilaire 6 000 pi² habitables, 7 000 $ / mois
(514) 743-0174

Bord du fleuve
Paysagé avec piscine, maison «1850», rénovée. Terrain: 600 pi X 400 pi. 30 min. de Mtl. aut. 40
Prix sur demande
(514) 343-6376

CANTONS DE L'EST

TERRAINS EN MONTAGNE À VENDRE



La Seigneurie de Shefford
1-877-539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com

RÉSIDENCES

Un vrai bijou à Baie-d'Urfé
4 ch., A/C, salle familiale. Très tranquille et près de tout, 435 000 $
Kevin Johnson
(514) 497-2530
Royal Lepage Village

MAISONS DE CAMPAGNE



Woburn - Estrie
Chalet / Maison bois rond, tout refait à neuf, impeccable, tous les services, 2càc. Ski, pêche, motoneige,2 zecs, vente rapide 92 500 $
(819) 582-9591

PROPRIÉTÉS À LOUER

Cottage - Duvernay
Semi-détaché, à 2 min. du centre d'achat Duvernay et des ponts : Papineau et Pie -IX, 3 càc, foyer, garage, 1 salle d'eau et 2 sdb.
(450) 661-6416
(après 18:00h)

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

*** BORD DE L'EAU ***
Cottage 14 pces impeccable ent rénové gar dbl 39 935 pi² privé à 20 min. de Mtl
1 175 000 $ demandé
D. Durand - M. Knox
(450) 464-1000
re/max extra inc

LAC MEMPHRÉMAGOG
3 OCCASIONS UNIQUES SUR LE MARCHÉ
***ACCES MEMPHRÉMAGOG :** À MOINS DE 1000' DU BORD EAU, QUAI PRIVÉ, SITE ENCHANTEUR, COTTAGE CAMPAGNARD, IMPECCABLE. UNE VALEUR SURE !!! 279 000 $
***AUSTIN :** TERRAIN 2,4 ACRES, À QUELQUES PAS DU LAC AVEC MARINA ET QUAI PRIVÉ. PRÈS DE TOUT (AUTOROUTE, SKI, MAGOG) 179 000 $
***BORD DE L'EAU :** 165' FACADE AU LAC, VUE INCROYABLE DANS LA PLUS BELLE PARTIE DU LAC, FACE COUCHER SOLEIL, SUPERBE BOISÉ MATURE. UN MUST!!! 425 000 $
MARTINE CHAMARD (819) 347-5243
WWW.MARTINECHAMARD.COM
La Capitale Estrie entr.

MONT-TREMBLANT



Profitez de votre investissement !
1 888. 425.3777
www.captremblant.com
WYNDHAM CAP TREMBLANT

TERRAIN 6 AA
Dans les Laurentides 6 550 000 pi² vendu en bloc seulement, 15 min de l'aéroport international la Macaza et du Mont Tremblant, sur piste cyclable, rivière Rouge, lac privé, arbres adultes. 0.34½ ¢ / pi². Construction commerciale et résidentiel.
(514) 278-7614

Mont Tremblant secteur St-Jovite superbe condo de 1 537 p2 2 étages 3 chambres 2 sdb foyer au gaz planchers bois exotique vue agreable 219 000 $
Natalie Maheu
514-213-6207
Sutton Ctr

APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

Vieux-Montréal
À louer au 15, Notre Dame Ouest. Bureau ou résidence. Magnifiques lofts de 860 à 2000 pi² climatisés, foyer au gaz, large fenestration, mur de brique, bois franc, entièrement rénové. Immeuble ancestral de 1856.
À partir de 1 300 $ / mois.
Sylvain (514) 808-2816 / (514) 524-8105
WWW.LESLOFTSDUPALAIS.COM/

DÉVELOPPEMENTS RÉSIDENTIELS

CONFORT DESIGN Maisons Usinées
DISTRIBUTEUR MAISONS USINÉES HAUT DE GAMME
Concept établi.
Plusieurs régions disponibles : Sherbrooke - Trois-Rivières - Gatineau - Québec - Lac St-Jean - Hautes Laurentides.
Énorme potentiel. Excellent pour contracteur recherchant volume, qualité et rapidité.
Sylvain (514) 996-5402

LACHUTE
Développement de rêve, plus de 10 M pi², 3 lacs privés.
Jack Kurtz
Royal LePage Dynastie, CRTR
(514) 577-8265

PROPRIÉTÉS À REVENUS

À Laval : 5plex
Grands 4 1/2
Près du métro
Dominique Reis AIA
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltee

À Saint-Colomban : Restaurant : La Petite École
Dans édifice historique
www.immobilier-reis.com
Dominique Reis AIA
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltee

À Montréal :
2plex et 3plex
www.immobilier-reis.com
Dominique Reis AIA
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltee

CONDOS À LOUER

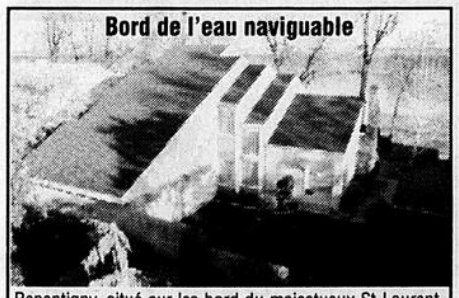


Outremont
« Loft-penthouse », Électros « stainless », a/c, foyer, terrasse privée, garage, 2 000 $/mois.
(514) 287-0433

CHALETS

Mont Ste-Anne
Condos, chalets tout équipés, pour 2 à 14 personnes. Visitez notre site Internet : www.condoshelgi.com
Condo Helgi
(418) 826-0002

Bord de l'eau naviguable



Repentigny, situé sur les bord du majestueux St-Laurent, résidence de 11 pièces, 3 chambres, 3 500 pi² habitable. Garage double.Terrain 12 846 pi² avec plage et descente de bateau privée. 725 000 $ Un rêve à réaliser !
Pierrette Godbout 450-585-9500
RE/MAXUNIS INC Courtier Immobilier

À VENDRE



Véritable domaine: ferme forestière de 56 hectares (150 acres). Maison, atelier, garage et autres constructions utilitaires. Érablière (525 entailles), cabane à sucre avec évaporateur et autres équipements. Plantation de 80 000 arbres (pins, épinettes, etc.) datant de 1971 à 1980. Deux lacs artificiels, voirie forestière, nombreux sentiers. Gagnant de la Médaille d'Or du Mérite forestier en 1987 et autres prix.
63 Lefrançois, Ste-Félicité, Matane, G0J 2K0
Tél. : (418) 733-4453

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section
Occasions d'affaires des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**
pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous! Pour info : (514) 392-7782

Décider stratégiquement de l'emplacement de son entreprise

Cette chronique est la première d'une série de trois consacrée à la façon de dénicher le meilleur emplacement au meilleur prix. Au menu de cette série : déterminer s'il est mieux de déménager et évaluer ses besoins; faire correspondre ses besoins avec l'offre et la demande; mettre sur pied un plan de déménagement.

Frédérick Corey et Luciano D'Iorio
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Services Immobiliers Terramont

Le choix d'un lieu où faire des affaires n'est pas seulement une question de superficie. Il s'agit d'une des décisions d'entreprise les plus importantes, puisqu'elle influera sur son développement. En fait, la location ou l'achat de locaux représente l'une des plus grandes dépenses d'une entreprise.

Le déménagement est un événement qui a des conséquences pour les employés, les clients et les fournisseurs. Cela peut coûter cher, mais aussi apporter des avantages stratégiques majeurs à l'entreprise. Il faut donc bien peser le pour et le contre avant de penser aux frais qu'engendrerait un déménagement, tels que le montant du nouveau loyer, les frais de déménagement, l'aménagement et les fournitures du nouvel endroit.

Déterminer les besoins

De prime abord, il faut déterminer ses besoins et les ordonner selon leur priorité. Le meilleur moyen d'y arriver est de déterminer les caractéristiques que le nouvel emplacement doit, devrait et pourrait avoir.

Pour cela, il faut songer à ce que vous avez vécu antérieurement à un autre endroit afin de savoir ce que vous voulez et ne voulez plus. Puis, classer vos besoins en fonction des critères de votre entreprise. Ces critères ressortent après des discussions avec vos employés.

Les principaux critères, regroupés dans la liste suivante, doivent être ordonnés selon vos besoins : le coût du loyer, son aspect (architecture, espaces verts), sa construction (chauffage, fenêtres, lumière), les aires de travail (bureaux, salle de conférence, cuisine), les entreprises environnantes, l'accès (la proximité des axes routiers, le transport public), le type de sécurité nécessaire, le stationnement, le quai de chargement (si nécessaire), les services à proximité du lieu de travail (restaurants, garderies, centres sportifs, etc.).

« Il est souhaitable de déterminer cinq ou six critères importants auxquels s'ajouteront ceux secondaires au moment de visiter les emplacements de travail », dit **Denis Lesieur,** président d'**Algo Design.**

Créer un comité

La mise sur pied d'un comité qui veillera au respect des critères établis est la meilleure façon de préparer un déménagement et de mobiliser vos employés. Si les décisions prises en comité ne sont pas toujours faciles, elles peuvent prévenir plusieurs chicanes à l'avenir.

Il faut commencer en structurant le comité pour inclure une personne clé de chaque département de l'entreprise. Le comité établit par lui-même les critères qui serviront à noter les différents emplacements avant d'entamer les démarches pour trouver de nouveaux locaux. Quand le comité et les critères de recherche sont établis, les recherches débutent et les emplacements sont retenus ou ignorés pour des raisons précises.

Le choix d'un nouvel emplacement reflète les valeurs de votre entreprise et l'atmosphère qui y règne. Il importe de choisir un endroit qui témoigne de ces valeurs et où les gens se sentiront bien.

Par ailleurs, vous devez avoir à l'esprit qu'un déménagement peut provoquer le départ de certains employés, ce qui engendre des coûts pour les remplacer. C'est pourquoi il faut se préparer à cette éventualité.

Tout déménagement implique des bouleversements. Ainsi, vous devez penser à toutes les possibilités avant d'opter pour cette solution. ■

Le Samuel-Holland revient sur le marché

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

À peine deux ans après en avoir fait l'acquisition, **Hampshire Properties,** de New York, remet le complexe *Samuel-Holland* de Québec sur le marché.

Le Samuel-Holland est un ensemble résidentiel comptant 809 logements locatifs répartis dans six immeubles dans le quartier Saint-Sacrement, à Québec. La propriété offre aussi 180 000 pi² de locaux commerciaux et de bureaux.

Selon deux personnes bien au fait du marché immobilier de Québec, le vendeur espère obtenir au moins 90 M$ pour sa propriété.

Hampshire, qui est présidée par **Tomas Rosenthal**, a versé 69 M$ à **SSQ Groupe financier** pour acquérir la propriété en mars 2003. La transaction portait aussi sur l'immeuble adjacent qui logeait jadis la **Gendarmerie royale du Canada** (GRC).

« La date limite pour le dépôt des offres d'achat a été fixé au 7 juillet », dit **Jean-Yves Germain**, président de **Casot**, le gestionnaire de la propriété. Le mandat de vente a été confié à **Jean-Charles Angers** de **RBC Marchés des Capitaux, Groupe immobilier.**

Le prix élevé des propriétés multirésidentielles justifierait la décision de vendre, selon M. Germain. « Les *cap rate* [ou taux global d'actualisation, une mesure de rendement de l'actif immobilier] sont à la baisse, et on ne sait pas pour combien de temps encore », dit-il. Quand le TGA est bas, le prix est élevé et vice-versa.

Le **Groupe Kevlar**, très actif à Québec ces dernières années, montre de l'intérêt.

« Il y a quelque chose à faire avec le Samuel-Holland, qui est bien situé, dit son président **René Bellerive**, dans un entretien téléphonique. Nous le considérons. » M. Bellerive accorde une grande valeur au potentiel de développement de la propriété, que ce soit du côté de l'immeuble de la GRC que du côté du **YWCA**, au 855, avenue Holland.

À l'époque où il en était propriétaire, la SSQ voulait construire 149 logements dans l'ancien édifice de la GRC. Le projet a soulevé le mécontentement du voisinage, notamment de résidents du Samuel-Holland, qui craignaient de perdre leur vue. Le projet a temporairement été mis sur la glace, signale M. Germain.

Par ailleurs, les proprios actuels du Samuel-Holland ont une offre d'achat sur le YWCA à la condition de reloger l'organisme. L'offre d'achat, qui arrivait à échéance le 1er mars, a été prolongée jusqu'en décembre, selon **Nancy Guay,** adjointe à la directrice du YWCA.

On aimerait y aménager une résidence pour personnes âgées de 125 unités à l'emplacement du YWCA, dit M. Germain. ■

Les terrains du Ciné-parc Laval passent à Montoni

Le 10 juin dernier, **Cineplex Odeon** a vendu pour 2,8 M$ les terrains du Ciné-parc de Laval à des promoteurs immobiliers liés au constructeur **Groupe Montoni.**

Les acheteurs sont deux sociétés à numéro. L'une appartient à **Franca Riso**, l'épouse de l'entrepreneur en construction **Dario Montoni,** et l'autre aux frères **Gabriel** et **Gilbert Bitton**, propriétaires de **Buffalo Jeans.**

« La vente n'a rien à voir avec Buffalo Jeans. C'est une division de l'entreprise s'occupant d'investissements immobiliers qui s'est portée acquéreur des terrains du ciné-parc, explique Me **Geneviève Maranda**, conseillère juridique de Buffalo Jeans.

« Un complexe immobilier est prévu à cet endroit », a-t-elle poursuivi, sans vouloir préciser la nature des projets. Situé au 8000, boulevard des Laurentides, le ciné-parc de Laval est resté fermé au printemps. Cineplex Odeon, propriété de **Cineplex Galaxy,** qui vient d'acheter **Famous Players**, disait ouvertement que sa propriété était sur le marché.

« Les terrains sont devenus tellement coûteux qu'il est plus rentable de vendre le terrain que d'exploiter un ciné-parc deux à trois mois par année », explique **Réjean Séguin**, directeur de l'**Association des propriétaires de cinémas et de ciné-parcs du Québec.**

Selon lui, l'industrie perd en moyenne un ciné-parc par année, et il y a en 17 dans la province. ■ **A.D.**

ANNONCES CLASSÉES

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

CONDOS À VENDRE

DU CONSTRUCTEUR
Si la vue vous intéresse...

Le Profil-O : Cité du Havre
- Au bord du fleuve
- 3 minutes du Centre Ville
- 2 luxueux penthouses avec une magnifique vue de la ville et du fleuve
- De 2 500 à 5 600 pi²
- Visites sur R.V. en tout temps

(514) 931-2292

DIRECT PROPRIO

Centre-Ville
1605 Dr Penfield. Luxueux condos avec 1 c.c 1 167 pi²., 2 c.c. 1 474 pi²., avec leurs stationnements. À proximité du collège Dawson et des universités Concordia et McGill, 2 métros. Visites sur R.V. en tout temps. **(514) 220-7199**

Condo situé à Lévis

Vue panoramique sur Québec face au Château Frontenac 275 000 $.
www.propriovirtuel.com
1-418-563-8226

TERRAINS RÉSIDENTIELS

Domaine du Massif
www.domainedumassif.com
Vue imprenable sur le fleuve
TERRAINS BOISÉS
33 000 pi² et plus
À 5 min du Massif
Développement de prestige
Prêt à construire
Lynda Blouin (514) 244-4834

TROIS-PISTOLES
Bord du fleuve, terrains sur plage, + de 20 000 pi², services publics.
www.leterroirbasque.ca/mirari.htm
(418) 851-2260
1 888 851-2288

Sherbrooke
6 terrains de prestige à environ 1 km de l'Université de Sherbrooke.
M. Grenier
(819) 347-6079

St-Jérôme
Terrains de 13 952 pi² sur artère principale. Plans complets et étude de sol fournis pour 15 logements. 152 000 $
(450) 229-7991

Domaine magnifique
Voisin du Parc du Mont-Orford, sentiers, cascades, enclos de wapiti, vue grandiose, terrain 1 à 4 acres, FINANCEMENT DISPONIBLE.
(819) 574-7685

RÉGION DE QUÉBEC

Bord de l'eau
2 étage. près du Mont-St-Anne à St-Féréol 88 000 $
1 ½ étage, vue sur le fleuve, à St-Antoine de Tilly 350 000 $
Serge R. Harvey
Aventel Courtier
(514) 626-5194

CARREFOUR DE L'AUTO

VÉHICULES RÉCRÉATIFS

Dutch Star (Newmar)

41 pieds, 2002, chassis «Spartant» 14 000 milles, comme neuf, tout équipé.
André
(514) 608-1180

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 !

Pour annoncer : (514) 392-7782
carrefour@transcontinental.ca

INVESTIR

CLUBLINK
UN ABONNEMENT
plus de golf
www.clublink.ca • 1-800-787-0617

SOMMAIRE



Edward Lampert vendra-t-il Sears Canada ?
Avec la vente de sa division de services financiers, le scénario d'une mise en vente est plus probable
p. 35

Les obligations ont généré un rendement élevé au premier semestre
Le resserrement des politiques monétaires limitera les gains des six prochains mois
p. 37



Junex testera le débit du puits Galt-3
Celui-ci, situé à l'ouest de Gaspé, a produit 232 barils de pétrole brut
p. 38

Mes affaires
S'offrir le luxe de la forêt québécoise
p. 45-46

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	39
Baromètre des ressources	38
Caisses communes	36
Déclarations de dividendes	39
Devises	36
Fonds communs	47
Indices boursiers	39
Marchés monétaires	39
Rendements des obligations	36
Résultats financiers	36
Taux d'intérêt	36
Transactions boursières	39

Surévaluée, Google ?

La concurrence est davantage à craindre, pensent certains experts



Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Le titre de **Google** (Nasdaq, *GOOG,* 291,21 $ US) n'est pas surévalué, estiment de nombreux experts.

L'action de la société dont le moteur de recherche Internet est le plus utilisé au monde a récemment franchi la barre des 300 $ US (tous les montants dans cet article sont en dollars américains), après que plusieurs analystes eurent haussé leur cours cible. Les plus optimistes pensent qu'il peut atteindre 350 $ d'ici un an.

Google a déjà grimpé de 244 % depuis son premier appel public à l'épargne, en août 2004. Avec une valeur boursière de 81 milliards de dollars (G$), la société de Mountain View, en Californie, vaut près de deux fois la doyenne de son secteur, **Yahoo!** (Nasdaq, *YHOO,* 38,44 $ US).

Google ne fait pas encore partie du S&P 500, mais si elle y était inscrite, sa valeur boursière en ferait la 24e entreprise en importance de l'indice. Les investisseurs lui accordent même une plus grande valeur qu'à de grandes sociétés telles **American Express** (NY, *AXP,* 53,54 $ US) ou **Gillette** (NY, *G,* 50,71 $ US) !

Malgré ces faits, **Walter C. Price Jr.,** gestionnaire de portefeuille chez **RCM Global Technology,** de San Francisco, qui compte 30 ans d'expérience dans l'analyse de titres, ne croit pas que l'action de Google ait atteint un niveau de bulle.

Selon lui, Google est plutôt raisonnablement évaluée. Il prévoit un profit de 8 $ par action pour l'exercice qui se terminera en décembre 2006, ce qui lui donne un ratio cours/bénéfice de 36.

M. Price estime que Google vaut de 30 à 50 fois les profits futurs, compte tenu du fait que son taux de croissance est plus de deux fois ce multiple.

Exploits financiers à l'appui

Google multiplie les exploits financiers depuis sa création. Elle affiche en effet l'une des meilleures performances financières de son industrie.

La progression boursière des titres Internet n'est pas généralisée[1]



Société (symbole, cours)	Valeur boursière en G$ US	Variation du titre en % en 2005	Variation du titre en % sur un an	Profit par action prévu en 2005 ($ US)	Croissance prévue des profits en 2005 (%)[3]	Cours cible, selon le consensus des analystes
Google (Nasdaq, GOOG, 291,21$ US)[2]	80,9	51	243,0	5,30	256	292,85
Yahoo! (Nasdaq, YHOO, 34,42 $ US)	48,1	- 9	0,12	0,58	57	43,29
eBay (Nasdaq, EBAY, 32,88 $US)	44,4	- 43	- 27,0	0,78	37	44,04
Amazon.com (Nasdaq AMZN, 32,91$ US)	13,5	- 26	- 37,0	0,82	- 21	35,11
IAC/Interactive (Nasdaq, IACI, 23,77$ US)	15,8	- 14	- 21,0	1,06	325	29,23

1 L'exercice de ces entreprises se termine en décembre 2005. **2** L'action de Google a été émise à 85 $ US, le 19 août 2004.
3 Le profit par action à partir duquel le calcul est effectué exclut les éléments extraordinaires.

TABLEAU : LES AFFAIRES — SOURCE : REUTERS

Selon **Value Line Investment Survey,** ses revenus et ses profits devraient respectivement atteindre 5,53 $ et 1,4 G$ en 2005, ce qui représenterait une croissance annuelle composée de 133 $ et de 141 % depuis l'exercice 2002.

Sa marge de profit d'exploitation frise les 40 % et son rendement de l'avoir des actionnaires devrait atteindre 24 % cette année. À titre comparatif, la marge d'exploitation de son industrie atteint 24 % et son rendement de l'avoir, 13 %.

Bref, comme le souligne **François Rochon,** président et gestionnaire de portefeuille chez **Giverny Capital,** les entreprises comme Google, qui dégagent des profits de 1 G$ après seulement sept ans d'existence, sont l'exception.

Il n'y a nul doute que Google a le vent dans les voiles. Son modèle d'entreprise, qui repose sur les services de recherche et les programmes de publicité, lui permet de profiter de l'avènement de deux tendances de fond.

D'une part, elle est bien placée pour profiter de la croissance de l'utilisation d'Internet et, par ricochet, de celle des moteurs de recherche. Selon l'agence de marketing **iCrossing,** 53 % des adultes qui naviguent sur Internet utilisent un moteur de recherche à chaque fois qu'ils se branchent.

Pour **Mark Mahaney,** de **Smith Barney,** non seulement Google est le chef de file incontesté dans ce créneau, mais sa position de tête semble même se renforcer.

D'autre part, Google est dans une position enviable afin de tirer profit de l'explosion de la publicité sur Internet.

Après avoir bondi de 32,5 % l'an dernier, les sommes investies en publicité devraient progresser de 26 % en 2005 et d'au moins 20 % au cours des deux années suivantes, prévoit M. Mahaney. Citant une récente étude, M. Price soutient que les clients de Google obtiennent un rendement de 16 fois sur l'argent qu'ils investissent pour ses services. « Si vous parlez aux clients de Google, ils vous diront que le seul regret qu'ils ont est de ne pas trouver un moyen d'y investir davantage ! »

Une rivalité sans merci

Honorée pour son esprit innovateur, Google a damé le pion à ses rivales sur plusieurs fronts ces dernières années. Elle a entre autres réussi à lancer un moteur de recherche pour ordinateur personnel – *Google Desktop* – deux mois avant **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT,* 24,79 $ US), écrivait, en mai, le magazine *Fortune.*

Les analystes prévoient que Google lancera d'ici la fin de l'année un système de paiement électronique faisant concurrence à **PayPal,** une division d'**eBay** (Nasdaq, *EBAY,* 32,88 $ US).

Or, en dépit de ces nombreux atouts, Google n'est pas invulnérable. Microsoft vise par exemple le lucratif marché des moteurs de recherche.

Pour François Rochon, ce n'est pas tant l'évaluation accordée au titre de Google qui le fait hésiter à en devenir actionnaire, mais plutôt les menaces de rivales bien établies comme Yahoo! et Microsoft.

« Les gens qui affirment uniquement que le titre de Google est trop cher manquent de sophistication. La principale question est de savoir où la société sera dans cinq ans pour ce qui est de ses parts de marché et de ses profits. Or, l'avantage concurrentiel de Google ne m'apparaît pas aussi clair que celui d'eBay. »

Keith McLean, gestionnaire de fonds chez **I.G. Investment Management,** aime mieux détenir des actions de Yahoo!. « Google possède une technologie phénoménale, mais elle est encore une jeune entreprise. Je préfère le modèle de Yahoo! », dit-il. ■

Aucune nouvelle bulle n'est en formation

Obnubilés par l'ascension boursière de **Google** (Nasdaq, *GOOG,* 291,21 $ US), de nombreux commentateurs financiers soutiennent qu'une nouvelle bulle se forme actuellement dans le secteur Internet.

Pourtant, comme le montre notre tableau, les titres de plusieurs acteurs clés du secteur ont reculé depuis un an.

« Faisant un lien avec les sommes perdues en Bourse depuis le sommet de 2000, plusieurs investisseurs présument que les sociétés Internet ne croissent pas. Or, ce n'est pas la réalité », tranche **Keith McLean,** gestionnaire chez **I.G. Investment Management.**

eBay, par exemple, a crû de façon constante depuis 2000, souligne le gestionnaire. Son profit par action, qui était alors de 0,04 $ US, devrait atteindre 0,82 $ US en 2005.

Selon cet expert, il est normal d'attribuer un multiple d'évaluation plus généreux aux entreprises Internet qu'au marché, car elles affichent un taux de croissance nettement plus élevé. Il estime que les titres Internet sont présentement bien évalués.

Les investisseurs deviennent par ailleurs de plus en plus soucieux à propos de la croissance des revenus et de la diminution des marges de profit dans l'industrie Internet, écrivait récemment **Perry H. Roth,** de **Value Line Investment Survey.**

Malgré cela, M. Roth estime que plusieurs d'entre eux offriront une performance supérieure à celle du marché au cours de la prochaine année. ■ **Y.C.**

Un administrateur de Logibec accroît sa participation

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Le 15 juin, **Holding André Gauthier,** une société de portefeuille de l'administrateur **André Gauthier,** a acheté 19 300 actions ordinaires de **Logibec Groupe Informatique** (Tor., *LGI*, 12,60 $), selon les données de l'**Autorité des marchés financiers.**

Le prix moyen est de 11,45 $. Elle possède maintenant 120 600 actions.

> C1 Energy

L'un des plus importants actionnaires de **C1 Energy** (Tor., *CTT*, 2,85 $), **ARC Energy Venture Fund,** a acquis 2 261 130 actions ordinaires, le 17 juin, à un prix moyen de 2,35 $. La transaction, effectuée privément, accroît sa participation à 4 908 830 actions.

> Cell-Loc

L'administrateur **Sheldon D. Reid** a acheté 5 696 970 actions ordinaires de **Cell-Loc Technologies** (TSX-V, *LTI*, 0,18 $), le 16 juin. Le prix moyen est de 0,165 $. Il détient maintenant 6 467 934 actions. Le même jour, il a aussi obtenu 2 848 485 bons de souscription. Le prix d'exercice est de 0,22 $.

> CN

Le 15 juin, **Charles Baillie,** administrateur de **Canadien National** (Tor., *CNR*, 71,01 $), a acquis 2 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 71,25 $. Il possède désormais 32 000 actions.

> Connors Bros.

Morris Perlis, administrateur de **Connors Bros. Income Fund** (Tor., *CBF.UN*, 14,99 $), a acheté une participation initiale de 10 000 parts, à un prix moyen de 15,95 $.

> Mediagrif

L'administrateur **Pierre Donaldson** s'est départi de 20 967 actions ordinaires de **Technologies Interactives Mediagrif** (Tor., *MDF*, 9,60 $), les 8 et 9 juin, à un prix moyen de 9,95 $. Il porte sa participation à 10 947 actions.

> Norbord

Dominic Gammiero, administrateur de **Norbord** (Tor., *NBD*, 10,49 $), a vendu 100 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 11,36 $. La transaction a été effectuée le 14 juin. M. Gammiero réduit sa participation à 266 875 actions.

> Trizec

Millenium Partners, l'un des plus importants actionnaires de **Trizec Canada** (Tor., *TZC.SV*, 22,50 $), a acquis 119 300 actions à droit de vote subalterne, à un prix moyen de 22,84 $, le 9 juin. La transaction accroît sa participation à 6 046 900 actions de cette catégorie.

> GMP

Budd GM&P Partnership, une société de portefeuille de l'administrateur **Thomas A. Budd,** s'est délestée de 309 600 actions ordinaires de **GMP Capital Corp.** (Tor., *GMP*, 26,75 $), le 15 juin, à un prix moyen de 23,00 $. Elle réduit sa participation à 1 048 563 actions.

Le même jour, une société de portefeuille détenue par **Eugene C. McBurney** a cédé 200 000 actions, à un prix moyen de 23,01 $. Elle détient toujours 841 274 actions.■

Précision

Le coût de votre auto

Dans notre reportage intitulé « Votre auto vous coûte plus cher que vous ne le croyez », publié dans notre édition du 2 juillet (en page 45), une erreur s'est glissée. Le coût total d'utilisation de la *Chevrolet Cavalier Z24 2005* est de 11 074 $ pour une utilisation de 32 000 km par année, au lieu du montant de 13 004 $ mentionné. Ce coût représente donc 48 % du coût d'achat de l'auto au lieu de 56 %. Nos excuses. ■ **B.M.**

0,9 % de financement à l'achat et à la location*

luxury sport-utility vehicle CAR and DRIVER 2005 SRX

Meilleur VUS de luxe 2005 selon Car and Driver, pour une deuxième année consécutive, rien de surprenant. Meilleur taux de sa catégorie**, ça, c'est inattendu.



OnStar de GM
visitez onstar.ca

Moteur V6 3,6 L de 255 HP ou moteur V8 Northstar 4,6 L de 320 HP, au choix • Boîte automatique à 5 vitesses avec commande de sélection • Système de freinage antiblocage avec fonction d'assistance au freinage • Traction asservie à toutes les vitesses à commande électrique • Système de correction de trajectoire StabiliTrak • Sonar de recul

Privilèges Cadillac : Programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km et service OnStar intégré au véhicule avec abonnement au plan Orientation et dépannage pendant un an.

CADILLAC SRX
NOUVELLE RACE

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf SRX 2005. Conditionnel à l'approbation du crédit de GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits en sus et payables à la livraison. *Taux de financement de 0,9 % pour un terme de 60 mois à l'achat et de 24 mois à la location. **Dans le segment des utilitaires de luxe intermédiaires (selon la segmentation canadienne 2005). Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Un échange entre concessionnaires peut être requis. **Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 888 446-2000.**

Edward Lampert vendra-t-il Sears Canada ?

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Depuis que **Sears Canada** (Tor., *SCC*, 23,97 $) a annoncé vouloir céder sa division de services financiers (surtout ses activités reliées à ses cartes de crédit) le scénario d'une mise en vente plutôt que sa privatisation par **Sears Holdings** (Nasdaq-OTC, *SHLD*, 152,71 $ US) gagne en popularité.

Sears Canada pourrait récolter une somme nette de 1,4 milliard de dollars (G$), ou 13,23 $ par action, de la vente de ses cartes de crédit, si l'on se fie à la valeur d'autres transactions récentes, estime **RBC Marchés des capitaux**. Cette somme pourrait ensuite servir à verser un dividende supplémentaire massif ou à financer un rachat d'actions majeur.

Pour donner une idée de la création de richesse de cette décision, un tel montant se compare aux dividendes annuels de 25,6 M$ que récolte Sears Holdings de son intérêt de 54,3 % dans Sears Canada.

Or, une fois que Sears Holdings aura extrait cette valeur camouflée de sa filiale canadienne, des analystes se demandent quel serait l'intérêt financier d'**Edward Lampert**, le gestionnaire de fonds d'investissement à la tête de Sears Holdings, de conserver Sears Canada, amputée de 40 % de son bénéfice d'exploitation.

D'ailleurs, la firme de notation de crédit **Standard & Poor's** pense déclasser les titres de dette de Sears, car elle perdrait une source stable de profits et deviendrait dépendante de la performance inégale de ses 122 magasins, note son analyste **Don Povilaitis**.

