

AFFAIRES

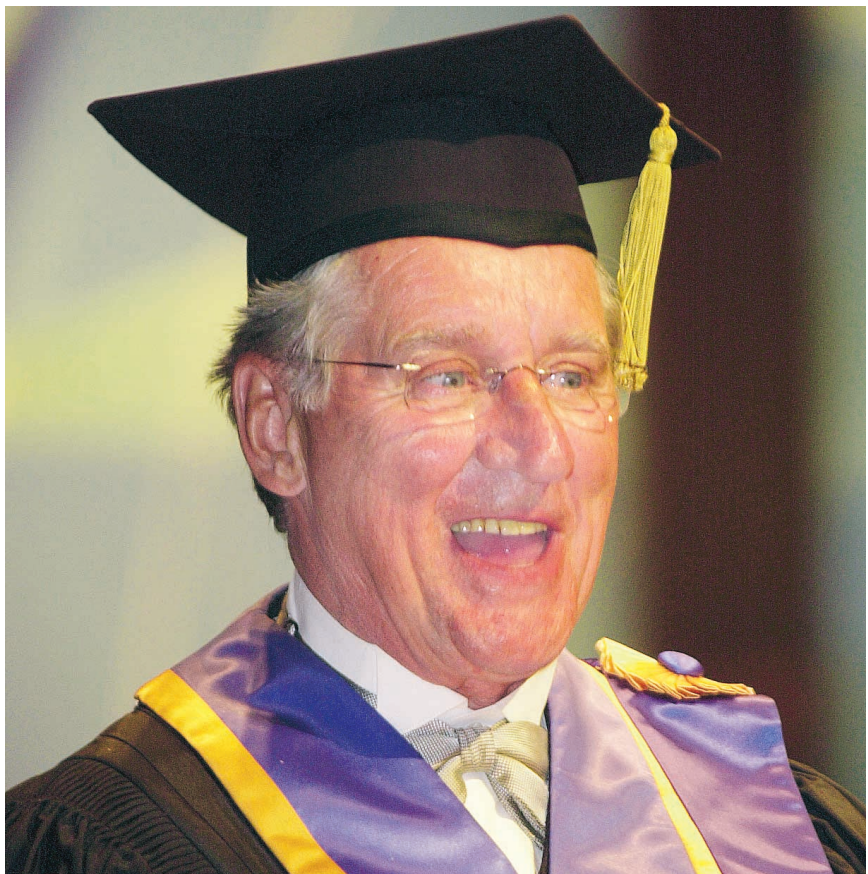
La Presse

CAHIER D LA PRESSE MONTRÉAL LUNDI 9 JUIN 2003

FONDS COMMUNS

RÉMI MARCOUX

LES GRANDES ENTREVUES



HEC Montréal a décerné hier à M. Rémi Marcoux un doctorat honoris causa.

Photo ROBERT SKINNER, La Presse ©

Rémi Marcoux ne croit pas au succès instantané

MICHÈLE BOISVERT

« J'avoue qu'au départ j'ai été très surpris. Je me suis demandé pourquoi moi plus qu'un autre ? J'ai ensuite été flatté, parce que je pense que le succès passe par l'éducation, par la formation. Je suis un diplômé de HEC Montréal et j'ai la conviction profonde que cette institution est la meilleure école que l'on a ici. »

C'est en ces termes que Rémi Marcoux, président du conseil et chef de la direction de Transconti-

nental, commentait la décision de HEC Montréal de lui décerner un doctorat honoris causa.

Transcontinental, qu'il a fondée en 1976, est aujourd'hui l'un des 10 plus importants imprimeurs commerciaux en Amérique du Nord et le premier au Canada.

Cette entrevue, M. Marcoux nous l'a accordée de sa maison d'Outremont, quelques heures avant la cérémonie officielle.

Voir RÉMI MARCOUX en D6

Les francophones toujours aussi rares à la tête de Bell

Montréal est toutefois le lieu de travail et de résidence des hauts dirigeants

FRANCIS VAILLES

La restructuration entrée en vigueur le 1^{er} juin n'y a rien changé : Bell Canada compte toujours aussi peu de francophones au sein de sa direction, selon une analyse de *La Presse Affaires*.

Parmi les 43 hauts dirigeants de BCE et de ses principales filiales, à peine 10 parlent le français à la maison (23 %). Et encore, si l'on exclut BCE Emergis, fondée à Montréal il y a 15 ans, l'entreprise ne compte que sept cadres francophones sur 38, soit 18 %.

BCE et sa principale filiale Bell Canada ont pourtant leur siège social à Montréal depuis toujours. En outre, le principal dirigeant de BCE a maintes fois été un Canadien-français, qu'on pense à Jean Monty ou à Jean de Grandpré, par exemple.

Au début mai, rappelons-le, le président et chef de la direction de BCE, Michael Sabia, a annoncé une restructuration de sa filiale Bell Canada.

Le gestionnaire a entre autres éliminé les entités Bell Québec et Bell Ontario, les remplaçant par des divisions axées sur le type de client.

On a ainsi créé les groupes Marchés d'affaires et Marchés consommateurs. Seize postes de direction ont disparu dans l'opération, ce qui s'ajoute à la quinzaine de postes de cadres supérieurs coupés entre janvier et mai.

La nouvelle structure de Bell a consacré l'ascension de Pierre Blouin, devenu président de groupe, Marchés consommateurs.

Ce diplômé de HEC Montréal avait précédemment été le principal dirigeant de BCE Emergis et de Bell Mobilité. Autre cadre à monter en grade : Isabelle Courville. L'ex-présidente du Comité des jeunes du Parti québécois est devenue présidente, grandes entreprises, de Bell Canada. Elle était auparavant présidente du fonds de revenus Bell Nordiq. Elle relève de John

Les francophones chez Bell

Conseil d'administration de BCE	2 sur 14
Haute direction de BCE	2 sur 8
Haute direction de Bell Canada	2 sur 13
Autres ⁽¹⁾	4 sur 11
Total ⁽²⁾	10 sur 43

1- Dans Autres, nous avons regroupé les cadres supérieurs de BCE Emergis, Bell Globemedia et BCE Investissements mentionnés sur le site Internet de BCE.

2- Le total ne correspond pas à la somme des parties, parce que certains cadres font partie des dirigeants de plus d'une entité.



Michael J. Sabia
Président et chef de la direction de BCE et chef de la direction de Bell Canada



John W. Sheridan
Président de Bell Canada



Richard J. Currie
Président du conseil d'administration de BCE

Source : BCE et La Presse

Sheridan, nouveau président de groupe, Marchés d'affaires.

Les changements entrés en vigueur le 1^{er} juin confirment toutefois le départ à la retraite du président de Bell Québec, Guy Marier. Le gestionnaire quittera le 31 décembre, après la transition vers la nouvelle structure, indique-t-on.

Sans être en régression, la présence des francophones chez Bell est demeurée très faible ces dernières années. Aujourd'hui, le conseil d'administration de 14 membres compte seulement deux francophones : Paul Tellier, PDG de Bombardier, la troisième entreprise en importance au Canada, et André Bérard, l'ex-PDG de la Banque Nationale, première banque du Québec. En comparaison, le conseil comptait cinq francophones en 1999. Outre M. Tellier, l'on retrouvait Guy Saint-Pierre, Jean Monty, Jeannine Guillemin Wood et Micheline Charest.

Parmi les rares francophones qui se sont taillés un poste chez BCE,

mentionnons Martine Turcotte, chef principale du service juridique. M^{me} Turcotte est titulaire d'un MBA de la London Business School et d'un bac en droit de l'Université McGill.

Des résidents de Montréal

Le porte-parole de BCE, Nick Kaminaris, affirme que l'entreprise choisit toujours la personne disponible la plus compétente pour combler ses postes, peu importe la langue. Il fait notamment valoir les nominations de M. Blouin et de M^{me} Courville.

À l'entendre, le principe d'alternance francophone/anglophone à la tête de l'entreprise est un mythe. Avant l'anglophone Michael Sabia, BCE était dirigé par Jean Monty, qui avait succédé à Lynton Red Wilson. Ce dernier a remplacé Raymond Cyr dans les années 1990.

Voir BELL en D2

Le sentiment d'engagement à l'égard de l'employeur n'a pas changé depuis deux ans

JACQUES BENOIT
VIE AU TRAVAIL



Martine Ferland, directrice des bureaux de Montréal de Towers Perrin.

MALGRÉ les sautes d'humeur de l'économie, et en dépit de licenciements massifs, le sentiment d'appartenance des employés envers leur employeur reste ce qu'il était il y a deux ans, selon le plus récent sondage sur le sujet du grand cabinet-conseil en gestion et en ressources humaines Towers Perrin.

Effectué par Internet auprès de 40 000 personnes, dont un peu moins de 4500 au Canada, le sondage montre que 20 % des employés éprouvent un fort sentiment d'engagement à l'égard de leur employeur, contre 63 % qui se disent « modérément engagés » et, enfin, 17 % de « désengagés ».

Ces pourcentages sont grosso modo les mêmes que ceux du premier sondage du genre, fait en mai 2001 auprès d'employés de grandes et moyennes entreprises, mais aussi d'organismes à but non lucratif, du Canada et des États-Unis. (Les questions n'étaient pas tout à fait les mêmes, cependant, et

l'échantillon de 5000 personnes seulement dans le cas du premier sondage.)

« On a fait la première étude avant le 11 septembre, avant les coupes dans le transport aérien, avant l'Trak, avant le SRAS, et on se serait attendu à ce qu'il y ait plus d'insécurité aujourd'hui et moins d'engagement, mais ç'a n'a pas changé », souligne la directrice des bureaux de Montréal de Towers Perrin, Martine Ferland.

Ainsi, selon ce sondage (*Travailler aujourd'hui : sondage 2003 Towers Perrin sur la gestion du talent*), les employés, globalement, se sentent en plus grande sécurité au plan financier qu'en mai 2001.

« La moitié disent qu'il n'y a aucun changement, souligne Martine Ferland, 30 % se disent plus en sécurité qu'avant, et 20 % disent se sentir moins en sécurité. »

Tous ces chiffres concernent le Canada, précise-t-elle, « mais les tendances sont les mêmes dans les deux pays ».

Voir SENTIMENT en D6

AUJOURD'HUI

Du bon pain moelleux

Le chemin parcouru par la Boulangerie Gadoua depuis sa création, en 1911, est immense. Page 3

La perle rare

La société à capital-risque Skypoint a réuni un fonds de 150 millions (dont 50 millions au Québec) pour dénicher les perles rares dans le secteur des télécommunications. Page 3

Nouveau concept

Costco Canada va construire à Terrebonne un nouveau concept de magasin-entrepôt mais il n'est pas question pour le moment de desservir les automobilistes en essence. Page 6

Pour tout savoir avant d'acheter une maison neuve....

La Presse

AFFAIRES.com

www.lapresseaffaires.com/maison



Vers une reprise boursière durable?

NORMAND ROY NOUVELLE ÉCONOMIE

collaboration spéciale

Depuis le début de l'an 2000, les Bourses nord-américaines ont souvent connu des reprises de courte durée dans des marchés à tendance générale baissière.

Toutefois, pendant que plusieurs observateurs continuent d'imputer tous les maux au dégonflement de la bulle technologique, la reprise boursière amorcée depuis la résolution du conflit en Iraq se poursuit allègrement et semble vouloir durer.

Au cours du deuxième trimestre, l'indice Standard & Poors a gagné 16 %, et l'indice composite NASDAQ, 23 %, tandis que le Dow Jones fermait la marche avec un très respectable gain de 13 %.

En fait, cette reprise est déjà vieille de huit mois puisque depuis le creux d'octobre 2002, le NASDAQ est en hausse de 48 %, le S&P s'est accru de 28 % et le Dow Jones a augmenté de 24 %. Comme si les investisseurs en avaient plein le dos d'être craintifs ou pessimistes...

En fait, à voir tant le marché obligataire que le marché boursier monter en même temps, plusieurs croient que l'un des deux sera frappé par un réveil brutal tôt ou tard.

