



FRANCIS VAILLES
DE LA FUSION DES DEUX
DECLARATIONS DE REVENUS
PAGE 6

CENTRE COMMERCIAL À LONGUEUIL
UN PROJET SEMBLABLE
A ÉTÉ SUSPENDU AU MEXIQUE
PAGE 2

AFFAIRES

BOMBARDIER TRANSPORT
UN GÉANT CHINOIS MANIFESTE SON INTÉRÊT
PAGE 8



↑ S&P TSX
15 347,34
+1,27 (+0,01%)

↓ S&P 500
2106,85
-7,91 (-0,37%)

↓ DOW JONES
18 035,53
-74,61 (-0,41%)

↑ PÉTROLE
58,58 \$US
+1,52 \$US (+2,6%)

↑ DOLLAR
83,17 ¢US
+0,04 ¢US

L'INDUSTRIE DE LA DÉTRESSE FINANCIÈRE

Ils s'annoncent sans gêne à la télévision, à la radio, dans les journaux, sur le web. En profitant des failles de la réglementation, ils proposent aux consommateurs surendettés des services très chers et souvent inutiles. Prêteurs à court terme, négociateurs de dettes, redresseurs financiers. Qui sont ces intermédiaires qui profitent des personnes les plus vulnérables?

LE PREMIER VOLET DU DOSSIER
DE STÉPHANIE GRAMMOND
EN PAGE 3



PHOTO THINKSTOCK



BILLET BOURSIER
CGI FAIBLIT EN BOURSE
PAGE 7

PHOTO ARCHIVES LA PRESSE



JOURNAL VOIR
DE NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES
ET DES PROJETS D'EXPANSION
PAGE 2

PHOTO YAN DOUBLET, LE SOLEIL



JUSQU'À 20%
D'ÉCONOMIE
*Détails en magasin
R.B.Q. 1231-7079-19



ON FABRIQUE, ON INSTALLE!

www.GIT.ca

LA PRESSE AFFAIRES

JOURNAL VOIR

Des nouveaux propriétaires et une expansion hors Québec

VINCENT Brousseau-Pouliot

L'industrie québécoise des médias vient d'accueillir un nouveau membre, Alexandre Taillefer, qui a racheté hier une participation de 49 % dans Communications Voir par l'entremise de sa firme d'investissement XPND Capital. Et ce n'est pas tout: le nouveau propriétaire a comme plan d'acheter d'autres médias au Canada et aux États-Unis pour y implanter le plan d'affaires de *Voir*.

Alexandre Taillefer n'a pas réalisé cette transaction de plusieurs millions de dollars pour mettre la main sur l'hebdomadaire culturel fondé en 1986. C'est plutôt la Boutique Voir, une stratégie de commercialisation lancée en 2012 pour compenser les pertes de revenus de l'hebdo imprimé, qui l'intéresse. «Ils ont réussi à développer quelque chose que très peu de médias ont réussi: une solution exceptionnelle de monétisation de leur auditoire», dit Alexandre Taillefer, associé principal chez XPND Capital et l'un des entrepreneurs à l'émission *Dans l'œil du dragon* à Radio-Canada.

La Boutique Voir

Comment fonctionne la Boutique Voir? Les gens



PHOTO ALAIN ROBERGE, ARCHIVES LA PRESSE

«Ils ont réussi à développer quelque chose que très peu de médias ont réussi: une solution exceptionnelle de monétisation de leur auditoire», dit Alexandre Taillefer, associé principal chez XPND Capital, à propos de Communications Voir.

peuvent acheter des cartes cadeaux échangeables dans 500 commerces à Montréal et Québec. La Boutique Voir compte actuellement 40 000 membres au Québec. «Les annonceurs nous paient en cartes cadeaux qu'on vend à nos lecteurs», dit Alexandre

Taillefer. C'est une relation à trois parties. On devient l'entremetteur entre des annonceurs et les lecteurs/acheteurs qui viennent sur notre site web parce qu'on a du contenu de qualité et qu'on a établi une relation de confiance avec eux. Nous voyons l'opportunité

d'utiliser la poudre de perlimpinpin que les gens de *Voir* ont développée pour l'implanter dans d'autres médias. On est en train de faire breveter ça et on pense que ça a un bel avenir.»

En plus de XPND Capital qui détient 49 %, le reste des actions (51 %) sera détenu par deux dirigeants actuels de l'entreprise, président Michel Fortin et le vice-président Hugues Mailhot – qui étaient déjà actionnaires de l'entreprise. XPND Capital a essentiellement racheté la participation de Pierre Paquet, qui a fondé *Voir* en 1986.

Projets d'expansion

Alexandre Taillefer a beau faire son entrée dans le milieu des médias, il a déjà des plans d'expansion. Communications Voir souhaite acheter d'autres médias à l'extérieur du Québec pour appliquer le concept de la Boutique Voir, dont l'entreprise est propriétaire. «Notre plan est de regarder les opportunités», dit M. Taillefer. À Montréal et Québec où nous sommes bien implantés? Pas sûr. On pourrait regarder des entreprises similaires dans des marchés comme Toronto, New York ou ailleurs.»

Malgré ce plan d'expansion, la version imprimée de l'hebdo culturel est là pour de bon, selon Alexandre Taillefer. «Je

suis un défenseur de la version imprimée. Il y a toujours un marché pour ça, ce n'est pas tout le monde qui se promène avec un iPad. On voit [la version imprimée] comme une dépense de marketing et de commercialisation. À partir du moment où on voit ça comme une dépense pour maintenir la notoriété de *Voir*, ça change la perspective.»

«Nous ne dérogeons pas de notre mission d'informer. Au lieu de se financer par la publicité, nous nous finançons par la boutique», dit le vice-président Hugues Mailhot.

Le montant exact de la transaction n'a pas été dévoilé, mais il se situe dans la fourchette habituelle des investissements de XPND Capital: entre 1 et 5 millions de dollars. Outre l'hebdomadaire culturel du même nom qui tire à 70 000 exemplaires à Montréal et 30 000 à Québec, Communications Voir possède Boutique Voir, le *Guide Restos Voir*, Recettes de chefs, une entreprise de production de sites web et une société de distribution. Avec l'émergence de la Boutique Voir, les finances de l'hebdo ne pèsent plus aussi lourd dans l'entreprise, qui est rentable. «Les gens parlent de l'hebdo *Voir* parce qu'ils le connaissent bien, mais l'hebdo est la pointe de l'iceberg. La Boutique Voir est maintenant notre moteur, le cœur de nos opérations», dit Hugues Mailhot.

Après avoir fondé *Voir* en 1986 à l'âge de 27 ans et dirigé l'entreprise durant presque trois décennies, Pierre Paquet a choisi de vendre à son ami de longue date Alexandre Taillefer. «On a connu la crise des médias imprimés. Il y en a qui disent que *Voir* est en déclin. L'industrie complète est en déclin», affirme Pierre Paquet.

MÉGACENTRE COMMERCIAL CHINOIS À LONGUEUIL

Le projet de Cancún a été annulé

ANDRÉ DUBUC

Très peu de détails circulent sur le projet de centre commercial de distribution de 1 milliard de dollars que des investisseurs chinois veulent bâtir à Longueuil. Mais un projet similaire à Cancún, au Mexique, a soulevé son lot de controverses, au point où il a été suspendu en début d'année par l'agence fédérale de protection de l'environnement (PROFEPA).