Après cette vente, Sears dégagerait des profits d'exploitation de 0,79 $ par action en 2005 et un bénéfice d'exploitation de 315 M$, évalue **Perry Caicco**, analyste chez **CIBC Marchés mondiaux**. « Le marché hésitera à donner plus qu'un multiple de 13 fois ses profits, ce qui lui donne une valeur de 10 à 11 $ par action », explique-t-il.

Il croit donc que Sears Holdings voudra vendre Sears Canada à un acquéreur financier dans l'espoir d'en tirer une valeur de 13 $ par action, soit 6 fois son bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

« Un acquéreur financier pourrait tenter de réparer la franchise, de vendre d'autres éléments d'actif ou de combiner la société avec une autre pour éventuellemnent s'en défaire aussi en la vendant à un acquéreur stratégique ou en convertissant le détaillant en une fiducie de revenu », écrit M. Caicco.

Ensemble, la vente de ses services financiers et des magasins totaliserait 23,75 $, soit un prix près de son cours actuel. Le bond de 25 % de l'action de Sears depuis février diminue le gain qu'un investisseur peut encore espérer, prévient M. Caicco.

« La vente des cartes de crédit diminue les probabilités que Sears Holdings ferme le capital de Sears Canada. Au contraire, nous prévoyons que Sears Holdings déposera des actions dans une éventuelle offre de rachat. La cession des cartes de crédit faciliterait la vente de Sears à un acquéreur stratégique », écrit **David Brodie**, analyste chez **Research Capital**.

Un rachat d'actions potentiel de 600 à 850 M$, à un prix de 25 $ l'action, gonflerait de 0,33 à 0,54 $ ses profits par action de 2006 et par extension ajouterait de 4,62 à 7,56 $ à la valeur de son action en Bourse, calcule M. Brodie. Il recommande désormais de conserver l'action de Sears en vue d'une cible de 24,25 $.

« Ils vendent leur meilleur actif. J'en déduis que c'est le premier pas de l'essaimaige entier de Sears Canada », écrit **Cynthia Rose Martel**, analyste chez **Jennings Capital**.

« La valeur ultime de cette décision dépend de ce que fera Sears Canada des montants récoltés de la vente de ses cartes de crédit. Elle ne règle pas non plus les défis d'exploitation du détaillant », note **Irene Nattel**, analyste chez RBC. ■

Aux PDG :

SI vous souhaitez créer de la valeur en déployant une architecture technologique orientée sur les clients ;

SI vous souhaitez obtenir de solides avantages concurrentiels en déployant des solutions technologiques de pointe ;

SI vous désirez réduire de 15 à 25 % les coûts liés aux technologies de l'information et aux processus d'affaires ;

SI votre entreprise emploie des professionnels des technologies de l'information hautement qualifiés, dirigés par des gestionnaires chevronnés ;

SI vous souhaitez leur offrir des défis professionnels stimulants au sein d'une entreprise dont l'activité principale repose entièrement sur leurs compétences ;

Alors, CGI est votre partenaire de choix. Avec plus de **100 bureaux** répartis dans **19 pays, 25 000 professionnels** et **30 ans** d'expérience pratique, CGI s'engage à contribuer à votre croissance et à votre succès.

Communiquez avec nous à l'adresse pdg@cgi.com, ou appelez-nous.

Le président du conseil et chef de la direction,
Serge Godin
CGI
(514) 841-3201

Le vice-président principal et directeur général du Québec,
Pierre Turcotte
CGI
(514) 415-3600

CGI

services-conseils/intégration de systèmes/gestion de fonctions informatiques et d'affaires/tsx:gib.sv.a/nyse:gib/www.cgi.com Certifiée ISO 9001

Taux d'intérêt en vigueur le 27 juin 2005

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement						Certificats garantis ƒ Intérêt versé annuellement								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Commerce CIBC	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,15	1,55	1,80	2,05	2,35	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	7,20	5,60	7,10	4,70	5,05	5,35	5,70	5,70
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	Aucun	2,65	2,80	3,00	3,15	3,30	2,65	3,30	—	—	—	4,00	—	4,25	—	4,50
Laurentienne	3 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1 000	1,15	1,55	1,80	2,05	2,35	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,95	4,65	5,05	5,35	5,60	5,70
HSBC Canada	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1 000	1,25	1,75	2,00	2,25	2,55	1 000	1,50	2,00	2,25	2,50	2,80	1,50	2,80	7,05	5,00	7,00	4,75	5,05	5,35	5,60	5,70
Montréal	5 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	5 000	1,15	1,55	1,80	2,05	2,35	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,99	4,70	6,85	4,40	4,60	5,09	5,39	5,54
Nationale	5 000>	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1 000	1,15	1,55	1,80	2,05	2,35	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,90	4,75	5,00	5,35	5,60	5,70
Nationale de Grèce	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,75	4,75	7,00	4,75	5,05	4,45	4,70	4,80
Royale	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0 500	1,15	1,55	1,80	2,05	2,35	0 500	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,90	4,75	5,05	4,45	4,70	4,80
Scotia	5 000 >	0,75	0,85	0,85	0,85	0,85	0,90	5 000	1,20	1,55	1,80	2,05	2,35	5 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,55	5,25	6,95	4,75	5,05	5,35	5,60	5,70
Canada Trust	5 000 >	0,95	1,05	1,00	1,00	1,05	1,05	1 000	1,10	1,40	1,75	1,90	2,20	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	—	—	7,00	4,90	5,05	5,35	5,60	4,79
Caisses Desjardins*	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,30	1,55	1,80	2,05	2,35	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,95	4,65	5,05	5,35	5,60	5,70
Fiducie Desjardins	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,95	4,65	5,05	5,35	5,60	5,70
Investors	—		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	1,60	2,10	2,35	2,60	2,90	1,60	2,90	6,90	4,75	6,90	4,75	5,05	5,35	5,60	5,70
Montréal Trust	5 000 >	0,75	0,85	0,85	0,85	0,85	0,90	—	—	—	—	—	—	5 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,55	5,25	6,95	4,75	5,05	5,35	5,60	5,70
Clarica	10 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	1,95	2,15	2,40	2,65	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	1,20	1,20	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,00	2,25	2,50	2,80	2,85	2,00	2,85	—	—	6,95	4,65	5,05	5,30	5,55	4,70
Trust Banque Nationale	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	—	—	—	—	—	—	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,90	4,75	5,00	5,35	5,60	5,70
Trust La Laurentienne	3 000	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	—	—	—	—	—	—	0 500	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,95	4,65	5,05	5,35	5,60	5,70
Trust National	5 000 >	0,75	0,85	0,85	0,85	0,85	0,90	—	—	—	—	—	—	1 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,55	5,25	6,95	4,75	5,05	5,35	5,60	5,70
Trust Royal	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	—	—	—	—	—	—	5 000	1,40	1,80	2,05	2,30	2,60	1,40	2,60	6,60	4,75	6,90	4,75	4,95	5,35	5,60	5,70
Club Prêt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3,90	4,20	4,20	4,29	4,49
Intelligence Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	4,25	—	3,75	4,05	4,00	4,20	4,30
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	6,00	4,65	6,85	3,90	4,05	4,20	4,35	4,50
Épargne Placements Qc**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 100	2,00	2,30	2,35	2,80	3,10	3,00[1]	3,30[1]	—	—	—	—	—	—	—	—

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ** Obligations à terme à taux fixe . ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables

1 Rendements comprenant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis. SOURCE : LES AFFAIRES, RENSEIGNEMENTS COLLIGÉS PAR FRANCE WEINSTEIN ET ANNIE BOURGON. TABLEAU : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %[1]	Cotes hebdomadaires		
	30-06-05	30-06-05	23-06-05	25-06-04[2]
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	7,53	12,588	12,677	12,155
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	12,27	14,691	14,908	13,135
Équilibré	7,94	13,143	13,317	12,444
Obligations	9,85	11,6337	11,721	11,203
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Fonds CORMEL Équilibré	12,55	16,718	16,871	15,110
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	4,05	13,252	13,413	12,856
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	9,59	14,597	14,781	13,324
Équilibré	8,58	55,908	56,514	52,396
Obligations	10,30	14,643	14,764	14,051
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC	**29-04-05**	**30-06-05**	**23-06-05**	**02-07-04[2]**
Actions canadiennes	11,23	21,098	21,181	18,614
Action internationales	0,76	8,115	8,219	8,036
Équilibré	6,49	12,279	12,337	11,344
Marché monétaire	2,01	10,014	10,014	10,014
Obligations canadiennes	6,40	11,288	11,392	10,711
Omnibus	7,16	22,377	22,542	20,938
Placement (fonds)	6,02	21,226	21,394	20,058
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique		**04-07-05**	**23-06-05**	**07-05-04[2]**
Revenu à court terme	n.d.	34,226	34,396	34,334
Obligations	n.d.	38,955	39,572	38,148
Actions	n.d.	57,354	57,753	53,418
Équilibré	n.d.	44,804	45,124	42,307
International	n.d.	6,339	6,348	6,626
Américain	n.d.	8,662	8,621	8,689
Asie	n.d.	13,339	13,495	12,738
Europe	n.d.	11,697	11,735	11,265
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	**05-05**	**04-07-05**	**23-06-05**	**27-02-05**
Actions Asiatiques	9,14	11,502	11,531	11,210
Actions Canadiennes	15,05	23,679	23,967	22,593
Actions Européennes	7,26	9,287	9,320	9,657
Obligations	6,71	12,077	12,156	12,148
Court terme	2,21	9,412	9,423	9,428
International Actions	4,33	n.d.	11,197	11,507
Équilibre-Croissance	9,23	10,409	10,479	10,325
Mondial diversifié	6,41	9,061	9,090	8,966
Indiciel américain	2,17	6,913	6,883	7,123
Équilibré	8,40	13,225	13,318	13,095

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 d'un an est calculé à la fin de chaque mois. **2** Cote de l'an dernier.

Les devises

Le 30 juin 2005 pour un dollar, vous aviez :

Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (rand)	5,5073
Afrique française (franc CFA)	440,5478
Allemagne (euro)	0,6747
Antilles anglaises (netherlan)	1,4300
Argentine (peso)	2,3178
Australie (dollar)	1,0703
Autriche (euro)	0,6747
Bahamas (dollar)	0,8034
Barbade (dollar)	1,5987
Belgique (euro)	0,6747
Bermudes (dollar)	0,7953
Brésil (real)	1,8783
Chili (peso)	464,9713
Chine (yuan)	6,6493
Colombie (peso)	1 867,9164
Cuba (dollar US)	0,8034
Danemark (couronne)	5,0287
Égypte (livre)	4,6396
Espagne (euro)	0,6747
États-Unis (dollar)	0,8084
Finlande (euro)	0,6747
France (euro)	0,6747
Grèce (euro)	0,6747
Haïti (gourde)	31,6542
Hollande(euro)	0,6747
Hong-Kong (dollar)	6,2451
Inde (roupie)	34,9843
Irlande (euro)	0,6633
Israël (new shekel)	3,6660
Italie (euro)	0,6747
Jamaïque (dollar)	49,0961
Japon (yen)	89,6119
Liban (livre)	1 205,9133
Luxembourg (euro)	0,6747
Maroc (dirham)	7,3657
Mexique (peso)	8,6157
Nicaragua (gold cordoba)	13,1517
Norvège (couronne)	5,3163
Nouvelle-Zélande (dollar)	1,1823
Pakistan (roupie)	47,9071
Pays-Bas (euro)	0,6747
Pérou (nuevo sol)	2,642
Philippines (peso)	45,112
Pologne (zloty)	2,7107
Porto Rico (dollar)	0,8134
Portugal (euro)	0,6747
Rép. dominicaine (peso)	22,8167
Rép. tchèque (couronne)	20,2482
Roumanie (leu)	23 914,1768
Royaume-Uni (livre sterling)	0,4566
Russie (rouble)	23,1493
Singapour (dollar)	1,3608
Slovaquie (SKK)	25,8287
Suède (couronne)	6,3898
Suisse (franc)	1,0448
Tunisie (dinar)	1,0739
Turquie (lire)	1 080 613,7886
Venezuela (bolivar)	1 722,9853

Données fournies par la Banque Nationale

Rendements des obligations[1] au 30 juin 2005

(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	2,75	2,84	2,86	3,00	3,16	3,74	4,14	4,21
Province d'Ontario	2,80	2,91	2,96	3,09	3,32	4,04	4,55	4,67
Province de Québec	2,81	2,95	3,00	3,17	3,38	4,13	4,61	4,79
Municipalités du Québec	2,91	3,05	3,10	3,27	3,48	4,23	4,71	4,89
Entreprises canadiennes (A)	2,95	3,12	3,18	3,35	3,56	4,49	5,23	5,41
Obligations démembrées Canada[2]	2,80	2,84	3,01	3,19	3,37	3,97	4,42	4,31
Obligations démembrées Québec[2]	2,86	2,95	3,15	3,36	3,59	4,36	4,89	4,89
Gouvernement des États-Unis	3,45	3,63	3,66	3,69	3,72	3,94	4,25	4,22

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démembrées est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée. **3** Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL TABLEAU : LES AFFAIRES

Résultats financiers

Nombre de sociétés cette semaine : 21 **Améliorations : 6** **Détériorations : 11**

	Période		Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts	
			000 $		par action		(000 $)	
Société	mois	terminée le	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier
AGF Management	6 m.	31 mai 05	43 536	57 789	0,48	0,63	315 511	325 557
	3 m.	31 mai 05	22 359	34 016	0,25	0,37	158 143	166 451
CHC Helicopter	12 m.	30 avril 05	62 559	63 676	1,49	1,54	903 344	720 013
	3 m.	30 avril 05	18 766	25 424	0,44	0,61	226 446	209 439
Clairvest Group	12 m.	31 mars 05	29 890	12 827	1,50	0,62	45 318	29 890
ClearLink Capital	12 m.	31 mars 05	(7 129)	7 282	(0,80)	0,81	131 530	133 310
	3 m.	31 mars 05	(11 761)	1 819	(1,32)	0,20	40 979	39 958
Cognos (1)	3 m.	31 mai 05	23 825	20 125	0,26	0,22	200 075	173 619
Endeavour Mining Capital (1)	9 m.	31 mai 05	9 655	18 667 (2	0,42	0,88	17 961	11 735
	3 m.	31 mai 05	(12 147)	(5 834)	(0,53)	(0,25)	2 782	2 979
EXFO Ingénierie électro-opt. (1)	9 m.	31 mai 05	(2 088)	(6 081)	(0,03)	(0,09)	70 912	53 298
	3 m.	31 mai 05	276	(1 188)	0,00	(0,02)	26 180	20 456
Guest-Tek Interactive	12 m.	31 mars 05	(1 009)	3 380	(0,08)	0,29	23 776	23 202
	3 m.	31 mars 05	482	1 025	0,03	0,07	7 946	6 605
Inflazyme Pharmaceuticals	12 m.	31 mars 05	(28 108)	(16 034)	(0,27)	(0,20)	660	738
	3 m.	31 mars 05	(10 511)	(3 999)	(0,10)	(0,05)	121	193
Inscape	12 m.	30 avril 05	(13 655)	313	(0,90)	0,02	100 237	115 532
	3 m.	30 avril 05	(3 139)	(2 006)	(0,21)	(0,13)	23 833	24 096
Intrinsyc Software	9 m.	31 mai 05	(3 445)	(1 541)	(0,06)	(0,04)	12 127	11 340
	3 m.	31 mai 05	(1 288)	(369)	(0,02)	(0,01)	4 276	3 991
Mainframe Entertainment	12 m.	31 mars 05	(14)	(2 100)	0,00	(0,06)	19 100	14 800
MCO Capital	6 m.	30 avril 05	(32)	(52)	(0,01)	(0,01)	1	74
	3 m.	30 avril 05	(10)	(14)	0,00	0,00	1	31
Mosaid Technologies	12 m.	30 avril 05	37 585 (2)	(8 907)	3,47	(0,86)	49 743	28 417
	3 m.	30 avril 05	4 546	661	0,40	0,06	16 542	8 779
MRRM	3 m.	31 mai 05	65	256	0,03	0,10	8 731	10 520
Niko Resources	12 m.	31 mars 05	74 222	25 351	2,03	0,74	107 850	85 834
	3 m.	31 mars 05	47 264	6 840	1,26	0,20	34 670	20 851
Plaintree Systems	12 m.	31 mars 05	(1 977)	(710)	n.d.	n.d.	1 108	1 490
Research In Motion (1)	3 m.	28 mai 05	132 520	54 972	0,70	0,30	453 948	269 611
Technologies BioEnvelop	3 m.	30 avril 05	(1 020)	(888)	(0,01)	(0,01)	321	260
Tri-Vision International	12 m.	31 mars 05	(1 215)	1 183	(0,02)	0,02	7 845	11 271
Wex Pharmaceuticals	3 m.	31 mars 05	(11 665)	(8 019)	(0,35)	(0,31)	3 990	731

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 obligations ont eu un rendement élevé au premier semestre

Mais le resserrement des politiques monétaires limitera les gains des six prochains mois

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Les rendements des obligations canadiennes ont volé la vedette au cours du premier semestre, mais ils pourraient être beaucoup moins intéressants durant le second, disent les gestionnaires et les économistes consultés par LES AFFAIRES.

L'indice Scotia Capital Univers indique que les obligations ont réalisé au cours des six premiers mois de l'année un rendement de 5,6 %, propulsées par les obligations à long terme dont le rendement a été de 10,1 %.

Les obligations canadiennes ont surpassé à la fois les obligations américaines, dont le rendement a été de 3,4 %, et les obligations internationales, avec un rendement de 3,8 %.

Le rendement des obligations se compose des coupons d'intérêts et du gain, ou de la perte, en capital réalisé durant la période. Le gain, ou la perte, provient d'un changement du prix de l'obligation qui fluctue inversement au taux de rendement de l'obligation.

Les économistes craignent depuis plusieurs trimestres une hausse des taux. Depuis un an, la **Réserve fédérale** américaine a augmenté son taux sur les fonds fédéraux (*fed funds*) à neuf reprises, et la **Banque du Canada** à deux reprises. Ces hausses n'ont pas entraîné une hausse des taux obligataires à long terme. Les gestionnaires ont de la difficulté à expliquer le phénomène que le président de la *Fed,* **Alan Greenspan,** qualifie d'ailleurs d'énigme.

« La *Fed* semble avoir perdu le contrôle des taux à long terme au détriment des banques centrales asiatiques », croit **Érik Giasson**, directeur des placements chez **Montrusco Bolton**. En effet, l'énorme déficit commercial américain entraîne une accumulation de réserves en dollars américains dans les coffres des banques centrales étrangères qui investissent ces sommes dans les obligations américaines. Cette demande permet aux prix des obligations de se maintenir, voire de s'améliorer, et explique la bonne performance des obligations.

Évolution des obligations canadiennes de 10 ans



Du 5 juillet 2004 au 4 juillet 2005

SOURCE : BLOOMBERG

Poursuite du resserrement

Mais cet expert ne s'attend pas à ce que les prix des obligations puissent monter encore beaucoup plus haut, ce qui limitera la possibilité d'un gain en capital. Au mieux, les investisseurs devront se contenter au cours des six prochains mois des revenus d'intérêt, soit de 1 à 2 %.

La hausse des taux des fonds fédéraux devrait se poursuivre, selon **Paul-André Pinsonnault**, économiste principal, revenu fixe, à la **Financière Banque Nationale**. « L'évaluation optimiste de l'économie que fait Alan Greenspan semble se vérifier, si bien que la campagne de resserrement monétaire de la *Fed* est loin de toucher à sa fin », dit-il. Le taux de la *Fed* est passé de 1 à 3,25 % depuis juin 2004.

Dans son communiqué du 30 juin annonçant la plus récente hausse de taux, le comité de la *Fed* maintenait que, même après cette majoration, la politique monétaire demeure *accommodante*. La phrase est lourde de sens selon l'économiste, qui prévoit que les fonds fédéraux atteindront 4 % d'ici la fin de l'année.

Il serait surprenant que le taux des fonds fédéraux atteigne le même niveau que le taux des obligations de 10 ans, qui fluctue actuellement entre 3,80 et 4 %, souligne **Yvan Fontaine**, vice-président principal chez **Addenda Capital**. « Les investisseurs doivent être prudents, car les taux à long terme sont très bas et risquent de remonter », dit-il.

Contrairement à la *Fed,* la Banque du Canada s'est abstenue de hausser son taux de reférence depuis le début de l'année. Les taux obligataires canadiens se sont alors maintenus à des niveaux aussi bas, sinon plus que les taux obligataires américains.

Mais le gouverneur de la Banque, **David Dodge**, a réaffirmé, le 28 juin, que les taux canadiens devront être augmentés un jour, sans toutefois spécifier quand. La prochaine réunion concernant les taux se tiendra le 12 juillet. « Il ne devrait pas y avoir de hausse à ce moment », souligne M. Fontaine. La situation pourrait être différente à la réunion suivante, le 7 septembre.

L'économie canadienne a bien rebondi en avril, le produit intérieur brut ayant augmenté de 0,4 %, comparativement à une baisse de 0,1 % en mars.

Selon les résultats d'une enquête trimestrielle de la Banque auprès d'une centaine de dirigeants d'entreprise, ceux-ci s'attendent à ce que la croissance des ventes et de l'emploi demeure élevée. Celle-ci devrait durcir le ton de son prochain communiqué, en juillet, pour ensuite augmenter les taux en septembre, prévoient les économistes **Clément Gignac** et **Stéfane Marion,** de la Financière.

Pour ce qui est de l'inflation, on peut craindre une certaine détérioration. « Du niveau actuel de 1,6 %, le taux d'inflation ne baissera pas encore », estime Yvan Fontaine. Un retour à plus de 2 % est plus probable. ■

NOUS SOMMES TOUJOURS EN AVANCE
SUR NOS COMPÉTITEURS POUR QUE VOUS LE SOYEZ AUSSI.



AUDIOVOX^MC SMT5600 EXCLUSIF
TREO^MC 650 DE palmOne EXCLUSIF
BLACKBERRY 7290^MC EXCLUSIF

Rogers s'assure que vous gardiez votre longueur d'avance en vous offrant :

- Le plus grand choix d'appareils combinant la voix et le courriel et les toutes dernières innovations technologiques bien avant tout le monde.
- Le seul réseau qui vous permet d'utiliser votre appareil partout dans le monde, et ce, comme si vous étiez à la maison.
- Un service interne d'assistance technique pour le BlackBerry entièrement voué à ses usagers.

Pour de plus amples renseignements au sujet de nos solutions d'affaires, communiquez avec nous sans tarder au 1 866 819-9991.

ROGERS^MC
Votre monde. Maintenant.

ROGERS SANS-FIL

MONTRÉAL
1104, rue Ste-Catherine O. (514) 877-0090
4455, rue Saint-Denis (514) 845-8353
3573, boul. St-Laurent (514) 288-0600
2360, rue Notre-Dame O. (514) 983-1666
Centre Eaton (514) 849-5646
Place Ville-Marie (514) 394-0000
8984, boul. de l'Acadie (514) 387-9999
1201, avenue Greene (514) 933-8000
5150, rue Jean-Talon O. (514) 341-2221
5954, boul. Métropolitain E. (514) 257-8826
6224A, rue St-Jacques O. (514) 369-4000
Place Alexis-Nihon (514) 865-9949
Place Bourassa (514) 324-3180
Place Versailles (514) 355-0003
Les Galeries d'Anjou (514) 356-0356
Centre Rockland (514) 735-4086
997, rue St-Antoine O. (514) 866-3326
3339L, boul. des Sources (514) 683-3333
2758, boul. St-Charles (514) 428-9000
8457, boul. Newman (514) 368-4000
Carrefour Angrignon (514) 368-4230
Place Vertu (514) 745-0745
2100, boul. Marcel-Laurin (514) 856-1884
740, boul. de la Côte-Vertu (514) 747-1777
Fairview Pointe-Claire (514) 695-1554
Complexe Desjardins (514) 842-0288
BEL-ŒIL
Mail Montenach (450) 467-4286
BOUCHERVILLE
Promenades Montarville (450) 449-4998
BROSSARD
Mail Champlain (450) 671-3300
Place Portobello (450) 671-4744
CANDIAC
87B-4, boul. Marie-Victorin (450) 444-2100
CHÂTEAUGUAY
129, boul. St-Jean-Baptiste (450) 692-2201
Centre Régional Châteauguay (450) 692-5136
DRUMMONDVILLE
965, boul. St-Joseph (819) 478-9977
Promenades Drummondville (819) 475-5024
GATINEAU
442, boul. St-Joseph (secteur Hull) (819) 776-4377
360, boul. Maloney O., bur. 1 (819) 663-8580
Promenades de l'Outaouais (819) 561-3031
GRANBY
575, boul. Boivin (450) 777-6612
Galeries Granby (450) 375-4355
GREENFIELD PARK
3320, boul. Taschereau (450) 671-2303
HULL
Les Galeries de Hull (819) 775-3687
ÎLE PERROT
15, boul. Don-Quichotte (514) 425-5505
JOLIETTE
517, rue St-Charles-Borromée N. (450) 755-5000
Galeries Joliette (450) 760-3000
LAVAL
2142, boul. des Laurentides (450) 629-6060
Centre Laval (450) 978-1081
1888, boul. St-Martin O. (450) 682-2640
241C, boul. Samson (450) 969-1771
Carrefour Laval (boutique) (450) 687-5386
Carrefour Laval (kiosque) (450) 686-7566
1273, boul. Curé-Labelle (450) 680-1234
LONGUEUIL
1490, chemin de Chambly (450) 442-1566
MAGOG
221, rue Principale O. (819) 843-4455
POINTE-AUX-TREMBLES
Carrefour de la Pointe (514) 642-6334
REPENTIGNY
110, boul. Industriel (450) 657-3666
Les Galeries Rive-Nord (450) 581-7756
ROSEMÈRE
Place Rosemère (450) 971-2000
135, boul. Curé-Labelle (450) 419-7630
SAINT-BRUNO
Promenades St-Bruno (450) 653-7472
SAINT-CONSTANT
564, Voie de la Desserte (450) 635-9022
SAINT-EUSTACHE
360E, boul. Arthur-Sauvé (450) 974-9299
SAINT-HYACINTHE
Les Galeries St-Hyacinthe (450) 261-9991
SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU
Carrefour Richelieu (450) 359-4941
SAINT-JÉRÔME
Carrefour du Nord (450) 436-5895
60, rue Bélanger (450) 431-2355
SALABERRY-DE-VALLEYFIELD
Centre Valleyfield (450) 373-0519
SHERBROOKE
2980, rue King O. (819) 566-5555
Carrefour de l'Estrie (819) 822-4650
SOREL
Promenades de Sorel (450) 746-2079
TERREBONNE
1270, boul. Moody, bur. 10 (450) 964-1964
Les Galeries de Terrebonne (450) 964-8403
TROIS-RIVIÈRES
5335, boul. des Forges (819) 372-5000
5635, boul. Jean-XXIII (819) 372-5005
Centre Les Rivières (819) 694-6812

CONSULTEZ ROGERS.COM, COMPOSEZ LE 1 800 462-4463 OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS SANS-FIL, ROGERS PLUS OU ROGERS VIDEO.

LA SOURCE · ROGERS plus · ROGERS VIDEO · LA CABINE TÉLÉPHONIQUE · Batteries Plus

coupe ROGERS
COUPEROGERS.COM
ACHETEZ EN LIGNE

Consultez rogers.com/deplacement pour obtenir le détail de nos ententes de service voix et transmission de données avec divers pays d'Europe, d'Asie, d'Afrique, d'Amérique et d'Australie. Les appareils illustrés peuvent ne pas être disponibles dans tous les magasins. ©2005 Research In Motion Limited. Tous droits réservés. Les marques, images et symboles associés aux familles RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive et des marques de commerce de Research In Motion Limited utilisées sous permission. ©2005 palmOne, Inc. Tous droits réservés. palmOne, Treo, les logos palmOne et Treo ainsi que Blazer font partie des marques de commerce ou des marques déposées appartenant à ou sous licence exclusive de palmOne, Inc. ou de ses filiales. Palm, Palm OS, HotSync et le logo Palm Powered sont des marques de commerce ou des marques déposées autorisées de palmOne, Inc. UTStarcom/Audiovox Communications • 5155, Spectrum Way, Unit #5, Mississauga (ON) L4W 5A1 • UTStarcom et le logo de UTStarcom sont des marques déposées appartenant à UTStarcom, Inc. ou à ses filiales. Audiovox est une marque déposée appartenant à Audiovox Corp. Tous droits réservés. 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. ^MCMarques de commerce de Rogers Sans-fil inc. ou de Rogers Communications inc. utilisées sous licence. ©2005

Junex testera le débit du puits Galt-3

Les résultats indiqueront si le puits peut être exploité de façon rentable

Daniel Renaud
fdaniel.renaud@transcontinental.ca

Junex (TSX-V, *JNX*, 1,54 $) a posé un jalon important de sa stratégie de développement en terminant avec succès une étape menant à une première production pétrolière commerciale au Québec. La nouvelle a immédiatement suscité l'intérêt des investisseurs, puisque le titre a atteint un sommet annuel de 1,59 $, lors de la séance du 29 juin.

Le 28 juin, les dirigeants de la société d'exploration ont dévoilé les résultats de travaux de stimulation du puits Galt-3 situé à l'ouest de Gaspé. En effet, les employés de la société **Schlumberger** ont recueilli 232 barils de pétrole brut en plus de récupérer en totalité les barils de fluides qui avaient été injectés dans le puits au cours de travaux effectués entre le 24 et le 27 juin.

Ils ont aussi confirmé la présence de gaz, sans que la teneur n'ait été évaluée. Les travaux ont été réalisés dans une zone établie lors d'activités de forage antérieurs. Elle est située à une profondeur de 2 230 mètres.

« Ces résultats sont très prometteurs et ils nous permettent d'espérer une mise en production commerciale de pétrole », affirme **Jean-Yves Lavoie,** président de Junex.

Toutefois, il reste encore plusieurs étapes à franchir avant de parvenir à une mise en production. En outre, la société installera au cours des prochains jours une pompe de fond munie d'une jauge de pression afin de procéder à un essai de production prolongé. La société dévoilera les résultats de cet essai au cours des prochaines semaines. Ils devraient permettre de déterminer la capacité de production du puits.

D'ailleurs, la société devra probablement négocier de nouvelles ententes de coopération et de financement d'ici le début de l'exploitation du site. En effet, elle pourrait débuter dans une douzaine de mois, si les essais sont concluants.

Autres projets

La découverte en Gaspésie constitue une étape importante de la société fondée en 1999. Depuis cette date, l'entreprise est le seul producteur de saumure naturelle et le seul producteur de gaz naturel au Québec. Au 31 décembre 2004, l'évaluation des produits futurs des réserves prouvées et probables de gaz naturel totalisait 7,9 M$ alors que celle de la saumure s'élevait à 48,4 M$. À cette date, la société attribuait une valeur de 3 M$ à ses réserves probables et prouvées de pétrole et gaz.

Récemment, la société a recueilli 1 M$ par le truchement d'une émission d'actions ordinaires auprès de **SIPAR** et de **Fondaction, le Fonds de développement de la Confédération des syndicats nationaux pour la coopération et l'emploi.** Chaque action, émise à 0,95 $, était accompagnée d'un demi-bon de souscription. Chaque bon permet d'acquérir une action de Junex, à un prix unitaire de 1,10 $, d'ici juin 2008.

Le produit de l'émission sera consacré à la poursuite des travaux visant à développer un système de stockage souterrain de gaz naturel sous le parc industriel de Bécancour (Québec) et à l'accroissement du fonds de roulement. En 2004, Junex a réalisé un chiffre d'affaires de 472 000 $ et a subi une perte nette de 1 M$. ■

Rêveur, je cherche partenaire pour explorer le monde

Identifiez les occasions d'affaires pour acheter ou vendre une entreprise !

