

LES AFFAIRES **75** ans

DERINGER
Courtiers en douane
Transport international
Entreposage et distribution
800-448-8108
www.anderinger.com

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

WWW.LESAFFAIRES.COM

10 MAI 2003

2\$

Les secrets de Warren Buffett

Revivez les grands moments
de l'assemblée annuelle
de Berkshire Hathaway

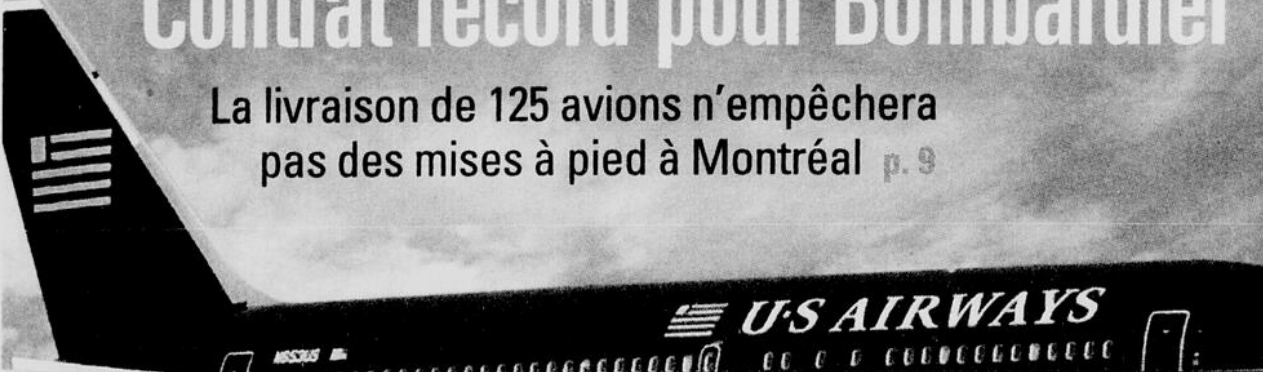
De notre envoyé spécial
Bernard Mooney

Pages 5 à 8

NEWSCOM, ERIC FRANCES

Contrat record pour Bombardier

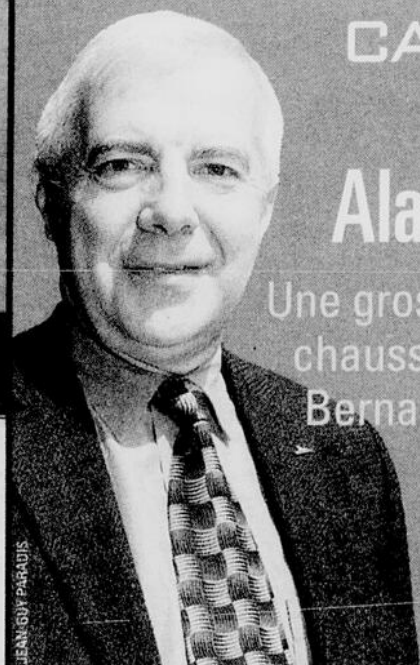
La livraison de 125 avions n'empêchera
pas des mises à pied à Montréal p. 9



CASCADES

Alain Lemaire

Une grosse commande:
chausser les bottes de
Bernard et de Laurent
p. 17 et 69



Comment sauver le Grand Prix

Recherchée : multinationale riche pour remplacer Air Canada p. 11

Vol. LXXV - No 19 88 pages



FAIRE DES PROFITS. C'EST TOUT CE QUE VOUS RISQUEZ.

LE DUO DESJARDINS: 4,8%* d'intérêt. Capital garanti à 100%. Le reste, c'est de l'extra.
www.desjardins.com 1 800 CAISSES

*Taux sujet à changement sans préavis. Offre d'une durée limitée. Certaines conditions s'appliquent.

 Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

©2003 Porsche Cars North America, Inc. Porsche vous recommande de boucler votre ceinture de sécurité et d'observer le code de la route en tout temps. Les caractéristiques sont fournies à titre de comparaison seulement.



**Tant qu'à perdre une journée entière,
faites-le avec conviction.**

Rouler à ciel ouvert. Libre comme l'air. Le moteur central de 258 ch qui vous mène à votre position préférée sur le tachymètre. Ne pas savoir où l'on va n'est pas une raison pour ne pas y aller. Surtout au volant de la nouvelle Boxster S. Contactez-nous à 1 800 PORSCHE ou à porsche.com.

La nouvelle Boxster S



PORSCHE

CETTE SEMAINE

Le journal **LES AFFAIRES** est publié par **Médias Transcontinental inc.** 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage Montréal (Québec) H3B 4X9

RÉDACTION
 ☎ (514) 392-9000
 ☐ (514) 392-1586
 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
 LES AFFAIRES-500
 gelinasc@transcontinental.ca
 Éditeur
Jean-Paul Gagné
 Rédacteur en chef
René Vezina
 Rédacteur en chef adjoint
Pierre Marcoux
 Directeur, sections Actualité et Entreprendre
François Shalom
 Directeur, section Investir
Bernard Mooney
 Directeur des cahiers spéciaux et hors série
Yves Dery
 Chef de pupitre
Jean-Claude Surprenant
 Directeur artistique
Michel Blanchette

PUBLICITÉ
 ☎ (514) 392-9000
 ☎ 1 800 361-5479
 ☐ (514) 392-2068
 publicite@transcontinental.ca
 Carrefour (petites annonces):
 ☎ (514) 392-7782

Transcontinental Procom
 Division économique
 Directrice générale
Joanne Proulx
 Directeur général adjoint et directeur des ventes régionales
Louis Lamarre
 Ventes nationales - Montréal
Lise Millette
 Ventes nationales - Toronto
Barbara Shepherd

Ventes spécialisées
Eric Morin
 Ventes, projets spéciaux
Gyslaine Saucier
 Directeur des opérations
Normand Bergeron

NOUVEAUX MÉDIAS
 Directeur
Yves Daoust

COMMUNICATIONS MARKETING
 Directrice
Catherine Roux (par intérim)

TIRAGE
 Directeur **François Blondin**

PRODUCTION
 Numérisation
 Centre de prod. partage Mtl
 Directeur
Sylvain Renaud
 Coordinatrice
Chantal Bergeron

ABONNEMENT
 Service aux abonnés (8 h à 17 h)
 ☎ (514) 392-2010
 ☎ 1 800 361-7215
 ☐ (514) 392-2039
 www.lesaffaires.com

Tarif d'abonnement (au Québec)
 Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an),
 1 an: 42,12 \$ (+ taxes = 48,45 \$);
 2 ans: 63,19 \$ (+ taxes = 72,67 \$)
Duo: Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an) et magazine **Affaires PLUS** (12 numéros par an);
 1 an: 59,95 \$ (+ taxes = 68,96 \$);
 2 ans: 89,95 \$ (+ taxes = 103,47 \$)
 Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

Liste d'abonnés
 Si vous ne voulez pas que votre nom figure dans les listes d'abonnés que nous mettons parfois à la disposition d'entreprises ou d'organismes, dites-le nous par écrit en joignant une étiquette d'envoi de votre journal. Pour ne pas recevoir d'information de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez en aviser le service à la clientèle.

ADMINISTRATION
Médias Transcontinental inc.
 Président
André Préfontaine
 V.-p., finances et administration
Ginette Roy
 V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francoise Tremblay
 Directeur administratif principal
Gervais Fournier
 Directrice administrative
Guylene Dumais

IMPRESSION
Transcontinental

Imprimerie Transcontinental D.E. inc.
 Division Transmag
 10 807, rue Mirabeau
 Anjou (Québec) H1J 1T7

Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Itée**

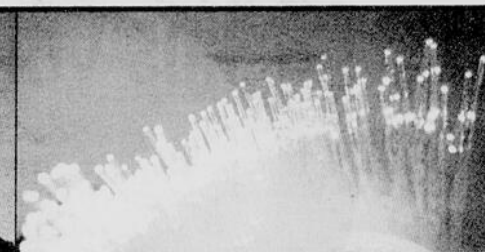
Président du conseil
Rémi Marcoux
 Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens.
 Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
 Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
 Envoi de Poste-publications Enregistrement n° 08185
 N° de convention 40064924
 Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP).



COMMANDE RISQUÉE
 Bombardier choisie par US Airways
 p. 9



MICHAEL SABIA
 BCE bouleverse ses structures
 p. 16



NORTEL À 8 \$?
 L'analyse technique du titre
 p. 75

MANCHETTE

5 **Les secrets de Warren Buffett**
 L'assemblée annuelle du maître du placement a attiré 15 000 personnes à Omaha. Bernard Mooney, directeur de la section Investir, y était. Il rend compte de la sagesse de l'investisseur et homme d'affaires.

ACTUALITÉ ET ANALYSE

- 9 **Bombardier obtient une commande de US Airways**
- 10 **Monsieur Charest, donnez de l'air aux entrepreneurs**
 Le gouvernement a pris une bonne décision en recréant un ministère à vocation économique, mais il reste beaucoup à faire. Cinq dirigeants d'associations s'expliquent.
- 12 **Éditorial : Des coupes draconiennes et des ventes d'actifs dans le prochain budget**
- 15 **Hydro-Québec veut produire de l'électricité en Italie**
- 16 **Réorganisation chez BCE**
 Les abonnés à différents services pourront bientôt recevoir une seule facture à la suite de la consolidation des activités de BCE.
- 17 **Lunch d'affaires : Alain Lemaire, le p'tit dernier du grand trio**
- 19 **Près de 2 000 emplois disponibles à Drummondville**
- 20 **Quatre ministères fédéraux déménageront à Saint-Henri**
- 21 **Desjardins revoit sa politique de contrats de consultation**
- 22 **Les acheteurs intéressés par Cinar sont à ses portes**

ENTREPRENDRE

- 23 **Profil : Se lancer dans les affaires à 57 ans**
- 25 **La Régie de l'énergie révisé les coûts d'exploitation de l'essence**
- 26 **Recherche : La divulgation environnementale paie-t-elle ?**
- 29 **Technologie : Ericsson Montréal espère être à nouveau épargné**
 Ericsson doit couper 13 000 postes d'ici la fin de l'année : les employés de Montréal attendent de voir s'ils seront touchés... ou épargnés.
- 30 **Sécurité maritime : Ottawa emboîte le pas à Washington**

MANAGEMENT

- 31 **Planifiez dès maintenant la relève de votre entreprise**
- 33 **Tendance : Vos employés manquent-ils à l'appel ?**

IMMOBILIER

- 59 **Des nouvelles tours de bureaux à Québec**
 Une poignée de promoteurs ont annoncé la construction de six immeubles totalisant des investissements de 138 M\$ d'ici 2006.
- 63 **Robert Gillet vend le stationnement Dorchester pour 3,5 M\$**

INVESTIR

- 69 **Nouveau souffle chez Cascades**
 Alain Lemaire, un homme d'équipe, apportera une nouvelle dimension à l'entreprise familiale. Pourra-t-il surpasser le rendement de ses frères ?
- 71 **Sans compromis : Le REA se meurt... et c'est tant mieux !**

72 **L'achat d'ADF par Canam Manac, une rumeur démentie**

73 **QIT-Fer et Titane mijote une expansion à Sorel-Tracy**

74 **Bourse : Les investisseurs prêts à parier sur les actions**

75 **Analyse technique : Nortel et Loblaw sous la loupe**

83 **Tarkett Sommer pourrait bonifier son offre pour Domco**
 Tarkett Sommer offre 7,50 \$ par action aux actionnaires minoritaires du fabricant de couvre-sol, mais elle pourrait hausser son offre.

84 **Les courtiers canadiens à l'abri des pénalités**
 L'industrie canadienne risque peu de faire face à des amendes comme celles imposées aux Américains puisque les moyens d'enquête et de poursuite sont moins puissants ici.

85 **Découvrir les fonds des corporations professionnelles**

86 **L'hypothèque à taux variable est le plus souvent avantageuse**

87 **Les frais rendent intéressants les fonds indiciaires d'obligations**

DOSSIERS

37 **Les produits du terroir en vogue au Québec**

47 **Tournée des régions : Québec regroupe ses forces**

65 **Hausse des coûts et des cotisations dans les régimes collectifs**

SERVICES

16 **Les professionnels**

35 **Carrières**

60 **Carrefour**



MOTEUR DE RECHERCHE :

Un consultant en informatique qui cherche vraiment à vous faire gagner de l'argent.

La technologie n'est utile que lorsqu'elle vous permet de générer des revenus. Visitez www.novell.com/ngage

NOUS PARLONS VOTRE LANGAGE.

Novell

©2003 Novell, Inc. Tous droits réservés. Novell est une marque déposée de Novell, Inc., aux États-Unis et dans d'autres pays.

TOUR D'HORIZON

Les anciens vérificateurs sont populaires

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Les anciens vérificateurs généraux, ces supercomptables au service de l'État, sont en bonne demande. Denis Désautels aura asticoté les divers gouvernements Chrétien pendant des années en dénonçant le laxisme dans la gestion des fonds publics, et dès sa retraite, il s'est retrouvé à quelques conseils d'administration, notamment ceux de la Banque Laurentienne et de Jean Coutu, qu'il préside maintenant.

Voici maintenant que c'est à Guy Breton, ancien vérificateur général du Québec, que Jean Charest a fait appel pour clarifier l'état des finances publiques québécoises. Son diagnostic, déposé le 30 avril dernier, est à la fois clair et navrant : le Québec est en bien moins bonne position que ne se plaisait à le dire le gouvernement Landry et il manque en vérité des milliards de dollars pour équilibrer le dernier budget... mort-né, puisque déposé juste avant les élections. Jean Charest aura été astucieux en demandant à un ancien haut serviteur de l'État de réaliser pareil exercice, puisqu'il est difficile d'accuser Guy Breton de partisanerie politique.

> UNE REPRISE EN FRANCE AVEC LA FIN DE LA GUERRE

Avec la victoire américaine en Irak, la principale incertitude qui freinait

la croissance est levée, écrit le magazine français *Capital* dans sa dernière édition, en minimisant le froid qui persiste entre Washington et Paris. L'économie mondiale n'est pas guérie, précise *Capital*, en citant cependant 10 raisons qui permettent à la France d'espérer :

1. la baisse du prix du pétrole va aider la croissance;
2. Bruxelles relâchera l'étreinte budgétaire;
3. la locomotive américaine a encore des ressources;
4. la consommation, moteur de l'économie, tiendra;
5. les entreprises vont être obligées de réinvestir;
6. la France reste attrayante pour les groupes étrangers;
7. certains secteurs restent très dynamiques;
8. les exportations ont bien résisté à la déprime mondiale;
9. les services et la démographie vont soutenir l'emploi;
10. un rebond des marchés boursiers est enfin en vue.

> LE SYSTÈME DE SANTÉ CHINOIS POINTÉ DU DOIGT

En Chine, ce n'est pas seulement le silence des autorités qui est aujourd'hui remis en cause dans la propagation du SRAS, rapporte le *Business Week*. Un vaste mouvement de décentralisation, enclenché en 1979 sous Deng Hsiao

Ping, a remis plus de responsabilités aux pouvoirs locaux, tandis que Pékin diminuait sa contribution aux soins de santé. Aujourd'hui, le quart de la contribution de l'État va aux quartiers riches de Pékin, de Shanghai et de quelques autres grandes villes, tandis que l'ouest du pays ne reçoit globalement que 5 % des fonds. Résultat ? L'épidémie a beau jeu d'envahir les zones rurales, et l'affaiblissement de l'économie chinoise, apparemment inévitable, pèse lourd sur la reprise mondiale.

> PESSIMISME ET OPTIMISME CHEZ LES MANUFACTURIERS

Près du tiers (31%) des entreprises manufacturières canadiennes pensent diminuer leur production dans les prochains mois du fait de la force du dollar canadien couplée à une diminution des commandes et aux incertitudes internationales. Par contre, 19 % de ce même bloc songe plutôt à hausser sa production, signale *Reuters* en présentant les résultats du survol que l'agence a réalisé en avril.

Ces données viennent renverser la tendance observée lors du précédent sondage, en janvier, alors que le mouvement allait plutôt vers la hausse, davantage d'entreprises entrevoyant un accroissement de leur production.

La faiblesse qu'on observe maintenant touche une douzaine des 21 grandes catégories industrielles recensées par *Reuters*. ■

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment et Pierre Marcoux

dominique.froment@transcontinental.ca

pierre.marcoux@transcontinental.ca

> SERGE PRIVÉ ATTACHÉ D'YVES SÉGUIN

Serge Privé a été nommé attaché de presse et conseiller du nouveau ministre des Finances du Québec, Yves Séguin.

Originaire du Saguenay, M. Privé a fait ses études en communications à l'Université d'Ottawa. Il a commencé sa carrière comme conseiller en communications au Conseil régional de la santé et des services sociaux, où il a passé cinq ans.

Il a aussi été conseiller en communications chez Hydro-Québec pendant cinq ans et directeur des communications de la Société des alcools du Québec, également pendant cinq ans. Il a été directeur des communications à la Régie des installations olympiques... pendant cinq ans et des poussières. Avant de se joindre à l'équipe de M. Séguin, M. Privé était consultant à son compte.

Rappelons que le nouveau ministre des Finances a récemment nommé Jocelin Dumas comme chef de son cabinet. M. Dumas a déjà été adjoint au chef de cabinet du premier ministre Daniel Johnson et chef des relations de presse de la Banque Nationale.

> CLAUDE TARDIF FACILITE L'EXPORTATION

Claude Tardif vient d'être nommé vice-président international des Manufacturiers et exportateurs du Québec. M. Tardif, 59 ans, remplace Pierre Lemonde. Celui-ci vient de rejoindre le Reinventing Bretton Woods Committee, un think thank de New York qui oeuvre à la concertation des milieux financiers et institutionnels partout dans le monde.

Entré en fonction cette semaine, M. Tardif travaille déjà à l'organisation d'une table de travail visant l'identification des besoins de formation de main-d'oeuvre au sein des entreprises de la province. Il organise également le Forum Export, qui aura lieu au mois de novembre au Palais des congrès. L'événement regroupera les principaux exportateurs pour établir des synergies entre les différents secteurs d'exportation.

Il arrive de la maison de commerce internationale B. Terfloth, qui fait le commerce de produits alimentaires. Il y a travaillé pendant cinq ans. Auparavant, il a travaillé à son compte dans le même domaine, oeuvrant pour des entreprises québécoises. Il a aussi oeuvré en publicité et en marketing.

> RÉGIS LABEAUME À L'ENTREPRENEURSHIP

Régis Labeaume deviendra dans quelques jours le nouveau président-directeur général de la Fondation de l'entrepreneurship. Il remplacera Germain Desbiens, qui prend sa retraite après six ans à la tête de l'organisme.

M. Labeaume est président fondateur de la société minière Mazarin (1985-1993). Il a aussi été président du conseil de la société Asbestos et des mines d'amianté Bell.

M. Labeaume a aussi été président de Québec Biophotonique. Jusqu'à récemment, il remplissait les fonctions de chargé de mission de la Cité de l'optique de Québec.

Créée il y a 23 ans, la Fondation de l'entrepreneurship est un organisme privé sans but lucratif dont la mission est de promouvoir la culture entrepreneuriale. ■

LES AFFAIRES.com

Votre journal au quotidien

Suivez avec nous cette semaine :

> JEUDI 8 MAI

EnCana : Résultats du 1^{er} T. Les analystes s'attendent à un bénéfice de 1,54 \$.
SNC-Lavalin : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'un bénéfice de 0,44 \$.
Quebecor : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'un bénéfice de 0,15 \$.
Onex : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'une perte de 0,07 \$.

> LUNDI 13 MAI

Axcan Pharma : Résultats du 2^e T. Prévisions d'un bénéfice de 0,17 \$.

Wal-Mart : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'un bénéfice de 0,41 \$ US.

> MARDI 14 MAI

Canadian Tire : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'un bénéfice de 0,37 \$.
États-Unis : Ventes au détail

> MERCREDI 15 MAI

Labopharm : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'une perte de 0,11 \$.
Dell : Résultats du 1^{er} T. Prévisions d'un bénéfice de 0,23 \$ US.

VOX POP

WWW.LESAFFAIRES.COM

Voici ce que vous avez répondu à notre question de la semaine dernière.

Avez-vous annulé ou reporté un voyage d'affaires à Toronto ou en Asie en raison de la pneumonie atypique ?

Oui : 40 %
Non : 60 %

ON N'OUBLIE JAMAIS
SON PREMIER HUMMER

H2 HUMMER SANS RIVAL

EN MANCHETTE

« Ayez des attentes modestes »

Le conseil de Warren Buffett aux investisseurs



Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

OMAHA – « Les investisseurs qui s'attendent à des rendements boursiers de 15 % et plus durant les prochaines années rêvent en couleurs. Les rendements seront de l'ordre de 6 à 7 %, ce qui est décent dans un contexte où l'inflation est contenue. »

Voilà entre autres ce qu'a mentionné **Warren Buffett**, président du conseil et chef de la direction de **Berkshire Hathaway**, lors de l'assemblée annuelle du 3 mai, qui a eu lieu dans sa ville natale d'Omaha, au Nebraska.

Cette année, 15 000 actionnaires, investisseurs et hommes d'affaires se sont réunis dans le **Civic Auditorium** – un record de participation. Après l'éclatement de la bulle, la chute du Nasdaq et la stagnation des marchés, la renommée de l'investisseur a explosé, expliquant l'importance de la foule venue de partout dans le monde. Pour le bénéfice de ses lecteurs, le journal **LES AFFAIRES** y était également.

Le légendaire investisseur en est arrivé à sa prédiction après quelques déductions rationnelles : avec une économie en croissance d'environ 3 % et une inflation de 2 %, on parle d'une croissance prévue des profits des sociétés d'environ 5 %. Si vous ajoutez à cela les dividendes, vous avez un rendement potentiel de 6 à 7 %. Par contre, ce n'est pas ce rendement que l'investisseur obtiendra : il faut soustraire les coûts de transaction, ce qu'il appelle les « coûts de friction ».

Selon lui, l'économie américaine demeure morose. « Si on exclut les secteurs reliés à l'automobile et à l'habitation, nous sommes en récession depuis 2000 », a lancé le milliardaire de 72 ans, qui perçoit d'ailleurs très bien la vigueur de l'économie puisque

Berkshire, outre ses activités dans l'assurance, contrôle des sociétés actives dans les secteurs industriels et commerciaux.

M. Buffett a souligné que les données économiques doivent être considérées avec des nuances. « Si vous avez 12 personnes affectées à la sécurité d'un aéroport, par exemple, au lieu de 2 il y a 12 mois, votre produit intérieur brut affichera une croissance. Or, je ne pense pas que le citoyen moyen se sente plus riche pour autant », a-t-il dit.

Avidité de certains dirigeants

Comme c'est leur habitude depuis des années, M. Buffett et son partenaire et vice-président de Berkshire, **Charlie Munger**, s'en sont pris aux dirigeants avides et aux pratiques déloyales de Wall Street. M. Buffett a souligné que la comptabilité des caisses de retraite était déficiente et que les déficits étaient sous-estimés. « J'ai vu des sociétés déclarer des profits de 100 M\$ provenant de leurs caisses de retraite alors que leur caisse est déficitaire. »

M. Buffett a ridiculisé ceux qui s'opposent à ce qu'on reconnaisse enfin les options d'achat d'actions comme étant une dépense réelle, au lieu d'en faire mention dans une note aux états financiers, comme c'est le cas actuellement. « Tant qu'à y être, pourquoi ne pas faire en sorte que les revenus soient des profits et ne pas mettre toutes les dépenses dans des notes à la fin des états financiers ? »

Le système actuel de rémunération des dirigeants est aussi inadéquat, constatent-ils. Avec leur comité et les consultants spécialisés en rémunération, vous obtenez un résultat truqué. « Un consultant embauché et payé par un président n'osera jamais lui donner un rapport suggérant qu'il est trop payé », dit M. Buffett.

Concernant l'utilisation des options, M. Munger déclare qu'elles offrent une redevance sur le passage du temps. « C'est

un billet de loterie gratuit. »

M. Buffett a répété le danger de l'utilisation des produits dérivés, sujet qu'il aborde en détail dans son rapport annuel. Il a aussi indiqué qu'il était plus confortable avec les états financiers des années 60, même s'ils contenaient moins d'information.

« Méfiez-vous des gens qui vous présentent des chiffres exacts en finance », a-t-il conseillé, en faisant référence au fait que les états financiers ne sont que des approximations qu'il faut étudier avec jugement.

Dangers, candeur et politique

À un actionnaire qui leur demandait ce qu'ils pensaient des profits avant amortissement, intérêts et impôts (**EBITDA**, en anglais), M. Buffett a expliqué que l'amortissement est une vraie dépense. « En fait, c'est le pire genre de dépense, car l'argent est dépensé tout de suite et avec le temps on le reconnaît dans les états financiers. » M. Munger, reconnu pour son franc-parler, a été moins poli : les **EBITDA** sont des « *bullshit profits* », a-t-il lancé. Sur ce, M. Buffett a ajouté : « Est-ce qu'il y a quelqu'un qu'on n'a pas encore insulté ? »

Les dirigeants de Berkshire séduisent autant par leur sagesse que pour leur candeur. Après qu'un actionnaire ait félicité M. Buffett pour sa discipline, ce dernier

VISA DE TRAVAIL
AMÉRICAIN ET CANADIEN
DES MILLIERS DE VISAS OBTENUS DEPUIS 1994

CONSULTATION GRATUITE
1-800-613-0656

CAN-AM
IMMIGRATION
MONTREAL - TORONTO - OTTAWA - MAGOG
www.immigrationcanam.com



NANCY LANE JACOBS SPEEDLOGG.COM

À long terme, Warren Buffett demeure optimiste pour la Bourse et l'économie : « Décennie après décennie, le sort des habitants de ce pays s'améliorera. »

a déclaré qu'il serait plus à l'aise d'en parler s'il avait 20 livres en moins. Pendant l'assemblée, les deux savourèrent d'ailleurs des bonbons **See's**, de la crème glacée **Dairy Queen** et boivent du **Coca-Cola**.

Les actionnaires se font aussi un devoir de les sonder sur des questions politiques. Concernant le système de sécurité sociale, ils ont déclaré que c'était un succès américain. « On ne devrait pas changer ce système et c'est une très mauvaise idée d'investir cet argent à la Bourse », a dit M. Munger.

M. Buffett a de plus déclaré que le plan du président américain pour éliminer la taxation des dividendes n'était pas une bonne idée. « Les riches seraient privilégiés aux dépens des gens ordinaires. La seule façon de réduire les impôts est de réduire les dépenses gouvernementales. » ■

rentabilisez vos communications sans fil...

M. Garry Brodeur cellulaire : (514) 968-5322
gbrodeur@commetro.ca

MIKE

nous simplifions vos communications

SCP numérique communication-radio MIKE internet sans fil/portable centre d'entretien plan de service consultation sans frais

bureau chef : 8780, boul. St-Laurent (514) 384-4447

Vous souhaitez des solutions simples, économiques et adaptées à vos besoins ?

Vous recherchez un partenaire d'affaires qui comprend vos besoins et vos objectifs d'affaires ?

COMMUNICATIONS MÉTROPOLITAINE
...ça fait plaisir!

TELUS
mobile

AUGMENTEZ VOS VENTES

Vente stratégique^{MD}
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospector avec succès
- Argumenter avec aplomb
- Développer une attitude gagnante

Gérance de vente
- Recruter des gagnants
- Entraîner votre personnel
- Évaluer leur performance
- Motiver votre équipe
- Exercer votre leadership
- Tenir des réunions stimulantes
- Organiser des concours
- Gérer vos priorités

Vente au détail (vente en magasin)
- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire
- Éviter les « 2^{ème} entrevues »

Relation avec la clientèle
- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Améliorer votre image
- Maintenir votre motivation

Durée : 2 jours
Montréal : 15-16 mai / 16-17 juin / 18-19 août 2003
Québec : 22-23 mai 2003

Durée : 3 jours
Montréal : 20-21-22 octobre 2003
Québec : 17-18-19 novembre 2003

Durée : 1 jour
Montréal : 19 mai / 26 août 2003
Québec : 20 mai / 8 septembre 2003

Durée : 1 jour
Montréal : 28 mai / 26 août 2003
Québec : 27 mai / 27 août 2003

Inscrivez-vous dès maintenant
Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246
Québec : (418) 626-7498 Téléc. : (418) 626-6264
Internet : www.roger-st-hilaire.com
Courriel : roger@roger-st-hilaire.com

Cours de vente Roger St-Hilaire
Formateurs agréés à Emploi Québec
Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

Contactez-nous pour des séminaires privés et des conférences adaptés à votre organisation

Available in English

Apprendre de la critique et de ses erreurs

Bernard Mooney

bernard.mooney@transcontinental.ca

« Un des points forts de **Berkshire Hathaway**, c'est que nous avons été capables d'écouter la critique et d'apprendre de nos erreurs », a expliqué **Charlie Munger**, vice-président du conseil de la société d'Omaha.

M. Munger attribue une grande partie du succès de l'entreprise dirigée par **Warren Buffett** à cette capacité

de se remettre en question et de ne pas se cacher lorsqu'on commet une erreur. « Les sommes qui ont été perdues en raison de mauvaises décisions chez Berkshire Hathaway sont incroyables », a admis M. Munger.

Il a d'ailleurs indiqué lors de l'assemblée annuelle que la principale évolution du duo a été de passer du style classique de chasseur d'aubaines au style d'investisseur qui cherche à acheter des sociétés exceptionnelles à prix raisonnable. Au début de sa carrière, M. Buffett achetait des titres déprimés tels que définis par son maître à penser **Benjamin Graham**, soit des titres se vendant sous leur valeur comptable avec un faible ratio cours-bénéfice.

Mais sous l'influence de M. Munger, Warren Buffett est devenu un investisseur de croissance misant sur la qualité. Le moment clé a été l'achat en 1972 pour 25 M\$ US de **See's Candies**, qui fabrique et vend du chocolat haut de gamme, un peu comme **Laura Secord** au Canada. « Si on nous avait demandé 100 000 \$ US de plus,

nous n'aurions pas acheté », s'est rappelé M. Munger.

– Voir 10 000 \$ US », a coupé M. Buffett.

– Et on aurait perdu quelque chose comme 1 milliard (G\$ US) de profits avant impôts que **See's** a générés pour Berkshire depuis », a ajouté M. Munger. Ce dernier a expliqué que lors des négociations pour acheter **See's**, le duo s'est fait dire qu'il sous-estimait la qualité en voulant acheter uniquement en fonction du prix, ce qu'il faisait depuis longtemps à la Bourse. Cette critique a fait réfléchir les dirigeants de Berkshire, surtout qu'ils étaient aux premières loges pour observer les avantages de posséder une entreprise de grande qualité.

Aujourd'hui, MM. Munger et Buffett admettent qu'ils ont souvent fait l'erreur de ne pas acheter un titre en Bourse parce qu'il s'était apprécié un peu. Ils estiment que ce genre d'erreurs a coûté plusieurs milliards de dollars aux actionnaires de Berkshire. Par exemple, il y a quelques années, M. Buffett avait décidé d'acheter 100 M d'actions de

Wal-Mart. Après avoir accumulé 5 M d'actions, il a cessé d'acheter car le titre avait grimpé en Bourse. Le titre a plus que triplé depuis. Selon lui, cette erreur a coûté environ 8 G\$ US à ses actionnaires.

Lire, lire et encore lire

Ils recherchent donc des entreprises qui possèdent des avantages compétitifs sur plusieurs décennies « parce que nous ne vendrons jamais », a précisé M. Buffett. Selon lui, l'entreprise idéale est celle qui a un rendement de l'avoir élevé et qui peut réinvestir son capital en réalisant le même taux de rendement. « La plupart du temps, toutefois, les superbes entreprises ont des rendements élevés, mais un rendement peu élevé sur le capital réinvesti », a précisé M. Munger.

À un actionnaire qui demandait quel était le processus menant à une acquisition, M. Buffett a répondu qu'il lisait beaucoup – rapport annuel, formulaire 10 K, publications économiques et financières... « Il y a assez d'information publique pour évaluer la plu-



Charlie Munger et Warren Buffett, les deux grands patrons de Berkshire Hathaway, recherchent des entreprises qui possèdent des avantages compétitifs sur plusieurs décennies.

part des entreprises. Et, heureusement, la connaissance est cumulative. » Il n'est pas enclin à parler avec la direction des entreprises ouvertes. « Les chiffres parlent davantage que les dirigeants et ils sont plus fiables. »

Il a ajouté qu'il n'avait jamais regardé un rapport de recherche d'analyste financier. « Si je l'ai fait, c'est parce qu'il n'y avait pas de bandes dessinées à ma portée », a-t-il dit.