Au Mexique, on reproche à ses promoteurs de saccager l'environnement, de créer une enclave chinoise sans lien avec la collectivité environnante et de favoriser le dumping de

biens chinois au détriment des manufacturiers locaux.

Des amendes de 1,5 million US

Le chantier du Dragon Mart de Cancún a été fermé temporairement par la PROFEPA en janvier dernier. Ses promoteurs font face à des amendes de 1,5 million US en raison des dommages causés à un milieu écologiquement sensible d'une superficie de 1,6 million de pieds carrés. Ils sont aussi menacés d'aller en prison, affirmait en janvier Guillermo Haro Belchez, procureur de la PROFEPA, au *L.A. Times*.

De plus, des soupçons de corruption pèsent sur

les fonctionnaires qui ont approuvé le projet. La PROFEPA a demandé en février une enquête interne au ministère mexicain de l'Environnement et des Ressources naturelles. Le délégué régional du Ministère, qui avait approuvé le superprojet, a démissionné en avril pour des «raisons personnelles», a rapporté la publication *El Exprés* le 25 avril.

De leur côté, les industriels mexicains, qui ont toujours vu le centre d'un mauvais œil, se sont réjouis de la décision de la PROFEPA. «L'annulation de Dragon Mart envoie un message clair aux investisseurs pour qu'ils agissent au

Mexique dans la légalité et sans faire de concurrence déloyale», a écrit Francisco J. Funtanet Mange, président de la chambre d'industrie du Mexique, CONCAMIN, dans un communiqué paru en janvier.

Selon son organisation, le Dragon Mart allait inonder le marché mexicain de 300 000 tonnes de marchandises

être hébergés sur le site gigantesque de 60 millions de pieds carrés, situé à 3 kilomètres de la mer des Caraïbes.

Mille Chinois pour le projet de Longueuil

De taille beaucoup plus modeste, le futur centre de commerce chinois de l'arrondissement de Saint-Hubert,

«L'annulation de Dragon Mart envoie un message clair aux investisseurs pour qu'ils agissent au Mexique dans la légalité et sans faire de concurrence déloyale», a écrit Francisco J. Funtanet Mange, président de la chambre d'industrie du Mexique, CONCAMIN.

ses chinoises par année d'une valeur de 2 milliards US.

Dès son annonce en 2013, le projet avait suscité l'opposition du maire de Cancún, Julian Ricalde, qui a tout fait pour refuser de délivrer le permis de construction, avant que le gouvernement fédéral intervienne et lui donne le feu vert. Selon le premier magistrat, cité par le *Wall Street Journal*, les promoteurs n'avaient pas réussi à convaincre que le projet était profitable au Mexique.

Le centre de distribution de 1,6 milliard US se voulait la vitrine pour la vente de biens chinois de consommation pour les marchés de l'Amérique latine. Il devait accueillir plus de 3000 stands exposant les biens *made in China* dans les secteurs de l'électronique, des logiciels, des matériaux de construction, des jouets et autres. Environ 700 immigrants chinois devaient travailler et

à Longueuil, hébergerait 1000 stands d'exposition de 100 pieds carrés chacun. Un millier de travailleurs chinois sont attendus pour voir à son exploitation. Le terrain convoité dispose d'une superficie d'environ 600 000 pieds carrés boulevard Moïse-Vincent. Il appartient à la Ville de Longueuil.

Hormis la taille, les projets du Mexique et de Longueuil divergent aussi par l'identité de leurs promoteurs respectifs. Les Dragon Marts, dont le centre le plus imposant se trouve à Dubaï, sont financés en partie par l'agence de promotion des exportations chinoises Chinamax. Pour ce qui est du projet de la Rive-Sud, les promoteurs connus pour l'instant sont deux entreprises sino-canadiennes, Min Ying Holdings et MITC Management.

PRÉCISIONS

MARC AUDET

Dans notre article d'hier portant sur le projet de super-centre commercial des Chinois à Longueuil, nous citions un spécialiste du programme des immigrants investisseurs, Marc Audet, de la firme Auray Capital, filiale de Raymond Chabot Grant Thornton. Contrairement à ce qui a été publié hier, M. Audet n'est pas avocat. Nos excuses.

MILLE MILLIARDS DE MILLE SABORDS!

Dans notre texte sur Apple publié hier, les grandes capitalisations boursières dans le monde étaient exprimées en dollars canadiens. Apple pèse ainsi 932 milliards CAN, ou 772 milliards US. Mille milliards d'excuses.

DÉJEUNERS-CAUSERIES DESJARDINS

de midi à 14 h

CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN
BOARD OF TRADE OF METROPOLITAN MONTREAL

MARDI 5 MAI

WWW.CCMM.QC.CA/CWILKINS

LA LIQUIDITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS : AMIE FIDÈLE OU CAPRICIEUSE?

CAROLYN WILKINS

Première sous-gouverneure
Banque du Canada

MARDI 12 MAI

WWW.CCMM.QC.CA/PPOMERLEAU

L'APRÈS-COMMISSION CHARBONNEAU : OCCASIONS ET DÉFIS

PIERRE POMERLEAU

Président-directeur général
Pomerleau inc.

MARDI 2 JUIN

WWW.CCMM.QC.CA/PGCOTE

INVESTISSEMENT QUÉBEC, UN LEADER EN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

PIERRE GABRIEL CÔTÉ

Président-directeur général
Investissement Québec

CRÉATEURS D'AFFAIRES

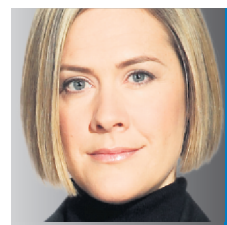
RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT : 514 871-4001

Présenté par :

En collaboration avec :

L'INDUSTRIE DE LA DÉTRESSE FINANCIÈRE 1 DE 3

Du prêt usuraire déguisé



STÉPHANIE GRAMMOND
CHRONIQUE

À la radio et sur l'internet, les courtiers en prêts ne se gênent pas pour annoncer des prêts usuraires habilement déguisés.

— Assez du froid? Obtenez facilement un prêt pour vos prochaines vacances au soleil, claironne l'un.

— Un prêt rapide de 700\$ remboursé en quatre mois sans enquête de crédit, assure l'autre.

Sur leurs sites web, un papa qui se roule gaiement dans l'herbe avec son tout-petit, des jeunes qui prennent un verre au bord de la mer... Ça respire le bonheur. Mais ces images idylliques cachent une tout autre réalité: celle des consommateurs en détresse financière.

Les prêteurs à court terme leur offrent des prêts de 500 à 750\$ qu'ils devront rembourser sur trois ou quatre mois. Leur dossier de crédit est pourri? Pas grave. L'important, c'est qu'ils aient un emploi stable et un salaire versé dans leur compte bancaire par dépôt direct.

Il suffit de remplir un formulaire. Et hop! Le tour est joué. L'argent atterrit dans leur compte en 24 heures.

C'est par la suite que ça se corse. Les gens qui cognent à ces portes-là sont souvent au désespoir. Incapables de rembourser, ils renouvellent leur prêt. Leurs dettes s'amoncellent et ils se retrouvent en faillite, m'ont raconté plusieurs syndicats de faillite qui les reçoivent plus tard dans leur bureau.

■■■

Difficile de s'en sortir quand le prêt coûte l'équivalent de 300% par année!