Trouvez des projets totalisant plusieurs millions d'investissements !

Les décideurs peuvent maintenant annoncer, consulter et gérer leurs occasions d'affaires grâce au **NOUVEAU** service Carrefour PME. Maximisez votre visibilité en combinant l'imprimé et le Web pour : acheter, vendre, investir, rechercher de l'expertise conseil, chercher des distributeurs, mettre en contact des partenaires, gérer des documents, trouver du financement et plus encore...

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires en visitant le

www.lesaffaires.com/carrefourpme

CARREFOUR PME
On a le sens des affaires

Fier partenaire BANQUE NATIONALE | LES AFFAIRES.com | En collaboration avec Relationnel

Investissement Québec perdra dans Campbell

Ressources Campbell (Tor., *CCH*, 0,07 $) tentera de restructurer quelque 125 M$ de créances, sur un actif de 178 M$, afin de poursuivre l'exploitation de ses deux mines de Chibougamau.

Le 30 juin, Campbell a obtenu de la Cour supérieure du Québec la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LAACC). La mise en production difficile de la mine de cuivre-or *Copper Rand* a entraîné la société dans une crise financière.

Investissement Québec figure parmi les principaux créanciers de Campbell, à hauteur de 12 M$, en plus de posséder 10 M d'actions ordinaires. La **SGF Mines** et le **Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec** possèdent chacune 7 M d'actions de Campbell, sur un total de 108 M d'actions émises.

Au 31 mars 2005, Campbell devait 7,4 M$ au régime de retraite de ses employés, ainsi que 13,5 M$ à ses fournisseurs; sa dette à long terme était de 67 M$.

Campbell poursuit la production à ses mines *Joe Mann* et Copper Rand qui emploient quelque 250 travailleurs. En mai, les deux mines de Campbell ont produit 4 500 onces d'or et 700 000 livres de cuivre. Selon **André Fortier**, président et chef de la direction de Campbell, des problèmes de minage, entre autres de machinerie, ont empêché la société d'atteindre la cadence de production prévue.

Les Cris d'Oujibougamau ont entamé pour leur part une poursuite contre Campbell désignée comme responsable de la détérioration des lacs de la région. Les procédures sont suspendues en attendant les résultats des études effectuées par le gouvernement du Québec.

Jean Gagnon, de la firme **Raymond Chabot Grant Thornton**, agira à titre de syndic durant la restructuration. ■ **F.R.**

Baromètre des ressources

		Fermeture 30-06-05	Fermeture 24-06-05	Variation (%)
MÉTAUX[1]				
Aluminium ($ US la livre)		0,77	0,80	- 4,18
Argent ($ US l'once)		6,84	7,30	- 6,30
Cuivre		1,54	1,60	- 3,72
Nickel ($ US la livre)		6,65	7,50	- 11,34
Or ($ US l'once)		432,60	440,55	- 1,80
Platine ($ US l'once)		879	888,00	- 1,01
Zinc ($ US la livre)		0,55	0,60	- 8,98
Indice CRB (contrats à terme)		303,86	312,24	- 2,68
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)				
West Texas Intermediate		59,08	59,84	- 1,27
Brent (mer du Nord)		56,15	57,13	- 1,72
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]		7,03	7,19	- 2,23
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) $ CA		415,00	n.d.	-
Prix composés				
Toronto $ CA		391,48	400,67	- 2,29
Colombus $ US		379,62	383,67	- 1,06
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				**Var. (%)**
Argent ($ US l'once)	juillet	7,03	7,28	- 3,43
	septembre	7,07	7,33	- 3,55
Cuivre ($ US la livre)	juillet	1,56	1,59	- 1,89
	septembre	1,51	1,55	- 2,58
Or ($ US l'once)	août	437,10	442,00	- 1,11
	octobre	440,10	444,90	- 1,08
Platine ($ US l'once)	octobre	883	894,00	- 1,23
Palladium ($ US l'once)	septembre	181,95	188,80	- 3,63
Café C ($ US la livre)	septembre	1,08	1,090	- 0,92
	décembre	1,12	1,12	0
Coton 2 ($ US la livre)	juillet	0,52	0,50	4,00
	octobre	0,57	0,5	7,55
Sucre 11 (¢ US la livre)	juillet	9,34	8,97	4,12
	octobre	9,38	9,09	3,19

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

Sommet éphémère pour le cuivre

Le prix du cuivre a atteint un sommet de 1,63 $ US la livre (3 595 $ US la tonne) le jeudi 30 juillet, mais s'est replié rapidement le lendemain, pour terminer la semaine à 1,54 $ US la livre, en baisse de 3,72 % par rapport à la semaine précédente.

Ce sommet historique a coïncidé avec la chute des stocks de cuivre au **Marché des métaux de Londres** (LME), à 28 875 tonnes métriques, le niveau le plus bas en 31 ans. Dans la semaine, les stocks ont baissé de 3 225 tonnes.

Plusieurs facteurs expliquent ce resserrement du marché du cuivre, alors que les marchés du nickel et du zinc faiblissent.

En tout premier lieu, la demande de métal rouge de la Chine reste très ferme.

Ensuite, les stocks très bas des principaux marchés de métaux rendent plus risquées les ventes de cuivre à découvert. En effet, les spéculateurs risquent de ne pouvoir trouver de cuivre pour couvrir leurs ventes à découvert en cas d'appel des livraisons.

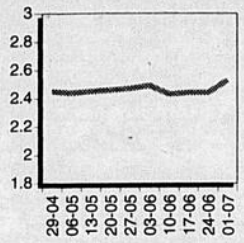
De plus, un tremblement de terre au Chili a interrompu la production de la mégamine de cuivre Cerro Colorado qui appartient à **BHP Billiton.** Également, une grève risque de paralyser la mine de cuivre américaine Asarco appartenant à **Grupo Mexico,** laquelle produit 180 000 tonnes de cuivre par année. **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 19 $) est aux prises elle aussi avec une grève à sa mine de cuivre Zaldivar, mais a pu maintenir 80 % de sa cadence de production jusqu'à maintenant.

Bien que les opinions soient partagées, plusieurs analystes croient que le prix du cuivre à 1,63 $ US la livre est insoutenable à long terme en raison de l'augmentation de la production mondiale et de la hausse du prix du pétrole, qui pourrait ralentir la croissance économique mondiale. Cependant, la rareté des stocks de cuivre sur les principales bourses de métaux pourrait causer des hausses abruptes de prix à court terme.

Le prix de la pâte baisse encore

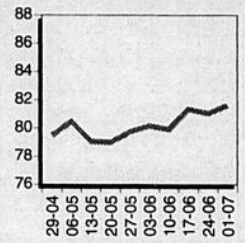
Le prix de la pâte kraft blanchie du Nord a poursuivi sa baisse sur les marchés européens, la semaine dernière. L'indice finlandais FOEX était à 593,70 $ US la tonne, le mardi 5 juillet, comparativement à 598,29 $ US la semaine précédente. L'indice FOEX est établi par des sondages auprès des principaux producteurs de pâte en Europe. La tendance des prix de la pâte est souvent un précurseur de la tendance des prix du papier. Les indices de prix FOEX de toutes les gammes de papier étaient également en baisse la semaine dernière. ■ **F.R.**

Bons du Trésor (3 mois) %



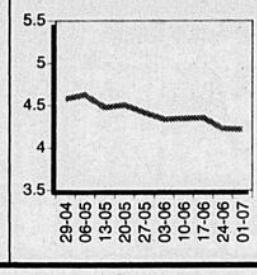
Fermeture 2,53 %
Précédent 2,44 %
Variation + 0,09 %
52 semaines H/2,67 % B/1,98 %

Le dollar ($ canadien en ¢ US)



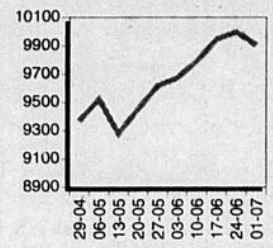
Fermeture 81,61 ¢ US
Précédent 81,05 ¢ US
Variation + 0,56 ¢ US
52 semaines H/84,93 ¢ US B/74,14 ¢ US

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



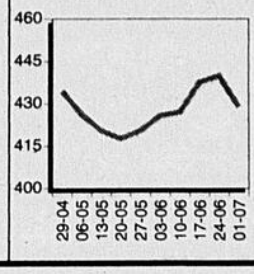
Fermeture 4,22 %
Précédent 4,23 %
Variation - 0,01 %
52 semaines H/5,42 % B/4,27 %

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture 9 902,77
Précédent 9 996,17
Variation - 93,40
52 semaines H/10 051,49 B/8 123,50

L'or à New York ($ US l'once)



Fermeture 428,28 $ US
Précédent 439,95 $ US
Variation - 11,15 $ US
52 semaines H/455,90 $ US B/387,25 $ US

Transactions boursières de la semaine

terminée le 30 juin 2005

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1 486		3 590	
Titres en hausse	660	44	2500	70
Titres en baisse	598	40	1010	28
Titres inchangés	228	16	80	02
Haut 52 semaines	41		400	
Bas 52 semaines	19		91	

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Semaines du		30-06	23-06	17-06	10-06
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (19 oct. 04)		2,75	2,75	2,75	2,75
2. Taux cible des prêts à un jour (19 oct. 04)		2,50	2,50	2,50	2,50
3. Taux préférentiel (19 oct. 04)		4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	2,56	2,52	2,53	2,53
	(6 mois)[1]	2,61	2,54	2,61	2,61
5. Papier commercial	(90 jours)	2,61	2,59	2,59	2,59
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	2,63	2,62	2,62	2,62
7. Argent à demande[1]		2,50	2,50	2,50	2,50
ÉTATS-UNIS		01-07	24-05	17-06	10-06
1. Taux d'escompte (30 juin 05)		4,25	4,00	4,00	4,00
2. Taux cible des Federal Funds (30 juin 05)		3,25	3,00	3,00	3,00
3. Taux préférentiel (30 juin 05)		6,25	6,00	6,00	6,00
4. Bons du Trésor	(3 mois)	3,08	2,965	2,975	2,975
	(6 mois)	3,22	3,175	3,12	3,12
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	3,49	3,43	3,38	3,34
6. Papier commercial	(90 jours)	3,42	3,38	3,35	3,30
7. Eurodollars	(90 jours)	3,51	3,46	3,40	3,38

1 Achat minimum de 1 M$.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	30-06-05	en une semaine	cours/ bén.	haut	bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	9902,77	- 93,40	18,52	10075,01	8 116,15
S&P/TSX 60	555,06	- 6,61	17,96	566,29	450,70
S&P/TSX moyenne capitalisation	688,04	1,87	16,85	702,63	572,12
S&P/TSX petite capitalisation	620,22	- 4,85	31,62	692,06	535,89
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	n.d.	n.d.	n.d.	2 050,05	1 449,54
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	263,83	- 2,63	18,03	272,89	168,27
Industrie	78,74	- 0,06	31,79	82,17	66,61
Consomm. discrétionnaire	98,03	0,15	23,03	99,51	83,24
Consommation de base	204,01	- 0,12	26,19	208,53	169,17
Finance[1]	163,78	- 1,48	14,54	166,61	137,35
Soins de santé	49,02	- 0,99	39,10	66,89	47,38
Technologies de l'information	27,11	- 0,81	96,37	36,84	26,15
Matériaux[2]	158,12	- 1,27	18,42	178,48	139,19
Services aux collectivités	177,67	0,35	17,25	178,89	138,00
Télécommunications	79,02	- 0,95	21,98	81,58	58,07
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10 303,44	5,60	17,70	10 940,55	9 749,99
DJ, transport	3 508,67	97,43	n.d.	3 876,13	2 861,75
DJ, services publics	390,36	9,68	21,35	380,68	264,75
DJ, 65 actions	3 348,42	45,76	n.d.	3 495,44	2 852,12
NYSE, composé	7 245,59	36,53	n.d.	7 441,18	6 217,06
Amex	1 554,74	23,22	n.d.	1 554,74	1 174,06
S&P 500	1 194,44	2,87	19,79	1 225,31	1 063,23
Nasdaq (comp.)	2 057,37	4,10	n.d.	2 178,34	1 752,49
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	4 617,07	1,11	n.d.	4 617,07	3 646,99
Hong-Kong (H.S.)	14 201,06	- 0,21	n.d.	14 266,38	10 967,65
Londres (F.T. 100)	5 161,00	1,61	n.d.	5 161,00	4 287,00
Mexique (IPC)	13 509,13	1,58	n.d.	13 870,20	9 748,10
Paris (CAC)	4 269,62	1,66	n.d.	4 269,62	3 484,84
Tokyo (Nikkei 225)	11 630,13	0,81	n.d.	12 163,89	10 505,05
Eur., Australasie, Extr.-Orient	821,50	- 0,40	n.d.	821,90	692,70

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

Un mois de juin positif au Canada



Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

La poussée mensuelle du pétrole et des matières premières a donné un bon coup de pouce aux investisseurs canadiens. Ce même élan a, toutefois, provoqué des maux de tête chez nos voisins du Sud.

Au Canada, l'indice S&P/TSX a avancé de 3,1 % au cours du mois de juin. Depuis le début de 2005, le marché canadien affiche une hausse de 7,1 %.

Le bond mensuel de l'indice TSX est surtout attribuable à la hausse de 12,1 % du sous-indice de l'énergie, alors que le cours de l'or noir a franchi brièvement le seuil « psychologique » de 60 $ US le baril.

Parmi les titres du secteur, **UTS Energy** (Tor., *UTS,* 2,57 $), **Western Oil Sands** (Tor., *WTO,* 23,79 $), **BlackRock Ventures** (Tor., *BVI,* 9,86 $), **Canadian Natural Resources** (Tor., *CNQ,* 44,40 $) et **PetroKazakhstan** (Tor., *PKZ,* 44,77 $) ont procuré un rendement mensuel de plus de 20 % à leurs actionnaires.

Notons que le titre de **First Calgary Petroleums** (Tor., *FCP,* 8,05 $) constitue l'exception à la règle. Il a reculé de 21 % en un mois.

La bonne tenue des titres des sociétés de services publics (+ 4,55 %) et des matériaux (+ 2,3 %) a aussi apporté de l'eau au moulin.

Soulignons que ces sous-indices représentent 46 % des titres composant le plus important indice boursier au pays.

Malgré la bonne tenue de l'indice canadien, les actionnaires de titres du secteur de la technologie de l'information ont probablement perdu le sourire.

Le sous-indice technologique a cédé 7,4 % de sa valeur, en juin, en raison de la déconfiture des fabricants de semi-conducteurs (- 21 %) et des logiciels de services en ligne (- 11 %).

Depuis l'aube de cette année, le sous-indice affiche un recul de 16,1 %, ce qui constitue la pire performance de la **Bourse de Toronto.**

Recul américain

Les investisseurs américains ont toutes les raisons de pester contre la flambée des coûts de l'énergie et la hausse continue des frais d'intérêt.

En juin, les indices Dow Jones et Nasdaq ont réalisé un rendement négatif de 1,8 %, et 0,5 % respectivement. Le S&P 500 a fait du surplace, alors que sa croissance mensuelle a été nulle.

Au cours du dernier mois, les multinationales industrielles telles que **DuPont** (NY, *DD,* 42,83 $ US), **3M** (NY, *MMM,* 73,00 $ US) et **Procter & Gamble** (NY, *PG,* 52,90 $ US) ont déçu les investisseurs en affichant les plus importants reculs, en dollars, de l'indice Dow Jones.

De son côté, le titre du moteur de recherche **Google** (Nasdaq, *GOOG,* 291,25 $ US) a confondu les sceptiques en franchissant le seuil de 300 $ US (voir texte en page 33).

Craintes économiques

« La bonne tenue du marché boursier canadien ne pourra tenir la route », selon **Elvis Picardo,** stratège de **Global Securities,** et **Julie Brough,** gestionnaire de **Morgan Meighen & Associates.**

En effet, ils croient que la flambée des coûts de l'énergie effrite de plus en plus le pouvoir d'achat des consommateurs du pays.

Soulignons que le ratio d'endettement des Canadiens a atteint 107,3 % au cours du premier trimestre de 2005. Pire, les ménages se sont trouvés en désépargne pour la première fois depuis des décennies, selon les plus récentes données de **Statistique Canada.**

Les profits des sociétés

Aux États-Unis, les investisseurs devront réduire leurs attentes, selon **Howard Silverblatt,** analyste pour Standard & Poor's.

L'expert prévoit que la hausse des coûts de l'énergie et la hausse prolongée des taux d'intérêt de la **Réserve fédérale** auront eu un effet négatif substantiel sur la rentabilité des entreprises au deuxième trimestre.

En effet, les bénéfices des sociétés composant le S&P 500 devraient croître de 7,2 % au cours de la période de trois mois terminée le 30 juin. Il s'agit du plus faible taux de croissance depuis la seconde moitié de 2003.

À titre d'exemple, les dirigeants de **FedEx** (NY, *FDX,* 82,24 $ US) et d'**International Paper** (NY, *IP,* 30,34 $ US) ont récemment confessé leur incapacité à répondre aux attentes en raison du cours élevé du pétrole.

Toutefois, les investisseurs ne devraient pas se laisser abattre par ce phénomène passager, selon M. Silverblatt.

À son avis, les entreprises américaines devraient afficher un bond respectif de 12 % et 11 % de leurs profits aux troisième et quatrième trimestres, lorsqu'elles auront refilé une partie de la hausse de leurs frais aux consommateurs.

« Elles tireront aussi profit de la bonne tenue de l'économie mondiale », conclut l'expert. ■

Déclarations de dividendes

Société	Fréquence	Montant	Var. (%)	Date Inscrits	Date Payables
AGF Management	T	0,15		11-07-05	21-07-05
Alcan (1)	T	0,15		19-08-05	20-09-05
Centerplate (1)	M	0,13		08-07-05	20-07-05
Cineplex Galaxy Income	M	0,0958		30-06-05	29-07-05
Clairvest Group	A	0,10		13-07-05	27-07-05
Duke Energy Canada	T	0,38	+ 0,04	12-08-05	16-09-05
Empire Co.	T	0,14	+ 0,02	15-07-05	29-07-05
Front Street Long/Short Trust	M	0,075806		30-06-05	15-07-05
Harvest Energy Trust	M	0,25	+ 0,05	29-07-05	15-08-05
Inscape Corp.	T	0,11		08-07-05	14-07-05
Mosaid Technologies	T	0,125		08-07-05	15-07-05
MRRM	T	0,05		10-08-05	31-08-05
Oceanex Income	M	0,0937		08-07-05	15-07-05
Retrocom Mid-Market	M	0,0854		30-06-05	15-07-05
Taylor NGL	M	0,0575		08-07-05	15-07-05

Comment lire les déclarations de dividendes

Fréquence : M mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date versé. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télé copieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Endroit
Osisko Exploration	30 juin	10 h 00	1, Place Ville Marie, # 4000, Montréal
Procyon Biopharma	30 juin	10 h 30	Centre Mont-Royal, Montréal
Groupe Bocenor	5 juillet	14 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
DITEM Explorations	8 juillet	10 h 30	Hôtel Reine-Élizabeth, Montréal
Gastem	8 juillet	09 h 00	Hôtel Reine-Élizabeth, Montréal
Groupe CVTech	11 juillet	10 h 00	Hôtel Universel, Drummondville
Groupe Les Ailes de la Mode	21 juillet	10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Corporation Hartco	28 juillet	10 h 00	Holiday Inn Montréal, Montréal
Saputo	2 août	11 h 00	Hôtel Sheraton Laval, Laval
Groupe Laperrière & Verreault	4 août	16 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Héroux-Devtek	4 août	11 h 00	Hôtel Delta, rue University, Montréal

* 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.

LES AFFAIRES.com
Pour suivre les **premiers appels publics à l'épargne** et l'**échéancier des dates de libération des actions** par les dirigeants des sociétés
www.lesaffaires.com/IPO
FMC FRASER MILNER CASGRAIN

↑ PetroKazakhstan, 44,77 $, gain de 4,67 $



Le titre de **PetroKazakhstan** (Tor., *PKZ*) a bondi de 10 %, lors de la semaine du 27 juin. Les dirigeants de la société pétrolière ont confirmé la réception de quelques offres d'achat et de fusion de la part de concurrents situés sur plusieurs continents, notamment certaines entreprises chinoises et indiennes. La société possède un gisement pétrolier disposant de réserves prouvées de 500 M de barils. La production quotidienne de PetroKazakhstan atteint 150 000 barils.

↑ Mega Bloks, 24,00 $, gain de 2,75 $



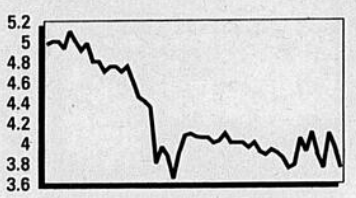
Bonne semaine pour les actionnaires de **Mega Bloks** (Tor., *MB*). Le 29 juin, l'action du fabricant de jeux de construction a touché un sommet annuel de 24,99 $, à la suite de la signature d'une entente visant un placement privé de reçus de souscription. L'émission totalise 69 M$. Le produit servira au financement partiel de l'achat récent de **Rose Art Industries** et de **Warren Industries.** De plus, la société montréalaise a conclu une entente de distribution de ses produits en Allemagne.

↑ Aquest Energy, 2,30 $, gain de 0,60 $



Le titre d'**Aquest Energy** (Tor., *AEX*) affiche un bond hebdomadaire de 35 %, à la suite du dépôt d'une offre d'achat non sollicitée. **Anderson Energy** souhaite acquérir la totalité des actions en circulation de la société gazière, par le truchement d'un échange d'actions. En effet, chaque actionnaire d'Aquest recevra 0,31 action d'Anderson Energy. La transaction est évaluée à 60 M$. La nouvelle entreprise albertaine compte inscrire ses actions à la cote de la **Bourse de Toronto.**

↓ Viceroy Homes, 3,75 $, perte de 0,20 $



Le dévoilement des résultats annuels et des perspectives négatives des dirigeants de **Viceroy Homes** (Tor., *VHL.SV.A*) a fait reculer le cours du titre. Le fabricant de maisons préusinées a inscrit une perte nette de 2,8 M$ à l'exercice terminé le 31 mars. Le chiffre d'affaires a bondi de 2 %, pour atteindre 104,2 M$. De plus, les dirigeants affirment que la croissance des ventes sera presque nulle au cours du trimestre ayant pris fin le 30 juin dernier.

↓ Wex Pharmaceuticals, 1,57 $, perte de 0,63 $



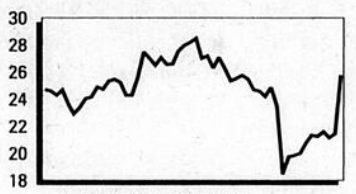
L'action de **Wex Pharmaceuticals** (Tor., *WXI*) a dégringolé de 29 % en une semaine. Le repli est attribuable à un jugement d'une cour chinoise. Un juge a annulé un brevet obtenu en 2000 par la société pharmaceutique de Vancouver. En conséquence, Wex Pharmaceuticals ne pourra détenir les droits exclusifs de commercialisation d'un traitement de la douleur chronique sur le territoire de la Chine. La société a obtenu la permission de poursuivre la fabrication d'autres produits génériques dans ce pays.

↓ Home Equity Trust, 13,65 $, perte de 0,65 $



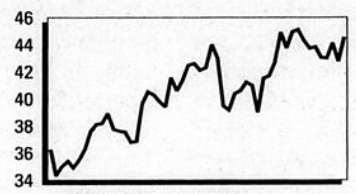
L'arrivée de produits concurrents inquiète les détenteurs de parts de **Home Equity Income Trust** (Tor., *HEQ.UN*). La fiducie exploite le plus important fournisseur canadien d'hypothèque inversée auprès des propriétaires âgés de plus de 62 ans, selon les données de l'industrie. Toutefois, un quotidien torontois affirme que les dirigeants de la **Société canadienne d'hypothèque et de logement** procèdent à une analyse du marché afin de prendre part à cette activité.

↑ MBNA Corp., 25,77 $ US, gain de 4,32 $ US



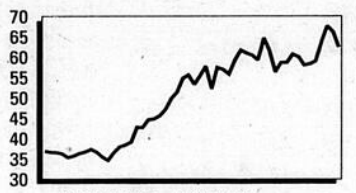
Le titre de **MBNA Corp.** (NY, *KRB*) a bondi à la suite du dépôt d'une offre d'achat de la part de **Bank of America** (NY, *BAC*, 44,98 $ US). L'institution financière offre 0,5 action ordinaire et une somme de 4,25 $ US par action de MBNA, ce qui représente 27,50 $ US. La transaction, évaluée à 35 milliards (G$ US), permettra à Bank of America de se hisser au deuxième rang de l'industrie des cartes de crédit aux États-Unis. Elle comptera 40 M de détenteurs de ce type de cartes de paiement.

↑ Wyeth, 44,53 $ US, gain de 1,78 $ US



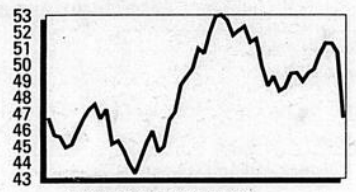
La société pharmaceutique **Wyeth** (NY, *WYE*) a agréablement surpris les investisseurs en révisant à la hausse ses attentes de 2005. Les dirigeants prévoient dégager un bénéfice par action de 2,80 à 2,90 $ US, ce qui représente une augmentation de 0,10 $ US par rapport aux attentes initiales. À leur avis, la société tirera profit de l'amélioration de la croissance des ventes, d'une réduction des frais financiers et des impôts. Les experts entrevoient un résultat de 2,83 $ US en 2005.

↓ Monsanto Co., 62,38 $ US, perte de 3,76 $ US



Les résultats trimestriels de **Monsanto Co.** (NY, *MON*) ont déçu les investisseurs. Le fabricant de produits chimiques destinés à l'industrie agricole a engrangé un bénéfice net de 47 M$ US, lors du trimestre terminé en juin, ce qui représente une diminution de 81 % comparativement à la période correspondante de 2004. La chute de la rentabilité est imputable à la radiation de quelques éléments d'actif liés aux activités de recherche et développement et à l'achat de deux sociétés.