John Lichter, actionnaire de longue date, constate que le duo a beaucoup évolué avec le temps. « Il y a quelques années, lorsqu'on lui posait des questions sur le bonheur et le succès, M. Buffett répon-

dait quelque chose du genre qu'il faut épargner, commencer à investir tôt dans la vie et prendre soin de soi », a expliqué aux AFFAIRES l'actionnaire qui a acheté ses premières actions en 1984.

Sa réponse a été très différente cette année. M. Buffett a expliqué à l'actionnaire âgé de 13 ans qui lui demandait le secret du bonheur et de la richesse que c'est d'être entouré de gens qui vous aiment.

« Charlie et moi, nous connaissons des gens qui ont leur nom sur des édifices, mais que personne n'aime. Et la seule façon d'être aimé, c'est d'être aimable. Vous recevez toujours plus que vous donnez. » ■

VOX POP

Selon vous, quel facteur explique le mieux les succès de Warren Buffett ?

SA PATIENCE
SON HUMILITÉ
SES CONTACTS
SON JUGEMENT

Les résultats de ce sondage paraîtront dans notre prochaine édition.

VOTEZ SUR NOTRE SITE

LES AFFAIRES.com

LES CHAMPIONS DE L'ENTREPRENEURSHIP QUÉBÉCOIS À L'HONNEUR

LA SOIRÉE DE GALA LES MERCURIADES

- 50 entreprises finalistes
- Dévoilement des entreprises lauréates des Villes de l'année
- Hommage à Monsieur Bernard Lamarre

En musique et en danse :
un spectacle à saveur internationale,
animé par Isabelle Maréchal
et Pierre Therrien.

Réservez immédiatement
à la soirée des soirées !

1 800 361-5019 ou (514) 844-9571
ou sur le site Internet
www.mercuriades.com

FÉDÉRATION DES CHAMBRES
DE COMMERCE DU QUÉBEC

MERCURIADES

2003

Un événement présenté par

Canada Québec

En collaboration avec

RBC
Banque Royale

EDC

En partenariat avec

VIA
VIA Rail Canada

Parrains d'honneur

ALCAN

Bell

Hydro
Québec

Partenaires médias

LES AFFAIRES
75^e

TVA
TVA CANOE.COM

Associés

CN

La Capitale
assurances générales

Raymond Chabot
Grant Thornton

Investissement
Québec
La Financière du Québec

LOGISTEC

BCR litho

Everest

Une foire capitaliste internationale

Quelque 15 000 investisseurs de partout dans le monde sont venus écouter le maître

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

OMAHA – Ils viennent de partout sur la planète pour voir et entendre **Warren Buffett** et son partenaire de toujours **Charlie Munger** lors de l'assemblée annuelle de **Berkshire Hathaway**.

En effet, des actionnaires venant d'aussi loin que l'Australie, l'Autriche et l'Inde étaient réunis au **Civic Auditorium**. Tout près du représentant des AFFAIRES, il y avait deux actionnaires de Cologne, en Allemagne.

« Berkshire est notre seul placement en Bourse aux États-Unis, a dit l'un deux. C'est la seule compagnie en qui nous avons confiance. »

Cela donne une idée du degré de conviction qui régnait parmi les 15 000 inconditionnels de M. Buffett, président du conseil et chef de la direction, et de M. Munger, vice-président du conseil.

À 6 h 45 le matin de l'assemblée, il y avait déjà plusieurs milliers de personnes attendant l'ouverture des portes du centre, prévue pour 7 h, alors que l'assemblée ne commençait qu'à 9 h 30. Ces actionnaires, en attendant l'arrivée de M. Buffett, ont pu visiter les stands de sociétés privées appartenant à Berkshire. Ils ont pu acheter de la crème glacée de **Dairy Queen**, des bijoux de la bijouterie **Borsheim's**, des chandails et sous-vêtements **Fruit of the Loom**, et même souscrire une police d'assurance auto de **Geico**.

À 8 h 30, Berkshire a présenté sa vidéo *corporative* dominée par l'humour. On y a entre autres retrouvé une excellente parodie sous forme de film d'animation du film *Wayne's World* avec pour titre *Warren's World*. Une séquence montre M. Buffett s'inquiétant de la réaction de M. Munger lorsque ce dernier, très économe, apprendra qu'il

a dépensé pour redécorer le siège social. Ensuite, on voit M. Munger à son bureau, en Californie, déclarant que le siège social idéal a un employé, de préférence un président âgé de plus de 80 ans.

Certains passages du film soulignent les valeurs de M. Buffett, et on le voit également sur un terrain de golf où, à titre de *caddy* de **Tiger Woods**, il lui donne des conseils. Les actionnaires ont aussi pu visionner la vidéo *My Big Fat Borsheim Wedding*, parodie du célèbre film, qui a mis en évidence Borsheim's.

À 9 h 30 pile, l'assemblée commence. Après avoir exécuté les formalités de l'entreprise en 10 minutes, M. Buffett a fait quelques commentaires sur ses récentes acquisitions et ses résultats du premier trimestre. Ensuite, les actionnaires ont posé leurs questions jusqu'à 15 h 30.

Outre l'assemblée, de nombreuses activités ont occupé les actionnaires pendant tout le week-end. Le vendredi soir, ils ont été invités à un cocktail chez Borsheim's. Le samedi, le détaillant de meubles **Nebraska Furniture Mart** leur a offert un barbecue géant auquel a assisté M. Buffett, qui a signé des autographes, « préférablement des factures » d'achats faits dans le magasin.

Le dimanche, c'était la journée des actionnaires chez Borsheim's, qui ouvrait ses portes exclusivement pour eux. Sur place, on retrouvait en démonstration des champions joueurs de bridge, de backgammon et d'échecs. ■

Les grands moments de l'histoire de Berkshire Hathaway



1965
Warren Buffett et Charlie Munger prennent le contrôle. Achat de National Indemnity, qui deviendra le coeur des activités d'assurance.



1976
Investissement initial dans l'assureur auto GEICO.

1983

Acquisition du détaillant de meubles **Nebraska Furniture Mart**.

1985

Fin des activités originales de Berkshire dans le textile.



1996
Acquisition de **FlightSafety International** pour 1,5 milliard (compétiteur de CAE dans les simulateurs de vol).

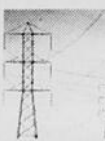
Acquisition du 49 % de **GEICO** qu'elle ne détenait pas pour 2,3 milliards.

Création des actions de catégorie B représentant un trentième des droits des actions A.



1998
Acquisition de **Dairy Queen International** pour 590 M\$ US.

Acquisition d'**Executive Jet** pour 700 M\$ US.
Acquisition du réassureur **General Re** pour 22 milliards de dollars en actions, la plus importante acquisition de son histoire.



1999
Acquisition de 76 % de **Mid-American Energy** pour 1,24 milliard en actions, première incursion dans les services publics.



2000
Acquisition du bijoutier **Ben Bridge**, de **Justin Industries** (fabricant de briques) et du fabricant de peinture **Benjamin Moore**, cette dernière pour 1 milliard.



2001
Acquisition de 87,3 % de **Shaw Industries**, le plus important fabricant de tapis au monde, pour 2 milliards.

Acquisition de **Johns Manville**, fabricant de matériaux de construction, pour 2,2 milliards. Les attaques terroristes font des dommages évalués à plus de 40 milliards.

2002

Acquisition de **The Fruit of the Loom** pour 730 M\$ US.

Acquisition de **Garan** (fabricant de vêtements), de **CTB International** (fabricant d'équipement agricole).



2003
Acquisition de **Clayton Homes** (maisons préusées) pour 1,7 milliard (en cours) et acquisition du distributeur **Mclane**.

MÊLEZ LES AFFAIRES
Jouez le nouveau golf du Moon Palace
Cancun tout inclus 5 jours à partir de **1639\$**
voyagesgendron.com
1-800-561-8747 / (514) 866-8747

inter.tech CONSULTATION GRATUITE

Nous offrons du mobilier pour :

- Directeurs
- Bureautique (Mobilier ou Système Modulaire)
- Réceptions
- Centres d'appels
- Résidences
- Ébénisterie sur demande pour vos réparations ou pour vos meubles faits sur mesure.

MOBILIER DISPONIBLE EN BOIS ET/OU EN LAMINÉ
Venez visiter notre salle de montre

8130, boul. Décarie, Montréal (Québec) • www.intertechip.com
Tél. : (514) 344-2333 • Fax : (514) 344-3391 • Courriel : Intertec@total.net



L'ÉQUIPE

exécutif

QUI DIRIGE LE SUCCÈS

Drake International est un leader mondial dans le placement de personnel exécutif. À l'aide de nos procédures précises d'évaluation de candidats

(Drake P3™) exécutifs, nous sommes en mesure de référer à nos clients les meilleurs candidats adaptés à leur environnement d'entreprise.

Par des professionnels hors pairs, des procédures structurées et des techniques exclusives, Drake Exécutif a acquis une expertise solide pour offrir à ses clients une gamme complète de solutions aux problèmes de recrutement au niveau exécutif.

Communiquez avec Drake dès aujourd'hui et laissez-nous vous trouver les leaders de demain.

Montréal 514 395-9595
Québec 418 529-9371

DRAKE®



PARIS LONDON

DORMEUIL
Since 1842
Collection Prêt-à-Porter

La plus grande sélection à Montréal

COMPLETS - VESTONS SPORT
CHEMISES HABILLÉES ET SPORT
PANTALONS - CRAVATES

OGILVY
monsieur

REZ-DE-CHAUSSÉE
1307, RUE STE-CATHERINE OUEST
ET DE LA MONTAGNE, MONTRÉAL
TÉL.: (514) 845-4742

Un homme d'affaires exceptionnel caché par l'investisseur

Bernard Mooney

bernard.mooney@transcontinental.ca

OMAHA – En achetant une des filiales de Wal-Mart, Warren Buffett a encore une fois démontré qu'en plus d'être un investisseur hors pair, il est un homme d'affaires exceptionnel. C'est là une facette trop peu connue du célèbre milliardaire.

Berkshire Hathaway, la société qu'il contrôle depuis 1965, vient en effet de mettre la main sur McLane, un distributeur de provisions aux épicerie et aux dépanneurs américains. Pourquoi l'avoir acheté ? Parce que son président a développé une entreprise de services qui approvisionne des dizaines de milliers de commerces d'une manière extrêmement efficace. Bref, parce qu'elle se démarque grâce à cet avantage compétitif important.

Cette acquisition de plus d'un milliard, effectuée à la veille de son assemblée annuelle, vient d'ailleurs rappeler un des secrets du sage

d'Omaha : l'avantage concurrentiel d'une entreprise est maître. Voilà pourquoi M. Buffett a toujours demandé aux gestionnaires à la tête de ses entreprises de rechercher sans cesse les moyens d'augmenter les facettes qui distinguent leur entreprise et la protègent de la compétition.

Et comme eux, il a toujours recherché dans chacun de ses placements cet avantage. Les exemples sont nombreux : Coca-Cola ? Son système de distribution planétaire. American Express ? Une des marques de commerce les plus prestigieuses au monde. Geico ? Un assureur inégalé grâce à ses bas prix.

Aujourd'hui, à 72 ans, M. Buffett contrôle, d'Omaha, sa ville natale au Nebraska, un empire avec des revenus de 42,4 milliards américains (G\$), une valeur boursière de 110 G\$ US, environ 130 000 employés et 350 000 action-



BERNARD MOONEY, LES AFFAIRES

naires – et une action valant plus de 72 000 \$ US en Bourse.

Ce n'est pas pour rien que son assemblée annuelle est devenue un événement pour les actionnaires, les investisseurs et les hommes d'affaires avides de ses propos et de sa sagesse. C'est aussi pourquoi le journal LES AFFAIRES s'y est rendu, pour le bénéfice de ses lecteurs.

L'homme d'affaires

Loin de s'isoler dans la tour d'ivoire des riches, M. Buffett, milliardaire, est demeuré simple et terre à terre. Il attribue sa réussite à quelques règles simples comme acheter de bonnes entreprises et les garder pour l'éternité.

À titre d'investisseur, il a entre autres acheté des actions du Washington Post en 1973, de Coca-Cola en 1988 et de Gillette en 1989,

Les sociétés que Warren Buffett contrôle sont nombreuses à profiter de l'assemblée annuelle de Berkshire Hathaway pour faire connaître leurs produits, comme le témoigne ici l'affiche de Dairy Queen.

qu'il détient toujours. Il a payé environ 5 \$ US pour ses actions du Washington Post et elles valent plus de 700 \$ US aujourd'hui.

Par contre, M. Buffett achète aussi avec un doigté exceptionnel des sociétés privées qui satisfont, encore là, à ses règles simples. Elles doivent avoir des activités faciles à comprendre, un avantage concurrentiel distinct, un management qui demeure en place et un prix abordable. Il évite par ailleurs les entreprises en difficulté – se disant incapable de réaliser des revirements.

Lors des trois dernières années, Berkshire a consacré plus de 10 G\$ US à l'acquisition de sociétés privées. Il a acheté par exemple le fabricant de tapis Shaw Industries, le fabricant de peintures Benjamin Moore et le fabricant de sous-vêtements Fruit of the Loom. Récemment, le 1^{er} avril, le conglomérat a aussi lancé une offre de 1,7 G\$ US pour Clayton Homes, le plus important fabricant de maisons préusi-

nées aux États-Unis, en plus de l'achat de McLane.

Au cœur de Berkshire Hathaway, on retrouve aussi d'importantes activités dans l'assurance générale et la réassurance. Ce sont notamment les importantes liquidités générées par les filiales de l'assurance qui fournissent le capital que M. Buffett investit ensuite au meilleur de son expertise. Malgré la taille de Berkshire, sa culture ultra décentralisée lui permet d'avoir seulement 15,8 employés à son siège social d'Omaha. La fraction représente une personne qui travaille quatre jours par semaine.

Robert Miles, auteur du livre *The Warren Buffett CEOs*, prétend que M. Buffett est largement sous-estimé. Il souligne qu'il a fait plus de 100 acquisitions au fil des ans et que jamais il n'a perdu un

dirigeant, ce qui est exceptionnel à son point de vue.

En assemblée, M. Buffett a expliqué une partie de sa recette pour expliquer ce genre de succès.

« La passion est probablement plus importante que l'intelligence », a-t-il lancé à un actionnaire qui lui demandait ce qu'il recherchait chez un entrepreneur. Il a ajouté qu'une personne qui a déjà bâti une entreprise prospère a démontré sa compétence. Ce qui lui reste à démontrer est la passion, pour le convaincre qu'il ne travaille pas pour l'argent.

En outre, M. Buffett évite systématiquement les sociétés offertes par des financiers. Il n'a jamais vendu une entreprise achetée. Le dirigeant préconise également de faire très attention à l'endettement. ■

QUESTION DE VALEURS

Au-delà de sa performance financière, Warren Buffett fascine surtout par ses valeurs traditionnelles comme l'honnêteté, l'intégrité et la rationalité. Malgré sa richesse, il habite la même maison, payée 31 500 \$ en 1958 à Omaha, relativement modeste. Son seul luxe est de voyager en avion, profitant des services d'achat d'avion en temps partagé d'une de ses filiales, NetJets, qui compétitionne Flexjet de Bombardier.

Il reçoit un salaire de 100 000 \$ depuis plus de 10 ans, sans aucune option d'achat d'actions, dont il critique depuis plusieurs années l'usage effréné. Le rapport annuel de Berkshire reflète d'ailleurs la personnalité de son président. Sans photo ni graphique, il est simple, direct et candide. ■ B.M.

VOUS AVEZ-DIT RENDEMENT ?

Les 477 166 actions que Warren Buffett détient depuis 38 ans valent plus de 33 milliards de dollars US. Cela fait de lui le deuxième homme le plus riche aux États-Unis, derrière son ami Bill Gates, de Microsoft.

En fait, la performance de M. Buffett est extraordinaire. Le cours du titre de Berkshire a été multiplié par 4 000 depuis qu'il dirige la société. Une personne qui aurait confié 10 000 \$ à M. Buffett en 1956 (année où il a commencé à gérer de l'argent) aurait, après les frais et les impôts, des actions valant plus de 250 M\$. Avant les frais, on parle de 500 M\$.

Si vous croyez que ce genre de calcul est seulement théorique, vous faites erreur. À son assemblée annuelle, M. Buffett a souligné la présence d'une investisseur de la première heure, Doris, qui représente bien les milliers d'investisseurs qui lui font confiance depuis ses débuts et sont devenus multimillionnaires par le fait même. ■ B.M.



JAGUAR ÉDITION SÉLECTE

VOITURES D'OCCASION CERTIFIÉES

Encore une fois, Jaguar Edition Sélecte a été nommé « Meilleur programme de voitures de luxe d'occasion » aux États-Unis par IntelliChoice®. Le meilleur programme aux États-Unis est sûrement aussi le meilleur au Canada. D'ailleurs, les voitures Edition Sélecte bénéficient des avantages suivants :

- garantie limitée de 6 ans/160 000 km
- assistance routière sans frais
- inspection complète en 120 points

Disponibles seulement chez un concessionnaire Jaguar. Les véhicules Jaguar Edition Sélecte continuent d'attirer l'attention. Venez en faire l'expérience.

ÉDITION SÉLECTE - INCLUANT : Garantie prolongée

comptant de 2 995,00 \$ - 36 mois - 20 000 km / année - Tx en sus

P 2235	2000 S TYPE 3,0L	44 433 km	Topaz	639 \$/ mois
P 2188	2000 S TYPE 4,0L	59 348 km	Bleu	649 \$/ mois
P 2234	2000 S TYPE 3,0L	48 284 km	Anthracite	595 \$/ mois
P 2236	2000 XK8 CONV	46 947 km	Bleu saphire	1 135 \$/ mois
P 2237	2000 S TYPE 4,0L	46 236 km	Platine	649 \$/ mois
P 2239	2001 S TYPE 4,0L	17 000 km	Bronze	749 \$/ mois
P 2219	2000 S TYPE 3,0L	60 000 km	Anthracite	539 \$/ mois
P 2220	2000 S TYPE 3,0L	46 000 km	Vert	569 \$/ mois
P 2222	2000 S TYPE 4,0L	49 800 km	Vert	609 \$/ mois
P 2224	2000 XJ8	36 200 km	Bleu saphire	709 \$/ mois
P 2204	2000 X-TYPE 3,0L	33 300 km	Vert	589 \$/ mois
J 02144	2002 S TYPE SPORT V8	NEUF	Anthracite	995 \$/ mois
J 02159	2002 S TYPE SPORT V8	NEUF	Platine	995 \$/ mois

* AUTRES MODÈLES ET COULEURS DIPONIBLES

John SCOTTI

JOHN SCOTTI JAGUAR

4305 Metropolitan Est, St. Leonard, Québec H1R 1Z4

Tel. : (514) 725-2221 • Fax. : (514) 725-3662 • plemieux@johnscotti.com

JAGUAR
SELECT
EDITION

Regarde-moi
bien dans les
yeux et dis-moi
que tu ne
m'aimes pas.



2002 Jaguar S-TYPE.

John SCOTTI

JOHN SCOTTI JAGUAR

4305 Metropolitan Est, St. Leonard, Québec H1R 1Z4

Tel. (514) 725-2221 Fax. (514) 725-3662

Le plaisir d'être en Jaguar

JAGUAR

ACTUALITÉ

ET ANALYSE

DISTRIBUTEUR AMÉRICAIN ÉTABLI
RECHERCHE PRODUITS DE CONSOMMATION

POUR MARCHÉ DU CATALOGUE ET TV.
www.hampton-direct.com
PIERRE HEROUX (802)-383-1323 (ligne directe)
pheroux@hampton-direct.com

Bombardier partagera la commande de US Airways



François Shalom

francois.shalom@transcontinental.ca

C'est confirmé, le fameux contrat de US Airways pour une flotte entière de plusieurs centaines d'avions régionaux sera divisé entre Bombardier et son grand rival brésilien, Empresa Brasileira de Aeronáutica SA (Embraer). Même partagée, cette commande ferme de 125 biréacteurs de Bombardier serait la plus importante jamais décrochée par la firme aéronautique montréalaise. Elle comporte aussi une clause pour 125 avions additionnels.

Embraer signerait une entente comparable, selon une source américaine digne de foi.

Selon un communiqué interne émis par le local 712 de l'Association internationale des machinistes et des travailleuses de l'aérospatiale (AIMTA) à ses 7 500 membres ici et dont LES AFFAIRES a obtenu copie, Bombardier aurait transmis son offre formelle à US Airways le 6 mai.

US Airways émerge de la Loi de la protection contre la faillite, et les analystes préviennent que toute cessation de paiement, ou autre manque à ses engagements, pourrait carrément entraîner la faillite du fournisseur – Bombardier, en l'occurrence, qui doit diminuer ses coûts pour s'ajuster à la situation financière amoindrie de US Airways. C'est d'ailleurs pourquoi aucun des deux avionneurs n'a voulu prendre toute la commande en charge, ce qui contraste avec les batailles féroces que se livrent habituellement les deux concurrents pour l'obtention de contrats.

Des mises à pied

Mais cette bonne nouvelle pour Bombardier ne fait pas la joie des employés à ses trois usines montréalaises – bien au contraire.

En effet, cette semaine, la compagnie a augmenté la pression sur ses employés et le syndicat pour qu'ils acceptent des concessions sur les salaires, les bénéfices et les heures de travail.

Même avec ce contrat en poche, Bombardier menace de licencier au moins 1 000 employés, selon le syndicat. Si les employés refusent de faire des concessions, la firme réduira de 3 000 ses effectifs ici, dont 2 000 au profit de sous-traitants.

Le communiqué syndical précise que Bombardier, le 30 avril, « ne nous a donné que quatre jours pour élaborer des solutions (des concessions afin d'obtenir le contrat)... Il est impossible pour nous d'en arriver à une entente et laisser nos membres prendre leur décision dans ce laps de temps ».

Une personne engagée dans le dossier accuse Bombardier de « vouloir diviser pour conquérir ». « Ils disent aux employés d'essayer de convaincre le syndicat d'embarquer là-dedans pour leur propre bien. Alors personne ne sait plus quoi faire, ça crée des batailles. »

Refus du syndicat

Mais John Paul Macdonald, porte-parole de Bombardier Aéronautique, réplique que la compagnie fait simplement ce qu'elle doit faire pour survivre à la crise aérienne, et qu'elle a déjà obtenu des concessions de ses travailleurs à Toronto et à Wichita.

Le syndicat demande plutôt à Bombardier de « régler les inefficacités des opérations... ce qui permettrait de faire des économies substantielles ».

« Les membres ont affirmé qu'ils refuseraient d'ouvrir la convention collective... Le syndicat a donc décidé de ne pas discuter de concessions à l'intérieur de notre convention collective. »

David Castelveter, porte-parole de US Airways, s'est contenté de dire en entrevue « qu'on ne discute jamais des négociations avec nos fournisseurs. On fera notre annonce d'ici un mois, je crois. »

Mais une personne près du dossier a confirmé que « si vous dites que ce sera une commande partagée (split order en anglais), vous ne vous trompez pas ».

La plus importante commande pour Bombardier Aéronautique à ce jour était de 2,92 milliards \$, en mars 2000, pour 94 avions régionaux. ■



L'électricité est dans notre nature

Hydro-Québec est fière de participer à Futurallia Québec 2003, qui se tiendra à Québec les 21, 22 et 23 mai.

Carrefour mondial des PME, Futurallia se veut une occasion unique d'établir des alliances stratégiques avec des gens d'affaires de tous les secteurs d'activité, de partout à travers le monde.

Hydro-Québec offre à ses clients d'affaires des services-conseils adaptés à leurs besoins en vue de soutenir leurs projets de développement. Elle souhaite que les retombées de Futurallia profitent à toutes les entreprises qui y participeront.

www.futurallia-quebec.qc.ca
www.hydroquebec.com/affaires

 Hydro Québec

Message au gouvernement Charest : Laissez de l'espace aux entrepreneurs

François Normand
et René Vézina

francois.normand@transcontinental.ca

Pour Sean Finn, président du conseil de la **Fédération des Chambres de commerce du Québec** – que Michel Audet dirigeait avant d'être nommé ministre du développement économique et régional –, le nouveau gouvernement a déjà pris une bonne décision : il a recréé un ministère à vocation purement économique.

Ce qui reste à faire ? Beaucoup. Mais il avance quelques priorités.

D'abord, adoucir la fiscalité, « pour que nous perdions notre titre de champion ! », lance-t-il.

Puis assainir les finances publiques, quitte à retarder les améliorations fiscales. « Le précédent gouvernement a engagé 12 000 personnes de plus depuis deux ans. »

Enfin, établir une atmosphère moins intervention-

niste, éliminer certaines législations irritantes, qui paralysent les initiatives et repenser le rôle de sociétés comme la **SGF**. « C'est bien de vouloir être avant-gardiste, dit-il, mais il importe de demeurer concurrentiel. »

Unanimité sur les aménagements fiscaux
La **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)** estime que la priorité des libéraux doit être une « réduction » de l'impôt sur le bénéfice des PME. La FCEI souhaite aussi que le gouvernement réduise la taxe sur le capital et l'impôt des particuliers.

Richard Fahey, vice-président, Québec, de la FCEI, veut que le gouvernement fasse le « ménage » dans les subventions et les crédits d'impôt. Selon une étude de la FCEI, plusieurs crédits d'impôts sont peu ou pas utilisés.

Il propose trois avenues. Primo, les crédits non utilisés

devraient être abolis. Secundo, on devrait réévaluer la pertinence de ceux qui ne profitent qu'à une dizaine d'entreprises. Tertio, les crédits qui ont réalisé leurs objectifs, comme ceux pour la **Cité Multimédia**, à Montréal, devraient disparaître.

Le président du **Conseil du patronat du Québec (CPQ)**, **Gilles Taillon**, partage cet avis. Le gouvernement Charest devrait en priorité réduire la fiscalité des particuliers et des entreprises tout en revoyant la taille de l'État.

Sur ce dernier point, le CPQ est « d'accord » avec la volonté des libéraux de Jean Charest de réduire les subventions et les crédits d'impôt aux entreprises, mais sans toucher aux subventions pour la recherche et développement.

En contrepartie, le gouvernement doit abolir la taxe sur le capital, perçue à un taux fixe peu importe la rentabilité des entreprises. « On veut une abolition totale d'ici 2007 »,

dit M. Taillon. Le CPQ souhaite aussi que l'exemption de l'impôt sur les bénéfices passe de 200 000 à 400 000 \$.

Les **Manufacturiers et exportateurs du Québec (MEQ)** estiment aussi que le gouvernement libéral doit abolir la taxe sur le capital, « qui n'a pas de raison d'être », dit leur président **Paul-Arthur Huot**.

Selon lui, la réduction de l'impôt sur les bénéfices, plus équitable par rapport à la taxe sur le capital, n'est pas nécessairement une priorité puisque les entreprises contribuent ainsi à la répartition de la richesse dans la société.

Par ailleurs, M. Huot est en faveur d'une réduction des subventions et des crédits d'impôts sans « jeter le bébé avec l'eau du bain ». Bref, il faut garder les mesures utiles, notamment dans la R&D.

Il propose enfin de créer un guichet unique pour les entreprises, avec succursales à travers le Québec, qui serait responsable de



Sean Finn, de la **Fédération des Chambres de commerce du Québec**



Richard Fahey, de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**

tous les programmes touchant les entreprises.

Aller au-delà des vœux pieux

« Le rapport Lemaire sur l'allègement de la paperasserie gouvernementale date de quelques années déjà, et pourtant, on n'a pas beaucoup avancé », note **Claudin Berger**, président du **Groupement des chefs d'entreprises du Québec**. « Ce que l'on souhaite, c'est de ne plus passer notre temps à discuter pour rien. »

M. Berger, qui préside aussi **Les Tourbières Berger** à Rivière-du-Loup, aimerait lui aussi que l'on « favorise le goût d'entreprendre », et il souhaite que le gouvernement minimise ses interventions.

Il signale notamment son désaccord avec des projets comme celui de l'assujettissement de la machinerie de production à la **Loi sur la construction**. « D'accord pour des règlements, dit-il, mais il faut aussi laisser vivre les entreprises, leur laisser de l'espace. » ■

Les propriétaires d'immeubles attendent un appel du ministre

Le poste et la fonction de ministre délégué à l'**Habitation** n'ont pas résisté au ménage du printemps provoqué par l'élection du gouvernement libéral. Bonne ou mauvaise nouvelle, les avis sur la question sont partagés.

Dans les faits, le gouvernement de **Jean Charest** a retourné l'habitation à la case départ en confiant ce dossier à **Jean-Marc Fournier**, ministre des **Affaires municipales, du Sport et du Loisir** et ministre responsable de la **Montréal**.

« Les libéraux ont complètement évacué l'habitation de leurs priorités », constate le député péquiste **Jacques Côté**, celui qui a occupé le poste de ministre délégué à l'habitation pendant 15 mois sous l'ancien gouvernement.

À l'**Association des propriétaires du Québec (APQ)**, on ne sait trop sur quel pied danser. Une rencontre a été demandée au ministre Fournier, mais aucune date n'a été fixée. « C'est le néant, déclare **Martin Messier**, président de l'APQ. Dans l'immédiat, l'habitation risque de passer loin après les défusions municipales. »

Un plan d'action à préciser
Signe encourageant, considère M. Messier, le Parti libéral est la seule des trois principales formations politiques à avoir

un semblant de politique en matière d'habitation.

Présentée par la députée **Fatima Houda-Pépin** durant la campagne électorale, le plan d'action énonçait 27 propositions, dont un nouveau pouvoir donné aux municipalités où sévit une crise du logement. Les promoteurs de grands projets immobiliers haut de gamme devraient ainsi consacrer 20 % des nouvelles mises en marché à des logements à coût abordable.

« Je l'ai mis au monde (le plan), c'est mon bébé et je vais continuer de pousser dessus », a assuré M^{me} Houda-Pépin, ex-critique libérale en matière d'habitation.

Des questions

Si les groupes de pression ont un plan d'action et des propositions concrètes à se mettre sous la dent, ils réclament aussi un échéancier. Ils souhaitent savoir ce qu'il adviendra des tables de concertation et des réformes de l'ancien gouvernement.

« On sait où le gouvernement s'en va, mais nous ignorons à quelle vitesse et par quels moyens il compte y arriver », note Martin Messier en ajoutant que les problèmes des propriétaires et des locataires occupent trop d'importance sur la place publique pour que ce dossier soit relégué longtemps aux oubliettes. ■ M.B.

© 2003 KPMG s.r.l., cabinet canadien membre de KPMG International, association suisse non exploitante. Tous droits réservés.

Un
nouveau
leader

Information
Communications
Divertissement



www.kpmg.ca

Reconnue pour ses connaissances dans le secteur des télécommunications, des technologies et des médias, madame Nathalie Bernier, CA, s'est récemment jointe au bureau de KPMG s.r.l. à Montréal en qualité d'associée et de *leader* du groupe Information, communications et divertissement. Diplômée en commerce de l'Université McGill, et en administration des affaires de l'UQAM et forte d'une expérience de dix-sept ans à titre de responsable des services en certification et en gestion des risques auprès d'entreprises de la nouvelle économie dans un grand cabinet, madame Bernier mettra désormais ses connaissances et ses compétences au service des grandes et moyennes organisations des secteurs public et privé. Profitez de ses connaissances, appelez-la au (514) 840-2622.

KPMG

Comment remplacer la commandite d'Air Canada au GPF1

Au mieux, un casse-tête. Au pire, le début de la fin

Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Recherchée : multinationale basée à Montréal prête à dépenser entre 5 et 10 M\$ pour trois jours de visibilité partout au monde.

Prendre contact : **Normand Legault** au 514-350-4731.

Voilà le genre d'annonce que le président du **Grand prix de Formule 1** pourrait placer dans la section Carrefour du journal LES AFFAIRES pour trouver un remplaçant à **Air Canada**, le commanditaire en titre de l'événement. Mais le nombre de répondeurs serait limité.

Nos *blue chips* d'ici sont rares et en difficulté. Nos brasseurs n'ont pas de marché en Europe - le gros public du GP. Nos cigarettiers n'ont plus le droit d'être comman-

itaires. Les pharmaceutiques commencent à peine à jouer sur ce terrain. Il y a peut-être les pétrolières... Chose certaine, peu de monde au Canada peut se permettre d'être associé à un événement de luxe, alors qu'on met des employés à pied.

Sauver le Grand prix

Pour sauver le Grand prix, Normand Legault a d'autres options:

> Trouver un commanditaire étranger. Ce serait une première au Canada, mais mondialisation oblige, c'est ce qui se produit en Italie, avec le brasseur australien **Foster's** à San Marino; et en Espagne, avec **Marlboro**. « Selon moi, la décision entourant la prochaine commandite du GP se prendra à l'étranger », calcule **Jean**

David, président de **Dada Marketing** et responsable de la commandite des *Jeux Gais de 2006*.

