

LA PRESSE AFFAIRES



PORTFOLIO
TRUCS ET CONSEILS
POUR EXPORTER

PAGES 7 À 10



PRIX
DES ALIMENTS
UNE FLAMBÉE INQUIÉTANTE...
POUR TOUT LE MONDE

PAGES 2 ET 3

S&P/TSX
14 099,48
+248,53 (+1,79%)

TSX CROISSANCE
2574,55
+27,18 (+1,07%)

QUÉBEC 30
1199,53
+13,67 (+1,15%)

DOW JONES
12 619,27
+256,80 (+2,08%)

DOLLAR
99,86¢US
+1,73¢

Le huard retrouve ses ailes

RUDY LE COURS

Le Canadien est à une victoire des quarts de finale, le huard, à quelques centièmes de la parité. Hier, c'était comme si tous les astres s'étaient alignés pour que notre monnaie connaisse une journée des plus radieuses.

Le huard a gagné du poids vis-à-vis de l'ensemble des monnaies largement négociées sur le marché des devises. Contre le billet vert, il a arraché 1,73 cent d'équi-

valence et cotait 99,86 cents US à la fermeture des marchés.

Sa poussée a été nourrie par la faiblesse généralisée du dollar américain, pas une autre flambée de l'or noir qui a flirté avec les 115 \$US le baril, par des pressions inflationnistes en Europe venues supporter l'euro, par des statistiques économiques décevantes aux États-Unis et par des chiffres bien meilleurs que prévu sur les ventes des manufacturiers canadiens en février.

« Depuis huit semaines, les

données économiques montrent une certaine résilience de l'économie canadienne face à la faiblesse de l'américaine », fait remarquer Claude Desautels, directeur des marchés de change chez BMO marchés des capitaux. On commence à avoir le sentiment qu'il y a plus de potentiel pour le Canada. »

C'est un peu ce qu'ont vu aussi les boursicoteurs qui ont poussé l'indice S&P/TSX de la Bourse de Toronto au-delà des 14 000 points pour la première fois depuis le 8 novembre.

Bref, la théorie du découplage, largement décriée depuis les mauvais chiffres de croissance l'automne dernier, semble revenir timidement en grâce.

« Les investisseurs sont un peu sur la clôture à propos du découplage. Chaque nouvelle donnée devient importante, renchérit François Barrière, vice-président, développement marchés internationaux, à la Banque Laurentienne. Il faudra quand même attendre l'été

pour voir si c'est le cas. » Par le passé, l'économie canadienne a réagi à la faiblesse de l'américaine avec un certain décalage.

Les ventes des manufacturiers canadiens ont bondi de 1,6 % en février soit le double des attentes des experts. Toutefois, elles restaient moins élevées qu'en février 2007. (Au Québec, elles ont progressé de 0,6 %, mais demeurent en ligne avec celles de l'an dernier.)

➤ Voir HUARD en page 4

L'ESSENCE À 1,29 \$ / LE PÉTROLE À 115 \$US PAGE 5 LA BOURSE S'ENVOLE PAGE 11

Les biotechs regardent ailleurs

PHILIPPE MERCURE

Non, non, et non: les autorités américaines ont opposé plusieurs refus récemment aux biotechs québécoises qui tentaient de commercialiser des médicaments aux États-Unis. Tant et si bien que celles-ci se font maintenant dire... d'aller cogner à d'autres portes.

« On conseille à toutes les entreprises dans lesquelles on investit de regarder ailleurs, surtout en Europe et au Japon, dit Maha Katabi, vice-présidente, sciences de la vie, chez Ventures West – une entreprise de capital-risque canadienne. Ce sont deux territoires où les processus d'approbation de médicaments sont bien établis et où les marchés sont assez importants. »

M^{me} Katabi a tenu ses propos hier en marge du rendez-vous annuel de la biotechnologie québécoise, Biomedex, qui se déroulait sur le thème... de la mondialisation.

C'est qu'avec le ralentissement américain et les difficultés croissantes à faire approuver des médicaments chez l'Oncle Sam, les biotechs québécoises sont de plus en plus nombreuses à explorer de nouveaux territoires.

Au cœur des préoccupations se trouve l'attitude de la Food and Drug Administration, la FDA, qui se montre de plus en plus réticente à autoriser de nouveaux médicaments. Au Québec, des entreprises comme Neurochem et Labopharm ont essuyé des refus dans la toute dernière ligne droite de la panoplie d'études qu'elles doivent mener avant d'amener leurs produits sur les tablettes des pharmacies américaines.

➤ Voir BIOTECHS en page 4

TQS EN CHIFFRES
CHIFFRE D'AFFAIRES: **100 MILLIONS**
PERTES PAR MOIS: **1,2 MILLION**
PERTES ANTICIPÉES EN 2008: **13,2 MILLIONS**
DÉFICIT ACCUMULÉ À LA FIN DE 2007: **71,2 MILLIONS**

Maxime Rémillard, président de Remstar.
PHOTO PATRICK SANFAÇON, LA PRESSE

« L'hémorragie doit cesser »



MICHEL GIRARD

Les frères Maxime et Julien Rémillard, de Remstar, ont bien hâte d'arrêter l'hémorragie financière qui frappe présentement leur nouvelle acquisition, le réseau de télévision TQS. Le « Mouton noir » de la télé

québécoise perd actuellement la fabuleuse somme de 40 000 \$ par jour, soit 1,2 million par mois. Voilà pourquoi ils travaillent d'arrache-pied pour finaliser leur plan de relance de TQS et leur proposition aux créanciers.

D'ici la fin de l'année financière se terminant en août prochain, TQS anticipe des pertes d'exploitation de 13 millions de dollars, sur des dépenses totales de 108 millions. C'est pire que lors des deux précédentes années où les pertes atteignaient 11 millions par

année. À la fin d'août 2007, TQS avait accumulé des pertes de 71 millions.

La situation financière de TQS est catastrophique.

Mais qu'à cela ne tienne, dans une entrevue accordée à *La Presse Affaires*, Maxime Rémillard précise que son frère et lui se sont fixé comme objectif de rentabiliser TQS dès leur première année d'exploitation (2009), laquelle commencera avec la nouvelle programmation de septembre prochain.

« C'est vital, insiste le jeune entrepreneur. Sans cela, aussi bien arrêter tout de suite l'aventure. »

Comment les jeunes Rémillard entendent-ils s'y prendre pour relancer TQS et surtout rentabiliser ce réseau traditionnellement déficitaire? Un réseau qui devra par surcroît investir au moins 25 millions dans les équipements du virage technologique obligatoire en HD d'ici 2011.

➤ Voir TQS en page 4



Tentationscuir

Du 18 au 28 avril

10 jours de prix pour découvrir tout le savoir-faire de Roche Bobois.

Ouvert les dimanches 20 et 27 avril.

MONTRÉAL – 505 Avenue du Président Kennedy 514-350-9070
montreal@roche-bobois.com

OTTAWA – 22 York Street 613-860-3273
ottawa@roche-bobois.com

TORONTO – 101 Parliament Street 416-366-3273
toronto@roche-bobois.com

rochebobois
PARIS

www.roche-bobois.com

ALIMENTATION FLAMBÉE DES PRIX

UNE ENVOLÉE INQUIÉTANTE

Hausse des prix depuis un an

 Soja
+72 %

 Riz
+95 %

 Maïs
+49 %

 Blé
+75 %

Source: Bloomberg, prix des contrats à terme, un mois.

Pour chaque augmentation de 1% du prix des denrées de base, 16 millions de personnes supplémentaires sont plongées dans l'insécurité alimentaire.

Source: L'ONU selon Le Monde

LE PRIX DES LÉGUMES RISQUE DE GRIMPER

La crise alimentaire qui frappe des dizaines de pays a aussi des impacts en Amérique du Nord. Le prix des légumes surgelés et en conserve, par exemple, risque de grimper. Ailleurs, les émeutes de la faim rappellent que, dans l'Histoire, plusieurs régimes sont tombés quand leur population criait famine. Est-il temps de revoir le modèle agricole?

LAURIER CLOUTIER

Le prix des légumes surgelés et en conserves risque de bondir, en Amérique du Nord, alors que la crise alimentaire frappe 30 pays et que le pétrole fracasse des records historiques.

Leader dans son secteur de la transformation alimentaire au Canada et important fournisseur des États-Unis, Bonduelle Amérique du Nord a dû signer des contrats en « hausse de 12% à 18% » avec les producteurs de légumes, révèle à *La Presse Affaires* le directeur général, Daniel Vielfaure.

Le prix de récolte des conserveries va augmenter « de 10% à 20% cette année », renchérit Jacques Légaré, président-directeur général du Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation.

À cela s'ajoute notamment la facture du carburant, pour faire tourner les sept usines du Québec et de l'Ontario de Bonduelle, qui a monté en flèche dans la foulée du prix du baril de pétrole en hausse de près de 50% en un an, soit de 63\$US à près de 115\$US, hier.

Par contre, le prix au marché des fruits et légumes frais pourrait

échapper en partie aux pressions des coûts de l'énergie, déclare le directeur général de l'Association des jardiniers-maraîchers du Québec, André Plante.

« Contrairement aux producteurs des conserveries, chaque maraîcher décide de ses prix selon les récoltes et la demande. En 2007, les prix au marché local sont restés modestes parce que la vigueur du huard canadien a ralenti les exportations au sud, soit d'habitude 35% à 40% de la

« Les prix alimentaires augmentent déjà depuis juillet 2007. » – Le porte-parole du CCDA

production. En 2008, les exportations devraient reprendre, mais il est trop tôt pour déterminer les prix locaux », explique André Plante.

Les trois chaînes de supermarchés et Wal-Mart se livrent de leur côté une guerre de prix, en Ontario en particulier, et vont tenter de continuer à absorber une part des hausses de prix, pour garder leur clientèle. Selon un analyste financier, par contre, les chaînes pourront hausser des prix parce qu'on parle tellement de la crise alimentaire. En 2007,

la hausse de 15% du huard canadien a absorbé des majorations de prix d'aliments importés, mais ça ne jouera plus vraiment en 2008, dit-il.

Bonduelle, le leader mondial du légume transformé, de Lille, au nord-est de la France, a acquis l'été dernier la totalité des actions d'Aliments Carrière. Bonduelle-Carrière, c'est notamment la marque de surgelés Arctic Gardens et le gros contrat canadien de Green Giant-Géant Vert, de la multinationale General Mills.

« Les prix alimentaires augmentent déjà depuis juillet 2007 », note le porte-parole du Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA), Jean-Pierre Ayotte.

« C'est vraiment une catastrophe. Le blé, l'orge, le soya, le maïs, leurs prix ont bondi en un an. Les spéculateurs sur le

ries, il y a aussi la hausse de 10% du prix du contenant, soit celui des boîtes métalliques de conserve, avec laquelle Daniel Vielfaure doit jongler. À cause de la demande de la Chine pour le métal, Jacques Légaré voit même monter le prix de la canette de conserve « de 15% à 25% ».

Daniel Vielfaure « ne dira rien sur ses hausses de prix refilees aux chaînes ». Il procède par soumission après leurs appels d'offres. « Il faut voir si les clients acceptent de payer plus cher, vérifier si les ventes se maintiennent, mais Bonduelle ne peut pas produire à perte. Le prix des aliments, c'est mondial », note Daniel Vielfaure. Ce dernier vend surtout des surgelés et des conserves de maïs, pois, haricots, brocolis, choux-fleurs et carottes.

Le directeur général voit tout de même un peu de lumière au bout du tunnel, mais à terme. Le monde frappe un mur. « Ce n'est pas possible, c'est intenable de produire du carburant, mais de crever de faim », lance Daniel Vielfaure.

« C'est démentiel ce qui se passe sur la planète », ajoute Jacques Légaré. On a une période d'adaptation à traverser, qui va durer quelques années.

« Ça va finir par se tasser, selon Daniel Vielfaure. Les gouvernements vont reculer. D'ailleurs, l'Allemagne vient de reculer » sur la part de l'éthanol dans l'essence, qui devait passer de 5% à 10% en 2009. « Les gouvernements se rendent compte que l'éthanol, ce n'est pas payant », selon Daniel Vielfaure.



PHOTO NOAH SEELAM, ARCHIVES AGENCE FRANCE-PRESSE

La Banque mondiale soutient que 33 pays, depuis le Mexique jusqu'au Yémen, pourraient devoir faire face à de l'agitation sociale après l'augmentation des coûts de l'alimentation et de l'énergie.

L'agriculture mondiale doit changer

BLOOMBERG

L'agriculture mondiale doit « changer radicalement » pour prévenir les pénuries de vivres, la distribution inégale des ressources et la dégradation de l'environnement, selon un rapport produit par les Nations unies et la Banque mondiale.

La hausse de la productivité s'est traduite par de plus grandes quantités d'aliments moins chers pour certains, mais au détriment de la qualité, de la sécurité alimentaire et de l'utilisation durable des ressources naturelles, soutient le rapport écrit conjointement par 400 scientifiques de l'International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development (IAASTD), une division de la Banque mondiale.

On s'attend à ce que le nombre de personnes exposées à des pénuries de vivres augmente de 0,4% par année tandis que les coûts des activités agricoles augmentent, que les changements climatiques provoquent des récoltes inégales et que les prix des aliments de base tels que le riz, le maïs et le blé grimpent en raison de la demande concurrente des industries alimentaires et des biocarburants, souligne le rapport.

« En continuant de se concen-

trer sur la seule production, on minera notre capital agricole et cela nous laissera une planète de plus en plus dégradée et divisée », avance Robert Watson, directeur de l'IAASTD. « Il arrive souvent que les plus pauvres parmi les pauvres fassent très peu de gains ou pas du tout, et 850 millions de personnes ont encore faim ou souffrent de malnutrition, sans compter que 4 millions de plus gonfleront leurs rangs chaque année », ajoute-t-il.

On s'attend à ce que le nombre de personnes exposées à des pénuries de vivres augmente de 0,4% par année.

Les prix du blé, du maïs, du riz et du soya ont atteint des niveaux records cette année au moment où les stocks mondiaux ont diminué et en raison de la hausse de la demande. La Banque mondiale soutient que 33 pays, depuis le Mexique jusqu'au Yémen, pourraient devoir faire face à de l'agitation sociale après que les coûts de l'alimentation et de l'énergie ont augmenté pendant six années

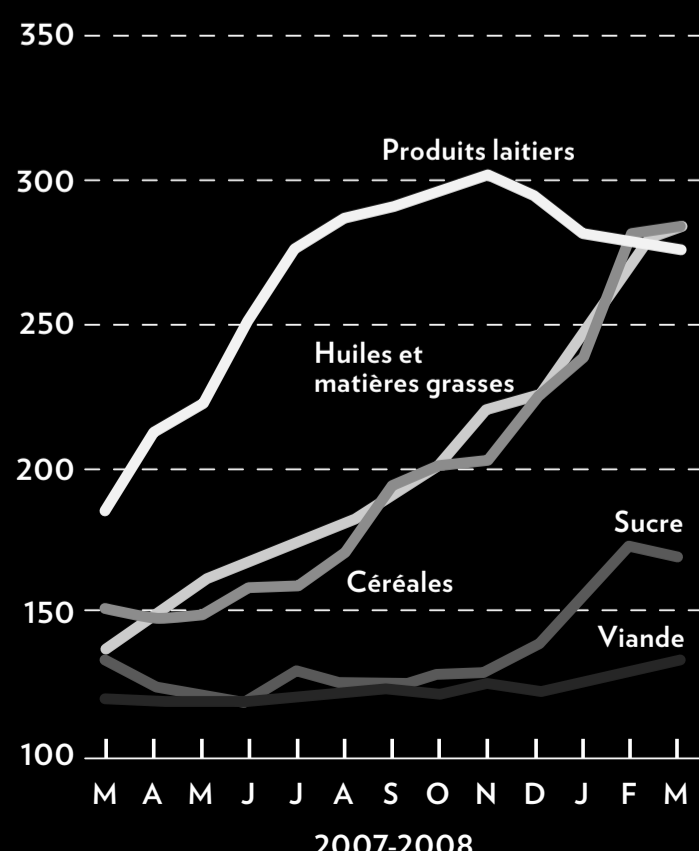
de suite. Ce mois-ci, le premier ministre haïtien Jacques Édouard Alexis a été évincé à la suite de violentes manifestations contre les coûts des aliments.

« Bien que nombre de personnes considèrent la situation comme un succès, les avantages de l'augmentation de la productivité dans le monde agricole ne sont pas partagés également, soutient M. Watson. Nous mettons sur nos tables des aliments qui semblent bon marché, mais ces aliments ne sont pas toujours sains et ils comprennent des coûts énormes en eau, en sol et en diversité biologique. »

Le rapport de l'IAASTD affirme qu'il faut lever les barrières tarifaires pour que les pays les plus pauvres puissent profiter de la hausse des prix des produits agricoles.

Les biocarburants produits à partir de denrées vivrières sont susceptibles de faire croître l'insécurité alimentaire en poussant les prix encore plus haut et en provoquant l'éviction de fermiers, selon le rapport. Si les plantes modifiées génétiquement peuvent augmenter les rendements, les risques environnementaux et pour la santé liés à cette technologie demeurent toutefois incertains, ajoute le rapport.

INDICES DE PRIX DES DENRÉES ALIMENTAIRES



NOTE: 1998-2000=100 source: FAO

ALIMENTATION FLAMBÉE DES PRIX



PHOTO LUCAS SCHIFRES, ARCHIVES BOOMBERG

Leader dans son secteur de la transformation alimentaire au Canada et important fournisseur des États-Unis, Bonduelle Amérique du Nord a dû signer des contrats en « hausse de 12 % à 18 % » avec les producteurs de légumes.

La faim, mère de toutes les révolutions

Plusieurs gouvernements pourraient ne pas survivre à la montée des prix

Laura-Julie Perreault

Marie-Antoinette y a laissé sa tête. Le dernier tsar de Russie aussi. Galvanisant les foules, la faim a entraîné la chute de plus d'un régime politique. Et elle pourrait frapper encore alors que la hausse des prix des aliments soulève la colère aux quatre coins de la planète.

Égypte, Haïti, Cameroun, Sénégal, Côte-d'Ivoire, Philippines: au cours des dernières semaines, des manifestants ont pris d'assaut les rues, accusant la plupart du temps les autorités en place de ne rien faire pour pallier la montée vertigineuse des prix du maïs, du blé et du riz.

« De tous les temps, les gens sont sortis dans la rue pour crier du pain, du pain. C'est la base de toutes les grandes révolutions. Dès que les manifestations tournent aux émeutes, il y a des risques de renversement de gouvernements », expose Aziz Fall, spécialiste de l'Afrique qui enseigne les sciences politiques à l'Université du Québec à Montréal. Des membres de l'armée ou des opposants politiques qui voient dans ces effusions de colère une occasion en or peuvent canaliser les énergies des foules pour faire tomber les dirigeants en place.

Ventre affamé n'a pas d'oreille

La situation est particulièrement explosive dans les pays où il y a déjà de l'instabilité politique. « La faim vient exacerber les tensions », ajoute Aziz Fall.

Conséquences des dangers de déstabilisation politique, plusieurs gouvernements ont appelé à l'aide au cours des dernières semaines. Le week-end dernier, le président haïtien a annoncé la diminution du coût du sac de riz. Le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire se sont résignés à réduire les taxes sur les denrées alimentaires de base.

Jacques Fiset, expert en développement urbain attaché à l'Institut d'urbanisme de Montréal, note que l'onde de choc politique risque de secouer surtout les grandes villes des pays en voie de développement, et tout particulièrement de l'Afrique. Ces dernières comptent sur les produits étrangers pour nourrir leurs populations sans cesse grandissantes. « Une variation minime du coût des denrées de base crée une situation très tendue dans ces

grandes villes. Et dans une situation où l'État contrôle l'approvisionnement et se finance en taxant les produits d'importation, le lien est facile à faire entre le gouvernement et la hausse des prix », note-t-il.

Il a lui-même été témoin des manifestations des chauffeurs de taxi à Yaoundé au Cameroun. C'est d'abord le prix de l'essence qui a soulevé l'ire. Faisant face à des coûts plus élevés, les chauffeurs peinent à acheter le riz et le blé qui pèse de plus en plus dans leur portefeuille.

La Banque mondiale estime d'ailleurs qu'en monopolisant une plus grande partie de leur revenu, la hausse des prix des denrées pourrait faire régresser économiquement plus de 100 millions d'individus. Ces derniers, qui ont réussi à échapper aux griffes de l'extrême pauvreté au cours des dernières années, pourraient retomber dans ses bras avec le coût du panier d'épicerie qui a augmenté de 86 % en un an.