Les commentaires d'Alan Greenspan, qui a évoqué la possibilité de réduire les taux d'intérêt, lesquels sont déjà à un creux de 45 ans, pour combattre une certaine menace de déflation, semblent satisfaire les participants au marché obligataire pendant que les intervenants sur le marché des actions se complaisent à croire qu'une solide reprise économique s'enclenchera en deuxième moitié de 2003, ce qui les porte à faire fi des mauvaises nouvelles économiques à court terme.

Le pari est lancé qu'un enrichissement collectif basé sur l'augmentation de la valeur des actifs financiers changera l'attitude très prudente des décideurs pour relancer le développement corporatif et les dépenses en immobilisations.

Le gouvernement Bush en est à la troisième année de son mandat et tous les efforts sont déployés pour créer les conditions propices à sa réélection.

Le programme de réductions d'impôts en constitue l'exemple le

Sociétés québécoises de la nouvelle économie

SOCIÉTÉ (SYMBOLE BOURSIER)	PRIVÉ D'ACTION (\$)	HAUT DE LA SEMAINE	BAS DE LA SEMAINE	VARIATION % 1 SEMAINE	HAUT	BAS	CHANG. 1 AN
TECHNOLOGIES							
Technologies Ad Opt (AOP)	3,25	3,25	3,00	6,56	3,55	2,50	0,31
Andromed (AD)	1,30	1,70	1,51	0,00	3,05	1,06	-53,74
Boe Emergis (IFM)	7,38	7,45	6,83	-2,12	9,95	4,25	-19,34
Repérage Boomerang (BMG)	1,37	1,60	1,35	-5,52	2,35	1,15	-31,50
Coreco (CRC)	4,60	4,65	4,25	0,00	6,50	3,80	-26,98
Engenuity Technologies (EGY)	0,60	0,55	0,54	0,00	1,05	0,15	-39,39
EXFO Ingénierie électro-optique (EXF)	3,80	3,15	2,85	-1,30	5,80	2,01	-3,80
Frisco Bay Industries* (FBAY)	9,05	10,18	9,25	-5,73	12,55	7,15	-9,95
Groupe CGI (GIB.A)	8,16	7,04	6,70	6,67	8,65	4,95	-3,20
Honeybee Technology (HBT)	1,11	1,30	1,25	-9,02	1,40	0,25	270,00
Intasys Corp.* (INTA)	2,39	2,07	2,01	3,02	2,75	0,92	104,27
Logibec Groupe Informatique (LGI)	3,56	3,00	2,56	4,71	3,85	1,31	16,72
MediSolution (MSH)	0,43	0,19	0,16	13,16	0,61	0,10	75,51
Technologies Interactives Mediagrif (MDF)	6,99	5,10	5,00	2,79	7,10	3,00	55,33
Entreprises Microtec (EMI)	0,90	1,23	1,05	0,00	1,75	0,67	-30,77
Solutions Mindready (MNY)	1,02	1,00	1,00	-20,93	2,10	0,65	-49,00
Mitec Telecom (MTM)	0,37	0,28	0,23	5,71	2,60	0,23	-84,58
Netgraphe (WWW)	0,31	0,14	0,11	69,44	0,37	0,08	56,41
Newmerical Technologies Intl. (CFD)	0,21	0,30	0,30	2,50	0,90	0,20	-59,00
Nexlink Technologies (NTI)	2,95	2,90	2,90	5,36	3,50	2,01	1,72
NHC Communications (NHC)	0,81	0,66	0,55	20,90	1,65	0,43	-13,83
NSI Global (NGL)	0,05	0,07	0,05	-30,77	0,35	0,01	-82,00
Nstein Technologies (EIN)	0,10	0,08	0,06	5,56	0,32	0,05	-60,42
nurun (IFN)	1,35	0,93	0,86	8,00	1,60	0,60	-11,77
Industries Promatek (PMK)	3,45	3,00	2,75	-0,29	4,17	2,21	0,00
Sand Technology * (SNDT)	1,15	1,03	0,90	15,00	1,35	0,37	15,00
Speedware (SPW)	2,02	2,10	1,76	2,54	2,10	0,91	49,63
SR Telecom/MC (SRX)	0,93	0,70	0,55	6,90	1,84	0,55	-38,00
Commerce SureFire (FIR)	2,70	2,30	2,10	0,00	3,70	1,10	-22,86
TECSYS (TCS)	1,35	1,20	1,00	0,00	1,55	0,60	0,00
ZAQ (ZQA)	—	0,00	0,00	—	0,12	0,04	—

Source Bloomberg, La Presse

plus probant.

L'humour des investisseurs sur le marché des actions n'est plus aussi sombre vu le relatif apaisement des conflits militaires et le sentiment de sécurité accrue face aux attaques terroristes en sol nord-américain ou par toute autre menace.

Les facteurs techniques du marché aident à bâtir la confiance puis-

que ses nouveaux sommets sont de plus en plus hauts, les creux sont de moins en moins profonds et les moyennes mobiles sont en retournement.

La reprise boursière a également beaucoup de profondeur puisque la plupart des catégories de titres en profitent, quelle que soit leur capitalisation.

Autre aspect important, l'inves-

SOCIÉTÉ (SYMBOLE BOURSIER)	PRIVÉ D'ACTION (\$)	HAUT DE LA SEMAINE	BAS DE LA SEMAINE	VARIATION % 1 SEMAINE	HAUT	BAS	CHANG. 1 AN
BIOTECHNOLOGIES							
Laboratoires Aeterna (AEL)	8,55	4,10	3,52	7,82	9,85	3,00	16,33
ART Rech. et Tech. Avancées (ARA)	2,37	1,86	1,70	31,67	3,24	1,30	0,85
Axcan Pharma (AXP)	19,30	15,99	15,05	1,21	23,58	12,33	-5,11
Technologies BioEnvelop (BIE.A)	0,07	0,13	0,11	7,69	0,40	0,06	-82,50
Biophage Pharma (BUG)	0,13	0,26	0,26	-31,58	0,65	0,12	-80,00
ConjuChem (CJC)	1,23	0,41	0,35	38,20	5,65	0,30	-77,22
DiagnoCure (CUR)	0,37	0,40	0,32	-2,63	0,77	0,30	-51,32
Ecopia BioSciences (EIA)	0,70	0,48	0,41	16,67	0,90	0,33	0,00
Haemacure (HAE)	0,58	0,75	0,51	-3,33	1,27	0,51	-47,27
Technologies IBEX (IBT)	0,56	0,50	0,44	7,69	0,67	0,27	27,27
Labopharm (DDS)	5,20	3,95	3,58	-3,35	5,50	1,85	15,30
Neptune Tech. et Biore. (NTB)	0,40	0,68	0,45	-4,76	1,00	0,27	-57,90
Neurochem (NRM)	12,10	8,45	7,80	-1,14	14,10	2,40	298,03
Nexia Biotechnologies (NXB)	1,02	2,30	1,45	5,16	4,00	0,63	-72,80
Nymox Pharmaceutical * (NYMX)	3,13	3,99	3,62	12,59	5,75	2,63	-20,76
Paladin Labs (PLB)	5,06	4,30	3,98	3,90	9,50	3,45	-46,17
Procyon BioPharma (PBP)	0,53	0,60	0,41	26,19	1,09	0,26	-48,04
ProMetic Sciences de la Vie (PLI)	2,42	2,30	1,93	-4,72	2,69	1,21	-6,92
SignalGene (SGI)	0,04	0,04	0,03	-27,27	0,22	0,02	-78,95
Theratechnologies (TH)	6,20	4,10	3,82	0,00	8,25	3,78	-22,98
TSO3 (TOS)	2,15	1,75	1,62	14,97	2,60	1,40	2,38
Warnex (wnx)	1,08	0,95	0,82	31,71	1,70	0,70	2,86
COMMUNICATIONS							
Astral Media (ACMA)	24,75	23,10	22,30	2,32	25,25	16,55	1,85
BCE (BCE)	30,52	28,85	26,85	1,29	30,81	23,15	8,04
Bell Canada International * (BI)	2,68	2,41	2,14	-0,37	3,60	0,60	123,48
Câble Satisfaction International (CSQ.A)	0,08	0,11	0,04	0,00	3,90	0,04	-97,79
Cogeco Câble (CCA)	19,50	15,00	13,40	12,07	19,50	6,25	8,03
Cogeco (CGO)	16,75	13,95	12,50	9,98	18,25	6,50	-8,22
Cossette Communication (KOS)	12,50	12,50	11,95	1,22	16,40	11,75	-19,09
Transcontinental (TCL.A)	18,84	16,48	15,90	-0,84	21,04	15,25	-4,17
Microcell Télécommunications (MTI.B)	—	0,13	0,11	—	0,27	0,06	—
Quebecor (QBR.B)	15,51	13,40	12,40	10,00	22,15	11,58	-24,82
Quebecor World (IQW)	26,10	21,88	20,90	6,97	43,30	20,51	-37,25
TéléSystème Mobiles International (TIW)	0,86	0,38	0,34	30,30	1,06	0,22	10,26
Groupe TVA (TVA.B)	18,40	16,40	15,50	0,00	18,52	12,01	8,24

> Ce tableau présente les titres de compagnies actives dans les secteurs de la nouvelle économie (Haute technologie, biotechnologie et communication). Ces titres sont inscrits à la cote des Bourses de Montréal, Toronto, CDNX, New York ou NASDAQ.

> FERM Cours à l'arrêt des transactions le vendredi.

> HAUT SEM. Sommet atteint par le titre au cours de la semaine dernière.

> BAS SEM. Plancher touché par le titre au cours de la semaine dernière.

> CH. SEM. Variation par rapport au cours de fermeture de la semaine précédente en pourcentage.

> En dollars US.

Le défi: soutenir la croissance du CN

ALLAN SWIFT
Presse Canadienne

HUNTER Harrison affronte un défi bien différent de celui relevé par Paul Tellier, son prédécesseur à la tête du Canadien National.

Paul Tellier, aujourd'hui président et chef de la direction de Bombardier, a reçu des éloges pour avoir transformé le CN en une machine à générer des profits alors qu'elle était auparavant une société de la couronne.

Depuis sa privatisation en 1995, le CN a vu ses actions quadrupler de valeur en Bourse.

Après plusieurs acquisitions, mais surtout après avoir subi un important régime minceur pendant les années 1990, le CN doit maintenant trouver des moyens d'augmenter sa productivité afin de soutenir la croissance du titre en Bourse. La commande est de taille pour Hunter Harrison qui a tout de même participé au redressement de la compagnie au cours des cinq dernières années à titre de chef de l'exploitation.

Plusieurs obstacles se dressent devant

M. Harrison. L'économie américaine tourne au ralenti, la région des Prairies se relève d'un été 2002 marqué par une sécheresse et la flambée du dollar canadien.

Néanmoins, Hunter Harrison soutient que la croissance proviendra principalement de trois secteurs : à l'interne par la croissance des clients, en enlevant des parts de marché à l'industrie du camionnage et par des acquisitions telles BC Rail, une société appartenant au gouvernement de la Colombie-Britannique qui fait l'objet d'une offre d'achat par le CN.

« Je concentre mes efforts sur la croissance », dit Hunter Harrison lors d'une rare entrevue accordée depuis sa nomination à la barre du CN en janvier dernier.

L'Américain de 58 ans qui est né à Memphis, au Tennessee, croit par ailleurs que l'entreprise qu'il dirige peut améliorer son ratio d'exploitation de 69,4 % réalisé en 2002. Ce ratio fait état du pourcen-



Hunter Harrison

tage des revenus annulés par les coûts d'opération et de maintenance.

Le gestionnaire de carrière a commencé à travailler dans le domaine ferroviaire à l'âge de 19 ans pendant qu'il était encore étudiant. En 1993, il est devenu chef de la direction de l'Illinois Central. Lorsque le CN a acheté Illinois Central, Hunter Harrison a été nommé vice-président exécutif et chef de l'exploitation.

Vendredi dernier, l'analyste Gregory Burns, de JP Morgan, a recommandé l'achat des actions du CN en justifiant son opinion, entre autres, par l'équipe de gestionnaires en place au CN.