Évidemment, ce taux n'est jamais présenté nulle part. Les courtiers vous diront que leur taux d'intérêt se situe entre 30 et 32%, ce qui est déjà très élevé.

Mais quand on additionne les frais de courtage de 250 à 300\$, le taux de crédit explose à 300%, a calculé Jean-Louis Renaud, avocat à l'Office de la protection du consommateur (OPC), qui a analysé à ma demande quatre offres de différents prêteurs m'ont faites au téléphone.

C'est bien au-delà du taux usuraire de 60%. Alors pourquoi ces prêteurs ont-ils pignon sur rue? Pourquoi est-ce que personne ne les freine? Cela fait pourtant des années que ces pratiques sont dénoncées dans les médias.

■■■

Le hic, c'est que l'OPC reçoit peu de plaintes. Ces prêteurs s'adressent surtout à des gens

Les gens qui cognent à ces portes-là sont souvent au désespoir. Incapables de rembourser, ils renouvellent leur prêt. Leurs dettes s'amoncellent et ils se retrouvent en faillite.

peu scolarisés et défavorisés qui n'ont pas tendance à se plaindre d'avoir à payer des frais de crédit astronomiques. Pour eux, c'est comme une fatalité.

L'OPC a donc de la difficulté à documenter le phénomène. Sans compter que la migration de ces prêteurs sur le web complique les enquêtes, explique le porte-parole de l'OPC, Charles Tanguay.

« Avec le numérique, ces entreprises-là peuvent être partout pour pas très cher dans des lieux intangibles, dit-il. Elles s'annoncent, mais bien souvent, on ne sait pas qui est derrière l'entreprise. Elles peuvent se défilier facilement. Ça facilite leur tâche. Mais pour nous, ça complexifie la surveillance. »



PHOTO ARCHIVES LE DROIT

Quand on additionne les frais de courtage, le taux de crédit de certains prêts explose à 300%.

Toutefois, quelques prêteurs sont actuellement dans la mire de l'OPC, notamment Crédit700.ca, qui fait l'objet de trois plaintes.

■■■

Les prêteurs à court terme se défendent d'imposer des taux de 300%, prétextant que le courtier et le prêteur sont deux entités différentes.

Crédit700.ca et Argentrapide.com font régulièrement affaire avec le prêteur Gestion ODC. Au téléphone, une préposée d'Argentrapide.com m'a expliqué: « C'est Gestion ODC, la plupart du temps, qui fait les prêts. Nous, ça fait très longtemps qu'on travaille avec eux. »

En téléphonant chez Crédit700, à Granby, on vous transférera directement à la boîte vocale de l'actionnaire de Gestion ODC,

Pourtant, l'article 70 de la Loi sur la protection du consommateur stipule que les frais d'administration et les frais de courtage doivent être inclus dans les frais de crédit.

Apparemment, cela n'empêche pas les prêteurs de présenter les frais de courtage à part.

Pour régler le problème, Québec voulait interdire carrément aux courtiers en prêts de percevoir un paiement directement du consommateur, dans le cadre du projet de loi 24, déposé en 2011.

Si la législation avait été adoptée, les frais versés au courtier auraient dû être payés par le prêteur, un peu comme dans le courtage hypothécaire où c'est la banque qui verse la commission au courtier, et non pas le consommateur.

Avec une telle mécanique, le prêteur serait forcé d'intégrer les frais de courtage dans les frais de crédit imposés au client. Les consommateurs verraient alors clairement qu'un taux de 300% est fou raide.

Malheureusement, le projet de loi 24 est mort au feuillet avec la dissolution de l'Assemblée nationale. La balle est désormais dans le camp politique. Espérons qu'elle rebondira bientôt. Il est grand temps de faire le ménage dans cette industrie malsaine.

N.B. : Crédit700.ca a refusé de répondre à mes questions et Prêtargentrapide ne m'a jamais rappelée.

À court d'argent: que faire?

STÉPHANIE GRAMMOND

Les temps sont durs. Au Québec, près d'une personne sur deux traverse une période financière difficile. En fait, 4 Québécois sur 10 considèrent que leurs finances sont fragiles en ce moment. Les problèmes sont encore plus criants chez les plus jeunes (18-44 ans), selon un récent sondage réalisé par CROP pour le cabinet Raymond Chabot.

Vous avez du mal à boucler votre budget? Au lieu de tomber dans le piège du crédit à taux d'intérêt excessif, voici quelques conseils pour tous ceux qui courent après leur argent.

1. Allez voir une ACEF

Oui, c'est la base. On ne s'en sort pas. Si vous dépensez plus que vous ne gagnez, vous manquerez toujours d'argent. Et vous serez sans cesse obligé d'emprunter, jusqu'à ce que vos dettes vous submergent.

Vous ne savez pas comment vous y prendre? Consultez une association coopérative d'économie familiale (ACEF). Spécialistes du budget, ces conseillers peuvent vous aider gratuitement. Parfois, un bon coup de barre suffira à remettre vos finances sur les rails.

2. Vendez des actifs

Pour vous donner une bouffée d'air temporaire, pensez à vendre des actifs. Vous pouvez récolter de précieux dollars en organisant une vente-débarras ou en plaçant une petite annonce sur l'internet. Pour dégager des économies plus importantes, songez à vous départir de votre auto ou optez pour un modèle moins coûteux à la fin de votre bail.

3. Plus de revenus, moins de dépenses

Il n'y a pas de solution miracle pour rétablir votre budget. Passez vos dépenses au radar et déterminez si vous pouvez supprimer certains postes. Sinon, cherchez un boulot qui pourrait vous apporter des revenus d'appoint.

4. Consolidez vos dettes, mais...

Si votre dossier de crédit est encore acceptable, une consolidation de dettes peut vous servir de bouée de sauvetage. Mais après avoir remboursé vos cartes de crédit, il est crucial que vous les annuliez, pour ne pas vous endetter de plus belle.

5. Gare aux offres des cartes de crédit

Évitez les offres postales des émetteurs de cartes de crédit, qui proposent un taux d'intérêt promotionnel, disons 3% pour six

mois, dans le but d'inciter le transfert de soldes d'autres cartes. Le problème? Au bout de six mois, le taux remonte à 18% ou plus... et le consommateur possède une carte de plus dans son portefeuille.

6. N'achetez pas en 36 versements

Ne succombez pas aux offres des magasins qui vous permettent de payer en 36 versements ou de reporter la facture à l'année suivante. Si vous n'avez pas l'argent maintenant, vous ne l'aurez probablement pas plus tard. Et ces programmes peuvent vous coûter une fortune en intérêts, si vous ne respectez pas le calendrier de paiement.

7. Encassez vos chèques rapidement

Les gens qui n'ont pas de compte en banque deviennent souvent abonnés aux centres d'encaissement de chèques. Or, ceux-ci demandent 3% du montant du chèque plus 3\$ par transaction. Il vous en coûtera donc 12\$ pour encaisser un chèque de 300\$. Ça fait cher! Pourquoi ne pas ouvrir un compte en banque? Certains forfaits n'ont pas de frais. Et depuis 2012, les particuliers peuvent avoir accès immédiatement à la première tranche de 100\$ en déposant leur chèque en succursale.

Avis de nomination

Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public



ANDRÉ BOURBONNAIS

Le conseil d'administration de l'Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public (Investissements PSP) est heureux d'annoncer la nomination d'André Bourbonnais au poste de président et chef de la direction.