Titulaire de la chaire C.-A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement à l'Université du Québec à Montréal, Bonnie Campbell ne doute pas que la crise alimentaire aura raison de plusieurs gouvernements, mais elle note que les révolutions de palais ne changeront rien à la situation actuelle.

« C'est l'agriculture mondiale qui doit être revue de fond en comble. Depuis 20 ans, on met en place des politiques qui favorisent l'exportation de denrées plutôt que d'assurer la sécurité alimentaire des pays vulnérables », note-t-elle.

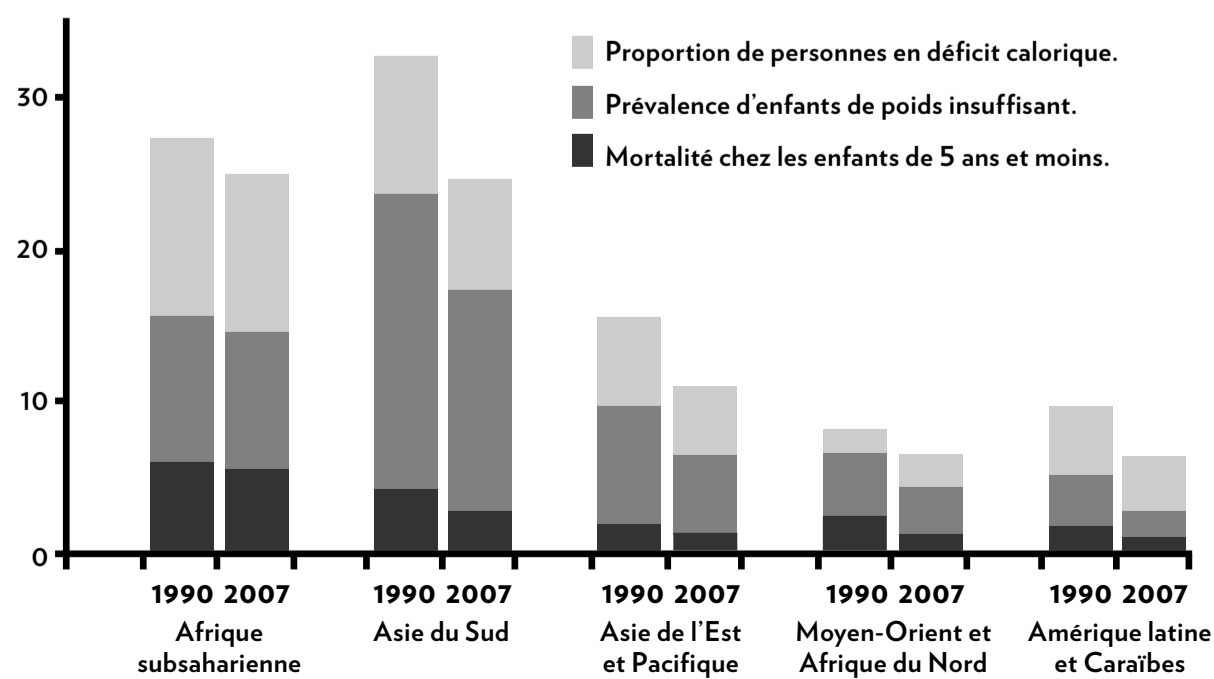
La situation en Côte-d'Ivoire illustre ses propos. « Pour produire du coton, on a transformé un pays indépendant dans sa production de riz, complètement dépendant des importations », dit-elle. D'autres pays ont abandonné la culture du manioc et d'autres denrées de base au profit des plantations de café et de cacao. À la recommandation du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale, les revenus issus de ces cultures lucratives ont servi à rembourser de lourdes dettes de pays pauvres plutôt qu'à développer les campagnes. « Et aujourd'hui, c'est inacceptable de voir que c'est le FMI et la Banque mondiale qui crient au feu en constatant qu'il y a une crise alimentaire. Ils sont largement responsables », conclut la politologue.



PHOTO TATAN SYUFLANA, ASSOCIATED PRESS

Des étudiantes indonésiennes ont manifesté hier contre la hausse des prix des aliments. Des régimes fragiles pourraient tomber à la suite des émeutes.

UNE SITUATION QUI S'AMÉLIORAIT



Source: Wiesmann et al. 2007.

LA PRESSE AFFAIRES

À L'AGENDA

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

AUJOURD'HUI 17 AVRIL	
Indice des prix à la consommation (Canada)	mars: 1,5% février: 1,8%
Merrill Lynch	BPA 1T: -1,97\$US
Pfizer	BPA 1T: 65¢US

DEMAIN 18 AVRIL	
Indicateur avancé (Canada)	mars: 0,0% février: -0,3%
Caterpillar	BPA 1T: 1,32\$US
Citigroup	BPA 1T: -94¢US

LUNDI 21 AVRIL	
CN	BPA 1T: 62¢
Teck Cominco	BPA 1T: 81¢
Merck & Co.	BPA 1T: 85¢US

MARDI 22 AVRIL	
Taux directeur du Canada (Canada)	22 avril: 3,00% 4 mars: 3,50%
CP	BPA 1T: 74¢
Encana	BPA 1T: 1,20\$

MERCREDI 23 AVRIL	
Garda	BPA 4T: 15¢
Boeing	BPA 1T: 1,35\$US

JEUDI 24 AVRIL	
Potash	BPA 1T: 1,48\$
3M	BPA 1T: 1,35\$US
Microsoft	BPA 3T: 45¢US

Source: Bloomberg

POUR NOUS JOINDRE

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

SUDOKU

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

Niveau de difficulté : MOYEN

0983

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

Solution du dernier sudoku

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

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

Par Fabien Savary

0982

Le huard retrouve ses ailes

HUARD

suite de la page 1

Il faut cependant interpréter ces chiffres avec réserve compte tenu de leur volatilité. Chose certaine, observe Benoît P. Durocher, économiste principal chez Desjardins, « la production de ce secteur contribuera positivement à la croissance économique en février ».

On ne peut en dire autant de la construction résidentielle américaine, encore loin au bout de ses peines. Les mises en

chantier le mois dernier sont passées sous la barre du million de logements pour la première fois en 17 ans. Pire, les permis de bâtir, un indicateur avancé, étaient en baisse de plus de 5 %. Ce seul secteur a sans doute retranché un point de pourcentage à la croissance au premier trimestre.

En fait, le marasme économique s'étend partout chez l'Oncle Sam. La dernière livraison du livre beige de la Réserve fédérale indiquait hier que neuf régions sur 12 accusaient un affaiblissement économique et une baisse

des dépenses de consommation. Seul le tourisme paraît profiter de la faiblesse du billet vert. L'inflation demeure à 4 %, propulsée par les prix des aliments et de l'énergie et vient compliquer la tâche de la Réserve fédérale (Fed).

La belle poussée du huard avait commencé sur les marchés européens dès la publication des chiffres d'inflation sur le Vieux Continent. À 3,6 %, le rythme annuel de la hausse des prix a atteint le mois dernier un sommet en 16 ans. « Cela élimine toute possibilité que

la Banque centrale européenne (BCE) abaisse son taux directeur, explique Frédéric Mayrand, vice-président et chef cambiste chez BNP Paribas. Dans les minutes qui ont suivi la publication des chiffres plus élevés que les attentes, l'euro s'est apprécié contre le dollar américain. »

Comme la Banque du Canada, la BCE a une cible d'inflation fixée à 2 %. La Fed court plutôt deux lièvres à la fois, devant en même temps assurer la stabilité des prix et favoriser le plein emploi.

Un euro achète maintenant tout

près de 1,60\$US. Certains analystes croient qu'il ira tester les 1,64 US.

Cela favorise à court terme le huard. Les investisseurs se délestent de leurs billets verts au profit de produits de base. Leurs prix grimpent, malgré le ralentissement de l'économie qui devrait plutôt les faire baisser.

À moyen terme, c'est du moins le pari de la Fed, le marasme de l'économie américaine va entraîner des baisses de prix des matières premières, faute de demande. Le dollar canadien pourrait bien suivre.

« L'hémorragie doit cesser »

TQS

suite de la page 1

« Comme vous savez, ajoute Maxime Rémillard, il y a des grands groupes du monde de télédiffusion qui ont possédé cette antenne-là et qui ont eu beaucoup de difficultés financières. C'est une antenne qui s'est toujours battue pour sa survie. Aujourd'hui on constate qu'elle est techniquement en faillite. Nous, on veut avoir un dialogue avec notre personnel, avec les syndicats, avec les producteurs privés, etc. Qu'est-ce qu'on peut faire pour rendre la station rentable? On est ouvert. On parle très honnêtement. Puis nous, on a la ferme intention de la remettre TQS sur ses pieds. »

Premier gros handicap financier du réseau TQS: les salaires des 650 employés occupent une place trop importante dans les dépenses du réseau. Selon l'actuel gestionnaire intérimaire de TQS, Tony Porrello (vice-président de Remstar), les salaires accaparent présentement 54 % des dépenses, comparativement à 39 % pour l'ensemble des réseaux de télévision généraliste au Québec et à seulement 30 % pour l'ensemble des réseaux au Canada.

« Donc, on a un coût de main-d'œuvre qui est très élevé. Les coûts d'exploitation sont élevés. Les façons de faire sont coûteuses. C'est un problème opérationnel. C'est le modèle de la télévision généra-

liste, versus les canaux spécialisés. C'est un modèle très pesant et très *labour intensive*, si je peux utiliser l'anglais, par rapport aux canaux spécialisés qui ont des engagements moindres envers le CRTC, qui n'ont pas des obligations de faire de la nouvelle. La télé généraliste, non seulement au Québec mais au Canada, est coûteuse. C'est une machine qui est lourde et celle de TQS n'en fait pas exception », ajoute M. Rémillard.

Par hypothèse, si Remstar réussissait à réduire les salaires de TQS de 54 à 35 % de ses dépenses totales, cela se traduirait par des coupes de l'ordre de 35 % dans la rémunération du personnel. À ce chapitre seulement, TQS réduirait ainsi ses dépenses de 20 millions. M. Rémillard et son collègue Porrello n'ont pas voulu commenter cette hypothèse.

À l'invitation de Remstar, le personnel de TQS se réunira au cours du week-end prochain pour analyser les moyens de réduire les coûts de main-d'œuvre et s'entendre sur une proposition à déposer dans le cadre du plan de relance de l'entreprise.

Deuxième gros défi financier de TQS: réduire les coûts fixes en profondeur, dont les dépenses d'infrastructure, de camions, etc.

Troisième problème: les frères Rémillard espèrent pouvoir mettre les producteurs privés à contribution. Comment? En leur deman-

dant de réduire le prix qu'ils demandent pour leurs projets d'émissions.

« L'objectif à court terme, insiste Maxime Rémillard, est d'arrêter les pertes parce qu'on veut assurer cette survie-là, on veut rendre rentable cette entreprise. Il y a un problème dans la structure de cette entreprise-là. Il faut se rendre à l'évidence qu'elle n'a jamais fait d'argent, sauf à quelques exceptions. Si on veut qu'elle survive, il faut revoir le modèle d'exploitation. »

« La télé généraliste est en grande difficulté au pays. On le voit lors des audiences publiques que le CRTC tient de ce temps-ci. »

Comme les revenus de publicité (leur principale source de revenus) baissent, la télé généraliste traverse ces dernières années une période difficile. Les réseaux généralistes tentent de convaincre le CRTC de leur donner le droit de recevoir des redevances des câblodistributeurs au même titre que les réseaux de télévision spécialisés. TQS va comparaître devant le CRTC la semaine prochaine dans le but de plaider en faveur des redevances pour les télé généralistes.

Maxime Rémillard reste optimiste: « Les revenus, je ne suis pas certain qu'ils sont plafonnés pour TQS. C'est le produit qui compte. On est des gens de produits. On est à l'étude d'un modèle que le public va apprécier, j'espère. On va mettre en place plusieurs plateformes. Diversifier nos sources de revenus. L'internet évidemment. Une programmation originale. On veut un retour aux bases de TQS qui étaient l'audace, le vrai Mouton noir. Une programmation qui va se différencier. Le Québec c'est un petit marché. Avec les télé spécialisées, on a 35 chaînes. Il faut trouver notre niche et l'exploiter à son plein potentiel. »

« Si on recevait des redevances des câbles, ce serait des revenus complémentaires bien intéressants, précise-t-il. Ce serait une source de revenus additionnels qui nous permettrait d'investir davantage dans notre programmation. Ça aiderait la relance de TQS. Mais cela étant dit, notre plan de relance ne tient pas compte de ces redevances hypothétiques parce qu'on ne le sait pas. On ne peut pas prévenir l'avenir. Et cette antenne-là doit survivre. Notre plan d'affaires, notre plan de redressement ne tiennent pas compte de ces sources potentielles de revenus. »

Quoi qu'il en soit, d'ici à ce que le CRTC donne finalement son feu vert à l'achat de TQS, les frères Rémillard ont non seulement leur plan de relance à peaufiner mais, en plus, ils doivent arracher un OUI au plan d'arrangement de 65 millions de dettes avec les créanciers.

C'est dans un mois que les créanciers vont voter sur l'offre de Remstar.

Les biotechs regardent ailleurs

BIOTECHS

suite de la page 1

Selon M^{me} Katabi, des scandales comme celui du Vioxx, qui a été retiré du marché après qu'on eut constaté qu'il augmentait le risque d'accidents vasculaires cérébraux, ont certainement contribué à resserrer la vigilance. Mais pour elle, le principal problème de la FDA est ailleurs.

« C'est surtout qu'il s'agit d'une organisation politique », dit-elle.

« On essaie de resserrer les budgets dépensés pour la santé aux États-Unis, explique-t-elle. La tendance est donc de rembourser moins de médicaments et d'être beaucoup plus sévère envers les compagnies. On avait vu ça dans les années 70: la FDA était à la fois très sévère et allait dans toutes sortes de directions. On avait bien du mal à suivre s'il y avait une ligne directrice ou pas. »

Impossible, évidemment, d'oublier complètement le marché américain. « Mais vu que nos horizons d'investissement sont sur quatre, cinq, six ans, on suggère d'aller explorer ailleurs en attendant que ça se replace un peu à la FDA », dit M^{me} Katabi, qui souligne que de nouveaux marchés intéressants comme la Chine, l'Inde, la Russie et l'Amé-

rique du Sud se développent très rapidement.

Aller chercher de l'argent

Mais le virage vers de nouveaux territoires n'est pas seulement motivé par l'approbation de produits. On peut aussi l'utiliser pour dénicher des sous, une étape cruciale pour les biotechs qui doivent toutes composer avec la même quadrature du cercle: il faut de l'argent pour découvrir des médicaments... mais il faut vendre des médicaments pour avoir de l'argent.

En 2005, par exemple, le patron de Biosyntech, Claude Leduc, cherchait de l'argent aux États-Unis, en vain. « On se faisait offrir des choses ridicules », se rappelle-t-il. Il décida alors d'élargir ses horizons. Il décrocha 6 millions d'une entreprise indienne, puis 1,2 million... en Corée. Fort de ses appuis, il retourna ensuite voir les investisseurs américains... et leur soutira 21 millions.

Sa conclusion: « Il faut aller partout ou ça bouge. Et ne pas compter uniquement sur le Québec inc. pour soutenir la biotechnologie au Québec. » Et avec le ralentissement américain, le sud de la frontière est de moins en moins perçu comme la seule autre solution.

Avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires de la Société Financière Manuvie et à l'assemblée annuelle des titulaires de contrats et de l'actionnaire de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ que l'assemblée annuelle des actionnaires de la Société Financière Manuvie (la « Société ») et l'assemblée annuelle des titulaires de contrats et de l'actionnaire de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (« Manufacturers ») (ensemble l'« assemblée ») auront lieu à 11 heures (heure de l'Est) le jeudi 8 mai 2008 à la salle International du siège social, au 200 Bloor Street East, Toronto (Ontario), Canada.

Les points suivants seront à l'ordre du jour :

1. Recevoir les états financiers consolidés de la Société et de Manufacturers pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007, ainsi que les rapports des vérificateurs et de l'actuaire y afférents.
2. Élire les administrateurs de la Société et de Manufacturers.
3. Désigner les vérificateurs de la Société et de Manufacturers pour 2008.
4. Examiner les propositions d'actionnaires soumises à la Société, qui figurent à l'Annexe C du document renfermant l'Avis de convocation à l'assemblée annuelle et la Circulaire de sollicitation de procurations.
5. Traiter toute autre question qui peut être dûment soumise à l'assemblée ou à toute reprise de celle-ci en cas d'ajournement.

Les actionnaires et les titulaires de contrats qui ne peuvent pas assister en personne à l'assemblée peuvent voter par procuration. Pour que les procurations soient valides, la Compagnie Trust CIBC Mellon doit les recevoir à son bureau de Toronto au plus tard à 17 heures (heure de l'Est) le mardi 6 mai 2008 ou, en cas d'ajournement de l'assemblée, au plus tard à 17 heures (heure de l'Est) deux jours ouvrables avant la date de la reprise de l'assemblée. Les titulaires de contrats de Manufacturers qui souhaitent recevoir un avis de convocation contenant plus de précisions sur les points à l'ordre du jour de l'assemblée peuvent s'adresser à la secrétaire générale de Manufacturers, 200 Bloor Street East, Toronto (Ontario) M4W 1E5, Canada.

Le 3 avril 2008
Toronto

Par ordre du conseil d'administration
Angela K. Shaffer
Secrétaire générale



 AFFAIRES
700

725 TENUE DE LIVRES, IMPÔT
SPÉCIAL IMPÔT. 25\$ et moins, remboursement fédéral sur place, 3300 Rosemont. 514-729-5078

 AVIS
800

801 AVIS LÉGAUX
AVIS DE RÉGLEMENT
Avis est donné aux anciens employés de Vêtements Peerless inc. qu'un Règlement du grief no. 0170 en date du 26 janvier 2004 concernant le taux horaire payable est intervenu avec les Teamsters, section locale 1998. Si vous avez travaillé pour Vêtements Peerless inc. à quelque temps en 2004 ou par la suite, vous pouvez être éligible à participer au Règlement. Pour déterminer votre éligibilité à participer au Règlement, vous devez soumettre une réclamation au plus tard le 9 mai 2008 soit par écrit à Vêtements Peerless inc. a/s Département des Ressources humaines, 8888, boulevard Pie IX, Montréal, Québec H1Z 4J5 ou en téléphonant au 514 723-7894. Vous devrez fournir votre nom complet, votre adresse actuelle, numéro de téléphone et votre numéro d'employé. Si votre réclamation n'est pas soumise au plus tard le 9 mai 2008, votre droit et éligibilité, s'il en était, à participer au Règlement sont déchu.

 AVIS
800

801 AVIS LÉGAUX

AVIS
Conformément à l'article 9 du Règlement sur l'exercice de la profession d'avocat en société et en multidisciplinarité, soyez avisés que **Me Claire Cébron a.**, le 7 avril 2008, joint la société **LEGER ROBIC RICHARD, S.E.N.C.R.L.**
Les membres du Barreau du Québec qui y exercent leurs activités professionnelles ne sont pas personnellement responsables des obligations de la société ou d'un autre professionnel, découlant des fautes ou négligences commises par ce dernier, son préposé ou son mandataire dans l'exercice de leurs activités professionnelles au sein de la société.

850 AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENT DE NOM
PRENEZ AVIS que la compagnie "9030-1433 QUÉBEC INC.", demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.

PRENEZ AVIS que "RESTAURANT PORTO BRASA INC." demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.
Montréal, ce 16 avril 2008.
DOYON IZZI NIVOIX
Procureurs de la compagnie

Diesel : l'autre hausse à la pompe

L'essence atteint 1,29\$ à Montréal, le pétrole bat un autre record

VINCENT BROSSEAU-POULIOT

Sept cents. Hier, le prix de l'essence est passé de 1,22\$ à 1,29\$ le litre d'un seul coup à Montréal. À la pompe, les automobilistes peuvent toutefois se consoler en regardant le prix du diesel sur l'immense panneau d'affichage de la station-service.

Le prix de l'essence a augmenté depuis le début de l'année, mais pas autant que celui du diesel, un carburant surtout utilisé dans le transport commercial. Selon la Régie de l'énergie du Québec, le prix de l'essence est en hausse de 8% au cours des trois premiers mois de l'année. Durant la même période, la hausse du diesel se chiffre à 18%. «Au moins ça!» rétorque Jean-Robert Lessard, vice-président marketing et relations publiques du Groupe Robert, l'une des plus grandes entreprises de transport terrestre au Québec.

S'il ne peut mesurer avec exactitude la hausse des coûts de carburant de ses 1100 camions, c'est que le Groupe Robert achète son diesel un peu partout en Amérique du Nord. «On se ravitaillait aussi aux États-Unis, où la hausse du prix du diesel est encore plus élevée», dit M. Lessard. C'est aussi difficile à suivre parce que les prix varient beaucoup. Mais on en a pris pour notre rhume cette année.»