> Trouver plusieurs petits partenaires, sans commanditaire en titre: c'est ce qu'on a fait au Brésil.

> Trouver un commanditaire en titre et d'autres partenaires. Dans le milieu, on évoque la possibilité de rassembler des intervenants gouvernementaux du milieu touristique pour promouvoir Montréal ou le Canada à l'étranger. Ils ont intérêt à garder le GP ici car grâce à ses retombées économiques de près de 100 M\$ par année, c'est l'événement le plus important pour l'industrie touristique à Montréal, avant le festival de jazz. On signale par exemple que **Loto-Québec**, désireuse d'attirer

des touristes au **Casino de Montréal**, pourrait faire partie d'un consortium de commanditaires. Mais jusqu'où les gouvernements ont-ils un rôle à jouer dans le soutien de tels événements?

Malgré la difficulté de la tâche, plusieurs dans l'industrie croient que M. Legault réussira. « J'ai confiance en la créativité de Normand », lance **Paul Wilson**, vice-président, Affaires publiques chez **Labatt**.

Une rentabilité non assurée

Quoiqu'il advienne, il y a de fortes chances que M. Legault doive revoir ses revenus à la baisse. Et c'est là qu'on rogne sur la rentabilité de l'événement. Déjà, lors d'un entretien aux *AFFAIRES*, M. Legault avait signalé que si Montréal avait déposé sa can-

didature en 2002, la **Fédération Internationale de l'Automobile (FIA)** l'aurait rejetée « parce que trop petite ». N'oublions pas que le contrat de M. Legault avec le propriétaire du GP **Bernie Ecclestone** se termine en 2006.

Si d'ici là, le Grand prix n'atteint pas une rentabilité à laquelle sont habitués les gens de la FIA, Montréal pourrait être obligée de céder sa place à d'autres.

Pour l'instant, Normand Legault indique que les éditions futures « ne sont pas nécessairement menacées » mais il ajoute qu'elles « dépendent d'une nouvelle entente ».

Montréal n'est d'ailleurs pas la seule « vieille » destination menacée depuis le retrait obligé des cigarettiers du sec-

teur de la commandite. Le GP de Belgique n'existe plus depuis cette année, tandis que ceux d'Autriche et de San Marino risquent de disparaître l'an prochain. Par contre, les nouveaux candidats abondent: ils sont en Chine, à Bahrain, en Russie et en Turquie.

Mais Montréal compte plusieurs atouts: c'est le plus ancien GP en Amérique; il est très populaire (toujours à guichets fermés); le circuit a l'avantage d'être à la fois urbain et permanent; il est très apprécié des participants (qui sont mieux dorlotés ici qu'ailleurs, selon Normand Legault).

Combien de temps encore ces arguments tiendront-ils la route? Normand Legault nous le dira bientôt. ■




HUGH J. BOLTON

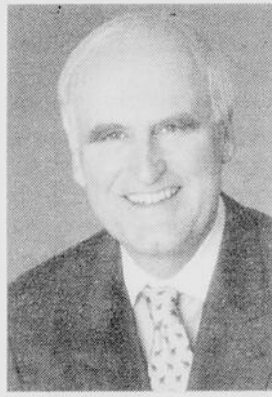
M. David G. A. McLean, président du Conseil d'administration du CN, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Hugh J. Bolton au Conseil d'administration du CN.

M. Bolton est président du Conseil d'administration d'EPCOR Utilities Inc. et de Matrikon Inc. Il est également membre du Conseil d'administration, vice-président du comité de vérification de Teck Cominco Limited et membre du Conseil de la Banque Toronto-Dominion.

De 1991 à 1997, M. Bolton a occupé le poste de président du Conseil et associé directeur de Coopers & Lybrand Canada.

Il est membre du Conseil d'administration national et président du comité de vérification de l'Association canadienne du diabète. Il est également président du cabinet de campagne de la School of Business de l'Université de l'Alberta.

Couvrant le Canada et le centre des États-Unis, du Pacifique à l'Atlantique et jusqu'au golfe du Mexique, le réseau de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada dessert les ports de Vancouver et Prince Rupert, en Colombie-Britannique, Montréal, Halifax, La Nouvelle-Orléans, et Mobile, en Alabama, ainsi que les grandes villes que sont Toronto, Buffalo, Chicago, Detroit, Duluth, et Minneapolis-St. Paul, au Minnesota, Superior et Green Bay, au Wisconsin, Memphis, Saint Louis, et Jackson, au Mississippi. Il a, en outre, des liaisons avec toutes les régions de l'Amérique du Nord.

A. CHARLES BAILLIE

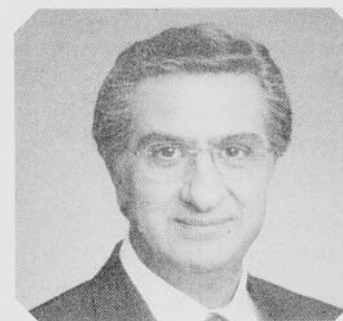
M. David G. A. McLean, président du Conseil d'administration du CN, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. A. Charles Baillie au Conseil d'administration du CN.

M. Baillie est l'ancien président du Conseil et chef de la direction de La Banque Toronto-Dominion.

M. Baillie est administrateur de Dana Corporation, de Ballard Power Systems Inc. et de Quebecor World Inc. Il occupe également le poste de chancelier de l'Université Queen's, de président du Musée des beaux-arts de l'Ontario et de président du conseil honoraire du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Il est actuellement coprésident de la campagne de la Société canadienne pour la conservation de la nature et président honoraire de la campagne du Shaw Festival.

Couvrant le Canada et le centre des États-Unis, du Pacifique à l'Atlantique et jusqu'au golfe du Mexique, le réseau de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada dessert les ports de Vancouver et Prince Rupert, en Colombie-Britannique, Montréal, Halifax, La Nouvelle-Orléans, et Mobile, en Alabama, ainsi que les grandes villes que sont Toronto, Buffalo, Chicago, Detroit, Duluth, et Minneapolis-St. Paul, au Minnesota, Superior et Green Bay, au Wisconsin, Memphis, Saint Louis, et Jackson, au Mississippi. Il a, en outre, des liaisons avec toutes les régions de l'Amérique du Nord.

Félicitations à Robert Abdallah, lauréat du Prix Reconnaissance UQAM 2003 pour l'École des sciences de la gestion.



Robert Abdallah
(M.A. gestion de projet 1992)
Directeur général
Ville de Montréal

UQAM
Prenez position

ÉDITORIAL

Le prochain budget : coupes draconiennes et ventes d'actifs



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

Le budget que le nouveau ministre des Finances, Yves Séguin, a déjà commencé à préparer devra contenir des mesures draconiennes de réduction des dépenses et des ventes d'éléments d'actif de sociétés d'État.

C'est ce qu'il faut déduire de l'analyse de la situation financière du gouvernement du Québec par Guy Breton, ex-vérificateur du Québec, Pierre-André Paré, ex-contrôleur des finances, et Guy Ruel, ex-cadre au ministère des Finances. Ceux-ci ont évalué à 4,37 milliards (G\$) les « risques à combler pour atteindre le déficit zéro » pour 2003-2004. Mais puisque le comité a décelé 1,05 G\$ de « risques réduits », l'impasse budgétaire à résorber est plutôt de 3,32 G\$.

Il n'est pas vrai, comme le prétendent certains commentateurs politiques, que le rapport Breton est le résultat d'une machination politique. Compte tenu de la réputation des membres du comité, on ne peut associer leur rapport aux données (non appuyées par des

experts) publiées par les élus péquistes après l'élection de septembre 1994. Après que le ministre des Finances de l'époque, Jean Campeau, eut déclaré que l'état des finances publiques lui semblait « acceptable », le premier ministre Jacques Parizeau annonça le 2 novembre que le budget du 12 mai 1994 s'en allait vers un déficit de 1,1 G\$ de plus que prévu. En décembre, on l'établissait finalement à 5,7 G\$, au lieu des 4,4 G\$ annoncés. C'était quand même sept mois après la présentation du budget par le ministre des Finances de l'époque, André Bourbeau.

Le rapport Breton a été signé le 30 avril, sept semaines après la présentation du budget de Pauline Marois. Une partie du manque à gagner vient des données du recensement de 2001, parvenues aux provinces le 27 mars, soit après la présentation du budget et pendant la campagne électorale. Ces données compromettent nécessairement les transferts fédéraux aux provinces qui sont basés sur la population de chaque province. On peut comprendre que M^{me} Marois n'ait pas voulu divulguer l'impact de ces données sur le budget en pleine campagne. Alors qu'elle anticipait une hausse des transferts de 413 M\$, les nouvelles données entraînent plutôt une baisse de 294 M\$ des transferts

fédéraux, soit un écart négatif de 707 M\$. Selon la pratique appliquée par Ottawa, une fraction de cette révision à la baisse pourrait toutefois être étalée, ce qui réduirait l'impasse budgétaire de 137 M\$ pour 2003-2004. Les transferts fédéraux ayant déjà été surévalués de 375 M\$, le manque à gagner provenant du fédéral totalise près de 1,1 G\$ (707 M\$ + 375 M\$).

Il en va toutefois autrement de plusieurs autres écritures comptables pour 2003-2004 : révision de 3,5 % à 3 % de la croissance économique : 200 M\$; compressions à venir, mais non définies dans le budget : 400 M\$; relèvements non annoncés de 40 \$ et 30 \$ respectivement des droits d'immatriculation et des droits d'assurance des voitures à compter du 1^{er} septembre et hausses à venir d'autres tarifs : 174 M\$; dépassements prévisibles de 250 M\$ du budget de la santé et de 106 M\$ du budget de la sécurité du revenu.

Sur le plan des revenus anticipés, le budget comprend des recettes additionnelles de 243 M\$ provenant des sociétés d'État sans les définir. Cela est considéré un risque parce que le bénéfice d'Hydro-Québec a déjà connu une forte hausse au cours du dernier exercice. Le rapport détermine aussi comme un risque le revenu anticipé de 407 M\$ provenant de

la vente d'actifs non définis de sociétés d'État.

Pour arriver à l'impasse budgétaire de 4,4 G\$ en 2003-2004, le comité Breton a même intégré la réserve budgétaire de 809 M\$ prévue par M^{me} Marois pour les exercices à venir. Cette réserve étant disparue, le comité Breton estime à 3,8 G\$ l'impasse budgétaire pour 2004-2005.

En faisant produire ce rapport et en le rendant public, le gouvernement Charest fait preuve d'une grande transparence puisqu'il a, en même temps, dévoilé les manipulations comptables et les risques pris par son prédécesseur pour embellir sa situation financière.

Comme M. Charest ne pourra utiliser ces tactiques et qu'il s'est engagé à gérer sans déficit, son ministre des Finances aura beaucoup de mal à boucler le budget de l'exercice en cours.

Le gouvernement doit donc s'attaquer dès maintenant à établir des compressions de dépenses, à revoir les investissements prévus par les sociétés d'État, telle la Société générale de financement, qui a reçu 700 M\$ en 2001 et qui devait recevoir 952 M\$ additionnels au-delà du 31 décembre 2001, et à vendre des éléments d'actif, dont certains se trouvent justement dans le portefeuille de cette dernière (elle avait 142 participations au 31 décembre 2001 et en a signé bien d'autres depuis). ■

POINT DE VUE

Les fonds de retraite bafoués



Rodrigue Tremblay
lesaffaires.redaction@lesaffaires.com

Professeur d'économie à l'Université de Montréal

Il ya deux sortes de régimes de retraite : 1) les régimes à prestation déterminée, dont les bénéficiaires sont garantis par l'employeur; dont la contribution n'est pas fixe (85 % des cas); et 2) les régimes à cotisation déterminée, dont la rente varie selon les rendements obtenus des sommes investies (15 % des cas).

C'est la première catégorie des régimes qui peut poser problème si le taux de capitalisation de la caisse de retraite est inférieur à 100 %, c'est-à-dire si les fonds accumulés et les rentrées prévues ne couvrent pas en totalité les rentes prévues pour les participants actifs et retraités. Selon la loi, l'obligation de solvabilité de ces régimes appartient à l'employeur : s'il y a un déficit de solvabilité supérieur à 10 %, ce dernier doit accroître ses contributions ou négocier des réductions de bénéfices avec ses employés; par contre, s'il y a un surplus, celui-ci appartient à l'employeur, qui peut alors diminuer ou suspendre temporairement ses cotisations ou bonifier les termes du régime. La loi l'oblige même à réduire les surplus lorsqu'ils dépassent 10 % du niveau de solvabilité.

Quand les rendements des placements étaient de l'ordre de 10, 15 ou 20 % annuellement, de nombreuses caisses de retraite enregistraient des excédents actuariels par rapport aux déboursés futurs escomptés. Les employeurs prenaient alors des congés de cotisation ou bonifiaient les régimes de retraite.

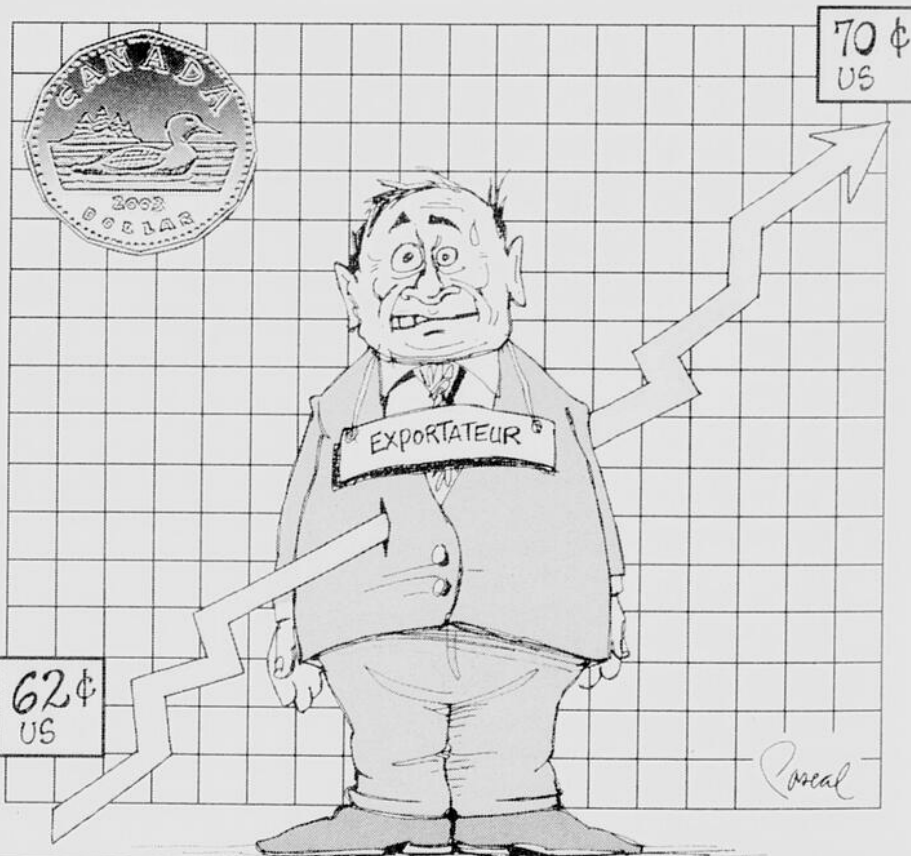
Depuis trois ans cependant, la moyenne des rendements boursiers est négative tandis que

les taux d'intérêt sur les titres à revenus fixes, même à long terme, dépassent à peine 5 %. C'est pourquoi le rendement des caisses de retraite au Canada fut nul en 2001, tandis qu'il chuta de 5,7 % en 2002. Il en résulte des revenus de placement moindres dans les caisses et une révision à la baisse des hypothèses retenues pour évaluer les rendements futurs. De nombreux employeurs constatent alors que leurs caisses de retraite sont déficitaires.

L'annonce récente par Air Canada que ses régimes de retraite enregistraient un déficit de 1,3 milliard (G\$) et plus et qu'elle se plaçait sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (C-36), illustre le genre de difficultés qui guettent certaines compagnies si le marasme boursier et les bas taux d'intérêt perdurent. Si une entreprise est en bonne santé financière, elle accroît ses contributions aux régimes de retraite et ses revenus courants en souffrent. Mais pour les entreprises qui font déjà face à des difficultés de trésorerie, cela peut être suffisant pour les pousser vers la faillite.

Aux États-Unis, plusieurs entreprises enregistrent des déficits dans leurs caisses de retraite. Les cinq plus grandes sociétés dans cette situation étaient le 24 septembre 2002 : General Motors (29,4 G\$ US), Ford (14,2 G\$ US), Delta Air Lines (4,4 G\$ US), Delphi Corp. (4,2 G\$ US) et American Airlines (3,4 G\$ US).

Certains croient que le renflouement des caisses de retraite réduira les revenus nets futurs des compagnies et que cela pourrait devenir l'élément déclencheur d'une correction boursière d'envergure, ce qui empirerait la situation des caisses. Par contre, si les rendements sur les placements s'améliorent, alors la crise de solvabilité des caisses de retraite se résorbera et restera circonscrite à certains secteurs cycliques de l'économie. ■



ON AIME

La Ville de Montréal ne tolère pas que les cols bleus perdent des heures de travail à manifester, alors qu'ils devraient effectuer les tâches que les citoyens attendent d'eux. Les 75 cols bleus qui ont manifesté pendant deux heures le 1^{er} mai dernier dans l'arrondissement Ville-Marie subiront une perte de salaire équivalente au temps perdu. S'il y a d'autres cas, la Ville en appellera au Conseil des services essentiels.

ON N'AIME PAS

Les ex-dirigeants de Cinar, Micheline Charest et Ronald A. Weinberg n'ont pas payé les amendes de 500 000 \$ que chacun devait verser le 15 mars 2003. La Commission des valeurs mobilières du Québec a accepté, sans preuve d'un manque de liquidités des fautifs, de rééchelonner ces paiements jusqu'à 180 jours après le 30 avril 2003 et d'oublier le paiement d'intérêt entre le 15 mars et le 30 avril.

OPINION

Faire plus, et surtout pas moins, pour les régions

Réplique à Jean-Luc Landry qui appelait à une remise en question du développement régional

À la suite de l'opinion transmise par **Jean-Luc Landry** et qui est parue dans vos pages le 5 avril dernier (« Trois vérités que les politiciens ne peuvent pas nous dire »), nous avons sursauté en lisant le paragraphe titré : « Montréal doit passer avant les régions » et où l'auteur déclare « que le meilleur moyen de développer les régions du Québec est de favoriser le développement de Montréal... » Déplorant que la réalité québécoise actuelle « où Québec maintient Montréal dans un état de quasi-faillite permanent » mène à un contresens car « dans une économie moderne, le développement économique passe (sic) par les agglomérations urbaines », M. Landry souligne que, dans cette logique, cela explique que « les sommes incalculables qui ont été dépensées pour le développement régional depuis 40 ans n'ont pas donné de résultats tangibles ».

D'entrée de jeu, nous trouvons simpliste qu'on nous ramène toujours (dans un sens ou dans l'autre d'ailleurs !) à cette espèce de dichotomie réductrice entre le développement des régions et le développement de la métropole québécoise. Comme si, pour justifier le développement de l'un, on devait sacrifier le développement de l'autre, rejetant ainsi toute notion de complémentarité, si ce n'est dans un sens unique (ou, pire encore, dans une perspective unidimensionnelle).

Or, si les régions dites ressources du Québec sont en si piteux état actuellement (alors que les régions de Montréal et de Québec ont atteint cette année, rappelons-le, un niveau record quant au nombre de personnes occupant un emploi !), ce n'est pas à cause des

investissements faits dans les régions au cours des dernières décennies, mais plutôt, de la manière dont ils ont été réalisés.

En effet, nous sommes convaincus qu'une décentralisation des pouvoirs aurait amené une orientation plus judicieuse des investissements. De plus, elle aurait forcé les régions à une imputabilité des décisions sociales et économiques qui touchent leur communauté, avec tout ce que cela comporte de risques, faisant en sorte de diminuer le paternalisme de l'État et d'augmenter la prise en charge par le milieu. Évidemment, on ne peut réécrire l'histoire du Québec et il serait vain de revenir constamment sur ce qui a été fait ou sur ce qui aurait dû se faire. L'intelligence du passé est certes au moins égale à celle du présent.

Pour l'avenir cependant, il conviendra pour le gouvernement du Québec, non pas de diminuer sa participation économique dans les régions,

comme le laisse sous-entendre l'article, mais de faire confiance à l'expertise des décideurs locaux. De plus, les retombées économiques provenant des richesses naturelles des régions (y compris les retombées fiscales) devront faire l'objet d'un meilleur partage afin de permettre aux régions de continuer à occuper l'ensemble du territoire (un point qu'on oublie trop souvent dans les officines !) et ainsi, mieux alimenter la métropole par le dynamisme des entreprises d'ici et leurs contacts avec le monde (et oui, ce n'est plus vrai que l'internationalisation passe nécessairement par la métropole...). Ajoutons également qu'une meilleure répartition des emplois gouvernementaux et des organismes paragouvernementaux devra être rapidement à l'ordre du jour du nouveau gouvernement.

Nous croyons tous que l'avenir du Québec et du Canada passe par une valorisation du rôle des métropoles et également par une

amélioration des axes de communication. Cependant, on ferait une grave erreur de minimiser la part des régions dans l'essor du Québec du XXI^e siècle en continuant à transporter cette image de banlieues économiques qui ne doivent leur vitalité qu'au dynamisme de Montréal.

On se retrouverait certes alors avec des lendemains qui déchantent, dans un Québec exsangue, vidé de sa population et ramené à l'historique vallée du Saint-Laurent. Comme au XVII^e siècle. ■

Ghislain Harvey,
vice-président exécutif,
Promotion Saguenay

CITATION DE LA SEMAINE

« Des capitalistes qui fréquentent les corridors du pouvoir pour obtenir des subventions et des privilèges ne sont pas de véritables capitalistes. Ils sont une menace pour le libre marché et doivent être critiqués et dénoncés. Il arrive que des hommes d'affaires veuillent jouer aux politiciens et que des politiciens se prennent pour des hommes d'affaires. Il ne s'agit pas alors d'économie de marché, mais d'une économie mixte, où les rôles des entrepreneurs et des politiciens sont confondus. Un système capitaliste libéral existe lorsque les politiciens mettent en place des politiques libérales et que les entrepreneurs s'occupent de faire des affaires. »

— Johan Norberg, Plaidoyer pour la mondialisation capitaliste,
Institut économique de Montréal, avril 2003.

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La
**conjoncture
idéale**
pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT
4 ÉTOILES FACE
AU LAC BROME
(38 CHAMBRES
ET SUITES)

• 3 SALLES DE
RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)

• CUISINE RAFFINÉE
FRANÇAISE ET DU TERROIR

• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS

• SPORTS DE PLEIN AIR

• À 6 KM DE
KNOWLTON

Quilliams ****
Hôtellerie de charme
LAC BROME - QUÉBEC - CANADA

1 888 922.0404

www.aubergequilliams.com
AUT. 10 SORTIE 90, 35 MIN. DE MONTREAL

JEUX D'ÉQUIPE www.safariloowak.qc.ca

Embrayez... décollez.



À l'achat
39 900 \$*

À la location (48 mois)
458 \$/mois**

(Transport et préparation inclus)

CADILLAC CTS

- Décollez de 0 à 96 km/heure en 6,9 s
- Boîte manuelle Getrag à rapports courts
- Programme d'entretien sans frais, 4 ans/80 000 km *
- Moteur V6 3,2 L DACT de 220 HP
- Traction asservie électronique
- Système Audio Bose avec chargeur de 6 CD au tableau de bord
- Sièges avant chauffants (surface en cuir)
- Garantie 4 ans/80 000 km *

Vos concessionnaires



du Québec



Système de communication OnStar avec
abonnement d'un an au plan Sain et Sauf

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggèrent aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf 2003 en stock suivant : Cadillac CTS 2003 (6DM69/R6A/AM9). Photo à titre indicatif seulement. *Sujet à l'approbation du crédit GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers, frais d'administration et droits en sus. **À l'achat, prix de détail suggéré par le fabricant. Préparation incluse. Transport (1050 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. **À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec un versement initial ou échange équivalent (5 600 \$). Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Dépôt de sécurité de 550 \$ et première mensualité requis à la livraison. Frais de 12 c. du km après 80 000 km. *Selon le premier terme atteint. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange entre concessionnaires peut être requis. Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.

L'inflation ralentit sa course, mais pour combien de temps ?



Raymond Théorêt

Professeur d'administration à l'UQAM

Le taux d'inflation canadien était à peine de 1,3 % en juin 2002. Il a bondi à 4,6 % en février 2003, ce qui en inquiétait certains qui étaient d'avis que la guerre en Irak ferait flamber le prix du pétrole.

Ces craintes ont été sans lendemain, même que le prix de l'essence a sensiblement diminué après le déclenchement de la guerre. Avec le résultat que le taux d'inflation a baissé à 4,3 % en mars 2003.

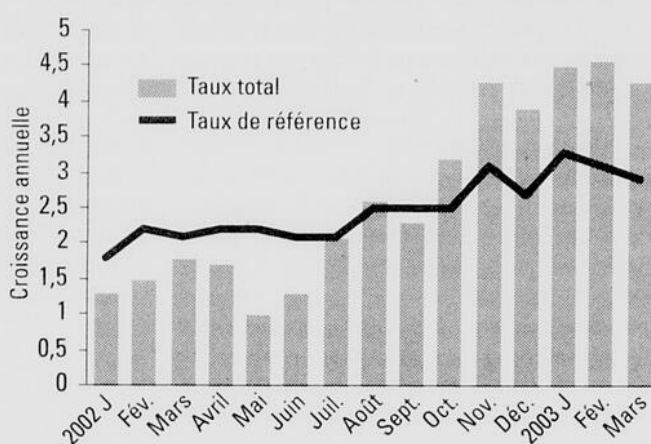
Dans la foulée de la baisse marquée du prix de l'essence ces dernières semaines, l'inflation semble sous meilleur contrôle. Il reste que la bataille n'est pas encore gagnée pour la Banque du Canada, car le taux d'inflation de référence, une mesure de l'inflation retenue par la Banque du Canada excluant les composantes les plus volatiles de l'indice des prix à la consommation, se situe encore sensiblement au-dessus de la cible visée par la Banque.

Le prix de l'essence marque le pas

La variation sur 12 mois du prix de l'essence, qui était de 32,1 % en février 2003, s'est abaissée à 22,1 % en mars. Cette retraite était surtout causée par un ralentissement très marqué de la progression du prix de l'essence en mars.

Le prix du pétrole est une composante de l'indice du prix de l'énergie dont les éléments sont très instables. À preuve, la hausse sur 12 mois du prix du gaz naturel

La lutte contre l'inflation n'est pas gagnée



SOURCE : BANQUE DU CANADA, BULLETIN HEBDOMADAIRE DE STATISTIQUES FINANCIÈRES

est passée de 6,8 % en février à 23,5 % en mars. Le mazout l'a disputée au gaz naturel, sa croissance sur 12 mois ayant été de 47,8 % en février et de 62,1 % en mars.

Ce sont souvent des facteurs techniques qui rendent compte de la volatilité des composantes du prix de l'énergie, comme la base du calcul du taux de croissance ou des transactions sporadiques dans le secteur de l'énergie. C'est pourquoi la Banque du Canada exclut le prix de l'énergie pour calculer son taux d'inflation de référence, de façon à avoir une meilleure vision de la tendance fondamentale de l'inflation.

L'inflation dans l'habitation pourrait s'accélérer

La hausse mensuelle de l'indice des prix à la consommation (IPC) s'est établie à 0,4 % en mars, après avoir été de 0,8 % en janvier et de 0,7 % en février. Bien qu'en décélération, la hausse mensuelle de l'indice observée en mars est loin d'être négligeable.

Une composante de plus en plus inquiétante de l'indice des prix à la consommation est celle du logement. Sa hausse a été de 0,6 % pour le seul mois de mars.

On sait que l'activité dans le secteur de la construction résidentielle est présentement très fébrile. De plus, les logements et les maisons disponibles se font de plus en plus rares. Cette poussée de la demande de logements que ne réussit pas à rattraper l'offre se traduit inévitablement par des hausses substantielles de prix dans ce secteur.

Le prix du logement sera donc à surveiller au cours des prochains trimestres. Après l'essence, le logement pourrait prendre le relais du côté de la course de l'inflation. La lutte contre l'inflation qui est du ressort de la Banque du Canada n'est donc pas terminée.

Une autre composante de l'IPC qui avait battu en retraite l'an dernier, mais qui se manifeste à nouveau est celle de l'habillement et des chaussures. La hausse de cette

composante a été en effet de 1,6 % en mars.

On rappelle que les ventes des grands magasins ont beaucoup souffert l'an dernier, ce qui a incité ceux-ci à baisser leurs prix. Mais ces diminutions de prix ont trouvé leur limite et les grands magasins relèvent maintenant leurs prix en présentant leurs nouvelles collections pour le printemps et l'été. Les grands magasins essaient de remonter la pente en faisant plus de publicité, les baisses de prix de l'an dernier ayant été fort dommageables pour leur rentabilité.

Certes, il ne faut pas négliger non plus les hausses de prix, souvent décrétées, dans le secteur des boissons alcoolisées et des produits du tabac. En effet, de mars 2002 à mars 2003, l'indice de ces produits a crû au taux de 17,3 % !

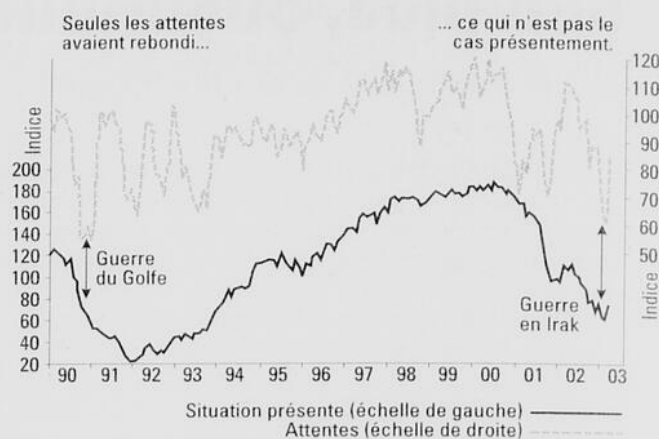
La guerre contre l'inflation n'est pas terminée

On sait que le niveau cible de l'inflation de la Banque du Canada se situe à 2 %. Et sa fourchette cible se situe entre 1 et 3 %. Comme la Banque du Canada ne peut maintenir en tout temps le taux d'inflation à 2 %, elle s'est définie une fourchette dans laquelle elle essaie de maintenir l'inflation.