↓ General Mills, 46,71 $ US, perte de 3,98 $ US



Les dirigeants de **General Mills** (NY, *GIS*) ont dévoilé des perspectives décevantes, selon les analystes. Le fabricant de produits alimentaires compte dégager un bénéfice par action se situant entre 2,85 à 2,88 $ US au cours de l'exercice se terminant en mai 2006. Les experts entrevoyaient un bénéfice par action de 3,04 $ US. Les dirigeants affirment que la récente hausse des prix de vente de la gamme de céréales mènera à une perte de parts de marché. ■ **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 1ER JUILLET 2005
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
14,50	11,55	A&W Rev un AW		14,10	13,57	13,57	−0,42	423	8,0	**1,03**	13,1
1,54	0,84	ACD Sys	ASA	0,94	0,90	0,93	+0,06	1391		−0,01	
n 43,00	21,05	ACE Aviatn BACE		40,92	39,75	39,90	−1,41	4349			
n 43,03	21,00	♦ACE Aviatn RV		41,00	39,66	39,85	−1,60	19222		0,00	
n 105,40	93,50	ACE Avtn nt		103,50	102,50	102,50	−1,89	6		0,00	
10,98	8,42	ACSMediaunAVP		10,75	10,30	10,45	−0,19	783	9,2	u0,52	16,4
n 10,80	9,30	ACTIVEnergyAEU		10,65	10,30	10,30	−0,21	2308	11,7		
0,36	0,15	ADB Sys	ADY	0,24	0,21	0,21	−0,05	3114		−0,07	
2,05	0,25	♦ADF SV	DRX	1,69	1,50	1,69	+0,19	683		0,56	3,0
2,20	1,20	♦ADS MV	AAL	1,48	1,45	1,47	−0,02	326	3,4	0,07	21,0
8,38	5,22	AEterna	AEZ	5,90	5,55	5,65	−0,14	971		−0,07	
0,48	0,18	AFCAN MngAFK		0,48	0,44	0,47	+0,02	30737		u-0,02	
18,00	15,15	♦AGFMgmtB NV	AGF	17,25	16,35	16,90	+0,42	3228	3,6	**0,70**	24,1
↓ 3,98	2,25	AGF Master	AFP	2,56	2,25	2,25	−0,37	268	p40,5	**0,67**	3,4
25,80	20,25	AIC Div	ADC	24,89	24,28	24,28	+0,06	35		0,74	32,8
30,00	26,55	AIC pf		27,40	27,02	27,11	−0,39	34	5,5	0,00	
15,40	11,80	AIC Glbl	ASC	13,95	13,75	13,90	+0,25	156	8,6	3,09	4,5
11,48	10,16	AICGlblpf		10,71	10,63	10,65	−0,03	137	4,9		
↑s 25,00	12,65	AKITA B	AKT	25,00	25,00	25,00	+2,25	2	0,9	1,21	20,7
s 18,00	12,28	♦AKITA A NV		17,25	16,00	16,65	+0,15	216	1,3	1,21	13,8
3,10	1,74	AMR Tech	AMR	2,15	1,89	2,14	+0,24	13310		u0,00	
9,08	6,90	♦AMVESCAPAVZ		7,70	7,35	7,35	−0,25	949	p2,4	−0,53	
↑ 12,92	11,24	APF Enrg un	AY	12,92	12,79	12,90	+0,06	2393	14,9	0,80	16,1
118,70	105,00	APFEngTrdb		114,50	114,50	114,50		e70		0,00	
20,40	15,02	ARC Eng un	AET	20,30	19,51	19,94	−0,11	21882	p9,0	1,31	15,2
36,24	24,15	♦ARC Res	ARX	36,24	36,24	36,24		1		0,00	
2,10	0,82	ART Advd	ARA	0,99	0,86	0,96	+0,06	980		u-0,10	
71,14	46,10	♦ATCO I NV	ACO	70,48	69,38	70,01	+0,59	1902	2,2	5,49	12,8
70,25	46,15	ATCO I I		70,25	69,58	70,00	+0,80	30	2,2	4,29	16,3
29,24	27,25	ATCO pf3		29,00	28,50	28,65	+0,14	270	5,0	0,00	
25,15	13,91	ATI Tech	ATY	15,03	14,35	14,50	−0,44	61373		**u0,73**	16,2
20,55	11,46	*ATI Tchnlgys		12,10	11,72	11,90	−0,10	54		**u0,73**	16,3
↑ 16,99	9,87	ATS Auto	ATA	16,99	15,90	16,90	+1,00	4334		**0,50**	33,8
0,68	0,46	AZCAR	AZZ	0,52	0,48	0,50		nt		0,02	25,0
22,50	15,33	AastraTch	AAH	19,55	19,03	19,25	+0,10	430		1,53	12,6
47,31	31,50	AberDia	ABZ	38,26	36,70	37,50	−0,09	7546	3,3	u1,10	27,8
10,00	8,62	AberdnAP	FAP	9,73	9,54	9,60	−0,04	1083	7,5	0,32	30,1
9,75	8,22	AberdnG7	GSV	8,77	8,58	8,75	+0,14	810	12,9	0,37	23,6
↑ 21,50	19,61	AbrdnSCOT	SCO	21,50	21,05	21,20	−0,05	396	4,0	1,34	15,8
9,28	4,92	AbitibiCons	A	5,72	5,40	5,46	−0,30	55995	1,8	−0,13	
n 6,35	4,10	*AbitibiConsUS		4,50	4,50	4,50	−0,30	1	1,8	−0,37	
16,08	12,96	Acclaim	AE	15,70	15,20	15,34	−0,20	13839	12,7	0,18	85,2
163,00	130,13	AcclmEngdb		156,83	156,83	156,83	−3,17	1		0,00	
118,50	104,50	AcclmEngAdb		116,25	113,19	113,19	−2,27	18		0,00	
8,89	6,65	AccordFn	ACD	7,25	6,70	7,25		84	2,5	0,75	9,7
8,50	1,80	AccreteEng	GZ	7,94	7,70	7,85	+0,14	225		−0,02	
9,79	6,10	Acetex	ATX	8,46	8,36	8,40	−0,05	2439		u-0,06	
11,12	8,10	ActyAllCap	AAI	10,46	10,18	10,24	−0,16	448	6,8		
n 10,24	8,70	Acuity Tr un	AFU	9,94	9,50	9,69	−0,11	2281	9,3		
11,60	9,47	ActyGrwthunAIG		11,40	11,15	11,30	+0,06	1033	6,2	1,64	6,9
↓n 5,75	3,00	Adaltis	ADS	3,19	3,00	3,11	−0,02	3742		−0,46	
2,40	0,95	AdastraMinAAA		1,56	1,35	1,52	−0,17	7005		u-0,03	
n 29,40	20,00	Addenda	ADV	29,15	28,75	29,15	+0,15	165	p1,6	1,01	28,9
0,52	0,16	Adeptron	ATQ	0,23	0,20	0,23	+0,02	836		−0,07	
0,54	0,26	Adherex	AHX	0,37	0,29	0,34	−0,01	2167		−0,10	
↑n 25,10	24,50	AdjtblRtMBSADJ		25,10	24,80	25,05	+0,16	327		0,00	
12,80	2,31	AdvFibr un	AFT	2,95	2,77	2,84	+0,06	492	p24,6	0,19	14,9
22,54	16,30	AdvEng un	AVN	17,76	16,96	16,96	−0,77	15892	17,7	0,58	29,2
166,09	130,25	AdvEng db		133,36	132,85	133,36	−3,64	e70		0,00	
132,00	105,00	AdvEngAdb		113,50	106,00	107,00	+0,49	15		0,00	
↓ 135,20	105,82	AdvtgEnBdb		108,00	105,82	105,82	−1,90	5		0,00	
n 111,00	100,12	AdvtgEnCdb		103,19	102,51	103,02	+0,02	70		0,00	
n 109,50	98,21	AdvtgEnDdb		103,00	102,05	102,94	+0,14	26		0,00	
0,17	0,06	Advantex	ADX	0,07	0,06	0,06	−0,02	390		−0,06	
7,05	5,70	AeconGrp	ARE	6,00	5,75	6,00	+0,15	2053		−2,17	
↑n 11,95	11,10	Aeroplan un	AER	11,95	11,42	11,80	+0,09	59213		0,00	
2,00	0,29	AfriOre	AFO	1,67	1,50	1,60	+0,05	645		−0,08	
↑ 15,95	10,25	AgGrwthun	AFN	15,95	15,50	15,50	−0,30	742	9,3		
19,95	13,63	AgnicoEag	AGE	15,67	15,05	15,33	+0,01	12178	0,2	u**0,50**	25,0
4,00	1,50	*AgncEaglvt		1,83	1,81	1,83	−0,11	40		0,00	
127,00	98,00	*Agnico db		103,00	101,00	103,00	+1,25	66		0,00	
9,50	7,00	♦Agnicore LV	AU	9,25	8,85	8,95	−0,18	4184	1,3	−0,19	
17,70	14,25	AgnicoreApf		16,00	16,00	16,00		1	6,3	0,00	
137,00	112,00	Agnicoredb		129,50	129,50	129,50	+8,49	12		0,00	
26,71	17,75	Agnium	AGU	25,24	23,94	23,94	−0,36	22830	0,6	u2,14	9,1
c 4,48	0,20	GrpLesAils	MOD	0,25	0,24	0,24	−0,01	593		1,27	0,2
36,49	21,98	Ainswrth	ANS	30,30	29,56	29,76	−0,54	43	p3,4	17,10	1,7
↑ 5,44	2,00	Airboss	BOS	5,44	4,90	5,36	+0,36	765		0,24	22,3
0,68	0,35	AirIQ	IQ	0,52	0,49	0,51	−0,02	1986		−0,12	
4,36	1,84	AlamosGld	AGI	4,25	4,05	4,20	+0,05	20621		u-0,06	
n 104,00	97,50	AlamosGld db		102,00	99,51	100,99	−0,01	239		0,00	
4,79	3,01	AlarmForc	AF	4,75	4,60	4,65	−0,05	413		0,12	39,1
a 62,80	36,56	Alcan	AL	38,44	36,69	36,78	−1,27	61506	2,0	u0,87	34,5
52,25	29,00	*Alcan		31,00	30,00	30,00	−1,00	8	2,0	u0,87	34,5
27,20	25,11	AlcanCpf		26,45	26,15	26,45	+0,15	53	4,0	0,00	
26,00	24,60	AlcanEpf		25,25	25,01	25,15	+0,14	89	3,2	0,00	
20,05	13,17	♦AlcatlCda	AT	13,92	13,21	13,31	−0,15	184		u0,28	38,8
13,80	11,75	AlexisNhun	AN	13,19	12,85	12,85	−0,20	362	8,6	0,37	34,5
n 105,99	95,71	AlexisNihondb		102,75	101,25	101,25	−1,50	49		0,00	
0,13	0,03	Algo Grp	AO	0,07	0,06	0,06		550		−0,04	
86,00	65,25	AlgomCent	ALC	85,00	84,00	84,00	−1,00	3	1,2	6,21	13,5
40,18	10,33	AlgomaStl	AGA	26,15	24,80	25,05	−0,53	16065		10,85	2,3
10,75	9,07	AlgPwr un	APF	10,48	10,20	10,35	−0,09	2537	8,9	0,31	33,4
n 108,00	99,00	AlgongnPwrdb		105,00	104,00	105,00	+1,00	5		0,00	
29,73	25,00	Aliant	AIT	27,34	26,51	26,70	+0,26	3722	4,4	0,95	28,1
27,24	25,03	Aliant pf		26,00	25,66	25,70	+0,08	46	5,3	0,00	
s 28,25	11,43	♦AlCoucheA	MVAT	D27,00	22,55	22,70	−4,30	881		0,93	24,5
s 20,23	11,38	♦AlCouchBSV		19,25	18,50	18,71	−0,29	7405		0,93	20,2
↑ 99,00	69,00	AllbancAcapA	BK	99,00	98,35	99,00	+1,15	6	p0,4	3,04	32,6
64,25	60,86	AllbancCpf		62,50	62,03	62,26	+0,29	22	4,9	0,00	
5,71	3,01	Allen-VngrdVRS		4,25	3,90	4,04	−0,21	2813		−0,01	
37,84	24,27	AllncAtlA	AAC	28,89	28,89	28,89	−0,24	3		1,36	21,2
38,15	23,54	♦AllncAtlBNV		29,80	28,58	28,80	−0,70	2310		1,34	21,5
19,33	13,75	AllianceSp un	AS	19,25	18,98	19,11	−0,10	811	7,1	6,23	3,1
11,00	9,78	AllianceSp pf		10,75	10,69	10,75		58	5,6		
15,66	11,60	AlldRETun	AP	15,60	15,21	15,60	+0,35	444	7,6	0,82	19,0
2,30	1,47	Almaden	AMM	1,97	1,85	1,96	+0,08	803		−0,10	
26,00	19,25	AltaGsIncm	ALA	25,84	25,13	25,23	−0,59	1504	7,1	0,00	
↑n 12,10	10,05	AltusGrp un	AIF	12,10	11,75	11,95	+0,25	884	p1,1		
1,15	0,77	Am Inc LP	AI	0,91	0,91	0,91	−0,07	36	16,5		
n 0,69	0,36	AmBonanzaBZA		0,51	0,42	0,44	−0,06	1830		−0,05	
11,70	10,03	AmerIncmunUSA		10,25	10,12	10,15	−0,10	98	p9,3	1,96	5,2
2,75	1,48	AmerigoRs	ARG	1,83	1,78	1,80	−0,05	6662		u0,14	10,9
12,63	10,75	AmrStr un	RSP	11,66	11,65	11,66	−0,06	28	p9,1	−0,01	
5,60	3,10	Amxca	ACC	5,20	5,00	5,20	+0,20	95		−0,04	
7,50	5,00	Amxsco	IAC	5,75	5,52	5,69	−0,21	36	7,0	0,60	9,5
0,90	0,67	♦Amxsk A	AS	0,80	0,80	0,80		14		−0,36	
15,45	11,50	Amtelcm un	AMT	13,90	13,40	13,90	+0,30	298	8,6	0,98	14,2
n 1,91	1,09	AnatoliaMnr	IANO	1,38	1,25	1,30		729		u0,00	
34,00	23,65	Andres B	ADW	34,00	33,00	34,00		nt	1,6	1,55	21,9
29,99	21,00	♦AndresA	NV	29,20	28,50	28,50	−0,70	49	2,3	1,77	16,1
27,30	15,83	Angiotch	ANP	17,60	16,61	16,87	−0,18	5298		u0,92	15,0
20,48	13,49	*Angiotch		15,00	13,00	14,30		nt		u0,92	15,5
7,50	3,50	AnorMED	AOM	3,85	3,58	3,65	−0,10	1725		−0,07	
↓ 1,48	0,75	AnthyClrk	ACL	0,77	0,75	0,75	−0,03	100		**−0,56**	
2,39	0,85	Antrim	AEN	1,51	1,38	1,50	+0,04	2724		−0,17	
7,45	3,35	Anvil	AVM	3,45	3,35	3,40	−0,15	1220		u-1,25	
1,89	0,30	Apollo Gld	APG	0,36	0,34	0,35	−0,02	7617		u-0,25	
2,50	1,43	Aquest	AEX	2,40	1,67	2,30	+0,60	44837		0,04	57,5
1,05	0,40	♦ArbecA SV	ABR	0,41	0,40	0,40	−0,02	58		0,05	8,3
24,50	16,00	ArborMemAA	BO	22,00	20,76	20,75		nt	p0,3	1,76	11,8
21,00	15,55	♦ArbrMmBNV		20,70	19,85	20,35	+0,35	23	p0,3	1,76	11,6
12,42	10,61	ArctcGla	AG	11,10	10,95	10,95	−0,05	2809	10,0	0,50	21,9
48,00	36,00	ArgusApf	AR	44,00	35,00	36,00		nt		0,00	
47,95	30,00	ArgusBpf		33,00	30,00	30,00		nt		0,00	
46,00	35,00	ArgusDpf		36,00	36,00	36,00	+1,00	2		0,00	
n 15,35	9,98	Armtec un	ARF	15,00	14,70	14,80	+0,05	251	8,9		
n 12,25	9,91	Arriscraft un	AIN	10,42	10,18	10,25	+0,05	796	11,7		
10,87	6,36	ArtInMtnunAIM		7,11	6,71	6,71	−0,24	354	18,6		
10,25	3,85	Asbestos	AB	8,75	8,60	9,45		nt		−0,51	
n 4,92	4,55	AscaladeCmACG		4,92	4,55	4,70		5164		0,00	
1,79	0,87	AshtonMng	ACA	1,25	1,16	1,22	+0,05	1907		−0,09	
0,20	0,09	AsiaPcRs	APQ	0,13	0,12	0,12	−0,01	18317		−0,01	
1,00	0,19	AspenRes	ASR	0,24	0,22	0,22	−0,01	2620		u-0,03	
↑n 20,20	13,68	AsprvPhrm	ASV	20,20	18,30	18,70	−0,80	579		0,00	
11,15	5,30	AssocBrndsABF		6,40	5,80	6,03	+0,13	1237	13,9	0,54	11,2
35,09	26,80	♦AstralA NV	ACM	31,90	31,20	31,55	−0,20	2031	0,6	1,77	17,8
35,25	27,01	♦AstralB SV		32,25	32,25	32,25		4	0,6	1,77	18,2
n 11,70	9,50	Atl Pwr IPS	ATP	10,85	10,60	10,80	+0,02	882	9,3		
0,98	0,38	AtlntsSys	ATQ	0,65	0,55	0,55	−0,10	2963		−0,05	
6,40	4,45	AtlasCld	FZR	5,63	5,41	5,55	−0,05	2404		−0,21	
5,19	2,70	AtlasEnrg	AED	4,34	4,06	4,15	−0,15	4781		−0,02	
1,05	0,35	Atna Res	ATN	0,80	0,75	0,75	−0,05	1094		−0,13	
n 11,65	9,75	♦AtmBio SV	ATB	10,70	10,50	10,65	+0,15	552		0,00	
7,72	5,15	Aur Res	AUR	7,00	6,55	6,75	−0,08	18146	1,5	u1,10	5,0
0,23	0,03	AuradoEn	AEO	0,03	0,03	0,03		1855		−0,03	
1,80	1,04	AurizonMn	ARZ	1,27	1,12	1,19	−0,03	2200		−0,05	
3,25	0,70	Automodlr	AM	0,97	0,90	0,97	+0,07	160		−0,58	
c 1,71	0,74	Avcorp	AVP	1,00	0,94	0,98	−0,04	202		−0,72	
n 11,75	7,81	Avenir un	AVF	11,35	11,10	11,17	−0,03	1435	11,4	−1,59	
n $^{3}/_{8}$	$^{3}/_{8}$	Avnel Gld	AVK	0,95	0,75	$^{3}/_{8}$		nt		0,00	
28,90	17,01	Axcan	AXP	19,15	18,63	18,63	−0,34	4217		u0,76	20,0
1,94	0,50	Axia	AXX	1,85	1,65	1,78	+0,02	5971		0,04	44,5
1,23	0,43	AzureDyn	AZD	0,98	0,92	0,94	−0,04	4984		−0,12	
12,45	6,95	BSpltIIcs	BXN	10,00	9,65	9,65	−0,20	55		0,00	
n 10,25	9,90	B SpltIIBpf		10,20	10,11	10,18	−0,02	125	4,1	0,00	
30,46	25,72	BCE	BCE	29,55	29,00	29,00	−0,38	74840	4,6	1,55	18,7
27,25	26,00	BCEpfAA		26,50	26,25	26,45	+0,05	1448	5,2	0,00	
27,49	26,17	BCEpfAC		26,79	26,50	26,79	+0,24	109	5,2	0,00	
26,50	24,76	BCEpfR		25,75	25,40	25,65	+0,30	176	6,0	0,00	
25,53	24,55	BCEpfS		25,28	24,95	25,01	−0,04	150	2,9		
26,00	24,02	BCEpfY		25,00	24,60	24,60	−1,00	14	3,2		
27,40	26,00	BCEpfZ		26,75	26,45	26,75		127	5,0	0,00	
14,50	10,51	BCXSpltcap	BCX	13,87	13,40	13,40	−0,43	142	p3,1	0,00	
16,23	15,53	BCXSpltApf		15,97	15,96	15,96	−0,01	63	4,4	0,00	
28,98	18,27	BFI Cda un	BFC	27,49	26,40	27,30	+0,66	2625	5,8	0,41	66,6
n 15,90	13,01	BMONTcap	BMT	15,19	15,00	15,00	−0,06	284	1,1	0,00	
n 28,74	27,47	BMONT pf		27,82	27,75	27,75	+0,13	105	4,5	0,00	
14,65	9,50	♦BMT

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 1er JUILLET 2005

Statistiques de la semaine terminée le 1er juillet 2005

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Les plus fortes hausses						
NBS Tech	50	1,30	0,90	1,15	+0,35	+43,8
Aquest Eng	44 837	2,40	1,67	2,30	+0,60	+35,3
Etruscan Res	1 423	1,79	1,48	1,79	+0,31	+20,9
Minacs Wrldwd	3 624	↑4,70	3,50	4,45	+0,75	+20,3
Fronteer Dev	3 075	2,39	1,99	2,38	+0,38	+19,0
Savaria	831	1,89	1,61	1,89	+0,29	+18,1
Firan Tech	2 621	1,25	1,05	1,22	+0,17	+16,2
Gennum	5 311	13,83	12,04	13,70	+1,70	+14,2
Mega Bloks	10 120	↑24,99	21,15	24,00	+2,75	+12,9
ADF Group SV	683	1,69	1,50	1,69	+0,19	+12,7
Les plus fortes baisses						
Wex Phrmctcls	3 928	2,21	↓1,40	1,57	−0,63	−28,6
Fid Ptnrshp95	18	2,00	↓1,50	1,50	−0,50	−25,0
River Gold	860	1,10	0,90	0,90	−0,26	−22,4
Stelco B	178	1,11	1,00	1,00	−0,25	−20,0
Minefinders	21 636	6,95	↓5,21	5,70	−1,31	−18,7
SAMSys Tech	10 216	1,00	↓0,82	0,82	−0,18	−18,0
Fid Ptnrshp94	125	1,15	↓0,90	0,95	−0,20	−17,4
AlimntCouchA MV	881	27,00	22,55	22,70	−4,30	−15,9
Digital Diptch	6 854	3,25	↓2,50	2,90	−0,50	−14,7
Hemosol	1 781	1,50	↓1,13	1,25	−0,21	−14,4
Les plus actifs						
Nortel Networks	301 382	3,37	3,19	3,19	−0,13	−3,9
Telesystem Int	246 984	19,28	19,10	19,10	−0,12	−0,6
Bema Gold	170 352	2,99	2,67	2,91	−0,01	−0,3
Bank of NS	150 539	↑41,72	40,50	40,54	−0,61	−1,5
EnCana	111 465	51,11	48,30	48,33	−1,87	−3,7
UTS Energy	111 021	2,68	2,45	2,57	−0,03	−1,2
Cdn Nat Res	94 277	46,20	44,15	44,40	−0,82	−1,8
BombardierB SV	89 472	2,73	2,60	2,61	−0,09	−3,3
Suncor Energy	74 863	↑60,24	57,31	57,92	+0,62	+1,1
BCE	74 840	29,55	29,00	29,00	−0,38	−1,3

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
28,00	26,00	Brascn pf		26,90	26,38	26,50	−0,08	148	7,9	0,00	
28,14	26,26	BrascnTpf		26,80	26,50	26,69	+0,05	120	7,8	0,00	
12,50	10,40	BrscnSndVstBSI		12,05	11,60	11,66	−0,29	991	7,7	2,05	5,7
n 15,25	13,75	BrascanSnd unBSD		15,00	14,65	14,65	−0,23	409	9,2		
↑n 10,89	9,80	BrascanSndpf		10,89	10,40	10,50	−0,11	755	5,7	0,00	
n 10,66	9,25	BrscnSnVst unBST		10,50	10,35	10,50	+0,14	621	6,7		
0,74	0,32	BrazInDmndBDY		0,40	0,35	0,38	−0,01	4441		−0,07	
↓n 1,45	0,67	BrazMin	BZM	0,77	0,67	0,67	−0,03	2614		u-2,46	
0,78	0,33	Breakwtr	BWR	0,40	0,36	0,38	−0,02	30651		0,01	38,0
↓ 0,36	0,14	Breakwtrwt		0,16	0,14	0,16	−0,01	4200		0,00	
2,49	1,39	BrickBrew	BRB	2,20	2,10	2,17	−0,06	391		0,15	14,5
n 14,55	10,09	BrickGrp unBRK		12,24	11,85	12,20	+0,09	1501	9,8		
1,65	0,75	BrdgsTmst	BIT	0,79	0,77	0,79	+0,03	25		−0,32	
n 10,00	8,45	BrmptnAdv unAQG		9,80	9,67	9,70		765	p3,3		
12,75	10,24	BrmptnEWIunEWU		12,54	12,28	12,32	−0,21	5386	8,2	2,10	5,9
n 10,70	9,30	BrmptnEWOunOGF		10,39	10,11	10,19	−0,08	2676	12,4	2,22	4,6
↑ 14,75	12,10	BrmptnEgA	BE	14,75	14,01	14,15	−0,01	348	8,5	1,98	7,1
10,95	10,25	BrmptnEgApf		10,75	10,70	10,70	−0,25	29	4,9	0,00	
14,94	11,70	BrmptnMVPMVP		14,65	14,24	14,24	−0,29	138	7,0	2,63	5,4
13,47	10,71	BrmptnStunBSR		13,25	12,97	13,09	−0,06	742	6,1	1,54	8,5
13,80	11,01	Brmptn un	VIP	13,49	13,22	13,34	−0,04	417	7,5	2,36	5,7
s 35,80	25,03	Brookfld	BPO	35,75	34,30	34,65	−0,37	3415	2,5	u0,89	31,7
28,30	25,85	BrkfldpfF		27,45	26,60	27,10	−0,50	179	5,5	0,00	
26,99	25,00	BrkfldpfH		26,27	26,10	26,10	−0,07	105	5,5	0,00	
27,29	25,10	BrkfldpfI		26,84	26,36	26,36	−0,05	190	4,9	0,00	
25,90	23,40	BrkfldpfJ		25,50	25,05	25,16	−0,33	770	5,0	0,00	
n 25,75	23,76	BrookfldPpfK		25,50	25,06	25,30	−0,02	337	5,1	0,00	
27,00	24,45	*BrkfldpfG		25,29	25,00	25,25	+0,15	168	5,2	0,00	
7,63	6,60	BuhlerInds	BUI	7,40	7,23	7,25	−0,05	195	p1,9	0,48	15,1
n 15,50	11,52	BuildersEn unBET		15,25	14,75	14,80	−0,15	699	9,7		
3,30	0,80	Bulldog A	BDE	2,95	2,82	2,86	+0,01	2249		0,16	17,9
8,74	6,50	Bulldog B		8,67	8,65	8,65	+0,05	22		0,16	54,1
3,60	1,18	BurmisEng	BME	3,20	2,99	3,01	−0,09	345		0,11	27,4
0,28	0,11	Burntsand	BRT	0,16	0,13	0,15	+0,02	4104		−0,04	
13,35	10,80	BusDvS&P4BDB		13,15	13,05	13,15	−0,10	52		0,00	
10,99	10,10	BusDvEur2		10,70	10,70	10,70	−0,10	10		0,00	
8,97	8,51	BusDvBk1nt		8,95	8,95	8,95		15		0,00	
11,55	10,05	BusDvGEI5		11,40	11,40	11,40	−0,15	49		0,00	
9,00	8,55	BusDvIEInt		9,10	8,99	8,99		nt		0,00	
13,60	11,15	BusDvNas10		13,40	13,30	13,40	−0,05	79		0,00	
12,05	10,75	BusDevDJ2		11,85	11,75	12,00		nt		0,00	
9,95	8,60	BusDvGEI		9,30	9,03	8,98		nt		0,00	
8,80	7,70	*BusDev nt		8,55	8,55	8,55	−0,05	17		0,00	
11,10	9,95	BusDevBku1		11,05	11,05	11,05	+0,08	59		0,00	
11,45	10,60	BusDvS&P3		11,35	11,00	11,35		30		0,00	
11,15	10,35	BusDvNas4		11,15	11,15	11,15		12		0,00	
12,75	10,75	BusTrEqun	BW1	11,90	11,59	11,60		152	8,3	1,80	6,4
C/D											
↑ 6,66	4,40	CAE	CAE	6,66	6,22	6,57	+0,32	27142	0,6	−1,23	
↑ 27,65	16,83	CCL A	CCL	27,65	26,85	27,65	+0,80	93	1,3	1,94	14,3
↑ 28,00	16,20	♦CCL B NV		28,00	26,45	27,21	+0,41	2396	1,5	1,99	13,7
0,65	0,38	CCR Techs	CRL	0,44	0,43	0,44		200		0,05	8,8
s 29,75	14,83	CCS Incm unCCR		29,01	28,00	29,00	+0,01	1246	4,3	0,96	30,4
9,16	4,46	CE Frnklin	CFT	9,11	8,05	8,72	−0,28	118		0,61	14,3
9,00	6,59	♦CGI A SV	GIB	7,60	7,36	7,36	−0,04	16415		0,52	14,2
s 29,08	20,50	♦CHC B MV	FLY	24,75	24,00	25,20		nt	1,2	1,61	15,7
s 29,94	19,00	♦CHC A SV		25,25	23,24	23,88	−0,92	31423	1,3	1,61	14,8
40,00	29,00	CHUM	CHM	35,00	35,00	35,00	+2,50	2	0,1	1,68	20,8
37,00	24,51	♦CHUM B NV		30,25	29,02	29,25	−0,25	933	0,1	1,68	17,4
x 18,35	15,25	CI Fund	CIX	18,15	17,64	17,65	−0,10	6909	3,4	0,95	18,6
7,93	7,01	CI Glb un	BOI	7,52	7,46	7,51	+0,02	114		−0,56	
2,54	1,51	CIMstr LP	CIP	1,75	1,71	1,71	−0,04	14	p33,3	0,53	3,2
10,85	8,85	CLEARLINK	CNK	10,00	9,96	9,96	−0,04	69	4,0	−1,32	
↑ 14,15	10,40	CMLHlthcrunCLC		14,15	13,52	13,85	+0,23	7759	6,8		
3,65	2,25	COM DEV	CDV	2,50	2,37	2,50	+0,18	2889		0,08	31,3
111,00	103,00	COM DEVdb		105,00	103,50	105,00		nt		0,00	
13,98	11,06	COMPASun	CMZ	13,93	13,62	13,75	−0,18	880	6,5	1,90	7,2
2,98	1,60	CI Energy	CTT	2,94	2,72	2,85	+0,14	1678		0,01	
126,00	74,10	CP HOLDRS	HCH	124,76	121,68	121,68	−2,20	93	p1,5		
23,96	14,48	CP Ships	TEU	19,30	18,22	19,25	+0,93	28062	1,5	u0,91	17,3
6,25	3,07	CPI Plstcs	CPI	3,90	3,75	3,90		112		0,18	21,7
4,44	2,73	CSI Wrlss	CSY	3,48	3,08	3,47	+0,23	7578		0,14	24,8
0,04	0,01	♦CableSatisSVC	SQ	0,01	0,01	0,01	−0,01	646		0,00	
0,16	0,08	CalderaRs	CDR	0,08	0,08	0,08		292		−0,01	
2,01	1,40	♦CaldwellNVC	WL	1,85	1,73	1,75	−0,10	284	4,6	0,07	26,5
0,24	0,10	Caledonia	CAL	0,12	0,15	0,15	−0,03	825		−0,03	
s 37,40	14,14	Calfrac	CFW	31,71	29,50	31,00	−0,71	4168	p0,2	1,83	17,0
16,00	9,10	CalianTech	CTY	12,55	12,16	12,25	−0,30	79	2,6	1,14	10,7
9,65	2,13	Call-Net	FON	9,50	9,10	9,37	−0,03	1408		−1,72	
10,05	2,10	♦CallNetB NV		9,50	9,22	9,43	+0,08	29128		−1,72	
↑ 21,65	14,68	CallowayRE CWT		21,65	21,35	21,43	−0,02	2966	6,3	0,34	63,8
↑ 127,00	94,01	CllwyREITdb		127,00	124,95	125,86	+0,86	206		0,00	
11,95	8,60	CalpinPwr	CPI	10,51	10,30	10,40	−0,06	3796	9,4	0,83	12,6
4,17	1,94	Cambior	CBJ	2,73	2,31	2,63	+0,16	39838		u-0,32	
1,75	0,28	CambiorwtC		0,52	0,42	0,52	+0,04	760		0,00	
n 0,80	0,09	Cambior wt D		0,15	0,11	0,12	−0,03	207		0,00	
2,73	1,50	Camco	COC	2,30	2,10	2,30	+0,20	51		0,00	
s 60,87	24,78	Cameco	CCO	55,10	51,50	54,65	+3,15	27415	0,4	1,55	35,3
285,47	132,50	Cameco5db		263,69	260,00	260,00	+11,00	233		0,00	
↓ 0,72	0,07	CampbllRs	CCH	0,28	0,07	0,08	−0,21	41334		−0,08	
10,98	7,96	Canaccord	CCI	9,70	9,00	9,15	−0,48	10167	4,8	1,17	7,8
60,25	26,60	CdaBread	CBY	57,20	53,25	54,99	+2,04	372	0,4	2,60	21,2
28,50	26,25	CdaLifeBpf	CL	27,63	27,27	27,27	−0,23	89	5,7	0,00	
11,00	5,35	CdaSthn	CSW	9,50	8,62	8,86	−0,60	34		0,16	55,4
↑ 9,63	8,71	CdaTr un	CNN	9,63	9,60	9,60	+0,05	126	4,4	0,53	18,1
4,25	3,21	CanadexRs	CDX	4,05	4,01	4,01	−0,14	102		0,44	9,1
15,52	12,30	CdnApt	CAR	15,25	14,72	14,83	−0,14	4307	7,3	0,09	
53,00	43,00	CdnFinNT	CFC	50,05	49,35	50,05	+0,05	9	p2,4	1,05	47,8
15,75	14,85	CdnFinNTpf		15,10	15,10	15,10		5	5,9	0,00	
18,55	12,11	CdnGenInv	CGI	18,52	18,37	18,50	+0,10	668	p4,5	5,23	3,5
13,25	6,95	CdnGenInvwt		12,85	12,85	12,85	−0,35	2		0,00	
28,25	25,80	CdnGenInvApf		27,00	26,60	26,60	−0,95	6	5,1	0,00	
28,25	25,25	CdnGenInvBpf		27,50	26,75	27,20	+0,35	25	4,3	0,00	
0,95	0,43	CdnGldHntr	CGH	0,77	0,75	0,75	−0,05	1533		−0,05	
11,64	9,75	CdnHtl un	HOT	11,59	11,20	11,38	−0,16	2112	7,9	0,43	26,5
120,89	102,38	CdnHtl db		119,75	116,25	117,50	−1,75	62		0,00	
n 104,99	96,00	CdnHtl RETTdb		103,50	101,50	103,00	+1,37	10		0,00	
4,55	2,40	CdnHydro	KHD	4,25	3,90	3,99	−0,23	635		0,06	66,5
77,73	61,10	CIBC	CM	77,35	75,79	75,79	−1,06	31917	3,6	5,88	12,9
9,25	8,62	CIBC Nik		9,01	9,01	9,01	+0,07	8		0,00	
8,90	7,50	CIBC Blue		8,75	8,75	8,75		72		0,00	
28,55	26,78	CIBC23pf		27,83	27,45	27,77	+0,27	3666	4,8	0,00	
27,76	26,00	CIBC24pf		26,98	26,50	26,50	−0,40	415	5,7	0,00	
27,68	26,00	CIBC25pf		26,90	26,60	26,65	−0,11	334	5,6	0,00	
27,25	25,50	CIBC26pf		26,70	26,37	26,70	−0,15	302	5,4	0,00	
27,39	25,27	CIBC27pf		26,62	26,32	26,32	−0,45	338	5,3	0,00	
n 27,03	24,87	CIBC29pf		26,18	25,75	25,94	−0,03	358	5,2	0,00	
n 25,75	23,81	CIBC30pf		25,19	24,90	25,00	−0,10	4134	4,8	0,00	
27,10	25,13	CIBC18pf		26,48	26,05	26,37	+0,04	278	5,2	0,00	
28,10	26,41	CIBC19pf		27,60	26,90	27,60	+0,25	5150	4,5	0,00	
27,70	25,66	CIBC21pf		26,18	25,94	25,94	−0,01	125	5,8	0,00	
↓ 27,98	25,95	*CIBC22pf		26,07	25,95	25,95	−0,24	181	6,0	0,00	
↓ 26,90	25,35	*CIBC20pf		25,65	25,35	25,60	−0,05	172	5,0	0,00	
↑n 16,50	14,25	CdnLtdSpltA	LFE	16,50	15,60	15,75	−0,15	1192	7,6		
↑n 11,25	10,35	CdnLtdSpApf		11,25	10,75	10,85	−0,15	898	4,8		
78,50	54,30	CN Rail	CNR	73,07	70,56	70,68	−0,83	25311	1,4	4,87	14,5
s 46,98	19,88	CdnNatRes	CNQ	46,20	44,15	44,40	−0,82	94277	0,5	1,59	27,9
s 37,56	15,13	*CdnNatRes		37,50	36,00	36,40	−0,25	49		2,62	17,0
↑ 94,40	44,25	CdnOilSnd	COS	94,40	88,70	90,10	−2,85	9827	2,2	5,18	17,4
46,88	31,60	CdnPacRail	CP	43,50	41,50	42,39	+0,78	32968	1,4	2,96	14,3
20,90	15,18	Cdn REIT	REF	20,00	19,20	19,31	−0,69	2461	6,6	0,89	21,7
14,50	9,90	Cdn ResInc	RTU	13,88	13,51	13,57	−0,21	118	p7,3	2,53	5,4
2,28	1,20	CdnRylts	CZZ	1,60	1,50	1,60	+0,03	1154		−0,05	
2,85	1,60	CdnSupEn	SNG	2,04	1,88	1,94	+0,01	2623		−0,02	
104,00	53,05	CdnTire	CTR	97,50	94,00	94,00		35	0,6	3,52	26,7
62,24	43,66	♦CdnTireA NV		57,74	56,00	56,62	−0,68	7496	1,0	3,52	16,1
↑ 70,00	52,47	♦CdnUtil A NV	CU	70,00	68,40	69,98	+0,34	677	3,1	4,00	17,5
↑ 69,75	52,66	CdnUtil B		69,75	68,70	69,00	−0,25	15	3,2	4,97	13,9
27,95	25,37	CdnUtilWpf		27,05	26,55	26,92	−0,12	82	5,4	0,00	
28,25	25,53	CdnUtilXpf		27,21	26,86	26,90	−0,20	135	5,6	0,00	
28,50	25,51	CdnUtilSpf		27,10	27,10	27,10	+0,40	2	6,1	0,00	
27,00	24,75	CdnUtilQpf		25,45	25,31	25,31	−0,36	12	5,8	0,00	
25,90	24,65	CdnUtilRpf		25,01	25,00	25,00	−0,40	12	5,3	0,00	
↑s 28,84	19,90	CdnWstBk	CWB	28,84	27,65	28,83	+1,03	2209	1,4	1,73	16,7
4,88	3,40	CdnWrldFd	CWF	4,30	4,15	4,08		nt		0,36	11,3
0,96	0,25	Cdn Zinc	CZN	0,45	0,41	0,43	+0,01	2909		−0,03	
7,60	4,15	♦Canam A SV	CAM	7,25	7,00	7,24	+0,15	1758		0,00	
120,00	101,01	Canam db		120,00	115,00	116,00		11		0,00	
0,93	0,31	CanarcRes	CCM	0,36	0,34	0,35		345		u-0,07	
27,85	25,30	CanCap54	CAC	26,00	25,80	26,00	−0,25	52	5,2	0,00	
0,39	0,21	CancorMns	KCR	0,25	0,25	0,25	−0,02	30		−0,02	
n 0,80	0,31	Candente	DNT	0,69	0,42	0,63	+0,20	3001		u-0,04	
18,50	13,21	Canfor	CFP	15,10	14,70	14,70	−0,30	23291		3,52	4,2
11,45	7,20	Cangene	CNJ	7,75	7,50	7,75	+0,15	152		0,15	51,7
17,55	12,05	CanicoRes	CNI	13,64	13,05	13,63	+0,33	4663		−1,09	
0,08	0,04	CanlanIce	ISE	0,06	0,06	0,06		7705		0,01	6,0
↓n 8,65	8,00	CanWIBldg unCWX		8,39	8,00	8,29	−0,08	1395	p1,4		
15,68	9,05	♦CanWest NVC	GS	13,80	13,51	13,60	−0,22	173		1,00	13,6
15,75	9,15	♦CanWest SV		13,94	13,50	13,62	−0,24	15103		1,00	13,6
18,00	16,00	CapGnscap	CGQ	18,00	17,80	17,86	−0,14	196		0,00	
15,75	13,72	CapGneqdv		15,15	14,90	14,95	−0,07	301	7,0		
n 1,42	0,45	Capstone	CSG	0,80	0,75	0,78	−0,04	628		−0,08	
11,00	4,50	Cardiome	COM	7,02	6,47	6,60	−0,41	2815		−0,76	
↑n 3,00	2,75	Carfin un	CFN	3,00	2,85	3,00	+0,15	1160	8,4	0,16	18,8
↑n 10,60	9,90	Cargojet un	CJT	10,60	10,45	10,60	+0,08	2708	p0,6		
13,00	9,75	*CanbUtlA	CUP	12,00	11,06	11,66	−0,34	288	5,7	u0,13	89,7
↓ 0,59	0,37	cars4U	CFU	0,39	0,37	0,37	−0,08	67	10,8	−0,04	
14,80	11,13	Cascades	CAS	11,49	11,21	11,49	+0,14	1721	1,4	0,31	37,1
3,20	1,33	Caspian En	CEK	1,95	1,70	1,80	+0,05	5190		−0,09	
5,99	2,40	CthdrlEnun	CET	5,94	5,70	5,81	−0,04	2950	5,7	0,45	12,9
25,70	13,70	♦CelesticaSV	CLS	16,65	15,40	16,40	+0,39	24821		u-3,84	
12,45	7,60	CelticExp	CLT	11,32	11,10	11,15	−0,05	2985		0,49	22,8
19,35	14,70	Cntrplate	idsCVP	15,50	15,41	15,46	−0,04	27	12,4	u0,39	32,3