Au cours d'une année, les camions du Groupe Robert parcourent environ 62 millions de kilomètres. Chaque hausse d'un cent le litre à la pompe équivaut à des dépenses supplémentaires de 620 000\$ annuellement. Depuis le début de l'année, le Groupe Robert, dont le siège social est situé à Rougemont en Montérégie, a encouru, selon nos calculs, des dépenses supplémentaires d'environ 640 000\$ en raison de la hausse de 12 cents du prix du diesel. Une partie de la facture est refilée aux clients. «Nous demandons un supplément à nos clients, mais ça ne permet pas de couvrir tous les coûts reliés à la hausse du prix du diesel», dit M. Lessard.

Selon la firme d'analyse MJ Ervin & Associates, les consommateurs de diesel devraient profiter d'une légère accalmie au cours des prochains mois, contrairement aux automobilistes. «Le prix du diesel a augmenté plus rapidement que celui de l'essence en raison de la demande accrue en Europe, où les voitures au diesel sont très populaires», dit Katherine Hay, associée chez MJ Ervin & Associates. L'écart entre le prix de l'essence et du diesel sera appelé à diminuer, mais peut-être pas de la façon dont les consommateurs le souhaiteraient...»

Les grands consommateurs de

diesel comme le Groupe Robert font des efforts afin de réduire leur facture de carburant. Ils ne laissent plus les moteurs tourner inutilement. Ils ont réduit leur vitesse sur la route – 98 kilomètre-heure dans le cas du Groupe Robert. Le transporteur québécois dispose même d'un employé à temps plein afin de surveiller les prix partout en Amérique du Nord. C'est lui qui décide à quelle station-service les 1100 camions de l'entreprise vont faire le plein. «Cette personne-là gagne en masse son salaire!» dit Jean-Robert Lessard.

Nouveau record du pétrole

Le prix du baril de pétrole a dépassé pour la première fois le seuil des 115\$ hier à New York, après une chute inattendue des stocks pétroliers aux États-Unis, premier consommateur mondial d'or noir, et un nouveau recul du dollar, au plus bas face à l'euro.

Sur le New York Mercantile Exchange (NYMEX), le baril de «light sweet crude» pour livraison en mai s'est hissé jusqu'à 115,07\$, un niveau inédit depuis le début de la cotation du brut en 1983 à New York.

Il s'est ensuite un peu replié pour terminer la séance à 114,93\$.

Le prix du pétrole s'est renchéri de plus de 52\$ par rapport à son niveau il y a un an à New York. Avec La Presse Canadienne



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE

Si le prix de l'essence est passé à 1,29\$ hier, celui du diesel a bondi de façon encore plus spectaculaire depuis le début de l'année.

LA HAUSSE DES PRIX DE L'ESSENCE ET DU DIESEL

Année	Essence ordinaire		Carburant diesel	
	Prix (cent par litre)	Variation annuelle	Prix (cent par litre)	Variation annuelle
2008	114,1	8%	124,9	19%
2007	105,6	4%	105,3	1%
2006	101,4	5%	104,0	5%
2005	96,7	13%	98,7	20%

Note: Prix moyen sur une base annuelle. Le prix moyen annuel de 2008 comprend seulement le prix des trois premiers mois de l'année. Source: Régie de l'énergie du Québec.

25 MILLIONS POUR L'USINE DE PLATTSBURGH

Nova Bus se relance sur le marché américain

HUGO FONTAINE

PLATTSBURGH — Déjà bien établie au Canada avec environ 40% des parts de marché, Nova Bus s'attaque pour la deuxième fois au marché américain.

Après avoir exploité des usines à Roswell, au Nouveau-Mexique, et à Schenectady, dans l'État de New York, au tournant des années 2000, Nova Bus a cette fois choisi Plattsburgh comme base de lancement pour sa conquête du marché américain.

L'entreprise a procédé hier à la première pelletée de terre d'une nouvelle usine d'assemblage dans la région de Plattsburgh, à laquelle participait notamment le gouverneur de l'État de New York, David Paterson.

Nova Bus investit quelque 25 millions dans cette usine, alors que le gouvernement de l'État de New York promet une aide financière de plus d'un million.

L'usine s'étendra sur 135 000 pieds carrés, ce qui en fait l'une des plus importantes de la municipalité

qui entoure la ville de Plattsburgh, selon ce qu'en dit Sheila Brockway, l'une de ses conseillères.

«Cet investissement montre le sérieux de l'entreprise», dit le président et directeur général de Nova Bus, Gilles Dion.

Visiblement, les dirigeants sont confiants de réussir leur deuxième tentative sur le marché américain.

Marcel Mimeault, vice-président des opérations et directeur par intérim de l'usine de Plattsburgh, a dirigé l'usine de Roswell de 1999 à 2001, et il explique facilement l'échec du premier essai de Nova Bus aux États-Unis: le produit offert (les autobus «à plancher haut») ne correspondait tout simplement plus aux demandes du marché.

Depuis, les choses ont changé: Volvo a acheté l'entreprise en 2004 et le produit a évolué – il s'agit du Nova Bus LFS, un autobus à plancher bas. Nova Bus est devenue pancanadienne, elle mieux organisée et plus rentable, dit Marcel Mimeault. L'étape

suivante du plan de croissance de l'entreprise se trouve donc de l'autre côté de la frontière.

Nova Bus y a déjà quelques clients privés. Mais elle vise les grandes sociétés municipales de transport, qui assurent un plus grand volume de commandes.

Le marché du transport urbain est un marché captif et les acteurs se parlent beaucoup entre eux. Nova Bus doit miser sur ces réseaux pour assurer son succès.

«Nous avons créé un certain nombre d'attentes», dit Gilles Dion. L'objectif est de prouver que qui on est et de bâtir sur notre réputation.»

«Nous avons déjà des relations avec certains clients, assure Gilles Dion sans préciser lesquels. Nous serons sélectifs au départ», précise-t-il.

Mais pour faire des affaires avec les sociétés publiques de transport, les entreprises doivent se conformer à certaines règles. Le gouvernement fédéral américain, qui finance jusqu'à 80% des coûts d'achat des véhicules des sociétés

municipales de transport, exige que les produits soient composés d'au moins 60% de matériel américain et que l'assemblage soit fait en sol américain.

Voilà ce qui amène Nova Bus à Plattsburgh. «C'est une question de proximité», dit Marcel Mimeault. On voulait faire ça le plus près possible de la frontière, pour que le support ne soit pas trop éloigné.»

Entre 20 et 40% de chaque autobus assemblé à Plattsburgh restera fabriqué au Québec. Les structures seront toujours produites à Saint-François-du-Lac, près de Sorel.

Quant à la recherche et développement, elle sera toujours centralisée à Saint-Eustache. «Le cœur et le noyau de Nova Bus restent au Québec», dit Gilles Dion.

Un véhicule par jour sortira de l'usine de Plattsburgh dès la fin de l'été 2009, mais la cadence pourrait augmenter par la suite.

Ainsi, plus de 150 personnes seront embauchées au départ, mais Nova Bus pourrait un jour compter sur plus de 450 employés.

Dans les cinq prochaines années, Nova Bus prévoit doubler sa production globale d'autobus.

EN BREF

Flaherty convoque les banquiers

Le ministre fédéral des Finances, Jim Flaherty, a convoqué les principaux banquiers du pays à le rencontrer la semaine prochaine, pour discuter de la mise en œuvre des réformes au système financier proposées par ses homologues des principales économies de la planète. Le ministre a dit vouloir s'assurer de l'uniformité des pratiques en vigueur au Canada, ce qui l'a incité à devancer cette rencontre initialement prévue pour le mois de mai. Il explique vouloir notamment discuter des recommandations formulées par le Forum sur la stabilité financière. La Presse Canadienne

Libre ce soir?

LA VITRINE.COM

Information culturelle et billetterie de dernière minute

Inscrivez-vous à notre Infolettre et aux alertes ROGERS!

145, Sainte-Catherine Ouest, Montréal 514 285-4545 Place-des-Arts



Marc Weinstein

La P^{re} Heather Munroe-Blum, principale et vice-chancelière de l'Université McGill, est ravie d'annoncer la nomination de M. Marc Weinstein à titre de vice-principal (développement et relations avec les diplômés).

À l'origine de la plus importante et ambitieuse campagne de financement de l'Université McGill à ce jour, M. Weinstein continuera de mettre son esprit de collégialité, ses talents de stratège et ses capacités exceptionnelles de leader au service de la mission de l'Université à l'égard du développement, tout en consacrant une vive énergie à consolider les relations avec les diplômés, les bénévoles, les parents et les amis de McGill. Il verra également à ce que McGill recrute les ressources nécessaires pour demeurer concurrentielle ici comme à l'étranger, appuiera son orientation internationale et affirmera sa position à titre d'université-phare canadienne en matière de recherche et d'activités d'enseignement axées sur l'étudiant.

M. Weinstein détient un B.A. ainsi que des baccalauréats en droit civil et en common law de l'Université McGill et une M.A. de l'Université York. Sur le plan professionnel, il a notamment occupé des postes d'avocat et de juriste-conseil, en plus de travailler pendant 11 années dans le domaine du financement à titre de gestionnaire de campagnes de plusieurs millions de dollars.

La nomination de M. Weinstein est entrée en vigueur le 8 avril 2008.

Fondée en 1821, McGill est la principale université canadienne à forte intensité de recherche et jouit d'une réputation mondiale au titre de son corps étudiant et professoral exceptionnel, de ses travaux savants et de ses découvertes scientifiques.



Le Salon des carrières en technogénie

Conditions d'admission : Professionnels en TI et Télécom avec min. 2 ans d'expérience

Soyez aux rendez-vous !

Palais des congrès de Montréal Place-d'Armes

Entrée gratuite !

Apportez plusieurs copies de votre CV !

Jeu 17 avril 2008 de 12h à 19h • Ven 18 avril 2008 de 10h à 17h

www.ecarrieres.com

Commanditaires :

Partenaire :

SALON CARRIÈRES

RÉSEAU DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC

Conditions d'admission : Diplômés en génie et Ingénieurs

LA PRESSE AFFAIRES

RESTRUCTURATION DU PAPIER COMMERCIAL

Le juge entendra les rebelles de la Nationale

MARTIN VALLIÈRES

Première manche favorable pour des entreprises québécoises clientes de la Banque Nationale qui se rebellent contre le plan de restructuration du papier commercial adossé (PCAA).

Le juge torontois qui supervise la restructuration de ce marché de 32 milliards de dollars de titres de dette bloqués depuis sept mois a accepté d'entendre ces entreprises en audience spéciale mardi prochain, le 22 avril.

Le juge Colin Campbell, de la Cour supérieure de l'Ontario, a décidé de cette date rapidement hier devant un parterre d'au moins 70 avocats qui représentaient les nombreux intervenants financiers et juridiques dans cette affaire.

Et pour ajouter à ce suspense juridico-financier, l'audition spéciale du 22 avril surviendra trois jours seulement avant le vote crucial des détenteurs de PCAA non

bancaire, afin de réaliser la plus grande restructuration financière de l'histoire au Canada.

Malgré ce délai serré, le principal avocat des entreprises québécoises qui se rebellent était satisfait de ce premier accueil.

«Nos sommes très heureux que la cour soit prête à nous entendre», a dit James Woods.

Il représente les quatre entreprises ayant lancé l'affaire: le voyageur Transat AT et la société Aéroports de Montréal, le détaillant Jean Coutu et le constructeur Pomerleau.

Ces entreprises disent avoir plus de 205 millions en liquidités coincées dans la crise du PCAA non bancaire qui leur a tout été vendu par la Banque Nationale.

Par ailleurs, d'autres grandes entreprises québécoises aussi clientes de la Nationale pourraient se joindre au quatuor d'origine, au cours des prochains jours.

Déjà hier, le géant papetier Domtar, qui a 388 millions blo-

qués en PCAA non bancaire acheté de la Nationale, a déposé devant le juge Campbell une déclaration sous serment en appui au quatuor.

Ces entreprises réclament d'abord le report du vote du 25 avril, afin de pouvoir mieux examiner et faire amender si possible la proposition «d'une très grande complexité» concoctée par le «comité Crawford».

Il s'agit du groupe de plus grands investisseurs en PCAA non bancaire, dont la Caisse de dépôt et placement, la Banque Nationale et le Mouvement Desjardins.

Aussi, les quatre entreprises réclament la séparation en catégories des voix de «créanciers» admissibles au vote du 25 avril.

En particulier, la création d'une catégorie réservée aux entreprises comme elles qui ont chacune pour quelques dizaines de millions chacune en PCAA vicié.

Enfin, ces quatre entreprises s'opposent à la clause de renoncement à toute poursuite contre

les intervenants du PCAA non bancaire qui fait partie du plan de restructuration.

Elles veulent surtout préserver leur possibilité de recours contre leur principal fournisseur: la Banque Nationale et sa filiale boursière, la Financière Banque Nationale.

Charge contre la Nationale

Dans leur déposition préliminaire au juge Campbell, ces entreprises reprochent à la Nationale de leur avoir vendu des titres de placement viciés et beaucoup plus risqués qu'elle leur faisait valoir.

Ces entreprises allèguent aussi que la banque leur a vendu ce PCAA non bancaire comme un placement sûr de liquidités jusqu'à la crise de la mi-août, alors qu'elle aurait su depuis des semaines que ces titres étaient en défaveur sur les marchés.

En première réponse, la Banque Nationale a réagi hier par communiqué, après la fermeture de la

Bourse, en plaidant la «bonne foi absolue» avec le PCAA non bancaire et son soutien continu au plan du comité Crawford.

«Les difficultés du PCAA découlent de la crise de liquidité mondiale qui a éclaté l'été dernier... La Banque est elle-même détentrice de PCAA et est donc touchée au même titre que ses clients», affirme la Nationale.

Quant à l'assistance à ses clients touchés, la Nationale affirme être allée «bien au-delà de ses obligations légales».

Entre autres, la Banque rappelle avoir offert pour «670 millions» en crédit spécial pour «la centaine de ses clients corporatifs et commerciaux possédant du PCAA, sur un total de plus de 14 000 clients».

La Nationale vante aussi son «investissement de 2,1 milliards» pour le rachat du PCAA non bancaire de ses clients particuliers et entreprises qui détenaient chacun «pour 2 millions ou moins».

Avec Bloomberg

NOUVEAUX BUREAUX DE BELL CANADA

Une firme du Michigan obtient le contrat de meubles de l'année

LAURIER CLOUTIER

Le fabricant Haworth, du Michigan, et le distributeur Cime Décor, de Montréal, viennent de décrocher le contrat d'aménagement de l'année au pays, très attendu, pour l'installation de 5000 nouveaux bureaux de Bell Canada.

Eric Haggar, directeur du projet du futur siège social de Bell Canada, confirme à *La Presse Affaires* avoir choisi les meubles de Haworth, de la ville de Holland, au Michigan, pour les 3000 bureaux du Campus Bell, à L'Île-des-Soeurs, et pour 2000 autres à Toronto. Haworth a de son côté confié au distributeur Cime Décor, de la rue McGill, le montage des meubles dans les 5000 bureaux.

La construction du Campus Bell avance rapidement, près du pont Champlain, et doit être terminée par la société immobilière Canderel pour septembre prochain, indique de son côté Carole Turgeon, de l'équipe d'Eric Haggar.

Outre Haworth, deux leaders de l'industrie du meuble de bureau, Teknion et Knoll, ont déposé des soumissions pour ce gros contrat de Bell, déclare Carole Turgeon. D'ailleurs,



La construction du Campus Bell avance rapidement, près du pont Champlain, et doit être terminée pour septembre prochain. Sur la photo, une vue du chantier le 18 octobre dernier.

PHOTO RÉMI LEMÉE, ARCHIVES LA PRESSE

Teknion et Knoll ont aussi aménagé des «mock-up» (maquettes de grandeur nature) de leurs bureaux proposés, au 26^e étage de l'actuel siège social de Bell Canada. Le fabricant Artopex, de Granby, n'était pas dans la course, même s'il peut compter

sur un grand réseau de distributeurs au Canada, notamment à Toronto et Montréal.

Ni la présidente de Cime Décor, Marisa Delbello, ni des porte-paroles de Haworth (Julie Smith, Yvan Lambert) n'ont par contre voulu préciser les détails

du contrat, sans s'expliquer vraiment. C'est un contrat privé, a-t-on notamment invoqué, mais pourtant accordé par la plus grande société de communications au pays.

«C'est un très, très gros contrat», souligne Irwin Klerer,

président d'Ameublement de bureaux Intertek IP, de Montréal, mais la plus grande partie des retombées ira au fabricant Haworth. Le distributeur Intertek n'était pas sur les rangs.

«Ça aurait été intéressant d'avoir ce contrat de Bell au Canada», déclare de son côté le président de Ventes Buro-Prix, Jean-François Parent. Ce dernier estime la valeur du contrat à 2000\$ par poste de travail, si les meubles choisis sont en mélamine, mais à 10 000\$ s'ils sont en bois. Cela donnerait au contrat une valeur de 10 millions à 50 millions de dollars.

Carole Turgeon, de Campus Bell, l'évalue plutôt à 2000\$ par poste de travail. L'ameublement d'un bureau standard pourra coûter entre 2000\$ et 3000\$, selon des sources, comparativement à 15 000\$ ou 20 000\$ pour celui de cadres et à jusqu'à 50 000\$ pour celui du président.

Haworth est déjà en train de peaufiner sa maquette du poste de travail et elle pourra lancer la fabrication des meubles bientôt, selon Carole Turgeon. Quant à Cime Décor, distributeur «privilegié» de Haworth à Montréal, selon le site web du fabricant, il devra monter les postes de travail à temps pour la rentrée des employés au nouveau Campus Bell, à partir de septembre prochain, souligne Carole Turgeon.

Cime Décor a appelé en renfort les sous-traitants Conceptra et Montréal Express CDP, avec 120 employés, dit-on.

Haworth dessert plus de 100 pays, en Amérique, en Asie et en Europe, et a réalisé des revenus de 1,66 milliard US en 2007, en hausse de 12%, selon le président et chef de la direction, Franco Bianchi.

-----[Posez les bonnes questions]-----

LE RENDEMENT DES FONDS DE VOS CLIENTS NE SURPASSE PAS CELUI DE LEURS INDICES DE RÉFÉRENCE.

DANS QUELLE MESURE ÊTES-VOUS INQUIET?

Qui dit placement, dit aussi choix. Nous faisons des choix qui cherchent la vérité, qui permettent de prendre des décisions de placement éclairées et qui renforcent le sens de la responsabilité. Et vous?

PRENEZ PART À LA CONVERSATION AU iShares.ca



Les fonds iShares^{MC} sont gérés par Barclays Global Investors Canada Limited, filiale indirecte de Barclays PLC. Des commissions, frais de gestion et dépenses peuvent être associés aux placements dans les fonds iShares. Veuillez lire attentivement le prospectus approprié avant d'investir. Les fonds ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement à venir.



Le Québec a mal à ses exportations



CLAUDE PICHER
CHRONIQUE

Le cahier PORTFOLIO sur les exportations, que présente aujourd'hui *La Presse Affaires*, tombe à point.

Le Québec a longtemps été considéré, à juste titre, comme une puissance exportatrice dont l'importance dépassait largement le poids démographique et économique.

Jusqu'au début des années 2000, le Québec exportait bon an mal an 35 % de sa production.

L'an dernier, cette proportion est passée à 30 %, son plus bas niveau historique.

Certes, le Québec demeure, toutes proportions gardées, un acteur important.

À titre de comparaison, la Chine, nouveau matamore du commerce international, n'exporte que 17 % de sa production; le Japon, 15 %; les États-Unis, géant économique mais petit exportateur, vend à peine 8 % de sa production à l'étranger; l'Inde, dont on parle tant, 5 %.

Quand on se regarde, on se désole; quand on se compare, on se console. Attention: ne nous consolons pas trop vite!

Tous les indicateurs du commerce international montrent que le Québec traverse une grave crise.

* Entre 2003 et 2007, les exportations internationales du Québec sont passées de 64 à 70 milliards.

Cette augmentation de 8,7 % ne veut rien dire: pendant la même période, l'inflation a atteint 8,5 %. Autrement dit, c'est la stagnation.

Pendant ce temps, le reste du Canada augmentait ses exportations de 19,9 %.

* Sur le front des importations, la situation se détériore rapidement.

Toujours entre 2003 et 2007, les importations québécoises ont bondi de 64 à 81 milliards.