Avant de se joindre à Investissements PSP, M. Bourbonnais occupait le poste de directeur général principal et chef mondial de Placements privés à l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada (OIRPC). Avant de rejoindre les rangs de l'OIRPC, il a géré des portefeuilles de placements privés pour la Caisse de dépôt et placement du Québec et occupé des postes supérieurs au sein d'une firme de gestion de placements à revenu fixe de premier plan et d'une entreprise de télécommunications internationale.

Avocat de formation, M. Bourbonnais a débuté sa carrière dans un grand cabinet d'avocats canadien avant de devenir consultant en fusions et acquisitions en Europe. Il est diplômé de l'Université d'Ottawa et de la London School of Economics.

Investissements PSP est l'un des plus importants gestionnaires de placements de caisses de retraite au Canada, avec 99,5 milliards de dollars en actif net sous gestion au 30 septembre 2014. Son portefeuille mondial diversifié est composé d'actions des marchés publics, de placements privés, d'obligations et autres titres à revenu fixe ainsi que de placements immobiliers, en infrastructures et en ressources renouvelables. Investissements PSP est une société de la Couronne constituée pour investir les contributions nettes des employés et de l'employeur qui lui sont confiées depuis le 1^{er} avril 2000 au titre des régimes de pensions de la fonction publique, des Forces canadiennes et de la Gendarmerie royale du Canada et, depuis le 1^{er} mars 2007, du régime de pension de la Force de réserve.

www.investpsp.ca



Des prêts à 300% d'intérêts

Quatre exemples de prêts à court terme obtenus en téléphonant à différents courtiers. Les taux de crédit ont été calculés par l'Office de la protection du consommateur.

PRÊTARGENTRAPIDE.CA

> Somme empruntée: 700\$
> Remboursement: 16 paiements hebdomadaires de 65,79\$
> Total à rembourser: 1052,64\$, incluant les frais de courtage (300\$) et les intérêts (52,64\$)
> Vrai taux de crédit: 274%
> Qui prête l'argent? Multi-Crédit

ARGENTDIRECT.COM

> Somme empruntée: 750\$
> Remboursement: 71,28\$ par semaine, durant 16 semaines
> Total à rembourser: environ 1160\$, incluant les frais de courtage (333\$) et les intérêts (supposément de 32%)
> Vrai taux de crédit: 282%
> Qui prête? Eagle Premium Financière

CRÉDIT700.CA

> Somme empruntée: 700\$
> Remboursement: 15 paiements hebdomadaires de 70,93\$
> Total à rembourser: 1064\$, incluant les frais de courtage (294\$) et les intérêts (70\$)
> Vrai taux de crédit: 299%
> Qui prête l'argent? Gestion ODC

ARGENTRAPIDE.COM

> Somme empruntée: 600\$
> Remboursement: 14 versements hebdomadaires de 65,14\$ par semaine
> Total à rembourser: 912\$, incluant les frais de courtage de 252\$ et les intérêts (supposément de 30%)
> Vrai taux de crédit: 320%
> Qui prête l'argent? Gestion ODC

LA PRESSE AFFAIRES

De la fusion des deux déclarations de revenus

FRANCIS VAILLES
CHRONIQUE

S'il y a un débat qui perdure au Québec depuis des décennies, c'est bien celui de la pertinence ou non d'avoir deux agences de perception des impôts et, donc, deux déclarations de revenus.

D'un côté, il y a les souverainistes-autonomistes, qui voudraient que le Québec collecte tous les impôts des Québécois. De l'autre, il y a les fédéralistes purs, qui croient que le Québec devrait imiter la plupart des provinces et déléguer la totalité de la perception des impôts à Ottawa et recevoir sa quote-part après coup.

Le Québec a obtenu le pouvoir de perception de haute lutte, disent les autonomistes, et il doit conserver cet héritage de l'ex-premier ministre Maurice Duplessis. Pour le fédéral, bien

sûr, il est hors de question de déléguer la totalité de la perception à l'Agence du revenu du Québec.

Ce débat légitime, mais sans issue apparente, oblige les Québécois à produire deux déclarations de revenus distinctes, mais surtout, il coûte 500 millions de dollars en chevauchements administratifs globaux aux deux gouvernements⁽¹⁾. À Québec, il y a 12 000 employés, tandis qu'à Ottawa, on peut penser que près du quart de quelque 40 000 employés se consacraient au Québec.

En ces temps d'austérité, les coûts de cette particularité fiscale ne sont pas marginaux. Les 500 millions de chevauchements représentent trois fois les revenus nets attendus

de la hausse récente des tarifs de garderie (162 millions), une décision qui a soulevé un tollé.

Deux solutions

L'économiste indépendant Paul Daniel Muller s'est penché sur la question et pense avoir trouvé des solutions.

Pour bien saisir la problématique, l'économiste rappelle d'abord que le pouvoir de taxation, la politique fiscale et la perception sont trois choses dis-

mais alors le fédéral facture à la province les frais correspondant à la perception, explique-t-il.

Cela dit, la plupart des postes apparemment distincts au Québec trouvent un équivalent au fédéral. Dans une étude réalisée en 2005, des chercheurs de l'Université de Sherbrooke avaient constaté qu'à 103 reprises, le fisc provincial et le fisc fédéral utilisaient des termes différents pour définir essentiellement la même chose.

Ce débat oblige les Québécois à produire deux déclarations de revenus distinctes, mais surtout, il coûte 500 millions en chevauchements administratifs globaux.

tinctes. Au fil des ans, les tribunaux ont reconnu le pouvoir de taxation du Québec, qui prélève aujourd'hui plus d'impôt que le fédéral, note-t-il. Pas de litige de ce côté, donc.

Concernant la politique fiscale, une fusion des deux déclarations de revenus n'empêcherait aucunement le Québec de faire des choix différents, soutient M. Muller. De fait, les provinces qui ont délégué la perception au fédéral peuvent continuer à établir leurs propres crédits d'impôt remboursables ou non remboursables, leurs propres surtaxes et leurs propres mesures pour les moins nantis.

Seule limitation à l'autonomie: une mesure provinciale doit avoir la même définition fiscale qu'une mesure semblable au fédéral. Une mesure avec une définition distincte est possible,

Qui plus est, pour des questions de concurrence fiscale, le Québec calque instantanément un grand nombre de mesures fiscales annoncées par le fédéral, comme c'est le cas de la hausse toute récente de l'exemption à vie pour le gain en capital des agriculteurs. Bref, l'autonomie de la politique fiscale serait préservée.

Il ne reste donc que la perception des impôts, un enjeu politiquement sensible, mais pas incontournable, selon M. Muller. Depuis 1992, rappelle l'économiste, la taxe de vente fédérale (TPS) au Québec est perçue par les mêmes fonctionnaires du gouvernement du Québec qui gèrent la TVQ.

Première idée de Paul Daniel Muller pour dénouer l'impasse de la perception: la création d'une agence unique au Québec, mais dont les deux

gouvernements seraient en quelque sorte «copropriétaires».

« Cette agence aurait un conseil d'administration paritaire et une présidence tournante, comme certaines institutions de l'Union européenne. Ses employés n'appartiendraient ni à la fonction publique fédérale, ni à celle du Québec. En cas d'affrontement, il serait alors impossible pour l'un des gouvernements de priver l'autre de ses recettes fiscales », explique-t-il.