Or, le taux d'inflation de référence de la Banque se situait à 2,9 % en mars. Il se situe donc tout près de la borne supérieure de la fourchette de la Banque du Canada, l'ayant même excédée au cours des deux mois précédents. Elle devra donc rester sur ses gardes au cours du prochain mois, surtout en raison de l'emballage possible de l'indice des prix du logement. ■

Évolution de la confiance des ménages américains

BANQUE NATIONALE



Aux États-Unis, l'indice de confiance des ménages du Conference Board a connu, en avril, son plus fort rebond depuis la fin de la guerre en Irak. De 61,4 en mars, l'indice est passé à 81 en avril. En 1991, l'indice était passé de 59,4 à 81,1. Toutefois, le contexte actuel est plus intéressant, puisque la composante *attentes* et la composante *situation présente* ont rebondi. En 1991, la composante *situation présente* avait continué de chuter. ■

SOURCE : CONFERENCE BOARD

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ¹
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	mars	2,1	-1,3	5,3
Nouvelles commandes	fév.	-1,5	1,7	2,6
Commandes en carnet	fév.	-0,2	-0,3	-5,4
Mises en chantier	mars	1 780	1,644	1,675
Production industrielle	mars	-0,5	-0,1	0,5
Balance commerciale (M\$)	fév.	-40	-41	-33
Prix à la consommation	mars	0,3	0,6	3,0
Prix à la production	mars	1,5	1,0	4,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mars	5,8	5,8	5,7
Revenu personnel	fév.	0,3	0,4	3,6
Indicateur avancé US	fév.	-0,4	0,2	0,1
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0,2	0,3	4,7
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	fév.	1,5	0,9	5,2
Ventes de voitures (000)	fév.	4,3	-1,5	1,0
2. Livraisons manufacturières	fév.	-0,9	3,6	4,7
Nouvelles commandes	fév.	1,6	3,0	2,7
dont : biens durables	fév.	2,5	4,5	-3,7
3. Stocks manufacturiers (M\$)	fév.	0,9	-0,3	2,4
Ratio stocks/expéditions	fév.	1,44	1,42	1,48
4. Mises en chantier (000)	mars	210,5	246,1	213,2
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	janv.	0,4	0,0	3,4
dont : manufacturière	janv.	0,7	-0,7	4,3
Construction	janv.	-0,9	0,3	2,1
Services	janv.	0,3	0,1	3,1
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	fév.	-1,6	1,7	2,0
Importations de marchandises	fév.	0,0	-1,6	2,8
Balance commerciale (M\$)	fév.	4 625,9	5 180,2	4 770,3
INFLATION				
Prix à la consommation	mars	0,4	0,7	4,3
Prix industriels	fév.	0,6	0,3	2,3
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	mars	7,3	7,4	7,7
Québec	mars	8,9	8,6	8,8
Rémunération hebdomadaire ⁴	janv.	0,1	0,0	-0,6
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)		Trimestre de référence	Dernier trimestre	Trimestre précédent
PIB Canada ¹		IV-02	1,6	3,6
Investissements des entreprises ²		IV-02	-1,1	2,8
Revenu personnel disponible ³		IV-02	2,4	0,3
Profits des entreprises ³		IV-02	11,5	10,4
% d'utilisation capacités industr. ⁴		IV-02	82,9	83,1
PIB ÉTATS-UNIS ¹		I-03	1,6	1,4

1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent.
2 Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.
3 Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.
4 Non désaisonnalisé.
† Dollars constants.
‡ Dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA, STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)

La chance d'acheter directement du manufacturier

Mobilier traditionnel
Prix régulier: 8 325\$
Spécial: **2 995\$**

Suite en «P»
Prix régulier: 5 280\$
Spécial: **2 250\$**

Table de conférence, 10 pieds
Prix régulier: 2 950\$
Spécial: **1 180\$**

Meubles de bureau exécutif en bois cernier couleur acajou (légères imperfections)

60% DE RABAIS SUR PRIX RÉGULIER

Acajou 2000

1501 autoroute 440 ouest, Laval
450 973-2212
aussi en salle de montre au
1150 boul. des Seigneurs, Terrebonne
450 961-2297

Nouveau!
aussi disponible armoires de cuisine sur mesure

ON A DE TOUT, SUITE EN «P», BIBLIOTHÈQUES, CRÉDENCES, FILIÈRES LATÉRALES...

DATA/BLITZ CÉDÉROM MAC/PC

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA
FICHER -PDF- OU

BASE DE DONNÉES
15 000 inscriptions
RAPIDE ET FACILE D'UTILISATION
VENEZ VISITER NOTRE SITE WEB
www.datablitz.com

DATA/BLITZ
(514) 722-5128
1-888-819-3282

Hydro-Québec veut produire de l'électricité en Italie

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Après la Chine, le Costa Rica et le Panama, Hydro-Québec veut maintenant produire de l'électricité en Italie, a appris le journal LES AFFAIRES.

« Nous avons des discussions pour un projet hydro-électrique en Italie, mais rien n'est conclu », a dit la porte-parole de la société d'État, Christine Martin, lors d'un entretien téléphonique.

M^{me} Martin a refusé de dire avec qui Hydro-Québec discutait, depuis combien de temps et pour quelle raison la société d'État avait choisi l'Italie. Dans ce pays, le principal acteur dans l'énergie est la société d'État Enel.

En revanche, la porte-parole a précisé qu'Hydro-Québec souhaitait créer une coentreprise, sans préciser si c'était pour la construction ou l'achat d'une centrale hydro-électrique.

L'un des avantages de produire de l'électricité en Italie serait d'engranger des revenus en euros. Au 31 décembre 2002, la société d'État avait une partie de sa dette en euros pour un total de 727 M

d'euros. Des revenus en monnaie européenne permettraient à Hydro-Québec de rembourser ses emprunts sur ce continent sans avoir à assumer le risque des fluctuations de taux de change.

En Italie, la production d'hydroélectricité est surtout concentrée dans les Alpes. Depuis la déréglementation du marché de l'énergie, les occasions d'affaires sont plus nombreuses pour les entreprises étrangères.

Il faut dire que les besoins sont importants en Italie, d'autant plus que ce pays de 60 M d'habitants doit importer la plupart de son énergie pour répondre à la demande interne. En 1997, l'Italie était le cinquième plus important importateur d'énergie au monde, derrière les

États-Unis, le Japon, l'Allemagne et la Corée du Sud.

Production d'électricité à l'étranger

En 1999, Hydro-Québec a pris une participation dans la société Meiya Power Company pour concevoir et réaliser des projets de production d'électricité (hydroélectricité, gaz naturel et charbon) en Chine.

Par le truchement de cette société, Hydro-Québec détient des participations dans plusieurs installations, dont la centrale de Zuojiang (hydroélectricité, 72 MW) et la centrale de Jingyuan II (charbon, 600 MW).

Au Costa Rica, Hydro a construit une mini-centrale de 10 MW à Rio Lajas. Au Panama, la société d'État et la société américaine El Paso

ont formé un consortium et pris une participation de 47 % dans la centrale Fortuna (hydroélectricité, 300 MW), la plus importante du pays.

Hydro-Québec est aussi présente dans le transport d'électricité à l'étranger. Par exemple, au Pérou, la société d'État a construit et exploite une ligne de transport (la ligne TransMantaro) et elle a acheté une au Chili. ■



SOPHIE GALAISE NOMMÉE À LA DIRECTION GÉNÉRALE DU CENTRE D'ARTS ORFORD

Orford, 7 avril 2003 - C'est avec enthousiasme que Monsieur Roger Nicolet, président du Conseil d'administration du Centre d'Arts Orford annonce aujourd'hui la nomination de la nouvelle directrice générale en la personne de madame Sophie Galaise.

Docteure en musicologie de l'Université de Montréal, Sophie Galaise jouit aujourd'hui d'une grande crédibilité et d'une vaste reconnaissance sur la scène musicale du Québec. Coordinatrice du secteur Musique au Conseil des arts et des lettres du Québec, elle a contribué, pendant cinq ans, au développement et au positionnement de ce secteur qui a connu une augmentation de 7 M \$. Elle a, entre autres, participé à l'élaboration et à la mise en place d'une nouvelle méthode d'évaluation pour les organismes majeurs et au développement de liens avec le milieu musical européen, notamment par la restructuration du Prix Québec-Flandre.

Son expérience en administration et gestion inclut, entre autres, la direction administrative de Circuit, la revue de musique du XXe siècle (1988 à 1998) et la direction de la Société québécoise de recherche en musique (1993-1998).

Par le passé Madame Galaise a coordonné nombre de projets majeurs parmi lesquels le démarrage de la Symphonie du Millénaire pour le compte de la SMCQ et le colloque « Montréal et les arts de la scène » à l'automne 1992, pour la Corporation des fêtes du 350e anniversaire de Montréal.

Son expérience dans le monde de l'édition et de la rédaction compte plusieurs collaborations, notamment à l'Encyclopédie de la musique au Canada (1989), au Magazine du Centre national d'art et de culture George-Pompidou (Paris, 1989) et à la rédaction de notes de programmes pour de nombreux organismes et événements.

Flûtiste de formation, la musicologue Sophie Galaise a enseigné l'histoire de la musique et de l'opéra aux universités de Montréal, Sherbrooke et Bishop ainsi qu'au Collège Montmorency et au Cégep de Drummondville.

Comptes, loyers, jugements ?

Confiez-en le recouvrement à des experts.
Service complet. Tout montant, toute localité.
Aucun déboursé de votre part.
Depuis 1980



GRÉGOIRE PERRON & ASSOCIÉS, avocats

téléphone : 1-888-285-6441
télécopieur : 1-514-285-8589
courriel : gperron@videotron.ca

Un petit pas pour vous...
Un grand pas pour la recherche

DONNEZ
514_876_4170

FONDATION
CANADIENNE
DU FOIE
www.liver.ca

Conçue pour tous vos sens. Incluant le sixième.

Anticipez les caprices de la route en DeVille. Avec son V8 Northstar développant 275 HP, son système antipatinage électronique toutes vitesses et sa direction avec système Magnasteer, vous avez le plein contrôle, y compris celui de votre budget.

698 \$ /mois*

Location de 48 mois
(Transport et préparation inclus)

CADILLAC DEVILLE

- Moteur Northstar V8 de 4,6 litres avec 275 HP
- Climatiseur à régulation électronique à 3 zones
- Surface des sièges en cuir
- Privilèges aux propriétaires Cadillac :
 - Programme d'entretien prescrit sans frais, 4 ans/80 000 km*
 - Garantie 4 ans/80 000 km*
 - Transport de dépannage
 - Dépannage routier



Système de communication OnStar avec abonnement d'un an au plan Orientation et dépannage.

Vos concessionnaires



du Québec

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf en stock suivant : Cadillac DeVille 2003 (6KD69/R7C). Photo à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers, frais d'administration et droits en sus. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec un versement initial ou échange équivalent (6 900 \$). Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 825 \$ requis à la livraison. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km. *Premier terme atteint. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange entre concessionnaires peut être requis. Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.

BCE bouleverse entièrement ses structures

La réorganisation crée trois divisions chapeautant l'ensemble des services

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Les consommateurs abonnés à différents services de BCE peuvent désormais s'attendre à recevoir une seule facture consolidée, à court ou à moyen terme, dès que la technologie le permettra.

C'est là une des conséquences de la grande réorganisation de BCE qui veut regrouper ses nombreuses activités par marchés naturels :

consommateurs, grandes entreprises et PME. C'est pourquoi on peut aussi espérer une simplification de la facturation aux entreprises.

Auparavant, le pouvoir chez BCE était partagé entre tous les services avec chacun leurs dirigeants. L'arrivée de ces super divisions bouleverse toute la structure.

Pierre Blouin, qui s'est fait connaître à la présidence de Bell Mobilité avant de prendre la direction de BCE

Emergis, fait un pas de géant en se voyant attribuer la tête de la nouvelle division consommateurs qui regroupe maintenant Bell Canada, Bell ExpressVu et Bell Mobilité. Il devient incontestablement l'un des hommes forts de BCE et confirme son statut de figure de proue, au Québec, avec Isabelle Courville, elle-même en forte progression dans l'organigramme.

Simplifier le rapport au consommateur

Le rapprochement entre ces différents services, qui demeurent distincts, est depuis longtemps envisagé par BCE. Mais des problèmes technologiques rendaient difficile, par exemple, la mise en commun des listes d'abonnés. Les banques de données sont liées aux numéros de téléphone et non pas à l'identité des clients eux-mêmes.

Ce sera là un des mandats du nouveau président de la division consommateurs, avec l'objectif de diminuer les coûts liés aux nombreuses facturations tout en augmentant le potentiel de promotions croi-



Un an après sa nomination, Michael Sabia effectue une véritable révolution dans les structures de l'entreprise, ce qui permettra un fonctionnement plus harmonieux des différents services.

sées. Au fond, c'est le bon sens qui va finir par l'emporter. « Tout le monde ici agit comme si Bell était composée de trois ou quatre entreprises différentes », disait en mars le président de BCE, Michael Sabia, à la Revue Commerce. « Il faut que ça cesse, c'est de l'argent gaspillé. »

Par contre, on peut déjà se demander comment réagiront les consommateurs, le cas

échéant, qui verront apparaître sur une facture unique un montant forcément plus élevé parce que combinant tous les services et les frais qui s'y rattachent.

De même, la création de grands blocs chapeautant les fonctions « consommateurs » ou « entreprises » va entraîner une refonte des stratégies de mise en marché et risque de toucher, notamment, l'attri-

bution des mandats publicitaires dont la firme Cossette Communications demeure à ce jour le leader.

Rendre BCE plus agile

LES AFFAIRES avaient déjà fait état, l'hiver dernier, de l'élimination d'une trentaine de postes de vice-président chez BCE, emportés par un effort d'allègement des structures. Michael Sabia, porté à la présidence, il y a tout juste un an, avec le mandat ferme de remettre BCE sur le chemin de la rentabilité, poursuit sur la même voie. La nouvelle structure rend caduques plusieurs autres fonctions de vice-président dont le nombre, à l'origine, dépassait la centaine. Les mises au rancart touchent autant le siège social que les anciennes divisions constituantes de BCE.

Parallèlement, l'entreprise explore d'autres occasions d'affaires qui pourraient mener d'ici peu à des annonces importantes. On sait cependant qu'il faudra encore attendre avant que sa relation avec le géant de l'informatique CGI soit clarifiée. ■

Faites-en votre Mission

MISSION
OLD BREWERY
(514) 866-6591



1 000 DÉCOUVERTES

RESTAURANTS : L'Ostéria du Vieux-Beauport, Le Paris, Yoyo, Chez Gautier, Vents du Sud, Le Maître, le Sainmartin, Les Deux Charentes, La Mer...

HABITATION : Ameublements Renaissance, Ô Miroir, J. Piché et Fils, Centre de Plomberie Jean Lépine...

SPORT, INFORMATION, EMPLOI, AFFAIRES, AUTOMOBILE, SANTÉ...

www.clic1.com

Cadeaux de Prestige
Monique Chaput Inc.

Un service complet et personnalisé pour vos cadeaux d'entreprise.

Plus de 2000 objets en salle d'exposition. Demandez notre catalogue.

4243, rue Beaubien Est, suite 3 Montréal (Québec) H1T 1S5
Tél.: (514) 729-9537 Fax: (514) 729-0366
E-mail: infos@cadeaux-prestige.com

Besoin d'un logement meublé, non meublé ?

Une relocalisation, une installation sur Montréal ?
Un permis de travail ? l'accueil de délégations étrangères ?
Tous nos services sont adaptés au besoin de votre compagnie.

www.relocmontreal.com • (450) 965-8942

SPECIALISTES RÉSEAU INFORMATIQUE

Solu lan s.e.n.c.

Microsoft CERTIFIED Partner
• Soutien - implantation - optimisation

Visitez notre site Web : www.solulan.com
Tél. : (514) 831-2037

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.

(PMB 2002, 18+, Qc franco.)

56% de nos 333 000 lecteurs participent à un stade ou à un autre dans le choix d'un fournisseur de services ou de produits pour leur entreprise.

Site Internet

Conception Design Maintenance

TIC MEDIA
info@ticmedia.com
450-446-6775

Trouver... SANS FORCER !

beljob.ca

www.beljob.ca

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414
www.conseilpro.com

• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

SERVICES JURIDIQUES

BOUYSSOU & LAMARRE, NOTAIRES, S.E.N.C.

Incorporations, Financement, Fusion & Acquisition, Roulements, Conversions, Rédaction de contrats, Conventions, gestion et management, et bien plus !

Service personnalisé à vos besoins

M^{re} Elizabeth C. Lamarre
Notaire et conseiller juridique spécialisée en droit des affaires
8281, rue St-Denis, Montréal (Québec) H2P 2G7
Téléphone : (514) 722-6060 • Télécopie : (514) 725-0722
Cellulaire : (514) 816-5707 • bouyssou_lamarre@yahoo.ca

TÉLÉCOMMUNICATIONS

TELEFAX COMMUNICATION.COM
Depuis 1989

SAMSUNG

- Système Téléphonique
- Messagerie vocale
- Solution IP & sans fil
- Câblage voix / data

VENTE / INSTALLATION / SERVICE 24 heures / 7 jours
Aucun frais d'interurbains* avec nouvelle technologie

OSEZ COMPARER MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ / PRIX / SERVICE

DES PROFESSIONNELS À L'ÉCOUTE DE VOS BESOINS ET VOTRE BUDGET.

NOUVELLE MESSAGERIE VOCALE DE NORTEL
CALL PILOT 100 ET 150
TRÈS ABORDABLE, PLUS EFFICACE

T7406 T7316 M7310

SYSTÈME NORTEL REMIS À NEUF DISPONIBLE
*Certaines conditions s'appliquent

514-376-9000 1-866-376-9001
www.telefaxcommunication.com

TRADUCTION

Traduction Serco inc. Anglais Français

Gestion financière • Commentaires de gestionnaires
Descriptions de fonds • Rendements de fonds
(450) 455-8180 • www.traductionserco.com

LUNCH D'AFFAIRES

Alain Lemaire,
le petit dernier du trio

Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Il se déplace en hélicoptère de Kingsey Falls à Montréal. Il se déguise en Drag Queen lors d'une fête de bureau. Il fait du *lip synch* en vacances au Club Med. Il emmène ses amis d'enfance en Europe pour célébrer leur amitié.

Passionné de Formule 1, il a écourté son voyage de noces pour ne pas manquer le Grand Prix.

Mais Alain Lemaire, le nouveau président de Cascades m'assure qu'il est un « gars plate » qui connaît bien peu de choses.

« Je n'aime pas parler de moi », me dit-il lorsque nous nous rencontrons devant un foie gras poêlé et un flétan grillé.

Que cela lui plaise ou non, Alain Lemaire est obligé de parler de lui ces jours-ci. Les banquiers et les analystes financiers veulent savoir de quel bois il se chauffe, le petit frère qui a souvent épousé la cause des employés devant ses aînés Laurent Lemaire, le gestionnaire réaliste, et Bernard, le visionnaire qui a fondé cette multinationale des pâtes et papiers.

Changement de garde dans la continuité

Alain Lemaire ne mentionne pas son côté artistique ni de sa propension aux excès de vitesse sur l'autoroute 20.

Mais il se montre rassurant en leur promettant un changement de garde dans la continuité, en leur rappelant que les deux frères sont encore présents et qu'il n'a fait qu'hériter d'une nouvelle division, celle des tissus, puisqu'il gérait déjà les cartons ondulés (Norampac), les papiers fins et le groupe spécialisé. Il leur promet aussi une plus grande automatisation des équipements, malgré les grincements de dents des syndicats.

Ce ne sera quand même pas facile de chausser les bottes de Bernard le barbu qui a

si longtemps incarné l'entreprise; et de Laurent qui a livré une bonne croissance et une rentabilité record en 2002. Quel sort attend le benjamin de la famille? Celui qui, de son propre aveu, lance que « les finances, c'est pas mon fort »?

C'est justement pour pallier à son manque de connaissances en administration qu'Alain Lemaire a pris la direction de Norampac en 1995. Et les résultats ont été assez probants pour qu'on le croit à la hauteur du défi. Le principal intéressé, lui, fait valoir qu'il comptera davantage sur l'équipe de direction expérimentée de Cascades. Les Suzanne Blanchet, Mario Plourde, Marc-André Dépin, Éric Laflamme et Denis Jean vont jouer un rôle important, promet-il. « Alors que mes frères imposaient leur vision, moi, dans ma façon de faire, je vais être à leur service ».

Quelques années pour voir

Alain Lemaire se donne trois à cinq ans pour voir s'il fait l'affaire. « Je ne ferai pas dix ans si je ne suis pas à la hauteur, je n'ai pas cet orgueil-là, lance celui pour qui la présidence ne « faisait pas partie de mes aspirations ».

« Si, dans trois ou cinq ans, la performance n'est pas là et que je ne réussis pas à rallier les troupes, je retournerai sur le plancher ».

C'est là qu'il a commencé en 1967 à l'âge de 19 ans. Aujourd'hui il en a 56. Le problème, c'est que s'il quitte d'ici cinq ans, il n'y aura personne de la famille pour lui succéder. Ni ses enfants, ni ceux des autres frères Lemaire ne sont prêts ou disposés à prendre la présidence de Cascades dans un si court laps de temps. Quoiqu'il advienne, Alain Lemaire jure que Cascades ne passera pas sous contrôle étranger. Fondation, convention de fiducie, tout y est pour que la famille ait son mot à dire dans les grandes transactions futures. Que les banquiers et les analystes se le tiennent pour dit. ■

**INVESTIR : UN NOUVEAU SOUFFLE
CHEZ CASCADES**

PAGE 69

La vie selon...



> **LE PLAISIR, C'EST** : se retrouver avec des gens qui ont de l'humour.

> **SA PASSION** : les arbres. Les tailler, les entretenir, les réparer, constitue sa façon de décrocher. Il vient d'acquiescer un dernier boisé dans les Bois Francs et rêve d'acheter une forêt remplie d'arbres centenaires. Pour son anniversaire, le 5 mai dernier, son épouse lui a acheté un livre intitulé : « le tour du monde en 80 arbres ».

> **UNE QUALITÉ ET UN DÉFAUT** : un souci poussé du détail.

> **SA FAMILLE** : passe après son entreprise.

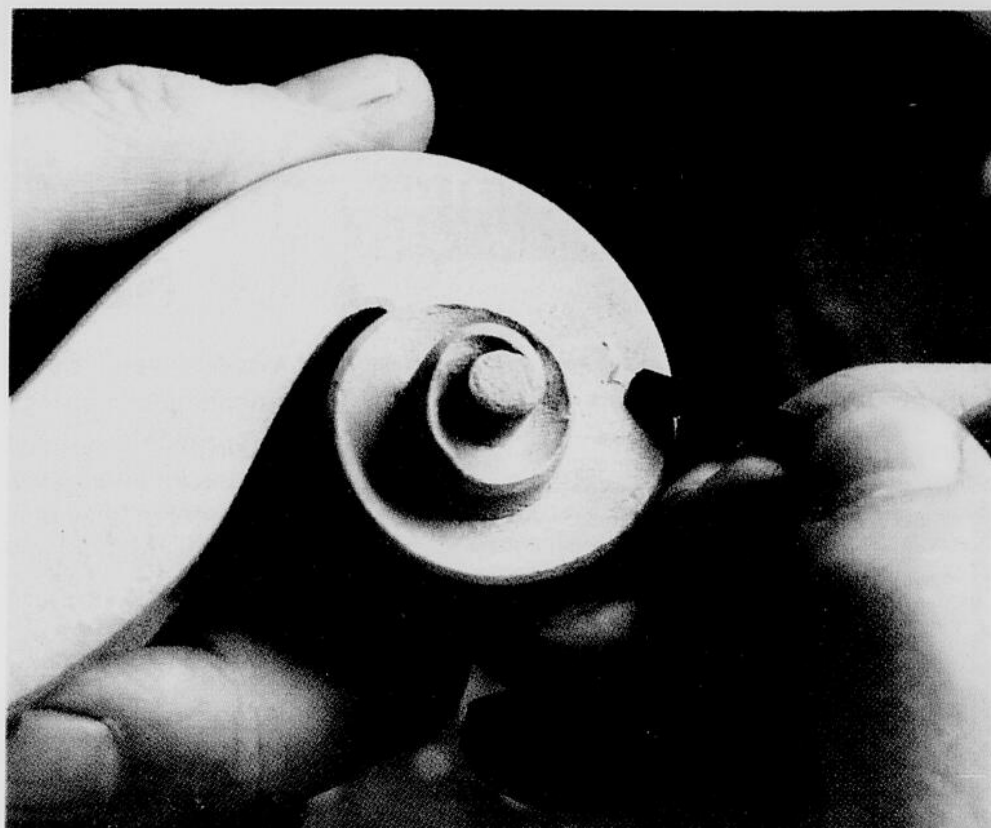
> **UN SOUVENIR** : son père, ouvrier du textile mis à la porte pour s'être prononcé en faveur de la syndicalisation de la compagnie Celanese. C'est comme ça que son père s'est lancé dans le recyclage des déchets, puis du papier.

> **PHILOSOPHIE DE GESTION** : Ne pas transporter les problèmes de travail à la maison. « La *business* commence le matin dans la douche, pas la veille dans la nuit ».

> **VALEUR FONDAMENTALE** : le respect des autres. Être droit et direct, pas manipulateur.

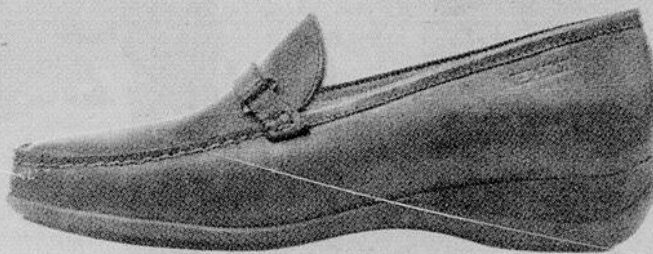
> **UN REGRET** : ne pas être allé à l'école plus longtemps.

> **UN RÊVE** : conduire une Formule 1.

ŒUVRE
D'ART

Plus qu'aucune autre marque, MEPHISTO est synonyme dans le monde entier de confort, de qualité exceptionnelle et d'adaptation anatomique inégalée. Mais ce que l'on ignore trop souvent, c'est que chaque chaussure MEPHISTO est fabriquée à la main selon les méthodes artisanales traditionnelles. Et c'est précisément ce détail qui rend nos chaussures si différentes et qui confère à chaque modèle de la gamme MEPHISTO INTERNATIONAL son caractère unique.

HANDMADE
BY
MASTER
SHOEMAKERS**



MEPHISTO

THE WORLD'S FINEST WALKING SHOES*

MEPHISTO WORLDWIDE mephisto@mephistocanada.com

Toll free : 1 - 888 - 411 - 3310

ARCHIVES LES AFFAIRES

Le succès des Juifs

Il faut lire avec les yeux de l'époque ce texte étonnant publié après la guerre, en mai 1948, qui reprend deux thèmes favoris du temps : l'incapacité des Canadiens français à faire leur place, et le dynamisme de la communauté juive, présentée ici de façon sympathique.

Les Affaires

1928-2003

Chaque semaine, à l'occasion de notre 75^e anniversaire, nous vous présentons des extraits tirés des archives du journal.

Nous, les Canadiens français, nous brillons surtout par nos pourcentages élevés de bûcherons et de cultivateurs et nous ne sommes pas suffisamment représentés dans le commerce, la finance, les manufactures, les mines,

les bureaux, les professions.

Sauf dans le sacerdoce, la vie religieuse, la magistrature et le droit, nous sommes beaucoup moins nombreux dans les professions que nous devrions l'être.

Si nous tentons de nous excuser en invoquant notre langue et notre religion, comment expliquons-nous que des gens qui ne sont pas non plus d'origine britannique, qui ne sont même pas chrétiens, qui sont obligés de faire instruire leurs enfants dans les écoles des autres, qui ne sont qu'une infime minorité, dont le nombre est ridiculement bas dans le service civil, dont l'influence politique est plutôt faible, qui n'ont pas de juges de leur foi, et qui ont contre eux les

désavantages de tous les préjugés des gentils, soient en train de conquérir plus que leur part des professions les plus honorables de cette province ?

Sait-on que les Juifs, qui ne constituent que 2,3 p.c. de la population active du Québec, fournissent 4,24 p.c. des architectes, 4,66 p.c. des artistes et professeurs d'art,

Espérons qu'un jour nous en ferons autant.

3,25 p.c. des auteurs, rédacteurs et journalistes, 4,04 p.c. des chimistes et métallurgistes, 8,18 p.c. des dentistes, 2,38 p.c. des dessinateurs et traceurs, 1,03 p.c. des ingénieurs civils, 2,29 p.c. des ingénieurs en électricité, 1,53 p.c. des ingénieurs mécaniciens, 2,37 p.c. des ingénieurs miniers, 8,06 p.c. des

avocats et notaires, 1,10 p.c. des bibliothécaires et 7,96 p.c. des musiciens et professeurs de musique ? [...]

Sans doute, si les Juifs instruits ne faisaient que parler de leurs ancêtres, de leur survivance, de traditions, de bilinguisme ou même d'anticommunisme, de trésors polonais, de Hong Kong ou de conscription; s'ils ambitionnaient le plus fort pourcentage possible de bûcherons et cultivateurs; s'ils envoyaient leurs enfants à l'école surtout pour leur faire apprendre l'hébreu, la Bible ou le Talmud; si leur principale occupation consistait à se dire persécutés et à se plaindre, ils ne réussiraient pas mieux que nous.

Mais, heureusement pour eux, et je les en félicite, ils savent ce qu'ils veulent et ils prennent les moyens pour l'obtenir. Espérons qu'un jour nous en ferons autant. À moins que nous préférions continuer de nous lamenter éternellement... ■

VENDRE NÉGOCIER PRÉSENTER VOS IDÉES

STRATÉGIE de VENTE et COMMUNICATIONS

Combien avez-vous gagné l'an dernier ?
Combien voulez-vous gagner cette année ?
Tous ces millionnaires de la vente ont ce point en commun ils maîtrisent l'art de communiquer.
Pourquoi pas vous ?

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

Ce séminaire inclut un «coaching» personnel ainsi que ma chronique hebdomadaire et ce pour un an.

PROCHAINES FORMATIONS

Montréal	5-6 juin / 15-16 septembre
Québec	9-10 juin / 8-9 septembre
Trois-Rivières	12-13 juin / 11-12 septembre
Sherbrooke	26-27 mai / 27-28 octobre



- FORMATION 2 JOURS
- CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE (12 UFC)
- CHAMBRE DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES (12 UFC)
- AGRÉÉ PAR EMPLOI-QUÉBEC 1%

Serge Hamel
Psychothérapeute PNL
27 ans d'expérience dans la vente
Formateur agréé,
conférencier et chroniqueur.

INFORMEZ-VOUS : 450 629-2446 (local)
1 877 737-2446 (sans frais)

WWW.VENTEPNL.COM

Maîtrisez le changement!

Congrès 2003

Ne manquez pas le congrès de la gestion des ressources humaines et des relations industrielles

20 et 21 octobre 2003

PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL



Ordre des conseillers
en ressources humaines
et en relations industrielles
agréés du Québec



Notre mission, votre réussite

Près de 2 000 emplois disponibles à Drummondville

Le Défi-Emploi des 9 et 10 mai veut combler les besoins en main-d'oeuvre

Patrick Mahoney

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Soixante-cinq employeurs de la MRC de Drummond chercheront à combler 1 800 postes lors de la quatrième édition du *Défi-Emploi* organisé par la **Société de développement économique de Drummondville (SDED)** et **Emploi-Québec**, les 9 et 10 mai prochains, au **Centre Marcel Dionne**.

Dans une région touchée par le manque de main-d'oeuvre disponible, le Défi-Emploi est un outil important.

« Nos statistiques démontrent que le point de saturation pour la main d'oeuvre au Québec est prévu pour 2011, tandis que dans la région Centre-du-Québec, on devrait statistiquement l'atteindre cette année », dit **Jean-Guy Tardif**, directeur du centre d'Emploi-Québec de Drummondville.

« Les régions qui vont connaître une croissance économique au cours des prochaines années seront celles qui seront capables de renouveler leur main-d'oeuvre. Je

crois qu'à Drummondville et dans la MRC de Drummond, nous sommes sur la bonne voie pour poursuivre sur notre lancée », entérine le directeur général de la SDED, **Martin Dupont**.

Avec un peu plus d'un demi-million investi en quatre ans pour attirer des employés dans la région, le jeu en vaut-il la chandelle? « Sans aucun doute, oui, répond M. Dupont. Si nous regardons le solde

migratoire interprovincial des 15-34 ans de la MRC de Drummond vis-à-vis les autres MRC du Centre-du-Québec, nous sommes les seuls à avoir un solde migratoire positif avec 606

jeunes de plus. La population dans Drummond est passée de 83 946 résidents en 1996 à 88 924 en 2002. Le nombre d'entreprises manufacturières est passé de 504 en 2001 à 540 en 2002

et ça prend du monde pour y travailler. »

Martin Dupont ne se cache pas que son but est d'attirer 200 nouvelles familles dans la région de Drummondville grâce au Défi-Emploi. ■

Davantage de violence au travail

Le tiers des travailleurs québécois affirment avoir été témoins de violence sous une forme ou une autre dans leur milieu de travail, l'année dernière.

C'est ce que révèle un sondage **CROP** qui vient d'être effectué pour l'**Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec (ORHRI)**.

Deux fois sur trois, il s'agissait principalement d'actes commis entre travailleurs ou entre patrons et employés.

Outils pratiques

Fait encore plus troublant, près de la moitié (48 %) des témoins estiment que la violence, sous quelque forme que ce soit, a augmenté dans leur milieu de travail au cours des dernières années.

L'ORHRI se dit évidemment préoccupé par cette situation et annonce qu'il présentera sous peu des outils pratiques pour permettre aux gestionnaires de mieux comprendre et résoudre ce genre de conflits. ■ **R.V.**

Si vous faites des affaires, alors faites-en une bonne.