Or, le pétrole brut représente, loin devant tous les autres, le premier produit d'importation du Québec. À lui seul, il compte pour 18 % de tous les achats québécois à l'étranger. C'est énorme.

Et ce chiffre ne comprend pas le mazout, qui arrive au troisième rang avec 4 % (le deuxième rang est occupé par

les automobiles). Vu la façon dont les prix pétroliers évoluent ce temps-ci, il ne faut pas être sorcier pour prédire que la détérioration va se poursuivre.

* Quand on fait la différence entre les exportations et les importations, on constate un trou grandissant. Jusqu'en 2003, la balance commerciale du Québec était traditionnellement excédentaire. En 2004, elle est tombée dans le rouge avec un déficit de 578 millions; la situation s'est ensuite dégradée rapidement: déficit de 6,2 milliards en 2005, de 7,6 milliards l'année suivante, de 10,9 milliards l'an dernier. Du jamais vu.

* Autre signe inquiétant. Aux États-Unis, de loin le premier marché d'exportation du

Québec à l'égard du marché américain. C'est d'ailleurs un point de vue que l'on retrouve dans les pages qui suivent. Personne ne peut être contre la diversification et la prospection de nouveaux marchés.

N'empêche: la Nouvelle-Angleterre, à elle seule, représente un marché trois fois plus important que le Chili, cinq fois plus important que le Danemark.

Et la Nouvelle-Angleterre ne représente qu'une fraction d'un marché beaucoup plus vaste qui comprend l'État de New York, le New Jersey, la Pennsylvanie, riches, facilement accessibles, tout proches de la frontière québécoise et dont la façon de

permet de réduire la dépendance du Québec à l'égard du marché américain. C'est d'ailleurs un point de vue que l'on retrouve dans les pages qui suivent.

Personne ne peut être contre la diversification et la prospection de nouveaux marchés.

Certes, il fait bonne figure en aéronautique (les avions et les moteurs d'avions demeurent en tête des exportations québécoises), mais cela n'est pas suffisant.

Toujours entre 2003 et 2007, les exportations québécoises dans les secteurs technologiques n'ont augmenté que de 8,8 % avant inflation; autant dire qu'il réussit tout juste à surnager. Il faut dire que, dans un monde devenu hautement compétitif, ce n'est déjà pas rien...

On peut trouver toutes sortes de raisons pour expliquer cet état de choses. La faible productivité de l'économie québécoise. La férocité de la concurrence étrangère. Les prix pétroliers. Le manque de vision des dirigeants politiques, des chefs d'entreprise, des leaders syndicaux. Il y a sans doute un peu de tout cela.

Mais la première chose à faire consiste à prendre conscience de la gravité de la situation.

Chaque dollar de plus au chapitre des exportations contribue à maintenir ou à créer de l'emploi au Québec. Chaque dollar de plus au chapitre des importations contribue à créer de l'emploi et de la prospérité ailleurs.

En 2003, les Américains achetaient 83 % des exportations québécoises. L'an dernier, cette proportion était passée à 75 %. Ces huit points de pourcentage représentent plus de 4 milliards!

Québec, les ventes de produits québécois reculent d'année en année.

En 2003, les Américains achetaient 83 % des exportations québécoises. L'an dernier, cette proportion était passée à 75 %. Ces huit points de pourcentage représentent plus de 4 milliards!

Certes, on peut dire que cela

traiter des affaires nous est familière. Pour quelques parts de marché perdues à Boston ou à New York, que d'efforts faudrait-il déployer pour augmenter ses ventes en Russie, au Mexique ou au Chili?

* Dernier point sombre: dans le secteur technologique (biomédical, technologies de l'information, instruments médicaux,

PORTFOLIO EXPORTATIONS



OÙ EXPORTER?

PAYS À PRIVILÉGIER	
Rang	Pays
1	États-Unis
2	Reste du Canada
3	Allemagne
4	Royaume-Uni
5	Mexique
6	Australie
7	France
8	Pays-Bas
9	Irlande
10	Japon
11	Italie
12	Espagne
13	Russie
14	Chili
15	Danemark
16	Suisse
17	Chine

Source : MDEIE

ILLUSTRATION ALEXANDRE ROY, LA PRESSE

CHRISTINE DESLANDES
COLLABORATION SPÉCIALE

C'est la question à cent mille dollars.

Toute entreprise qui veut vendre à l'étranger doit d'abord cibler le bon marché.

Avouons-le, les affaires prennent maintenant une dimension planétaire, grâce à l'avancement technologique, aux avantages de la spécialisation et à l'ouverture d'esprit des gens.

Mais pour participer à cette nouvelle tendance qu'est l'internationalisation, toute entreprise a nécessairement besoin d'un marché d'exportation dynamique, populaire, en croissance et facile d'accès.

Malheureusement, il faut de la patience pour dénicher cette perle rare, car tous les marchés étrangers ne présentent pas le même intérêt pour un exportateur.

Au Québec, les entreprises ont toutefois la chance d'être aiguillonnées par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), qui analyse le potentiel et le dynamisme des marchés étrangers.

Cette évaluation, presque mécanique, nécessite le traitement de plusieurs données.

On analyse notamment le niveau de développement du pays, la valeur des importations de biens et

services par habitant et le degré de diversification des importations.

À cela s'ajoute la perspective de croissance, l'importance de l'Amérique du Nord en tant que fournisseur, le risque associé à ce pays et les mesures protectionnistes.

« Nous considérons aussi les liens que ces pays entretiennent avec le Québec afin de jauger le mariage des cultures et le degré d'ouverture », dit Jean-Pierre Furlong, directeur de l'analyse du commerce extérieur et de l'investissement étranger du MDEIE.

Habituellement, la valeur des exportations québécoises par pays est un critère qui fournit une approximation assez exacte des possibilités pour les entreprises québécoises de réaliser des activités rentables à un endroit donné.

Selon cette analyse, les États-Unis sont un marché tout aussi intéressant que le reste du Canada, l'Allemagne, le Royaume-Uni, le Mexique, la Chine, etc.

En fait, tous ces pays jugés « prioritaires » présentent un potentiel élevé en termes de retombées financières pour une entreprise québécoise.

Les exportateurs qui cherchent à diminuer leur dépendance face aux États-Unis peuvent donc y puiser des idées.

« Nombre d'exportateurs se tournent actuellement vers d'autres avenues en raison de la hausse du

dollar canadien, du raffermissement des exigences de sécurité à la frontière et de la crise du crédit », convient Diane G. Dubé, vice-présidente de la région du Québec chez Exportation et développement Canada (EDC).

On constate déjà que le poids des États-Unis dans le commerce de marchandises canadiennes est passé de 82,2 % en 2004 à 75,3 % en 2007.

Ce mouvement a jusqu'à présent avantagé l'Union européenne, les pays émergents et les autres provinces canadiennes.

Fait intéressant, en compilant les statistiques sur le commerce de marchandises par niveau de développement des pays, on réalise que les exportateurs canadiens ont nettement une préférence pour les pays émergents.

Entre 2004 et 2007, la croissance annuelle moyenne des exportations canadiennes vers ces pays a été de 16 %, comparativement à 3 % pour les pays développés, remarque Stuart Bergman, directeur de l'analyse économique et des prévisions d'EDC.

L'an dernier, cette croissance a même atteint 18 % dans les pays émergents, par rapport à 0 % dans les pays développés.

L'attrait des marchés en émergence provient à la fois de leur potentiel actuel et futur.

Les pays du BRIC (Brésil, Russie,

Inde et Chine), par exemple, qui comptent 40 % de la population mondiale et ont une croissance économique enviable, sont appelés à jouer un rôle de plus en plus important sur la scène mondiale.

Un rapport de la banque d'affaires américaine Goldman Sachs, publié en 2003, prévoit en outre que la Chine et l'Inde se hisseront respectivement aux premier et troisième rangs mondiaux en 2050.

Les États-Unis et le Japon se trouveraient relégués en deuxième et en quatrième position.

Bien que la Russie connaisse une évolution moins spectaculaire, elle est néanmoins appelée à devenir la première puissance européenne, devant l'Allemagne.

« Le Canada est bien positionné pour répondre aux besoins des économies émergentes puisque leur demande porte surtout sur les matières premières et les produits d'infrastructure », note M. Bergman.

De plus, au fur et à mesure que le niveau de vie des habitants augmentera, d'autres débouchés seront créés.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

(MILLIONS \$ CAN)

	2006	2007	Variation en %
États-Unis	336 706,7	331 901,3	-1%
Royaume-Uni	9218,9	11 374,5	23%
Japon	9221,1	8875,4	-4%
Chine	7182,8	8787,8	22%
Mexique	4020,6	4289,9	7%
Norvège	1854,7	3654	97%
Pays-Bas	2786,3	3591,3	29%
Allemagne	3560,5	3457,9	-3%
Corée du Sud	3188,3	2897,9	-9%
Belgique	2335,7	2877,7	23%
Sous-total	380 075,5	381 707,7	0%
Autres	31 314,4	37 257,5	19%
TOTAL (tous)	411 390	418 965,1	2%

Source : EDC

Les pièges des marchés étrangers

CHRISTINE DESLANDES
COLLABORATION SPÉCIALE

Le terme « étranger » signifie aussi « inconnu » ou « mal connu ».

Alors, mieux vaut regarder où l'on met les pieds quand on s'aventure sur les marchés étrangers...

Imaginez le scénario suivant : un exportateur vient de recevoir sa première commande outre-mer et, à son grand étonnement, elle dépasse de loin toutes ses attentes. Il réalise soudain qu'il devra accroître sa capacité de production pour l'exécuter.

Mais comment s'y prendra-t-il pour financer l'expansion dont il a besoin ?

Et qu'arrivera-t-il si l'entreprise manquera à ses engagements ? Ou si l'acheteur fait faillite avant de payer sa commande ?

Les entreprises trouveront les réponses chez Exportation et développement Canada (EDC).

Cet organisme fédéral propose une foule d'outils pratiques aux exportateurs : assurances contre les risques commerciaux et politiques, financement, stratégies pour gérer le risque de change, etc.

« Nos experts-conseils peuvent détecter les pièges d'un contrat, vérifier si l'acheteur est un bon payeur et recommander les assurances appropriées, qui protégeront la compagnie contre un bris de contrat ou une faillite, par exemple », explique Diane G. Dubé, vice-présidente de la région du Québec chez EDC.

S'il y a un pépin, le Canada est en meilleure position pour négocier, remarque M^{me} Dubé. « Ainsi, avec l'assurance comptes clients, si un acheteur refuse de payer l'exportateur, EDC le dédommagera, puis tentera de recouvrer le montant en souffrance », dit-elle.

En plus de protéger les exportateurs contre divers risques, la société d'État les appuie financièrement à l'aide de lettres de garantie, de cautionnements, de marges de crédit et de prêts en tout genre. Elle leur offrira, par exemple, diverses structures de financement pour des projets d'implantation ou des acquisitions à l'étranger.

« Un nombre croissant d'entreprises canadiennes cherchent à demeurer concurrentielles en investissant à l'étranger », note Diane G. Dubé.

Ainsi, EDC a participé à 7,9 milliards de dollars d'investissements directs étrangers l'an dernier par rapport à 2,7 milliards en 2006.

Ces investissements ont permis à des entreprises d'avoir accès à de nouveaux clients et des marchés clés, de se munir d'installations de production plus rentables et de développer de nouveaux partenariats.

Néanmoins, l'internationalisation des activités ne comporte pas seulement des avantages.

« On a parfois vu des usines se faire couper l'eau ou la route par des gouvernements étrangers, raconte M^{me} Dubé. Il est donc préférable de jumeler l'investissement direct dans les pays émergents à une assurance risques politiques. »

Trois étapes pour se lancer sur la scène internationale

CHRISTINE DESLANDES
COLLABORATION SPÉCIALE

Grâce à une vitrine technologique, Odotech a démontré l'efficacité de son système automatisé de suivi en continu des nuisances olfactives.

Ce projet, mis en place en 2003 et réalisé avec la station d'épuration des eaux usées de la Ville de Montréal, lui a permis de percer les marchés québécois, américain et européen.

L'entreprise montréalaise a ainsi triplé sa superficie de production. Elle a ouvert un bureau à Lyon, en France. Et elle a conclu d'importants partenariats de commercialisation pour son système OdoWatch.

Cette réussite fait saliver. Nombre de gens d'affaires aimeraient avoir un succès aussi retentissant à l'étranger.

Mais plusieurs d'entre eux ignorent que pour marcher dans les traces d'Odotech, ils peuvent cogner à la porte du bureau régional du ministère québécois du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE). On offre un service d'accompagnement gratuit aux entreprises québécoises qui souhaitent conquérir des marchés extérieurs.

Le diagnostic

« Dans nos enquêtes, nous avons réalisé qu'exporter tient davantage de la culture d'entreprise que de la valeur de la monnaie ou de la concurrence internationale », expli-

que Jean-Pierre Furlong, directeur de l'analyse du commerce extérieur et de l'investissement étranger pour le MDEIE.

La première étape du cheminement est le diagnostic, pour déterminer si l'entreprise a la capacité de s'internationaliser.

« Nos conseillers en affaires internationales évaluent la situation de l'entreprise et lui proposent des stratégies en fonction de son stade de développement, de ses ressources et de son offre de produits et services », précise M. Furlong.

Le plan d'affaires

Lorsque les experts-conseils estiment que la candidate a l'étoffe qu'il faut pour aller de l'avant, ils l'invitent à rédiger un plan d'affaires internationaux.

« Nous accordons une aide financière pour défrayer la production du plan d'affaires et embaucher un spécialiste à l'exportation », note Jean-Pierre Furlong.

Ce plan d'affaires la guidera vers la réussite.

D'abord, il déterminera quels sont les marchés rentables à l'étranger pour le produit ou service offert.

Il tiendra compte du profil des clients, de l'adaptation du produit, des coûts de transport, des frais de représentation à l'étranger, etc.

Ensuite, il détaillera les stratégies d'entrée sur le marché, les problèmes réglementaires et logistiques, les risques et le plan de mise en œuvre.

Enfin, il permettra à l'entreprise d'obtenir l'appui d'éventuels partenaires, d'institutions financières et d'investisseurs.

À ce stade critique, les conseillers en affaires internationales alimenteront l'entreprise d'études de marché pertinentes. Ils l'aideront également à identifier des activités de commercialisation et des partenaires dans les régions qui l'intéressent.

La mise en œuvre

Une fois que le prétendant à l'exportation aura un plan de match réaliste et complet, il pourra se lancer.

Mais peu importe sa stratégie, les conseillers en affaires internationales du MDEIE continueront d'appuyer ses efforts.

Ils pourront, par exemple, l'aider à identifier des agents étrangers, des transitaires ou des clients.

Ils l'aideront aussi à franchir les obstacles qui se dresseront sur son chemin.

Fait à noter, si l'exportateur cible un marché que le gouvernement du Québec juge « prioritaire », il obtiendra un meilleur soutien puisque ses chances de réussite devraient être plus élevées.

Adresses internet utiles
www.mdeie.gouv.qc.ca
www.bdc.ca
www.edc.ca
www.cme-mec.ca
www.recomex.ca
www.exportsource.ca
www.canadabusiness.ca

Un partenaire potentiel pour mieux exporter ? Le projet est sérieux ?
Ne laissez pas le manque de financement vous arrêter...

Quand est-ce qu'on se rencontre ?

Depuis 25 ans qu'on investit dans les entreprises et qu'on génère des emplois, on a développé une expertise qui nous permet d'appuyer solidement nos partenaires dans leurs projets. Si vous voulez ouvrir votre entreprise aux marchés internationaux, soutenir son développement ou améliorer sa productivité, on devrait se parler.

*André Viau
Directeur de portefeuille
aux investissements
- Aérospatiale*

 **FONDS**
de solidarité FTQ



www.fondsftq.com

On investit. On s'investit.



PORTFOLIO EXPORTATIONS

Réussir son marketing sur les marchés étrangers

ANNIE MATHIEU
COLLABORATION SPÉCIALE

La base du marketing (produit, prix, promotion, place) s'applique autant aux marchés intérieurs qu'aux exportations.

Il est particulièrement important de bien se préparer lorsqu'on souhaite conquérir de nouveaux marchés, souligne Carl Gravel, directeur national, fabrication à la Banque de développement du Canada (BDC).

« Au niveau des marchés à l'exportation, il y a beaucoup plus d'inconnues et beaucoup plus de points à valider, explique-t-il. Chaque pays a ses particularités, ses façons de faire, que ce soit au plan de la réglementation, de l'emballage ou de ses consommateurs. »

Les entreprises négligent trop souvent l'établissement de partenariats, croit le directeur.

« Parce qu'elles ont vendu aux États-Unis dans un marché qui ressemble au nôtre, elles sous-estiment les différences des autres marchés, dit-il. Je pense qu'on gagne beaucoup de temps à créer des partenariats avec

des gens sur le marché que l'on vise. »

Les 4 P à l'exportation

Produit: connaître les caractéristiques et la demande potentielle d'un marché étranger est essentiel. Il faudra possiblement adapter le produit en fonction des goûts et des besoins des consommateurs sur ce marché.

Exemples: les lois linguistiques, les préférences des acheteurs, le niveau de vie ou l'infrastructure d'un pays, les normes d'ingénierie, les règlements gouvernementaux, la géographie, le climat, etc.

Prix: le prix du produit dépend de différents facteurs, dont la demande, la concurrence et les coûts de fabrication. La méthode de détermination du prix de vente la plus utilisée est celle du coût d'achat majoré.

Offrir le produit à un prix réduit pour ouvrir ou conquérir un marché étranger, vendre à un prix plus élevé s'il s'agit d'articles haut de gamme destinés à des groupes de consommateurs sélectionnés ou varier le prix

selon le pays et la demande lorsque le marché cible fait partie du tiers-monde sont des options à considérer.

Promotion: modifiez les documents promotionnels au besoin pour rendre votre produit ou service attrayant pour le marché cible.

Visites: de nombreuses cultures aiment faire des affaires avec des personnes avec lesquelles elles ont des contacts.

Foires: participez à des foires commerciales internationales en tant qu'exposant.

Internet: pour promouvoir votre produit et préciser les points de vente. Utilisez la langue de vos clients et indiquez les prix dans la devise du pays et les taxes.

Place: Repérez l'endroit idéal où votre clientèle cible peut facilement et efficacement se procurer votre produit ou service, et vérifiez si vos concurrents y sont déjà établis.

Pour accéder au marché, les partenaires extérieurs jouent un rôle déterminant. On peut faire appel à des représentants commerciaux, des agents, des distributeurs ou des détaillants.

Risques financiers

ANNIE MATHIEU
COLLABORATION SPÉCIALE

Les exportateurs courent souvent des risques financiers et politiques nécessitant des ressources spécifiques. Afin d'établir un plan de financement à l'exportation clair et concis, la Banque de développement du Canada (BDC) propose d'évaluer les facteurs suivants:

Besoins de financement

Fonds de roulement: la prospection et l'exploitation de marchés étrangers requièrent habituellement des investissements plus importants que si ces mêmes activités étaient exercées au pays.

Assurance risques politiques: ce ne sont pas tous les pays importateurs qui offrent la stabilité politique, sociale et économique à laquelle nous sommes habitués. Des polices d'assurance spécifiques sont souvent nécessaires, en particulier pour protéger des investissements outre-mer.

Garanties de paiement: vous traitez peut-être avec des clients

et des intermédiaires que vous connaissez à peine dans un contexte économique qui vous est étranger. Des outils existent pour vérifier le profil de crédit d'un client éventuel. Des assurances peuvent aussi protéger en cas de défaut de paiement.

Garantie pour des distributeurs ou clients étrangers: les acheteurs avec lesquels vous traitez peuvent vous demander des garanties. La Corporation commerciale canadienne (CCC) offre aux acheteurs étrangers une garantie de bonne exécution du contrat appuyée par le gouvernement du Canada.

Financement à long terme pour l'achat d'immobilisations: vous pourriez avoir besoin de financement à long terme pour accroître la productivité et la capacité de votre entreprise au fur et à mesure que vos activités d'exportation augmenteront.

Plus de liquidités, à portée de la main.



Financement de votre chaîne d'approvisionnement

– Gestion des comptes clients canadiens et étrangers

Nous achetons vos comptes clients et vous améliorez vos liquidités.

– Financement des comptes fournisseurs

Nous payons vos comptes fournisseurs et prolongeons vos termes de paiement.

1 877 394-6611
bnc.ca/international

 **BANQUE NATIONALE**

Certaines conditions s'appliquent. Sous réserve de l'approbation de crédit de la Banque Nationale.