Même s'il a passé sa vie dans l'industrie ferroviaire, Hunter Harrison affirme ne pas être passionné par les trains outre mesure. « J'aime diriger un transporteur ferroviaire et faire de l'argent, mais je ne possède pas beaucoup de photos de moteurs et de wagons à la maison », précise-t-il de son modeste bureau au centre-ville de Montréal.

Ses autres passions sont le golf, ses deux filles et les chevaux.

Hunter Harrison affirme investir une « bonne part » de son salaire dans l'achat et la gestion de chevaux. Il en possède d'ailleurs 14.

| BELL |
Suite de la page D1

Malgré cette forte présence anglophone, Nick Kaminaris soutient que BCE n'est pas une réplique de la Banque Royale, dont le siège social est officiellement à Montréal, mais qui dirige en réalité ses activités depuis Toronto. D'abord, dit-il, le PDG Michael Sabia réside dans la région et passe la plus grande partie de son temps à son bureau du 1000 de la Gauchetière, à Montréal. C'est également le cas du chef des affaires financières, Siim Vanaselja. « La presque totalité des officiers de BCE inc. résident et travaillent à Montréal », soutient M. Kaminaris.

Ces dernières années, BCE a tenu son assemblée annuelle dans diverses villes canadiennes. Toronto a accueilli les actionnaires de l'entreprise en 1998 et 2000, Vancouver en 2001 et Montréal en 2002 et 2003. Les réunions du conseil d'administration de l'entreprise se déroulent cependant à Montréal, sauf exception, assure M. Kaminaris.

Au total, la filiale Bell Canada compte 42 729 employés, dont 24 017 travaillent en Ontario et 16 747 au Québec, les deux provinces où l'entreprise a la majeure partie de ses clients. Ces chiffres incluent Bell Mobilité et Bell Nordiq, mais excluent les filiales ExpressVu et Alliant.

7 % en 1976

En 1976, l'ex-directeur de HEC Montréal, Pierre Laurin, avait commandé une étude sur la présence des cadres francophones au sein des grandes entreprises du Québec. À l'époque, les francophones ne représentaient que 7 % de l'ensemble des cadres des entreprises de plus de 500 employés au Québec. M. Laurin avait par la suite fait campagne auprès des présidents d'entreprises pour qu'à compétence égale, on embauche des francophones. « Cette statistique était une bombe à retardement », dit aujourd'hui celui qui a été directeur de HEC Montréal de 1974 à 1982.

Dans le cas de Bell/BCE, deux raisons expliquent la faible présence francophone, selon lui. D'abord, les dirigeants en place, principalement anglophones, ont leur propre réseau de contacts ; leurs relations sont mieux développées avec des individus avec qui ils ont une certaine proximité culturelle, déterminée par la langue.

Ensuite, les entreprises anglophones ont un grand pouvoir d'attraction auprès des gestionnaires de langue anglaise, moins auprès de ceux de langue française. Quebecor ou Jean Coutu attirent davantage de francophones, comme BCE ou Alcan intéressent davantage les anglophones. « C'est un problème complexe. Il ne faut pas jeter la pierre... », dit-il.

Pour l'ancien vice-président d'Alcan, la compétence est cependant un principe sacré. En 1976, Pierre Laurin n'exigeait pas nécessairement des entreprises qu'elles embauchent des diplômés des universités francophones, mais « à compétence égale, comme nous étions 80 % de la population, ça devait être un francophone 8 fois sur 10. La plupart du temps, j'ai été extrêmement bien reçu par les gens, notamment par Sam Steinberg, qui avait par la suite créé un comité pour embaucher des francophones ».

Un quart de siècle plus tard, il croit que la situation est plus équilibrée et que les francophones représentent vraisemblablement plus de 70 % de l'ensemble des cadres. « Mon expérience démontre que lorsqu'une entreprise est sensible à cette réalité, il se passe des choses », dit-il.

Volvo Quand 4x4 rime avec sécurité



2004 VOLVO XC-90

Nous avons un excellent choix de Volvo 2004, 4 roues motrice, prêts à être livrés.

Cet été, confiez votre famille à un 4x4 Volvo.



UPTOWN VOLVO

Exclusivement Volvo depuis 1961

4900, rue Paré

737-6666

www.uptownvolvo.com



Canada-Vie™
CORPORATION FINANCIÈRE
CANADA-VIE

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

AVIS EST DONNÉ PAR LA PRÉSENTE QUE l'assemblée générale annuelle des détenteurs d'actions ordinaires de la Corporation Financière Canada-Vie se tiendra au 330, avenue University, Toronto, Ontario, Canada, le lundi 23 juin 2003 à 10 h 30 (heure de Toronto). Veuillez prendre note que l'assemblée générale annuelle de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie se tiendra au même endroit et à la même heure.

Pour obtenir un exemplaire de l'avis de convocation à l'assemblée, veuillez communiquer avec l'agent de transfert de la Corporation Financière Canada-Vie, en composant 1 888 284-9137.

Par ordre du conseil d'administration.

Le secrétaire,
Roy W. Linden

Toronto, Canada
Le 9 juin 2003
3145424A



Canada-Vie™
LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU
CANADA SUR LA VIE

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES ET TITULAIRES DE CONTRATS

AVIS EST DONNÉ PAR LA PRÉSENTE QUE l'assemblée générale annuelle des actionnaires et des titulaires de contrat avec droit de vote de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie se tiendra au 330, avenue University, Toronto, Ontario, Canada, le lundi 23 juin 2003 à 10 h 30 (heure de Toronto). Veuillez prendre note que l'assemblée générale annuelle de la Corporation Financière Canada-Vie se tiendra au même endroit et à la même heure.

Pour obtenir un exemplaire de l'avis de convocation à l'assemblée, veuillez communiquer avec la société, en composant le 1 888 252-1847.

Par ordre du conseil d'administration.

Le secrétaire,
Roy W. Linden

Toronto, Canada
Le 9 juin 2003

PME

Gadoua : ex-petite boulangerie...

JACQUES BENOIT

Fondée en 1911 par Wilfrid Gadoua, la Boulangerie Gadoua, de Napierville, au sud de Montréal, resta pendant longtemps un tout petit commerce, qui avait pignon sur rue face à l'église paroissiale.

« C'était au départ une toute petite boulangerie de village, où les gens venaient, le samedi et le dimanche, porter leurs fèves au lard. Ils venaient les rechercher après la messe », raconte Marcel Gadoua, 65 ans, petit-fils du fondateur et aujourd'hui coprésident du conseil d'administration de l'entreprise avec son frère Robert.

Le chemin parcouru depuis est immense !

Modeste commerce à sa fondation, Gadoua commença par racheter dans les années 50 son unique concurrent à Napierville (Boulangerie Bisaillon).

Puis, de fil en aiguille, et toujours installée devant l'église paroissiale, la boulangerie en arriva à réaliser, en 1983, un chiffre d'affaires de 3,2 millions de dollars.

Cette année, soit 20 ans plus tard, l'entreprise, restée une affaire familiale, s'attend à ce que celui-ci atteigne 66 millions...

« C'est familial, mais on est rendu à 650 employés. Il a fallu se donner une structure de grande entreprise. J'ai une personne à plein temps aux ressources humaines », signale son président et chef de la direction, Benoît Grégoire, 45 ans.

Et puis, la firme a maintenant ce qu'il faut bien appeler des usines. L'une à Napierville, sur le boulevard Industriel (au début des années 50, la boulangerie a dû quitter le bâtiment situé face à l'église, où elle était désormais trop à l'étroit) ; une deuxième à Saint-Thomas-de-Joliette, acquise en 1985, et la troisième, la Boulangerie Saint-Augustin, à Saint-Augustin-de-Desmaures, près de Québec, rachetée en 1990.

Fait significatif : Gadoua distribue elle-même, à travers tout le Québec, 95 % de sa production et dispose pour cela d'un parc de 150 camions.

Et elle fabrique quelque 300 produits différents. Pas de pâtisserie, uniquement des pains, de toutes sortes et de toutes les dimensions.

« À Napierville, c'est comme trois boulangeries, explique Benoît Grégoire. On a une ligne de hot dogs et de pains à hamburgers. Des pains à hamburgers, il y en a de trois pouces, de trois pouces et demi, de quatre pouces, de quatre pouces et demi, de cinq pouces et six pouces. Il y en a de tranchés sur deux étages, d'autres sur un, certains couverts de maïs, d'autres de sésame. *The sky is the limit*. On a aussi une ligne de pains de spécialité et la troisième de pain croûté et de bagels. On est très fort dans les bagels. On est une boulangerie industrielle qui a gardé ses valeurs artisanales. »

Pourquoi Benoît Grégoire ?

Marcel et Robert Gadoua ont chacun deux fils, lesquels occupent tous des fonctions de direction au sein de l'entreprise, sous la direction de Benoît Grégoire.

Natif de Napierville, celui-ci est comptable agréé et, dit-il, « boulanger de coeur ».

« Benoît a payé ses études de comptable en travaillant l'été à la boulangerie », fait observer Marcel Gadoua.

Benoît Grégoire : « J'ai commencé à 12 ans, j'enveloppais des petits pains à la main pendant l'été. J'ai travaillé là jusqu'à 17 ans.



PHOTO RÉMI LEMÉE, La Presse ©

Marcel Gadoua et son frère Robert, coprésidents du conseil d'administration, et Benoît Grégoire, président et chef de la direction, à l'usine Gadoua de Napierville.

J'ai tout fait. Les pâtes, le four, les livraisons de pain porte à porte. »

Son diplôme de comptable en poche, il devint directeur financier de Gadoua en 1983, directeur général en 1995, et enfin PDG en 2000.

Et c'est délibérément, pour s'assurer d'une gestion exempte des tensions si fréquentes dans les entreprises familiales, que les frères Gadoua et le conseil d'administration l'ont placé à ce poste, au lieu de confier celui-ci à un membre de la famille.

« Ça fait un trio, dit Benoît Grégoire au sujet de son association avec Marcel et Robert Gadoua, aujourd'hui à la semi-retraite. J'étais la troisième personne qui rassurait avec mes notions de finance et de boulanger. »

La croissance

Comment expliquer la croissance fulgurante de Gadoua, dont le chiffre d'affaires, d'environ 12 millions en 1990, avait grimpé à 30 millions en 1997, puis à 60 millions l'année dernière ?

Bien ancrée dans la Montérégie (sud de Montréal), la firme fit une percée dans Lanaudière, puis dans l'est de Laval et de Montréal, après le rachat de la boulangerie de Saint-Thomas-de-Joliette en 1985. Même chose pour l'agglomération de Québec, grâce à l'acquisition de la Boulangerie de Saint-Augustin en 1990, explique Benoît Grégoire.

En même temps, de « 91 à 96 », elle s'implanta plus au nord, vers le Saguenay-Lac-Saint-Jean, et plus à l'est, à « Gatineau-Hull-Ottawa ».

« En 1995, on a pris la décision de mettre l'accent sur la marque Gadoua », dit-il.

Ainsi, la Boulangerie Saint-Augustin continue à commercialiser certains produits sous sa marque, mais tous les nouveaux produits portent la marque Gadoua.

La firme souffrait toutefois de son manque de notoriété. « Quand on cognait aux sièges sociaux de Montréal, raconte Benoît Grégoire, ils nous disaient « c'est qui, ça, Gadoua ? » Puis, ils demandaient « c'est où, ça ? » « À Napierville », qu'on disait. « C'est où, ça ? » Le dernier clou, c'était Saint-Augustin, et là c'était l'image d'une boulangerie de campagne. On a beau être le troisième plus gros, si on n'est pas perçu comme troisième, on l'est pas. »



Lise Dion

Un spécialiste des relations publiques, Pierre Gince, président de Direction communications stratégiques, fit faire à la firme un premier pas important. « Pierre Gince nous a fait passer dans des revues spécialisées, dit-il, on a fait une brochure sur la boulangerie. »

Mais c'est avec l'entrée en scène, en 1997, de l'humoriste Lise Dion, qui fait depuis la publicité de Gadoua, qu'eut lieu le vrai bond en avant.