Deuxième solution envisagée par M. Muller: une délégation réciproque de perception fiscale. L'un des gouvernements prélèverait les impôts des entreprises, par exemple, et l'autre, les impôts des particuliers.

Advenant l'accession du Québec à la souveraineté, l'enjeu de la perception fiscale prendrait une tout autre forme. Dans le cas d'une agence en copropriété, par exemple, la fusion aurait déjà été réalisée, avec ses transferts d'emplois. Ne resterait qu'à négocier le rapatriement complet de l'entité.

Certes, la fusion des deux agences ou la délégation réciproque devrait surmonter des obstacles bureaucratiques, puisque les employés des deux organisations voudraient préserver leur poste. Ce genre d'embûches a néanmoins été contourné en 1991 avec la perception de la TPS.

Je suis loin d'être convaincu que les suggestions de Paul Daniel Muller verront le jour, étant donné la sensibilité politique de la question. Il reste qu'en cette période de compressions dans les écoles, les hôpitaux et les régions, elles méritent d'être discutées. Pas de vaches sacrées, a-t-on dit?

Pour lire l'argumentaire complet:
www.pauldanielmuller.blogspot.ca

⁽¹⁾ Le Parti québécois, en 2010, et l'Agence du revenu du Canada, en 2009, obtenaient deux évaluations semblables pour le chevauchement, soit entre 445 et 500 millions.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES
SOUSSIONS - ENCANS

APPEL D'OFFRES

Local commercial – Bannière SAQ

Morin-Heights
DOSSIER: L 0511-223

Les personnes ou les entreprises intéressées peuvent se procurer les documents de soumission en s'adressant au Service électronique d'appel d'offres (SEAO) ou en communiquant avec un de ses représentants par téléphone au (514) 856-6600 région de Montréal ou région extérieure 1 (866) 669-7326 ou en consultant le site web www.seao.ca.

La SAQ ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des propositions reçues.

APPEL PUBLIC DE PROPOSITIONS D'ACHAT

Vente d'une propriété située au 3650-3676, rue Saint-Urbain à Montréal
Arrondissement Le Plateau-Mont-Royal
Bâtiments totalisant environ 12 724,4 mètres carrés (incluant les sous-sols)
sur un terrain d'environ 4 647,71 mètres carrés - Lot rénové 2 160 455

Cet appel de propositions est demandé par CBRE Limitée au nom du Centre universitaire de santé McGill (le «Vendeur»).

L'immeuble est mis en vente dans l'état où se trouve et sans aucune représentation du Vendeur. Toute transaction sera payable au comptant à la clôture, sans possibilité de financement par le Vendeur.

La date limite pour le dépôt d'une proposition d'achat est le 11 juin 2015 à 14 h.
Les propositions d'achat ne seront pas ouvertes publiquement.

Le Vendeur se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute proposition d'achat ou de mettre fin à l'appel public de propositions d'achat, en tout temps, avec ou sans préavis, pour quelque raison que ce soit. De plus, l'adjudication du contrat est sujette à l'obtention des autorisations des autorités gouvernementales et le Vendeur n'assumera aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les acheteur (s) intéressé (s).

Pour être valides et considérées, les propositions d'achat doivent être adressées à monsieur Daniel Garant, vice-président, CBRE Limitée et reçues au plus tard à la date et à l'heure limites susmentionnées par courriel à daniel.garant@cbre.com ou de main à main à l'adresse suivante :

CBRE LIMITÉE
A/s Monsieur Daniel Garant, vice-président, courtier immobilier
2001, avenue McGill College, bureau 2000
Montréal (Québec) H3A 1G1
Téléphone : 514 849 6528
Télécopieur : 514 849 7095
daniel.garant@cbre.com

Les documents, y compris les conditions du présent appel public de propositions d'achat, sont disponibles immédiatement en échange de la signature d'une entente de confidentialité disponible par courriel à daniel.garant@cbre.com.



AVIS DE MODIFICATION DE TARIFS

L'Administration portuaire de Montréal (APM) porte avis, en vertu des articles 49 et 51 de la Loi maritime du Canada, que les tarifs B-1, N-1 et N-2 seront augmentés.

Les détails de la révision tarifaire peuvent être consultés sur le site Internet du Port de Montréal (www.port-montreal.com) dans la section Entreprises – Opérations (sous-section Tarifs). Cette modification entrera en vigueur le 1^{er} juillet 2015.

On peut obtenir de plus amples renseignements en s'adressant au Port de Montréal par courriel à marketing@port-montreal.com. Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires avant le 1^{er} juillet 2015.

Montréal, le 30 avril 2015

Canada

Séisme au Népal Des entreprises se mobilisent

Depuis le séisme au Népal, samedi dernier, qui a fait plus de 5000 morts, nombreuses sont les entreprises qui se mobilisent pour apporter soutien aux Népalais et fonds aux organismes sur place.

Transat a réorienté les 33 000\$ amassés grâce à son Encan Transat du 23 avril sur Twitter. Vidéotron a annulé les frais d'interurbain au Népal, jusqu'au 31 mai. La Croix-Rouge a reçu 50 000\$ de Desjardins, 75 000\$ de RBC et 100 000\$ de Bell, qui a aussi invité ses clients à donner par l'intermédiaire de leur téléphone intelligent. Sears Canada a aussi fait savoir que les consommateurs pouvaient faire des dons au Fonds du séisme au Népal de la fondation Sir Edmund Hillary. Western Union s'engage à verser 200 000\$US

aux victimes et à supprimer les frais de transfert d'argent vers le Népal jusqu'au 31 mai. Google, quant à elle, actualise sans cesse son service de cartes satellites permettant de cibler les zones les plus touchées et les routes praticables. L'entreprise a aussi relancé son service Person Finder permettant aux familles de chercher un proche dont on est sans nouvelles. Enfin, Facebook propose la fonction Safety Check afin que les gens dans les zones touchées puissent indiquer s'ils sont sains et saufs.

— Isabelle Massé

AVIS LÉGAUX
APPELS D'OFFRES
SOUSSIONS - ENCANS

Appel d'offres



Direction générale adjointe - Services institutionnels
Service de l'approvisionnement
Appel d'offres : 15-14247

SPVM - Chandaïs de différents modèles
L'ouverture des soumissions prévue pour le 4 mai 2015 est reportée au 25 mai 2015 à 14 h dans les locaux du Service du greffe de l'hôtel de ville.
Montréal, le 30 avril 2015

Le greffier de la Ville
M^{re} Yves Saindon

Appel d'offres



Direction générale adjointe - Services institutionnels
Service de l'approvisionnement
Appel d'offres : 15-14286

A56 - Contrat de déneigement pour l'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville
L'ouverture des soumissions prévue pour le 11 mai 2015 est reportée au 1 juin 2015 à 14 h dans les locaux du Service du greffe de l'hôtel de ville.
Montréal, le 30 avril 2015

Le greffier de la Ville
M^{re} Yves Saindon

AFFAIRES
700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

DES VACANCES GRATUITES, C'EST BIEN!
Des vacances qui rapportent, c'est encore mieux! Intrigué? vacancespayantes.com

715 FINANCEMENT

BESOIN de 1 million en prêt hypothécaire privé, intérêts jusqu'à 12%, bonne garantie hypothécaire, intermédiaire s'abstenir, Laurent 514-974-6702

AVIS

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt. La Presse qui convient de publier dans la prochaine édition du journal une version corrigée de celle-ci. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, le jour qui précède sa parution. Dans tous les cas, il suffit de composer le (514) 987-VENDU.