BONNES PRATIQUES DE CRÉDIT

ANNIE MATHIEU
COLLABORATION SPÉCIALE

Selon la confiance que vous avez en vos clients étrangers et leur degré de solvabilité, vous pouvez utiliser l'une ou l'autre des pratiques suivantes:

Paiement anticipé: demander un paiement anticipé évite les problèmes de perception et permet d'utiliser immédiatement l'argent. Attention aux chèques qui peuvent entraîner des retards de perception et aux fraudes si vous acceptez les versements par carte de crédit.

Lettres de crédit: c'est un contrat financier entre une banque, le client de la banque et le bénéficiaire. Elle énonce les conditions de paiement généralement indiquées par l'acheteur au bénéficiaire et comprend habituellement des formulaires d'assurance et de douane, des connaissances et divers certificats. Il s'agit de documents destinés à protéger l'intégrité du produit acheté.

Règlement

La responsabilité de percevoir l'argent appartient, en règle générale, à la banque de l'exportateur. Il existe deux modes de règlement.

Dans le cas du crédit documentaire, une banque s'engage, pour le compte de son client, à régler à un exportateur le prix des marchandises importées, contre remise de certains documents.

Le recouvrement sans réserve ressemble à un chèque. L'acheteur envoie une lettre de change en attendant que le produit soit expédié. Celui-ci est transféré au moment de la compensation. La lettre de change comporte un risque semblable au chèque.

Comptes ouverts: c'est l'option de paiement la plus risquée sur le plan politique, économique et commercial. Le fardeau de la vente incombe à l'exportateur. Les acheteurs et les vendeurs peuvent généralement négocier un délai de 30 à 90 jours, ou plus selon leur relation et la transaction.

Problèmes de paiement

Si les négociations avec votre client échouent, demandez de l'aide et des conseils à votre banque, à votre conseiller juridique ou à d'autres spécialistes. Étant donné que l'arbitrage est souvent un mode à l'amiable de règlement des litiges plus rapide et moins coûteux, il est préférable aux poursuites juridiques si les deux parties s'entendent pour y recourir.

Source: BDC

LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

LES BOURSES DANS LE MONDE

	VARIATION	
	FERMETURE	NET EN %
AMÉRIQUE DU NORD/SUD		
NASDAQ	2 350,11	64,07 2,80
S&P 500 (New York)	1 364,71	30,28 2,27

Mexico Bolsa	31 910,21	534,26	1,70
Brazil Bovespa Stock	64 151,94	1 533,55	2,45
EUROPE/AFRIQUE			
DJ Euro Stoxx 50 P	3 142,78	53,32	1,73
FTSE 100 (Angleterre)	6 046,20	139,30	2,36
CAC 40 (France)	4 855,10	74,42	1,56
DAX (Allemagne)	6 702,84	117,79	1,79
IBEX 35 (Espagne)	13 637,60	228,70	1,71

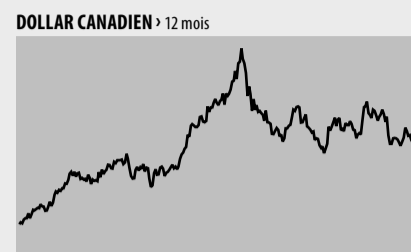
Milan MIB30 (Italie)	33 789,00	533,00	1,60
Amsterdam Exchanges	463,22	9,94	2,19
Swiss Market (Suisse)	7 250,70	63,28	0,88
ASIE/PACIFIQUE			
NIKKEI 225 (Japon)	13 146,13	155,55	1,20
Hang Seng (Hong Kong)	23 878,35	-22,98	-0,10
S&P/ASX 200 (Australie)	5 470,30	69,90	1,29
Shanghai (Chine)	3 291,60	-56,75	-1,70

LES DEVISES DANS LE MONDE

Australie	dollar	0,9400
Bésil	real	0,6012
Chine	renminbi	0,1431
Grande-Bretagne	livre	1,9741
Hong Kong	dollar	0,1284

Inde	roupie	0,0250
Japon	yen	0,0098
Mexique	peso	0,0956
Norvège	couronne	0,2015
Nouvelle-Zélande	dollar	0,7921
Russie	rouble	4,2829
Suède	couronne	0,1700
Suisse	franc	1,0005

DOLLAR CANADIEN



99,86 ¢US
VARIATION +1,73 ¢
SOMME REQUISE POUR ACHETER
Un dollar US 100,14 ¢

0,6267 €
VARIATION +0,0047 €
SOMME REQUISE POUR ACHETER
Un euro 1,5956 \$

PÉTROLE

West Texas Intermediate	114,68 \$US
VARIATION +1,14 \$US	
Light Sweet Crude	117,23 \$US
North Sea Brent	110,86 \$US

OR

New York	946,00 \$US
VARIATION +16,30 \$US	
En dollars canadiens	947,32 \$

Les cotes boursières en direct sur lapresseaffaires.com

Toronto et New York clôturent en forte hausse

REVUE BOURSIÈRE

ROMINA MAURINO
LA PRESSE CANADIENNE

TORONTO — La Bourse de Toronto a terminé la journée en progression de près de 250 points, hier, propulsée par le cours record du baril de pétrole, la robustesse des prix des produits de base et l'optimisme des bourses new-yorkaises dans la foulée de résultats trimestriels plus solides que prévu.

L'indice S & P/TSX a pris 248,53 points, à 14 099,48, surpassant ainsi la barre des 14 000 points pour la première fois depuis le début du mois de novembre. La Bourse de croissance de Toronto a augmenté de 27,18 points, à 2574,55.

proché de la parité avec la devise américaine, progressant de 1,73 cent US, à 99,86 cents US. Il a touché 99,98 cents US en cours de séance, une amélioration de 1,85 cent US.

Le cours de l'once d'or a pris 16,30 \$US, à 948,30 \$US, pendant que le baril de pétrole défonçait les 115 \$US pour la première fois. Il a toutefois clôturé à 114,93 \$US, en hausse de 1,14 \$US, un nouveau record à la clôture.

Le département de l'Énergie a révélé que les stocks de pétrole brut ont fondu de 2,3 millions de barils la semaine dernière, alors que les analystes s'attendaient à une hausse des réserves.

« Je peux comprendre que Toronto réagisse aux produits de base — surtout l'or et le pétrole — mais je pense que New York flotte sur un rêve et non sur la réalité », a estimé le président et chef de la direction de la firme

Strategic Analysis Corporation, Ross Healy.

« Fondamentalement, nous avons un marché qui est stimulé par les interventions de la Fed pour contrer la récession — et même si tout indique que la récession est déjà arrivée, on s'entend généralement pour dire que ce sera essentiellement fini d'ici la fin de juin. On dirait donc que le marché s'en rend compte et veut s'envoler. »

À New York, le Dow Jones a bondi de 256,8 points, à 12 619,27, le NASDAQ a augmenté de 64,07 points, à 2350,11, et le S & P 500 a terminé la journée à 1364,71, en progression de 30,28 points.

Le secteur aurifère en hausse

À Toronto, le secteur aurifère a pris 3,3 %, celui des métaux de base 3 % et celui de l'énergie 1,5 %. Le secteur financier a quant à lui progressé de 1,3 %.

Le titre de Barrick Gold a augmenté de 1,72 \$, à 46,12 \$, celui de la Banque Royale de 1,04 \$, à 46,87 \$, et celui d'EnCana de 1,55 \$, à 85,10 \$.

Wall Street s'est aussi réjoui des résultats dévoilés par plusieurs géants. Ainsi, le bénéfice annoncé par Intel correspondait aux attentes des analystes, IBM a révélé que son bénéfice trimestriel a augmenté de 26 % et Coca-Cola, que le sien avait avancé de 19 %.

Les résultats de la banque JP Morgan, troisième en importance aux États-Unis, ont aussi surpassé les attentes.

La Wells Fargo a vu son bénéfice fondre de 11 % au premier trimestre.

Ces annonces ont semblé éclipser un avertissement de la Réserve fédérale des États-Unis, qui a indiqué que les conditions économiques américaines ont continué à se détériorer au début du printemps.

Un dirigeant a prévenu que la crise hypothécaire et la crise des marchés financiers pourraient continuer à nuire à l'économie jusqu'en 2009.

Au Canada, les ventes de biens manufacturés ont augmenté de 1,6 % en février, en partie grâce au redressement de l'industrie automobile.

ÉTATS-UNIS

L'économie se détériore

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — Les conditions économiques se sont encore détériorées depuis le début de mars aux États-Unis et, en parallèle, les entreprises ont du mal à répercuter sur leurs clients leurs propres hausses des coûts, a indiqué hier la Réserve fédérale (Fed) dans son livre beige.

« Les conditions économiques se sont affaiblies depuis le dernier rapport », avec un ralentissement de l'activité mentionné par les deux tiers des autres sous revue, tandis que les secteurs paraient de croissance « mitigée ou stable », souligne ce rapport de conjoncture.

Les livres beiges font état d'un ralentissement de l'activité depuis novembre. Lors de sa dernière intervention devant le Congrès au début d'avril, le président de la Fed, Ben Bernanke, avait estimé qu'une récession était « possible » au premier semestre.

Les dépenses de consommation se sont « affaiblies dans la plus grande part du pays », avec dans certaines régions une baisse des ventes dans la distribution ou le secteur automobile par rapport à la situation d'il y a un an. Dans ce contexte, les stocks des commerçants sont « stables ou en hausse », note le rapport.

En revanche, le tourisme est resté « robuste ».

L'inflation grimpe aux États-Unis sans compromettre une baisse de taux

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — L'inflation a grignoté du terrain en mars aux États-Unis, mais pas assez pour handicaper la banque centrale américaine dans sa lutte contre la récession et l'empêcher de baisser une nouvelle fois ses taux d'intérêt, selon les analystes.

Les prix à la consommation ont augmenté de 0,3 % en mars, tandis que l'indice de base (hors alimentation et énergie) augmentait de 0,2 %, a indiqué hier le département du Travail.

Ce sont des hausses conformes aux attentes des analystes et, pour les deux indices, la progression la plus forte depuis janvier. En février, les prix à la consommation tout comme l'indice de base étaient restés stables.

Ces chiffres révèlent en fait une grande disparité dans l'évolution des prix. Les cours de l'énergie ont bondi de 1,9 %, sous la poussée du fioul de chauffage et du gaz, mais ceux de l'alimentation se sont modérés (+0,2 %).

Le prix des transports a bondi (+0,7 %) avec les tarifs aériens, et le coût du logement s'est aussi

fortement renchéri (+0,4 %), mais dans le même temps le prix de l'habillement a accusé sa plus forte baisse en près de 10 ans (-1,3 %), et les coûts médicaux se sont modérés (+0,1 %).

Soulagement

« Pour la Réserve fédérale (Fed), ces chiffres apportent un certain soulagement. Les inquiétudes de voir l'inflation accélérer sont toujours élevées, mais l'indice de base est resté à des

La banque centrale fait le pari que le ralentissement économique finira par juguler l'inflation.

niveaux modérés récemment », affirme Stephen Gallagher, de la Société Générale.

La banque centrale souhaite voir l'inflation annuelle revenir au-dessous de 2 %. On en est encore loin, puisque sur un an, les prix à la consommation ont augmenté de 4 % en mars, comme en février, et l'indice de base a pris 2,4 %, après +2,3 % le mois précédent.

Mais une hausse de cette

ampleur était attendue et elle n'étonnera pas la banque centrale, qui fait le pari que le ralentissement économique finira par juguler l'inflation.

« Ce rapport donne une certaine marge de manoeuvre à la Fed pour baisser ses taux », a estimé l'économiste indépendant Joel Naroff.

La prochaine réunion de la Réserve fédérale est prévue les 29 et 30 avril et les analystes s'attendent à ce qu'elle baisse d'un

quart ou d'un demi-point son taux directeur, actuellement fixé à 2,25 %.

Assouplir les taux est une nécessité alors que l'économie américaine est, de l'avis quasi général, déjà entrée en récession.

Les inquiétudes restent élevées alors que l'immobilier, qui a été à l'origine de la crise, ne semble pas vouloir se stabiliser.

Hier encore, le département du Commerce a fait état d'une baisse

de 11,9 %, à 947 000 (en rythme annuel), des mises en chantier de logements le mois dernier, comparativement à 1,01 million attendu par les analystes.

Les permis de construire ont pour leur part reculé de 5,8 %, à 927 000.

Mars a été « un nouveau mois horrible » pour l'immobilier, a affirmé Patrick Newport, du cabinet Global Insight.

L'économiste note que depuis le sommet de septembre 2005, les permis de construire pour les maisons individuelles ont chuté de 66 %, mais que visiblement les promoteurs n'ont pas encore pris complètement la mesure de la crise et donc pas suffisamment réduit leurs projets.

« Nous risquons de voir de nouveau des mauvais chiffres dans les trois mois à venir », a-t-il ajouté.

Seule lueur d'espoir, les chiffres mesurant la production industrielle ont été bien meilleurs que prévu.

Selon la Fed, elle a progressé de 0,3 % en mars par rapport à février, alors que les analystes tablaient sur une baisse de 0,1 %. Il faut relativiser cette bonne nouvelle à la lumière de la forte révision faite pour février (-0,7 % au lieu de -0,5 %) et de la faiblesse du secteur automobile, mais c'est toutefois « mieux que ce qu'on pouvait espérer », note M. Gallagher.

TAUX D'INTÉRÊT

	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES										
	MIN.	60 J.	90 J.	120 J.	180 J.	MIN.	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	VAR.	6 M.O.	6 M.F.	1 A.O.	1 A.F.	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	
BANQUES																					
Banque de Montréal	5 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,05	2,40	2,55	2,75	3,00	4,80	8,65	6,85	9,10	6,95	7,00	7,00	6,84	6,99	
Banque Scotia	5 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	4,75	8,65	6,80	9,05	6,90	7,00	7,00	6,85	6,99	
Banque CIBC	1 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Hypothèques CIBC	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	4,88	8,90	6,85	9,20	6,95	7,00	7,00	6,85	6,99	
Desjardins	5 000	1,75	1,80	1,80	1,80	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	—	8,65	7,00	9,10	6,75	7,00	7,00	6,90	7,00	
Banque Dundee du Canada	5 000	3,35	3,30	3,30	3,15	1 000	3,25	4,23	4,35	4,50	4,65	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
La Banque HSBC Canada	5 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,05	2,40	2,55	2,75	3,00	4,75	8,65	6,80	9,10	6,95	7,00	7,00	6,85	6,99	
ING Direct	1	—	3,20	—	3,25	1	r3,50	r3,30	r3,50	r3,75	r4,00	4,65	—	—	5,10	5,50	5,25	5,79	5,59	—	
Korea Exchange Bank	0	—	—	—	—	3 500	3,60	3,70	3,80	3,80	3,90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Banque Laurentienne	5 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	5,25	8,65	6,85	9,10	6,70	7,00	7,00	6,90	7,00	
Manuvie	25 000	3,10	3,00	3,00	3,00	5 000	3,00	3,35	3,65	3,85	4,00	5,25	—	6,10	6,55	5,50	5,60	5,65	5,70	5,70	
Banque Nationale	5 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	5,25	8,65	7,00	9,10	6,75	7,00	7,00	6,90	7,00	
Banque Royale	5 000	1,75	1,80	1,80	1,80	1 000	2,05	2,15	2,40	2,60	2,80	4,75	8,65	6,85	9,10	6,95	7,00	7,00	6,85	6,99	
State Bank of India	0	—	—	—	—	2 000	3,85	3,75	3,75	3,85	4,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
TD Canada Trust	5 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	4,65	—	6,80	9,10	6,95	7,00	7,00	6,85	6,99	
FIDUCIES																					
Altamira	5 000	—	—	—	3,15	1 000	3,30	3,50	3,80	4,00	4,25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Fiducie Desjardins	5 000	1,75	1,80	1,80	1,80	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Groupe Investors	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	4,25	8,65	6,85	9,10	6,95	7,00	7,00	6,85	6,99	
Trust La Laurentienne	3 000	1,75	1,80	1,80	1,85	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
London Life	0	—	—	—	—	10 000	2,50	2,75	3,00	3,25	3,25	4,25	8,65	6,85	9,10	6,95	7,00	7,00	6,85	6,99	
Promutuel Capital	5 000	2,20	2,10	2,15	2,20	1 000	2,50	2,65	2,90	3,20	3,40	—	—	6,80	8,90	6,50	6,50	6,50	6,65	5,69	
Épargne Placement Québec	0	—	—	—	—	100	2,75	3,05	3,40	3,60	3,85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	

Les taux sont fournis par les services financiers Cannex qui les ont transmis à La Presse hier à 17 h. / Les lecteurs peuvent en tout temps consulter les taux de Cannex sur Internet à l'adresse suivante : www.cannex.com

Les abréviations suivantes sont : MIN. = placement minimum, J. = jour, M.O. = mois ouvert, M.F. = mois fermé, A.O. = an ouvert, A.F. = an fermé, r = ratchetable.

LES MÉTAUX

		HIER (DOLLARS US)	PRÉCÉDENT (DOLLARS US)
ALUMINIUM	Comptant	2 986,50	3 000,50
	3 mois	3 038,00	3 039

De meilleurs administrateurs. De meilleurs conseils. De meilleures affaires.

Félicitations aux diplômés du programme de perfectionnement des administrateurs



« Le programme de perfectionnement des administrateurs fournit une revue complète des principaux enjeux de gouvernance et prépare efficacement les participants, avec diverses méthodes et expertises, à remplir adéquatement leurs devoirs fiduciaires en tant qu'administrateurs. »

— **TONY METI**, President, GDNP Consulting Services Inc. Montreal DEP 6

Nous acceptons présentement des demandes pour les programmes suivants :

PROGRAMME	DATE DE DÉBUT DE SESSION	DATE LIMITE D'INSCRIPTION
Calgary	Septembre 19 – 21, 2008	Juin 10, 2008
Toronto	Septembre 26 – 28, 2008	Juin 9, 2008
Edmonton	Oct. 31 – Nov. 2, 2008	Juin 23, 2008
Montreal	Février 20 – 22, 2009	Décembre 18, 2008

Pour toute demande d'admission, prière de visiter le www.ICD.ca ou de téléphoner à Dora Koop au 514-398-7309 ou par courriel education@icd.ca.

MERCI À NOS PARTENAIRES FONDATEURS D'ÉDUCATION DE L'IAS



LA PRESSE AFFAIRES

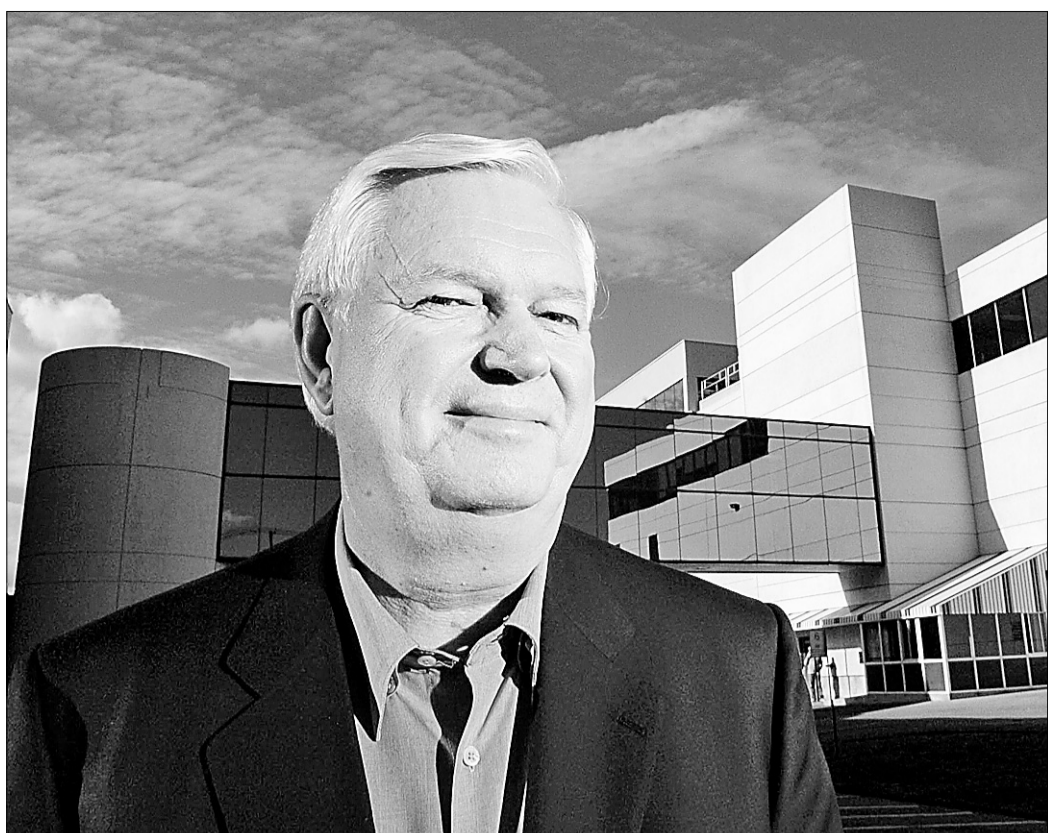


PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, ARCHIVES LA PRESSE

L'ancien président de Bombardier, Bob Brown, aujourd'hui président de CAE Électronique, a témoigné hier lors du procès pour abus de droit que mène en Cour supérieure le syndic de Techni-Paint, un sous-traitant en peinture industrielle de Trois-Rivières.