Le chiffre d'affaires, depuis, a plus que doublé. Il s'élevait à 30 millions en 1997, et il devrait atteindre, comme on l'a vu, 66 millions cette année.

« Lise est crédible, souligne Benoît Grégoire, c'est la *matante* de toutes les femmes du Québec, tout le monde voudrait qu'elle

vienne déjeuner chez eux. Elle a refusé deux fois avant de venir avec nous. Elle a goûté les produits, on a parlé d'argent très tard. »

Gadoua, qui a inventé le pain moelleux (même rôti, sa mie reste très tendre) et compte trois de ses produits parmi les 10 pains les plus vendus au Québec, veut maintenant, selon les termes de son PDG, « battre le temps ».

« Au 90^e anniversaire, en 2001, on vendait pour 60 millions. En 2011, pour le 100^e, l'objectif est de vendre pour 100 millions. Toujours d'une façon rentable. C'est facile de vendre pour 100 millions sans faire d'argent. Nous, on a toujours été rentable. La rentabilité, c'est pas un tabou. »

Son chiffre d'affaires place Gadoua au troisième rang au Québec avec un peu plus de 16 % de parts de marché, selon les calculs de l'entreprise elle-même. La précédent Weston (19 %) et, au tout premier rang, Multimarkes (65 %).

Boulangerie Gadoua

- » **Entreprise** : Boulangerie Gadoua
- » **Actionnaire** : La famille Gadoua
- » **Nombre d'employés** : 650
- » **Siège social** : La Prairie (depuis septembre 2002, et Napierville auparavant)
- » **Produits** : Des pains de toutes sortes
- » **Chiffre d'affaires** : 60 millions en 2002

La résurrection des télécoms est amorcée

Skypoint veut investir 50 millions au Québec



HÉLÈNE BARIL

Quand personne n'y croit plus, c'est le temps d'investir. Avec ce vieux adage d'investisseur en tête, la société de capital-risque Skypoint a réuni un fonds de 150 millions pour dénicher les perles rares dans le secteur des télécommunications, qui vient de connaître la période la plus creuse de son histoire.

Le tiers de cette somme, soit 50 millions, devrait être investi au Québec, prévoit Louis Desmarais, associé principal de Skypoint au Québec. Un fort pourcentage, soit 40 % des propositions d'investissement que reçoit Skypoint, vient d'entrepreneurs québécois, a souligné M. Desmarais lors d'une entrevue à *La Presse Affaires*.

Mais Skypoint n'a pas encore trouvé de projets suffisamment intéressants au Québec. « Il y a toujours quelque chose qui manque », dit le financier au sujet des projets qui lui ont été soumis jusqu'à maintenant.

Skypoint Capital Corporation est née à Ottawa il y a cinq ans. Mise sur pied par des anciens de Newbridge Networks qui avaient géré avec succès un portefeuille interne d'investissements en télécoms, Skypoint a réuni un premier fonds de 54 millions de dollars américains en 1997. Puis, en 2001, en pleine crise, la société a réuni un deuxième fonds de 100 millions américains, dont la vie active vient de commencer. Des investissements ont été réalisés dans quatre entreprises (une établie en Israël, les trois autres à Ottawa).

Des investisseurs comme TD Capital, le Régime de pension du Canada, la caisse de retraite de Radio-Canada, la Banque de dé-

veloppement du Canada, la Société générale de financement du Québec et la société Innovatech de Montréal ont cru à l'expertise des associés de Skypoint.

À eux quatre, Leo Lax, Andrew Katz, Peter Charbonneau et Louis Desmarais cumulent plusieurs décennies d'expérience dans la finance et les télécommunications.

L'équipe de Skypoint cherche rien de moins que de l'or : une petite firme qui a le potentiel pour devenir un joueur global du secteur des télécommunications et des technologies de l'information. Ça ne court pas les rues, reconnaît Louis Desmarais.

« Il faut être prêt à y mettre le prix. Pour créer une multinationale, il faut investir entre 25 et 40 millions ».

Selon lui, le Québec a beau être le paradis du capital-risque, les investisseurs y dépensent leur argent au compte-goutte. « On fait un paquet de petites transactions, puis on laisse aller les entreprises, déplore-t-il. C'est peut-être bon pour la diversification d'un portefeuille, mais pas pour faire grandir une entreprise ».

Louis Desmarais croit qu'il faudrait relever les enjeux du capital-risque québécois et laisser plus de place aux fonds privés. Dans cette optique, la réduction des investissements directs de la SGF (à venir) et celle déjà réalisée par la Caisse de dépôt lui apparaissent comme une excellente nouvelle.

De même, l'associé de Skypoint espère que l'industrie du capital-risque se servira des sociétés de capital de démarrage (les *capital pools*, un concept albertain nouveau au Québec) pour accroître leurs activités.

Les sociétés de démarrage réunissent des fonds qu'elles utilisent ensuite pour acheter une entreprise. Selon Louis Desmarais, c'est un véhicule de transition qui peut être très utile aux investisseurs en capital-risque.



PHOTO ROBERT MAILLOUX, La Presse ©

Louis Desmarais, associé principal de Skypoint au Québec. Selon lui, il faudrait relever les enjeux du capital-risque québécois et laisser plus de place aux fonds privés.



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

Les fonds Mac Cundill comparés aux indices

Fonds canadien et indice	RENDEMENT ANNUEL AU 30 AVRIL (EN %)					RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ ET QUARTILE CORRESPONDANT AU 30 AVRIL 2003														
	2003	2002	2001	2000	1999	1 an	Quartile	3 ans	Quartile	5 ans	Quartile	10 ans	Quartile	15 ans	Quartile	Quint écart-type	Ratio des frais de gestion	Placement minimum	Actif total (millions \$)	Nombre d'actions
Mac Cundill cdn sécurité - A	-5,2	11,1	17,1	6,7	4,9	-5,2	1	7,3	1	6,7	1	13,5	1	8,9	1	Bas	2,17 %	50 000\$	22,2	42
Indice S&P/TSX	-12,3	-2,0	-13,9	35,1	-7,0	-12,3	2	-9,6	3	-1,4	3	7,7	1	7,2	2	Haut				220
Fonds international et indice																				
Mac Cundill valeur - Série A	-18,5	4,0	26,6	14,9	6,5	-18,5	1	2,4	1	5,6	1	9,0	1	8,5	1	Moyen	2,17 %	5000\$	238,8	25
Indice MSCI mondial des prix (\$ CAN.)	-23,2	-13,1	-13,9	13,1	16,6	-23,2	3	-16,9	4	-5,4	4	5,0	3	5,0	4	Moyen				

Source: PALTrak de Morningstar Canada

DES AUBAINES AUX ÉTATS-UNIS ?

Cundill lance un fonds américain



YVES BOURGET
FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

collaboration spéciale

Las de l'approche « valeur »⁽¹⁾ pure et dure Peter Cundill lançait il y a quelques jours un fonds américain. Verrait-il dans le marché boursier américain un marché où les aubaines abondent ?

C'est une question légitime quand on sait que le fonds Mackenzie Cundill valeur, le fonds international lancé en 1974 qui a fait sa réputation, ne possède que deux titres américains, dont une obligation de pacotille (junk bond), parmi les 10 plus importants titres en portefeuille.

En fait, si l'on se fie au contenu de ce fonds, c'est au Japon qu'il trouve des aubaines puisque, outre l'encaisse qui se situait à 11,4 %, les sept autres titres en portefeuille sont ceux de sociétés japonaises.

« Cela peut paraître paradoxal de lancer un tel fonds, car il est vrai que je ne trouve pas beaucoup de titres fortement sous-évalués aux États-Unis. Nous allons devoir tâter le terrain et prendre notre temps avec ce fonds, car même après trois années de baisse, le marché améri-

cain dans son ensemble n'est pas une aubaine criante selon n'importe laquelle des mesures traditionnelles de notre métier, alors que le Japon, lui, l'est carrément. Il y a bien sûr des aubaines dans chaque région du globe. Mais à travers le monde, la seule région où les aubaines abondent est le Japon », admet candidement le gestionnaire lors d'une entrevue avec *La Presse Affaires*.

M. Cundill ne considère pas que la situation actuelle aux États-Unis soit similaire à ce qu'elle était dans les années 70, où les aubaines abondaient et dont il a largement profité : son fonds dégage un rendement annuel composé de 15,3 % depuis sa création.

« On pourrait croire qu'après trois ans de baisse, les rendements de dividende seraient revenus élevés, les multiples cours/bénéfices bas, mais ce n'est pas le cas en général. Les taux d'intérêt et l'inflation sont plus bas que dans le milieu des années 70, ce qui explique en partie pourquoi les évaluations sont demeurées somme toute élevées », avance-t-il.

Il ne souscrit pas quant à lui à la thèse voulant que les États-Unis soient entrés dans une période de déflation et de toute manière, son approche d'acheter idéalement des titres en-dessous de leur valeur de liquidation devrait fonctionner dans n'importe quel environnement, selon lui.

Entre-temps, l'encaisse du nouveau fonds Catégorie Capital américain Mackenzie Cundill pourrait donc demeurer élevée dans ses pre-

miers mois d'existence. « Cela dit, nous pensons qu'on peut dénicher quelques titres intéressants aux États-Unis en appliquant nos critères. Les titres en détresse, comme les débentures de certaines entreprises de communications (Worldcom) ou de services financiers (Finova) qui sont en défaut de paiement d'intérêt, en sont un exemple. Il y a aussi de la valeur dans certains titres de haute technologie sévèrement malmenés, comme Sun Microsystems ou IDT Corp. Pour le reste, il y a les occasions qui peuvent se présenter à n'importe quel moment et pour lesquelles il faut être à l'affût », explique-t-il.

L'approche Cundill

Dès l'origine, M. Cundill a recherché des titres en-dessous de leur valeur liquidative nette, où l'on tente d'acheter 1 \$ pour 0,50 \$. « En gros, notre philosophie se résume ainsi : acheter sur actif et vendre sur bénéfices, c'est-à-dire acheter de solides éléments d'actif à escompte et idéalement revendre lorsque les bénéfices de l'entreprise la remettent en vogue et que d'autres investisseurs en moussent le cours sur des anticipations de bénéfices futurs encore plus élevés », résume-t-il.

« Contrairement à la plupart des gestionnaires qui s'intéressent d'abord à l'état des revenus, nous commençons par une étude approfondie du bilan. Aujourd'hui cependant, nous allons au-delà d'une analyse strictement comptable pour

comprendre la nature de l'entreprise et comprendre l'industrie. Ainsi, si l'encaisse est élevée, il faut juger si elle peut être utilisée à bon escient. De même, des inventaires et des comptes clients élevés pourraient s'avérer dangereux dans les actifs à court terme », poursuit M. Cundill.

Sur le fond de sa pensée, Peter Cundill demeure très près du fondateur de l'approche « valeur », Benjamin Graham, rejetant toute approche qui tente de sélectionner les titres en fonction de leurs perspectives de croissance des bénéfices à court, et encore bien moins, à long terme.

« Je suis très méfiant avec les évaluations fondées sur des projections de flux de trésorerie (cash flows). C'est tentant, parce que l'on se sert de chiffres, d'y appliquer des modèles mathématiques pour en faire un exercice scientifique, alors qu'au fond, c'est bien plus un art. Les événements se passent rarement comme les analystes les ont prévus. »

⁽¹⁾ Les gestionnaires de l'approche valeur cherchent des titres qu'ils jugent sous-évalués par rapport à leur valeur intrinsèque, c'est-à-dire la valeur qu'ils leur attribuent en fonction des actifs, des bénéfices, des dividendes, des commandes en carnet, etc., achetant ceux qu'ils calculent être les moins chers lorsqu'ils comparent divers ratios financiers. Ce sont souvent des titres relativement impopulaires et négligés, l'équivalent de ce qui est soldé, car les gens ne s'y intéressent pas au moment présent, mais pourraient certainement s'y intéresser à nouveau dans le futur.