Internet Haute Vitesse illimité d'affaires

Sur le marché de l'Internet Haute Vitesse d'affaires,

il existe aujourd'hui beaucoup d'offres,

et il est devenu difficile de faire le bon

choix. Il faut d'abord choisir un partenaire

fiable, il faut ensuite être certain de

bénéficier d'un accès Internet illimité en

temps de connexion, mais aussi en

volume de données transférées. Avec

TELUS Québec, pas de mauvaise surprise,

Les 3 premiers mois à
22,95 \$
par mois*

pas de supplément: tout est

inclus. De plus, vous profitez de

l'activation gratuite**, du modem inclus,

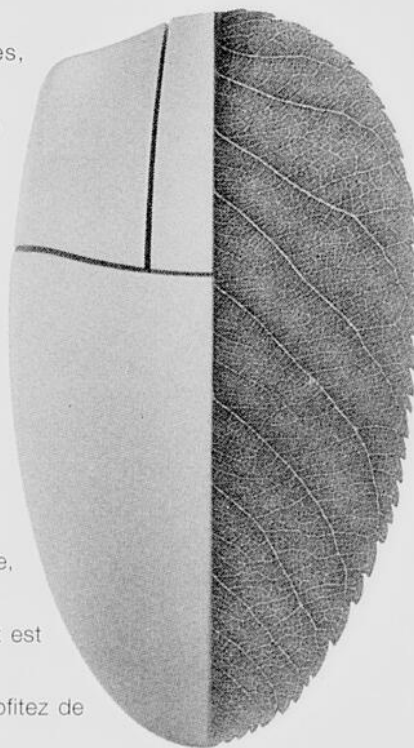
et en prime, d'une carte prépayée parlez&naviguez^{MC}

d'une valeur de 20 \$... ça c'est une bonne affaire!

Alors abonnez-vous dès maintenant.

1 888 399-1555

www.telusquebec.com/hautevitesse4



NOTRE SOLUTION D'AFFAIRES

Volume de transfert de données	illimité
Vitesse de transfert	jusqu'à 1,5 Mbps
Adresses de courriel incluses	5
Accès Internet régulier	60 h gratuites
Location du modem	inclus

TELUS^{MD}

le futur est simple[®]

NOS AGENTS AUTORISÉS :

QUÉBEC

Telecom Services Conseils
(418) 661-3934

Le Courtier Télécom
(418) 521-4456

CHICOUTIMI

R. Perron RVS inc.
(418) 542-3871

TROIS-RIVIÈRES

St-Maurice Intercom et
Téléphone
(819) 375-7766

DRUMMONDVILLE

Drummond InfoPlus
(819) 478-0994

SHERBROOKE

Extratel Communications
d'affaires
(819) 843-6611

MONTRÉAL

L.D.S Communications
(514) 737-1833

ClearMatrix

(514) 904-5012

TELEFAX COMMUNICATION

(514) 376-9000

ACCESS

Technologies en
Télécommunications
(514) 340-1161

Disponible là où la technologie le permet. Certaines conditions s'appliquent. Les prix et les produits sont sujets à changements sans préavis. Entente minimale d'un an. *Le tarif régulier (taxes en sus) entrera en vigueur le 4^{ème} mois. **L'activation gratuite ne comprend pas les branchements ni la configuration de l'ordinateur. L'offre prend fin le 31 juillet 2003. Promotion applicable aux nouveaux abonnements seulement. Livraison postale de la carte prépayée parlez&naviguez^{MC} : allouer 6 à 8 semaines.

Quatre ministères fédéraux déménageront à Saint-Henri

Dominique Froment

dominique.froment@transcontinental.ca

Quatre ministères du gouvernement du Canada déménageront dans le quartier Saint-Henri, dans le sud-ouest de Montréal. La nouvelle a été confirmée aux AFFAIRES par **Marc Sabourin**, gestionnaire de projets à **Travaux publics et Services gouverne-**

mentaux Canada.

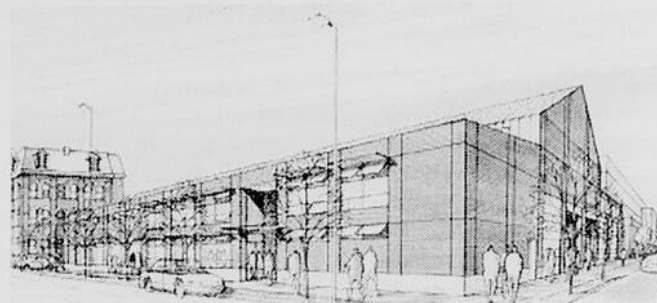
L'immeuble de 205 000 pi² sur quatre ou cinq étages sera construit au coût de 34 M\$ dans le quadrilatère délimité par les rues Bel-Air, à l'est, Rose-de-Lima, à l'ouest, Saint-Antoine, au nord, et Saint-Jacques, au sud. Portant le numéro civique 740, rue Bel-Air, il avoisinera les usines d'**Imperial Tobacco.**

L'immeuble comprendra des bureaux et des entrepôts.

Selon M. Sabourin, les ministères qui y aménageront, au printemps 2005, seront **l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC), Développement des ressources humaines Canada (DRHC), la Défense nationale et la Gendarmerie royale du Canada (GRC),**

qui dépend du **Solliciteur général du Canada.**

L'ADRC occupe actuellement plusieurs locaux disséminés à Montréal. DRHC a été temporairement relogé à la base militaire de Longue-Pointe, dans l'est de Montréal, tout comme la GRC, qui occupait jusqu'à récemment les immeubles vétustes à l'emplacement même où



Voici un dessin du projet de **Travaux publics et Services gouvernementaux Canada** à Saint-Henri.

Solutions Réseau

FIABILITÉ

EXPERTISE

Ne laissez pas la gestion de votre réseau au hasard.

À l'avant-garde des communications depuis plus de 120 ans, 25 millions de branchements, plus de 4 000 professionnels dédiés aux besoins des entreprises: Bell s'y connaît en réseaux. Nous avons l'expertise pour gérer votre réseau, assurer sa sécurité, y faire converger voix et données, et prendre en charge vos applications. Le tout fonctionne de façon intégrée et vous profitez d'une technologie constamment mise à jour. Vous réduisez ainsi vos dépenses d'investissement et d'exploitation. Ne laissez pas la gestion de votre réseau au hasard: confiez-la aux experts du premier réseau au pays.

Appelez votre représentant ou visitez le

www.entreprise.bell.ca/2



sera construit le nouvel édifice. Les bureaux de la GRC sur le boulevard Dorchester, pas très loin de là dans l'arrondissement Westmount, ne seront pas déménagés. Quant à la Défense nationale, c'est son manège militaire de la rue Drummond, à Montréal, qui déménagera à Saint-Henri.

Développement durable

Travaux publics Canada veut faire de son futur immeuble un modèle d'intégration urbaine et de développement durable.

« C'est un secteur en plein développement et il y a des projets de condos prévus juste à côté, explique M. Sabourin. Nous voulons faire le lien entre le secteur industriel (les usines d'Imperial Tobacco) et le secteur résidentiel. »

Il y a en effet, de l'autre côté de la rue Bel-Air, d'anciens immeubles industriels vétustes aptes à intéresser des promoteurs immobiliers résidentiels dans ce secteur situé à proximité du centre-ville et qui est en demande croissante depuis quelques années. Le secteur, situé le long du canal Lachine, autour du marché Atwater, connaît actuellement un développement frénétique.

Travaux publics veut faire de ce projet l'immeuble le plus vert dans la région de Montréal.

« Tous les matériaux provenant de la déconstruction des anciens bâtiments qui étaient recyclables l'ont été », assure M. Sabourin. Plus précisément, 90 % de l'acier a été récupéré, 80 % du bois et 40 % de la brique. L'immeuble, qui utilisera la géothermie, consommera 40 % moins d'énergie. L'éclairage et la ventilation naturels seront maximisés.

L'organisme vient tout juste de compléter la décontamination du vaste terrain. Il ne manque que l'approbation du **Conseil du Trésor** pour commencer les travaux; la première pelletée de terre devrait avoir lieu à la fin de cet été. ■

Desjardins revoit ses octrois de mandats de consultation

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

Le **Mouvement Desjardins** n'entend pas cesser l'octroi de mandats de consultation à ses vérificateurs externes. Toutefois, la pratique d'octroi de mandats de consultation sera mieux encadrée avec l'adoption d'une politique prévue d'ici la fin juin, confie son président et chef de la direction **Alban D'Amours**.

La nouvelle politique sur l'indépendance des vérificateurs externes permettra de définir le type de services de consultation que peuvent rendre les vérificateurs externes sans entrer en conflit avec leur mandat de vérification, d'expliquer M. D'Amours, dans un entretien téléphonique avec LES AFFAIRES.

En attendant, certains processus ont été mis en place. « Les contrats de consultation sont soumis à la *Commission Vérification et Inspection* pour évaluation », explique le gestionnaire de 62 ans. De plus, une fois par trimestre, les vérificateurs externes divulguent à cette même Commission tous les contrats de consultation obtenus.

La Commission Vérification et Inspection est formée de cinq membres du conseil d'administration de la Fédération des caisses Desjardins du Québec. Elle est appuyée dans son travail par le vérificateur interne, **Michel Pratte**.

Desjardins et ses filiales ont trois vérificateurs externes : **Samson Bélair Deloitte & Touche**, **PricewaterhouseCoopers** et **Raymond Chabot Grant Thornton**.

M. D'Amours honoré

Déjà détenteur du titre *Fellow Adm. A.*, M. D'Amours a reçu le *Prix Dimensions 2003* de l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec** pour l'ensemble de ses réalisations à l'occasion du 15^e *Gala de l'Administrateur* le 9 mai. Ce prix représente le symbole d'excellence dans le domaine de la gestion au Québec.

À titre d'Inspecteur et Vérificateur général du Mouvement en 1994, M. D'Amours a été à l'origine de la création du *Bureau de la Surveillance et de la Sécurité financière Desjardins*.

Au sein de la coopérative financière, ce souci de la saine gestion s'est traduit par des résultats financiers records en 2002, avec des profits après impôts de 848 M\$, en hausse de 41,1 % par rapport à 2001. Desjardins développe son programme de gouvernance depuis 1998.

Mais dans le contexte économique actuel, marqué par

les scandales financiers, la société a fait adopter de nouvelles règles. De façon générale, les pratiques respectent l'esprit des lignes directrices de la **Bourse de Toronto**, avec des adaptations propres à sa nature coopérative.

Par exemple, pour ce qui touche à l'indépendance du conseil d'administration face au comité de direction, des

mécanismes ont été mis en place; notamment la nomination d'un chef de l'exploitation qui dégage le chef de la direction de la gestion de l'exploitation, et la tenue de rencontres entre M. D'Amours et les administrateurs à tous les mois.

M. D'Amours cumule les postes de chef de la direction et de président du conseil

d'administration de la Fédération des caisses Desjardins. Le mouvement n'a pas l'intention de scinder son poste car le grand patron est élu par un collège électoral représentant les cinq millions de membres du mouvement. « Je suis élu pour défendre les intérêts des membres », dit M. D'Amours.

Le président de Desjardins est favorable au resserrement

des règles comptables pour rétablir la confiance dans les entreprises, tout en reconnaissant le danger d'aller trop loin et de sur-réglementer. « La meilleure pratique de gouvernance n'est pas nécessairement la plus lourde », fait remarquer l'administrateur originaire de Sainte-Françoise, dans le Bas-Saint-Laurent. ■



Alban D'Amours

Pourquoi se contenter d'une seule compagnie aérienne alors qu'on peut échanger ses points parmi plus de 60 d'entre elles ?



SAVOIR DONNER LE CHOIX.



Faites une demande maintenant et obtenez 7 500 points en prime.

Échangez vos points parmi plus de 60 compagnies aériennes du Canada et du monde entier grâce à la nouvelle carte Visa® Platine Voyages RBC Banque Royale®. Aucune période d'interdiction ne vous empêche de vous envoler où et quand vous le voulez. Vous obtenez un point par dollar dépensé, et vous pouvez échanger vos points RBC Récompenses™ contre des forfaits vacances, des voitures de location et plus encore. Ne souhaitez-vous pas qu'une carte-voyage vous offre autant de souplesse ?

Pour faire une demande, composez le 1-877-ROYAL® 2-9 ou rendez-vous au www.rbcbanqueroyale.com/voyagesplatine. Cette offre de points en prime se termine le 30 juin 2003.

RBC
Banque Royale

Une société membre de RBC Groupe Financier

Les acheteurs intéressés par Cinar sont à ses portes

En attendant, la direction prépare la production de spectacles pour 2004

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Au moins cinq acheteurs potentiels ont maintenant signé une entente avec la direction de **Cinar** pour pouvoir analyser le bilan de l'entreprise, a confirmé au journal LES AFFAIRES le président du conseil d'administration, **Robert Després**.

Sans présumer si ces démarches peuvent ou non

mener à un changement de propriétaire pour Cinar, M. Després y voit la preuve de l'intérêt que suscite toujours le nom Cinar et la magie qui y est rattachée.

Par ailleurs, à la suite d'un engagement pris il y a un mois lors de l'assemblée générale des actionnaires, M. Després entend rencontrer au cours des prochains jours les autorités de la **Bourse de Toronto** pour la

réinscription du titre de Cinar. D'autres démarches sont entreprises auprès de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** pour faire lever l'interdiction qui pèse sur l'action. Cette réinscription serait importante pour les investisseurs canadiens puisqu'ils ne peuvent toujours pas, contrairement aux Américains, effectuer la moindre transaction sur leurs titres.

C'est précisément dans le but d'augmenter la valeur de Cinar, avec de nouveaux revenus, qu'il faut comprendre les intentions de la direction de produire des spectacles basés sur les personnages vedettes de Cinar, soutient le président de l'entreprise, **Stuart Snyder**. « C'est ce qui se produit avec **Barney** ou **Bob le bricoleur**, deux personnages très appréciés des enfants, dit-il. Il s'agit d'un prolonge-

ment naturel et prometteur. »

Ces spectacles et tournées pourraient avoir lieu dès 2004, précise-t-il. Plusieurs détails restent cependant à régler, notamment la délicate question des droits. En effet, Cinar ne possède pas tous les droits d'exploitation de ses personnages et il faudrait payer pour adapter les bandes dessinées pour la scène.

Questionné au sujet de l'information selon laquelle certains membres du conseil ou de la direction seraient eux-mêmes détenteurs de ces droits et que, éventuellement, ils profiteraient personnellement d'une telle entente, M. Després s'est limité à dire que « cela pourrait arriver ». Par contre, ajoute-t-il, toute transaction du genre devrait obéir aux règles de saine gouvernance, et les personnes en cause seraient tenues de placer leurs actions de Cinar dans une fiducie, sans droit de regard, pour éviter toute ingérence.

Chapman contre Mazer

La nomination de **Matt Mazer** comme président de la division des spectacles n'est pas non plus passée comme une lettre à la poste, et au moins un actionnaire, **Robert Chapman**, a publiquement contesté son embauche. Robert Després ne bronche pas. « Nous l'avons choisi pour son expertise et sa vision, et sa contribution devrait aider à améliorer encore la valeur de Cinar au bénéfice des actionnaires », dit-il.



Le président **Robert Després** défend toujours l'embauche de **Matt Mazer** à la tête de la division des spectacles.

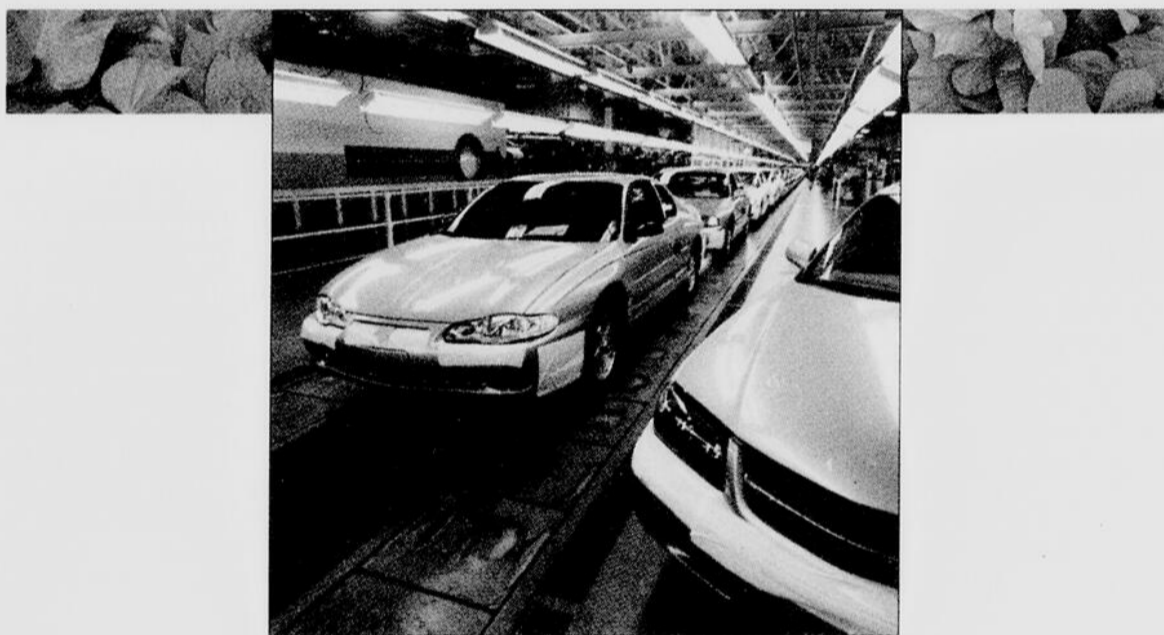
Stuart Snyder, lui, soutient que ses états de service en marketing et en *branding*, et son travail avec **Disney** et le cirque **Barnum & Bailey**, notamment, en font le candidat idéal. « Il vient tout juste de commencer à travailler sur ce dossier des spectacles, il y a quatre semaines, et nous sommes bien partis pour en faire un succès. »

Il est d'ailleurs clair que l'activisme de **Robert Chapman** dérange. M. Chapman, rappelons-le, est la même personne qui a payé, il y a quelques semaines, une pleine page de publicité dans le *Globe and Mail* pour s'en prendre au conseil de Cinar ainsi qu'à Robert Després. Signalant que M. Chapman vient tout juste d'acquiescer un autre important bloc de Cinar (131 000 actions), M. Després a simplement réitéré ce qu'il en dit régulièrement : « Nous avons un plan de match et le sien est différent. » ■

Agir contre les changements climatiques

Ensemble, on peut y arriver.

De concert avec l'industrie, combattons les changements climatiques.



L'industrie se joint au gouvernement du Canada pour lutter contre les changements climatiques. Depuis plus de 25 ans, le Programme d'économie d'énergie dans l'industrie canadienne (PEEIC) aide l'industrie à améliorer sa rentabilité en utilisant l'énergie de façon plus efficace. Par l'entremise du PEEIC, le gouvernement du Canada commandite des conférences et des ateliers de secteurs qui fournissent aux entreprises des outils et de l'information essentiels à la mise sur pied d'activités favorisant l'efficacité énergétique.

D'un bout à l'autre du pays, des entreprises de tous les secteurs réalisent des économies en réduisant leur consommation d'énergie, aidant ainsi le Canada à atteindre ses objectifs en matière de changements climatiques. Les sociétés qui s'engagent dans l'innovation énergétique – en adoptant une vision et un point de vue uniques – incitent d'autres entreprises à agir contre les changements climatiques.



Pour obtenir plus de détails, rendez-vous à l'Office de l'efficacité énergétique de Ressources naturelles Canada, au www.oec.rncan.gc.ca/peeic.

Gouvernement du Canada / Government of Canada

Canada

Audit réussi pour le Centre de recherche d'emploi Laval

L'Ordre des administrateurs agréés du Québec (ADMA) vient de décerner un certificat de conformité aux principes de saine gestion au Centre de recherche d'emploi Laval, un organisme communautaire en employabilité fondé en 1989. Il s'agit du premier organisme sans but lucratif à recevoir un tel certificat.

À l'instar de l'audit en comptabilité, l'audit en gestion de l'ADMA permet d'évaluer la qualité de la gestion d'une organisation, qu'elle soit publique ou privée. L'ADMA, dont la mission est d'assurer la « protection du public » en garantissant le respect des normes professionnelles en administration, soutient que son audit en gestion peut réduire les risques de « déboires financiers » comme ceux d'Enron. ■ F.N.

Auberge Champêtre

Auberge WEST BROME
AFFAIRES & GASTRONOMIE
Cuisine raffinée
(Le canard à son meilleur!)

Pour des réunions productives

- 24 chambres et suites
- 3 salles de réunions de 5 à 140 personnes
- Gymnase équipé
- piscine chauffée
- Activités planifiées

Cantons-de-l'Est à 50 minutes de Montréal
Autoroute 10, Sortie 68
128, Route 139

Tél. : 1-888-902-7663 www.aubergewestbrome.ca

ENTREPRENDRE

ICRIQ.com pour de l'information
complète sur les entreprises québécoises

www.icriq.com

Se lancer dans les affaires à 57 ans

Mario Beaulieu, des Viandes Décarie, voulait se prouver quelque chose



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

On voit assez souvent sur les murs des bureaux de présidents de société des photos de parcours de golf ou des reproductions de tableaux. Mais jamais de portrait du ténor Luciano Pavarotti, comme dans celui de Mario Beaulieu, président des Viandes Décarie, de Montréal.

Il n'est pas rare que les gens d'affaires aillent quérir leur dose de vitamine C en Floride. M. Beaulieu préfère l'Afrique, où il retournera l'automne prochain. Il n'y a pas que la pneumonie qui soit atypique...

« Avec 20 % des actions, je suis plus riche que si je les avais toutes gardées pour moi. »

Se lancer dans les affaires à 57 ans n'est pas non plus chose courante. « Je voulais me constituer une caisse de retraite », lance mi-figue, mi-raisin M. Beaulieu. À 20 ans, il avait ouvert sa propre boucherie dans l'est de Montréal. À 35 ans, il l'a vendue pour devenir représentant pour un grossiste en viandes, un métier qu'il exercera pendant 22 ans. Puis, en 1995, une mouche l'a piqué : « J'ai voulu me prouver que je pouvais encore monter une petite affaire. »

Les Viandes Décarie achètent du boeuf, du porc, du poulet, du veau, etc. et les revendent. Sans les transformer ni les emballer. La PME de l'arrondissement d'Anjou s'approvisionne auprès des mêmes abat-

toirs que ses deux principaux concurrents, Aliments Chatel et G. Lauzon Packers. Et pourtant, alors que son chiffre d'affaires passait à 60 M\$ en seulement huit ans, des concurrents disparaissaient : Viandes Lépine, Winnipeg Package, Hochelaga Beef, etc. « Au fil des années, les grandes chaînes d'alimentation comme Provigo, METRO et IGA ont constitué leur propre service des viandes, ce qui a enlevé pas mal d'affaires aux grossistes indépendants », explique M. Beaulieu, 65 ans.

Il faudra une laborieuse entrevue avec lui pour finir par lui tirer les vers du nez, une expression par ailleurs plutôt mal choisie pour le commerce de la viande. Ce que l'entrepreneur tardif finira par dévoiler, c'est qu'en huit ans, il a cédé 80 % de son capital-actions. Un geste exceptionnel quand on sait que ceux et celles qui fondent leur entreprise aimeraient généralement mieux se départir d'un organe que d'une partie du contrôle de leur société. Les experts en la matière s'entendent d'ailleurs pour dire que ce manque de vision limite grandement la croissance des PME.

M. Beaulieu en fait la preuve. « Étant dans le domaine de la viande depuis 45 ans, j'ai observé les autres. Mes concurrents sont pour la plupart des entreprises familiales qui réussissent difficilement à croître parce qu'elles refusent d'ouvrir leur actionariat. »

Ce qui n'est pas son cas. Rapidement après s'être lancé dans les affaires seul, il a trouvé quatre personnes de l'industrie qui avaient quelque chose à lui apporter et il s'est assuré de leurs loyaux services en leur offrant une participation : René Daigneault, Daniel Gagné, Réjean Meilleur et Derek Smith. Et il avoue aujourd'hui sans gêne : « Je suis plus riche aujourd'hui avec seulement 20 % des actions que si j'avais conservé la totalité des actions pour moi tout seul. Et peut-être même que je



De gauche à droite : Daniel Gagné, Derek Smith, Réjean Meilleur, Mario Beaulieu et René Daigneault.

ne serais déjà plus dans les affaires. »

Aujourd'hui, M. Beaulieu peut se consacrer à l'administration, mais ses quatre associés continuent de passer leur temps au téléphone à acheter et à vendre de la viande. Les Viandes Décarie emploient aussi cinq vendeurs, rémunérés à salaire fixe. « Si vous remplacez vos quatre associés par des vendeurs, le résultat ne serait pas le même ? —, avons-nous demandé à M. Beaulieu. — Jamais de la vie ! Tu ne peux jamais intéresser un employé autant qu'un actionnaire; c'est ce que mes concurrents n'ont pas compris. En plus, ajoute-t-il, notre type d'activité est beaucoup axé sur le service et un actionnaire seul peut se brûler rapidement.

— Et si vous rémunériez vos vendeurs à commission, ne seraient-ils pas plus motivés ? — Peut-être, mais il y a des ventes qu'il vaut mieux ne pas faire parce

SOUS LA LOUPE

NOM > Viandes Décarie
ACTIVITÉ > Distribution de viandes en gros
SIÈGE SOCIAL > Montréal (Anjou)
EMPLOYÉS > 35
CHIFFRE D'AFFAIRES > 60 M\$
MARCHÉS > Québec et Ontario
ACTIONNAIRES > À parts égales : Mario Beaulieu, René Daigneault, Daniel Gagné, Réjean Meilleur et Derek Smith
ANNÉE DE FONDATION > 1995

qu'elles ne sont pas rentables. Un actionnaire va penser à ça, mais pas un vendeur à commission, répond M. Beaulieu. »

Pour ceux que l'opinion d'un expert intéresse, M. Beaulieu préfère le *rib steak* au filet mignon : « Le filet mignon est très tendre, mais il ne goûte pas grand-chose. » ■



Maintenant, le BlackBerry est aussi un téléphone.

Le nouveau terminal mobile BlackBerry 6710^{MC} avec téléphone intégré sur le plus vaste réseau de transmission voix et données du Canada.

BLACKBERRY
BLACKBERRY 6710^{MC}
Téléphone et courriel sur le même appareil
Fureteur Internet
Synchronisé à votre ordinateur
GSM • GPRS



Consultez le www.rogers.com/sans-fil, composez le 1 866 787-4272 ou rendez-vous chez nos distributeurs Rogers^{MC} AT&T^{MD}.

ROGERS **AT&T**
COMMUNICATIONS SANS FIL

Les marques, images et symboles associés aux familles BlackBerry et BM sont des marques de commerce et les propriétés exclusives de Research In Motion Limited. Le logo BlackBerry et le symbole « enveloppe en mouvement » sont des marques déposées auprès de l'U.S. Patent and Trademark Office et peuvent être des marques en instance ou des marques déposées dans d'autres pays. Le logo et les marques de commerce GSM sont la propriété de la GSM Association et sont utilisés sous licence. ^{MC} Rogers Communications Inc. Utilisé sous licence. ^{MD} AT&T Corp. Utilisé sous licence.

Pointe-Claire accueillera un grand projet immobilier

Près de 39 M\$ seront investis pour la construction de résidences pour personnes âgées

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Le promoteur immobilier montréalais **Groupe Prével** et le **Fonds de solidarité FTQ** viennent de s'associer dans un vaste projet résidentiel pour personnes âgées à Pointe-Claire. Ils investiront près de

39 M\$ dans la construction d'une résidence de 270 appartements répartis dans deux immeubles de six étages.

Ces nouvelles résidences, baptisées *Le Cambridge*, seront construites à l'intersection du boulevard Hymus et de la rue Stillview, près de l'hôpital Lakeshore.

Ce complexe comprendra des services de base comme un dépanneur, un coiffeur, un salon de beauté, un centre de massage et de soins des pieds. Plusieurs salles communes seront également érigées.

Le Fonds injecte 34 M\$ dans ce projet. Cette participation pourrait être revue à la

baisse si Prével recueille d'autres sources de financement durant les travaux. Une vingtaine d'emplois seront créés à la fin du projet.

> SAINT-LAMBERT Les Aliments Dare 14 M\$

Le fabricant de biscuits **Les Aliments Dare** prend de l'ampleur à Saint-Lambert. Il vient d'entreprendre en effet l'agrandissement de son usine de la Rive-Sud. Dare investira 14 M\$ dans cette opération.

Quelques petits travaux d'agrandissement et de modernisation seront également effectués aux installations de Dare à Sainte-Martine et sur le boulevard Cavendish.

Le chantier de Saint-Lambert devrait se mettre en branle en juin prochain. Dare prévoit terminer ces travaux d'ici la fin de 2003. L'entreprise ne prévoit aucune création d'emploi à court terme.

Pertes d'emplois à Montréal

Si Dare prend de l'ampleur sur la Rive-Sud et en Montérégie, elle entend, en revanche, cesser progressivement à partir d'août prochain ses

activités à son usine de Montréal, sur la rue Viau. Les dirigeants de la biscuiterie imputent cette fermeture aux coûts élevés de production découlant de la configuration particulière et de l'âge de l'édifice.

De plus, l'usine de Montréal ne répondrait plus aux exigences modernes de production. Cent personnes perdront ainsi leur emploi à Montréal.

Fondée en 1892, Dare commercialise entre autres les biscuits *Dare*, *Goglu*, les friandises *Wagon Wheels*, les craquelins *Breton* et *Vinta*, les bonbons *Real-Fruit Gummie* et les soupes et bouillons *Loneys*.

> SHERBROOKE Créa BioPharma 475 000 \$

Innovatech du sud du Québec, Capital régional et coopératif Desjardins, le Centre québécois de la valorisation des biotechnologies et le Fonds d'investissement Desjardins de l'Estrie injectent respectivement 200 000 \$, 140 000 \$, 100 000 \$ et 35 000 \$ dans Créa BioPharma.

Cet investissement de 475 000 \$ permettra à l'entreprise de Sherbrooke de pour-

suivre ses activités de recherche et développement.

Créa BioPharma entend redonner aux antibiotiques comme la pénicilline toute leur efficacité dans leur lutte contre des microbes devenus désormais résistants à ce type de traitement. Créa BioPharma s'attaquera en premier lieu à la mammite bovine, une maladie causée par une infection bactérienne de la glande mammaire chez les bovins. La biopharmaceutique entend s'attaquer au domaine de la santé humaine. Quelque cinq emplois ont été créés. ■

> ROSEMÈRE Pétrolière Impériale 1 M\$

La **Pétrolière Impériale** vient d'amorcer la construction d'une station d'essence *Esso* à Rosemère au coin du boulevard du Curé-Labelle et du Chemin de la Grande-Côte. La compagnie pétrolière investit 1 M\$ dans ce projet qui prévoit également la construction d'un dépanneur et d'un lave-auto. La station ouvrira ses portes en juillet prochain.

Vous pouvez télécopier vos investissements à Jérôme Plantevin au (514) 392-1586.

Félicitations aux diplômés ! REFLET D'UNE TRADITION D'EXCELLENCE

L'Université Laval félicite les nouveaux membres du Conseil des ministres du Québec et en particulier ses dix diplômés et diplômées :

- > **MONIQUE GAGNON-TREMBLAY**, députée de Saint-François, vice-première ministre, ministre des Relations internationales et de la Francophonie et responsable de l'Estrie (baccalauréat ès arts, 1969)
- > **PIERRE REID**, député d'Orford, ministre de l'Éducation (mathématiques, 1970)
- > **MICHEL AUDET**, député de Laporte, ministre du Développement économique et régional (économie, 1965)
- > **YVON MARCOUX**, député de Vaudreuil, ministre des Transports (droit, 1963)
- > **CLAUDE BÉCHARD**, député de Kamouraska-Témiscouata, ministre de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille, responsable du Bas-Saint-Laurent et de la Côte-Nord (science politique, 1991 et aménagement du territoire et développement régional, 1994)
- > **SAM HAMAD**, député de Louis-Hébert, ministre des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs, responsable de la Capitale-Nationale (génie civil, 1984, 1986)
- > **MICHEL DESPRÉS**, député de Jean-Lesage, ministre du Travail (administration des affaires, 1982)
- > **BENOÎT PELLETIER**, député de Châteauguay, ministre délégué aux Affaires intergouvernementales canadiennes et aux Affaires autochtones, responsable de l'Outaouais (droit, 1981)
- > **NATHALIE NORMANDEAU**, députée de Bonaventure, ministre déléguée au Développement régional et au Tourisme, responsable de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine (science politique, 1993 et études africaines, 1995)
- > **JULIE BOULET**, députée de Laviolette, ministre déléguée à la Santé et à la Condition des aînés, responsable des régions Mauricie et Centre-du-Québec (pharmacie, 1983)

L'Université Laval salue également les autres élus de l'Assemblée nationale qui sont aussi des diplômés et diplômées, soit :

Margaret F. Delisle, députée de Jean-Talon, whip adjointe du gouvernement; Daniel Bernard, député de Rouyn-Noranda-Témiscamingue; Raymond Bernier, député de Montmorency; Bernard Brodeur, député de Shefford; Nancy Charest, députée de Matane; Solange Charest, députée de Rimouski; Jacques Côté, député de Dubuc; Léandre Dion, député de Saint-Hyacinthe; François Gendron, député d'Abitibi-Ouest; Fatima Houda-Pépin, députée de La Pinière; Pauline Marois, députée de Taillon; Éric R. Mercier, député de Charlesbourg; Alain Paquet, député de Laval-des-Rapides; Sarah Perreault, députée de Chauveau; Claude Pinard, député de Saint-Maurice; Jean Rioux, député d'Iberville; Sylvie Roy, députée de Lotbinière; Jean-Pierre Soucy, député de Portneuf, et Dominique Vien, députée de Bellechasse.