Bombardier n'a pas souffert du 11 septembre – Bob Brown

DENIS ARCAND

L'ancien président de Bombardier, Bob Brown, a eu de nombreux trous de mémoire hier, mais son témoignage a quand même apporté un peu d'eau au moulin de deux demandeurs qui poursuivent pour 5,4 millions de dollars l'avionneur montréalais.

M. Brown, aujourd'hui président de CAE Électronique, témoignait lors du procès pour abus de droit que mène en Cour supérieure le syndic de Techni-Paint, un sous-traitant en peinture industrielle de Trois-Rivières qui a fait faillite en 2002, après que Bombardier eut annulé deux contrats 10 jours après les attentats terroristes du 11 septembre 2001. Techni-Paint avait un contrat de sous-traitance pour peindre 180 avions à réacteurs régionaux RJ-200 sur trois ans, assorti de pénalités si Bombardier ne lui envoyait pas d'avions.

Le syndic Belhumeur-Pronovost, de Trois-Rivières, réclame 3,9 millions plus

tes aux marchés après les attentats. Ces déclarations publiques contredisent, selon la poursuite, les prétentions de « force majeure » invoquées par Bombardier pour ne pas payer 1,7 million en pénalités facturées à Techni-Paint.

En droit contractuel, la « force majeure » est un événement exceptionnel imprévu, insurmontable et indépendant de la volonté d'une partie, assez grave pour la délier de ses engagements. Les guerres et les catastrophes naturelles sont souvent invoquées comme force majeure.

« Les événements du 11 septembre n'ont eu aucun effet immédiat sur notre carnet de commandes pour les prochaines semaines ou les prochains mois », avait dit M. Brown le 26 septembre 2001, cinq jours après que Bombardier eut invoqué la force majeure pour ne pas payer les pénalités.

Moins d'un mois plus tard, le 22 octobre, M. Brown avait dit lors d'un discours : « Les biréacteurs régionaux sont actuellement, en Amérique du Nord, le seul type d'avion dont tous les appareils continuent à voler. En effet, les réacteurs régionaux comme nos CRJ sont de plus en plus utilisés, depuis les événements tragiques du 11 septembre. »

Dans le rapport annuel signé par Bob Brown à la fin de cette année funeste (2001), Bombardier écrivait : « Aucune commande n'a été annulée et seulement quelques livraisons ont été reportées. »

intérêts pour les créanciers de Techni-Paint et accuse Bombardier d'avoir utilisé comme prétexte – en toute mauvaise foi – les attentats contre le World Trade Center de New York pour invoquer la clause de « force majeure » le 21 septembre 2001 et se débarrasser de Techni-Paint sans compensation. En réalité, affirme le syndic, l'avionneur n'a aucunement souffert des événements du 11 septembre et Bombardier a simplement profité de la confusion pour transférer le travail dans l'atelier de peinture flambant neuf qu'elle s'appropriait à inaugurer à son usine de Dorval.

La caisse populaire de l'Ouest de la Mauricie poursuit aussi Bombardier pour 1,5 million de dollars.

Hier, l'avocat du syndic, M^e Clément Samson, a fait témoigner M. Brown sur les déclarations rassurantes qu'il a fai-

Dans le rapport annuel signé par M. Brown à la fin de cette année funeste, Bombardier écrivait : « Aucune commande n'a été annulée et seulement quelques livraisons ont été reportées. »

M. Brown a reconnu que toutes ces affirmations étaient considérées comme factuelles par Bombardier à l'époque.

Cependant, M. Brown a souligné que l'optimisme de ses propos était nuancé par une grande prudence. Il demeure convaincu que l'industrie aéronautique et ses clients transporteurs aériens ont, dans leur ensemble, vécu des circonstances extrêmement difficiles depuis les attentats du 11 septembre. « Les transporteurs n'en sont pas encore sortis complètement, on les voit encore se placer sous la protection (de la loi sur la faillite) et s'en sortir », a-t-il dit hier.

Lorsque M^e Samson a posé des questions portant sur des sujets autres que ses déclarations officielles, M. Brown a dit chaque fois qu'il ne s'en souvenait pas.



Nous avons le plaisir d'annoncer que M^e Benoît Gascon s'est joint à l'équipe de Montréal du cabinet Miller Thomson Pouliot à titre d'associé.

Au cours des vingt dernières années, M^e Gascon a acquis une vaste expertise dans les domaines des valeurs mobilières et du droit des affaires, plus particulièrement dans le secteur du financement privé et public d'entreprises de petite ou moyenne capitalisation. Il possède notamment une connaissance approfondie des secteurs des ressources naturelles et du droit minier et a été inclus en 2007 et 2008 dans le répertoire *The Best Lawyers in Canada* comme l'un des avocats les plus réputés dans ces secteurs.

L'arrivée de ce nouvel associé d'expérience souligne le fait que Miller Thomson Pouliot est un cabinet juridique dont la croissance est l'une des plus rapides au pays.



Recours collectifs : y en a-t-il trop ?

Le nombre de recours collectifs au Québec a doublé en cinq ans. À qui cela profite? Aux consommateurs ou aux avocats?

RENÉ LEWANDOWSKI
COLLABORATION SPÉCIALE

L'avocat Yves Lauzon a un pif d'enfer. En 1979, quand le Québec est devenu la première province canadienne à autoriser les recours collectifs, il a décidé comme jeune avocat de se spécialiser dans ce type de recours judiciaires. Risqué? Assurément, car à l'époque, rien ne laissait présager que ces recours deviendraient aussi populaires.

Près de 30 ans plus tard, on peut dire qu'il a misé juste. Non seulement son cabinet, Lauzon Bélanger, fait-il figure de leader au Québec dans le domaine de la défense des consommateurs, mais le nombre de recours collectifs n'a jamais été aussi élevé.

Le Fonds d'aide aux recours collectifs, qui vient tout juste de publier ses statistiques, indique que, de 2003 à 2007, il y a eu en moyenne 71 requêtes par année en autorisation d'intenter un recours collectif. C'est plus du double de la moyenne enregistrée entre 1995 et 2002!

Ailleurs au Canada, on n'hésite pas à dire que la Belle Province est le paradis des recours collectifs. Vrai qu'il est assez facile d'intenter un recours, surtout depuis que le législateur a amendé le code de procédure à l'étape de l'autorisation. Avant janvier 2003, les demandeurs devaient fournir une déclaration sous serment attestant que tous les faits allégués étaient vrais, ce qui donnait la chance aux avocats en défense de procéder à des interrogatoires. Ce n'est plus nécessaire aujourd'hui.

Y a-t-il trop de recours collectifs au Québec? Yves Martineau, associé chez Stikeman Elliott, à Montréal, estime que oui. Il s'attend toutefois à ce que le nombre diminue au cours des prochaines années, en raison du resserrement par la Cour d'appel du Québec des critères d'autorisation.

Pour Yves Lauzon, la question est mal posée. Il estime qu'il faut plutôt se demander s'ils ont leur

place dans le paysage judiciaire québécois. Et c'est sans hésitation qu'il répond avec un gros oui. «Pour de nombreux citoyens, c'est un formidable moyen d'accéder à la justice», dit-il.

Parce que la justice est onéreuse, il s'agit en effet d'un bon véhicule qui permet à des individus de se regrouper et d'avoir accès à la Cour. D'autant plus qu'avec la mondialisation et le retrait progressif de l'État dans les mesures d'enquête, les citoyens ont de moins en moins de ressources pour se défendre devant la puissance des grands empires économiques.

En quelque sorte, les recours collectifs permettent de rééquilibrer les forces entre, d'un côté, les consommateurs, et de l'autre, les grandes entreprises. Au cours des dernières années, Lauzon Bélanger a ainsi agi pour le compte des porteuses d'implants mammaires, des victimes des inondations au Saguenay, des Orphelins de Duplessis, des victimes du tabac et du sang contaminé, des porteurs de valves cardiaques au Silzone et des victimes du scandale financier du groupe Norbourg. Sans recours collectif, jamais ces victimes n'auraient eu les moyens d'obtenir justice et compensation.

Les recours collectifs sont pris au sérieux par les grandes entreprises. Normal, la facture peut être salée, atteindre dans certains cas plusieurs milliards de dollars, comme dans les causes du tabac ou de certains médicaments. Pour une société publique, la simple menace d'un recours collectif est bien souvent sanctionnée en Bourse. D'autant plus qu'avec les nouvelles règles en matière de gouvernance, les entreprises sont désormais obligées d'informer leurs actionnaires et de dévoiler

« Pour de nombreux citoyens, c'est (le recours collectif) un formidable moyen d'accéder à la justice. »

toute poursuite dans leurs états financiers. Sans compter que les coûts d'assurance responsabilité augmentent à vue d'œil, et que les entreprises poursuivies risquent de voir leur cote de crédit abaissée par les agences de notation, haussant ainsi leurs coûts de financement.

L'autre bataille juridique

Cela dit, la bataille juridique



Le cabinet d'Yves Lauzon, Lauzon Bélanger, fait figure de leader au Québec dans le domaine de la défense des consommateurs, et le nombre de recours collectifs n'a jamais été aussi élevé.

qui oppose consommateurs et grandes entreprises en cache une autre, tout aussi intéressante, et qui pourrait bien expliquer, du moins en partie, l'explosion du nombre de recours collectifs au Québec: la guerre entre les avocats des consommateurs, les avocats en «demande», comme on dit dans le jargon du milieu, et ceux qui représentent les grandes entreprises.

Il est assez facile de les différencier. Les premiers, comme Yves Lauzon, travaillent dans de petits cabinets aux installations modestes; les seconds pratiquent dans les grands cabinets aux planchers de marbre et canapés moelleux.

C'est la même profession, mais pas le même métier. Les avocats en demande sont payés à commission –un pourcentage sur les indemnités, et soutenus en

partie par le Fonds d'aide aux recours collectifs. Ils ont intérêt à ce que les recours collectifs se multiplient. Dans certains cas, ils recrutent même les victimes de recours collectifs potentiels. «Ils sont proactifs», ironise Yves Martineau, de Stikeman Elliott.

Un terrain glissant

Ainsi, c'est en marchant dans la rue par un bon matin de décembre que l'avocat Philippe Trudel, du cabinet Trudel & Johnston, a eu l'idée, en 2004, d'intenter un recours collectif contre les cols bleus de Montréal.

Voyant les trottoirs glacés, et non nettoyés, il s'est dit que la situation était assez dangereuse pour que plusieurs personnes aient pu se blesser. Il a donc téléphoné au département de relations publiques du Centre hospitalier de St. Mary pour savoir si l'hôpital avait reçu des patients victimes de fractures. Il a aussi lâché un coup de fil à la station de radio CJAD, où les auditeurs se videraient le cœur sur les ondes par l'entremise

d'une tribune téléphonique. «On a reçu des dizaines d'appels», dit Philippe Trudel.

Les avocats en défense, en revanche, sont rémunérés par leurs clients –la grande entreprise– qui paient le gros prix en taux horaire, peu importe qu'ils gagnent ou perdent. Eux aussi ont intérêt à faire «rouler la machine», mais ne peuvent le dire publiquement. Pour plaire à leurs clients, ils doivent plutôt déclarer que les recours collectifs n'ont pas d'allure, qu'il y en a trop, qu'ils ne servent à rien... tout en développant à l'interne d'importants départements spécialisés.

«La réalité, c'est qu'ils disent une chose et pensent le contraire», résume Philippe Trudel.

Vous avez des commentaires? Des questions? Des nouvelles sur la communauté juridique? N'hésitez pas à me contacter.

COURRIEL

Pour joindre notre collaborateur: renewandowski@droit-inc.com

EN BREF

Guy Du Pont honoré par le Barreau du Québec

Guy Du Pont, associé du groupe de litige de Montréal de Davies Ward Phillips & Vineberg, a été nommé

avocat émérite par le Conseil général du Barreau du Québec. Il devient le troisième membre du cabinet, après Maryse Bertrand et Lucien Bouchard, à recevoir cette prestigieuse distinction.

Sophie Laviolette passe chez Gowlings

Après deux ans chez Lapointe

Rosenstein, Sophie Laviolette quitte le cabinet pour se joindre au bureau montréalais de Gowlings. Elle fait partie du groupe Droit des affaires. Elle travaillera plus étroitement avec le groupe des services financiers. Admise au Barreau du Québec en 1999 et au Barreau de l'Ontario en 2000, M^e Laviolette est titulaire d'un baccalauréat en droit civil et d'un baccalauréat en Common Law. Avant son passage chez Lapointe

Rosenstein, M^e Laviolette occupait le poste de conseillère juridique chez Exportation et développement Canada.

Deux nouveaux Avocats émérites chez Lavery, de Billy

Raymond Doray et Louis

Payette, de Lavery, de Billy, ont été nommés avocat émérite (Ad. E.) par décision du Conseil général du Barreau du Québec. Le titre d'avocat émérite a été créé en 2007 pour souligner la contribution exceptionnelle de certains avocats à l'avancement de la profession ou des travaux du Barreau.

René Lewandowski, collaboration spéciale

Pas de jeux de pouvoir Que des jeux de savoir

GOWLINGS est l'un des plus importants cabinets d'avocats du Canada. Unissant tous ses savoirs autour de groupes de pratique multidisciplinaires, Gowlings agit dans un esprit de véritable partenariat.

Droit des affaires • Litige • Propriété intellectuelle

GOWLINGS

Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce

L'intelligence des idées

gowlings.com

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Région de Waterloo | Calgary | Vancouver | Moscou

LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

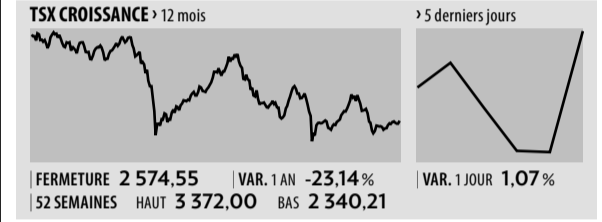
	FERMETURE IQ 30	CHANGEMENT (\$)	CHANGEMENT NET %	VOLUME (100)	VAR. CETTE ANNEE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS	DIV. ANN.
▼ AbitibiBowater (ABH)	11,62	-0,43	-3,57	582	-43,32	602	35,85	4,57	0,00
ACE Aviation (ACE.B)	✓ 19,20	-0,12	-0,62	2 305	-32,13	1 076	30,25	18,87	0,00
Addenda Capital (ADV)	26,50	0,03	0,11	40	17,78	307	26,60	18,55	1,36
▼ Aeterna (AEZ)	1,22	-0,09	-6,87	375	-19,74	65	4,67	0,75	0,00
▲ Air Canada (AC.B)	8,81	0,16	1,85	160	-26,89	881	17,70	7,78	0,00
Alimentation Couche-Tard (ATD.B)	✓ 14,53	-0,01	-0,07	1 479	-20,56	2 886	24,58	13,69	0,14
Astral Media (ACM.A)	34,03	0,24	0,71	9 866	-27,04	1 954	46,95	33,62	0,50
Banque de Montréal (BMO)	✓ 46,15	0,34	0,74	15 800	-18,07	23 222	72,75	38,00	2,80
Banque Laurentienne (LB)	✓ 42,10	-0,23	-0,54	671	26,62	1 004	45,08	31,30	1,28
▲ Banque Nationale (NA)	✓ 50,54	0,98	1,98	4 295	-3,35	8 001	66,50	43,60	2,48
▲ Banque Royale (RY)	✓ 46,87	1,04	2,27	29 173	-7,63	60 612	61,08	42,82	2,00
BCE (BCE)	✓ 36,87	-0,02	-0,05	36 774	-7,01	29 691	41,80	33,30	1,46
Bombardier (BBD.B)	6,51	0,04	0,62	64 436	9,23	11 408	6,97	4,06	0,00
▲ CAE (CAE)	✓ 11,90	0,15	1,28	4 749	-10,59	3 022	15,25	9,92	0,04
▼ Cascades (CAS)	✓ 7,85	-0,35	-4,27	436	-6,99	777	13,05	6,96	0,16
▲ CN (CNR)	✓ 51,77	2,09	4,21	15 574	10,98	24 923	61,00	42,51	0,92
▲ Cogeco (CGO)	34,34	2,04	6,32	642	-13,06	573	44,57	26,77	0,28
▲ Corporation Financière Power (PWF)	✓ 35,86	0,47	1,33	4 423	-12,04	25 277	42,69	30,74	1,25
▲ Domtar (UFS)	✓ 6,83	0,07	1,04	420	-10,01	3 501	12,29	5,98	0,00
Garda (GW)	12,64	-0,10	-0,79	664	-17,82	397	25,00	12,39	0,00
▲ Groupe CGI (GIB.A)	✓ 11,60	0,15	1,31	15 059	0,09	3 758	12,24	8,95	0,00
▼ Groupe Canam (CAM)	11,22	-0,15	-1,32	133	-20,71	554	15,98	9,40	0,16
▼ Groupe Pages Jaunes (YLO.UN)	10,85	-0,21	-1,90	20 074	-21,94	5 670	14,81	9,58	1,13
▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓ 47,04	0,76	1,64	4 184	-2,29	7 099	51,04	30,50	0,48
▼ Groupe TVA (TVA.B)	16,27	-0,22	-1,33	4	12,05	440	18,51	13,15	0,20

	FERMETURE IQ 30	CHANGEMENT (\$)	CHANGEMENT NET %	VOLUME (100)	VAR. CETTE ANNEE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS	DIV. ANN.
▼ Labopharm (DDS)	2,02	-0,11	-5,16	3 086	96,12	115	7,95	0,90	0,00
Lassonde (LAS.A)	42,25	0,25	0,60	6	4,30	282	44,00	37,25	0,50
Le Groupe Jean Coutu (PJC.A)	✓ 9,76	0,02	0,21	1 993	-12,62	2 443	16,50	9,25	0,16
Les Industries Dorel (DII.B)	30,21	-0,04	-0,13	779	2,76	1 010	40,49	25,86	0,50
▲ Les Vêtements de sport Gildan (GIL)	✓ 35,47	1,27	3,71	3 102	-13,36	4 273	44,55	30,00	0,00
L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓ 37,50	0,05	0,13	1 014	-11,93	3 012	43,75	32,14	0,90
Mediagrif (MDF)	5,88	-0,01	-0,17	10	-11,04	87	9,60	5,00	0,00
▲ Mega Brands (MB)	✓ 3,69	0,08	2,22	312	-40,48	135	24,01	2,90	0,00
▲ Metro (MRU.A)	✓ 24,75	0,25	1,02	1 414	-6,07	2 799	41,78	21,00	0,50
▼ Molson Coors (TAP.B)	✓ 54,00	-1,28	-2,32	7	5,68	9 830	56,99	43,00	0,63
▼ Neurochem (NRM)	✓ 2,02	-0,22	-9,82	2 954	-8,18	99	15,90	1,26	0,00
▲ Nortel (NT)	7,10	0,12	1,72	16 859	-52,60	3 104	28,62	5,84	0,00
Paladin Labs (PLB)	10,25	-0,10	-0,97	34	-0,97	152	12,98	8,68	0,00
▲ Power Corporation (POW)	✓ 34,28	0,85	2,54	4 103	-14,58	15 640	41,92	29,35	0,97
▼ Quebecor (QBR.B)	✓ 27,89	-0,56	-1,97	1 002	-21,99	1 878	43,25	25,33	0,20
▼ Quebecor World (IQW)	✓ 0,24	-0,01	-2,08	11 424	-86,72	43	15,85	0,10	0,00
▲ Reitmans (RET.A)	17,29	0,19	1,11	582	-9,90	1 220	27,15	15,02	0,72
▲ Rona (RON)	✓ 13,36	0,16	1,21	1 996	-21,64	1 542	25,26	13,00	0,00
▲ Saputo (SAP)	✓ 28,90	0,74	2,63	1 863	-3,12	5 948	32,99	20,06	0,48
Stella-Jones (SJ)	36,51	0,03	0,08	13	-10,95	451	48,99	31,01	0,32
▼ Tembec (TMB)	3,76	-0,04	-1,05	300	-39,84	380	33,05	2,80	0,00
▲ Theratechnologies (TH)	✓ 8,39	0,45	5,67	2 181	-22,89	487	13,12	6,70	0,00
Transat AT (TRZ.B)	21,26	0,15	0,71	774	-39,26	711	42,38	19,66	0,36
▲ Transcontinental (TCL.A)	✓ 18,53	0,19	1,04	1 095	17,73	1 533	22,66	13,90	0,32
Uni-Select (UNS)	23,80	-0,13	-0,54	53	-24,25	470	32,56	23,56	0,43