AVIS
800

801 AVIS LÉGAUX

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
Prenez avis que Thérèse Chartrand Brouwer, en son vivant domiciliée au 710, rue Claude, Saint-Jérôme, Québec, J7Z 1V1 (puis à la résidence Sunrise de Fontainebleau sise au 50, boulevard des Châteaux, Blainville (Québec) J7B 0A3), anciennement au 2250 Deer Creek Country Club Boulevard, Deerfield Beach, Floride, États-Unis, est décédée à Blainville le 7 septembre 2014. Un inventaire de ses biens a été dressé conformément à la loi et peut être consulté par les intéressés au bureau de Pascale Villani, notaire chez BCF s.e.n.c.r.l., avocats d'affaires, au 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 25^e étage, Montréal, Québec, H3B 5C9. Le numéro de téléphone est le 514-397-2676. (Dossier 38947-1).
Donné ce 25 avril 2015.
Aline Chartrand Rouleau, liquidatrice.

850 AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENT DE NOM

PRENEZ AVIS que **AFRIKAVERIN** a l'intention de demander au registraire des entreprises la permission de se dissoudre.

PRENEZ AVIS que la compagnie **VOLLEXCEL** demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre. Montréal, le 29 avril 2015.
Danielle Gingras, avocate

SUDOKU

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations: www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

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

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

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

Niveau de difficulté : DIFFICILE

3183

Par Fabien Savary

3182

CGI faiblit en Bourse



PAUL DURIVAGE
BILLET
BOURSIER

Groupe CGI a fléchi un peu plus en Bourse, hier, en raison de résultats financiers décevants pour le dernier trimestre. La cinquième entreprise indépendante de services en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires dans le monde n'est pas une aubaine pour autant, selon certains analystes.

La multinationale montréalaise CGI a dévoilé hier une hausse de 8,8% de son bénéfice net qui atteint 251,2 millions de dollars, ou 78 cents par action, pour le deuxième trimestre de son exercice décalé, alors que le consensus

des analystes tablait sur 80 cents.

Ses revenus trimestriels ont fléchi de 3,7%, à 2,6 milliards, sur un an, cependant que les contrats paraissent plus payants. La marge bénéficiaire nette de l'entreprise s'établit à 9,7%, un gain de 120 points de base.

Au cours des trois derniers mois, CGI a conclu de nouveaux

contrats pour une valeur de 2,3 milliards. La valeur totale des contrats signés au cours des 12 derniers mois atteint ainsi 11,1 milliards, soit un peu plus que les revenus de l'an dernier. Ces chiffres n'ont pas plu aux investisseurs. Le titre

a perdu près de 4% de sa valeur, à 51,62\$, dans un marché qui punit sévèrement les entreprises qui ne respectent pas leurs promesses. CGI a abandonné près de 10% depuis son sommet du 13 avril. Le gain depuis le début de l'année demeure néanmoins trois fois plus élevé que le marché en général.

L'analyste Maher Yaghi, de Desjardins Marchés des capitaux, s'inquiète surtout pour la minceur du carnet de commandes, particulièrement du côté américain, alors que les bénéfices comme les revenus répondent à ses attentes.

contrats pour une valeur de 2,3 milliards. La valeur totale des contrats signés au cours des 12 derniers mois atteint ainsi 11,1 milliards, soit un peu plus que les revenus de l'an dernier.

Ces chiffres n'ont pas plu aux investisseurs. Le titre

L'analyste Maher Yaghi, de Desjardins Marchés des capitaux, s'attendait à un impact boursier neutre pour le fleuron québécois. Il s'inquiète surtout pour la minceur du carnet de commandes, particulièrement du côté américain,

alors que les bénéfices comme les revenus répondent à ses attentes.

Consolidation

Paul Steep, de la Banque Scotia, prévoit qu'une partie des importants fonds autogérés de CGI ira directement dans les poches des actionnaires, par l'entremise du rachat de parts. Selon lui, les marges bénéficiaires s'amélioreront avec la transition vers des contrats mieux rétribués de service de gestion.

L'analyste prévoit aussi des acquisitions prochaines. Avec ses flux financiers, CGI, qui a maintenant bien intégré l'achat à prix d'aubaine de l'européen Logica acquis en 2012, peut envisager de manière sélective des fusions et acquisitions dans des marchés géographiques qui offrent un potentiel de consolidation ou de diversification, croit-il.

La consolidation de l'industrie des technologies de l'information se poursuit

d'ailleurs. Le concurrent européen Capgemini vient de mettre le grappin sur l'entreprise indienne interlistée aux États-Unis IGATE pour 4 milliards US. Avec cette acquisition, le numéro un dans le secteur des services informatiques en France renforce sa présence en Amérique du Nord, justement l'une de ses priorités stratégiques.

LA RECOMMANDATION

L'analyste Maher Yaghi, de Desjardins Marchés des capitaux, estime que le cours des actions de CGI – même en repli – reflète pleinement sa valeur. « Avec la faiblesse de la demande, il sera difficile pour l'entreprise de soutenir une croissance organique durable et elle devra compter sur les acquisitions pour la croissance », écrit-il. Six de ses pairs demeurent comme lui sur la clôture, alors que 14 recommandent l'achat des actions de l'entreprise montréalaise de services informatiques. Un seul va jusqu'à prôner de vendre le titre.

PROJET DE LOI 28

Trop tôt pour dire si Jean Coutu aidera ses pharmaciens

LA PRESSE CANADIENNE

Le Groupe Jean Coutu indique qu'il est encore trop tôt pour dire si l'entreprise offrira un coup de pouce à ses pharmaciens afin d'absorber certains effets découlant du projet de loi 28 qui sabrera leur rémunération.

Adoptée sous le bâillon plus tôt ce mois-ci, la proposition législative de Québec prévoit 337 articles, dont plusieurs mesures budgétaires, comme la modulation des tarifs de garde et la rémunération des pharmaciens.

Si le projet de loi 28 leur permettra de facturer trois nouveaux actes, les pharmaciens devront en revanche laisser sur la table environ 177 millions en honoraires. Les analystes et intervenants du milieu estiment que le revenu annuel d'une pharmacie québécoise type sera ainsi réduit de 100 000\$.

Questionné hier quant à la possibilité d'offrir une forme d'aide financière à ses pharmaciens propriétaires, le président et chef de la direction de l'entreprise québécoise, François Coutu, s'est montré prudent.

« Nous ne voulons pas spéculer, a-t-il dit au cours d'une conférence téléphonique visant à analyser les résultats du quatrième trimestre. Le projet de loi vient d'être adopté. Nous ne pouvons pas dire grand-chose. »

Au Québec, la société compte 382 succursales, toutes exploitées par des pharmaciens propriétaires. Le Groupe Jean Coutu possède également 34 établissements répartis en Ontario et au Nouveau-Brunswick.

De son côté, l'Association québécoise des pharmaciens propriétaires – qui représente plus de 1900 pharmaciens propriétaires – estime que les compressions pourraient se traduire par une diminution des services offerts et des heures d'ouverture des pharmacies.