«Confessions» égale «corrections»

Reuters

WALL STREET — L'espoir d'une reprise économique en cours d'année a propulsé les actions en territoire haussier mais la traditionnelle période des prévisions de sociétés trimestrielles, encore appelées « confessions », ne laisse pas d'inquiéter même ceux qui jouent la hausse.

Au point que certains analystes de Wall Street prédisent déjà une « correction » pour un marché qui, à leurs yeux, se serait quelque peu emballé.

« L'hypothèse d'un marché haussier repose sur des bases très sérieuses et le marché baissier c'est du passé mais la Bourse est surévaluée et cela fait longtemps qu'une correction aurait dû se produire », dit Hugh Johnson (First Albany Corp), qui juge l'indice S&P-500 surévalué de 10 à 20 %.

En dehors des « confessions », la semaine prochaine verra aussi quelques résultats de sociétés : ceux de Lennar Corp, l'un des premiers bâtisseurs résidentiels des USA, du groupe agroalimentaire H.J. Heinz et du concepteur de logiciels Adobe Systems.

Lors du premier trimestre, les sociétés pour la plupart, avaient dépassé leurs propres prévisions, qui avaient été sensiblement revues à la baisse en raison de la guerre en Irak. Mais pour le deuxième trimestre, les analystes se demandent si leurs prévisions témoignent d'un redressement de la conjoncture.

À partir de la semaine prochaine, « nous observerons de plus en plus d'avertissements sur les résultats pour le deuxième trimestre et quelques grosses capitalisations diront qu'elles n'atteindront pas leurs objectifs », dit Ozan Akcin (Puglisi & Co, New York).

« Ces avertissements tendent à créer un sentiment négatif et à créer de petits retournements baissiers. » Sur 759 sociétés qui ont publié des prévisions à ce jour, 53 % ont émis des opinions négatives, 25 % des opinions positives et le reste a confirmé le consensus de Wall Street, ajoute Akcin.

Des statistiques économiques pas forcément positives ont été ignorées par les investisseurs qui les considèrent comme des répercussions de la guerre en Irak.

Calendrier fiscal estival



MICHEL LANTAIGNE
VOS IMPÔTS

collaboration spéciale

La saison des impôts vient à peine de se terminer. Vous vous demandez certainement comment faire pour payer moins d'impôts ?

Votre fardeau fiscal a beaucoup augmenté au cours des dernières années, et la question est tout à fait d'actualité.

Heureusement, vous pouvez recourir à de nombreuses stratégies d'épargne fiscale pour diminuer votre facture d'impôts. Personne ne devrait payer plus d'impôts que ne l'exigent les lois fiscales.

Afin de vous aider à planifier efficacement et comme nous vous le proposons chaque trimestre, voici

un calendrier de stratégies fiscales à mettre en oeuvre au cours des prochains mois.

Déclarations de revenus

> Si vous avez exploité une entreprise en 2002 (y compris la pratique d'une profession libérale), vous avez jusqu'au 15 juin pour produire vos déclarations. Vous deviez toutefois payer tout solde exigible avant le 30 avril.

> Passez en revue vos déclarations de revenus pour y déceler les possibilités d'épargne fiscale dont vous n'avez pas profité en 2002 et à l'égard desquelles des mesures devraient être prises cette année.

> Apportez tous les rajustements nécessaires à vos impôts estimatifs à payer pour l'année et versez vos deuxièmes acomptes provisionnels dus le 15 juin.

> Passez en revue tous les avis de cotisation que vous recevez et donnez suite à tout désaccord avant la fin de la période d'opposition. Revenu Canada indiquera le plafond de vos cotisations à un REER

pour 2003 dans l'avis de cotisation de 2002.

Retraite

> Si vous atteignez 69 ans en 2003, choisissez une des options possibles à l'échéance de votre REER avant la fin de l'année.

> Procédez à la planification annuelle de votre succession et de votre testament.

Fractionnement du revenu et famille

> Prévoyez de faire des économies avantageuses sur le plan fiscal pour les études de vos enfants, y compris des cotisations à un régime enregistré d'épargne-études.

> Envisagez le fractionnement de votre revenu avec votre conjoint ou vos enfants afin de leur procurer un revenu suffisant pour bénéficier du crédit pour frais de scolarité non transférable et des crédits d'impôt non remboursables, et afin de profiter de taux d'impôt moins élevés.

> Organisez vos affaires financières de sorte que le conjoint qui ga-

gne le revenu le plus élevé paie le plus de dépenses de ménage possible afin que l'autre conjoint épargne et investisse son revenu.

> Songez à fractionner votre rente du Régime de rentes du Québec avec votre conjoint.

> Si vous négociez actuellement un accord de séparation, faites une distinction entre la pension alimentaire pour enfants et celle pour conjoint. Sinon, le montant sera traité intégralement comme pension alimentaire pour enfants et ne sera pas déductible.

Employés et propriétaires

> Si vous utilisez votre automobile pour votre emploi ou pour affaires et que vous souhaitez déduire les frais, mettez à jour votre registre automobile.

> Si vous détenez une société privée exploitant activement une entreprise au Canada, envisagez de prendre des mesures pour vous assurer que la société deviendra une société exploitant une petite entreprise admissible. Vous aurez ainsi droit à une déduction pour gains en capital.

> Embauchez vos enfants pour l'été afin de fractionner une partie de vos revenus.

Conclusion

Ce calendrier vous a probablement permis de relever un certain nombre de mesures applicables dans votre cas.

Vous devriez passer à l'action dès maintenant, car une bonne planification fiscale est un travail qui s'étend sur toute l'année.

Nous nous devons d'être proactifs dans notre recherche de stratégies visant la réduction de nos impôts et, par conséquent, l'amélioration de notre situation financière.

Il n'y a pas que les riches qui ont la possibilité de réaliser des économies fiscales. Imposez-vous cet effort avant que le fisc ne vous impose !

L'auteur est associé-directeur de la fiscalité pour le Canada, Ernst & Young.

Le remboursement de primes : utile ou non ?



JOCELYNE SAINT-LAURENT
VOS ASSURANCES

collaboration spéciale

Ginette est travailleuse autonome et associée dans une entreprise. Elle détient un contrat de société et désire ajuster ses prestations d'assurance-invalidité parce que son revenu a beaucoup augmenté dans la dernière année.

Elle se propose d'aborder avec son conseiller financier la question du remboursement de primes parce qu'elle vient de lire dans une revue spécialisée un article traitant de l'assurance-invalidité qui vise à protéger le revenu en cas de maladie ou d'accident.

Ginette veut savoir s'il est préférable d'ajouter cette garantie à son portefeuille ou s'il faut ajuster sa prestation en fonction de son nouveau revenu.

Cet avenant de remboursement de primes se retrouve dans certains contrats « haut de gamme » : ce ne sont pas toutes les compagnies d'assurance-invalidité qui l'offrent.

Quelques compagnies souscrivant des assurances-invalidité individuelles dont les polices sont non résiliables jusqu'à 65 ans offrent aussi cet avenant.

La prime remboursée comprend les frais de police, s'il y a lieu, la prime afférente à l'avenant de remboursement de primes, la prime et la surprime reliée à la prestation mensuelle. La période de remboursement correspond à la date de rachat fixée dans le contrat.

Elle peut être de huit ou 10 ans et doit satisfaire les exigences de vérification lors d'une réclamation. Tant et aussi longtemps que dure cet avenant, une vérification est effectuée à chaque anniversaire après une période de remboursement.

Pour avoir droit au remboursement, le total des règlements ne doit pas excéder 20 % du total des primes de ladite période de remboursement et la prestation payable exclut le total desdits règlements.

Le propriétaire du contrat peut décider d'affecter la prestation de remboursement de primes au paiement des primes annuelles à venir selon les modalités prévues.

Un conseiller financier analyse les nouveaux besoins financiers et les objectifs poursuivis par Ginette dans son programme de protection de revenu. On examine le bien-fondé de tous les autres avenants pouvant être intégrés en tenant compte des avantages à court, moyen et long termes.

Quelques questions méritent un examen plus approfondi avant de faire un choix définitif. Selon le budget dont l'assuré dispose, il peut être préférable de faire une combinaison de ses protections d'assurance collective et d'assurance individuelle, de faire le choix de cet avenant et de laisser tomber l'avenant de l'indexation en fonction de l'inflation, opter pour une couverture de maladies graves complémentaire à sa couverture d'assurance-invalidité, de prendre l'avenant de l'option de retraite ou celui qui permet d'augmenter les montants de garantie en cas de changement de ses revenus et qui peut être ajouté sans preuve de santé.

Ginette pourrait aussi vouloir une protection « mur à mur » avec l'ensemble des avenants et éloigner le délai de carence ou se questionner sur le maintien de son niveau de

vie advenant une invalidité ou revoir sa planification de retraite si cette option devait être choisie.

À cette étape, Ginette est en mesure d'affirmer qu'elle pourra toucher la prestation prévue à son contrat de base si elle devenait en incapacité de poursuivre son travail en raison d'une maladie ou d'un accident. Cependant, rien ne peut l'assurer qu'elle pourra recevoir le remboursement des primes.

Son conseiller, dans son approche de planification financière, a poussé l'analyse jusqu'à effectuer les calculs du montant mensuel de l'avenant de remboursement de primes et l'a projeté pour des fins d'investissements avec les périodes prévues au contrat. Ginette possède maintenant l'information complète et sera en mesure de faire son choix tout en tenant compte de ses choix de placements, du rendement et de son imposition.

L'auteure est administratrice agréée et planificatrice financière, partenaire de Daille-Parizeau L.M. inc., cabinet de services financiers. jsaint@globetrotter.net. (514) 868-6431 ou www.dplm.com

Le recul des devises chinoises ne profite pas à tous les magasins de façon égale



La chute du dollar américain fait baisser le prix des produits importés de la Chine par les détaillants qui peuvent ainsi arrondir leurs profits ou sabrer leurs propres prix aux clients.

Les monnaies de la Chine et de Hong Kong ont un taux fixe par rapport au dollar américain et leur taux de change vient donc de diminuer autant que celui du billet vert par rapport au huard, entraînant du même coup à la baisse, encore davantage, la valeur des importations du Canada et du Québec en provenance du continent chinois.

La Chine profitait déjà d'un avantage de prix, grâce à ses salaires bas, et ses exportations augmentent.

La bascule du taux de change ne favorise cependant pas immédiatement tous les détaillants, ni tous les produits de la Chine. Les contrats d'approvisionnement se signent plusieurs mois avant la saison.

De plus, des chaînes de magasins achètent à l'avance des devises étrangères pour se protéger des

fluctuations du taux de change (*hedging*) ou importent de la Chine par l'intermédiaire de distributeurs et ne profiteront que dans quelques mois des nouveaux prix chinois.

Par contre, les détaillants qui achètent directement en Chine, sans se protéger contre les fluctuations du taux de change, semblent devenir les premiers à apprécier les nouveaux prix.

Les magasins-entrepôts de Costco Canada « abaissent des prix depuis déjà cinq mois », affirment à *La Presse Affaires* Louise Wendling, vice-présidente principale et directrice nationale, et Pierre Riel, premier vice-président pour l'Est du Canada de la compagnie.

« Costco profite de la rotation rapide de ses stocks et ne fait pas appel au *hedging* », ce qui pose parfois problème. Quand le prix des importations monte à cause du taux de change, Costco n'augmente pas ses prix tout de suite pour ne pas être le premier à vendre plus cher. « On avale alors notre pilule », dit M^{me} Wendling.

Costco Canada constate l'impact du taux de change sur les produits saisonniers notamment (comme les

meubles de jardin), les articles de sports et les vélos importés de Chine. Aux États-Unis, Louise Wendling paie également moins cher pour ses produits alimentaires importés. Par contre, la vice-présidente ne profite pas encore du recul des devises chinoises sur les appareils électroniques, pourtant un secteur où les prix baissent régulièrement.

Future Shop et Best Buy confirment ne pas profiter encore de l'impact du taux de change sur leurs appareils électroniques importés, déclare le porte-parole, Thierry Lopez.