Tous ces élus font partie des 175 000 diplômés et diplômées de l'Université Laval actifs au Québec, au Canada et dans le monde. Ils illustrent bien la qualité de la formation offerte par la première université francophone en Amérique, sise depuis plus d'un siècle et demi au cœur de la Capitale québécoise.



www.ulaval.ca

www.reperes-emplois.com

LA MEILLEURE FAÇON
DE REPÉRER
LE MEILLEUR EMPLOI

REPÈRES
Emplois



LES AFFAIRES

La Régie de l'énergie révisé les coûts d'exploitation de l'essence pour les trois prochaines années

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

La Régie de l'énergie rendra sa décision en juillet sur les coûts d'exploitation de l'essence au détail, ce qui déterminera en partie combien les consommateurs québécois paieront à la pompe pour les trois prochaines années.

Dans sa précédente décision en juillet 2000, la Régie les avait fixés à 0,03 \$ le litre. La Régie a terminé ses audiences publiques qui ont pour but de déterminer les coûts, par litre, que doit assumer un détaillant en essence ou en carburant diesel. Ces coûts d'exploitation comprennent notamment les salaires, les avantages sociaux et les uniformes.

Ils s'ajoutent au prix plancher prévu par la loi, soit le coût que doit payer un détaillant pour remplir les réservoirs de sa station-service. Il s'agit de la somme du prix de gros à la raffinerie, des coûts de transport et des taxes, lesquelles comptent pour une portion de 45 à 55 % du prix plancher.

En deçà du 0,03 \$ le litre, un détaillant ne fait pas ses frais, selon le cas modèle de la Régie, soit une station-service qui pompe 3,5 M de litres d'essence par année, qui est ouverte 18 heures sur 24, tout en offrant un service de dépanneur. Par exemple, si le prix plancher est de 0,65 \$ le litre, le détaillant devra vendre son litre d'essence au moins 0,68 \$ le litre.

La Régie peut forcer l'inclusion des coûts d'exploitation dans les prix à la pompe dans certaines régions, si on fait la preuve que des détaillants ont vendu de l'essence à un prix qui ne tient pas compte des coûts d'exploitation minimums, et que cela a eu un effet néfaste sur l'ensemble des détaillants.

Toutefois, la Régie intervient rarement, puisque les marges de marché sont généralement plus élevées que les coûts d'exploitation de 0,03 \$ le litre.

Par exemple, du 1^{er} avril 2002 au 31 mars 2003, la marge moyenne pondérée des détaillants d'essence au Québec a été de 0,047 \$ le litre, selon la Régie. En fait, le tribunal administratif de la Régie n'est intervenu qu'à deux reprises, soit à Québec (3 mois en 2001) et à Saint-Jérôme (10 mois en 2002).

Dans la présente cause, la Régie devra décider si elle modifie cette marge à la hausse ou à la baisse.

Opinions divergentes

Cet exercice pourrait avoir un impact sur le marché, même si la Régie n'a pas à se prononcer sur l'inclusion de ces coûts dans les prix à la pompe, comme elle l'a fait à Saint-Jérôme, soutient l'Institut canadien des produits pétroliers (ICPP).

« Même si les coûts d'exploitation ne sont pas appliqués, les détaillants savent que s'ils opèrent en deçà de cette limite, la Régie peut intervenir », dit Carol Montreuil, le vice-président au Québec de l'ICPP, qui demande le maintien des coûts d'exploitation à 0,03 \$ le litre dans la présente cause.

De son côté, l'Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP) demande officiellement une simple réactualisation des coûts d'exploitation à 0,038 \$ le litre, pour tenir compte de l'inflation.

Mais, dans le meilleur des mondes, l'AQUIP voudrait que la Régie fixe les coûts à 0,049 \$ le litre. Pour ce faire, la Régie devrait tenir compte de coûts qu'elle a toujours refusé de reconnaître comme coûts d'explo-

tation, tels le salaire d'un gérant ou les coûts pour décontaminer un site, explique le président de l'AQUIP, René Blouin.

Le reste de l'industrie pétrolière et les associations de consommateurs ne sont pas d'accord. À leurs yeux, des marges garanties ne font que maintenir en vie des joueurs inefficaces.

C'est pourquoi Costco et le duo Option consommateurs-CAA Québec demandent à la Régie de réduire les coûts d'exploitation pour les trois prochaines années. Costco demande au tribunal administratif de les fixer à 0,01 \$ le litre, pour tenir compte du modèle d'entreprise des grandes surfaces.

Ce modèle repose sur une stratégie commerciale de haut volume, de bas prix et de coût par litre plus bas.

De leur côté, Option consommateurs et CAA Québec souhaitent que les coûts soient réduits à 0,02 \$ le litre afin « d'initier un rythme de restructuration notable et une augmentation substantielle du taux d'efficacité du

réseau québécois ». Bref, pour avoir de meilleurs prix à la pompe.

Or, sans taxes, le prix moyen de l'essence ordinaire à la pompe au Québec est déjà plus compétitif qu'en Ontario, selon la firme albertaine MJ Ervin & Associates. De 1999 à avril 2003, le litre d'essence au Québec était en moyenne 0,012 \$ moins cher. ■

NOTRE MISSION, VOTRE RÉUSSITE

Jean-Marc L., CRHA

Professionnel agréé en ressources humaines au sein d'une entreprise de nouvelles technologies

Sa mission

Mettre en place un plan de mentorat et de coaching

Pour une entreprise, le transfert des connaissances est un élément clé pour assurer sa pérennité et sa croissance à long terme. Quand on considère que remplacer un employé peut coûter jusqu'à 150% de son salaire en frais directs et indirects, avoir des professionnels agréés en gestion des ressources humaines au sein de son entreprise est capital pour mettre sur pied des programmes de mentorat et de coaching.

Qu'il s'agisse de programmes de motivation et de rétention, de l'organisation du travail ou de la définition de tâches, assurez-vous que vos professionnels en gestion des ressources humaines soient dûment agréés. Il y va de l'avenir de votre entreprise.

www.rhri.org

Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec

Notre mission, votre réussite

Pluie de prix et de bourses dans les Laurentides

Le Concours québécois en entrepreneurship pour la région des Laurentides vient de dévoiler ses grands gagnants. Pas moins de 13 bourses et 3 mentions ont ainsi été décernées au cours d'une soirée animée à l'école secondaire A.N. Morin de Sainte-Adèle.

Les entreprises Bois Fortin de Nomingue, les Productions horticoles du petit-boisé et Jardins des Saveurs de Mirabel, Enzyme Testing Labs de Sainte-Adèle, le Festival international de théâtre amateur des Hautes-Laurentides de Mont-Laurier, Céline Liboiron Musique de Saint-Jérôme, HydroCultures de Sainte-Agathe-des-Monts et Atelier de création de Bois-des-Fillions ont été les heureux lauréats. ■ J.P.

La divulgation environnementale paie, mais pas toujours

Une étude examine la réaction du marché à divers types d'information donnée par les entreprises

Jean-François Barbe

barbejf@transcontinental.ca

Les entreprises qui divulguent volontairement de l'information de nature environnementale dans leur rapport annuel le font à leurs risques et périls – en fonction même de la

nature des données qu'elles divulguent.

Certains renseignements influencent positivement le cours boursier d'une entreprise alors que d'autres ont l'effet contraire, démontre une étude des professeurs de comptabilité Denis Cormier et Michel Magnan, respec-

tivement de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) et de l'Université Concordia.

L'information de type « relations publiques » paie, selon cette recherche fondée sur un échantillon de 118 sociétés cotées à la Bourse de Toronto. Dans ce type d'in-

formation, on retrouve les accréditations spécialisées en matière environnementale, l'obtention de prix ou de récompenses et l'existence de comités environnementaux mis sur pied par l'entreprise.

Le marché récompense ainsi un comportement pro-

actif ayant des impacts bénéfiques sur la réputation de l'entreprise. Par contre, d'autres types de renseignements touchent l'entreprise, selon l'étude qui mesure la variation du ratio cours-bénéfice des entreprises selon le type de divulgation environnementale.

Revers de la médaille

Les choses se corsent à partir du moment où l'entreprise quitte le terrain des généralités de bon aloi et livre de l'information factuelle ou quantitative. Les investisseurs deviennent nerveux, selon la recherche. Ces renseignements plus sensibles touchent aux lois et règlements ainsi qu'aux normes environnementales.

Dans le cas des lois et règlements, il est question de décisions de la cour, d'amendes et d'incidents qui pourraient avoir un impact sur l'exploitation de l'entreprise. Les normes environnementales concernent des données chiffrées souvent relatives au degré de respect de normes de pollution de l'air et de l'eau, des bruits et des odeurs.

« Le marché semble punir l'entreprise s'il y a perception de coûts additionnels ou de risques environnementaux », observe M. Cormier, coauteur de la recherche.

Oublier ou tout devoir dire ?

La décision de divulguer ou non de l'information envi-

ronnementale n'est jamais simple, font remarquer les professeurs en comptabilité. Certaines entreprises auraient parfois intérêt à ne rien divulguer, disent-ils, mais si elles restent trop silencieuses, elles pourraient donner l'impression de cacher quelque chose.

De plus, certaines entreprises de la « vieille économie », par exemple, auraient intérêt à en dire plus que les autres pour contrer une perception négative du public à leur égard. Elles pourraient vouloir souligner qu'elles sont moins polluantes que d'autres, mais nul ne sait exactement comment cette information sera interprétée.

Une chose est sûre, à l'avenir, les organismes de réglementation n'auront peut-être pas d'autre choix que d'imposer des règles plus strictes de divulgation d'information environnementale, disent les auteurs, parce qu'ils seront peut-être poussés par l'opinion publique ou des ententes internationales, qu'illustrent le *protocole de Kyoto*.

Cette étude est intitulée *The Contribution of Environmental Reporting to Investors' Valuation of a Firm's Earning: An International Comparison*. ■

Pour en savoir plus, voir www.lesaffaires.com

Cessez de vous casser la tête. Vos désirs sont des ordres. Le nouveau FX45 à traction intégrale de 315 chevaux. Un VUS de luxe. Une voiture sport. Réunis sous un même capot.

Infiniti.ca 1 866 294-1377

Propulser vers le futur

INFINITI



Charles Boulanger

MM. Jean Leclerc et Éric Dupont, co-présidents du conseil d'administration de PÔLE Québec Chaudière-Appalaches, ont le plaisir d'annoncer la nomination de M. Charles Boulanger au poste de président-directeur général.

Diplômé de l'Université Laval en génie, M. Boulanger a lancé sa carrière chez Shell avant de travailler dans le secteur environnemental, à piloté

l'inscription en bourse d'un fabricant de lubrifiants et de produits chimiques, et a été associé à une firme spécialisée dans les conseils en financement pour les entreprises privées et ouvertes.

M. Boulanger possède plus de 20 ans d'expérience au cours desquelles il a acquis une solide connaissance de la dynamique internationale et régionale. PÔLE Québec Chaudière-Appalaches peut compter sur un dirigeant d'expérience capable de comprendre à la fois l'univers de la grande entreprise et les enjeux auxquels font face les PME.

PÔLE Québec Chaudière-Appalaches est un nouvel organisme de développement économique issu de l'union des forces de la Cité de l'optique, du GATIQ, d'Émergence Entrepreneur et de la Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM). PÔLE Québec Chaudière-Appalaches a pour mission d'exercer le rôle de leader du développement économique dans des secteurs ciblés afin d'engendrer une richesse collective supérieure.

PÔLE Québec
Chaudière-Appalaches

www@pole-qca.ca

SRAS: le pire est derrière nous

Les professionnels et les spécialistes en contrôle des maladies arrivent tous à la même conclusion au sujet du SRAS: le pire est derrière nous. Pour remettre les choses en perspective, Santé Canada a cru bon de vous rappeler certains faits :

- Le nombre de personnes ayant recouvré la santé après avoir souffert du SRAS ne cesse d'augmenter.
- Le nombre total de personnes mises en quarantaine ne cesse de diminuer.

« Dès demain, nous retirerons Toronto (Canada) de la liste des villes déconseillées aux voyageurs. »

Dre Gro Harlem Brundtland, directrice-générale de l'Organisation mondiale de la santé, le 29 avril

« Il est sécuritaire de voyager à Toronto... selon moi.
D'ailleurs, j'y serai la semaine prochaine. »

Dre Julie Gerberding, directrice du Centre de contrôle de maladies à Atlanta (Fox News, le 27 avril)

« Nous estimons qu'il est sécuritaire de voyager à Toronto. »

Dr Paul Gully de Santé Canada (Toronto Star, le 24 avril)

« Toronto est toujours une ville sécuritaire. Que ce soit pour les loisirs ou les affaires,
les gens peuvent y voyager en toute quiétude. »

Dr Colin D'Cunha, commissaire de la Santé publique et médecin hygiéniste en chef (Toronto Star, le 24 avril)

Grâce aux efforts incessants et au travail acharné de tous les travailleurs de la santé, la menace du SRAS a vite été sous contrôle partout au pays. Toronto demeure donc une ville sans danger pour ses habitants comme pour les visiteurs.

☎ Pour le gouvernement du Canada: 1 800 454-8302, ATS: 1 800 465-7735

🌐 www.canada.gc.ca

☎ Pour le gouvernement de l'Ontario: 1 888 668-4636, ATS: 1 800 387-5559

🌐 www.health.gov.on.ca



Santé
Canada Health
Canada



Ontario

Canada

TROISIÈME
ÉDITION
DES

prix

P

performance
PME

LES AFFAIRES
75 ans

Le journal **LES AFFAIRES** est fier de vous présenter les entreprises lauréates de la troisième édition des **PRIX PERFORMANCE PME**. Ces prix sont accordés pour reconnaître l'excellence et la contribution des PME au développement économique du Québec et à la diversification de son tissu industriel.

Les lauréates ont été choisies par un jury indépendant parmi les 40 entreprises finalistes sélectionnées à partir de la base de données du journal **LES AFFAIRES**.

Les prix ont été officiellement remis le 1^{er} mai, au terme du Colloque annuel du Groupement des chefs d'entreprise du Québec. Pour l'occasion, monsieur Michel Audet, ministre du Développement économique régional, était parmi les personnalités invitées à remettre les prix.

Catégorie
**ENTREPRISE
MANUFACTURIÈRE**

Catégorie
**ENTREPRISE
DE SERVICES**

Catégorie
TECHNOLOGIES

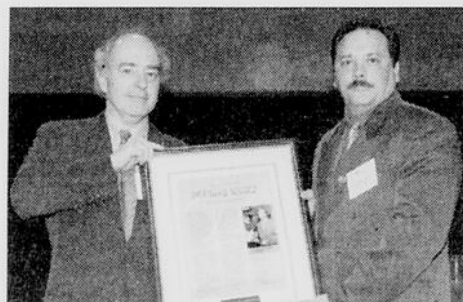
Catégorie
EXPORTATION

GRANDE PME
Équipement Labrie, Lévis



M. Paul Juneau, Président, Services PME de CDP Capital – Amérique a remis le prix à M. Claude Boivin, président de Équipement Labrie.

GRANDE PME
Imprimerie Solisco, Scott (Beauce)



M. Paul Juneau, Président, Services PME de CDP Capital – Amérique a remis le prix à M. Patrick Periard, vice-président, Ventes d'Imprimerie Solisco.

GRANDE PME
Forensic Technology, Montréal



M. Jean Ducharme, président du jury et doyen de l'École de gestion de l'UQAM a remis le prix à M. Robert Walsh, président-directeur général de Forensic Technology.

GRANDE PME
Technologies 20-20, Laval



M. Michel Audet, ministre du Développement économique et régional du Québec a remis le prix à M. André Chartier, vice-président opérations de Technologies 20-20.

PETITE PME
Produits Loisir Bonair,
Thetford Mines



M. Paul Juneau, Président, Services PME de CDP Capital – Amérique a remis le prix à M. Christian Hamel, directeur des ventes pour l'Est du Canada des Produits Loisirs Bonair.

PETITE PME
GSI Environnement, Sherbrooke



M. Paul Juneau, Président, Services PME de CDP Capital – Amérique a remis le prix à M. Jean Shoiry, président fondateur de GSI Environnement.

PETITE PME
Theratechnologies, Montréal



M. Jean Ducharme, président du jury et doyen de l'École de gestion de l'UQAM a remis le prix à M. Luc Tanguay, président et chef de la direction de Theratechnologies.

PETITE PME
H. Fontaine, Magog



M. Michel Audet, ministre du Développement économique et régional du Québec a remis le prix à M. André Fontaine, président-directeur général de H. Fontaine.

Une commandite exclusive



CDP Capital
Placements privés

Le centre d'Ericsson à Montréal espère être épargné

Le centre de recherche a déjà évité les compressions par le passé

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

À l'aube d'un nouveau dégraisage mondial d'effectif chez Ericsson, les employés du centre montréalais de recherche et développement de la suédoise sont dans l'expectative. Ils attendent que leur maison-mère examine à la loupe l'ensemble des comptes du groupe et fasse tomber le couperet des mises à pied. Car d'ici la fin de l'année, 13 000 têtes tomberont.

« Par le passé, nous avons été chanceux, reconnaît Marie Carrier, porte-parole de l'équipementier à Montréal. Aujourd'hui, on espère encore être épargné. »

Le GSM continue sa percée (Nombre d'abonnés dans le monde)

	décembre 2001	décembre 2002	février 2003
GSM	627,7 M	787,5 M	821,3 M
CDMA	112,2 M	142,7 M	151,3 M
US TDMA	94,7 M	109,2 M	110,3 M

SOURCE : EMC WORLD CELLULAR DATABASE

Depuis 2001, Ericsson Montréal n'a perdu que 220 employés sur les 1 820 qu'elle comptait à cette époque alors qu'au même moment, des centres de recherche nord-américains d'Ericsson, comme celui de San Diego, ont vu leurs effectifs réduits comme une peau de chagrin. San Diego compte aujourd'hui

800 employés par rapport à 1 000 en novembre et entend encore en couper 300.

« Cinquante pour cent des nouveaux licenciements se feront en Suède, affirme, rassurante, Michelle French, la porte-parole d'Ericsson pour l'Amérique. M^{me} French a toutefois été incapable de dire si Montréal échappera

aux 6 500 autres suppressions, qui devraient permettre à la société suédoise de renouer avec les profits. Au premier trimestre 2003, Ericsson a essuyé des pertes nettes de quelque 734 M\$. Elle compte actuellement 60 000 employés par rapport à 107 000 en 2001.

Une transformation réussie

Si Montréal a été épargné jusqu'à présent, c'est parce qu'Ericsson a sacrifié d'autres centres de recherche en Amérique du Nord pour concentrer sa R&D à Montréal. « Les coûts moins élevés et les crédits d'impôts ont fait que Montréal a été préférée à d'autres », confirme d'ailleurs M^{me} Carrier.

Ainsi, les centres de San Diego et de Boulder, au Colorado, qui étaient au cœur du développement CDMA (Code Division Multiple Access) d'Ericsson ne sont plus que l'ombre d'eux-mêmes. Seules de petites équipes CDMA y travaillent encore.

Anciennement le centre de recherche TDMA (Time Division Multiple Access), une

LE GSM ET SES ÉVOLUTIONS

Le GSM (Global System for Mobile Communications) est une norme de communication pour appareils sans fil. Elle et son évolution, le GPRS (General Packet Radio Service), sont les normes les plus utilisées dans le monde. L'an dernier, Rogers et Microcell ont lancé leurs réseaux GPRS ce qui leur a permis d'offrir une plus grande vitesse de transmission. Après le GPRS, les équipementiers comme Ericsson ou Nokia entendent lancer le W-CDMA (Wideband Code Division Multiple Access), une technologie qui équipera les très attendus téléphones de troisième génération (3G).

LE CDMA ET SES ÉVOLUTIONS

Le CDMA (Code Division Multiple Access) est le pendant du GSM. Développée par l'américaine Qualcomm, il est présent essentiellement en Amérique du Nord et en Asie. Cette technologie est aujourd'hui au stade deux de son évolution. Au Canada, Bell et TELUS ont lancé en 2002 les réseaux CDMA 1X. La troisième génération de CDMA sera le CDMA1X ev. ■ J.P.

vieille norme de téléphonie mobile aujourd'hui en déclin, Montréal est désormais le centre de recherche CDMA d'Ericsson pour l'Amérique. Il s'attelle également aux futures applications MMS (multimedia messaging ser-

vice), la messagerie qui permet l'envoi automatique et immédiat de messages multimédias (photos, graphiques, clips audio et vocaux) de téléphone à téléphone ou d'un téléphone à un compte e-mail. Enfin, 20 % des effectifs montréalais travaillent dans le centre Ericsson d'appui technique pour les Amériques.

Le GSM dominant

Bien que la norme concurrente du CDMA, le GSM (Global System for Mobile Communications), non développée à Montréal, gagne indéniablement du terrain en Amérique (voir tableau 1), la technologie CDMA a encore de beaux jours devant elle. « Au Canada, le CDMA représente 62 % du marché. Aux États-Unis, elle est utilisée par de grandes compagnies comme Sprint ou Verizon Wireless, explique Warren Chaisaten, analyste à l'institut de recherche International Data Corporation Canada. Les opérateurs vont continuer à l'utiliser. »

En fait, M. Chaisaten pense qu'il faudra attendre encore 10 ans avant que le GSM et ses évolutions supplantent le CDMA. « D'ici là, il y aura vraisemblablement une technologie qui fera le pont entre les deux normes », ajoute M. Chaisaten. ■

Tendances manufacturières 2003

« Parlons risques »

Gérer les nouvelles barrières commerciales Le 15 mai 2003

Le Marriott Château Champlain
1, Place du Canada, Montréal (Québec)

Avec la participation spéciale de

Pierre S. Pettigrew, ministre du Commerce international
et représentant le premier ministre du Canada.

et de

Stephen S. Poloz, vice-président et économiste en chef
d'Exportation et développement Canada.

Tim O'Neill, vice-président à la direction et économiste en chef,
BMO Groupe financier.

Andrew W. Savitz, associé, Services en matière de gestion
durable de l'environnement, PricewaterhouseCoopers LLP.

Cynthia Carroll, vice-présidente principale, Alcan Inc.,
présidente, Groupe Alcan Métal primaire.

ainsi que d'autres experts.

JOURNÉE COMPLÈTE :

- Membres : 400 \$ plus taxes (460,10 \$)
- Non-membres : 450 \$ plus taxes (517,61 \$)
(Demi-journée disponible)



Manufacturiers et
Exportateurs du
Québec

Pour information :

Agnieska Kubik, (514) 866-7774, poste 0
Site Internet : www.meq.ca

En collaboration avec :



Le Groupe SM International inc. est fier
d'annoncer la nomination de M. Gilles Gauthier
à titre de vice-président gestion de projets.



M. Gauthier amène avec lui une vaste expérience dans la gestion de projets d'envergure sur les marchés locaux et internationaux. Au cours des 30 dernières années, M. Gauthier a prouvé ses capacités à livrer des grands projets de barrages, de lignes de transmission, de routes et de bâtiments industriels.

La nomination de M. Gauthier permettra de renforcer la position du Groupe SM International inc. avec ses clients existants et de permettre de continuer d'offrir une expertise multidisciplinaire intégrée dans les différentes disciplines de l'ingénierie et de la gestion de projet.

Le Groupe SM International inc. 2001
Université, suite 1550, Montréal, Qc
(514) 982-6001

LES AFFAIRES.com

L'expérience
fait la différence

Ottawa serre la vis aux transporteurs maritimes

L'Agence des douanes du Canada emboîte le pas à Washington en imposant un préavis de 24 heures

Martin Jolicoeur

martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Le gouvernement canadien a finalement cédé aux pressions de Washington en imposant des procédures plus strictes aux transporteurs maritimes.

D'ici un an, les armateurs

devront soumettre aux autorités canadiennes, au moins 24 heures avant le chargement de marchandises dans un port étranger, les informations relatives à leur cargaison.

Jusqu'à maintenant, les transporteurs n'étaient tenus de soumettre ces informa-

LE POINT SUR LA SÉCURITÉ MARITIME

tions que 96 heures avant leur arrivée dans un port canadien. Mais dans les mois suivant les événements du 11 septembre 2001, les autorités américaines ont imposé aux armateurs un préavis de 24 heures sur toutes les importations de marchandises arrivant par bateau.

Il n'en fallait pas plus pour que Washington fasse pression sur Ottawa et que le Canada accepte d'emboîter le pas.

Yvon Pellerin, agent de projets à la division de la restructuration du secteur commercial de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC), soutient que ces nouvelles règles permettront aux autorités de disposer à

temps des informations nécessaires (historique, contenu, destinataire, etc.) afin de prendre une décision éclairée sur les risques potentiels de chacun des conteneurs devant être livrés au pays.

« Si le contenu d'un conteneur représente un risque élevé pour la sécurité nationale, nous pourrions le faire inspecter avant qu'il quitte le port d'origine », explique-t-il.

Ce sont les transporteurs qui auront la responsabilité de transmettre électroniquement les données aux autorités canadiennes, sur la base des informations qu'ils auront eux-mêmes obtenues de leurs clients exportateurs.

Contrairement aux États-

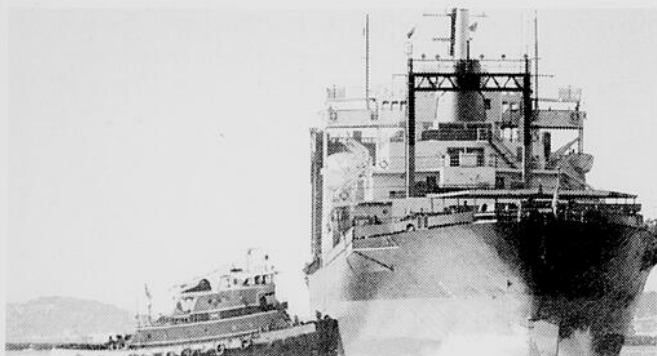
Unis, le Canada ne prévoit pas dépêcher d'inspecteurs dans les principaux ports de la planète pour contre-vérifier les informations transmises par les transporteurs. Des ententes de collaboration seront plutôt signées avec les autorités portuaires locales.

Par contre, les autorités canadiennes travaillent au développement d'un système sophistiqué de traitement d'information, qui à l'image de l'*Automated Targeting System* (ATS), utilisé par les États-Unis, saura effectuer des recoupements de données. Ainsi, deux cargaisons de produits chimiques, pouvant être utilisées dans la fabrication de bombes, mais importées de façon indépendante à un an d'intervalle, pourraient être sujets à enquête par l'ADRC.

« On n'arrivera jamais à un système infaillible. Mais l'imposition de procédures strictes aura un important effet de dissuasion », estime **Richard Le-Hir**, président de la *Fédération maritime du Canada*.

Cette dernière a d'ailleurs applaudi l'instauration de ces nouvelles règles, soutenant que le maintien de deux systèmes différents sur le même continent risquait de nuire à la profitabilité des ports canadiens.

La Fédération déplore que cette harmonisation des procédures ne puisse entrer en vigueur plus rapidement, soit, en avril 2004). Le gouvernement explique que ce délai permettra aux transporteurs, transitaires, importateurs et courtiers de modifier leurs procédés afin d'être prêts au moment voulu. ■



Les armateurs devront soumettre aux autorités canadiennes, au moins 24 heures avant le chargement de marchandises dans un port étranger, les informations relatives à leur cargaison.

Sécurité : le port de Montréal à l'heure de la biométrie

Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Entre 1998 et fin 2002, le port de Montréal a investi plus de 4 M\$ pour améliorer sa sécurité et ses télécommunications. Pour 2003, l'administration a dégagé une somme additionnelle de 1 M\$ pour mettre sur pied un système de biométrie afin d'accroître d'un cran la sécurité.

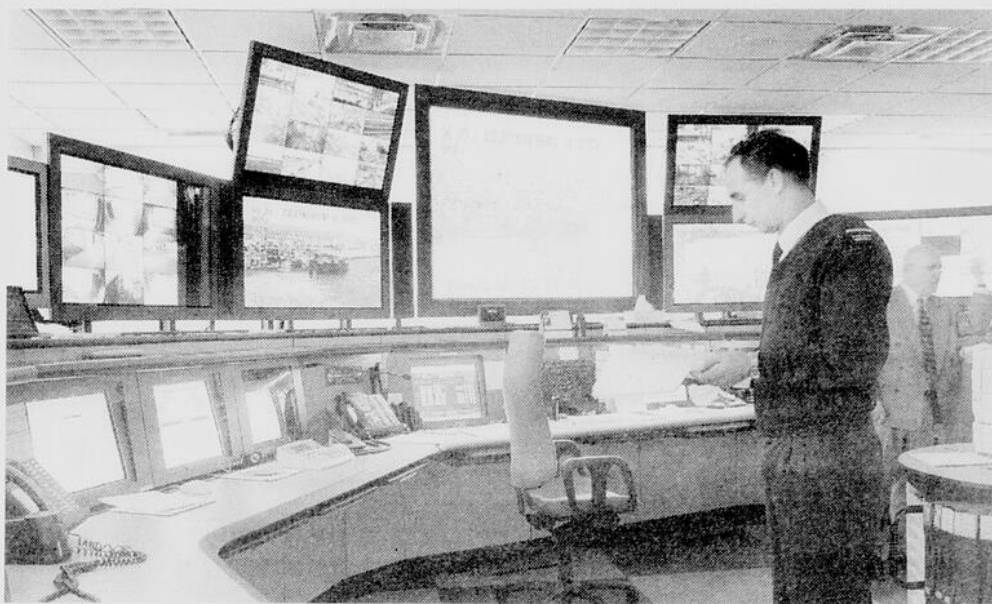
La biométrie permet de lire l'identité des visiteurs entrant dans le port grâce à leurs empreintes digitales. Elle remplacerait les cartes d'identité qui sont reliées à un système électronique mais qui peuvent être facilement transférées à des personnes non autorisées.

« Nous regardons les logiciels pouvant être compatibles avec notre système, précise le directeur des communications du port, **Michel Turgeon**. Nous comptons aller de l'avant avec cette technologie », ajoute-t-il, sans pouvoir en préciser l'échéance.

Besoins de sécurité accrue
Plusieurs sites stratégiques ont recours à cette nouvelle technologie, comme l'aéroport Ben Gourion à Tel-Aviv. Elle représente une façon plus sûre d'éviter les indésirables – un élément de sécurité devenu plus important depuis les attentats terroristes du 11 septembre 2001.

C'est à la suite de ces attentats que le port de Montréal a

accélééré la mise au point de ses mesures de sécurité. L'an dernier, on a émis plus de 3 000 cartes d'identité électroniques pour les employés du port. On a réparé les clôtures, amélioré l'éclairage et mis sur pied un système de monitor vidéo dernier cri pour surveiller tous les coins du port. Grâce aux 44 caméras vidéo installées sur le site « il n'y a plus aucun trou noir » dit le responsable de la capitainerie du port, **Michel Dufour**. Les images des caméras sont visionnées à la capitainerie, d'où on peut les opérer. Elles permettent une surveillance accrue pour les vols, les déplacements de conteneurs, les incendies ou les accidents. Le port a aussi acquis un grand



Grâce aux 44 caméras vidéo installées sur le site, « il n'y a plus aucun trou noir », dit le responsable de la capitainerie du port, Michel Dufour.

écran plasma haute définition pour mieux visionner les images. En outre, toutes les communications sont reliées par

un réseau de fibre optique, qui permet de transmettre une plus grande masse d'information, plus rapidement.

M. Turgeon évoque l'existence d'un autre centre de contrôle, outre celui de la capitainerie, mais son emplacement doit être tenu secret pour des raisons de sécurité.

Par ailleurs, le port de Montréal s'est équipé de 13 lecteurs électroniques en temps réel qui remplacent les sondes mécaniques et qui suivent les niveaux d'eau entre Montréal et Québec. Il s'est également doté d'un système de cartes électroniques du chenal qui va de Trois-Rivières jusqu'à la voie maritime, ce qui permet de mieux visualiser les mouvements des navires.