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
25,30	14,25	CenterraGld	CG	19,50	19,10	19,40	+0,20	2679		u0,88	18,0
n 1,50	0,51	CntAsiaGld	CGA	0,65	0,55	0,60		nt		0,00	
7,60	6,27	♦CentFundA NV	CEF	6,65	6,50	6,52	−0,09	1458	0,2	u0,70	7,6
n 6,00	5,15	*♦CentFundA NV			7,00	5,00	5,32		nt	0,21	u0,00
n 20,05	14,50	*CentGldTr	GTU	16,04	16,04	16,04	+0,04	1		u0,00	
24,00	19,05	CentGldTr		19,79	19,55	19,55	−0,45	74		u0,00	
19,00	3,15	CentrnEng	CUX	14,30	12,76	13,41	−0,50	11115		0,15	89,4
1,55	0,57	CenturyII	CH	1,30	1,15	1,30	+0,05	33		−0,05	
6,84	2,26	Certicom	CIC	5,15	4,90	5,03	−0,03	1572		u-0,11	
n 1,50	1,00	CervusFinl	CFG	1,15	1,08	1,15		3227		0,00	
0,98	0,30	ChaiNaTa	CC	0,42	0,32	0,34	+0,04	160		−0,04	
n 8,38	7,55	ChamaeloExCXN		8,38	7,55	7,60		8466		0,00	
n 0,38	0,23	ChariotRs	CHD	0,33	0,30	0,31	+0,01	29662		−0,06	
n 0,20	0,03	ChariotRs wt		0,13	0,10	0,13	+0,04	1735		0,00	
n 26,00	22,50	ChartrhsPSIPF	D	24,75	24,40	24,40	−0,25	105	4,5	0,00	
15,15	11,01	ChrtwlSrunCSH		14,65	14,30	14,36	−0,28	3018	7,4	−0,25	
11,90	3,22	Chartwell	CWH	8,10	7,50	8,00	−0,10	1836		0,32	25,0
↑ 42,99	15,00	♦LeChateauSV	CTU	42,99	37,52	42,99	+4,49	492	1,6	3,33	12,9
n 1,50	0,92	Chemokine	CTI	1,00	0,95	1,00	−0,01	303		u-0,22	
20,38	14,02	Chemtr un	CHE	15,91	15,60	15,75	+0,01	783	8,4	0,62	25,4
139,50	105,05	Chemtrd db		113,00	113,00	113,00	+1,80	1		0,00	
↓ 0,74	0,16	ChromosMl	CHR	0,18	0,16	0,18	+0,01	620		−0,47	
2,90	1,86	Chrchill A	CUQ	2,61	2,55	2,55	−0,05	332		−0,42	
n 3,08	1,85	Cinch Enrg	CNH	2,85	2,65	2,80	+0,10	12348		0,00	
16,25	10,40	CnplxGlxyunCGX		16,20	15,90	16,00		1760	7,2	0,79	20,3
28,35	15,88	Cinram	CRW	23,85	23,37	23,50	−0,25	4708	0,5	u1,14	16,8
3,12	1,40	CipherPhrmD	ND	1,72	1,70	1,70	−0,17	63		−0,37	
1,39	0,98	CircaEntp	CTO	1,11	1,10	1,10		77		0,08	13,8
11,99	10,12	Citadel un	CTD	11,55	11,35	11,51	+0,03	825	8,3	1,90	6,1
35,38	29,90	CitdlHYTES	CHF	34,90	33,51	33,60	−1,25	138	9,3	5,48	6,1
11,25	9,52	CtdlIncmun	CIF	10,95	10,71	10,81	−0,13	609	7,9	1,76	6,1
11,90	10,00	CtdlMltun	CMS	11,50	11,14	11,30	−0,15	923	8,8	1,85	6,1
34,25	29,10	CitdlS1 un	SDL	32,30	31,49	31,94	−0,26	99	7,8	3,49	9,2
32,99	28,66	CitdlSMaRT	CRT	31,67	30,97	31,06	−0,41	178	8,0	5,21	6,0
n 10,01	9,10	CitdlStblS1un	CSR	9,75	9,35	9,35	−0,36	2089	7,5		
↑ 10,50	7,65	Clairvest	CVG	10,50	10,35	10,50	+0,10	112	1,0	1,50	7,0
↓n 12,90	7,40	Clarington	CFI	8,68	7,40	8,35	+0,64	1082		0,00	
n 10,60	8,66	ClarngtnDivun	DIF	9,49	9,22	9,44	−0,02	625	7,4		
↑ 16,00	12,00	Clarke	CKI	16,00	15,35	16,00	+0,65	43	1,9	0,00	
1,51	0,85	ClaudeRes	CRJ	1,17	1,10	1,11	−0,07	835		0,00	
9,50	6,10	ClnPwr un	CLE	6,55	6,26	6,50	+0,01	2554	10,8	0,06	
106,00	94,50	Clean Pwr db		102,99	101,50	101,50

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 1ER JUILLET 2005

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www.LESAFFAIRES.com

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $/bén.
↑n100,00	98,50	DundeeCp db		100,00	99,00	99,65	+0,65	14		0,00	
8,75	6,00	DundePrc DPM		8,05	7,80	8,05	+0,05	1276		−0,34	
27,48	22,81	DundeeREIT D		27,10	25,35	26,74	−0,26	624	8,2	0,84	31,8
109,83	97,50	DndeeREITdb		106,85	101,57	104,50	−2,53	26		0,00	
↑n 98,85	94,00	DndeREITdb		98,85	96,75	97,50	−0,90	49		0,00	
10,95	8,45	DundeWlth DW		9,39	9,18	9,30		4393	0,9	0,35	26,6
32,95	12,60	Duvernay DDV		32,70	31,15	32,61	+0,62	6920		0,59	55,3
5,20	2,12	DynmcO&G DOL		2,85	2,55	2,72	−0,08	582		−0,45	
1,50	0,88	Dynatec DY		1,36	1,25	1,30	−0,05	19549		0,04	34,2
2,70	1,80	Dynetek DNK		2,11	1,99	2,11	+0,06	1125		−0,06	
E/F											
x 401,00	330,25	E/L Finl	ELF	399,00	380,67	399,00	−2,00	21	0,1	32,46	12,3
x 27,10	25,00	E/L Finl pf F		25,75	25,25	25,35	−0,40	57	5,2	0,00	
↑n 11,95	10,70	ED Smth unJAM		11,95	11,71	11,81	+0,08	5522	p0,7		
18,29	12,57	♦EGI Cda	EGI	17,27	16,50	17,27	+0,06	12		u0,97	14,5
27,00	25,60	EPCOR PfI	EPE	26,70	26,51	26,60		65	5,2	0,00	
6,98	4,73	♦EXFO SV	EXF	5,65	5,20	5,30	+0,03	851		**u-0,07**	
n 1,75	0,91	EtrnPltnm	ELR	1,18	1,04	1,18	+0,01	2212		−0,28	
n 0,60	0,21	Estn Pltnm wt		0,46	0,40	0,46	−0,08	181		0,00	
0,75	0,39	Eastmain	ER	0,44	0,42	0,44		1521		−0,04	
s 16,63	7,50	easyhome	EH	14,50	14,15	14,50	+0,35	137	1,1	0,97	14,9
↑ 66,25	51,35	EconmcInv	EVT	66,25	65,25	66,25	+1,00	4	p0,9	1,53	43,3
	⅜	EconInv A		⅜	50,00	⅜		nt		0,00	
1,68	0,75	EcopiaBio	EIA	0,81	0,75	0,77	+0,02	880		−0,14	
0,63	0,11	Eiger	AXA	0,17	0,14	0,17	+0,02	504		−0,07	
4,31	2,55	Eldorado	ELD	3,32	2,92	3,25	+0,17	46580		u-0,08	
0,49	0,20	♦ElctrhmY NVE	ELL	0,25	0,20	0,22		nt		−1,49	
0,60	0,20	Elctrhm X		0,30	0,22	0,22		nt		−1,49	
0,96	0,35	Elctrvaya	EFL	0,46	0,45	0,45	−0,01	110		u-0,12	
19,97	16,77	Emera	EMA	19,09	18,60	18,80	+0,24	6799	4,7	1,21	15,5
4,00	2,52	Emergis	EME	3,25	3,11	3,13	−0,08	9056	p46,3	−0,70	
40,50	25,09	♦Empire A NVE	EMP	38,99	37,75	38,25	+0,48	951	**1,5**	2,83	13,5
25,65	23,50	Empire2pf		25,75	23,75	24,75		nt	1,9	0,00	
1,03	0,57	eNGENTY	EGY	0,85	0,72	0,85	+0,05	154		0,04	20,2
14,95	10,50	EnbrdgInun	ENF	14,75	14,01	14,13	−0,13	854	6,4	0,34	41,6
↑s 36,19	23,63	Enbridge	ENB	36,19	34,31	34,95	+0,85	27848	2,9	2,25	15,5
26,68	25,25	EnbrgApf		26,09	25,62	25,77	−0,14	68	5,3	0,00	
28,03	25,86	Enbrg78pf		27,20	26,60	26,70	−0,04	234	7,3	0,00	
s 51,27	26,15	EnCana	ECA	51,11	48,30	48,33	−1,87	111465	0,8	u1,91	20,7
n 40,53	24,50	*EnCana		39,77	39,77	39,77	−0,75	5	0,8	u1,91	20,9
3,98	2,35	EndvrCap	EDV	2,71	2,61	2,67		722	2,6	**u0,22**	9,9
1,30	0,51	EndvrMngwt		0,80	0,70	0,70	+0,16	264		0,00	
1,79	0,86	EndevEnrg	ENE	1,67	1,55	1,55	−0,05	7243		0,02	77,5
3,60	2,23	Enerchem	ECH	2,86	2,61	2,75	−0,11	75		0,17	16,2
29,95	19,25	Enerflex	EFX	25,20	24,74	25,20	+0,35	1680	1,6	1,45	17,4
3,87	1,24	EnergemRsENM		3,18	3,06	3,08	−0,03	2309		u-0,02	
n 10,77	8,80	EnrgPlusIncmEPF		9,99	9,61	9,68	−0,22	556	10,3	2,02	4,8
19,28	14,51	EnergySvg	SIF	17,74	16,85	17,50	+0,06	6727	5,1	0,36	48,6
19,37	13,20	EnrgSplitepsh	ES	18,21	17,75	17,98	+0,03	219	p14,2	0,00	
25,80	24,90	EnrgSpltpf		25,11	25,05	25,10	+0,09	30	4,0	0,00	
n 14,49	11,45	EnrgSplt II	EN	13,60	12,76	12,80	−0,38	217	p6,7	0,00	
↑n 26,10	24,50	EnrgSpltII Apf		26,10	25,50	25,50	+0,49	39	4,2	0,00	
49,16	37,34	Enerplusun	ERF	47,50	46,20	46,80	+0,02	6308	9,0	2,72	17,2
8,75	6,89	EnrVst un	EIT	8,44	8,22	8,27	−0,09	12978	10,2	1,75	4,7
s 10,50	7,15	Enghouse	ESL	7,91	7,76	7,76	−0,14	452		0,36	21,6
31,09	20,10	EnsignEnrg	ESI	30,58	29,14	29,57	−0,63	6369	1,1	1,76	16,8
↑ 29,34	16,81	Enterra un	ENT	29,34	28,03	29,20	+1,20	1155	8,1	0,68	42,9
1,86	0,40	EnvmtlMgt	EMS	0,49	0,40	0,45	−0,05	1578		−0,73	
c 4,50	2,30	EnvoyCom	ECG	2,57	2,48	2,57	+0,02	989		0,28	9,2
0,16	0,04	Envoy wt		0,06	0,04	0,05	+0,01	335		0,00	
1,75	0,30	Epic Data	EKD	1,20	1,12	1,12	−0,08	405		−0,14	
0,80	0,35	EquinoxMn	EQN	0,50	0,47	0,49		5979		u-0,04	
25,50	17,85	Equitbl Grp	ETC	24,75	24,50	24,66	+0,61	37	1,3	1,42	17,4
n 13,51	10,95	EspritEnrgAunEE		12,04	11,69	11,91		8808	14,1	0,78	15,3
n 13,65	10,86	EspritEnrgBun		12,05	11,66	11,94		17335	14,1	0,78	15,3
2,20	1,32	Etruscan	EET	1,79	1,48	1,79	+0,31	1423		−0,10	
n 3,00	1,35	EurpnGld	EGU	1,70	1,50	1,50	−0,15	609		−0,23	
n 0,98	0,53	Euro Min	EPM	0,68	0,63	0,67	−0,01	14569		u-0,04	
n 0,39	0,14	Euro Min wt		0,23	0,21	0,23	+0,03	680		0,00	
n 0,30	0,14	Euro MinAwt		0,23	0,21	0,23		1373		0,00	
n 1,03	0,57	EuroZinc	EZM	0,68	0,64	0,66	+0,01	16437		0,11	6,0
n 6,20	3,60	EvrdyFd un	EIS	5,80	5,48	5,64	−0,03	1303	6,4		
0,62	0,19	EvlvdDgtl	EVD	0,31	0,25	0,25	−0,02	331		−0,09	
↓ 0,36	0,14	Exall Res	EXL	0,17	0,14	0,15	−0,01	4806		0,00	48,3
n 4,25	3,40	ExAltaEn	EXA	4,05	3,70	3,70	−0,33	3296		0,00	
7,70	4,15	Exco Tech	XTC	4,80	4,50	4,75	+0,15	178	1,1	0,36	13,2
20,50	14,00	♦ExtdcareMVE	EXE	18,53	18,22	18,40	−0,18	18	0,5	1,64	11,2
20,00	13,75	♦ExtdcareA SV		18,60	18,02	18,02	−0,49	5179	1,1	1,66	10,9
32,00	24,75	ExtndcrBpf		24,75	24,75	24,75		8	3,0	0,00	
22,34	19,25	ExtndcrCpf		21,25	19,35	19,25		nt	5,1	0,00	
26,00	22,00	ExtndcrDpf		26,00	24,00	24,00		nt	3,2	0,00	
22,00	19,01	ExtndcrEpf		22,00	20,25	20,25		nt	4,2		
3,50	2,36	ExtrmCCTV	EXC	2,55	2,50	2,52	−0,03	522		0,03	84,0
↑ 29,58	18,90	♦FET Res A	FTX	29,58	29,20	29,20	−0,30	21		0,00	
n 9,74	8,75	FMF Cap IPSF	MF	9,25	8,88	9,20	+0,08	3400	p3,3		
12,79	4,46	FNX Mng	FNX	11,69	11,01	11,35	−0,41	9626		0,11	
14,87	11,65	FPNews un	FP	12,15	12,00	12,00		285	10,8	0,72	16,8
7,95	7,00	FPL	FPL	7,80	7,30	7,50	+0,35	155	p2,0	−0,04	
n 5,55	2,50	FUN Tech	FUN	4,20	4,03	4,03		166		−0,25	
↓n 11,00	9,90	Fairbrn exch	FXL	11,00	9,90	11,00		32		0,00	
↓n 11,45	10,40	FairbrnEn unF	EL	11,40	10,40	10,80	−0,38	7899	p1,0		
30,38	19,60	Faircrtun	FCI	29,75	28,65	29,75	+1,00	30	5,4		
11,99	10,38	FaircrtApf		11,35	11,05	11,35	+0,10	46	6,6	0,00	
↑ 27,67	17,25	FarcrtSpun	FCF	27,67	27,23	27,58	+0,13	1224	5,9	**8,06**	3,4
10,85	10,07	FarcrtSpApf		10,60	10,45	10,60	+0,10	139	5,7	0,00	
20,35	13,00	FrcrtSp7un	FCN	19,90	19,60	19,70	−0,14	556	6,9	**7,18**	2,7
11,00	10,00	FrcrtSp7pf		10,50	10,32	10,50	+0,05	335	6,0	0,00	
225,60	147,71	♦FairfaxFinSV	FFH	205,00	198,24	203,05	+3,45	750	p0,8	u-2,76	
44,29	32,22	Frmnt H&R	FHR	43,50	42,00	42,46	−0,35	3373	0,3	u1,95	17,8
n 7,80	6,50	Fairqst En	FQE	7,55	6,66	6,90	−0,54	3658		0,00	
↓a 0,25	0,06	Fairstar	FFR	0,09	0,06	0,06	−0,03	3994		−0,11	
10,80	8,75	FairwayDiv	FDT	10,30	10,13	10,21	+0,06	640	6,9	1,67	6,1
n 10,00	8,80	FairwayInvtunF	GF	9,88	9,55	9,55	−0,32	379	6,3		
45,58	28,00	Falconbrdg	FL	39,25	37,07	37,31	−1,50	1194	1,1	u3,91	7,8
26,25	24,25	Flcnbrg pf		25,00	24,91	25,00		72	3,8		
29,00	25,15	FlcnbrgBpf		26,20	25,53	25,85	−0,35	59	4,4	0,00	
1,11	0,51	Farallon	FAN	0,65	0,55	0,62	+0,04	7240		u-0,13	
↓ 3,00	0,28	FidPtnr93	FTP	0,51	0,28	0,30	−0,21	327	p	0,77	0,4
↓ 3,25	0,90	FidPtnr94	FLP	1,15	0,90	0,95	−0,20	125	p86,3	0,86	1,1
↓ 4,28	1,50	FidPtnr95	FYP	2,00	1,50	1,50	−0,50	18	p62,2	0,99	1,5
4,85	3,05	FidPt96	FZP	3,50	3,06	3,10	−0,10	48	p38,3	1,11	2,8
15,55	14,32	Finl 15 A	FTN	15,39	15,16	15,20	−0,20	286	7,9		
11,20	10,31	Finl 15 pf		10,88	10,56	10,88		132	4,8		
↑n 15,10	13,25	Finl15Spt II A	FFN	14,49	14,00	14,04	+0,01	232	8,5		
n 10,99	10,35	Finl15Spt pf		10,90	10,60	10,60	−0,15	318	5,0		
20,35	18,04	FSIcapyld	STR	20,15	19,90	19,93	−0,39	247		0,00	
24,44	22,00	FSIeqtdiv		23,64	23,25	23,64	+0,44	124	7,4		
4,49	2,55	Find Enrg	FE	4,23	3,98	4,09	−0,16	7949		0,15	27,3
↑ 37,24	29,25	Finning	FTT	37,24	35,05	36,15	+0,42	5048	1,2	1,56	23,2
2,15	0,70	FiranTech	FTG	1,25	1,05	1,22	+0,17	2621		**0,04**	30,5
11,86	10,16	Firm Cap	FC	11,50	11,34	11,50	+0,14	597	7,8	0,93	12,4
n 10,10	8,95	FrstAstP&PunE	WP	9,59	9,33	9,35	−0,10	674	7,5		
n 10,50	8,80	FirstAsstEqunR	IT	10,10	9,85	10,00	−0,02	692	7,5		
n 9,85	8,50	FrstAssetSCFA	S	9,65	9,20	9,25	−0,40	123	p1,6		
26,30	23,00	1stAsstYld	FAY	24,18	23,81	23,81	−0,30	121	7,3	1,78	13,3
24,90	7,38	1stCalg	FCP	8,25	7,72	8,05	−0,11	26358		u-0,04	
21,95	16,05	1st Cap	FCR	20,70	20,30	20,36	−0,07	1247	5,9	0,65	31,3
↑ 8,60	4,00	1st Cap wt		8,60	8,50	8,50		85		0,00	
108,00	99,50	1st Cap/7%		102,00	101,80	101,80	−4,21	4		0,00	
n 3,75	3,00	FrstNatAl unF	NA	3,75	3,00	3,00		102		0,00	
1,60	0,30	1st Nickel	FNI	0,82	0,73	0,74	−0,05	4304		0,00	
↓ 21,10	18,36	1stPrmInc	FPI	18,80	18,36	18,43	−0,10	263	10,9	1,58	11,7
12,53	9,54	1stPremOG	FPG	11,50	11,31	11,41	+0,16	20	6,6	1,64	7,0
13,59	10,10	1stPremUS	FPU	11,17	10,69	10,82	+0,09	537	14,8	−0,33	
26,33	12,15	1stQuantm	FM	22,40	21,42	21,61	−0,04	5490	p0,3	u0,80	22,0
2,50	1,50	1stSilver	FSR	1,99	1,81	1,84	−0,16	381		u0,01	
↓n 10,70	9,58	First Tr/HghunFH	T	9,99	9,58	9,58	−0,32	1239	7,3		
n 10,05	9,75	First Tr/HghLIFH	MH	10,05	10,00	10,05	+0,01	151		0,00	
s 26,11	14,50	♦1stServ SV	FSV	25,70	23,91	24,68	−0,22	583		u0,76	26,5
↑ 55,75	41,69	SBanc	FBS	55,75	55,40	55,43	+0,02	71	p1,6	0,00	
26,34	25,20	SBancApf		26,12	25,62	25,62		89	5,4	0,00	
n 25,42	22,25	FlahertyGr unF	FT	23,35	22,92	23,35	+0,10	1044	7,0		
26,44	23,35	FlhrtyInvun	FAC	24,38	23,46	24,30	+0,05	558	7,2	−0,96	
27,50	19,02	FlntEngSv	FES	26,00	25,00	25,50	+0,40	150		1,32	19,3
22,70	15,37	FocsEngIr	FET	22,40	21,25	21,60	−0,80	3749	8,9	1,67	12,9
n 10,00	8,90	Focused40 unF	IF	9,40	8,90	9,00	−0,50	670	8,3		
3,95	1,96	ForbesMed	FMI	2,20	2,08	2,15	+0,05	696		−0,26	
131,67	55,01	FrdngCdnunF	DG	117,45	111,96	112,18	−3,57	3741	p5,8	4,19	26,8
↓s 13,50	5,55	Foremst Ir	FMO	13,50	12,50	12,70	+0,45	1372	4,7	1,12	11,3
0,71	0,22	FormtnCap	FCO	0,37	0,22	0,27	−0,10	83950		−0,02	
13,19	9,51	FtChicago	FCE	13,19	12,90	13,01	−0,08	6150	7,4	0,80	16,3
145,00	106,00	FtChcgdb		145,00	142,90	144,10	+1,10	66		0,00	
122,00	100,00	FtChcgBdb		121,62	120,76	121,13	−0,61	5		0,00	
4,41	2,53	Forte Res	FRZ	3,13	2,97	3,13	+0,09	5736		0,03	
↑ 80,74	56,90	Fortis	FTS	80,74	77,73	77,73	−2,24	1280	2,9	4,73	16,4
29,30	26,52	FortisCpf		28,00	27,50	27,80	−0,20	61	4,9	0,00	
n 28,00	25,10	FortisEpf		27,75	27,55	27,75		44	4,4	0,00	
6,10	2,50	FortunMnl	FT	3,70	3,56	3,60	−0,14	2181		−0,03	
14,41	10,02	ForzaniA	FGL	10,78	10,25	10,65	+0,40	16904		0,40	26,6
104,72	72,50	♦4 SeasonsSV	FSH	85,11	80,92	80,92	−4,75	865	0,1	u0,66	
0,40	0,14	FraneOr	FOR	0,17	0,16	0,16	−0,01	315		−0,03	
19,50	11,15	FraserPprs	FPS	11,87	11,50	11,66	+0,05	1149		u-0,86	
0,43	0,12	FreqldVnt	ITF	0,18	0,16	0,18	+0,01	1239		**-0,06**	
18,49	14,25	Freehold	FRU	16,59	15,78	15,99	−0,21	11117	9,0	1,23	13,0
n 10,25	9,74	FrntStrLS un	FLS	10,03	9,89	10,00	−0,03	531	**p0,8**		
33,43	26,51	FrontStrun	FSP	29,24	28,50	28,50	−0,50	65	p11,1	4,11	6,9
n 10,70	8,50	FrontStrPer2	FPF	9,58	9,33	9,55	+0,08	605		0,00	
3,84	0,30	Fronteer	FRG	2,39	1,99	2,38	+0,38	3075		−0,14	
n 2,35	1,50	Frontera wt	FCC	1,71	1,60	1,60	−0,10	5454		0,00	
n 0,41	0,12	Frontera wt		0,21	0,19	0,19		360		0,00	
n 95,00	85,00	FrntraCpr nt		88,00	86,00	88,00	+1,50	1930		0,00	
G/H											
1,70	1,25	GEOCAN	GCA	1,50	1,40	1,41	−0,02	1686		−0,09	
0,69	0,33	GLR A	GRS	0,45	0,42	0,44	−0,02	656		−0,06	
↑ 27,32	14,50	GMP Cap	GMP	27,32	25,00	26,90	+2,05	3407	2,2	2,15	12,5
22,50	9,00	GSI Grp	GSI	12,06	11,20	11,47	−0,30	1439		u0,79	11,8
80,00	35,00	♦GSW A	GSW	85,00	74,00	80,00		nt	0,3	6,18	12,9
85,00	33,25	♦GSW B SV		78,00	78,00	78,00	−4,25	3	0,3	6,18	12,6
2,20	1,16	GabrielRs	GBU	1,59	1,40	1,58	+0,14	26172		−0,06	
n 0,35	0,20	GabrielRs wt		0,35	0,30	0,30		nt		0,00	
9,31	5,76	Gammon	GAM	8,55	7,81	8,25	+0,08	6861		−0,24	
10,20	3,41	GardaWrld	GW	9,95	9,67	9,85	+0,05	572		0,38	25,9
↓ 1,50	0,80	Garneau	GAR	0,85	0,80	0,85	−0,08	355		−0,06	
5,50	3,28	Gastar Ex	YGA	3,65	3,39	3,59	+0,14	3279		u-0,09	
23,74	17,00	GtwyCasino	GCI	19,34	18,90	19,34	+0,27	1667	6,8	1,19	16,3
2,35	0,92	GatewyGld	GTQ	1,00	0,94	1,00	+0,04	527		−0,15	
23,67	20,50	GazMetLP	GZM	22,40	22,02	22,10	−0,10	1204	6,2	1,35	16,4
11,50	7,32	Geac	GAC	10,95	10,42	10,66	−0,24	13612		u0,90	9,7
0,67	0,32	Gemcom	GCM	0,54	0,48	0,50	−0,02	1830		0,06	8,3
5,90	2,70	GeminiEng	GNI	3,21	3,00	3,05	−0,05	3068		u0,11	22,6
3,15	1,95	Gendis	GDS	2,65	2,60	2,65	+0,05	509		−0,01	
5,30	2,10	GenDnlee unGD	E	3,53	3,40	3,43	−0,07	148	2,9	−2,57	
2,05	1,10	GenMnrls	GNM	1,70	1,60	1,60	−0,10	405		−0,32	
62,00	30,73	GenMotors	GM	42,30	41,21	41,64	−0,16	123	5,9	u0,88	38,6
39,25	27,00	*GenMotors		35,25	33,50	34,25		nt	1,5	u0,88	38,9
2,59	2,03	GensisLnd	GDC	2,30	2,22	2,30	+0,04	474		0,01	
x 16,60	11,25	Gennum	GND	13,83	12,04	13,70	+1,70	5311	0,9	0,51	26,9
5,19	2,04	Gentry	GNY	4,90	4,70	4,75	−0,14	3588		0,12	39,6
9,10	4,87	Gerdau	GNA	5,29	5,15	5,22	+0,06	11384	1,9	u1,61	2,6
105,00	96,00	Gerdau db		102,75	101,75	102,25	+0,25	66		0,00	
n 11,60	9,65	Gienow Win un	GIF	10,75	10,41	10,60	−0,08	1222	11,3	0,44	24,1
↑s 32,51	16,93	Gildan	GIL	32,51	31,02	32,12	+0,82	7183		u1,11	23,6
↑ 1,00	0,25	Gitennes	GIT	1,00	0,74	0,92	+0,12	5115		−0,09	
3,50	1,76	GlacirVnt	GVC	3,45	3,10	3,15		438		0,12	25,4
26,00	16,28	GlamisGld	GLG	21,49	20,03	20,98	+0,03	10098		u0,11	
n 20,70	14,00	*GlamisGld	US	17,50	13,00	17,00		nt		u0,11	
0,78	0,39	GlencrnGld	GGG	0,46	0,43	0,46	+0,01	2846		u-0,04	
0,30	0,09	Glencairnwt		0,11	0,11	0,11	−0,01	508		0,00	
7,15	4,65	Glendale	GIN	5,75	5,50	5,60	+0,05	34	1,8	0,78	7,2
8,49	4,00	Glentel	GLN	5,45	5,25	5,40	−0,05	109		0,46	11,7
n 2,75	1,01	*GlblAlmina	GLA	1,30	1,21	1,25	+0,03	3840		u-0,18	
n 10,51	9,75	Glbl Banks un	GBP	10,10	9,95	10,04	+0,03	187	7,0		
n 25,20	22,50	Glbl DiSCS un	DST	25,00	24,80	25,00		44	p3,4		
n 10,60	7,00	Glbl DvrsfdunD	G	9,94	9,60	9,75	+0,15	662	6,1		
n 10,40	9,70	GlblDvrfd2unGI	IT	10,05	9,96	10,00		472	8,2		
15,00	11,31	Glbl45	GFV	13,05	12,70	12,70	−0,30	73	9,4		
11,75	10,20	Glbl45pf		10,90	10,45	10,85	+0,48	207	4,8		
13,31	11,07	GlblPlus	GIP	11,69	11,25	11,25	−0,32	186	12,4	0,17	64,8
10,15	8,96	GlblPfd un	GPT	9,50	9,24	9,35	+0,24	121	5,6	0,86	10,9
6,00	3,40	GlblRlwy	GBI	3,85	3,56	3,85	+0,08	783		0,08	48,1
19,79	11,87	GlblResA	GSX	18,67	18,28	18,40	−0,16	191		0,00	
11,83	10,25	GlblResApf		11,12	11,01	11,01	−0,12	30	4,8	0,00	
↓ 0,97	0,57	GlobalStM	LPV	0,67	0,57	0,64	−0,01	254	p31,1	0,22	2,9
↓ 0,35	0,31	GlblTelA	GT	0,32	0,31	0,31	−0,04	68		0,00	
12,08	10,77	GlblTelpf		11,50	11,25	11,35	+0,10	123		0,00	
0,86	0,64	GlobexEnt	GMX	0,71	0,70	0,70	−0,05	135		−0,04	
6,74	3,40	GoldRsvA	GRZ	4,09	3,92	3,97	−0,14	661		u-0,21	
n 2,56	0,75	Gld Resv wt		0,96	0,96	0,96	+0,06	115		0,00	
↑ 19,77	14,49	Goldcorp	G	19,77	18,79	19,49	+0,42	57516	1,1	u0,30	53,0
↑n 16,00	12,75	*Goldcorp		16,00	15,34	15,85	+0,42	12	1,1	0,00	
↑ 21,60	13,74	Goldcorp wt		21,60	20,48	20,61	+0,11	13		0,00	
n 3,26	2,11	GldcrpAwt		3,25	3,05	3,20	+0,08	1389		0,00	
↑n 1,94	1,25	GldcrpBwt		1,94	1,74	1,88	+0,05	3251		0,00	
↑n 3,27	2,15	GldcrpCwt		3,27	3,01	3,21	+0,06	2403		0,00	
9,95	4,00	*GoldcorpAwt		9,44	8,52	9,00		83		0,00	
↓ 0,54	0,30	GldnQueenGQM		0,32	0,30	0,30	−0,02	641		u-0,02	
7,17	2,93	GldnStar	GSC	3,99	3,64	3,80	−0,10	7478		u-0,03	
n 5,44	2,97	*GldnStar	US	3,50	3,00	2,97		nt		u-0,03	
3,59	0,61	GldnStrAwt		1,18	0,97	1,10	+0,04	367		0,00	
0,20	0,08	Goldstake	GXP	0,13	0,11	0,11		1023		**-0,01**	
n 13,25	10,10	GolFlown unGL	F	10,80	10,36	10,50	−0,20	331	10,0		
31,50	18,00	Goodfllw	GDL	31,25	31,00	31,00		585	p3,2	2,85	10,9
↓n