Le Groupe Forzani-Sports Experts protège toujours ses profits contre les fluctuations du taux de change et ne profitera de la chute des devises de la Chine que lors de ses « achats directs d'articles de sports de marques privées », a déclaré de son côté à *La Presse Affaires* le chef de la direction de la compagnie de Calgary, Robert Sartor.

Comme Forzani doit planifier ses approvisionnements « de huit à 10 mois d'avance » et que ses contrats de *hedging* sont déjà signés, la compagnie ne tirera avantage des nouveaux prix de la Chine « qu'en

2004, lors de ses achats du printemps. Ça va toucher les prix de 10 % à 12 % de nos ventes. Quant aux profits, Forzani les arrondira un peu », ajoute Bob Sartor.

Canadian Tire mise également sur « une stratégie de sauvegarde » contre le taux de change et les prix chinois n'auront « pas d'effet immédiat », déclare la porte-parole, Jennifer Sexton. La chaîne de Toronto n'importe de la Chine, pour ses marchands, qu'une petite partie de sa gamme de produits, affirme M^{me} Sexton, car elle s'approvisionne « beaucoup au Canada, tout en cherchant des articles intéressants un peu partout dans le monde ».

Par contre, dans le cas de la chaîne de magasins de vêtements Reitmans, de Montréal, les importations de la Chine représentent « 35 % de la gamme », précise le président, Jeremy H. Reitman. « En septembre, on va revoir nos approvisionnements pour 2004 et on va pouvoir offrir de meilleurs prix à nos clients ».

« La Chine devient 10 % moins chère mais les Industries Dorel réalisent 97 % de leurs ventes à l'extérieur du Canada » dans plus de 60 pays, précise le chef de l'exploitation, Pierre Dupuis.

Les prix de la Chine « ne sont pas très importants » pour l'entreprise de biens de consommation de Montréal (meubles prêts-à-assembler, articles pour enfants comme des poussettes et sièges d'auto, mo-

bilier résidentiel et produits pour la puériculture) car elle fonctionne en totalité en dollars américains, explique Pierre Dupuis. Par contre, des filiales d'Europe (Maxi-Cosi, Maxi Milliaan) y gagnent en Chine, dont les devises chutent par rapport à l'euro. Dorel peut importer davantage de la Chine au Canada, pour le groupe, « mais il y a une limite à la logistique ».

Pierre Dupuis espère pouvoir augmenter les profits de Dorel, sans trop devoir réduire les prix aux clients « mais ça dépendra de ce que le marché nous permettra de faire. La chute du dollar américain, pour Dorel, c'est positif mais complexe ».

Pour les marchands du Conseil national du meuble, les nouveaux prix chinois représentent « des économies de 10 % à 12 % », déclare le président, Paul Vaillancourt. Par contre, plus de la moitié des ventes du meuble québécois s'effectuent aux États-Unis.

« Des détaillants trouvent leur compte en Chine », confirme Me Gaston Lafleur, président-directeur général du Conseil québécois du commerce de détail. Dans les vêtements (Wal-Mart, Zellers), la quincaillerie (Rona, Home Depot) et le meuble, dit-il. « Si le dollar américain reste faible, ça va se refléter sur les prix à la consommation », estime-t-il.

Cela pourra alimenter la déflation. Vaut-il mieux attendre à plus tard pour consommer ?



Louise Wendling



Pierre Riel

Microsoft

Quand assez bon ne fait-il plus l'affaire?

Lorsque vous parlez de votre système d'exploitation.



Voici le moment d'envisager Windows^{MP} XP Professionnel. Chaque chose a une durée de vie limitée – cette chaise de bureau instable, ce vieux porte-documents, et même votre système d'exploitation – particulièrement votre système d'exploitation. Les entreprises d'aujourd'hui ont besoin d'une plus grande fiabilité, d'une sécurité accrue et d'une connectivité simplifiée. Voilà pourquoi c'est le moment idéal pour passer à Windows XP Professionnel. Pour en apprendre davantage, visitez le site www.microsoft.ca/miseajourxp

©Microsoft Corporation, 2003. Tous droits réservés. Microsoft, Windows et le logo Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.



SENTIMENT

Suite de la page D1

Les cadres supérieurs l'emportent haut la main pour ce qui est de leur degré d'engagement, puisque 63 % se déclarent « fortement engagés » envers leur employeur. Les cadres intermédiaires suivent (29 %).

La mauvaise nouvelle pour les cadres supérieurs : le niveau de confiance des effectifs dans leurs capacités est à la baisse...

La moitié des sondés, en effet, soit 50 %, affirment avoir toujours autant confiance en eux, contre 20 % qui disent avoir davantage confiance en eux et 30 % qui déclarent qu'ils leur font moins confiance qu'auparavant. Il y a « détérioration », dit à ce sujet Martine Ferland.

« Ce que les employés mettent en doute, ce n'est pas leur éthique ou leur intégrité, comme on pourrait le penser à la suite des scandales aux États-Unis comme celui d'Enron. Mais davantage leur compétence », souligne-t-elle.

Comment les employeurs doivent-ils s'y prendre pour accentuer chez le personnel le sentiment d'appartenance à leur égard ?

Car il y a des « avantages considérables » pour les entreprises à avoir le plus grand nombre possible d'employés qui leur sont fortement attachés, note dans le compte rendu du sondage le directeur général pour le Canada de Towers Perrin, Bruce Near.

« Ces gens-là ne travaillent pas forcément plus, mais mieux, précise Martine Ferland. Ils sont portés à remettre en cause les processus, plutôt que de les appliquer aveuglément, ils ont l'étincelle de penser, « peut-être que si on faisait les choses de telle autre façon, ce serait mieux ». La personne qui n'est que modérément engagée vis-à-vis l'entreprise est portée, elle, à les appliquer sans les remettre en cause. »

Towers Perrin a donc demandé aux sondés ce qui les satisfait, et leur proposait une large gamme de facteurs, ou de moyens à utiliser, pouvant entrer en ligne de compte.

Celui qui vient en tête est la qualité du leadership de la direction, et tout ce qui s'ensuit, dont, principalement, la reconnaissance de la part de l'employeur.

Martine Ferland : « Les employés nous disent : « Les dirigeants doivent s'intéresser à moi, montrer qu'ils ont mon bien-être à coeur. Est-ce que moi, comme employé, je suis reconnu pour ce que je fais ? Est-ce qu'on m'aide à comprendre ce que j'apporte à l'entreprise ? » C'est le principal facteur. »

Mais très souvent, et tout en étant « conscients de la grogne », les employeurs en ignorent les raisons, poursuit-elle.

« Souvent aussi, l'employeur met trop l'accent sur la rémunération, et pas assez sur la reconnaissance qu'attend l'employé, on pense que les dollars immédiats vont le retenir. »

Les autres facteurs qui jouent dans l'accroissement du sentiment d'appartenance (ou d'engagement) identifiés par les 40 000 sondés sont, par ordre décroissant d'importance, les possibilités de promotion et de perfectionnement ; l'intérêt qu'offre leur travail, c'est-à-dire jusqu'à quel point il est jugé stimulant ; enfin le degré de contrôle que peut exercer l'intéressé sur son travail et les conditions dans lesquelles il le fait.

Chose qui a étonné Towers Perrin : les réponses, et donc les pourcentages, ne varient guère d'un secteur d'activité à un autre, et d'un groupe d'âge à l'autre. Ainsi, note Martine Ferland, le cabinet s'attendait à ce que les plus jeunes manifestent un plus fort degré d'engagement envers leur employeur que les gens qui sont près de la retraite. Mais, dit-elle, « ce n'est pas le cas ».

Que faire enfin avec les 17 % d'employés qui se disent « désengagés » ?

Réponse de M^{me} Ferland : il faut repérer ceux qui occupent des postes essentiels, tenter de les motiver, ou, si cela s'avère impossible, « s'atteler à la tâche difficile de les remercier ».

« Il est clair que l'employeur doit toucher le coeur de l'entreprise, dit-elle. Ça ne concerne pas que la haute direction, mais ça l'inclut sûrement. Pour un détaillant, la personne qui accueille la clientèle — le vendeur — occupe elle aussi un poste critique. »

Société qui appartient à ses cadres, Towers Perrin, qui a son siège social à New York, dispose d'un effectif total de 9000 employés dans le monde, dont 200 à ses bureaux de Montréal.

Sony en coentreprise

Reuters

MADRID — Le PDG de Sony Corp anticipe une reprise économique mondiale en 2004 et annonce une coentreprise avant la fin de l'année. « Je pense qu'en 2004, tout s'améliorera et pour le Japon ce sera la fin d'une longue période de déflation », a déclaré Nobuyuki Idei. Des alliances et des coentreprises avec des opérateurs télécoms tels que Vodafone, T-Mobile et DoCoMo sont une possibilité à l'avenir, a poursuivi Nobuyuki. « Il y a deux types d'alliances : les douces, par collaboration des forces, et les dures, qui sont des coentreprises avec contributions financières », a-t-il expliqué. « Avant la fin de l'année, nous aurons conclu une alliance forte. »

Les Volvo 2004

sont chez

UPTOWN VOLVO



2004 VOLVO S40 SE

399\$*/mois*

Boîte automatique, sièges électriques en cuir, roues de 16 po en aluminium



2004 VOLVO S60

499\$*/mois*

Moteur 2,4 litres, boîte manuelle à 5 vitesses, roues de 16 po en aluminium, phares Bi-Xénon et beaucoup plus.



2004 VOLVO S60 2.5T

545\$*/mois*

Moteur 2.5 Turbo, boîte 5 vitesses, électronique, cuir, phares Bi-Xénon et beaucoup plus.



UPTOWN VOLVO

Exclusivement Volvo depuis 1961

4900, rue Paré

737-6666

www.uptownvolvo.com

* Bail 48 mois, acompte requis, S40/3 000 \$, S60/3 670 \$, S60 2.5T/2 993 \$, 20 000 km par an inclus, 0,16 € du km excédentaire, transport, préparation 1 150 \$ + taxes, immatriculation en sus.

COMMERCE DE DÉTAIL

Un nouveau concept de Costco à Terrebonne, mais sans essence

LAURIER CLOUTIER

COSTCO CANADA va construire au Carrefour Lachenaie, à Terrebonne, d'ici le début de novembre 2003, un nouveau concept de magasin-entrepôt mais sans pompes à essence, du moins pour l'instant.

Le Costco de 138 000 pieds carrés ressemblera moins à un entrepôt, profitera d'un meilleur éclairage et offrira une meilleure expérience de magasinage, a expliqué à *La Presse Affaires* Louise Wendling, vice-présidente principale et directrice nationale de Costco Canada.

Par contre, les automobilistes ne trouveront pas d'essence au Costco du nouveau mégacentre de Terrebonne, comme à celui de Saint-Jérôme où ils profitent de prix plus bas de trois cents le litre, souligne Pierre Riel, premier vice-président pour l'Est du Canada.

« Pas d'expansion encore dans l'essence au Québec ». Huit mois après l'arrivée des pompes de Costco à Saint-Jé-

rôme, Québec a décrété une hausse du prix plancher de l'essence de trois cents le litre, seulement dans la municipalité, déplore M^{me} Wendling. « Costco ne pouvait plus offrir une meilleure valeur à ses membres. Cela a duré 10 mois et Québec fait actuellement une étude du marché. Costco n'est pas contre un prix minimum mais prend la part du consommateur et attendra la décision de Québec ».

Ce n'est pas non plus en 2003 que Costco se lancera à nouveau dans la vente d'autos, après l'expérience ratée à Ottawa, en raison de la résistance des concessionnaires, mais on y travaille, assurent M^{me} Wendling et M. Riel. Depuis les débuts de Club Price au Québec, la compagnie fait face à de la résistance de fournisseurs. « Costco ne cadre pas avec notre stratégie d'exploitation, disent-ils, ce qui signifie qu'ils n'apprécient pas nos baisses de prix. Nos marges de profits varient de 0 % (essence, tabac) à 14 %, pas une cent de plus », précise M^{me} Wendling.