Depuis le 11 septembre 2001, le port a aussi accru ses communications avec les corps policiers. ■

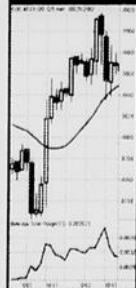
avez-vous le
COURAGE?
de vous mouiller



www.attitudeclient.com

1 888 686-0066

Gagnez 1 000 \$US chaque jour sur le marché des devises FOREX!



Oui, grâce à l'analyse technique, vous pourrez le faire d'ici quelques semaines. Notre formation intensive de 3 jours vous apprendra comment:

1. créer votre propre système de trading avec signaux précis d'achat et de vente, stops de protection et limites de profit.
2. maximiser vos profits en minimisant votre risque.
3. obtenir gratuitement les données Forex en temps réel pour créer vos graphiques d'analyse technique.

Démonstration GRATUITE le 14 et le 15 mai à 19h00. Réservations: 514-708-5700 ou sur le web:

www.profitradefx.com

PROFITRADE
FX

Apprenez comment réussir dans la spéculation sur devises!

MANAGEMENT

Spécialiste en
intégration de
solutions ERP et CRM.

sci
le groupe

Microsoft
CERTIFIED
Business Solutions
Partner

(514) 334-3322
www.groupepsi.com

Planifiez dès maintenant la relève de votre entreprise

Que ce soit pour une entreprise familiale ou non, voici quelques étapes pour réussir le transfert générationnel



Eric
Dufour

CA, associé directeur
de la consultation organisationnelle,
Raymond Chabot Grant Thornton

Manon Auclair est directrice générale d'un centre de rénovation régional possédant quatre succursales avec un chiffre d'affaires d'environ 15 M\$. Le contrôle appartient à une entreprise de gestion composée de son père, qui maintient quelques tâches dans l'organisation, de ses trois soeurs qui demeurent à l'extérieur et d'elle-même.

L'une de ses succursales a connu une perte importante générant un résultat financier négatif.

Inquiète des performances financières de son entreprise, M^{me} Auclair s'est dirigée vers les services d'une firme externe pour redresser la situation. Pertinent, son cas s'est avéré très utile pour bien comprendre les étapes qu'il faut franchir pour assurer la relève en entreprise, que ce soit une entreprise familiale ou non.

L'évaluation de la situation d'une entreprise est primordiale

À la suite de l'évaluation, il est ressorti que M^{me} Auclair a toujours été portée à embaucher des individus qui n'avaient pas la compétence requise ainsi qu'une formation inférieure à la sienne. Aussi les cadres ont-ils peu d'initiative et ne prennent pas de décisions. On retrouve donc un environnement de travail très inefficace.

Par ailleurs, il est difficile de planifier une relève puisqu'elle est souvent gérée autour du volet familial et, le plus souvent, selon des considérations fiscales. Il faut donc s'attaquer à la situation en tenant

compte de l'ensemble du management. Dans ce cas-ci, un diagnostic d'entreprise a été réalisé et plusieurs points d'amélioration ont été soulevés.

La première étape de ce plan est de finaliser le transfert générationnel au niveau financier et légal. Il sera alors plus facile de clarifier le partage des rôles et des responsabilités entre le père et la fille.

Il faut aussi évaluer les cadres ainsi que les directeurs dans le but de mieux les former ou de les remplacer. Cette étape doit inclure la clarification de leurs responsabilités. Ceci dit, il faudra ensuite aider M^{me} Auclair à mieux déléguer et à faire confiance à ses subalternes.

Bien souvent, dans les entreprises familiales, on tend à vouloir conserver tout le contrôle possible sur l'ensemble des opérations. Mais si l'on veut que l'entreprise grandisse sainement, il sera donc important d'embaucher des personnes compétentes dans les domaines des ressources humaines et du contrôle financier. Il faudra également former un comité de gestion avec le groupe de personnes clés.

Finalement, il faut établir un échéancier fixe pour des conseils d'administration, bien centrer le rôle du père comme mentor et créer un processus de communication efficace avec sa fille sur l'avancement du plan d'action global.

Des étapes nécessaires pour s'attaquer au problème

Dans le cas de notre centre de rénovation, on devrait donc retrouver les changements suivants :

> Le père doit clarifier les zones limites de ses interventions auprès de sa fille et des opérations dans l'ensemble.

> M^{me} Auclair, à titre de directrice générale, doit prendre en main le processus de mise en place de personnes fortes aux postes clés. Elle doit également recentrer ses



Il ne suffit pas de recruter des gens compétents : aussi faut-il que leurs objectifs de carrière se conjuguent avec ceux de l'entreprise.

tâches au niveau des décisions stratégiques et faire confiance à ses subalternes.

> Elle doit créer un véhicule de communication avec son équipe de management, informer son père sur l'évolution du plan d'action pour qu'il devienne un vrai mentor, déléguer et apprendre à faire confiance.

La réflexion stratégique

Pour aller de l'avant et propulser son entreprise, M^{me} Auclair devrait aussi entamer une démarche de réflexion stratégique. Voici des éléments qui devraient constituer cette démarche :

> Il est d'abord primordial d'isoler l'ensemble des forces et faiblesses de l'entreprise afin de bien identifier de qui nous devons nous entourer. Quel est le degré d'autonomie organisationnelle ?

> Il faut ensuite dresser le profil de compé-

tences nécessaire afin de combler les faiblesses identifiées, devenir plus compétitif et attaquer de front les nouvelles années.

> Dans un contexte familial, il faut clarifier immédiatement quelles sont les ressources participatives au projet d'entreprise et mettre en place des ressources stratégiques pour l'ensemble des postes clés de l'organisation. On parle ici des ressources humaines, des contrôles financiers et du développement de marché.

> Une fois les grandes lignes tracées, il faut établir un nouveau partage des rôles et responsabilité et le suivre avec rigueur.

> Enfin, il faut bâtir le plan stratégique pour les trois prochaines années en se servant des forces identifiées comme points d'ancrage et en ciblant les actions motrices à engager pour chacune des fonctions de l'entreprise. ■

LIVRAISON GARANTIE EN 30 MINUTES

SPORTS 30

LE SEUL VRAI BULLETIN DE SPORTS

SEUL SPORTS 30 VOUS LIVRE
L'INFORMATION SPORTIVE
DE FAÇON AUSSI COMPLÈTE

6 h 30 > 7 h > 7 h 30 > 8 h > 12 h 30 > 13 h
18 h 30 > 22 h > 2 h

RDS

SOS BOULOT

Autre patron, autres moeurs



Alain Samson

sosboulot@transcontinental.ca

Bonjour. Je travaille depuis une dizaine d'années dans une petite entreprise manufacturière de la région de Drummondville. Depuis deux ans, j'assume la direction des ventes. C'est passionnant et, jusqu'ici, j'aimais mon travail.

Il y a cinq mois, mon patron a pris sa retraite et l'entreprise a été vendue. Je n'ai pas diminué mon rythme de travail pour autant mais mon nouveau patron ne semble pas m'apprécier. Il est constamment sur mon dos pour différentes raisons et semble prendre un vilain plaisir à me faire croire que je ne suis pas à la hauteur.

Comment peut-on faire un travail exceptionnel pendant des années et devenir incompetent du jour au lendemain ? Cela veut-il dire

que mon ancien patron était tout aussi incompetent que moi ? Je n'arrive pas à croire que ma situation et mon humeur aient subi une telle métamorphose en quelques mois.

Robert

C'est une question très intéressante. Le nombre d'employés qui se trouvent dans votre situation ira en croissant au cours des prochaines années, à mesure que les entrepreneurs en place prendront leur retraite. Je vous répondrai en trois points.

1. Il n'existe pas un mais seize types de patrons. Chacun a sa vision de l'avenir de l'entreprise. Chacun a sa manière de décider, sa manière de concevoir le travail et sa manière d'évaluer le travail accompli.

2. Le comportement qui a fait de vous un employé modèle par le passé ne garantit pas votre succès aujourd'hui. Chaque patron a une vision particulière d'un bon employé. On pourrait dire que,

dans un certain sens, la valeur d'un employé est dans les yeux du patron qui le regarde. 3. Vous pouvez faire en sorte de développer la même relation avec votre nouveau patron que celle que vous aviez avec celui qui est parti à la retraite. Pour ce faire, vous devez dans un premier temps l'étudier afin de découvrir son type, puis adopter un comportement correspondant.

Assurez-vous également qu'il vous percevra comme étant compétent. Vous serez ainsi capable de capter son attention pour communiquer votre point de vue. Rappelez-vous qu'il ne connaît pas nécessairement vos états de service et qu'il ne sera pas tenté de vous écouter tant que vous ne serez pas crédible à ses yeux.

Peut-on développer une phobie du travail ?

Pendant 19 ans, j'ai réussi à

offrir un bon rendement dans un hôpital de la région de Hull. J'en faisais toujours plus. Je m'impliquais un peu partout mais, sans le savoir, mon niveau d'implication rendait certaines collègues jalouses. Au fil du temps, elles ont commencé à m'attaquer avec des remarques assassines ou en parlant dans mon dos. Je me suis peu à peu sentie isolée et, il y a neuf mois, je me suis retrouvée en burn-out.

Les gens du programme d'aide aux employés m'ont bien aidée et je suis maintenant prête à retourner au travail. Mon seul problème, c'est que je crains de retomber dans les mêmes engrenages et de me retrouver à nouveau en burn-out.

Peut-on développer une phobie du travail ? Peut-on devenir allergique à son cadre de travail ?

Lorraine

Êtes-vous certaine d'être prête à retourner au travail ?

Si le seul fait de penser à réintégrer votre travail vous rend anxieuse, vous empêche de dormir ou vous cause des problèmes de digestion, il se peut que votre organisme vous communique que votre emploi est devenu toxique.

Il se pourrait que ce soit l'idée de vous retrouver auprès des collègues qui ont investi des efforts pour vous mettre hors-jeu qui vous empêche d'apprécier votre prochain retour sur le marché du travail.

Voici ce que je vous propose. Vous avez déjà mentionné que les gens en charge du programme d'aide aux employés sont charmants. Pourquoi ne pas leur proposer l'une ou l'autre des options suivantes.

1. Une rentrée progressive : Vous n'avez pas à réintégrer votre travail d'un coup. Pourquoi ne pas débiter par une période à temps partiel, où vous pourrez vous réadapter et faire le point sur votre désir réel de rester dans cet emploi ?

2. Un transfert dans un autre

service : Si ce sont vos collègues de travail qui sont à l'origine de votre angoisse, vous pourriez demander un transfert dans un autre service. De cette manière, vous ne perdrez pas votre ancienneté et vous pourrez repartir à neuf avec une autre équipe.

3. Une évaluation plus avancée de votre état réel : Vous pouvez également demander une évaluation psychologique ou quelques séances de counselling. Ce travail n'est peut-être plus pour vous.

Il existe des emplois et des collègues toxiques. Si vous réintégrez un cadre malsain alors que vous êtes encore fragile, vous vous retrouverez en burn-out rapidement. Évaluez toutes vos options. Entourez-vous de personnes qui vous apprécient. ■

Alain Samson est l'auteur des guides S.O.S. boulot, publiés aux Éditions Transcontinental. Faites parvenir vos questions par courriel à sosboulot@transcontinental.ca

Grandissons de toutes nos forces

On a encore besoin de votre soutien

Audrey Pelletier, traitée en hématologie, soutenue par Brian M. Levitt de Osler, Hoskin & Harcourt, Jean-Claude Baudinet de Lumigen Canada Inc., Claude Blanchet de la Société générale de financement du Québec et Pierre H. Lessard de METRO INC.



15 millions \$

soins

recherche

enseignement

De toutes nos forces, nous voulons donner à l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont les moyens de grandir au rythme des besoins de la communauté montréalaise et de la population québécoise. Et de s'engager pour la vie. À force de volonté, nous allons y arriver.

Appuyez notre cause. Maintenant.

Joignez-vous à ces quatre compagnons de Maisonneuve-Rosemont et à leurs collègues Laurent Beaudoin de Bombardier inc., Robert Chevrier de la Société de gestion Roche inc., André Desmarais de Power Corporation du Canada, François Duffar du Groupe Cossette Communication inc., L. Jacques Ménard de BMO Nesbitt Burns, Nicole Ménard de la Banque de Montréal, Stephen T. Molson de la Fondation Molson et Jean C. Monty, administrateur de sociétés.

Votre don, c'est notre force. Faites comme nos médecins, employés et bénévoles et participez à notre campagne de développement en composant le:

514 252-3435



Fondation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont
Centre affilié à l'Université de Montréal

L'Hôpital Maisonneuve-Rosemont a été reconnu comme l'établissement le plus performant sur le plan financier à Montréal. (Source : comité Bedard, 2002)

UN RENDEZ-VOUS AVEC DES CONFÉRENCIERS PRESTIGIEUX PROVENANT DE :

Borealis Infrastructure Management Inc., la Générale de Services Santé N.A. inc., l'École des Hautes Études Commerciales, le ministère des Finances de l'Alberta, Partnerships British Columbia, le Secrétariat du Conseil du trésor du Québec, SNC-Lavalin Investissement et la Ville de Goderich en Ontario.

INSTITUT POUR LE



PARTENARIAT

PUBLIC

PRIVÉ

L'Institut pour le partenariat public-privé, en collaboration avec Le Conseil canadien des sociétés publiques-privées, vous invite à la conférence « **Le partenariat public-privé : l'expérience canadienne et les perspectives au Québec** ». Des débats passionnants qui auront lieu le jeudi 22 mai 2003, de 8h à midi, au Club Saint-James, 1145, rue Union, à Montréal.

Informations : www.ipp.org
Inscriptions : (514) 937-2040

Secrétariat du Conseil du trésor

Québec

Industry Canada Industrie Canada

Canada

TENDANCE

Vos employés manquent-ils à l'appel ?



Florent Francoeur

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

L'absentéisme risque fort de devenir un jour ou l'autre une source de préoccupation pour toute organisation, quelle qu'elle soit. D'ailleurs, plusieurs d'entre elles réservent déjà un pourcentage de leur budget aux coûts directs et indirects liés à l'absentéisme. Selon les données de l'Enquête sur la population active réalisée par Statistique Canada, le taux d'absentéisme a augmenté considérablement en 2001. On parle aujourd'hui d'une moyenne de huit jours et demi pour chaque employé à temps plein, c'est-à-dire près d'une demi-journée de plus qu'en l'an 2000.

Devant la constante hausse de ce phénomène, il y a lieu de s'interroger. Cette situation n'est-elle pas le symptôme de problèmes qui ne disparaîtront pas d'eux-mêmes et auxquels le monde

du travail doit s'ajuster? Inutile de rappeler qu'un employé est tenu de faire preuve d'assiduité au travail et qu'il s'agit là d'une obligation envers l'employeur. Néanmoins, il faudra déployer

Le taux d'absentéisme a augmenté de près d'une demi-journée depuis l'an 2000.

des efforts importants pour corriger la situation.

Nombreux sont les gestionnaires qui hésitent quant à l'approche à adopter lorsqu'un problème d'absentéisme dépasse les bornes. La tentation est forte de s'en remettre à une procédure purement disciplinaire. Cependant, un tel processus

fait abstraction des sources du problème et, en conséquence, échoue très souvent à le résoudre.

Évidemment, les causes d'absentéisme autres que celles liées à la maladie sont diverses. Elles peuvent être directement liées à l'environnement de travail, à la conciliation du travail et des obligations familiales, à des problèmes de dépendance aux drogues et à l'alcool, etc.

Si la cible semble mouvante, il n'en demeure pas moins que des mesures efficaces parviennent généralement à réduire le taux d'absentéisme lorsqu'il devient problématique.

Quand la motivation est à la baisse...

Bien souvent, la démotivation et la diminution de l'engagement s'installent lorsque l'employé a le sentiment que ses tâches n'ont pas d'impact sur les affaires de l'organisation. Il lui arrive alors de considérer sa présence au

travail comme peu importante. C'est pourquoi il est essentiel que l'employé perçoive clairement le lien entre ses objectifs personnels au travail et les objectifs globaux de l'organisation. En s'employant à communiquer l'importance du rôle de chacun et, surtout, en reconnaissant ce rôle, l'employeur suscite chez ses employés un sentiment d'engagement et de responsabilité qui aura certainement une influence sur l'assiduité au travail.

Quand il faut des journées de quarante-huit heures...

En ce qui a trait aux difficultés éprouvées dans la conciliation du travail et de la vie familiale, il est clair qu'elles sont une cause directe d'absentéisme. En effet, selon une étude réalisée par Statistique Canada en 1998, les parents de jeunes enfants s'absentaient 6,4 jours par an comparativement à 5,6 jours par an pour les employés sans jeunes enfants. Pour leur

part, 89 % des organisations qui ont mis de l'avant des initiatives axées sur la conciliation travail/vie personnelle ont constaté une réduction du taux d'absentéisme. Les mesures sont très diversifiées, car le monde du travail est de plus en plus complexe : elles peuvent aller des horaires flexibles au télétravail, en passant par la semaine comprimée, la garderie en milieu de travail, le camp de jour en été, le prolongement du congé parental et même un service de soutien aux aînés.

Quand plus rien ne va...

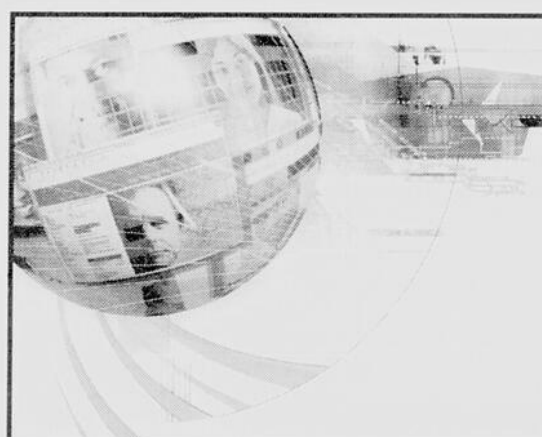
La surconsommation d'alcool et la dépendance aux drogues est une autre cause importante d'absentéisme. Le Centre canadien de lutte contre l'alcoolisme et les toxicomanies (CCLAT) indique que les coûts économiques les plus importants de l'abus de substances découlent de l'absentéisme pour cause d'accident. Depuis 1970, les programmes d'aide aux employés

(PAE) ont pu faire leurs preuves et les résultats sont concluants.

Par exemple, après avoir instauré un PAE, la société General Motors a assuré le suivi d'un groupe d'employés alcooliques. En un an, les réclamations pour maladie, le taux d'absentéisme et les paiements pour maladie et invalidité avaient baissé de 48 % chez ce groupe d'employés.

Force est de constater qu'il y a plusieurs façons d'agir sur le taux d'absentéisme au travail. Les entreprises appliquant une de ces méthodes gagnent en réduisant le nombre de journées d'absence. Ce faisant, elles réalisent également plusieurs gains indirects, tels que l'accroissement de la productivité et du dynamisme des employés. ■

Florent Francoeur est président-directeur général de l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec.



Plein feux sur 25 grands bâtisseurs québécois des TIC.

50 ans d'histoire vu à travers ses principaux acteurs

Lors de son gala annuel des OCTAS, le 24 mai prochain au Palais des congrès de Montréal, la Fédération de l'informatique du Québec (FIQ) rendra hommage à 25 grands bâtisseurs québécois des technologies de l'information et des communications (TIC). Cette initiative vise à honorer quelques-uns des pionniers qui ont permis l'émergence de ce secteur au Québec.

Voici la liste des bâtisseurs qui seront honorés lors du gala des OCTAS 2003

Bernard Beauchemin, pour la mise en place de la Direction générale de l'informatique au Gouvernement du Québec;

Martin Bouchard, pour avoir fait de Copernic.com un des leaders mondiaux;

Ronald Brisebois, pour son rôle crucial lors du passage à l'an 2000 et à la tête de Cognicase;

André Chagnon, pour avoir créé Vidéotron, un leader dans les domaines de la télévision payante et des télécommunications au Canada;

Monique Charbonneau, du CEFRIQ, pour sa contribution exceptionnelle à l'appropriation des TIC au Québec;

Jean-Pierre Delwasse, pour sa contribution significative au développement de l'informatique en français au Québec;

Stephen Dorsey, pour sa contribution exceptionnelle au développement des systèmes de bureautique avec AES Data;

Pierre Ducros, pour son rôle de chef de file dans les services conseils en TI, avec DMR;

André Duval, à titre posthume, pour sa contribution significative à la mise en œuvre de systèmes informatisés de gestion chez Hydro-Québec;

Brian Edwards, pour sa contribution exceptionnelle au développement du commerce électronique au Québec et au Canada, avec BCE Emergis;

Serge Godin, pour avoir fait de CGI la principale entreprise indépendante de services en technologies de l'information au Canada;

Raymond Lafontaine, pour sa contribution à l'essor de l'industrie des services conseils en TI, avec LGS;

Daniel Langlois, pour l'intégration des technologies numériques d'avant-garde dans les domaines du cinéma et de la création média, avec Softimage;

Monique Lefebvre, pour sa contribution exceptionnelle à l'essor de la recherche universitaire en partenariat avec l'industrie, au CRIM;

Claude Lemay, pour son rôle de leader dans le domaine des services et des solutions de gestion d'information multilingue, avec Alis Technologies;

Simon L'Heureux, pour la conception et la mise en œuvre du premier système informatique intégré aux Caisses populaires Desjardins;

Hubert Manseau, pour la conception de Hugo Plus, premier correcteur orthographique grammatical;

Patrice-Guy Martin, pour la grande qualité de ses interventions et de ses choix journalistiques en TI;

Don McFatridge, pour sa contribution significative à l'industrie des jeux informatisés avec Strategy First;

Daniel Pascot, pour sa contribution au développement des outils de la gamme Silverrun et de la méthode DATARUN;

Charles Sirois, pour sa contribution exceptionnelle au développement de l'industrie des télécommunications au Québec et au Canada;

Edmond St-Laurent, pour la mise en place du premier centre de traitement électronique des données au Gouvernement du Québec;

David R. Tait, pour sa contribution exceptionnelle au développement des systèmes de simulation chez CAE;

Lorne Trottier, pour sa contribution significative au développement des puces et des cartes graphiques, avec MATROX;

Michael Unger, pour sa contribution exceptionnelle au développement des systèmes de transmission par fibre optique, chez Nortel.



Vous en connaissez un ou plusieurs ?
Venez avec nous leur rendre hommage samedi le 24 mai au Palais des Congrès de Montréal.
Procurez-vous vos billets au www.fiq.qc.ca/gala

FIQ Fédération de l'informatique du Québec

... depuis 25 ans au cœur de l'innovation

Merci à nos partenaires

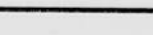
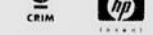
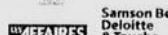
Partenaires PLATINE



Partenaires OR



Partenaires ARGENT



Recrutement : l'art de L'Oréaliser les futurs employés

Jean-Sébastien Trudel
jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

Pascale Desroches, Mathieu Arsenault et Carolyne Léger, trois étudiants en marketing à HEC Montréal, s'envoleront à la fin du mois vers

Paris, dans le cadre du L'Oréal Marketing Award. Ils y présenteront leur nouvelle gamme de produits pour cheveux, Créaterra, au siège social de L'Oréal.

Le fabricant de cosmétiques français accueillera ainsi des

équipes de 21 pays différents. Ce concours, qui en est à sa 10^e édition, n'a pas pour but premier de trouver des concepts marketing novateurs, assure Martial Lalancette, vice-président aux ressources humaines de L'Oréal

Canada. Pour la multinationale, les cas analyses de cas (business case, en anglais) sont d'abord et avant tout un outil de recrutement.

Non seulement ces études de cas permettent un engagement sérieux des étudiants,

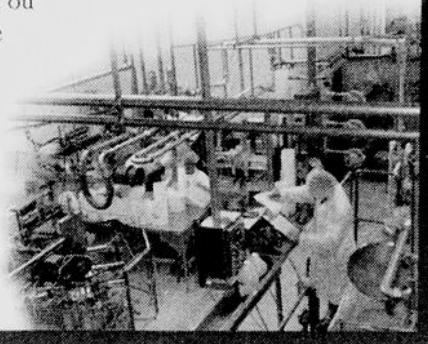


Pascale Desroches, Mathieu Arsenault et Carolyne Léger s'envoleront vers Paris présenter leur nouvelle gamme.

Le bon financement peut faire toute la différence

Moins de risque. Plus de souplesse. Un meilleur financement.

Quelle que soit la façon dont vous commercialisez votre produit, Financement agricole Canada peut contribuer plus que jamais à votre succès grâce à son financement qui comporte moins de risque et plus de souplesse. De l'usine de transformation et de fabrication, à l'agrobiotechnologie, nous avons les solutions pour vous aider à vous rendre là où vous avez besoin d'aller. Dans un monde de concurrence féroce... un financement approprié peut faire toute la différence. Parlons-en! 1 800 387-3232
www.fac-fcc.ca



mais pour l'entreprise de cosmétiques, cela permet leur L'Oréalisation. On imprègne donc la culture d'entreprise avant l'obtention du diplôme chez les futurs employés.

« Nous cherchons des jeunes talents avec une grande créativité et une personnalité forte, dit M. Lalancette. La meilleure façon de les trouver est de les exposer à la réalité. »

La réalité, M^{me} Desroches ne pensait pas la vivre si intensément lorsqu'elle s'est inscrite au concours. « Cela nous a permis de connaître l'entreprise de l'intérieur », dit-elle.

Les quatre équipes de HEC Montréal participantes avaient toutes accès aux experts de la finance, du droit, des ventes et du studio artistique de L'Oréal, qu'ils ont rencontrés dans les locaux de Montréal. Pour pousser l'aspect réalité un cran plus loin, les étudiants ont vu leurs

idées prendre forme grâce à l'agence Publicis Canada, qui a travaillé avec eux à monter une campagne de marketing à l'allure professionnelle.

Même si le budget de 7 M\$ pour lancer Créaterra était aussi que le cas de marketing est très collé à la réalité. « Ça donne le goût de travailler avec L'Oréal. Ça m'a permis de découvrir leurs valeurs. Cela ne m'étonne plus que quelqu'un veuille travailler toute sa carrière dans cette entreprise », dit-il en admettant qu'au début, l'entreprise de cosmétiques ne l'intéressait pas vraiment.

Prérecruter des stagiaires

On le sait, la pénurie de main d'œuvre est à nos portes. Pour s'assurer une relève qualifiée et imprégnée de la culture d'entreprise, L'Oréal prend les grands moyens. Dès la deuxième année universitaire, les responsables campus font un prérecrutement. « Nous croyons qu'il vaut mieux investir dans des jeunes et les développer à l'intérieur de la maison L'Oréal », dit M. Lalancette.

Le professeur Jacques Nantel, qui a obtenu de la direction que le concours soit crédité par HEC Montréal, croit en ce mode d'apprentissage, entre autres parce qu'il motive grandement les étudiants. « Le pire coup qu'on peut faire à un étudiant est de rendre un cours intéressant », dit-il en riant.

Généralement, les firmes qui recrutent tôt favorisent les stages en entreprise. Cela donne notamment l'occasion de voir la recrue évoluer dans une situation réelle de travail. « Notre méthode est complémentaire au stage », se défend M. Lalancette.

M. Nantel est du même avis : « Les stages sont passifs, c'est-à-dire que les jeunes fonctionnent comme le veut l'entreprise. Il n'y a pas de confrontation d'idées, comme dans les analyses de cas, et les jeunes ne sont pas encouragés à prendre des risques. »

« J'ai encore 12 stages d'été à combler entre Montréal et Toronto », conclut M. Lalancette. ■

EXPERTISE EN HAUSSE POUR FIRME EN CROISSANCE LE GROUPE DALPÉ-MILETTE SE JOINT À VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS

Jean-Pierre De Montigny, président et chef de l'exploitation de Valeurs mobilières Desjardins (VMD), est heureux d'annoncer l'arrivée du Groupe Dalpé-Milette au sein de sa division de courtage de plein exercice. La venue de cette équipe, dont la crédibilité n'est plus à faire dans le milieu du courtage aux particuliers, constitue un apport déterminant pour la clientèle de VMD, qui pourra bénéficier d'une expertise et d'une qualité d'approche en matière d'investissement résolument axées sur la vision et l'engagement.

Le Groupe Dalpé-Milette est composé de cinq professionnels du courtage qui forment une équipe intégrée dont la préoccupation première est la satisfaction du client. Le Groupe exerce ses activités à partir de la succursale de Valeurs mobilières Desjardins de Montréal, située au Complexe Desjardins.

MARC DALPÉ

M. Dalpé est diplômé des HEC en finance depuis 1981 où déjà il obtenait plusieurs prix importants, dont une médaille d'excellence décernée par le Financial Executive Institute pour ses résultats académiques.

Parmi les nombreuses distinctions qui lui ont été attribuées, mentionnons qu'il fut le premier lauréat national du prestigieux prix Distinction de l'ACCOVAM en 1999, Gestionnaire de placements canadien en 2002 et Fellow de l'Institut canadien des valeurs mobilières en 2003, soit la plus haute distinction accordée par cet organisme aux conseillers en placement. M. Dalpé est également planificateur financier.

M. Dalpé compte près de 25 ans d'expérience dans le domaine du courtage où il a débuté comme spécialiste en financement corporatif pour une importante société de courtage québécoise au sein de laquelle il a obtenu des postes d'envergure. En 1990, il réorientait ses activités professionnelles pour devenir

conseiller en placement. Depuis, le volume des actifs qui lui ont été confiés a connu une augmentation constante et ce, grâce à son professionnalisme et à son dévouement auprès de sa clientèle de particuliers, de sociétés de portefeuille, d'associations charitables et de fondations.

JEAN-MARC MILETTE

Diplômé des HEC en finance, M. Milette a œuvré dans le domaine de l'informatique pendant dix-sept ans, principalement à titre de président fondateur d'une firme de consultants en programmation. Il s'est ensuite joint à titre d'associé au Groupe Dalpé-Milette au sein duquel il voit au développement des affaires et à l'intégration d'outils technologiques performants pour une gestion optimale des dossiers-clients. M. Milette a fondé deux clubs d'affaires et il est très impliqué dans la communauté des PME québécoises.

CHANTAL BEAULIEU ET ANNA GASTALDI

Mme Beaulieu est bachelière en administration, concentration finance, et œuvre dans le domaine des valeurs mobilières depuis 1994. Quant à Mme Gastaldi, elle est détentrice d'un baccalauréat en économie et commerce et compte plus de quinze années d'expérience dans le secteur des valeurs mobilières. Toutes deux ont pour tâche d'accompagner la clientèle dans ses divers besoins.



VÉRONIQUE LEVREY

Mme Levrey est détentrice d'une formation universitaire en administration des affaires et a œuvré à divers titres depuis plus de dix ans tant au chapitre de la mise en marché que du service à la clientèle auprès du Groupe Dalpé-Milette.

Rappelons que Valeurs mobilières Desjardins est une filiale à part entière du Mouvement Desjardins et qu'elle dispense des services de courtage à sa clientèle de particuliers, d'entreprises et d'institutions. VMD gère un actif de 9,8 milliards de dollars, compte 34 succursales au Québec

et Ontario et plus de 265 conseillers en placement au service de sa clientèle d'investisseurs particuliers.

On peut joindre le Groupe Dalpé-Milette au : (514) 281-8725

Desjardins
Valeurs mobilières
Membre FCPE

CARRIÈRES



Fromage Côté s.a., une entreprise agro-alimentaire spécialisée dans la production, le conditionnement et la distribution de produits fromagers.

----- CHEF COMPTES MAJEURS -----

Le titulaire représente l'entreprise dans les relations et négociations avec les chaînes alimentaires. Il a pour mandat d'établir le plan d'affaires en vue du développement des ventes de ses clients. Il définit les prévisions de ventes en fonction de la promotion et assure l'atteinte des objectifs. Il prépare les analyses comparatives des activités, émet des recommandations et s'assure de l'exécution des plans de contingence pour ses clients.

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires ou l'équivalent, le candidat compte 3 à 5 années d'expérience pertinente à un poste similaire et possède de l'expérience en ventes et marketing dans le secteur agro-alimentaire. Bilingue, il maîtrise les outils informatiques courants. Disponible pour des déplacements.

Transmettre votre candidature à l'attention de :

Fromage Côté s.a.
Service des ressources humaines
1380, Gay-Lussac
Boucherville, (Québec) J4B 7G4
télécopieur: (450) 449-3200
courriel: rh@groupe-fromagecote.com

DIRECTEUR DES IMMEUBLES

Pour une PME en gestion d'immeubles à bureaux et à logements.