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 1ER JUILLET 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
↑	19,00	13,51	NthnPpty unNPR		19,00	18,30	18,99	+0,47	309	6,6	0,74	25,7
	2,71	1,15	Northgate NGX		1,41	1,30	1,33	−0,08	16971		u0,11	9,9
n	2,08	1,06	*Northgate US		1,17	1,07	1,10		nt		u0,16	6,9
	0,83	0,13	Nrthgatewt		0,21	0,20	0,20		100		0,00	
	0,70	0,10	Northgtwt		0,17	0,11	0,15	+0,04	350		0,00	
	14,84	11,02	NthlndPwr NPI		14,79	14,43	14,66	+0,03	2178	7,0	0,69	21,2
n	117,50	99,95	NrthlndPwr6.5		117,25	112,00	117,25	+1,25	58		0,00	
	6,10	2,05	NthstrAero NAS		6,00	5,85	5,95	+0,20	620		u0,00	
	27,00	22,75	Nthwater5YrNYF		23,60	23,05	23,10	−0,16	77	7,6		
	16,75	13,80	Nrthwtr unNMN		14,27	14,00	14,00	−0,26	133	p12,9	0,45	31,1
n	10,95	9,35	Nrthwtr75unNTP		10,25	9,60	9,80	+0,05	63	9,8		
	4,20	1,50	Norwall NGI		1,86	1,85	1,86	−0,09	2		−0,58	
	28,25	26,00	NS PwrCpf NSI		27,75	27,05	27,75	+0,55	3	4,4	0,00	
	31,15	27,25	NS PwrDpf		30,60	30,46	30,46	+0,01	7	4,8		
n	9,56	9,00	Novadaq NDQ		9,41	9,30	9,40		410		0,00	
	12,15	5,50	NovaGold NG		9,53	9,26	9,37	−0,13	4365		−0,21	
	6,27	2,25	NovaGoldwt		4,34	4,00	4,15	−0,23	233		0,00	
n	34,00	25,00	Novelis NVL		31,26	30,00	31,07	+0,43	5360	p0,4	u0,20	
c	4,38	1,50	Novicourt NOV		1,93	1,77	1,80	−0,07	443	22,2	0,83	2,2
↓	0,35	0,16	Nuinsco NWI		0,17	0,16	0,16	−0,02	7460		−0,11	
	2,50	1,26	Nurun IFN		2,06	2,00	2,00		258		0,03	66,7
n	10,55	9,25	NuveenSrFltgFSL		9,98	9,69	9,85	+0,11	665	6,4		
	14,65	8,15	NuVistaEng NVA		14,45	13,61	13,61	−0,94	11115		0,51	26,7
O/P												
	13,75	7,05	O&Y Prop OYP		12,67	12,20	12,30	−0,37	5753	2,0	0,39	31,5
	16,50	12,25	O&Y REIT OYR		15,23	14,55	15,00	−0,21	5692	7,3	0,43	34,9
	29,75	15,50	OPTI Cda OPC		28,39	26,75	26,75	−1,24	14808		0,06	
n	16,50	7,57	OccuLogix RHE		10,40	9,70	10,06	+0,49	311		u-2,58	
	17,10	13,02	Oceanex OAX		15,89	15,53	15,60	−0,09	1181	7,2	1,47	10,6
	1,15	0,67	OffshorSy OSI		0,91	0,83	0,85		1052		−0,03	
	75,00	22,03	OilSndsun OST		75,00	70,45	71,28	−2,22	55	p0,8	**20,90**	3,4
	23,09	19,00	OilSndspf		20,50	20,01	20,03	−0,22	8	7,2	0,00	
n	2,96	2,70	Oilexco OIL		2,96	2,70	2,87		7305		−0,14	
n	1,50	1,34	Oilexco wt		1,50	1,34	1,40		380		0,00	
	8,29	4,08	Oncolytcs ONC		4,30	4,11	4,13	−0,16	668		−0,42	
n	3,29	1,38	Ondine OBP		1,70	1,60	1,70		755		−0,77	
	8,00	2,80	*180ConnectNCT		4,60	4,60	4,60		57		u-0,06	
x	21,59	15,90	♦OnexSV OCX		19,85	19,32	19,64	+0,29	10049	0,6	2,98	6,6
	0,48	0,19	OntexRes ONT		0,19	0,19	0,19		10		−0,02	
	0,28	0,14	OnX Entpr ON		0,22	0,21	0,21	−0,01	190		0,00	
	0,19	0,05	Opawica OPW		0,10	0,09	0,09	−0,01	2355		−0,10	
↓	41,45	17,30	OpenText OTC		17,90	17,30	17,33	−0,47	6782		u0,48	29,5
n	10,90	9,40	OpenSky unOMP		9,80	9,80	9,80		90	p1,2		
	36,75	23,50	♦OppnhmrA NVO	Py	26,53	26,50	26,50	−0,10	20	1,7	u1,03	21,0
n	4,40	3,15	Opta MnrlsOPM		3,45	3,30	3,30	−0,25	486		0,00	
n	0,50	0,30	Opta Mnrls wt		0,34	0,34	0,34		200		0,00	
	4,00	3,10	♦OptiGenA SVOG		4,00	3,75	4,00	+0,25	235		0,38	10,5
	1,24	0,40	Orbus ORB		0,56	0,52	0,54	−0,02	2072		−0,18	
	1,89	1,06	Orezone OZN		1,60	1,48	1,60	−0,01	4247		0,00	
n	1,75	0,60	Oriel Res ORL		0,84	0,74	0,75	−0,07	460		0,00	
	1,38	0,78	OrvanaMn ORV		1,02	0,97	0,98	−0,02	1655		u0,10	8,0
	10,05	7,82	OspryMediaOSP		8,87	8,55	8,75	−0,03	1500	10,3	0,49	17,8
n	20,00	18,06	Otelco un OTT		18,92	18,69	18,74	+0,09	155	p2,2	u0,58	26,4
	0,69	0,40	OxbowEq XBO		0,44	0,43	0,43	−0,01	400		0,00	
	14,94	11,25	PTHFNDRunPAZ		14,49	13,89	13,89	−0,52	490	8,6	2,28	6,1
	20,23	12,53	PBBGlbl un PBB		14,04	13,75	13,90		995	12,6	0,55	25,4
	12,29	9,90	PDMRyltsunPDM		12,25	12,00	12,05	−0,14	186	11,0	1,34	9,0
↑	5,95	4,90	PFB PFB		5,95	5,50	5,95	+0,45	322	2,5	0,31	19,2
	1,05	0,75	PLM Grp PGL		1,00	0,90	1,00		690		0,10	10,0
	10,70	8,75	PRTForest PRT		10,70	10,32	10,50	−0,20	73	8,3	0,74	14,2
	9,25	7,05	P&W Crdt PWC		9,00	8,60	8,75	−0,20	244		0,46	19,0
	3,25	2,95	P&W Apf		3,20	3,05	3,10		nt	6,8	0,00	
	115,00	101,00	P&W9.25nt		115,00	105,15	105,00		nt		0,00	
	113,00	106,00	P&W9%nt		111,99	108,00	106,50		nt		0,00	
	2,55	2,00	PacInsight PTH		2,09	2,01	2,09	+0,04	356		0,18	11,6
	0,68	0,28	PacNWCap PFN		0,40	0,32	0,40	+0,07	1804		−0,05	
n	34,00	25,00	PacNthnGasPNG		19,40	19,25	19,30	+0,05	173	4,1	1,44	13,4
	27,00	25,00	PacNGas pf		26,50	25,95	26,05		nt	6,5	0,00	
	1,00	0,54	PacificRim PMU		0,75	0,70	0,73	−0,02	444		u-0,08	
	0,32	0,15	Pacrim PCN		0,30	0,19	0,20		nt		0,16	1,3
	5,65	3,95	Paladin PLB		4,45	4,36	4,45	−0,05	153		0,23	19,3
n	1,35	0,86	Paladin ResPDN		1,21	1,09	1,14	+0,09	32150		0,00	
	22,58	15,65	PnAmSlv PAA		18,52	17,52	18,00	−0,29	2275		u0,15	97,9
n	18,74	12,74	*PnAmSlv US		14,76	14,76	14,76	−0,34	10		u-0,13	
	12,45	5,49	PanAmerwt		7,24	6,50	7,24	−0,42	59		0,00	
	205,50	140,01	*PanAmSlvdb		180,00	139,46	140,01		nt		0,00	
	47,00	25,00	♦PanOceanA MV		POC	79,97	47,00	47,00		nt		u0,59
	65,0											
	34,50	11,22	♦PanOceanB SV		PZ	28,00	27,25	+0,75	1106		**u0,59**	37,7
	17,90	11,18	Paramount unPMT		17,70	17,10	17,20	−0,41	7130	15,3	−0,39	
n	124,50	101,33	PrmntEng8%		121,34	119,38	119,38	−4,62	28		0,00	
n	102,00	97,25	PrmntEnAdb		102,00	100,25	101,50	+0,52	162		0,00	
a	32,45	13,00	Paramount POU		17,99	17,10	17,98	+0,88	4239		−0,19	
	1,20	0,76	Pareto PTO		0,84	0,80	0,84	+0,02	3120		0,07	12,0
n	6,89	4,15	Parkbridge PRK		4,86	4,80	4,80	−0,10	504		−0,31	
	23,49	17,55	PrkIndFd un PKI		20,06	19,75	19,90	+0,05	681	9,0	0,33	60,3
s	23,10	14,78	PasonSys PSI		22,05	21,25	21,30	−0,60	2068	0,7	0,98	21,8
	12,22	7,53	Patheon PTI		9,24	9,00	9,05	−0,09	4427		u0,22	33,9
	39,00	27,20	Paulin A PAP		39,00	39,00	39,00		6	1,3	5,01	7,8
	9,31	5,75	PeBenOil PBN		8,65	8,00	8,00	−1,00	52		0,53	15,1
	2,00	0,48	PeaceArch PAE		0,52	0,50	0,51		nt		−0,16	
↑	10,80	7,16	PeakEnrgun PES		10,80	10,50	10,65	+0,26	8078	9,0	0,53	20,1
	9,20	2,60	Pebercan PBC		5,15	4,90	4,90	+0,15	264		u0,17	23,5
	14,95	11,13	Pembina PIF		14,07	13,80	13,90	−0,02	7342	7,6	0,55	25,3
	161,58	120,00	Pembina db		300,00	151,54	154,65		nt		0,00	
	139,10	103,91	Pembina75		133,00	129,06	133,00	+2,00	20		0,00	
	117,00	103,75	Pembin735		112,00	111,27	111,85	+0,35	29		0,00	
n	28,29	19,10	PengrwthAunPGF		27,85	26,94	27,20	−0,13	355	10,1	1,21	22,5
n	20,04	16,10	PengrwthBun		19,01	18,25	18,40	−0,40	18338	15,0	1,21	15,2
n	29,75	27,61	PennWst unPWT		29,46	28,76	28,98	−0,08	67874	p0,9		
c	3,50	2,00	PeregrineEnPEG		2,40	2,22	2,35	−0,05	2799		−4,41	
n	1,80	1,10	Peru CopperPCR		1,39	1,23	1,30	−0,05	6350		u0,00	
n	0,47	0,06	PeruCopper wt		0,09	0,06	0,08	−0,01	1655		0,00	
	5,25	1,25	♦PetValu PVC		4,65	4,50	4,50		99		u0,60	6,1
	0,24	0,05	PetValuwt		0,28	0,16	0,24		nt		0,00	
	0,73	0,32	Petaquilla PTQ		0,54	0,49	0,49	−0,04	2891		**−0,04**	
↑	82,70	55,85	PetroCan PCA		82,70	79,25	79,75	−1,01	55591	0,8	5,16	15,5
n	67,00	48,25	*Petro-Canada		67,00	65,00	65,25	−0,25	29	0,8	5,16	15,5
↑	4,89	1,70	Petrobank PBG		4,89	4,50	4,75	+0,23	8882		0,06	79,2
	102,33	83,00	Ptrbnk nt		101,02	101,00	101,00	−0,01	6		0,00	
	6,25	1,49	PetroFalcn PFC		2,39	2,03	2,10	−0,30	6285		u0,01	
↑	19,97	14,52	Petrofund unPTF		19,97	19,08	19,50	−0,10	4483	9,8	0,93	21,0
	57,79	30,87	PtrKzkhstn PKZ		48,29	41,50	44,77	+4,67	38675	1,8	u7,47	4,9
s	30,54	14,85	PeytoEngun PEY		30,10	28,80	29,25	+0,10	4830	4,9	0,93	31,6
n	6,20	3,67	PhoenixTch unPHX		6,18	6,00	6,12	+0,02	1443	8,8		
	2,98	1,46	Pinetree PNP		2,35	2,00	2,35	+0,25	416		−0,07	
	0,46	0,20	PionMtls PSM		0,24	0,23	0,24	−0,03	349		0,00	
	28,24	15,35	Placer DomePDG		19,30	18,42	18,75	−0,21	71423	0,7	u0,63	24,3
	23,50	13,55	*Placer Dome		$_{38}$	15,50	15,50		nt	0,6	u0,63	24,6
	0,15	0,04	Plaintree LAN		0,04	0,04	0,04		725		**-0,02**	
n	1,00	0,87	PltnmMtls PTM		0,96	0,89	0,90	−0,06	3806		−0,07	
	1,06	0,58	PointsInt PTS		0,97	0,90	0,96	+0,05	7591		−0,14	
	13,00	9,00	Polyair PPK		9,53	9,25	9,50	+0,04	314		u-0,77	
s	132,11	60,75	Potash POT		121,00	116,19	116,95	−1,44	7885	0,6	u3,71	25,7
s	32,75	26,38	♦PanOceanP SVPO	W	31,80	30,67	30,72	−0,40	16504	2,2	2,35	13,1
	26,60	24,86	PwrCpApf		26,17	25,95	25,95	−0,05	86	5,4	0,00	
	26,70	24,85	PwrCpBpf		26,13	25,81	25,81	+0,01	221	5,2	0,00	
	27,38	25,65	PwrCdCpf		26,80	26,46	26,79	+0,24	93	5,4	0,00	
s	33,01	24,88	♦PwrCpEpf		30,95	29,50	29,75		nt	2,3	0,00	
	54,00	48,00	PwrCp86pf		51,00	50,01	50,01	−1,49	5	3,0	0,00	
s	35,02	27,15	PowerFin PWF		33,40	32,50	32,68	−0,23	13878	2,7	2,18	15,0
	26,00	24,50	PowerFnApf		25,25	24,90	25,16	+0,21	149	3,0	0,00	
	29,25	26,11	PowerFnCpf		28,60	28,13	28,35	+0,22	67	4,6	0,00	
	27,34	25,01	PowerFnDpf		26,93	26,65	26,93	+0,28	112	5,1	0,00	
	26,65	24,90	PowerFnEpf		26,34	25,80	25,83	−0,33	202	5,1	0,00	
	27,67	25,52	PowerFnFpf		26,99	26,88	26,88		60	5,5	0,00	
	27,24	25,25	PwrFinHpf		26,81	26,71	26,81	−0,13	54	5,4	0,00	
	27,65	25,90	PwrFinIpf		27,60	27,20	27,20	−0,12	113	5,5	0,00	
	27,93	26,15	PwrFinJpf		27,45	26,97	27,44	+0,46	299	4,3	0,00	
n	16,25	13,50	PrairieSchonrPSL		15,25	15,00	15,10	+0,10	645		0,37	40,8
	0,30	0,11	Precision PDT		0,26	0,25	0,26	−0,01	500		0,03	8,0
s	52,06	31,28	PrecsnDrl PD		50,65	47,60	48,29	−1,21	20553		2,34	20,7
s	40,56	23,63	*Precision Drl		40,00	39,00	40,00		nt		2,34	21,0
	23,45	20,30	PfdSec un PFS		21,50	21,26	21,35	+0,10	174	6,7	0,78	27,5
	9,40	8,02	*PfdSecsLtdBPLD		8,75	8,55	8,75	+0,15	15	6,3	0,09	
	23,67	20,58	PfdSecsLtdA		21,76	21,50	21,60		201	6,4	0,34	64,2
	3,00	1,75	♦PremTchA SVPTL		1,80	1,80	1,80		31		−0,31	
n	10,15	8,90	PremierVal unPVN		9,80	9,14	9,50	−0,05	1138	p2,8		
	12,25	8,55	PremBrand FFF		10,50	10,25	10,50	−0,20	437		0,00	
	13,20	11,23	♦PremIncA PIC		12,30	11,91	12,02	−0,11	1275	6,7	**1,74**	6,9
	16,85	15,75	PremIncpf		16,74	16,30	16,36	−0,38	685	5,3	0,00	
	15,09	10,82	Primarisun PMZ		14,79	14,03	14,15	−0,50	2707	7,6	0,70	20,2
	122,00	97,50	Primarisdb		120,00	116,29	118,00	−2,50	14		0,00	
	10,85	9,02	PrmRest un EAT		9,75	9,19	9,30	−0,41	729	12,1	0,96	9,7
↑	17,00	11,57	♦PrmWstEngPWX		17,00	16,47	16,47	−0,04	48		0,00	
	32,00	23,21	PrmWst PWI		31,50	30,50	30,66	−0,42	16703	11,7	1,55	19,8
n	120,50	101,00	PrmWstTrAdb		118,50	110,67	115,29	−1,21	24		0,00	
n	120,60	100,00	PrmWstTrBdb		118,25	114,92	114,92	−2,08	64		0,00	
	0,08	0,03	Printera PAC		0,04	0,03	0,04		210		−0,06	
	14,99	10,83	Priszm Cdn unQSR		13,67	13,40	13,65	+0,25	393	9,2	0,81	16,9
↑	20,36	18,52	ProAMS un PR		20,36	20,05	20,20	+0,02	2189	3,5	1,05	19,2
	21,99	19,65	ProAMS USPAM		21,70	21,39	21,51	−0,09	414	p1,9	0,98	21,9
	10,96	8,80	ProVstGrwthPRG		10,88	10,46	10,50	−0,35	1501	7,6	2,15	4,9
	0,98	0,33	Procyon PBP		0,41	0,37	0,39	+0,01	2238		−0,22	
	9,95	1,76	ProducOil POS		8,44	8,16	8,35	−0,05	4021		0,18	46,4
n	11,80	5,12	ProEx Enrg PXE		11,00	10,53	10,65	−0,30	2878		0,00	
n	16,00	13,00	♦Progress EnPGE		15,05	14,96	14,96	−0,04	2529		0,00	
n	15,81	11,90	Progress Tr unPGX		13,54	13,03	13,03	−0,32	16062	12,9	0,99	13,2
n	107,00	99,75	ProgressEn db		104,00	103,00	103,00		23		0,00	
	3,90	2,80	Promatek PMK		3,70	3,60	3,60	−0,10	14	8,3	0,39	9,2
	1,98	0,51	♦ProMeticSVPLI		0,68	0,53	0,65	+0,13	5622		−0,14	
	0,84	0,30	Prprietry PPI		0,66	0,64	0,64	−0,03	225		−0,05	
n	4,18	2,58	ProspEx ResPSX		3,52	3,45	3,47	−0,03	3309		0,10	34,7
	13,06	10,19	Prvdnt un PVE		12,95	12,60	12,82	+0,17	2892	11,2	0,24	53,4
	117,50	98,60	ProvdntAdb		116,70	110,79	115,25	+2,07	31		0,00	
n	110,95	99,25	ProvEnBdb		108,00	105,75	107,50	+1,74	6		0,00	
n	100,99	99,00	PrvidntEnCdb		100,50	99,60	100,50	+0,05	128		0,00	
	11,70	10,75	PrvMnS&P MTA		11,70	11,60	11,60		nt		0,00	
	3,15	0,85	♦Psion Cda PON		1,75	1,51	1,55	−0,14	54	p0,9	0,00	
	28,00	19,95	PubStorg PUB		23,00	22,05	23,00	+0,60	18	7,8	1,40	16,4
	2,20	1,41	PulseData PSD		1,97	1,92	1,96	+0,01	991	2,6	0,13	15,1
	3,37	2,00	Purcell PEL		3,26	3,05	3,15	−0,02	3130		−0,06	
	0,11	0,05	PureGold PUG		0,06	0,05	0,05	−0,01	1463		−0,02	
n	0,03	0,01	Pure Gld wt		0,04	0,02	0,01		nt		0,00	
Q/R												
n	3,50	1,40	QGX QGX		2,25	2,16	2,20	−0,10	1114		−0,15	
	26,90	11,80	QLT QLT		12,89	12,47	12,67	+0,17	5989		u0,66	15,7
	8,55	5,25	Q9 Networks Q		8,25	7,98	8,25	+0,30	817		0,00	
	7,70	4,10	QuadraMingQUA		5,50	5,02	5,25	−0,24	4916		u-0,53	
	33,09	24,10	♦QuebcrA MVQ	BR	29,58	28,56	29,58	+1,14	24	p0,6	1,30	22,8
	33,10	24,00	♦QuebcrB SV		29,85	28,46	29,52	+0,59	4359	p0,6	1,63	18,1
	31,05	22,40	♦QuebcrWldSVI	QW	24,64	23,35	24,00	+0,35	7674	2,9	u0,65	30,1
	27,25	25,25	QuebcrWld4		25,95	25,55	25,95	+0,05	73	6,5	0,00	
	28,50	26,55	QuebcrWd5		27,45	27,14	27,45	+0,10	28	6,3	0,00	
	26,80	24,75	QuebcrWd3		25,30	25,01	25,30	+0,05	279	6,1	0,00	
	0,68	0,21	Queenstk QRL		0,27	0,25	0,26	−0,01	23021		u-0,06	
	0,76	0,45	Queenston QMI		0,60	0,57	0,57	−0,04	307		0,03	19,0
	2,15	1,40	QuestCap QC		2,15	2,03	2,05	−0,05	3033		0,15	13,7
n	1,80	1,15	QuestAir TchQAR		1,48	1,42	1,42	+0,02	124		1,08	1,3
	0,53	0,09	Questerre QEC		0,47	0,39	0,44	−0,02	9404		0,13	3,4
	23,40	14,40	R Split II RBT		22,85	22,01	22,50	−0,30	155	p1,1	0,00	
	31,77	30,50	RSplitIIpf		31,08	31,07	31,07	+0,01	37	4,2	0,00	
	116,62	108,01	RBCcap 10 RYT		116,40	116,00	116,09	−0,53	9		0,00	
	117,65	108,00	RBCcap 11		117,60	117,08	117,35	−0,30	21		0,00	
	1,62	0,91	RDM RC		1,09	0,97	1,04	+0,01	990		0,05	20,8
	1,80	0,66	RNC Gold RNC		0,82	0,77	0,78	−0,04	1527		u-0,10	
	0,45	0,05	RNC Gld wt		0,10	0,05	0,10		nt		0,00	
	26,50	24,20	ROCPrefpf PRF		25,60	24,25	25,60	+0,60	238	4,2	0,00	
n	25,69	24,60	ROC PrIIpfARPA		25,00	24,90	24,97	+0,02	629	4,7	0,00	
n	24,84	23,80	ROCPrIIIpfRPB		24,64	24,24	24,45	−0,05	331	4,5	0,00	
s	27,10	12,75	RONA RON		24,95	23,98	24,68	−0,06	10300		1,24	20,0
↓	12,37	9,50	ROWEntmtunROW		9,85	9,50	9,70	−0,10	1802	13,4	0,72	13,5
	1,20	0,70	RPM Tech RP		0,84	0,83	0,79		nt		0,08	9,9
	6,40	3,35	Railpower P		5,55	5,16	5,40	−0,15	3017		−0,55	
	4,30	2,25	Rainmkr un RNK		3,35	3,24	3,27	−0,07	633	14,7	0,53	6,2
	2,39	0,62	RandTech RND		2,25	2,01	2,18	−0,07	344		−0,61	
	7,66	6,00	RavensrcunRAV		7,30	7,30	7,30		28	1,4	0,00	
↑	17,24	7,25	Real Res RER		17,24	16,26	16,50	−0,50	3484		0,68	24,3
n	2,34	1,50	Red Back RBI		1,74	1,58	1,70	+0,02	799		u-0,08	
	0,38	0,09	Redcorp RDV		0,13	0,12	0,12		1953		−0,11	
n	9,80	4,51	Regalito RLO		5,92	5,67	5,82	−0,10	351		−0,17	
s	19,25	8,10	Reitman RET		19,00	18,00	19,00	+0,55	155	1,9	0,00	
s	18,00	8,13	♦ReitmansA NV		17,60	16,87	17,37	+0,37	1770	2,1	2,03	8,6
	3,00	2,05	RekoInt REK		2,99	2,89	2,95	+0,20	215		−0,14	
n	23,20	14,20	Rentcash RCS		22,65	21,00	21,25	−0,75	1975		0,48	44,3
	127,91	69,24	RschMotn RIM		96,10	88,00	90,17	−4,78	16571		**u1,54**	47,8
	95,00	55,00	*RschMotn		100,00	50,00	75,00		nt		**u1,54**	48,7
↓c	6,30	0,62	ResIntRes RRL		0,75	0,62	0,64	−0,11	456		−5,40	
n	9,75	4,80	Resverlgx RVX		6,85	6,30	6,31	−0,33	1280		−0,18	
	11,49	8,80	Retirmnt RRR		9,25	9,00	9,09	+0,01	5643	9,2	−0,09	
	110,00	102,00	RetrmntBdb		107,50	105,55	106,25	−1,25	46		0,00	
n	94,99	91,00	RetireREIT		93,00	92,50	93,00	+0,50	173		0,00	
	10,30	7,50	RetrocomunRMM		8,87	8,25	8,25	−0,45	875	12,4		
↑	13,35	11,92	RevPpty RPC		13,35	12,85	13,35	+0,40	96	4,2	1,87	7,1
n	1,38	0,50	Revett MnrlsRVM		0,60	0,51	0,51	−0,12	470		u0,00	
	0,56	0,17	RexDiamndRXD		0,25	0,22	0,25	+0,03	1224		u-0,08	
	12,50	9,18	RichardsPkunRPI		10,90	10,42	10,42	−0,47	245	10,8	0,64	16,3
	26,12	17,65	RichHard RCH		23,09	22,25	22,51	−0,04	415	0,9	1,16	19,4
	5,85	4,00	Richmont RIC		5,45	5,10	5,32	+0,02	151		0,13	40,9
	12,97	3,72	Rider Res RRZ		12,64	12,10	12,28	−0,07	4029		0,32	38,4
	11,75	8,30	Ridley RCI		9,50	9,00	9,50	+0,50	20		1,03	9,2
	3,23	1,47	RioNarce RNG		1,98	1,81	1,