Pour ce qui est de ses résultats du quatrième trimestre, terminé le 28 février, le Groupe Jean Coutu a vu ses profits glisser de 4,3%, en dépit d'une augmentation des ventes.

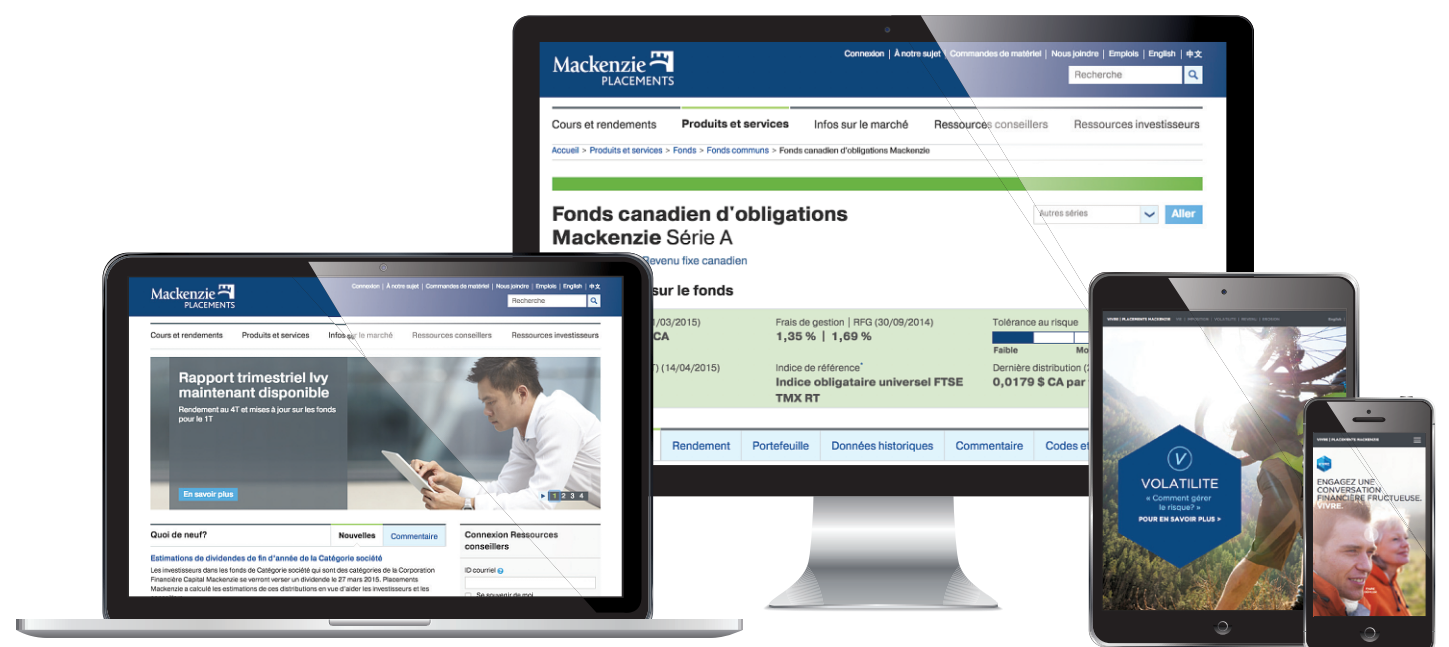
Son bénéfice net a été de 55,2 millions, ou 30 cents par action, comparativement à 57,7 millions, ou 30 cents par action, à la période correspondante de l'exercice précédent. Les recettes ont progressé de 4,2% pour atteindre 713,9 millions.

Pour l'ensemble de l'exercice, les profits de Jean Coutu ont été de 218,9 millions, ou 1,17\$ par action, en fort recul par rapport à ceux de 437 millions, ou 2,12\$ par action, de l'année précédente. Le chiffre d'affaires a affiché une progression de 2,9%, à 2,81 milliards.

LE SITE DE GESTION D'ACTIFS NUMÉRO UN AU CANADA



- Meilleure qualité globale
- Meilleures caractéristiques
- Contenu de pointe



placementsmackenzie.com

Mackenzie
PLACEMENTS

LA PRESSE AFFAIRES

BOMBARDIER TRANSPORT

Un nouveau géant chinois à l'intérêt grandissant

MARIE TISON

Les deux constructeurs chinois de matériel ferroviaire CNR et CSR, qui songeraient à acquérir une position de contrôle dans Bombardier Transport, sont en voie de devenir la plus grande société de construction de matériel ferroviaire au monde.

CNR et CSR sont sur le point de fusionner leurs activités et, selon des sources citées par Reuters et Bloomberg, l'entreprise résultante, CRRC (China Railway Rolling Stock), pourrait acheter une participation dans Bombardier Transport.

Selon ces sources, que Reuters et Bloomberg n'ont pas nommées, les discussions entre Bombardier et CNR-CSR ne pourront pas aller de l'avant tant que la fusion ne sera pas complétée. Les autorités chinoises ont déjà approuvé la transaction, et la clôture devrait avoir lieu le mois prochain.

CRRC deviendra la plus grande société de construction de matériel ferroviaire au monde, avec une capitalisation

boursière de 26 milliards US. Il s'agira de la deuxième société industrielle en importance au monde en matière de capitalisation, après General Electric.

Les deux entreprises chinoises ont une histoire commune. Elles faisaient toutes deux partie de la même société d'État, LORIC (China National Railway Locomotive & Rolling Stock Industry Corporation). En 2000,

le gouvernement chinois a conservé une participation de 60%. CRN a effectué son entrée en Bourse un an plus tard. Le gouvernement chinois a également conservé une participation majoritaire dans la société.

Les deux entreprises se sont effectivement livrées à une féroce concurrence sur le marché intérieur, mais également sur les marchés étrangers.

Les constructeurs importants comme Bombardier s'approvisionnent en partie dans des pays à bas coûts, ce qui leur permet d'améliorer leur compétitivité par rapport aux Chinois.

CNR (China North Locomotive and Rolling Stock Industry Corporation) s'est détachée, suivie de CSR (China South Locomotive and Rolling Stock Industry Corporation) en 2002.

À l'époque, les autorités chinoises voulaient susciter la concurrence sur le marché intérieur en scindant l'entreprise.

CSR a fait son entrée en Bourse en 2008, mais le

C'est justement pour améliorer leur compétitivité sur la scène internationale que le gouvernement chinois a favorisé une fusion. Le projet a été annoncé à la fin du mois de décembre dernier.

L'analyste Cameron Doerksen, de la Financière Banque Nationale, note que CNR et CSR sont encore de petits acteurs sur les marchés

internationaux. En 2013, les deux entreprises combinées n'ont tiré que 2,3 milliards US de leurs activités à l'extérieur de la Chine, soit seulement 7% de leurs revenus totaux. Par comparaison, Bombardier Transport a enregistré des revenus de 9,6 milliards US en 2014, presque entièrement sur les marchés extérieurs.

Il souligne également que la plupart des gouvernements exigent un important contenu local ou un assemblage final sur place, ce qui élimine une bonne partie des avantages de coûts des sociétés chinoises. En outre, les constructeurs importants comme Bombardier s'approvisionnent en partie dans des pays à bas coûts, ce qui leur permet d'améliorer leur compétitivité par rapport aux Chinois.