L'arrivée des Sam's Club, de Wal-Mart, à Toronto, incite Costco à raffiner encore

son exploitation. « Aux États-Unis, les Sam's Club sont deux fois plus nombreux que les Costco mais le volume des deux s'équivalait. Costco aurait pu vivre sans Sam's Club au Canada mais pourra vivre avec eux », résume Louise Wendling.

Costco dénombre 1,5 de ses six millions de membres canadiens au Québec. Le magasin de Terrebonne est le premier construit au Québec depuis 1997 et le seul prévu au Canada cette année, pour l'instant. Montréal devrait compter assez rapidement « deux ou trois autres Costco » et il y a encore du potentiel dans la région, dit-elle.

La compagnie doit compléter la construction de son magasin de Terrebonne en seulement 94 jours, un record, souligne Pierre Riel.

D'ici septembre, plusieurs commerces et services ouvriront au Carrefour Lachenaie, souligne le promoteur Guylain Verdier, président du Groupe immobilier Verdier. Les investissements de 110 millions, prévus jusqu'ici, doivent créer 1000 emplois.

RÉMI MARCOUX

Suite de la page D1

« Je ne considère pas cet honneur comme un couronnement, parce qu'un couronnement, je vois ça comme les dernières étapes de la vie et j'ai encore beaucoup de choses à faire. Mais ça m'excite beaucoup, car c'est une reconnaissance pour ma famille, mais aussi pour les gens d'où je suis né. J'ai des racines beauceronnes et l'évolution de l'entreprise a pris ses sources là. C'est également important pour Transcontinental, on est 12 000 employés et je suis persuadé que ce diplôme sera un point de fierté pour tous les gens chez nous. Je suis très heureux. »

Rémi Marcoux était visiblement très heureux. Lui qui n'aime pas accorder d'entrevue, parlait d'abondance. Né en 1940, dans une petite paroisse de la Beauce qui ne comptait que 200 familles et 1200 habitants, il croit n'être que le deuxième de sa paroisse à obtenir un doctorat. L'autre a été décroché par Émile Savard, l'oncle de sa femme Carmelle, qui avait obtenu un doctorat en philosophie, un vrai, précise-t-il.

Bien sûr, ses origines beauceronnes, terre fertile pour les entrepreneurs, auront été très importantes pour lui. Mais c'est son père, Ulric Marcoux, qui sera l'influence déterminante.

« Mon père avait un magasin général. C'était un excellent communicateur, c'était un homme simple, qui avait le goût du travail bien fait. Le magasin a eu beaucoup de succès dans la paroisse et à l'extérieur. Mon père était très dévoué à sa clientèle. Le magasin était toujours ouvert, il faisait partie intégrante de la maison. En fait, j'ai été élevé dans le magasin. »

Malheureusement, le père de Rémi Marcoux meurt d'une crise cardiaque alors qu'il n'a que 39 ans. Il laisse alors dans le deuil sa femme et ses 10 enfants, sept garçons et trois filles, âgés entre 2 et 16 ans.

« J'étais le troisième, j'avais 14 ans. Je peux vous dire qu'on a appris à travailler jeune chez nous. »

Après le décès de son père, Rémi Marcoux complète des études en électronique. Tout en travaillant pour le gouvernement fédéral — il avait un emploi à la Défense nationale —, il poursuit le soir des études de comptabilité aux HEC.

À la fin de ses études, il entre comme stagiaire dans un grand bureau de comptabilité de Montréal. L'un des clients de ce bureau est Quebecor.

« Ramenons-nous en 1967. Souvenons-nous de cette époque. Ça brassait beaucoup. On se faisait dire sur la place publique que les francophones n'avaient pas d'aptitude pour les affaires. Pour moi, Quebecor représentait un idéal parce que M. Péladeau avait de l'audace et du succès. Donc, quand j'ai fini mon stage, je suis allé travaillé chez lui. »

Rémi Marcoux entre chez Quebecor en 1968. Une entreprise où l'on travaillait fort et de longues heures, souligne-t-il. Si lors de son arrivée, il n'avait aucune ambition de lancer sa propre entreprise, cette idée fera tranquillement son chemin.

« Je voulais contribuer au développement d'une grande entreprise, avoir un mot à dire, avoir une participation à l'équité. Pour différentes raisons, ça n'a pas été le cas chez Quebecor. Il n'y avait pas de programme de participation à l'équité. J'étais un salarié bien payé. J'étais très bien traité chez Quebecor et j'ai adoré travailler là, ça a été une grande école. Mais, à un moment donné, il faut diplômé et c'est ce que j'ai fait. »

À son départ de Quebecor en 1975, Rémi Marcoux en était le vice-président à l'exploitation. En janvier 1976, il acquiert, avec deux associés, un atelier d'impression à Saint-Laurent. Il se spécialise aussitôt dans un créneau en croissance, la circulaire. La suite de l'histoire est remarquable. Ce petit atelier d'une trentaine de personnes sera la base de ce qu'est aujourd'hui Transcontinental : un chef de file de son industrie dont les revenus en 2002 ont été de 1,8 milliard de dollars.



PHOTO ROBERT SKINNER, La Presse ©

Le président et fondateur du Groupe Transcontinental, Rémi Marcoux, à sa demeure d'Outremont, peu avant de recevoir l'honneur que HEC Montréal lui a décerné.

« Je crois fermement au travail d'équipe. Il faut faire les choses correctement, il faut les faire simplement. Le respect des clients et des employés est très important. Et chez nous, notre programme d'option d'achat d'actions est ouvert à toute l'équipe de direction. Les 58 cadres que compte l'entreprise ont accès à ce programme. »

Parmi les grandes étapes qui ont marqué l'évolution de Transcontinental, Rémi Marcoux cite d'abord la spécialisation de l'entreprise dès le premier jour. Ensuite, la décision d'entrer dans la distribution en 1978 et l'achat, l'année suivante, de l'hebdomadaire *Les Affaires*, ce qui marqua les débuts de Transcontinental dans le secteur de l'édition. Enfin, en 1981, en pleine récession, Rémi Marcoux décide de s'implanter en Ontario. Une décision qui tenait plus de l'intuition que de la simple logique comptable.

« À l'époque, si on alignait les chiffres, notre bilan était très chargé. J'ai eu d'ailleurs beaucoup de misère à financer l'expansion en Ontario. J'ai dû m'engager personnellement, mes associés aussi. Mais j'étais persuadé que c'était le temps d'y aller. Quand l'idée est bonne, ça fini toujours par s'organiser et on a du succès avec. J'ai toujours cru à ça. »

Bien que Rémi Marcoux n'ait pas encore l'intention de se retirer, il commence à prendre un certain recul. L'an passé, par exemple, il a pris la décision de ne plus travailler les lundis. Ce qu'il a réussi à faire, au grand étonnement de ses proches. Il veut tranquillement délaissier les opérations courantes, pour mieux définir la stratégie de croissance de Transcontinental. Rémi Marcoux mise à la fois sur une croissance à l'interne et par voie d'acquisition. Son objectif est une progression du bénéfice par action de l'ordre de 15 % par année. Mais aujourd'hui âgé de 63 ans, son but ultime est d'impliquer sa famille dans le développement de l'entreprise.

« Mon plus grand rêve c'est de passer l'entreprise à la deuxième génération, en

espérant que la deuxième la passera à la troisième. »

Rémi Marcoux est père de trois enfants, Nathalie, Isabelle et Pierre. Tous trois travaillent dans l'entreprise.

« Je trouve que mes enfants cheminent très bien, j'ai une bonne équipe de gestionnaires, on a un bon plan. Ce que j'aimerais, c'est d'être capable de revenir dans 50 ans d'ici et de me dire : Regarde ce que je leur ai laissé, où c'est maintenant rendu. Je crois beaucoup à la continuité et je ne crois pas au succès instantané. »

Et quel conseil donnerait-il à un jeune diplômé de HEC Montréal qui veut se lancer en affaires ?

« Il faut être patient, constant et persévérant. Si tu fais un bon travail, l'argent va venir. Si tu cours après l'argent, j'ai l'impression que tu vas passer à côté. C'est ça ma philosophie. »



700

Affaires

715

SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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



800

Avis

801

AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS DE FERMETURE DE CLÔTURE D'INVENTAIRE

AVIS est donné à toutes personnes intéressées que l'inventaire pour la SUCCESSION DE ELAINE BRODIE née Allan, qui est décédée le 25 décembre 2002, anciennement de la Ville de Montréal-Ouest, province de Québec, est situé au bureau corporatif de la Société de Fiducie Canada Trust, 600 de Maisonneuve ouest, suite 2920, Montréal, Québec, H3A 3J2.

GROS CAMIONS. GROSSE OFFRE.



DODGE RAM 1500 2003 « MEILLEUR PICK-UP »

Selon Carguide Magazine/Globe and Mail « Catégorie meilleur achat »

0%* de financement
à l'achat jusqu'à **60** mois

**SUR TOUS LES MODÈLES DODGE RAM 1500,
DODGE DAKOTA ET DODGE DURANGO 2003.**



DODGE DAKOTA 2003
**« LE CAMION LE PLUS VENDU
DE SA CATÉGORIE »**



DODGE DURANGO 2003
**« TOUT CE QUE VOUS ESPÉREZ
D'UN UTILITAIRE SPORT »**



DODGE
MORDEZ DANS LA VIE



Pour votre tranquillité d'esprit, tous les camions Dodge 2003 offrent une garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le groupe motopropulseur et une assistance routière 24 heures sur 24.**

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE OU DODGE.CA

* 0 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur tous les modèles Dodge Ram 1500, Dodge Durango et Dodge Dakota 2003. Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offre d'une durée limitée, valable sur la plupart des modèles 2003 neufs en stock, et exclusive, qui ne peut être combinée à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. L'offre peut changer sans préavis. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Photos à titre indicatif seulement. Pour usage personnel seulement. Transport, taxe sur le climatiseur, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. ** Selon la première éventualité. Des conditions s'appliquent. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1000 \$ à l'achat d'un véhicule à l'exception de la Dodge SX 2.0 (750 \$). Cette offre exclut la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge du Québec



Rabais
jusqu'à 1000\$[‡]



3147102

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

LA PRESSE MONTRÉAL LUNDI 9 JUIN 2003

MEILLEURS ET PIRES RENDEMENTS

(Semaine terminée vendredi dernier)