▲ Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractères gras Indiquent une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / IQ 30 Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la une de La Presse Affaires. / M \$ Millions de dollars / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

TSX CROISSANCE

Les entreprises québécoises au TSX Croissance



	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	CHANGEMENT %	VOLUME	VAR. CETTE ANNEE (%)
AAER (AAE)	1,36	0,15	12,40	422 085	18,26
Abcourt Mines-B (ABI)	0,48	0,01	2,13	11 000	43,28
Abitex Resources (ABE)	0,44	-0,01	-2,22	96 000	51,72
Advitech (AVI)	0,10	0,02	25,00	1 504 400	33,33
Afri-Can Marine Minerals (AFA)	0,15	0,01	3,45	442 033	-3,23
Alert B&C (ACB)	0,32	0,03	10,35	335 800	276,47
Appalaches Resources (APP)	0,10	-0,01	-9,09	101 500	-20,00
Aptilon (APZ)	0,30	0,00	0,00	26 000	1,70
Augyva (AUV)	0,33	0,00	0,00	0	13,79
Azimat Exploration (AZM)	3,20	0,35	12,28	19 000	-25,75
Biophage Pharma (BUG)	0,05	0,00	0,00	0	-40,00
Bioxel Pharma (BIP)	0,10	-0,01	-9,09	33 060	-37,50
Branchez-Vous (BZV)	0,37	0,00	0,00	0	-38,33
CZC (CCN)	0,26	-0,02	-7,14	75 500	-29,73
CO2 Solution (CST)	0,15	0,01	3,57	23 500	-36,96
Cadiscor Resources (CAD)	0,52	-0,01	-1,89	8 500	1,96
Cajim Real Estate (CIM)	0,51	0,00	0,00	0	-15,00
Canadian Royalties (CCR)	1,95	0,12	6,56	254 153	-30,11
Cartier Resources (CZ)	0,50	0,00	0,00	25 000	-20,64
Clemex Tech-A (CXG/A)	0,16	0,00	0,00	0	3,33
Conoprec (CNX)	0,94	0,04	4,44	16 000	-30,37
D'Ariane Resources (DAR)	0,08	-0,01	-11,77	49 000	-31,82
Datacom (DAT)	0,31	0,00	0,00	0	14,82
D-Box Technologies (DBO/A)	0,49	-0,01	-2,00	7 000	-2,00
Deq Systems (DEQ)	0,11	-0,01	-0,98	16 000	-27,86
Dia Bras Exploration (DIB)	0,63	0,02	3,28	30 500	-17,11
Diagnos (ADK)	0,98	0,00	0,00	179 340	96,00
Dianor Resources (DOR)	0,33	0,01	3,13	189 500	-18,52
Dios Exploration (DOS)	0,27	-0,01	-3,64	412 000	-36,15
Ditem Explorations (DIT)	0,56	-0,09	-13,85	35 250	-24,32
Ecu Silver Mining (ECU)	1,79	0,07	4,07	181 879	-17,51
Exeltech Aerospace (XLT)	0,18	-0,01	-2,78	46 500	-23,91
Exploration Orbite Vspa (ORT/A)	0,14	-0,01	-6,90	25 000	-3,57
Fieldex Exploration (FLX)	0,19	0,00	0,00	0	-28,30
Forest Gate Resources (FGT)	0,10	0,00	0,00	151 000	-24,00
Fortsun Business Solutions (FRT)	0,65	0,03	4,84	75 500	54,76
Freewest Resources Canada (FWR)	0,34	-0,02	-4,23	258 370	7,94
Gastem (GMR)	2,40	-0,25	-9,43	1 094 998	252,94
Gold Hawk Resources (CGK)	0,40	0,00	0,00	65 000	-2,44
Golden Goose Resources (GGR)	0,59	0,04	7,27	121 400	13,46
Golden Tag Resources (GOG)	0,29	0,00	0,00	112 000	-27,50
Golden Valley Mines (GZZ)	0,31	0,00	0,00	101 500	-23,75
H2O Innovation 2000 (HEO)	0,90	0,05	5,88	84 055	-30,77
HILT Energies (HES)	0,17	0,00	0,00	0	83,33
Hinterland Metals (HMI)	0,09	0,00	0,00	50 000	-14,29
Imaflex (IFX/A)	0,14	-0,01	-6,67	14 000	-77,78
Immunotec (IMM)	0,65	0,00	0,00	50	-8,45
Isacsoft-A (ISF)	0,26	0,01	4,00	5 133	6,12
IWeb Group (IWB)	1,10	0,00	0,00	0	10,00
J.A.G. Mines (JML)	0,20	0,02	11,11	107 000	-4,76
Junex (JNX)	2,35	-0,40	-14,55	1 702 649	285,25
Kolombo Technologies (KOL)	0,42	0,00	0,00	0	15,07
Lounor Exploration (LO)	0,19	0,01	2,70	100 000	5,56
Louvem Mines (LOV)	0,59	0,00	0,00	0	68,57
Lyrtech Cl A (LYT)	0,01	0,00	0,00	24 000	-60,00
Matamec Explorations (MAT)	0,18	0,00	0,00	0	-2,78
Medicago (MDG)	0,74	-0,01	-1,33	121 000	146,67
Medical Intelligence Technol (MIZ)	0,25	-0,04	-12,28	4 000	-45,65
Melkior Resources (MKR)	0,21	0,00	0,00	8 750	-43,24
Metanor Resources (MTO)	1,11	0,02	1,84	89 106	56,34
Metro Resources (MRO)	0,06	0,00	0,00	0	-7,69
Midland Exploration (MD)	0,66	0,03	4,76	26 992	15,79
Montech Holdings (MTE)	0,08	0,00	0,00	0	23,08
Mty Food Group (MTY)	9,75	0,05			

Coca-Cola Un trimestre pétillant



PHOTO ANDY SHAW. ARCHIVES BLOOMBERG

Coca-Cola a enregistré au premier trimestre un bénéfice net en hausse sensible, porté par les activités du groupe à l'international, mais a fait état d'un environnement macroéconomique difficile aux États-Unis, selon un communiqué publié hier. Le bénéfice net atteint 1,5 milliard de dollars, en hausse de 19 %. Par action, le bénéfice s'affiche à 64 cents, soit mieux que le consensus des analystes, qui tablaient sur 62 cents. Le groupe précise que hors éléments exceptionnels, le bénéfice par action atteint 67 cents. « Notre activité à l'international a de nouveau été en pointe, les boissons gazeuses comme non gazeuses contribuant au résultat », a indiqué Muhtar Kent, le numéro deux de Coca-Cola qui doit prendre la succession du PDG Neville Isdell le 1^{er} juillet. Ainsi, alors que le bénéfice opérationnel de la zone Amérique du Nord est en baisse de 7 %, toutes les autres régions enregistrent une hausse.

LPA CANADA

Une sélection d'entreprises canadiennes majeures inscrites à la Bourse de Toronto

	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	CHANGEMENT %	VOLUME (100)	VAR. CETTE ANNEE (%)	52 SEMAINES HAUT	52 SEMAINES BAS	DIV. ANN.
▲ ARC Energy (AET-U)	27,21	0,58	2,18	6 698	33,38	27,21	18,78	2,40
▲ Banque CIBC (CM)	67,81	1,99	3,02	16 270	-3,88	107,45	56,25	3,48
▲ Banque Scotia (BNS)	45,41	0,79	1,77	28 822	-9,69	54,73	42,00	1,88
Banque TD (TD)	63,24	0,17	0,27	34 218	-9,01	77,10	58,57	2,36
▲ Barrick Gold (ABX)	46,12	1,72	3,87	37 926	10,39	54,11	29,74	0,30
Brookfield Asset (BAM/A)	27,21	-0,06	-0,22	13 644	-21,04	46,78	26,41	0,53
▲ Cameco (CCO)	37,93	0,58	1,55	12 160	-4,15	59,90	31,39	0,24
Canadian Natural R. (CNO)	84,15	0,62	0,74	26 172	15,94	84,91	58,88	0,40
▲ Canadian Oil Sands (COS-U)	44,65	0,55	1,25	14 743				

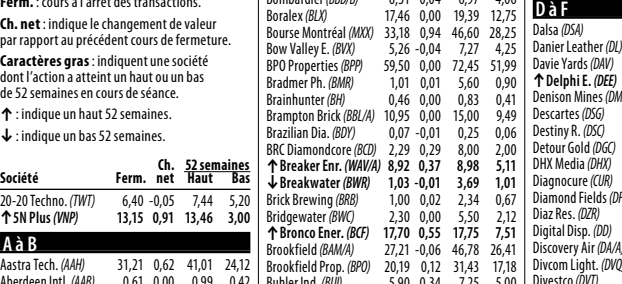
IBM

HAUSSE DE 26% DE SON BÉNÉFICE NET > Le géant américain de l'informatique IBM a annoncé hier que son bénéfice net du premier trimestre avait grimpé de 26%, une hausse largement supérieure à celle prévue par Wall Street.

TOTAL

LES RÈGLES SONT RESPECTÉES. DIT POWER > Power Corporation assure que sa participation dans le géant pétrolier français Total, qui a des activités controversées en Birmanie, ne contrevient pas au récent resserrement de l'embargo canadien à l'encontre de ce pays dirigé par une dictature.

BOURSE DE TORONTO



FERMETURE 14 099,48 VAR. 1 AN 3,22% VAR. 1 JOUR 1,79%
52 SEMAINES HAUT 14 646,82 BAS 12 011,68

COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Dans certains cas, nous privilégions une approche fidèle aux habitudes des lecteurs. Ainsi, le titre Jean Coutu est classé sous Jean Coutu.

Ch. net: indique le changement de valeur par rapport au précédent cours de fermeture. Caractères gras: indiquent une société dont l'action atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance.

↑ indique un haut 52 semaines. ↓ indique un bas 52 semaines.

Table listing various stocks with columns for Société, Ferm., Ch. net, 52 semaines Haut, and 52 semaines Bas.

LG Electronics Bénéfice net record



Le fabricant sud-coréen d'électronique grand public LG Electronics a annoncé hier un bénéfice net record au premier trimestre 2008 grâce au dynamisme des téléphones mobiles et des écrans plats.

Le groupe a enregistré un bénéfice net de 422,2 milliards de wons (427,3 millions CAN) contre une perte nette de 122,6 milliards de wons un an auparavant.

Le fabricant sud-coréen d'électronique grand public LG Electronics a annoncé hier un bénéfice net record au premier trimestre 2008 grâce au dynamisme des téléphones mobiles et des écrans plats.

SOUS-INDICES

Table of market indices including Énergie, Matériaux de base, Prod. consom. de base, etc.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for stock name, volume, and price change.

TITRES GAGNANTS

Table listing top performing stocks in the EN and EN\$ categories.

Table listing top performing stocks in the EN\$ category.

WELLS FARGO

LES ATTENTES SURPASSÉES > Wells Fargo & Company, souvent perçue comme la banque américaine à la gestion la plus conservatrice, a dérogé au premier trimestre un bénéfice en retrait limité et supérieur aux attentes du marché, grâce à une activité record et à la modestie de ses provisions.

JPMORGAN CHASE

LE BÉNÉFICE CHUTE DE 50% > Le groupe bancaire américain JPMorgan Chase a enregistré au premier trimestre un bénéfice net divisé de moitié, sous l'effet d'un accroissement de 2,5 milliards US de ses provisions pour créances douteuses et de 2,6 milliards US de dépréciations, notamment sur son portefeuille hypothécaire.

TITRES PERDANTS

Table listing underperforming stocks in the EN and EN\$ categories.

SOCIÉTÉS EN COMMANDITE

Table listing companies in a limited liability partnership.

En tout temps, consultez les cotes boursières en direct sur lapresseaffaires.com



Nouveau! Abonnez Bell Mobilité, composez #7111

RÉPONDEZ NOTEZ le numéro de l'annonce aux annonces COMPOSEZ par la suite le RAPIDEMENT 1 900 451-7111*

FEMME CHERCHE HOMME

QUI DE MIEUX QUE LES DOUCES FOLIES QUOTIDIENNES? Professionnelle de 52 ans, 5'7", poids santé, aime lire, écouter, courir, rire devant imprévus, souhaite apprendre à connaître H. 202446

MARTINE, FEMME DE COEUR ET DE TÊTE, Rive-Sud, 52 ans, honnête, a bon caractère, aime communiquer, rire, danser, désire H, ouvert, respectueux et généreux, pour relation satisfaisante avec respect et amour. 200677

CARESSES GARANTIES OU AMOUR REMIS... Femme de 31 ans, 5'3", 144 lb, chev blonds, ys pers, belle app, provocante, aime quilles, motoneige, désire prendre contact avec H 35-45 ans, pour intimité et plus. 3528338

ANNONCE DE LA SEMAINE

CHÂTAINE SPORTIVE D'ALLURE JEUNE, professionnelle de Montréal, 48 ans, 5'7", 130 lb, yeux bleus, a 2 enfants, aime le roller, la natation, le tennis, cherche un Homme dans la 40aine, plus grand, non-fumeur, ayant des belles dents et des affinités. 202470

RENÉE EST NOUVELLE SUR LE RÉSEAU DROUCES de 59 ans, 5'9", 150 lb, autonome, simple, cultivée, fidèle, aime cuisiner, cherche grand H, cultivé, franc, fidèle, ayant assenti et prestance, pour amitié. 200871

ENJOUÉE, ENTHOUSIASTE ET... SEXY! 5'6", 135 lb, chev blonds longs, ys noirs, belle app jeune, aime nature, animaux, paysages, voyage, cherche retraité 55-65 ans, de banlieue-Nord, jeune d'âge et de coeur. 3501267

MARLOU DÉSIRE UN GENTLEMEN! Jolie infirmière préretraitée des Laurentides, fin 50aine, 5'4", 130 lb, ys bleus, aime rire, arts, veut H, poids santé, intense, transparent, pour amour, complicité et joie. 199379

ADRIANNE DEMANDE LA DISCRETION, mariée de 55 ans, aime doucher, tendresse, cherche à faire connaissance avec H, pour rencontres de jour en semaine. 201852

DOUCE ET FÉMININE SACHANT CE QUELLE VEUT, 35 ans, 5'3", chev blond-châtain, ys verts, gentille et passionnée, a fille (8 ans), aime enfants, chiens, sorties, recherche H sérieux, pour amitié d'abord. 201788

CAMÉLIA, UNE FLEUR REPRÉSENTANT LA RENAISSANCE... 41 ans, active, a 2 ados, souhaite connaître H, honnête, franc, aimant enfants, pour profiter des moments précieux de la vie et être sûr. 3517745

CHERCHE MÉLO POUR FAIRE LE PARFAIT MÉLANGE, femme de 41 ans, 5'3", chev châtain, ys bruns, belle app, spontanée, authentique, aime sports, danse, désire H 35-55 ans, pour amour. 3473513

KATHY, BELLE ROND SENSUELLE, célibataire de 46 ans, 5'2", chev châtain pâle, ys verts, travailleuse autonome, cherche ami-amant, affectueux, romantique, sensuel, aimant s'amuser et massages érotiques. 202210

PROFESSIONNELLE DÉSIANT S'ÉPANOUIR À DEUX, m 50aine, mince, n-fum, allure jeune, aime nature, théâtre, lecture, horticulture, désire H 50aine, franc, authentique, pour partager belle complicité et s'épanouir. 200600

UNE CÉLIBATAIRE AVEC BEAUCOUP D'AMOUR À DONNER, Terrebonne, 44 ans, simple, attentionnée, a humour, souhaite H, simple, attentionné, fidèle, aimant rire, nature et ayant envie de vivre bons moments. 3526374

LYLIE CHERCHE LE RESPECT, LE PARTAGE ET LE VIVRE, travailleuse autonome de Chambly, 34 ans, 5'4", poids santé, belle app, aime plein air, vélo, désire H, n-fum, cultivé et doux, pour relation à long terme. 201089

ÉPICURIENNE ET SÉDUISANTE, Rive-Sud, 53 ans, 5'3", 120 lb, blonde, ys bleus, allure jeune, aime jardiner, plein air, activités culturelles, désire H, avec affinités, pour relation saine et durable. 201196

NATASHA EST EN QUÊTE DE PARTENAIRES... 20 ans, 5'6", 135 lb, chev blonds, ys bruns, très forte personnalité, souhaite connaître H, pour rencontres intimes. 190979

JOAN, POUR DES HEURES DE PLAISIR... 37 ans, 5'5", 145 lb, chev brun-blond, ys verts, travaille beaucoup, a 1 congé par semaine, souhaite connaître H, pour rencontres occasionnelles. 198173

VIVRE SES RÉVES PLUTÔT QUE DE RÉVER SA VIE, femme de Brossard, 69 ans, 5'5", 125 lb, blonde, ys bruns, belle app, respectueuse, attentionnée, aime ciné, cherche H 55 ans et plus, pour amour et plus. 213099

COMPlicitÉ ET TENDRESSE À PARTAGER, élégante retraitée de 60 ans, 5'3", 120 lb, app jeune, a valeurs, aime sports, culture, désire H 58-65 ans, poids santé, ayant humour, pour activités et plus s'affinités. 200172

FRANÇE DÉSIANT UN SENTIMENTAL, hum, sobre, aime discuter de tout et de rien, bien paraître, désire H 46-55 ans, sobre, propre, romantique, franc, travaillant et aimant faire plaisir à l'autre. 3513412

SOPHIE, BASANÉE AYANT UNE BELLE OUVRIÈRE D'ESPRIT, 31 ans, 5'10", belles formes généreuses, chev noirs, ys brun-vert, belle app, cherche H, ayant mêmes intérêts, pour plaisir, amitié, amour et plus. 198181

J'AIMERAIS TE SENTIR CONTRE MOI... Femme d'Anjou, 43 ans, 5'9", 140 lb, chev châtain, ys bruns, app agréable, drôle, sympa, aime s'entraîner, vélo, convoite H 35-45 ans, pour intimité et plus. 3523599

BELLE PROFESSIONNELLE SPORTIVE ET FÉMININE, Rive-Nord, 38 ans, 5'7", 125 lb, brune, ys foncés, veut professionnel 40aine, 5'10" et plus, 170 lb et plus, n-fum, universitaire, sportif et aimant enfants. 200271

POUR PARTAGER LES PLAISIRS DE LA VIE, belle femme du centre-vie, 50aine, 5'3", 130 lb, ys bleus, n-fum, allure jeune, riieuse, positive, sportive, cherche H 55-65 ans, 5'10" et plus, en bonne forme. 194226

LOUISE, DYNAMIQUE AIMANT PROFITER DE LA VIE, Rive-Sud, 53 ans, 5'5", 120 lb, n-fum, sportive, aime lecture, voyages, danse, aimerait connaître bel H, n-complicité, désirant relation sincère et gratifiante. 201204

PASSIONNÉE EN QUÊTE D'UN COMPLICE, Laval, 53 ans, 5'3", chev et ys bruns, app agréable, drôle, passionnée, aime plonger, littérature, souhaite découvrir H 45-55 ans, pour amour et plus. 1570947

PROFESSIONNELLE PASSIONNÉE ET ACTIVE, 49 ans, beaux ys verts, a beau sourire, aime sports, patin, natation, vélo, ski de fond, voyages, souhaite connaître H, pour jaser et plus s'chime. 300119

PROFESSIONNELLE DÉSIANT VOYAGER EN EUROPE, Laval, 43 ans, 5'5", poids prop, belle app, aime marche, ciné, théâtre, lecture, resto, cherche H 47-52 ans, n-fum, autonome et participant mêmes goûts. 202466

ÇA SENT LE PRINTEMPS; AVIS AUX COEURS LIBRES... Jolie professionnelle de 54 ans, 5'5", mince, blonde, ys bleus, a intérêts variés, désire professionnel 50aine, 5'8" ou plus, n-fum, intelligent et spirituel. 201198

SUZANNE VOUS ASSURE UNE RÉPONSE, Laval, 62 ans, 5'6", chev blonds mi-longs, ys bleus, n-fum, aime marche, magasinage, voyages, désire H 60-70 ans, 5'6" et plus, libre, sérieux et ayant affinités. 167013

LINDA PEUT VOUS APPORTER BEAUCOUP, 47 ans, 5'4", 138 lb, rousse et méches blondes, ys noirs, jolie, intelligente, attentive, agréable à vivre, cherche H, ami, amant et confident, pour découvrir amour. 3539292