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 1ER JUILLET 2005

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
44,14	33,90	AFLAC	AFL	44,01	43,02	43,87	+0,82	49227
20,19	9,40	ALPHARMA	ALO	14,96	13,96	14,76	+0,50	12676
14,95	6,34	AMR	AMR	12,60	11,19	12,06	+0,11	142535
45,78	33,15	ASA	ASA	39,23	37,85	38,31	−0,27	2246
20,00	13,59	AT&T	T	19,38	18,79	19,19	+0,29	69297
49,98	38,26	AbbottLab	ABT	49,64	48,78	49,03	+0,01	126270
↑ 71,00	27,42	AbrcrmbieA	NF	71,00	66,30	69,27	+2,27	42835
15,48	8,18	ActnPrf	ATN	9,18	8,62	8,80	−0,13	4013
24,95	10,76	AdvMicro	AMD	17,73	16,63	17,45	+0,28	208655
s 86,47	39,03	Aetna	AET	84,70	81,85	82,36	+0,20	62185
27,19	20,80	Airgas	ARG	25,10	23,93	24,85	+0,79	11145
14,22	7,40	AirTran	AAI	9,62	8,76	9,28	+0,25	38946
33,97	18,74	AlaskaAir	ALK	31,01	28,84	29,71	+0,37	10128
56,31	41,66	AlbertoB	ACV	43,72	41,70	43,41	+1,29	18118
26,02	19,26	Albertson	ABS	20,82	20,26	20,61	+0,16	100445
16,20	10,45	Alcatel	ALA	11,27	10,71	10,81	−0,17	22204
↓ 34,98	25,92	Alcoa	AA	26,61	25,92	26,14	−0,32	166498
26,39	14,22	AllegTech	ATI	22,35	21,13	22,11	+0,71	51428
89,55	66,78	Allergan	AGN	86,62	83,91	84,62	−0,83	28988
6,94	5,04	AllianceOne	AOI	6,17	5,88	5,99	−0,13	6688
12,93	6,90	AlldWaste	AW	8,11	7,81	8,06	+0,13	46689
↑ 37,50	24,37	AllmerFin	AFC	37,50	36,42	37,13	+0,45	8280
60,87	45,50	Allstate	ALL	60,35	59,51	59,85	+0,04	105334
69,67	44,75	Altria Group	MO	65,60	64,59	65,03	−0,12	220755
112,10	75,81	AmeradaH	AHC	110,98	105,78	110,85	+2,18	55134
58,00	47,70	AmExprss	AXP	54,55	53,14	53,54	−0,07	145167
↑ 33,97	27,60	AmFinl	AFG	33,97	32,40	33,86	+1,45	8826
27,92	22,00	AmGreet	AM	27,14	26,23	26,91	+0,40	27971
73,45	50,00	AmIntGrp	AIG	58,90	54,67	58,61	+4,07	510452
23,25	18,50	AmerLand	ANL	22,24	21,72	22,17	+0,17	307
43,88	32,10	AnalogDev	ADI	38,00	37,09	37,33	−0,63	86587
54,62	44,85	Anheuser	BUD	46,20	45,65	45,88	+0,21	73473
39,31	31,16	Anixter	AXE	38,14	36,81	36,99	−0,47	8876
28,26	20,00	AnnTaylor	ANN	25,35	23,79	23,90	−0,21	31351
29,40	18,17	Aon	AOC	25,45	24,25	25,17	+0,82	47420
4,24	2,25	Aquila	ILA	3,69	3,27	3,63	+0,27	182241
↑ 55,76	30,10	ArchCoal	ACI	55,76	53,65	55,03	+0,45	38457
25,37	14,95	ArcherDan	ADM	21,75	20,82	21,48	+0,22	62454
↑ 72,20	48,40	Ashland	ASH	72,20	58,56	60,15	+10,30	63401
16,22	11,58	AsiaPacFd	APB	15,33	15,15	15,18	−0,03	269
46,31	38,60	AutoData	ADP	42,79	40,37	42,28	+1,59	84160
↑ 21,69	15,15	AutoNatn	AN	21,69	20,31	20,63	+0,31	56881
99,75	70,35	Autozone	AZO	94,95	90,55	93,19	+2,41	27066
66,60	50,23	AveryDen	AVY	53,75	52,48	52,78	−0,30	19962
↓ 46,65	35,64	Avon	AVP	38,36	35,64	37,80	+1,69	126183
35,40	23,25	Aztar	AZR	34,76	33,10	34,73	+1,43	12394
↑ 43,39	30,08	BG plc	BRG	43,39	41,52	42,60	+1,02	5000
54,62	42,25	BJ Svc	BJS	54,25	52,22	52,96	+0,20	70588
19,95	13,71	BMC Sft	BMC	18,40	16,15	18,33	+1,19	128778
66,65	51,95	BP ads	BP	64,86	62,25	63,23	−0,27	121150
↑ 42,01	32,46	BT Group	BT	42,01	40,46	41,59	+0,59	2418
12,92	9,14	BancoSantSTD		11,72	11,37	11,60	+0,16	8599
34,09	26,93	BankNY	BK	29,64	28,76	29,00	−0,06	93378
s 47,47	41,77	BkAmerica	BAC	47,08	44,57	44,98	−1,77	763556
39,70	24,77	BarnesNo	BKS	39,68	37,40	39,39	+1,81	23315
↑ 83,35	57,17	BauschLo	BOL	83,35	77,15	81,78	+5,48	35653
38,22	28,25	Baxter	BAX	37,74	36,55	37,08	+0,08	66607
109,82	81,14	BearSt	BSC	105,31	102,73	104,60	+0,33	31635
73,20	50,20	Beckman	BEC	64,76	63,05	64,34	+0,59	21532
60,37	45,65	Becton	BDX	53,03	51,29	52,58	+1,31	50599
c 24,59	17,65	BeldenCD	TBDC	21,41	19,92	21,01	+1,00	9126
28,94	24,89	Bellsouth	BLS	26,73	26,28	26,65	+0,25	226525
26,56	18,00	Belo	BLC	24,39	23,82	24,12		9922
32,50	24,77	Bemis	BMS	27,10	26,25	26,73	+0,18	16758
92000	81150	BerkHathA	BRK	83850	82800	83840	+1040	10
3067	2685	BerkHathB		2796	2759	2784	+27,00	393
70,35	43,87	BestBuy	BBY	69,90	67,34	68,78	+0,91	102096
12,75	6,79	BeverlyEn	BEV	12,75	12,41	12,75	+0,24	10600
91,45	59,09	BlackDeck	BDK	90,66	88,35	88,68	−0,28	20932
19,60	10,15	Blount	BLT	16,95	16,26	16,74	+0,09	7858
↑ 66,71	46,60	Boeing	BA	66,71	59,70	64,68	+4,09	284619
27,47	21,20	BordersGr	BGP	25,54	24,32	25,22	+0,77	10996
56,07	39,50	BorgWAuto	BWA	54,05	50,57	53,97	+2,83	17278
42,78	26,50	BostonSci	BSX	28,00	26,80	26,89	−0,62	135961
44,43	28,74	Bowater	BOW	33,85	32,16	32,89	−0,70	39276
59,25	24,19	Boyd Gam	BYD	52,50	50,57	51,32	−0,68	19766
39,35	21,50	Brazil Fd	BZF	38,26	37,00	38,26	+1,16	833
39,91	25,80	Brink's	BCO	37,05	34,60	36,25	+1,25	30922
26,59	22,22	BristolMy	BMY	25,43	24,90	25,20	−0,04	208692
54,48	35,20	BritAir	BAB	48,65	46,80	47,10	−2,95	1639
49,85	34,55	Brunswick	BC	44,95	43,19	44,19	+0,92	21739
56,47	33,52	BurlStFe	BNI	48,36	46,10	47,99	+1,31	86052
20,26	6,16	C&D Tech	CHP	9,56	8,55	9,49	+0,81	10363
↑ 42,42	29,05	CEC Entmt	CEC	42,42	39,80	41,92	+2,12	13239
6,87	5,36	CGI A SV	GIB	6,12	5,94	5,97	−0,03	1048
29,89	21,63	CNA Finl	CNA	28,77	28,10	28,40	+0,10	8555
50,96	38,66	CNF Trns	CNF	45,28	43,30	44,90	+1,06	14809
44,10	29,96	CSX	CSX	43,40	41,45	42,92	+0,88	53525
↑ 8,08	5,10	CbiWire	CWP	8,08	7,71	7,86		1142
43,40	30,59	Cadbury	CSG	39,21	38,23	38,44	−1,05	10163
15,05	11,47	Cadence	CDN	13,89	13,48	13,75	+0,02	39856
9,69	5,45	CalgonCar	CCC	9,14	8,51	9,07	+0,33	4992
15,55	9,28	Callaway	ELY	15,48	14,91	15,43	+0,41	45115
31,60	25,21	CampSoup	CPB	31,40	30,65	30,82	−0,20	34221
84,75	64,93	CapOneFn	COF	80,50	72,96	78,80	+5,44	172310
61,09	36,25	CardHlth	CAH	58,26	55,19	58,17	−2,34	181893
46,65	27,59	CaremarkC	MX	44,98	43,01	44,44	+1,32	73174
58,98	42,54	Carnival	CCL	55,28	53,84	54,72	−0,40	80333
70,11	30,93	Carpenter	CRS	53,55	50,90	51,28	−0,12	7645
102,97	68,50	Caterpllr	CAT	98,51	95,29	95,93	−0,93	107496
s 22,27	13,35	CatoA	CTR	20,95	20,12	20,34	+0,06	6256
25,00	19,04	Cendant	CD	22,49	21,60	22,29	+0,28	137965
↑ 13,50	9,78	CenterPt	CNP	13,50	12,62	13,41	+0,66	72869
22,12	16,25	Ceridian	CEN	19,51	18,65	19,49	+0,57	29077
12,16	8,25	ChaSchwabSCH		11,61	11,23	11,33	−0,27	213944
19,35	14,38	Checkpt	CKP	18,20	17,22	18,20	+0,49	8702
s 63,15	46,21	Chevron	CVX	58,07	55,35	56,97	+0,28	295551
15,65	11,98	Chile Fd	CH	15,03	14,50	14,90	−0,13	476
35,25	25,43	China Fd	CHN	28,75	28,20	28,38	−0,35	794
↑ 87,00	63,00	Chubb	CB	87,00	84,49	85,44	+0,74	38614
s 38,69	26,85	ChrchDwgt	CHD	37,39	35,91	36,21	−0,98	9924
↑ 109,37	58,15	Cigna	CI	109,37	105,48	106,78	−0,06	33775
17,87	11,90	CircCty	CC	17,69	16,60	17,38	+0,73	72879
49,99	42,11	CitiGrp	C	47,17	46,07	46,16	−0,79	451490
27,41	19,52	ClairesSt	CLE	24,40	23,56	24,09	+0,42	12689
66,04	48,90	Clorox	CLX	56,22	55,15	55,74	+0,19	28436
51,36	38,30	CocaCola	KO	42,99	41,67	42,21	+0,01	256743
28,75	18,45	CoCola Ent	CCE	22,81	21,99	22,06	−0,32	68435
5,24	2,70	CoeurD'Al	CDE	3,72	3,33	3,59	+0,08	62900
58,67	42,89	Colgate	CL	51,07	49,89	50,05	−0,55	90206
63,80	53,00	Comerica	CMA	59,29	57,34	57,66	+0,12	30365
s 32,99	23,38	CommBncpCB	HI	30,49	29,25	30,05	+0,54	58736
12,90	9,33	ChileTele	CTC	10,30	10,06	10,25	+0,24	18720
31,71	22,37	CmptrAssc	CA	28,20	27,07	27,36	−0,22	87909
↓ 30,24	22,70	ConAgra	CAG	23,54	22,70	23,17	−0,11	180311
s 61,35	35,64	CncPhilps	COP	59,88	57,16	59,10	+0,89	256592
†s 31,24	18,15	CnstlBrdB	STZ	31,24	29,00	29,70	+0,95	15
84,70	53,20	CooperCo	COO	62,48	60,27	61,01	−1,24	21638
72,65	53,90	CooperInd	CBE	64,75	63,14	64,32	+0,92	15760
↑ 17,08	9,30	Corning	GLW	17,08	16,14	16,89	+0,29	268984
s 40,31	30,30	CountrywdCF	C	39,09	38,18	38,34	−0,38	90972
72,58	37,25	Covntry	CVH	72,00	68,80	70,60	+1,65	30503
31,00	25,15	Crane	CR	26,75	25,95	26,58	+0,32	11894
16,08	5,02	Crompton	CK	14,85	13,77	14,74	+0,89	139533
17,24	9,21	CrownCork	CCK	14,49	14,03	14,45	+0,24	51323
84,67	59,08	Cummins	CMI	76,00	72,27	74,76	+2,46	24612
14,92	8,45	CyprsSemi	CY	13,33	12,56	12,83	−0,58	135666
48,22	39,34	DTE Enrgy	DTE	47,23	46,15	47,07	+0,71	22801
19,73	10,90	Dana	DCN	15,34	14,08	15,33	+0,84	36614
33,68	19,30	Darden	DRI	33,25	32,40	33,03	+0,33	53103
74,73	56,76	Deere	DE	67,10	65,05	66,10	+0,16	53260
8,16	2,46	DeltaAir	DAL	4,10	3,50	3,72		107468
22,73	15,95	DeutschTel	DT	18,55	17,81	18,40	+0,64	42784
26,62	13,05	DeVRY	DV	20,68	19,33	20,33	+0,83	16187
57,40	22,67	DiamndOff	DO	56,00	52,88	54,38	−0,68	66417
109,82	97,27	DIAMONDS	DIA	104,19	102,50	103,12	+0,18	7429
57,80	44,67	Diebold	DBD	51,16	44,85	47,09	−2,13	77224
29,99	20,88	Disney	DIS	26,14	24,96	25,09	−0,95	267773
22,75	17,69	DollarGen	DG	20,55	19,91	20,41	+0,36	62876
35,37	29,33	Donnelley	RRD	34,86	34,03	34,85	+0,46	35223
42,66	34,15	Dover	DOV	36,97	35,68	36,87	+0,81	29566
56,75	37,95	DowChemDOW		45,50	43,86	44,69	+1,02	178821
45,24	31,94	DowJones	DJ	36,79	34,19	36,65	+2,10	28228
76,86	50,87	DowneyFinDSL		75,19	72,76	73,17	−0,83	10033
↑ 30,02	20,15	DukeEnrg	DUK	30,02	29,16	29,99	+0,80	102720
54,90	39,89	Dupont	DD	45,06	42,71	42,83	−1,85	211216
6,09	3,21	Dynegy	DYN	5,13	4,76	5,13	+0,37	56106
E/L								
†s 58,72	27,60	EOG Res	EOG	58,72	55,62	58,48	+2,58	91675
35,19	24,63	EastmnKdk	EK	27,28	26,18	26,77	+0,20	54842
↑ 40,96	25,14	EdisonInt	EIX	40,96	39,78	40,86	+0,98	56650
↑ 45,77	31,09	EdwardsAG	AGE	45,77	42,18	45,71	+3,41	37233
30,45	3,00	Elan	ELN	7,04	6,31	6,77	+0,20	107733
23,38	16,45	ElectData	EDS	19,68	19,01	19,42	+0,22	77810
7,79	3,89	Elscint	ELT	7,10	6,16	7,02	+0,52	626
10,60	7,20	EmergTele	ETF	10,29	9,96	9,97	−0,13	821
55,65	45,60	Enbridge	EEP	53,96	53,00	53,65	+0,65	2285
32,72	26,50	Engelhard	EC	28,82	27,90	28,45	+0,21	17828
41,39	26,95	Ensco	ESV	36,93	35,20	36,25	+0,02	87050
2,15	0,70	Enterasys	ETS	0,95	0,84	0,92	+0,01	39831
36,52	22,60	Equifax	EFX	36,09	34,86	36,01	+1,11	16277
28,14	20,40	Espirito	ESF	26,65	26,22	26,31	−0,24	322
49,30	36,84	EsteeLaud	EL	39,25	38,24	38,50	−0,44	56485
12,14	9,25	EuropeFd	EF	10,64	10,48	10,56	+0,02	745
↑ 93,93	69,20	EverstRe	RE	93,93	90,65	93,27	+2,10	9001
64,35	44,20	ExxonMobil	XOM	59,80	57,46	58,31	+0,16	574476
101,87	76,25	FDX Corp	FDX	83,37	79,63	82,24	+2,14	115024
58,48	38,44	FMC	FMC	57,53	55,25	56,65	+1,37	12749
37,80	23,90	FairIsaac	FIC	36,99	35,80	36,36	+0,35	13609
4,38	1,91	Fedders	FJC	2,26	2,15	2,17	−0,04	1560
74,20	58,55	Fed Home	FRE	66,17	64,00	65,84	+1,34	90736
77,80	49,75	FedNatMtg	FNM	59,20	57,68	58,81	+0,76	115817
75,50	42,80	FedDepStr	FD	75,31	71,61	73,36	+1,21	61774
44,69	36,50	1stData	FDC	40,68	39,21	40,34	+0,89	120080
17,40	11,49	1stIsrael	ISL	14,21	13,91	14,00	−0,38	761
31,25	20,40	Flowserve	FLS	30,83	29,42	30,70	+0,49	11059
15,37	9,09	Ford Motor	F	10,55	10,09	10,31	+0,10	291773
91,75	68,48	FortuneBr	FO	90,64	87,14	90,51	+1,90	19557
8,09	1,62	FrnklnQry	FC	7,89	6,60	7,83	+0,20	5163
↑ 77,75	46,85	FranklRes	BEN	77,75	73,28	77,70	+3,65	55766
43,90	31,52	FrMcCop	BFCX	38,46	36,40	37,93	+1,25	74510
30,16	23,84	Fresenius	FMS	28,65	28,05	28,16	−0,16	464
34,79	25,23	Fuller HB	FUL	34,45	32,41	34,07	+1,10	16316
↓ 87,00	71,12	Gannett	GCI	72,49	71,12	71,89	−0,17	58781
23,77	18,55	Gap	GPS	20,14	19,52	19,82	−0,09	216565
6,92	2,78	Gateway	GTW	3,37	3,25	3,27	−0,03	64673
112,89	93,64	GenDynam	GD	111,25	109,15	109,95	+0,49	30776
37,72	31,43	GenElec	GE	35,38	34,56	34,74	−0,04	905364
53,89	43,01	GenMills	GIS	50,80	46,56	46,71	−3,98	180873
45,09	24,68	GenMotorsGM		35,25	33,39	34,65	+0,57	179139
44,77	36,10	GenuPartsGP	C	41,69	40,85	41,46	+0,21	18561
58,75	29,51	GaGulf	GGC	33,82	30,91	31,31	−1,46	28588
↓ 38,17	31,04	GaPacGrp	GP	32,56	31,04	31,90	+0,01	55945
n 7,39	4,14	Gerdau	GNA	4,29	4,18	4,23	+0,01	11991
8,48	6,29	GermanyFd	GER	7,85	7,66	7,79	+0,02	540
54,33	37,78	Gillette	G	51,90	50,21	50,71	+0,12	97966
51,92	38,80	GlaxoSmth	GSK	49,02	47,94	48,24	−1,01	35257
15,24	9,13	GoldFlds	GFI	11,59	10,59	11,41	+0,44	69822
42,98	29,39	GoodrchBF	GR	42,03	39,83	41,91	+1,56	27874
16,08	9,21	GoodyrTir	GT	15,40	14,20	15,12	+0,88	102165
↑ 28,46	17,17	GraniteCn	GVA	28,46	25,74	28,46	+2,48	10662
↑ 29,60	5,51	GtAtl&Pac	GAP	29,60	27,12	27,99	+0,76	17056
17,68	12,84	GtrChina	GCH	16,60	16,18	16,29	+0,09	588
27,78	18,35	Griffon	GFF	22,65	21,17	22,46	+1,06	12730
65,95	43,50	GrTelevisa	TV	62,68	61,32	62,33	+0,88	11655
18,34	11,59	Guess ?	GES	17,38	15,69	17,04	+1,38	14624
75,15	49,95	Guidant	GDT	68,20	63,35	65,73	+1,83	372787
59,60	45,13	H&RBlock	HRB	58,91	57,76	58,50	+0,33	35766
58,60	34,70	HCA Hlth	HCA	57,99	55,90	56,42	−0,50	78710
41,16	29,20	HCR Manr	HCR	40,75	39,21	39,75	+0,25	15950
↑ 49,39	26,45	Halliburt	HAL	49,39	47,60	48,10	−0,02	162521
50,85	33,40	Hanson	HAN	48,38	47,32	47,64	−0,95	264
63,75	45,14	HarleyD	HDI	50,90	49,50	49,78	−1,08	66926
75,05	43,94	Harrahs	HET	73,13	70,16	72,57	+1,85	65365
31,45	23,56	HarteHank	HHS	30,00	28,76	29,93	+0,84	10342
↑ 77,52	52,73	HrtfrdFncl	HIG	77,52	74,70	75,59	−0,49	66862
13,20	9,86	HlthRetr	HRP	12,57	12,11	12,57	+0,34	21361
26,68	18,81	HealthMgt	HMA	26,44	25,25	26,00	+0,74	32799
7,49	3,93	Hecla	HL	4,75	4,32	4,59	−0,01	20141
39,15	34,53	Heinz HJ	HNZ	35,84	35,10	35,66	+0,40	71296
15,54	11,00	Hercules	HPC	14,50	13,51	14,06	+0,40	25917
67,37	45,03	Hershey	HSY	62,95	61,41	62,23	+0,65	26269
24,70	16,10	HewlttPckd	HPQ	24,20	23,33	23,48	−0,32	311895
18,55	10,30	Hexcel	HXL	17,41	16,29	16,61	−0,31	9430
59,00	47,37	Hillenbrd	HB	51,11	48,77	50,86	+2,03	7929
25,06	16,32	HiltonHot	HLT	24,15	23,42	23,92	+0,27	55462
18,95	9,06	Hollngr Int	HLR	10,23	9,89	9,99	−0,27	9912
44,30	32,40	HomeDepot	HD	39,99	38,35	39,49	+1,25	251560
27,30	22,56	Honda Mtr	HMC	24,86	24,45	24,70	+0,14	7371
39,50	31,85	HoneywellH	ON	37,12	35,94	36,28	−0,42	153869
33,10	25,14	Hormel	HRL	29,98	29,27	29,81	−0,20	10631
17,83	12,20	HostMarrt	HMT	17,80	17,40	17,77	+0,23	54342
↑ 40,00	15,51	Humana	HUM	40,00	37,70	39,35	+1,60	40455
50,50	34,51	IHOP	IHP	44,11	42,80	43,29	−0,12	3472
31,85	21,95	ING Groep	ING	28,43	27,67	28,22	+0,51	16723
↑ 54,32	28,00	ITT Educ	ESI	54,32	50,55	52,89	+6,99	38028
99,35	75,17	ITT Inds	ITT	98,95	96,50	98,54	+1,20	23053
32,95	26,10	Idacorp	IDA	31,14	29,85	31,14	+1,14	7353
↓ 96,62	79,00	IlliTool	ITW	81,57	79,00	80,15	−0,54	52778
41,92	28,46	Imation	IMN	39,36	36,40	39,30	+2,35	8096
21,67	14,85	Imp Chem	ICI	18,93	18,11	18,40	−0,27	1547
31,75	19,75	IndiaFund	IFN	31,25	29,30	29,30	−1,19	10070
43,44	30,83	IndyMac	NDE	41,00	39,76	40,92	+0,78	25621
21,15	12,85	IngrmMicr	IM	16,00	15,19	15,59	+0,08	30965
99,10	71,87	IBM	IBM	75,67	73,50	74,67	+0,66	238158
↓ 43,20	34,90	IntFlavor	IFF	36,72	34,90	36,30	+0,71	23268
39,07	24,20	IntGame	IGT	28,81	27,77	28,24	+0,25	59995
↓ 44,06	30,16	IntPaper	IP	31,90	30,16	30,34	−2,11	128927
50,41	31,27	IntRactif	IRF	48,77	47,17	47,62	−1,41	27706
13,73	10,47	Interpubl	IPG	13,00	12,05	12,25	−0,81	115094
5,79	2,28	Iomega	IOM	2,72	2,56	2,65	+0,05	6398
13,70	10,34	JF China	JFC	12,97	12,83	12,97	+0,15	202
↑ 28,23	12,61	JLG Inds	JLG	28,23	25,90	27,50	+1,47	17514
40,45	33,36	JP MorChs	JPM	36,10	35,01	35,06	−0,51	328677
41,95	27,06	JackInBox	JBX	38,54	37,35	37,39	−1,26	13594
11,44	7,30	Jacuzzi	JJZ	11,04	10,62	10,87	−0,10	15234
6,72	5,73	JapanEq	JEQ	6,22	6,01	6,15	+0,03	614
13,20	9,85	Japan OTC	JOF	10,96	10,65	10,96	+0,18	1095
52,73	46,00	JeffPilot	JP	51,39	50,30	50,69	+0,34	19362
69,99	54,37	John&John	JNJ	66,10	64,82	64,95	−0,63	305628
63,98	50,97	JohnsnCtl	JCI	56,98	54,57	56,40	+1,36	32575
↓ 11,77	6,09	KEMET	KEM	6,42	6,09	6,40	+0,09	19571
21,00	13,27	KanCtySo	KSU	20,63	19,25	20,46	+0,56	12964
s 80,10	30,64	Kaufman	KBH	77,12	72,10	75,73	+3,73	74449
46,89	39,88	Kellogg	K	44,86	44,20	44,64	+0,17	33125
52,69	40,34	KennametK	MT	46,39	45,00	45,91	+0,47	10337
34,50	29,00	Keycorp	KEY	33,62	32,67	33,14	+0,30	40334
41,53	35,19	KeySpan	KSE	41,02	40,00	40,99	+0,91	17233
69,00	58,74	KimberlyC	KMB	63,60	62,48	63,13	+0,32	53156
71,69	60,77	KnightRid	KRI	62,66	61,11	61,69	+0,44	17364
58,50	41,02	Kohls	KSS	56,82	54,94	55,77	+0,34	93107
8,00	4,02	KoreaEq Fd	KEF	7,15	6,91	7,01	+0,02	962
28,97	16,59	Korea Fd	KF	27,60	26,95	27,50	+0,22	1311
36,06	29,45	Kraft A	KFT	31,96	31,20	31,96	+0,57	39526
19,24	5,05	KrispyKrm	KKD	7,24	6,80	6,93	−0,07	228553
↑ 8,75	4,01	LSI Logic	LSI	8,75	8,31	8,69	−0,24	140378
17,77	11,60	La Z Boy	LZB	14,66	13,64	14,49	+0,66	13319
51,25	36,70	Lab Amer	LH	50,64	48,85	49,61	+0,46	22432
63,89	41,11	Lafarge	LAF	63,00	60,60	62,99	+2,19	6849
24,74	14,33	LatinAmEq	LAQ	23,55	22,75	23,55	+0,55	302
61,66	33,60	Lear	LEA	37,38	35,36	36,40	+3,03	49572
30,68	25,53	Leggett	LEG	27,00	26,29	26,69	+0,18	19515
↑ 99,91	67,25	LehmanBro	LEH	99,91	97,11	99,05	+0,92	88759
s 47,00	32,23	Leucadia	LUK	39,35	37,90	39,33	+0,88	9213
↓ 95,18	63,76	Lexmark	LXK	66,36	63,76	64,30	−2,00	52888
69,55	50,35	Lilly Eli	LLY	56,97	55,21	55,42	−1,49	127233
27,89	18,65	Limited	L

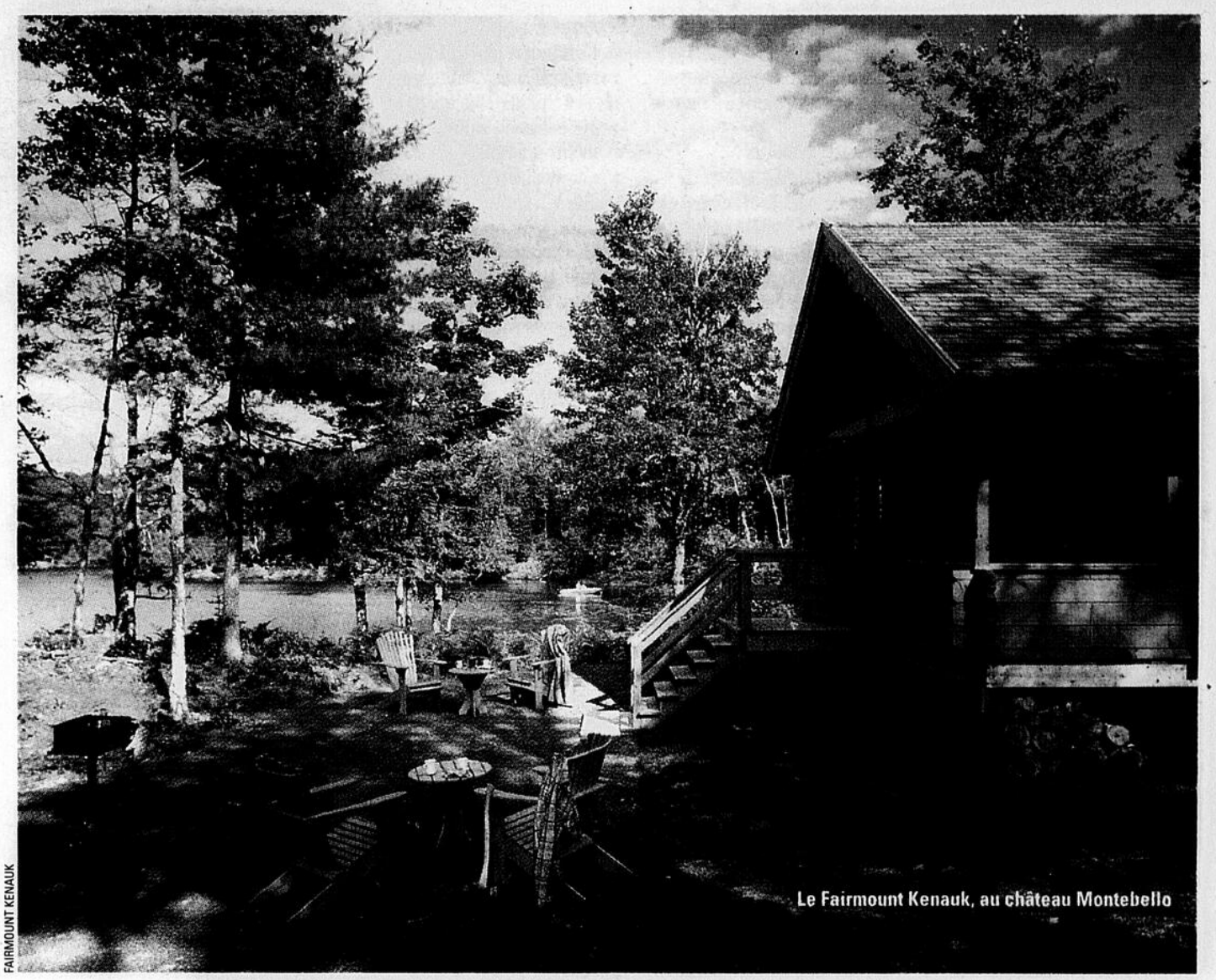
MES AFFAIRES

CARREFOUR PME
lesaffaires.com/carrefourpme
Diffusez vos projets d'affaires
Pour plus d'informations 1 800 361-5479

S'offrir le luxe de la forêt québécoise

Des suggestions pour passer ses vacances dans une pourvoirie

Catherine Elie
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca


FAIRMOUNT KENAUK
Le Fairmount Kenauk, au château Montebello

Au Québec, on trouve de plus en plus de pourvoiries haut de gamme, étonnantes par leur confort et leur raffinement, disséminées au milieu de décors totalement sauvages. Ces établissements sont des versions sophistiquées de la « cabane au Canada » qui fait rêver les touristes étrangers, les Français particulièrement. Ils attendent les chasseurs et les pêcheurs en leur proposant une expérience unique.