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Mavrix Entreprises	+9.55	@gentum Port am éliteCS	-1.80
Alvix Fds ciblé amér pUS	+7.61	Perigee LM valeurs U.S.	-1.78
AIC Fonds ciblé amér pUS	+6.72	Clarica FD Act am cr	-0.54
Cambridge Amer Growth US	+5.53	Clarica Act amér cr A	-0.53
Maritime S&P 500 Ser B	+4.28	Clarrington Navelier cat	-0.50
Moyenne Actions Américaines: 1.44			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Fidelity Amer latine US	+2.10	CIBC Amérique latine	+0.43
TD Croiss latino amér-US	+1.91	TD crois. latino-amér - I	+0.62
AGF Amer latine US	+1.78	AGF Amérique latine	+0.65
IG Cat cro latino-amér	+1.54	Scotia Amer Latine	+1.14
Fidelity Amer Latine A	+1.38	BMO latino-amér	+1.17
Moyenne Actions Amérique Latine: 1.27			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
HSBC AsiePacifique US Adv	+4.99	London Life Asia Gr (AGF)	+0.06
Mac Univ Cap g.sél E-O US	+4.15	StratigicNova Asie Pac	+0.63
HSBC AsiePacifique Inv US	+3.86	TD crois asiatique - I	+0.88
HSBC AsiePacifique Adv	+3.70	BMO Ext-Intero	+0.45
Banque Nationale Asie-Pac	+3.28	Investors Intl Pacific	+1.38
Moyenne Actions Asie Excluant Japon: 2.36			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Université Ave canadien	+4.83	SPotit Act canadiennes	-0.84
Mac Univ Avenir US	+4.69	AIC Fonds ciblé canadien	-0.19
Goodwood Capital Fund	+4.64	AIC Cat SICAV ciblé can	+0.20
AIC Div Can Crp Fract(PF)	+4.42	MTC Fonds croiss - 1 Inc	+0.29
Brandes Fds ac canadien	+4.32	Chou Fonds REER	+0.36
Moyenne Actions Canadiennes: 2.40			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Mavrix Strat act can	+6.58	Co-operators act cdn VAIL	+1.24
Montrusco Bolt mmtTSE100	+5.18	Co-operators actions cdn	+1.24
E&P Nouvelle Vague	+3.58	Midfield Int act plus	+1.34
Batirente actions can	+3.49	StratigicNova Cr GS can	+1.44
Acker Finley QSA Act Can A	+3.49	Mavrix Sierra d'actions	+1.47
Moyenne Actions Canadiennes Grande Capitalisation: 2.40			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Dynamique Québec	+5.29	Cambridge Growth	-5.00
DSBC co croiss lg tme	+4.61	Cambridge Special Equity	-0.75
Lynd Pet Entre Focus A	+4.56	University Ave can pet cp	-0.04
HSBC Croiss Pet Cap US A	+4.47	Trimark Fonds pet soc US	+0.35
HSBC Croiss PetCap Inv US	+4.45	Trimark pet entreprises	+0.51
Moyenne Actions Canadiennes Petite Capitalisation: 2.21			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Templeton euro CF US	+4.98	ADM Titres euro (KBSh)	-0.16
AGF Actioes Europeus US	+4.95	Maritime act. euro -R	-1.12
Trimark Fonds Europeus US	+4.39	Maritime act. euro, II-R	-1.11
Mac Univ Euro occ inv US	+4.05	Equitable Vie Act Euro	-0.63
HSBC Europeus US Advisor	+4.00	Londoun Life Euro (S)	-0.48
Moyenne Actions Européennes: 1.61			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Clarrington Act intl US	+5.84	Canada-Vie Fonds FlexEAO	-1.00
AGF Titres intern US	+5.33	Canada-Vie Gén EAOE (L)	-1.00
Fidelity Fonds outremerUS	+4.92	Maritime REE C AIA (A&C)	-0.71
Bissett actions intl F US	+4.62	Maritime REE C AIA (B)	-0.66
Bissett actions intl A US	+4.56	Maritime Act intl (A&C)	-0.66
Moyenne Actions Internationales: 2.24			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
AGF Catégorie Japon US	+5.17	AGF Cat titres act japon	-0.71
CI Secteur japonais US	+4.75	CIBC actions japonaises	+0.08
Fidelity Japon A US	+4.47	GI Fonds REE Croiss Japon	+1.27
Clarica ind act japon RER	+4.19	Investors Japonais	+1.29
CI Fonds RER japonais	+3.91	IG Catégorie japonaise	+1.36
Moyenne Actions Japonaises: 3.08			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
CI marchés nouveaux US	+2.74	GWL marchés nouv (M) NSC	-0.54
CI Sect marchés,nouv US	+2.73	GWL marchés nouv (M) DSC	-0.53
HSBC Marchés Émerg Inv US	+2.58	HSBC Marchés Émergents A	+0.02
Fidelity Marchés Émerg US	+2.42	IMS Fonds Can-Émergents	+0.10
Brandes Fds ac march émr	+2.19	StratigicNova Mar émerg	+0.38
Moyenne Actions Marchés Émergents: 1.19			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Templeton Cdn rép actif	+2.38	RBC Vie Fonds équilibré	+0.51
Investors Répartition	+2.28	SLAC Pl conserv Idéal SF	+0.37
Common Sense accus act V	+2.25	SLAC Pl Conserv Idéal	+0.37
Templeton Cdn rép actif II	+2.24	SLAC Pl idéal modéré SF	+0.37
CEO Hirsch Opp Tact All	+2.23	SLAC idéal modéré	+0.68
Moyenne Allocation d'Actifs Canadien: 1.48			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Brandes Fds éq canadien	+3.12	Cambridge Balanced	-3.47
Montrusco Bolt crois plus	+3.05	AIC Cat SICAV équl can	+0.24
Mac Univ Canadien équl US	+2.93	GWL Port Prudent (G) NL	+0.40
Cadwell Balanced Fds	+2.74	GWL Port Prudent (G) DSC	+0.40
HSBC Équilibré CdnUS Adv	+2.61	Grand-West Revenu (G) NL	+0.43
Moyenne Équilibré Canadien: 1.36			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
HSBC Hypothécaire US Adv	+1.51	Scotia Hypothécaire	+0.02
HSBC Hypothécaire Inv US	+1.50	BMO Fonds hypothécaire	+0.11
GWL Hypothécaire (G) DSC	+1.47	CIBC Fonds d'hypothèques	+0.13
GWL Hypothécaire (G) NL	+1.47	TD hypothécaire - I	+0.17
Mac Hypothèques	+0.43	Bque Nat Hypothèques	+0.18
Moyenne Hypothèques Canadiennes: 0.42			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Dyn Fds immobilier mond	+2.25	GWL Immo Can 1 (G) NL	-0.11
Dynamique immobilier Foc+	+2.23	GWL Immo Can 1 (G) DSC	-0.11
Dynamique mond immobilier	+2.21	Londou Life Real Est (G)	-0.28
AGF act immob mond US	+1.95	AGF act Immobiliers mond	+0.30
Optima immobilier	+1.90	Sentry Select place immob	+0.30
Moyenne Immobilier: 1.21			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
StratigicNova Mon mét préc	+2.25	Dynamique mét préc mond	-0.84
CIBC Mét précieux	+2.18	Royal Mét précieux	-0.28
AGF Mét précieux	+2.01	Dundee Precious Metals	-0.17
Mac Univ Mét précieux US	+1.69	Dyn Fds mét précieux can	-0.00
Cambridge Precious Metals	+1.64	FCMI Mét précieux	+0.05
Moyenne Métaux Précieux: 0.83			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
HSBC Oblig Can Inv US	+1.72	ADBC oblig et hypo (E)	-0.22
HSBC Obligations Can US A	+1.72	MIF 2001 Association ltée	-0.03
CI Secteur oblig can US	+1.31	Evolution Obligations	-0.03
Opus 2 Com rev fixe Can	+1.15	Investment Grade Trust	-0.00
Millennia B Obligations 4	+1.00	AIC Port d'oblig de GP	+1.10
Moyenne Obligations Étrangères: -0.60			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
AGF Glo Total Ret Bond US	+1.53	Pursuit obligations mond	-2.79
HSBC Obl Mon RER US A	+1.24	SLAC idéal oblig inter SF	-2.05
Mac Univ Mond de rev REER	+1.15	SLAC idéal d'oblig inter	-2.05
CI Obligations mond US	+0.86	SL oblig intern A	-2.05
HSBC Obl Mond RER Inv US	+0.84	SL oblig intern L	-2.03
Moyenne Obligations Étrangères: -0.60			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Cambridge Resource	+3.70	StratigicNova Can Dom Res	+0.09
AGF Cat mond ressources US	+3.56	Mac Univ CCap mond de res	+0.09
EnerVest Ressources nat	+3.37	MIF 2001 Association ltée	+0.31
Sentry Select res canLtée	+2.84	SL res naturelles A	+0.40
ENergy	+2.80	Dyn ressources Foc +	+0.43
Moyenne Ressources Naturelles: 1.77			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
Canada-Vie Gén Div (AGF)	+3.49	GGOF Div mens class	+0.33
Dynamique crois divid	+3.36	GGOF Dividendes mensuels	+0.35
Dynamique Prot crois divid	+3.36	@gentum Port revenu	+0.41
Trans-Canada Dividend	+3.15	IMS Fonds Dividendes	+0.76
PH&N Fonds rev div O	+3.15	SW II Cl Dividendes (C)	+0.76
Moyenne Revenu de Dividendes Canadien: 1.64			

Les meilleurs		Les pires	
Nom du fonds	Rend. sem. %	Nom du fonds	Rend. sem. %
StratigicNova can tech int	+5.44	Midfieldlgo G Tech Cl	-1.07
Cambridge Technology US	+4.95	Nouvelle économie 2000	-0.85
NorQuest d'innovations	+4.94	Clarrington cat comm mond	-0.78
MarLife Découv. Trimark-R	+4.60	Franklin mond Tech	-0.55
Moyenne Science et Technologie: 1.62			

Source: Fund Data

Notre tableau présente le rendement des fonds d'investissement pour la période se terminant le 06 juin 2003 fournis par Fundata Canada inc.

Il présente dans l'ordre suivant:

1) La valeur liquidative nette par action (VANPA);

2-3) La variation de prix en % et en valeur durant la semaine;

4-5) Le rendement en % sur 1 mois et 1 an, incluant le réinvestissement des dividendes et déduction faite des frais de gestion et autres dépenses du fonds en date du dernier mois complet disponible.

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Fonds VANPA Chg % 1 m. % 1 an %

Suite de la page D 8

BIEN PLUS.



0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT PENDANT 60 MOIS^{††}



LA MONTANA 2003 DE PONTIAC PLUS ABORDABLE QUE JAMAIS

LOCATION

345\$

/MOIS*
LOCATION DE 48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
TAXES EN SUS
0,5% DE FINANCEMENT[†]
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ*

0\$ COMPTANT

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Comptant (ou échange équivalent)
345 \$	0 \$
268 \$	3 660 \$

PLUS DE STYLE

- ☐ Musclée et sportive
- ☐ Vitres arrières teintées foncées
- ☐ Phares antibrouillard

PLUS DE PERFORMANCE

- ☐ Moteur V6 3,4 L de 185 HP
- ☐ Boîte automatique à 4 vitesses à contrôle électronique
- ☐ **Plus faible consommation d'essence de sa catégorie pour une quatrième année consécutive****

PLUS DE CONFORT

- ☐ Climatiseur
- ☐ Lecteur CD
- ☐ Volant inclinable

PLUS DE SÉCURITÉ

- ☐ Sécurité 5 étoiles***
- ☐ Freins ABS aux 4 roues
- ☐ Sacs gonflables frontaux et latéraux, conducteur et passager
- ☐ Siège pour enfant intégré
- ☐ Système antivol PASS-Key III

PLUS PRATIQUE

- ☐ Configuration de sièges flexibles
- ☐ Deux portes latérales coulissantes
- ☐ Portes, vitres et miroirs électriques
- ☐ Rétroviseurs extérieurs chauffants

ENERGUIDE

**GARANTIE DU GROUPE
PROPULSEUR
5 ANS 100 000 KM
SANS FRANCHISE**

★★★★★
SÉCURITÉ CINQ ÉTOILES
pour le conducteur et les
passagers des sièges avant
lors de tests d'impacts latéraux.



L'Association des concessionnaires Pontiac Buick GMC du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf 2003 en stock suivant:

Montana (2UN16/R7A). Photo à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels payables à la livraison. *Palements mensuels basés sur un bail de 48 mois sans versement initial (voir tableau). À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 \$ du km après 80 000 km. Dépôt de sécurité payé par General Motors. Le dépôt ne sera pas remis au consommateur à la fin de la période de location. Première mensualité payable à la livraison. **Taux de financement à la location de 0,5% disponible pour des termes allant jusqu'à 48 mois. ***Données fournies par le ministère des Ressources naturelles du Canada dans le Guide de consommation de carburant 2003. ****Sécurité 5 étoiles pour le conducteur et les passagers des sièges avant lors de tests d'impacts latéraux. Tests effectués par la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) des É.-U. **Taux de financement à l'achat de 0% disponible sur la plupart des modèles pour des termes allant jusqu'à 60 mois. Exemple de financement: 10 000 \$ à 0%: 60 versements de 166,67 \$, coût en intérêts 0 \$, coût total de financement 10 000 \$. L'offre de financement à l'achat ne s'applique pas aux Saturn, Saab, Isuzu, Grand Prix 2004, Corvette, Cadillac, Hummer, fourgonnettes passagers et marchandises/coupées, Sierra/Silverado 2500/3500 cabines classiques et allongées (sauf C6P), Sierra/Silverado 2500/3500 à cabine multiplace et châssis-cabine, Sierra/Silverado 3500 HD châssis-cabine (style reporté) et aux camions série W et poids moyens. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de La Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis. Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.