BELLE FEMME DE COEUR, fin 50aine, 5'4", riieuse, allure jeune, authentique, cherche H 57-65 ans, sincère, aimant escapades, vélo et voyages, pour partager belle complicité à deux, tendresse et amour. 193328

GINETTE EST LIBRE ET SINCÈRE, 68 ans, 5'8", 140 lb, chev blonds, ys bruns, franche, recherche H 60-69 ans, 5'8"-6", 160-190 lb, propre et honnête. 201284

DANSER MA VIE SUR TOUTES LES MUSIQUES, préretraité universitaire de 57 ans, grande, aime préparer repas à deux, ciné, discussions, nouvelles saveurs, recherche H, sensible et attentionné, pour partager. 184901

ON NE PEUT VIVRE SANS AMOUR... Mtlaise 60aine, 52", 115 lb, blonde, passionnée, cherche à rencontrer H de qualité, cultivé et ayant envie de partager bons moments. 201143

VICKIE VOUS EMBRASSE! 52", poids prop, blonde, ys bruns, a maison et voiture, travaille en santé, aime la vie, enfants, nature, danse, cherche H 35-60 ans, avec affinités, pour but amical et plaisir. 197945

À DEUX C'EST MIEUX! Femme de Rive-Sud, 60aine, 52", 128 lb, aime nature, musique, ciné, resto, certains sports, cherche H, pour échanges et tendresse. 200096

UNE TENDRE DE NATURE SIMPLE ET OUVERTE... Mtl, 44 ans, 5'11", 120 lb, chev et ys bruns, belle app, passionnée, aime équitation, motoneige, recherche à rencontrer H 35-45 ans, pour intimité et plus. 3522668

GINA, SPORTIVE D'ORIGINE HAÏTIENNE, 27 ans, chev noirs, ys bruns, plutôt en forme, aime basket-ball, aimerait rencontrer H, sociable, ouvert, aimant sortir, s'amuser et ayant sens de l'humour. 201585

ACTIVE EN QUÊTE D'UN DOUX COMPAGNON! Rive-Sud, 51 ans, 5'7", brunette, aime plein air, découverte, aménagement, souhaite H, grand, heureux, sage et spirituel. 201157

UN COEUR D'ENFANT GROS COMME LA TERRE! Professionnelle de 60 ans, mince, très belle app, convoite H, aimant resto, plein air et soirées en pantoufles, pour profiter des joies de la vie en douceur. 198917

JOHANNE POURSUIT UN BUT SÉRIEUX, 38 ans, 5'8", poids prop, aime jogging, vélo, camping, randonnées, théâtre, ciné, cherche H 35-40 ans, pour but sérieux. 121159

MARIE-THÉRÈSE PRÉFÈRE LES RENCONTRES, Repentigny, 66 ans, cherche H, sérieux, ayant bons valeurs et petit brin de folie, pour rencontres en chair et en os conversations entre quatre yeux. 1691610

TOUJOURS SOURIANTE, ENJOUÉE, OPTIMISTE ET POSITIVE, Lavalloise, 41 ans, 5'8", 136 lb, chev noirs, ys bruns, belle app, franche, sociable, aime billard, patin, cherche H 35-45 ans, pour intimité et plus. 3477900

UN PETIT CLIN D'OEIL À TOI, châtainée début 40aine, 55", poids prop, ys bleus, n-fum, s'entraîne, généreuse, a ado et belles valeurs, cherche H, 5'9" et plus, poids prop, look actuel, simple et épiqueur. 200149

SÉDUISANTE ET AUTHENTIQUE, 50aine, n-fum, allure jeune, sportive, aime arts, convoite H, libre, pour relation amical et peut-être évoluer vers but sérieux. 200566

JE SUIS CURIEUSE DE TOU... ET VOUS! Mtl, 64 ans, châtaîne, ys bleus, intello, généreuse, aime littérature, musique, aimerait connaître H 55 ans et plus, pour intimité et plus. 3498692

COUPLE SOUHAITANT RÉALISER UN FANTASME, elle: fin 20aine, souhaite prendre contact avec H, très ouvert d'esprit, pour fantasia. 200561

PARTAGER TOUT CE QUI SE PRÉSENTE À NOUS, retraitée 50aine, 55", 128 lb, brune, ys bleus, cherche H 58-68 ans, 5'7" et plus, ayant belles qualités de coeur, pour relation durable, harmonieuse et épanouissante. 199237

DIANE, RIUEUSE FEMME DE COEUR! Mtl, 52", 110 lb, rousse, ys bruns pétillants, belle, look actuel, douce, passionnée de danse sociale, désire H 50-62 ans, 5'8" et plus, mince, n-fum, pour long terme. 181804

L'ABONDANCE DANS LA SIMPLICITÉ, femme de Vaudreuil, 41 ans, 5'4", 139 lb, chev châtain, ys bleus, app agréable, passionnée, respectueuse, aime danse, voile, cherche H 35-45 ans, pour amour et plus. 2746265

PROFESSIONNELLE DYNAMIQUE, fin 40aine, 55", 120 lb, brunette, ys verts, aime sports, activités culturelles, voyages, aimerait H, curieux, pour partager bons moments. 191556

IL FAUT JOUER, VIVRE, NOUS SOMMES MORTELS! Femme d'Anjou, 50 ans, 5'3", 109 lb, chev châtain, ys bruns, app agréable, sociable, aime randonnées, désire rencontrer H 35-55 ans, pour amour et plus. 1667561

VOYAGEUSE TRÈS DYNAMIQUE, 44 ans, 5'7", 140 lb, chev châtain clair, ys bruns, sportive, a valeurs et entregent, aime théâtre, désire H, aimant bouger, ayant bon travail, pour amitié et plus s'affinités. 201339

BESON D'AIDE? NOUS SOMMES LA POUR VOUS! 1-888-985-2233 DE 9AM À MINUIT TOUTS LES JOURS.

CHASSEZ LE NATUREL, IL REVIENT AU GALOP! Lavalloise de 41 ans, 5'11", 105 lb, chev blonds, ys pers, belle app, positive, réfléchie, aime s'entraîner, billard, cherche H 35-55 ans, pour amour et plus. 2738757

BELLE ET CHARMANTE PROFESSIONNELLE, Mtl, 40 ans, 5'7", aime voyager, chats, kayak, ski de fond, boxe, resto, ciné, désire H 35-45 ans, positif, passé réglé, pour amitié ou relation stable. 199581

EN QUÊTE DE BELLES QUALITÉS DE COEUR, femme de Rive-Sud, m 40aine, grande, recherche compagnon, n-fum, sobre, sincère, respectueux, honnête, fidèle, fiable, généreux, sensible et doux. 3389711

UNE AMOUREUSE ENTIÈRE À VOS CÔTÉS, 50 ans, simple, sensuelle, heureuse, indépendante, à l'écoute, a enfants autonomes, travaille encore, désire H, extraordinaire, pour être bien et partager vie nouvelle. 201795

POSITIVE AYANT UNE GRANDE PLACE DANS SON COEUR, 61 ans, aime la vie, randonnées, pêche, nature, grands espaces, sports, peinture, lecture, artisanat, musique, cherche à découvrir H. 3461391

SOURIRE, RIGOLER ET VIVRE, femme de Mtl, 35 ans, 5'2", 148 lb, chev blond, ys bruns, app agréable, indépendante, généreuse, aime randonnées, aimerait connaître H 35-45 ans, pour intimité et plus. 3359576

EXTRAVERTE N'AYANT PAS L'AIR SAGE! 53 ans, grasse, chaleureuse, ricaneuse, a imagination et côté artistique, aime communiquer, aider, aimerait compagnon, bricoleur, pour partager sa vie. 1570947

JEUNE ET JOLIE SEMI-RETRAITÉE, Ste-Adèle, 53 ans, 5'6", 135 lb, n-fum, romantique, active, aime randonnées, tennis, vélo, désire H, n-fum, libre, intéressant, pour partager activités culturelles et sportives. 177794

MARISSA, OUVERTE D'ESPRIT ET SANS TABOU, 25 ans, chev bruns longs, ys bleus, calme, douce, aime nature, films, marche, désire H, un peu comme elle, pour apprendre à se connaître et belles discussions. 167351

AMOUREUX DE LA NATURE, FAITES-MOI SIGNE! Brunette de Longueuil, 59 ans, 5'6", 117 lb, ys bruns, belle app, compréhensive, généreuse, aime plein air, natation, désire H 55 ans et plus, pour intimité et plus. 3435780

UNE VRAIE FEMME... Laval, 43 ans, 5'7", 165 lb, chev et ys bruns, app agréable, attentionnée, réservée, aimerait rencontrer H 35-55 ans, pour intimité et plus. 3346804

MICHELLE EST MORDUE DE VÉLO, Boucherville, 51 ans, 5'6", 120 lb, sportive, active, dynamique, positive, aime la vie, activités sociales et culturelles, souhaite connaître H, sportif. 200369

SEPTUAGÉNAIRE RECHERCHÉ, enseignante retraitée de Ste-Dorothée, 70 ans, belle app, personnalité et culture, aime simplicité, nature, voyages, lecture, cherche H, compatible et ayant aptitudes pour bonheur. 194809

ENJOUÉE ET DYNAMIQUE DE STYLE BCBG, Mtl, jeune 50aine, blonde, ys verts, optimiste, aime arts, culture, voyages, oéologie, désire H, articulé, bien dans sa peau et ayant belles valeurs, pour vie à deux. 200264

SUZANNE, SOCIABLE AU BON SENS DE L'HUMOUR! Professionnelle retraitée de Laval, 62 ans, 5'6", 158 lb, chev blonds mi-longs, ys bleus, n-fum, aime nature, désire H 59 ans et plus, autonome, pour amitié d'abord. 190211

SOURIANTE, AFFECTUEUSE ET ÉNERGIQUE, 55 ans, 5'11", brune, ys perlé, n-fum, aime nature, danser, humour, rénovation, jardinage, convoite H 50-56 ans, n-fum, fidèle, pour amour, voyages et complicité. 3532142

DAME EN QUÊTE D'UN AMOUREUX, retraitée 60aine, 51", 130 lb, cherche ami, grandeur et poids prop, sobre, en santé, autonome, loyal, ayant belle éducation, pour voyager, croisières, activités à deux et plus. 199793

OUVERTE AIMANT PRENDRE SOIN D'UN HOMME, 25 ans, jolie, autonome, timide, sympa, a valeurs, aime la vie, gens, nature, sports, désire H, gentil, patient, ouvert et affectueux, pour faire connaissance et plus. 179622

CE PETIT QUELQUE CHOSE DE SI PRÉCIEUX QUI ME FERA CRAQUER... Brune de Mtl, 21 ans, 5'7", ys bruns, belle app, sociable, sympa, aime ciné, camping, désire H 25 ans et moins, pour amour et plus. 3437878

MARLYN APPRÉCIE LA VIE SIMPLE, 41 ans, voluptueuse, aime rire, plein air, resto, cherche H, ponctuel, franc, aimant rire et s'amuser, pour amitié et peut-être plus. 3521768

MARIE VEUT PARTAGER LES PETITS BONHEURS, Mtl, fin 50aine, poids santé n-fum, positive, créative, fantasiste, aime voyages, horticulture, marche, souhaite faire connaissance avec H. 201353

JULIE ATTEND DE VOS NOUVELLES, Laval, 30 ans, souhaite prendre contact avec H, intéressé, pour rencontres, amitié et plus par la suite. 3533040

BELLE ET FÉMININE D'ORIGINE CHINOISE, 47 ans, en forme, active, bien détalée, a 2 ados et très bon emploi, aime vivre, convoite H 45-55 ans, forme, instruit et ayant bonnes valeurs, pour relation durable. 198380

ON NE SAIIT JAMAIS, ÇA POURRAIT MARCHER! Lavalloise de 41 ans, 5'9", 136 lb, châtaîne, ys pers, app agréable, timide, respectueuse, aime platin, badminton, aimerait H 35-55 ans, pour amour et plus. 2801274

NICOLE SOUHAITE ÊTRE CAPTIVÉE... 66 ans, de nature épique, très spontanée, aime bien apprendre à connaître, pour l'élever jusqu'à dimension d'amour. 1830810

EN QUÊTE D'UN AMOUR VÉRITABLE, belle Mtlaise de 36 ans, 5'3", 150 lb, chev bruns, ys pers, authentique, sympa, aime plein air, ciné, souhaite connaître H 35-55 ans, pour intimité et plus. 2869531

BIENVENUE AUX HOMMES HEUREUX! Professionnelle de 45 ans, 5'7", en forme, dynamique, souriante, a bonheur faire H, sociable, ouvert, convoite H, sérieux, pour bons moments et petits projets. 201792

SIMPLE MAIS PAS SIMPLETTE! Mtl, 44 ans, 5'5", 120 lb, chev brun, ys pers, belle app, indépendant, respectueux, plein air, littérature, cherche H 35-55 ans, pour intimité et plus. 147376

SUZANNE VOUS DIT À BIEN TÔT! Monoparentale de 48 ans, aimerait faire connaissance avec H, grand, costaud, aime nature et ayant bon sens de l'humour. 3508917

PROFESSIONNELLE SPORTIVE, Montérégie-Ouest, 55 ans, 5', poids prop, aime ski de fond et plein air, vélo de route, sports actifs, aime à voyager et n-fum, gentil et sans ententes, pour partager activités sportives. 200823

FÉMININE AMANTE DE LA NATURE, 50aine, 5'4", mince, n-fum, allure jeune, aime montagne, théâtre, ciné, lecture, randonnées, recherche H 50aine, sobre, honnête, ouvert, authentique, pour belle complicité. 199534

ELLE A UNE BELLE JOIE DE VIVRE, Rive-Sud, 54 ans, 5'11", quelques lb en trop, n-fum, sincère, fidèle, a chien, aime nature, aime à voyager et n-fum, gentil et sans ententes, pour amitié d'abord et plus. 2857748

ANNE, CURIEUSE ET AVIDE D'APPRENDRE, Rive-Sud, m 50aine, 5'2", 125 lb, rousse, ys verts, féminine, aime sports, randonnée, n-fum, gentil et sans ententes, pour partager activités culturelles, bonne bouffe et sorties quotidiennes. 200370

QUALITÉ ET BON GOÛT, femme de 44 ans, 5'5", 129 lb, look actuel, féminine, généreuse, capable d'apprécier petites et grandes choses, aime vin, désire H, pour bons moments en bon compagnie. 200144

REVENUEZ-MOI... STÉPHANIE, 18 ans, chercheuse H, poli, aimant s'amuser, complice et sachant ce qu'il veut, pour amitié et plus. 200389

LE STATUT NE FAIT QUE CONDITIONNER NOS ACTIONS, Mtlaise de 42 ans, 5'5", 190 lb, châtaîne, ys bruns, belle app, sportive, recherche H 50aine, cherche H 35-55 ans, pour intimité et plus. 2611554

CAMILLE DÉSIRE QUELQU'UN LUI RESEMBLANT, retraitée 60aine, active, aime musique, littérature, cuisine, arts, actualité, spectacles, voyages, aimerait H. 202509

AFFRATOLLO FAISANT ENCORE TOURNER LES TÊTES, 60 ans, désire H 65 ans et plus, en santé, élégant, raffiné, épiqueur, capable de s'émouvoir, pour relation sérieuse remplie d'amour, douceur et folies. 185986

ACTIVE S'INTÉRESSANT À BEAUCOUP DE CHOSSES, 7 ans, 95 lb, n-fum, jolte, agréable, s'entraîne, aime arts, écriture, marche en sentier pédestre, ciné, souhaite connaître H, avec affinités. 2965669

JOCYLINE, CÉLIBATAIRE ADEPTE DE MOTO! 39 ans, 5'4", 145 lb, n-fum, belle et jeune app, a humour, aime voyages, vélo, désire H 40-60 ans, célibataire, indépendant financièrement et ayant affinités. 201043

LA VIE EST UN JEU, IL FAUT JOUER AVEC ELLE! Boucherville, 48 ans, 5'4", 112 lb, chev noirs, ys bruns, belle app, authentique, passionnée, aime patin, musique, cherche H 45-55 ans, pour amour et plus. 161442

TU NE LE REGRETTERAS PAS! Belle brunette de Laval, 42 ans, 5'7", 129 lb, ys bleus, gentille, aime vélo, roller, désire H 35-45 ans, pour intimité et plus. 2891074

AVEC JOLIANE, SOIRÉES COLLÉES EN PERSPECTIVE! 29 ans, 4'5", 90 lb, châtaîne, ys vert-brun, 2 enfants, aime sports, plein air, pêche, désire H 30-35 ans, ayant affinités, pour amitié et relation sérieuse. 2976104

CLAIRE A CHOISI DE SE PARTIR À ZÉRO, 62 ans, 1m57, 49 kg, vive, énergique, impliquée, désire rencontrer H, actif, ouvert d'esprit, curieux, cultivé, pour relation occasionnelle n'engageante. 200834

DIANE EST DOUCE ET DE BONNE COMPAGNIE, 53 ans, sociable, aime prendre soin d'elle, nature, randonnées, marche, recherche H, sociable, honnête, aimant la vie et ayant sens de l'humour. 3052547

FEMME DE COEUR CHERCHANT DES AFFINITÉS, 50 ans, 5'6", active, autonome, bien dans sa peau, aime nature, théâtre, randonnées pédestre, convoite grand H, sobre et authentique, pour relation évolutive. 201102

MONTRÉALISSE CHERCHANT DE LA COMPAGNIE, début 60aine, cherche H, bricoleur, tendre, cultivé, aime vie culturelle et randonnées en pleine nature. 199655

VA OÙ TON COEUR TE PORTE... Belle Mtlaise, 38 ans, 5'4", 115 lb, châtaîne, ys bleus, authentique, drôle, aime nature, désire H 35-45 ans, pour amour et plus. 3529139

LOUISE EST FÉMININE ET SPORTIVE, 62 ans, 5'3", 118 lb, app jeune, a beau sourire, aime vélo, ciné, théâtre, ski, discussions, voyages, aimerait H, n-fum, ayant valeurs de coeur et affinités. 197013

MAMAN ALTRUISTE, 41 ans, 5'7", 150 lb, a 3 enfants (11, 13 et 14 ans), aime actualité, randonnées, ski, moto, camping, aimerait H, altruiste et ayant affinités. 3180341

ESPÉRANTE ET RÉALISTE, 55 ans, 5'11", 110 lb, jolie, allure jeune, scolarisée, aime nature, arts, cherche H 50aine, jeune, ouvert d'esprit, tendre et équilibré, pour relation épanouissante et durable. 164572

VIVANTE, AUTHENTIQUE ET RIUEUSE, Mtl, 50 ans, 5'3", 125 lb, chev et ys bruns, belle app, passionnée, indépendante, aime randonnées, sports, recherche H 45-55 ans, pour relation amoureuse et plus. 1531444

À QUI LA CHANCE?... MÉLANIE, 29 ans, 5'6", ronde, chev bruns, recherche H, sérieux et de toutes nationalités, pour faire connaissance, rencontres. 200153

INDÉPENDANTE APPRÉCIANT LE PIMENT DE LA VIE, 56 ans, 5'2", poids prop, autonome, enjouée, n'a pas peur des paradoxes, convoite H, galant, respectueux, mature et bien de son temps, pour être son trésor. 126213

JE N'AI RIEN CONTRE UN CHARMÉ FOUL! Blonde de Laval, 47 ans, 6', 140 lb, ys bleus, top modèr, drôle, positive, aime billard, plein air, désire rencontrer H 45-55 ans, pour intimité et plus. 3521652

KATE AIME LES RENCONTRES ORIGINALES! Mtl, 21 ans, 5'4", 120 lb, chev longs, ys pers, belle app, ouvert d'esprit, travaille avec public, désire faire connaissance avec H 19-27 ans, pour avoir du fun. 201386

CHARMANT MONOPARENTALE PLEINE DE VIE, 29 ans, chev et ys bruns, sincère, enjouée, dynamique, romantique, a 2 enfants et entregent, convoite H, romantique, épique, optimiste, aimant la vie et enfants. 3531848

SÉDUISANTE ET SENSUELLE PROFESSIONNELLE, 43 ans, 5'7", 125 lb, cultivée, active, intello, chaleureuse, nature H 40-50 ans, n-fum, ouvert, universitaire, attrayant et affectueux, pour affinités et amour. 196934

IL SUFFIT PARFOIS D'UNE SEULE RENCONTRE POUR EMBELLIR SA VIE, Mtl, 58 ans, 5'10", 141 lb, brune, ys verts, app agréable, réservée, aime vélo, tennis, cherche H 55 ans et plus, pour amitié et plus. 3453077