M. Doerksen estime que la fusion entre CNR et CSR permettra à l'entreprise de réaliser des économies de synergie, mais il ne croit pas qu'elle accroîtra nécessairement la concurrence dans les grands appels d'offres internationaux. «Il arrivait que les deux soumettent des offres,

écrit-il dans un rapport d'analyse. Ainsi, une fusion entre CSR et CNR aura pour effet d'éliminer un concurrent.»

Il ajoute qu'avec cette fusion, il n'y aura plus vraiment de concurrence sur la scène intérieure chinoise. «Cela pourrait ouvrir la porte pour les coentreprises de Bombardier en Chine», écrit-il.

Bombardier Transport a notamment créé une entreprise avec CNR en 1997 à Changchun pour construire des voitures de métro. L'année suivante, elle a créé une coentreprise avec CSR à Qingdao pour travailler sur des trains à très haute vitesse et des voitures de train.

En février dernier, la direction de Bombardier avait annoncé son intention d'examiner plusieurs avenues pour «participer au mouvement de consolidation au sein de l'industrie» afin de réduire sa dette. Selon des sources citées par Bloomberg, Bombardier a eu recours aux services d'UBS et de Citigroup pour l'aider à décider du sort de la division ferroviaire.

La stagnation ranime la patience de la Fed



RUDY LE COURS
ANALYSE

Le froid polaire, des grèves dans les ports de la côte Ouest et la force du billet vert ont stoppé la croissance de l'économie américaine et reporté toute velléité de la Réserve fédérale américaine (Fed)

de hausser prochainement son taux directeur.

Son Comité de politique monétaire a affirmé hier dans une belle unanimité «qu'il jugera approprié d'augmenter le taux cible des Fed Funds quand aura été observée plus d'amélioration sur le marché du travail et qu'il sera assez confiant que l'inflation se rapprochera à moyen terme de son objectif de 2%».

D'ici là, le taux continuera d'évoluer dans la fourchette de 0 à 0,25%, mise en place en décembre 2008.

Dans son communiqué faisant part de sa décision prévisible, la Fed souligne à grands traits la détérioration de l'activité économique durant l'hiver.

Le ton laisse peu de place à une augmentation du taux directeur lors de l'annonce du 17 juin, bien qu'on cherche en vain toute orientation prospective autre que celle ci-dessus mentionnée.

La Fed observe que «la croissance a ralenti durant les mois d'hiver, en partie à cause de facteurs transitoires».

La phrase est ambiguë.

D'une part, parce que l'économie n'a pas ralenti mais plutôt stagné au premier trimestre. Selon la première estimation du Bureau of Economic Analysis (BEA), elle a progressé de 0,2% en rythme annualisé, alors que les prévisionnistes avaient misé sur 1%. Durant l'été, elle a galopé à 5%; durant l'automne, elle est passée au petit trot de 2,2%.

Il y aura deux révisions à cette première estimation.

Si la force du billet vert devient un enjeu, alors il faut s'attendre à ce que les membres de la Fed fassent preuve de patience et de prudence avant de relever le taux directeur. Ils devront avoir acquis la conviction que les facteurs transitoires se sont dissipés et que les tendances inflationnistes pointent vers un retour à la cible de 2% d'ici quelques mois. En mars, son rythme annuel était nul tandis que celui de l'inflation de base, qui exclut tous les prix de l'énergie et des aliments aux États-Unis, était de 1,7%.

La chute du prix du pétrole, perçu par la Fed comme un atout pour les États-Unis, qui restent un importateur net même s'ils sont devenus premier producteur du monde, a aussi ses effets négatifs. Au premier trimestre, l'investissement des entreprises a reculé de 3,4%, sous la pression d'une plongée de 48,6% dans le secteur pétrolier. La Fed constate seulement que l'investissement privé a «décliné».

Le communiqué accorde aussi beaucoup d'importance au marché du travail dont l'amélioration observée tout au long de 2014 semble avoir marqué le pas. «Le rythme de nouveaux emplois a ralenti», «le taux de chômage est resté stable» ou encore «le taux de sous-utilisation de la main-d'œuvre a peu changé», y lit-on.

Tout n'y est pas noir pour autant. La Fed affirme ainsi que «le revenu réel

Si la force du billet vert devient un enjeu, alors il faut s'attendre à ce que les membres de la Fed fassent preuve de patience et de prudence avant de relever le taux directeur.

D'autre part, l'expression «en partie» suggère que le ralentissement n'est peut-être pas qu'affaire de froid ou de grève, mais aussi la conséquence d'une monnaie qui s'est beaucoup appréciée et des prix pétroliers qui ont chuté.

Le communiqué y fait indirectement allusion en mentionnant «la diminution des prix des importations non énergétiques» comme un des éléments affaiblissant l'inflation. Le BEA n'y est pas allé par quatre chemins en précisant que les volumes d'exportations ont diminué de 7,2% durant le trimestre.

des ménages a fortement augmenté» et que «le moral des consommateurs reste élevé».

Au final, la Fed comprend qu'elle a avantage à prendre tout son temps.

Elle aura beaucoup de données à digérer d'ici sa prochaine réunion de la mi-juin, au cours de laquelle elle devra mettre à jour ses prévisions de croissance de chômage et d'inflation.

Spéculateurs et investisseurs jaugent alors si septembre devient la date la plus probable d'une première hausse de taux en sept ans ou s'il faudra patienter encore...

C2 MONTRÉAL
COMMERCE + CRÉATIVITÉ
26 - 28 MAI 2015

«DÉFIE TOUTES LES CONVENTIONS»
- THE ECONOMIST

UNE CONFÉRENCE D'AFFAIRES, AUTREMENT.
ACHETEZ VOS BILLETS: C2MTL.COM

IMAGINÉ PAR: SID LEE
PARTENAIRE FONDATEUR: CIRQUE DU SOLEIL
PARTENAIRE CONTENU & MÉDIA: P&COMPANY
PARTENAIRE LEADERSHIP: Microsoft
PARTENAIRE TECHNOLOGIE: EMC

BDC, Deloitte, INCENIO, Salotech, TOURISME/MONTREAL, VIDÉOTRON, UBISOFT, Bell Média, Presse, les affaires, newad, Montréal, Québec, Canada

MBA DU QUÉBEC Les midis-conférences de l'Association des MBA du Québec

Enjeux et défis d'une organisation presque centenaire
Gaétan Desroches expliquera la stratégie de croissance de La Coop fédérée dans ses divers secteurs d'activité et les enjeux auxquels elle devra faire face dans les prochaines années.

La Coop fédérée

MIDI-CONFÉRENCE

DATE ET HEURE
Jeudi 21 mai 2015 à 11 h 45

LIEU
Hôtel Omni Mont-Royal
1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal H3A 2R6

COÛTS*

Membre régulier:	50 \$
Membre étudiant:	40 \$
Membre retraité:	40 \$
Non-membre:	95 \$

Table de 8 personnes
Membre: 400 \$
Non-membre: 685 \$

*Taxes en sus

RÉSERVATIONS
Téléphone: 514-323-8480
Télocopieur: 514-282-4292
Courriel: membre@ambaq.com
Internet: www.ambaq.com

VISA, MasterCard, AMEX et chèque acceptés. Seules les annulations reçues au moins 48 heures avant l'événement seront acceptées.

Partenaires de Prestige Platine: Financière Sun Life, RBC

Partenaires de Prestige Argent: FASKEN, MARTINEAU, Bell

Partenaires de saison: LA PRESSE, TD