Passer quelques jours dans l'un de ces établissements peut coûter aussi cher qu'un voyage dans le Sud. Mais comment comparer l'aventure en forêt avec un séjour au Club Med ?

Ces établissements haut de gamme sont des versions sophistiquées de la « cabane au Canada » qui fait rêver les touristes étrangers, les Français particulièrement.

Le summum de l'aventure, c'est bien sûr de se rendre en hydravion dans un endroit inaccessible autrement. C'est lorsqu'on survole le territoire québécois qu'on se rend vraiment compte à quel point il est immense. On a beau savoir que le Québec, c'est grand, on ne s'attend pas au choc ressenti en découvrant du haut des airs la forêt qui s'étend à l'infini. C'est une expérience qu'on devrait s'offrir au moins une fois dans sa vie...

Confort et luxe

Il n'y a pas si longtemps, il fallait s'attendre à un confort plutôt relatif quand on séjournait dans ces lieux isolés. Ce n'est plus tout à fait le cas aujourd'hui. À la **Pourvoirie du lac Matonipi,** par exemple, on a beau se trouver en plein cœur du Québec, à deux heures à vol d'oiseau de la ville la plus proche, on vous servira des repas sept services, des fruits frais et du pain cuit sur place ! Et vous dormirez dans un chalet équipé d'une douche et électrifié grâce à une génératrice. L'aventure est singulièrement plus douce dans ces conditions.

Dans ce type de pourvoirie haut de gamme, où l'on n'accueille que de petits groupes, on se sent privilégié d'avoir accès à une nature qui semble n'avoir pas changé depuis des siècles. La pêche et la chasse y sont, bien sûr, exceptionnelles. Et plus important encore, on y découvre toute la splendeur des paysages subartiques.

Quelle pourvoirie choisir ?

LES AFFAIRES en présentent six qui sont reconnues pour l'expérience exceptionnelle qu'elles procurent. **Page 46**

On peut s'évader en pleine nature sans devoir prendre l'avion. À moins de deux heures de route de la métropole, existent des paradis inattendus, comme le **Faimount Kenauk** au château Montebello, en Outaouais, et **Gesti-Faune,** dans Charlevoix, qui allie gastronomie et nature à l'intention d'une clientèle d'affaires.

Chaque région a ses petits joyaux, souvent peu connus. Des auberges toutes neuves, d'un luxe surprenant, comme celle d'**Aventure Joncas,** en plein cœur de la *Réserve faunique La Vérendrye,* ou des bâtiments historiques comme la *Maison blanche* de la **Réserve Beauchêne,** au Témiscamingue, l'une des pourvoiries québécoises les plus réputées.

Encadrement

Ce qui les distingue, c'est la qualité de l'hébergement, du service et de la cuisine. Et la beauté du site. « Ce qui définit le haut de gamme, en matière de chasse et de pêche, c'est aussi l'encadrement », précise **Michel Fournier,** de la **SÉPAQ Anticosti.** Le ratio guides et clients, par exemple... « La clientèle a bien changé, ajoute-t-il. On voit de plus en plus de femmes et de familles. Les voyages de chasse et de pêche sont de plus en plus civilisés. Ce ne sont plus les beuveries des années 50... »

Les pourvoyeurs qui l'ont compris proposent des services de grande qualité, plus variés qu'autrefois. Ils offrent aux citadins l'occasion de s'évader, d'oublier le stress de la vie quotidienne en effectuant un retour aux sources.

Souci de l'environnement

Si la pêche est encore extrêmement populaire, la chasse pour sa part est considérée comme moins « politiquement correcte ». Pourtant, elle est aujourd'hui pratiquée avec un grand souci de protection de l'environnement.

Quand on passe un moment en pleine nature, avec des gens authentiques, qui savent en partager les merveilles avec leurs hôtes, on en apprécie pleinement la beauté et la fragilité. C'est tout cela qu'on trouve dans les pourvoiries de qualité. Et c'est tant mieux, car on ne protège bien que ce que l'on aime... ■

LA CHASSE AU QUÉBEC

Pour tout résident du Québec, un certificat du chasseur est indispensable à l'achat du permis de chasse au petit ou au gros gibier.

Pour obtenir ce certificat, il faut avoir suivi le cours de sécurité dans le maniement des armes à feu et le cours d'initiation à la chasse avec arme à feu. Les deux cours sont donnés durant la fin de semaine par les quelque 600 moniteurs bénévoles de la Fédération québécoise de la Faune. Pour connaître les dates et les lieux des cours de votre région : www.fqf.qc.ca, ou 1 888 523-2863.

Si vous n'avez jamais chassé, vous pouvez toutefois obtenir un permis d'initiation, valable une saison (une seule fois dans votre vie). Il faut être âgé d'au moins 18 ans et être accompagné d'un résident titulaire d'un certificat du chasseur. Pour se procurer le permis, on doit téléphoner au 1 866 424-2773 ou, dans les environs de Québec, au (418) 521-3905. ■ C.E.

OÙ SE RENSEIGNER ?

La Fédération des pourvoiries du Québec regroupe 400 établissements qui sont répertoriés dans un guide annuel.

On peut téléphoner au 1 800 567-9009 pour obtenir des renseignements et des conseils ou aller sur Internet, à www.fpq.com.

Des pourvoiries haut de gamme pour chasseurs et pêcheurs

Le Québec compte plus de 700 pourvoiries pour tous les goûts et tous les budgets. Nous en avons choisi six parmi les plus belles, qui se distinguent notamment par la grande qualité de leur service. Situées dans des endroits où la nature est très riche et abondante, elles ont ce point en commun : elles offrent une expérience unique de chasse et de pêche...

Catherine Elie
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Aventure Joncas

En plein cœur de la *Réserve faunique La Vérendrye*, après une route forestière de 80 kilomètres, une magnifique auberge de 13 chambres et 12 ravissants chalets confortables. La cuisine y est de qualité. On peut y pêcher le doré et de grands brochets de 12 kilos!

En août et septembre, quand la température de l'eau se refroidit, la pêche redevient excellente. Forfaits de pêche jusqu'au 11 septembre. Chasse au petit gibier, du 13 octobre à la mi-novembre.

Téléphone : 1 866 552-5662 (renseignements et réservations), (819) 435-2112, 1 866 303-2112 (auberge). Internet : www.aventurejoncas.com

Fairmont Kenauk au Château Montebello

À deux heures de Montréal et à 30 minutes du célèbre **Château Montebello,** 13 chalets dans l'une des plus grandes réserves naturelles privées en Amérique du Nord. Cerfs de Virginie et orignaux cohabitent sur ce territoire exceptionnellement giboyeux, et les lacs sont ensemencés de truites arc-en-ciel combatives. Truite mouchetée, touladi, achigan et brochet. Parcours de tir au pigeon d'argile.

Forfaits de pêche jusqu'au 11 septembre. À l'automne, chasse à l'orignal, au cerf de Virginie et au petit gibier.

Téléphone : (819) 423-5573, 1 800 567-684. Internet : www.fairmont.com/kenauk/

Pourvoirie du Lac Matonipi

À 45 minutes en hydravion du barrage *Manic 5*, hébergement dans 11 chalets et un pavillon principal avec salle à manger pouvant accueillir de 20 à 30 personnes. Un paradis pour la pêche à la truite mouchetée, au touladi, à la moulac et au brochet. Chasse à l'orignal à l'automne. Les tarifs comprennent tous les repas et le transport en hydravion à partir du lac Louise, au nord de Baie-Comeau.

Téléphones : (450) 455-7918 ou 1 800 548-7918. Internet : www.matonipi.qc.ca

Gesti-Faune

Comprend trois pourvoiries spécialisées dans la clientèle d'affaires dont la première, le **Manoir Brûlé,** se trouve à 80 kilomètres de Québec, sur les terres du Séminaire. Repas gastronomiques (les recettes en ont été publiées dans un superbe livre). Hébergement dans un club privé appartenant à une grande papetière. Excellente pêche à la truite mouchetée jusqu'au 11 septembre. Observation de l'orignal sur un territoire qui en possède l'une des concentrations les plus fortes au Québec. Chasse au faisan sur demande. Les forfaits comprennent tout, sauf les vins et alcools.

Téléphone : (418) 848-5424. Internet : www.gestifaune.com et gastronomieetforet.com.

La Réserve Beauchêne

Située au Témiscamingue, à la frontière du Québec et de l'Ontario, c'est l'une des plus belles pourvoiries du Québec. On y accède par la route. La Maison blanche date de 1924 et a gardé son cachet d'origine tout en offrant tout le confort moderne. On peut également séjourner dans l'un des huit beaux chalets de bois. Brochet, touladi, moulac, omble de fontaine, doré jaune et achigan à petite bouche y abondent. Pêche exceptionnelle (jusqu'au 11 septembre pour le touladi, et au 12 octobre pour les autres espèces). Chasse à l'orignal très limitée et très en demande.

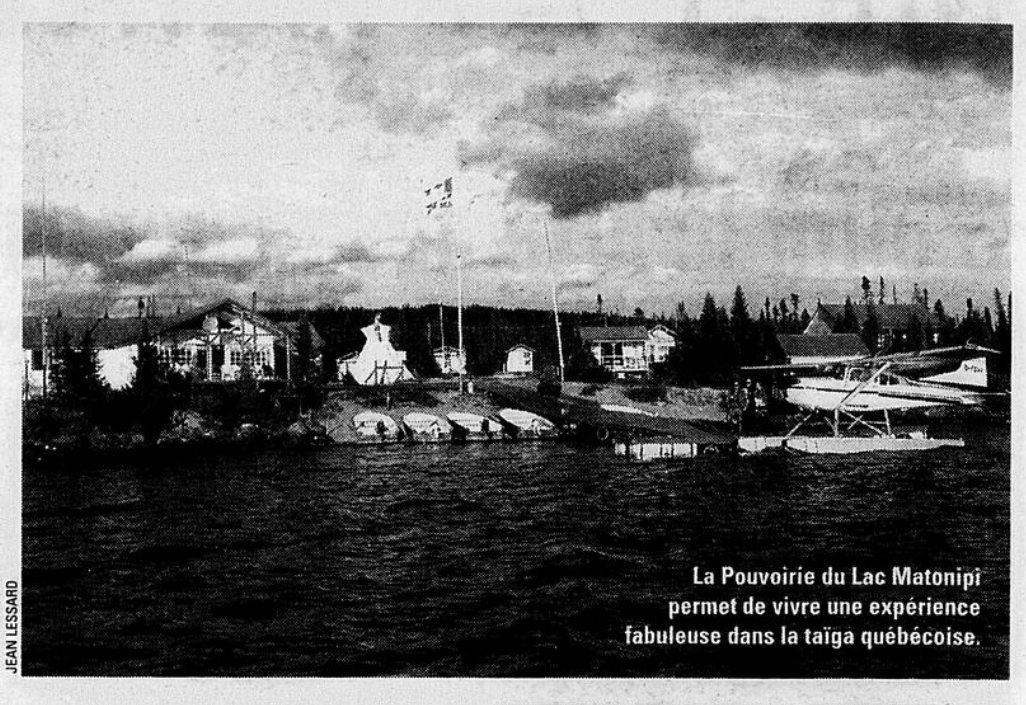
Téléphones : 1 888 627-3865 ou (819) 627-3865. Internet : www.beauchene.com.

SÉPAQ Anticosti

Perdue au milieu du fleuve, l'île d'Anticosti est un monde à part. Les paysages y sont sublimes. Le cerf de Virginie y est si abondant que les chasseurs ont droit à deux bêtes chacun. La SÉPAQ, la **Société des établissements de plein air du Québec**, y possède plusieurs établissements, dont le pavillon *Jupiter,* situé au bord d'une magnifique rivière à saumons, où l'on offre des séjours haut de gamme.

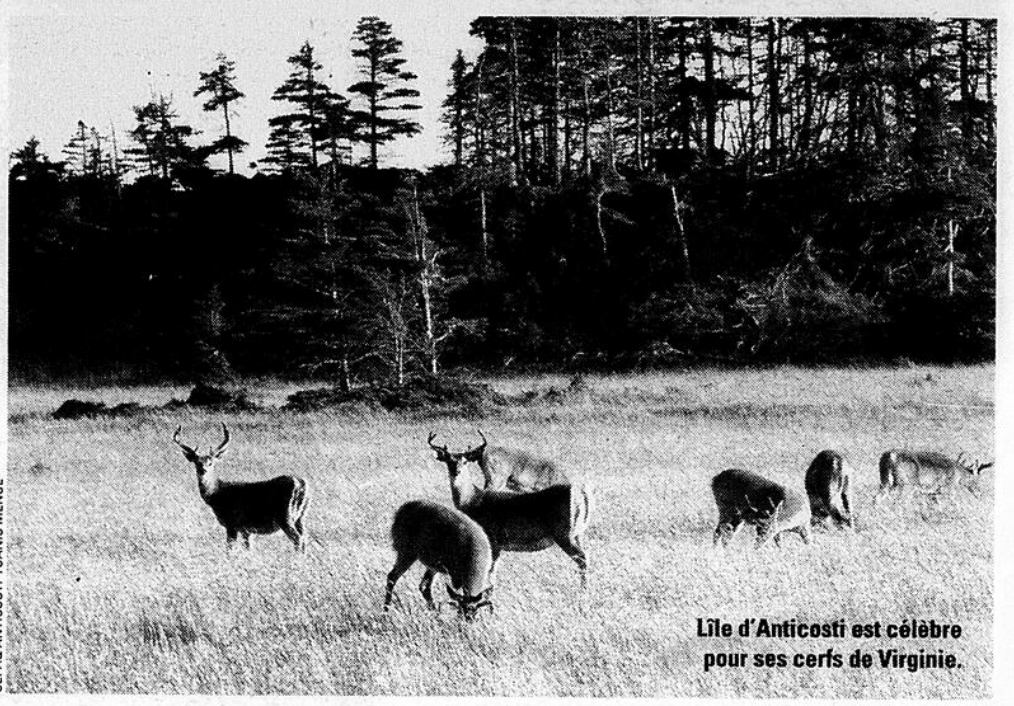
Les forfaits clé en main comprennent absolument tout : l'hébergement, les repas, les vins et alcools, le service de guide et l'équipement de pêche. Même les armes à feu peuvent être prêtées aux chasseurs qui n'en ont pas. Des forfaits familiaux sont également offerts (demi-tarif pour le conjoint et les enfants).

Téléphones : pour la pêche et la chasse, 1 800 463-0863 ou (418) 890-0863; pour la villégiature (418) 535-0156. Internet : www.sepaq.com/anticosti. ■



JEAN LESSARD

La Pouvoirie du Lac Matonipi permet de vivre une expérience fabuleuse dans la taïga québécoise.



SEPAQ ANTICOSTI-YOANIS MENGE

L'île d'Anticosti est célèbre pour ses cerfs de Virginie.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

Les prix varient d'une pourvoirie à l'autre et en fonction de la saison, des services compris dans les forfaits et le type d'activités. Cela peut aller de 80 $ par personne par nuitée, pour une chambre en occupation double sans les repas, à 500 $ et plus pour un séjour gastronomique, avec tous les services, équipement etc., et même jusqu'à 5 000 $ par semaine, pour une chasse à l'orignal VIP, sur un territoire exclusif.

SAVIEZ-VOUS QU'...

il y a au Québec près d'un million de pêcheurs assidus et plus de 400 000 chasseurs ? Les activités liées à la faune et à la nature génèrent près de trois milliards de dollars (G$) annuellement et représentent 32 000 emplois à travers le Québec, principalement en région. ■ C.E.

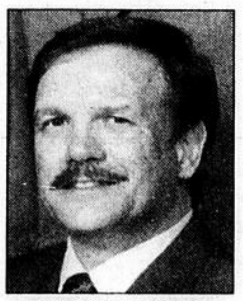
Erratum

Dans le tableau des nominations publié dans l'édition du 2 juillet, pour l'Ordre des CMA du Québec, on aurait dû lire :

L'ORDRE DES CMA DU QUÉBEC
Comité administratif 2005-2006



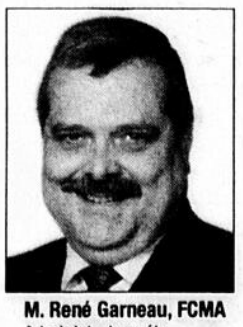
M. Michel Verreault, FCMA
Président du Bureau



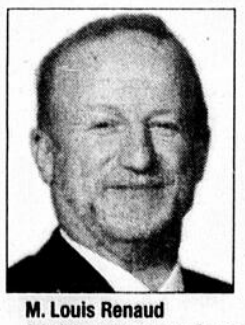
M. Dino Fuoco, FCMA
Vice-président



M. Richard Désy, CMA
Trésorier



M. René Garneau, FCMA
Administrateur élu



M. Louis Renaud
Administrateur nommé par l'OPQ



M. François Renauld, CMA
Secrétaire

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez Chantal Normandin au (514) 392-4126

Le plafond des placements étrangers a disparu

La loi fédérale abolissant la limite de 30 % de placements étrangers dans le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) a été sanctionnée royalement il y a quelques jours. Ce qui met fin à une période d'incertitude de quatre mois pour les investisseurs.

En effet, dans son budget du 23 février dernier, le gouvernement de **Paul Martin** annonçait la fin de cette restriction. Mais comme le gouvernement est minoritaire et dans une situation précaire, les investisseurs se demandaient si le projet de loi C-43 pourrait obtenir la sanction royale avant qu'il ne soit renversé, ce qui aurait ramené le débat sur la question à la case départ.

Mais le gouvernement est encore en selle et la loi a été sanctionnée. Il n'y a donc plus aucun plafond aux placements étrangers dans les REER. ■ **D.F.**

Les actions de Mount Real sont un investissement risqué

Le titre de la société ayant perdu la moitié de sa valeur depuis deux semaines, il serait préférable de le vendre



Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

J'ai acquis des actions de Mount Real il y a quelques mois en me penchant sur l'analyse fondamentale de l'entreprise. Je considérais alors qu'elle constituait une société bien gérée et rentable. Depuis quelques temps, j'ai l'impression que mon investissement est en danger. Les activités de cette société étaient-elles réelles ou fictives ? Doit-on radier notre investissement ?

– Jean-François Tremblay

Votre impression que votre investissement est en danger est sûrement fondée. En effet, l'**Autorité des marchés financiers**, en confirmant qu'une enquête était en cours sur les activités de la société **Mount Real**, est venue donner beaucoup de poids à un reportage publié dans *La Presse Affaires* du 18 juin.

Le titre a perdu environ 40 % de sa valeur depuis la publication du reportage. Celui-ci faisait état de liens entre Mount Real, **Cinar** et **Norshield**. Cette dernière est une firme de gestion dont le permis de négocier des valeurs mobilières est présentement suspendu. Norshield est soupçonnée d'être impliquée dans des transferts de fonds par les ex-dirigeants de Cinar.

Bien qu'il faudra un bon moment aux tribunaux administratifs et judiciaires pour démêler toute l'affaire, les faits allégués dans le reportage m'apparaissent particulièrement troublants, et seraient suffisants pour m'inciter à liquider mes actions, si j'en détenais.

Pas de fumée sans feu

Au cours de la dernière année, le prix de l'action de Mount Real a eu un comportement propre aux titres spéculatifs. En effet, il a connu des hausses importantes durant de courtes périodes alors que le volume de transactions augmentait substantiellement. En mars, le titre a bondi de 3,50 $ à tout près de 6 $ en quelques séances à la suite de la publication des résultats financiers. Mais un mois plus tard, il avait tout reperdu. Je présume que vous avez acheté durant cet épisode à la hausse.

À la suite du reportage concernant les liens de Mount Real avec Norshield et Cinar, le titre s'est écroulé jusqu'à 2 $, alors que les négociations ont fait l'objet de deux interruptions temporaires par la **Bourse de Toronto**.

Au moment de mettre sous presse, vous pouviez encore liquider vos actions de Mount Real pour 2,25 $. Si vous croyez un tant soit peu au dicton « il n'y a pas de fumée sans feu », vous devriez songer sérieusement à encaisser votre perte le plus tôt possible.

> LES BILLETS À CAPITAL PROTÉGÉ SONT PEU UTILES SI LE PORTEFEUILLE EST BIEN STRUCTURÉ

Je suis un retraité de 60 ans dont le portefeuille est réparti comme suit : 50 % actions et 50 % obligations. Considérant le faible rendement des obligations, soit environ 3,6 % pour 7 ou 8 ans, le Billet à capital protégé à 100 % Optimisation mondiale de Citigroup est-il recommandé pour remplacer une partie de mes obligations ou certains fonds communs d'actions ? Ce billet est disponible auprès de Financière Banque Nationale.

— Gilles Saint-Pierre

Examinons d'abord les caractéristiques du billet de **Citigroup**. Le capital est garanti à l'échéance après huit ans. Le rendement annuel composé que vous obtiendrez se situera entre 0 et 10,7 % et sera lié au rendement de cinq indices boursiers, d'un indice obligataire, d'un indice immobilier et d'un indice du prix du pétrole.

À la fin de chaque année, on choisira l'indice dont le rendement cumulatif sera le plus élevé. Le rendement cumulatif de chaque indice sera retenu une fois durant la vie du placement. Il existera une certaine liquidité pour ces billets, mais elle sera faible en ce sens que vous pourrez revendre votre placement avant échéance, mais le prix que vous obtiendrez sera probablement peu intéressant.

N'oubliez pas qu'il s'agit d'un placement à terme, et qu'il y a forcément un coût à le revendre avant échéance.

Dans ces conditions, je ne crois pas que ce placement devrait se substituer aux obligations dans votre portefeuille. Les obligations servent à protéger le capital, à générer un revenu stable et à fournir les liquidités nécessaires en cas de besoin. Le billet protégé de Citigroup ne remplit qu'un seul de ces objectifs à mon avis, soit la garantie du capital.

Quant à le substituer à certains fonds d'actions dans l'espoir d'un meilleur rendement, je doute que ce soit une très une bonne idée. Vos fonds d'actions ont pour objectif d'assurer la croissance de votre portefeuille grâce à une diversification dans plusieurs secteurs industriels. Les fonds communs confèrent la capacité d'investir dans l'ensemble du marché si vous le désirez par le moyen des fonds indiciels, et dans les secteurs de votre choix grâce aux fonds plus spécialisés ou sectoriels.

Si vous êtes capable, grâce à vos connaissances ou par les conseils auxquels vous avez accès, de profiter de la flexibilité offerte par un portefeuille de fonds communs bien géré, je ne crois pas que vous ayez besoin de billet à terme protégé. Ces instruments s'adressent plutôt à ceux qui n'ont pas la possibilité de se donner un portefeuille bien diversifié et géré activement.■

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique 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 courriel (*jean.gagnon@transcontinental.ca*), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses, Journal LES AFFAIRES, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage Montréal (Québec) H3B 4X9

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						
Clarington cat. ress. can.	10,08	1,48	0,20	—	—	—
Trimark fonds pet. soc can.	9,94	1,41	2,34	3,08	6,63	6,37
Banque Nationale croiss. Québec	16,56	1,35	– 0,30	6,68	10,49	5,63
AIC fonds ciblé canadien	7,62	1,33	2,44	3,03	18,58	8,75
AIC cat. SICAV ciblé can.	7,29	1,25	2,40	3,10	16,95	9,07
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
Sen sél. croiss. mét. préc.	14,67	1,47	– 3,33	– 7,10	– 6,33	– 0,46
iREIT	12,36	1,47	4,92	11,58	26,66	—
Dyn. ressources mondiales	18,60	0,87	– 2,84	– 2,79	19,07	23,94
IAP Ecflx revenu immobilie	13,42	0,75	3,00	7,45	25,92	—
IA Ecflx revenu immobilier	13,42	0,75	3,00	7,45	25,92	—
REVENUS CANADIENS						
iG5	29,15	2,15	1,22	3,59	7,62	7,15
i obligations	29,68	2,09	1,71	5,43	11,11	9,01
RBC vie obligations	24,38	0,87	1,40	3,77	7,38	6,17
MINT Income Fund	12,80	0,79	3,71	9,65	38,96	28,32
Maritime div. can. II-R	12,75	0,78	0,87	7,04	17,10	12,23
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
AIC équilibré canadien	5,06	1,20	2,13	1,95	12,59	3,25
AIC fonds équil. can. 100 %	5,24	1,16	2,05	0,81	10,18	0,89
AIC cat. SICAV équil. can.	5,38	1,13	1,80	1,54	11,45	3,01
AIC équil. can. 75 %	5,56	1,09	1,93	1,34	11,39	2,38
RBC vie fonds équilibré	25,57	0,55	2,05	5,29	11,02	6,68
ACTIONS AMÉRICAINES						
RBC O'Shaughnessy crois. amé.	17,13	2,82	6,40	1,97	15,66	7,99
SEI U.S. Mid. cap. Syn. - O	9,95	1,55	5,90	5,27	13,18	9,62
SEI U.S. Mid. cap. Syn. - P CI	11,88	1,53	5,77	4,54	11,62	—
SL actions amér. à moy. cap. L	9,81	1,40	3,41	7,80	3,16	0,53
SL actions amér. moy. cap. E	9,77	1,40	3,37	7,56	2,68	—
INTERNATIONAUX						
Fidelity Amér. latine A	12,43	1,97	7,07	20,98	41,81	14,58
TD croiss. latino-amér. - I	12,04	1,78	6,76	20,10	41,75	14,77
Scotia Amér. latine	18,62	1,63	5,75	19,19	38,42	12,87
GS3 FPG ind. can. Europe 7575	3,62	0,75	5,51	7,72	11,33	– 2,35
GS3 FPG ind. can. Euro 7510	3,58	0,74	5,48	7,55	10,98	– 2,67

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Fonds de pet. soc. Mavrix	12,46	– 3,41	2,81	15,80	—	—
BluMont Hirsch Perf	20,98	– 1,79	1,24	4,86	11,23	11,73
Mnv FPG S2 rotation E&P	11,31	– 1,65	3,96	4,10	9,79	8,27
Mnv FPG P S2 rotation sec. E&P	11,31	– 1,65	3,96	4,10	9,79	8,27
Dynamique fonds RÉA	6,55	– 1,65	– 2,57	– 25,98	– 33,47	– 15,52
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
IA Ecflx tech. mond. (ABN)	6,78	– 3,01	7,23	3,34	– 16,81	– 7,88
IAP Ecflx tech. mond. ABN	6,78	– 3,01	7,23	3,34	– 16,81	– 7,88
NL technologie mond. (ABN)	6,78	– 3,01	7,23	3,34	– 16,81	– 7,88
iIT	6,65	– 2,89	7,64	– 7,93	– 11,42	8,68
Franklin technologie CF	3,14	– 2,79	7,24	0,93	– 7,65	– 3,16
REVENUS CANADIENS						
CI fonds DDJ can. à rend. élevé	16,38	– 3,93	1,58	2,86	– 6,32	—
Clarica croiss. div. sum A	17,11	– 1,04	1,06	8,10	16,50	5,84
Clarica FD croiss. et div. sum	17,17	– 0,98	1,01	7,73	15,74	5,27
Clarica FD croiss. div. sum A	17,31	– 0,97	1,01	7,76	15,74	5,29
Clarica sommet croiss. et div.	17,42	– 0,96	1,06	8,07	16,40	5,74
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
SW I Mac Cun. can. Bal 75 %	14,90	– 1,19	1,09	3,34	7,30	5,41
SW II Mac Cun can. Bal (B)	11,64	– 1,10	0,78	2,47	6,32	5,46
Common Sense Asset Bld VI	12,10	– 1,07	2,91	6,80	12,49	—
Common Sense accum. act. IV	22,07	– 1,05	3,03	7,17	13,10	8,02
Common Sense accum. act. V	21,90	– 1,04	2,92	6,91	12,71	8,14
ACTIONS AMÉRICAINES						
MLI US Equity GIF (Seamark)	9,93	– 2,74	3,44	6,12	– 8,56	—
MLI US Equity GIF (Sea)2	10,08	– 2,70	3,49	6,46	– 8,05	—
MLI US Equity (Sea) GIFeS2	10,08	– 2,70	3,49	6,46	– 8,05	—
Maritime actions amér. (A et C)	8,29	– 2,65	4,08	6,25	– 7,17	– 3,40
Maritime actions amér. (B)	8,07	– 2,65	4,08	6,26	– 7,17	– 3,40
INTERNATIONAUX						
Excel fonds Chine	1,44	– 3,67	– 2,73	– 0,99	– 5,69	– 5,68
CL Far East Equity	8,70	– 2,53	0,03	9,23	3,82	0,29
CLG Far East Equity	8,60	– 2,53	0,03	9,23	3,82	0,29
Trans AGF Intl. Value 7510	4,25	– 2,34	0,24	3,97	– 3,99	– 4,68
Trans AGF Intl. Value 7575	4,31	– 2,33	0,28	4,18	– 3,58	– 4,27

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LES AFFAIRES.com www.lesaffaires.com

Les sociétés dont on parle

Airbus ... 11
Alimentations Couche-Tard ... 9
AMD ... 22
Anapharm ... 13
Aquest Energy ... 40
Bergerie Les Agneaux de la Plaine ... 19
Bombardier ... 11
Brystl-Myers Squibb Canada ... 4
C1 Energy ... 34
Cell-Loc ... 34
Champy ... 19
CHC Helicopter Corp ... 41
Cinémas RGFM ... 22
Cineplex Odeon ... 32
CN ... 34
Connors Bros ... 34
Corus ... 4
Développements Iberville ... 29
Devimco ... 29
Fédération des caisses Desjardins ... 5
Ferme Lapalme ... 19
Ferme Magi ... 19
Ferti-Val ... 17
Fraisière Sylvie et Gilles Arseneault ... 19
General Mills ... 40
GMP ... 34
Google ... 33
Groupe Montoni ... 32
Home quity Trust ... 40
Hydro-Québec ... 8
IBM ... 22
Indalex Aluminium Solutions ... 22
Intel ... 22
Junex ... 38
L'Oréal Canada ... 5, 6
Le Végétarien ... 22
Logibec Groupe Informatique ... 34
MBNA Corp ... 40
Mediagrif ... 34
Mega Bloks ... 40
Microsoft ... 22
Monsanto Co ... 40
Mount Real ... 47
Norbord ... 34
Omnitech ... 22
Papiers Gaspésia ... 8
PetroKazakhstan ... 40
Positon Technologies ... 22
Quincaillerie Richelieu ... 41
Ressources Campbell ... 38
RIM ... 41
RioCan REIT ... 29
Sears Canada ... 35
Seebeyond ... 22
Sun Microsystems ... 22
Trizec ... 34
Viceroy Homes ... 40
Wex Pharmaceuticals ... 40
Wyeth ... 40

Notre politique de protection de la vie privée

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 journal.

Aviez-vous besoin d'un deuxième avis ?



Cadillac XLR
« Meilleur achat »*

Cadillac CTS
« Choix des chroniqueurs »*

Cadillac SRX
« Choix des chroniqueurs »*

Cadillac STS
« Choix des chroniqueurs dans les nouveaux modèles »*

Encore une fois, les Cadillac s'illustrent. En leur décernant quatre prix dans quatre catégories différentes, les spécialistes du *Monde de l'auto* ont confirmé la supériorité des nouvelles Cadillac dans le monde automobile. Mais ça, vous le saviez sans doute déjà.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 888 446-2000.

*Dans la catégorie des coupés et cabriolets (XLR), des berlines sport (CTS), des multisegments (SRX) et des voitures de prestige (STS).

OnStar® de GM Canada

visitez onstar.ca

NOUVELLE RACE