DESCRIPTION :

- Responsable des immeubles pour l'entretien mécanique, l'entretien ménager, les réparations et les aménagements de locaux;
- Superviser le personnel et les sous-traitants;
- Contrôler les budgets (revenus et dépenses);
- Assurer la satisfaction de la clientèle.

EXIGENCES :

- DEC ou BAC pertinent;
- Connaissances des techniques du bâtiment et de l'informatique;
- 5 ans d'expérience en immobilier et en gestion de personnel.

Rémunération selon qualifications.

Faire parvenir C.V. par fax au (450) 681-4321, d'ici le 15 mai 2003 ou poster à :

FUTURDEV INC.
1800 boul. le Corbusier, bureau 112
Laval (Québec) H7S 2K1



Allez de l'avant et rejoignez l'équipe de la plus importante institution financière du Québec

Desjardins, le plus grand employeur privé du Québec recherche pour la Caisse populaire Desjardins de Waterloo

PLANIFICATEUR FINANCIER

Le défi :

- ✓ Vous participez activement à la réalisation du plan d'affaires de la Caisse sur le plan de la croissance de l'épargne;
- ✓ Vous conseillez le membre dans la planification et la gestion de son patrimoine financier en utilisant judicieusement une gamme de produits et services financiers adaptés à leurs besoins;
- ✓ Vous assurez le développement et l'entretien d'une relation personnalisée avec le membre et demeurez à l'affût de l'amélioration de la qualité du service offert;
- ✓ Vous assurez la rentabilité des portefeuilles sous votre responsabilité et effectuez le suivi des dossiers;
- ✓ Vous effectuez la prospection, identifiez et développez de nouvelles occasions d'affaires et sollicitez les membres actuels et potentiels;

Les exigences :

- ✓ Être détenteur d'un baccalauréat en administration des affaires ou du certificat en planification financière personnelle ou du certificat en assurances et en intervention financière;
- ✓ Être détenteur du certificat de représentant en épargne collective et en planification financière ou satisfaire les normes de qualification du Bureau des services financiers (conformément à la loi 188) et le titre de planificateur financier sont requis
- ✓ Cumuler 4 années d'expérience pertinente en conseils financiers aux membres. Afin d'intéresser un maximum de candidatures potentielles, la Caisse se réserve le droit de considérer toute combinaison de formation et d'expérience jugée pertinente.

Les conditions de travail :

Desjardins offre une rémunération concurrentielle ainsi qu'un excellent régime d'avantages sociaux. Le salaire et les conditions de travail sont établis en fonction des conditions de travail en vigueur à la Caisse. Le lieu de travail est situé à la Caisse, à Waterloo et l'horaire de travail est déterminé en fonction des besoins de la clientèle desservie.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre offre de service avant le 16 mai 2003 à l'attention de :

Katia Biron, conseillère
2175, rue Girouard Ouest, St-Hyacinthe, Québec J2S 3A9
Télécopieur: 450-773-7559
Courriel: katia.biron@desjardins.com

Nous vous remercions à l'avance de l'intérêt porté à ce poste. Toutefois, seules les personnes sélectionnées seront contactées. Le masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte. La Fédération respecte les principes d'équité en matière d'emploi.



Réviseur-gestionnaire en traduction

À ce titre, vous aurez à gérer les demandes de traduction provenant des unités de RBC Groupe Financier en respectant les critères de qualité de la profession et les délais établis tout en tentant de réduire les coûts d'exploitation. Vous aurez également à réviser le travail de traduction effectué par les pigistes.

Vos responsabilités principales :

- Évaluer les demandes de traduction pour veiller à ce que chacune soit traitée au meilleur coût possible.
- Traduire des textes de nature importante et complexe.
- Gérer les travaux de traduction auprès des différents cabinets de traduction.
- Respecter les échéances prévues dans l'Entente de partenariat interservices (EPI) ou négociées avec les demandeurs.
- Résoudre les problèmes avec efficacité.

Titulaire d'un diplôme universitaire de premier ou deuxième cycle, vous possédez un minimum de cinq années d'expérience en traduction et une expérience en gestion. L'expérience dans le domaine des finances ou de l'économie serait un atout. Il s'agit d'un poste contractuel avec possibilité de prolongation.

Ce rôle stimulant vous intéresse ? Nous vous invitons à postuler en ligne à l'adresse : www.rbc.com/carrieres et à mentionner dans votre lettre de présentation le numéro de référence AFF8030.

Nous prônons la diversité des effectifs, souscrivons aux principes d'équité en matière d'emploi et sommes disposés à mettre en place des mesures raisonnables d'adaptation du milieu de travail pour les personnes handicapées.

Vous n'êtes pas dans la section Carrières de cette semaine ?

IL N'EST PAS TROP TARD POUR L'ÉDITION DU 24 MAI !

RÉSERVATION

HERVÉ JOUFFROY (514) 392-2085 ET JULIE CHRÉTIEN (514) 392-4126

REPÈRES-EMPLOIS

Le détail de
chaque
poste sur

www.reperes-emplois.com

» recherche avancée » numéro de référence

Agroalimentaire

L'offre de la semaine

Chef comptes majeurs Réf:40685P
Fromage Côté s.a.
rh@groupe-fromagecote.com
Service des ressources humaines
1580, Gay-Lussac
Boucherville, Qué. J4B 7G4
Télec.: (450) 449-3200

Assurances

VP - Dev. organisationnel Réf:40638P
Belle Isle - Djandji
mg@bidi.com
Marjolaine Galarneau
Belle Isle, Djandji
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué. H3A 3L8
Télec.: 514-844-0539
550

Cons. en sécurité financière Réf:40848
Clarica
FIN00191

Spéc. assurance-santé Réf:40811
Clarica
HEA00142

Spéc. assurance-santé Réf:40812
Clarica
HEA00141

Spéc. assurance-santé Réf:40813
Clarica
HEA00140

Commerce / Distribution

Acheteur Réf:40671P
Emballages Jean Cartier inc.
ressources.humaines@embjc.com
2325 Boulevard Industriel
St-Césaire, Qc, J0L 1T0
Tel.:450-469-3168 Téléc.:450-469-4828

Représentants des ventes Réf:40675P
Emballages Jean Cartier inc.
ressources.humaines@embjc.com
2325 Boulevard Industriel
St-Césaire, Qc, J0L 1T0
Tel.:450-469-3168 Téléc.:450-469-4828

Représentant des ventes Réf:40727P
Topring
ressourceshumaines@topring.ca
895 Boulevard Industriel
Granby, Qué. J2J 1A6
Tel.:450-375-1828 Téléc.:450-375-1408

Comptabilité

VÉRIFICATEUR ET TECHNICIEN

Cabinet de c.a. recherche vérificateur
et technicien, min. 2 ans d'expérience
Connaissance de taxprep,
caseware, simple comptable, excel
Gagné, Genest, Lacroix, c.a.
425 Boul. de Maisonneuve Ouest # 1250
Montréal Qc H3A 3G5
Télec. 514-844-9273 Lacroix@gsgl.com
Réf.: 38678V

Électronique

Admin. service clientèle Réf:40762
CAE
TM6788

Analyste SGBDR Réf:40759
CAE
TE6718

Analyste en fiscalité Réf:40858
CAE
FI6695

Analyste en trésorerie Réf:40871
CAE
FI6791

Analyste financier Réf:40860
CAE
FI6712

Analyste financier principal Réf:40866
CAE
FI6795

Analyste SGBDR Réf:40840
CAE
TE6718

Analyste soutien logistique Réf:40885
CAE
ST6699

Analyste suivi logistique Réf:40872
CAE
ST6699

Analyste trésorerie Réf:40865
CAE
FI6794

Chef de groupe Réf:40842
CAE
GL6688

Chef de projet Réf:40878
CAE
TE6793

Chef de projets II Réf:40877
CAE
TE6724

Planificateur I Réf:40850
CAE
CA6734

Planificateur/ordonnancier Réf:40880
CAE
TE6729

Programmeur de méthodes... Réf:40881
CAE
ST6802

Rédacteur technique III Réf:40873
CAE
CA6762

Spéc. méthodologie gest. proj Réf:40862
CAE
TM6742

Spécialiste appl. log. AOSE Réf:40835
CAE
TE6808

Spécialiste en logiciel Réf:40829
CAE
TE6785

Tech. génie mécanique Réf:40853
CAE
ST6739

Environnement

Chargé de projet senior Réf:40717P
Mission Environnement inc.
environb@qc.aira.com
5405B, W.-Hamel
bureau 230
Québec, QC, G1J 2P3
Tel.: (418) 871-0045 Téléc.: (418) 871-0085

Fabrication

Directeur - Approvisionnement Réf:40637P
Belle Isle - Djandji
mg@bidi.com
Marjolaine Galarneau
Belle Isle, Djandji
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué. H3A 3L8
Télec.: 514-844-0539
547

Gouvernement / Municipal

Dir. gén. adjoint - finances Réf:40803
Ville de Montréal
rechercheadressesml@recrutement.ca
Service de recherche de cadres
Raymond Chabot Ress. hum. inc.
600, de la Gauchetière O. #2740
Montréal, QC, H3B 4L8
Tel.: (514) 954-4650 Téléc.: (514) 878-2127
référence 3397

Immobilier

DIRECTEUR DES IMMEUBLES Réf:40901P
FUTURDEV INC.
bureau 112
1800 boul. le Corbusier
Laval, Qué. H7S 2K1
Télec.: (450) 681-4321

Informatique

SPÉCIALISTE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Développer une nouvelle clientèle auprès de la fonction
publique fédérale et dans le secteur privé.
Générer de nouvelles relations d'affaires;
Maintenir les comptes existants;
Répondre et réviser les appels d'offre;
Participer au recrutement des ressources;
Formation Universitaire 1er cycle en Mar-
keting/vente, min. 3 ans d'exp. à répondre aux
appels d'offre. Exp. en vente de services et de solu-
tions de gestion de l'information. Exp. avec fonction
publique fédérale. Excellente capacité à communi-
quer, bon sens d'organisation, beaucoup d'entre-
gent, habileté à travailler en équipe. Bilinguisme
Détenir une voiture et une base de client existant.

FSG Consultants
Ressource Humaines Finance, réf. 77
5 rue Laval, Suite 204 Hull, Qué. J8X 3G6
Tel.: 819-776-6374 poste 43 Téléc.: 819-776-6065
e.dupras@fsg.ca www.fsg.ca

Admin. réseau Réf:40742
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Analyste opérations réseau Réf:40756
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Animateur Senior 3D Réf:40739
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Character Modelleur/Animateur Réf:40753
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Concepteur anim. 2D/3D Réf:40744
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Coordonnateur de projet Réf:40751
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Gestionnaire communauté Réf:40741
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Gestionnaire de données Réf:40755
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Illustrateur 2D Réf:40749
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Ingénieur systèmes réseau MMO Réf:40752
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Lead Game Designer Réf:40748
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Lead Game Master EverQuest Réf:40738
Ubi Soft
recruitworld@ubisoft.fr
Ubi Soft Entertainment
Ressources humaines
28, rue Armand-Carrel 93108
Montreuil-sous-Bois, Cedex

Lead Level Designer Réf:40733
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Lead Modeler 3D Réf:40740
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Lead program. jeux (XBox) Réf:40746
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Level Designer (2) Réf:40743
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Modelleur 3D Réf:40754
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Prod. associé MMO Réf:40745
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

PLACEMENT ÉTUDIANT DU QUÉBEC



DES EMPLOIS POUR TOUS LES GOÛTS !

Aide technicien/ne Matane Réf. PEQ : 3406278-E01 Réf. Internet : 40706	Superviseur/information Montréal Réf. PEQ : 344 7019 A Réf. Internet : 40708
Agent(e) de promotion Montréal Réf. PEQ : 344 5971 Réf. Internet : 40699	Naturalistes Rouyn-Noranda Réf. PEQ : 3196940-E08 Réf. Internet : 39940
Concepteur-dessinateur Montréal Réf. PEQ : 325 6676 Réf. Internet : 40678	Réceptionniste/secrétaire Rouyn-Noranda Réf. PEQ : 3330298-E08 Réf. Internet : 40704
Préposé(e) à l'indemnisation Montréal Réf. PEQ : 345 6844 Réf. Internet : 40723	Secrétaire Sullivan Réf. PEQ : 3386628-E08 Réf. Internet : 40720

ENVOYEZ VOTRE CURRICULUM VITÆ À :

Québec 800, place D'Youville, 4 ^e étage Québec (Québec) G1R 5Z5 Télec. : (418) 643-7901 Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca	Montréal 380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ Montréal (Québec) H2Y 3X7 Télec. : (514) 873-2521 Affichage_MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca
--	--

Pour se renseigner ou afficher des postes,
communiquiez avec le PEQ au 1 800 463-2355

Visitez notre site Internet :
www.emploiudiant.qc.ca

REPÈRES Emplois Développement économique et régional Québec

Producteur (chef projet) Réf:40732
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Producteur MMO Réf:40747
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Programmeur 3D Réf:40736
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Programmeur AI Réf:40735
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Programmeur de jeux (PC) Réf:40750
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Programmeur réseau Réf:40734
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Programmeur Xbox Réf:40737
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Texteur Réf:40731
Ubi Soft
jobs@ubisoft.ca

Producteur (chef projet) Réf:40732
conseillère
2175, rue Girouard Ouest
St-Hyacinthe, Qué. J2S 3A9
Télec.: (450) 773-7559

Producteur MMO Réf:40747
Réviseur-gestionnaire traduct. Réf:39556P
RBC Groupe Financier
AFF8030

Programmeur 3D Réf:40736
Analyste, dette corporative Réf:40894P
Venatus Conseil
natasham@venatus.com
Natacha McCreia
Bureau 210
1001, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal, Qc, H3A 3G8
Tel.: (514) 992-1713

Pharma / biotechnologie

Associé aux normes gouv. Réf:40805
Merck Frosst
REG000142

Biologiste Réf:40804
Merck Frosst
BIO000330

Chimiste (niveau BSc) Réf:40808
Merck Frosst
CHE000257

Rep. pharm. auprès médecins Réf:40806
Merck Frosst
SAL000578

Spéc. études in vivo MRL-20 Réf:40809
Merck Frosst
PHA000209

Services communautaires

Adjointe administrative Réf:40810
Dev. économique de Longueuil
info@del.longueuil.ca
Bureau 120
204, boul. de Montarville
Boucherville, QC, J4B 6S2

Institutions financières

CONSEILLER FINANCIER

Mettre en marché un portefeuille de produits et services financiers,
auprès de familles, gens d'affaires et professionnels. (clientèle fournie)
Comprend un programme de formation payé, avance de commissions
+ bonus, gamme complète d'avantages sociaux. Opportunités d'accès à
des postes de gestion. DEC et plus ou exp. pertinente, recherche une
véritable carrière, aime traiter avec les gens, ambitieux, motivé, stimulé
par les défis, dynamisme et entrepreneurialship.
La financière libérée 55, Services financiers Représentation,
2540 Daniel Johnson suite 1000, Laval, Qué. H7T 2S3
Tel. : 450-687-3971 251. Téléc. : 450-687-7883
roger.lavigne@financiere55.com
www.financiere55.com

PLANIFICATEUR FINANCIER Réf:40802P
CPD de Waterloo
Katia Biron@desjardins.com
Katia Biron

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Julie Chrétien (514) 392-4126

L'AGROALIMENTAIRE

Le cidre de glace, nouvel emblème du terroir québécois

Cette boisson alcoolisée est en train d'obtenir une reconnaissance mondiale



Pierre Théroux

pierre.theroux@transcontinental.ca

Au même titre que le sirop d'érable, le cidre de glace est appelé à devenir un emblème des produits du Québec ici et à l'étranger.

On dit d'un produit qu'il est de glace lorsque après le

pressage, le jus est alors laissé dehors, au grand froid, pour que l'eau qu'il contient prenne en glace et se sépare des sucres, et même, dans de rares cas, lorsque la récolte se fait quand les fruits sont gelés.

D'abord vendu dans les marchés publics et les magasins spécialisés d'ici, puis dans le réseau de succursales de la Société des alcools du Qué-

bec (SAQ), le cidre de glace est maintenant dans d'autres provinces de même qu'aux États-Unis et dans certains pays d'Europe et d'Asie.

« C'est une innovation québécoise, propre et unique à notre terroir, qui présente un excellent potentiel de développement », affirme François M. Pouliot, propriétaire exploitant avec sa conjointe Stéphanie Beaudoin de La face cachée de la pomme, à Hemmingford.

Non loin de là, dans une pommeraie située sur le versant sud du mont Pinnacle à Frelighsburg, Charles B. Crawford jette le même regard : « C'est un produit unique, typiquement québécois, qui a un très bel avenir devant lui », dit le président de Domaine Pinnacle, qui possède également avec sa conjointe, Susan E. Reid, un verger et une cidrerie dans ce coin de la Montérégie.

En janvier, Domaine Pinnacle est devenue la première entreprise à profiter d'un investissement de Capital financière agricole, la filiale d'investissement de La financière agricole du Québec mise sur pied il y a plus d'un an. La somme de 300 000 \$ permettra à l'entreprise d'augmenter sa capacité de production et de continuer à développer des marchés hors Québec, selon M. Crawford.



François M. Pouliot en train de cueillir des pommes lors de « températures extrêmes bénéfiques » pour produire du cidre de glace.

prende en glace et se sépare des sucres. Le sirop récolté fermente durant six à sept mois.

Dans le cas d'un autre cidre de glace fabriqué par La face cachée de la pomme, Frimas, c'est en janvier que l'on récolte les pommes gelées restées accrochées aux arbres. La cryoextraction (extraction du sucre par le froid naturel) est déjà réalisée et on procède au pressurage des pommes déshydratées et encore gelées.

« La cueillette de cet hiver a été excellente. Les températures extrêmes ont été très bénéfiques », dit M. Pouliot.

C'est en 1994, à l'âge de 30 ans, que M. Pouliot renouait avec son vieux rêve de devenir cultivateur. Né à Montréal, mais ayant grandi sur une ferme d'élevage bovin en Estrie, il délaissera peu à peu le milieu du cinéma pour acheter un verger de 13 acres, qui en compte maintenant près de 100, et se lancer à

temps plein dans la production de cidre de glace.

En 1998, durant de la première année d'exploitation de la cidrerie, La face cachée de la pomme a produit quelque 1 800 bouteilles de 375 ml et 500 ml. Très rapidement, la production augmentera de 2 500 bouteilles en 1999 à 20 000 en 2000, puis à quelque 45 000 en 2001. Pour la cuvée 2002, qui sera vendue l'automne prochain, la cidrerie s'attend à produire plus de 100 000 bouteilles.

Au Domaine Pinnacle, on ne veut dévoiler aucun chiffre sinon que la production a doublé la deuxième année et devrait se poursuivre au même rythme. Le verger de M. Crawford couvre 420 acres, dont 90 sont en exploitation.

Un produit reconnu

Tant pour La face cachée de la pomme que le Domaine Pinnacle, l'entrée de leurs produits dans le vaste réseau

de distribution de la SAQ a grandement contribué aux ventes mais aussi à la reconnaissance du produit.

Autre bon coup de pouce : les chefs cuisiniers de grands restaurants du Québec ont aussi mis le cidre de glace sur leur carte, pour l'apéro ou le dessert.

Les produits de La face cachée de la pomme se trouvent dans une cinquantaine de points de vente en France, dont le Lafayette Gourmet des Galeries Lafayette à Paris, de même qu'au réputé Peninsula Hotel, à Hong Kong. Ce même hôtel offre aussi les produits du Domaine Pinnacle.

Un danger guette toutefois l'industrie : « Il faut s'assurer que les producteurs qui fabriquent du cidre de glace le font avec soin et qualité », dit M. Pouliot. Dans le but de protéger cette appellation, les principaux cidriculteurs du Québec ont adopté un sceau d'authentification. ■

Des résultats satisfaisants pour le SIAL Montréal malgré les circonstances

Les organisateurs du Salon international de l'alimentation (SIAL) de Montréal ont eu la frousse.

Les circonstances adverses de la guerre en Irak, de la propagation de pneumonie atypique en Asie et au Canada, de l'anémie économique en Amérique et en Europe menaçaient le grand rendez-vous des professionnels de l'alimentation au nouveau Palais des congrès de Montréal au début d'avril.

Mais après deux jours d'exposition, le SIAL Montréal 2003 avait enregistré 10 000 entrées pour le plus grand rassemblement de ses 680 exposants originaires de 37 pays. Les visiteurs sont venus de 77 pays.

« Ouf ! », a pu dire Alain Bellefeuille, le directeur du salon. « Il serait difficile de ne pas être satisfait. En dépit du contexte économique et politique, le salon a grandi d'environ 7 % en superficie et en nombre de visiteurs ! »

Bien que les résultats aient été en-deça des attentes, ils demeurent dans la continuité du premier salon de mars 2001 et renforcent Montréal dans son rôle de pont entre l'Europe et l'Amérique dans le commerce international de l'alimentation. Le SIAL Montréal 2003 comprenait 20 pavillons nationaux des Amériques, de l'Europe et de l'Afrique du nord, et 7 pavillons régionaux du Canada.

« Nous pensons que le pari d'amener une quarantaine de pays à Montréal pour accéder au marché de l'Amérique du Nord est gagné », dit M. Bellefeuille.

Pour une centaine d'entreprises québécoises, rassemblées sous la bannière d'Aliments du Québec, le SIAL Montréal aura été un tremplin vers de nouveaux marchés nationaux et internationaux. « Sur le plan qualitatif, nous pouvons dire que le salon a été une réussite », dit Lyne Gagné, directrice.

Les retombées quantitatives se mesureront aux suivis que les entreprises feront. « Nous les avons préparées au SIAL et nous leur avons demandé de se préparer aussi à l'après SIAL. Il faudra continuer d'entretenir les nouveaux liens d'affaires », note M^{me} Gagné.

Le SIAL Montréal faisait tandem avec le Rendez-vous Équipmag 2003, le salon des équipements, accessoires, services et technologies de l'industrie de l'alimentation qui se tenait en même temps à la Place Boventure. On évalue à 20 000 le nombre des visiteurs aux deux Salons. ■ A.D.



Alain Bellefeuille : « En dépit du contexte économique et politique, le salon a grandi d'environ 7 % en superficie et en nombre de visiteurs. »

Des températures extrêmes... bénéfiques

Le procédé de fabrication a été développé par un vinificateur d'origine française, Christian Bartheuf. Les pommes sont récoltées à la fin de l'automne puis gardées jusqu'au pressage des fruits juste avant la période des Fêtes. Le jus fraîchement pressé est alors laissé dehors, pour que l'eau qu'il contient

Du web, on en mange...

Conception de sites Internet pour les entreprises des secteurs agricole et agroalimentaire

Visitez les sites de nos clients

- Unibroue
 - Le Bulletin des agriculteurs
- Plus de détails sur notre site.

CyberCréation
Les idées d'abord

(514) 978-0486
info@cybercreation.net
www.cybercreation.net

LES ENTREPRISES
LEBLANC
St. Fils Inc.
RÉFRIGÉRATION ET CLIMATISATION
BASSINS RÉFROIDISSEURS

303, St-Anne, St-Barnabé-Sud (Québec) J0H 1G0
Fax: (450) 792-6291 • Site Web: www.leblancstfils.com

(450) 792-6291

Avec Leblanc, c'est gagnant!

Unités de réfrigération
Réparation de fuites intérieures sur bulk tank, faites chez-vous

Bulk tank usagés, remis à neuf de toutes marques

Bassins neufs
DeLaval
MUELLER

Difficile de définir ce qu'est un produit du terroir

Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Établir un consensus général sur l'appellation d'un produit du terroir reste une entreprise délicate, voire périlleuse.

À l'œuvre depuis l'automne dernier, le groupe de travail que préside Anne Desjardins, chef du restaurant L'Eau à la bouche, de Sainte-Adèle dans les Laurentides, n'a pu conclure à la date attendue, le 31 mars 2003, ses travaux sur la portée et les limites des appellations *produit du terroir*, *produit fermier* et autres identités évocatrices attribuées à plusieurs produits nouveaux ou régionaux au Québec.

« Nous avançons plus lentement que prévu, convient M^{me} Desjardins. Et ce n'est pas mauvais que nous prenions un peu plus de temps. Les choses avancent dans le bon sens, mais il serait prématuré d'affirmer que nous avons des certitudes. »

« Nous nous sommes rendu compte que chacun avait une définition différente du terroir », constate Lyne Gagné,

directrice générale d'Aliments du Québec et membre du groupe de travail. « L'objectif ultime est le même mais nous n'avons pas tous la même vision de ce que doit être une appellation. »

M^{me} Desjardins croit pouvoir livrer son rapport ce printemps. Son mandat, qui lui vient de l'ex-ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ),

Maxime Arseneau, consistait à élaborer des normes et des critères, proposer un système de certification et, le cas échéant, des amendements à la *Loi sur les appellations réservées* de 1996. M. Arseneau se proposait de mettre en place un système dès l'été 2003.

Le secteur des aliments biologiques est le seul qui ait obtenu une appellation réservée, mais d'autres productions,

notamment dans les fromages et les cidres, pourraient d'ici peu réserver des appellations distinctives attestant de leurs origines, de leur méthode de production ou de leur qualité particulière. « Il nous faut de la rigueur, souligne M^{me} Gagné. On ne fait pas cela pour faire plaisir, mais pour faire reconnaître nos produits à valeur ajoutée sur le marché. »

Michel Morisset, président

du Groupe Agéco, une firme-conseil en agroalimentaire, vient d'effectuer le premier portrait d'un terroir régional, celui de la Montérégie. « Il y a plusieurs définitions mais elles sont toutes assez restrictives », constate-t-il. Au point où seulement un cinquième des 148 entreprises montérégiennes dites *du terroir* ou de *spécialités* pourraient entrer dans les cadres proposés. ■



Anne Desjardins : « On ne fera pas des choses qui ne seraient pas à la hauteur de ce qui se fait ailleurs dans le monde. »

Cinq poursuites au sujet d'une appellation réservée

Le Conseil d'accréditation du Québec (CAQ) a recommandé d'instituer des poursuites contre cinq entreprises de transformation alimentaire ayant fait l'objet d'un constat d'infraction à la *Loi sur les appellations réservées*.

Il s'agit d'une première en vertu de cette loi qui, bien qu'adoptée en 1996, est demeurée peu utilisée à ce jour.

Les entreprises visées sont Au Pain Doré, le Fournil Ancestral, les Aliments Nutri-Délice, toutes trois de Montréal, et les Produits de l'Érable Bolduc et fils, de Saint-Victor, et la Soyarie, de Gatineau. Il leur est reproché d'avoir utilisé dans l'étiquetage

d'un produit une appellation réservée sans que le produit n'ait été certifié au préalable par un organisme certificateur accrédité auprès du CAQ.

Seul le secteur des aliments dits biologiques a obtenu, en mars 2000, une appellation réservée. En 2001, il y avait au Québec 310 agriculteurs, 134 acériculteurs et 79 transformateurs qui avaient obtenu la certification *bio*.

Le CAQ a pour mission d'accréditer des organismes de certification et de surveiller l'usage commercial des appellations réservées. Avec un modeste budget de 425 000 \$, l'organisme instruit tout de même une qua-

rantaine de plaintes par année. « Il y a sans doute des produits non conformes en plus grand nombre », convient le directeur général, Denis-Paul Bouffard.

D'ici à la fin de l'année, le CAQ veut accroître ses moyens de surveillance par l'embauche de quelques inspecteurs. « Nous avons institué un système de plaintes quand il y avait entre 300 et 400 magasins d'alimentation spécialisés mais depuis, toutes les grandes chaînes sont entrées sur ce marché, ce qui fait que nous avons maintenant plus de 3 000 points de vente ! »

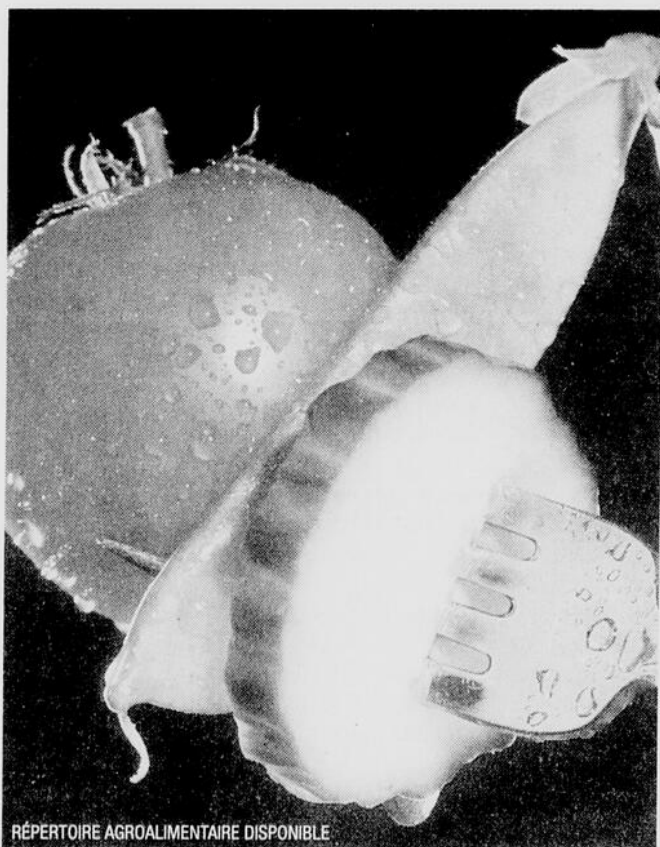
La certification québécoise des aliments biologiques allonge sa portée

puisque le United States Department of Agriculture vient de la reconnaître. Ainsi, les aliments biologiques québécois exportés aux États-Unis, premier importateur de la production québécoise, n'auront pas besoin d'une autre certification que celle qu'ils ont obtenue au Québec.

En juillet prochain, les produits biologiques importés au Québec pourront afficher l'appellation *bio* à la condition que l'organisme de certification soit lui-même assujéti à une réglementation obligatoire dans son pays, ait une entente de reconnaissance réciproque ou ait été reconnu par le CAQ. ■ A.D.

Vaudreuil-Soulanges

« l'agroalimentaire, c'est dans notre culture »



RÉPERTOIRE AGROALIMENTAIRE DISPONIBLE



CLD VAUDREUIL-SOULANGES

Centre local de développement

Mario Besner, Directeur général

Tél. : (450) 424.2262

Courriel : mbesner@cldvs.com Web : www.cldvs.com

METRO
super C
Loeb
MARCHÉ RICHELIEU
brunet

UNE RECETTE GAGNANTE DEPUIS
LES 50 DERNIERS TRIMESTRES !

METRO INC
www.metro.ca

Montréal aura un incubateur d'entreprises alimentaires

Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Montréal pourrait avoir son premier incubateur d'entreprises alimentaires vers l'été 2004 selon le nouvel échéancier prévisionnel que fixe le Conseil des industries bioalimentaires de l'île de Montréal (CIBIM), parrain de ce projet dont la gestation s'allonge plus qu'il ne l'avait d'abord envisagé. Sa planification anticipait une implantation dès cette année.

Le nouvel incubateur devrait favoriser la création d'une quinzaine d'entreprises d'ici cinq ans et la création de quelque 1 300 emplois d'ici huit ans. Le financement du projet, évalué à 6 M\$, fera appel aux gouvernements et au secteur privé.

La Ville de Montréal vient de donner un coup de pouce au projet en consentant un financement de 50 000 \$ pour l'élaboration d'un plan d'affaires. La firme **Stratem DBC**, qui avait réalisé l'étude de préféabilité et dirigé des missions d'étude en France et aux États-Unis l'an dernier,



Gaétan Lussier : « Les petites entreprises ont besoin d'un environnement autre que celui d'un sous-sol. »

a reçu le mandat de poursuivre la mise en oeuvre du projet.

Le CIBIM a de grandes ambitions. L'incubateur constituera une pièce clé dans un projet plus vaste d'aménagement d'une zone industrielle qui aurait une vocation de pépinière : des entreprises de toute taille en transformation des aliments et boissons y fourmilleront.

La lutte est vive

Déjà, Montréal regroupe la plus importante concentration d'entreprises en transformation, distribution en gros et au détail, et restauration. Avec plus de 94 000 emplois, l'indus-

trie montréalaise fournit le quart de l'emploi bioalimentaire québécois, 74 % des expéditions manufacturières de boissons et 30 % des expéditions manufacturières d'aliments.

Montréal représente tout à la fois un bouillon de culture ferment de nouveautés en cuisine et une arène de rude concurrence sur le premier marché de consommation du Québec. Dans ce contexte, le passage de l'état artisanal à celui d'une PME industrielle reste encore périlleux pour la vaste majorité des entrepreneurs débutants, quelle que soit l'originalité ou la spécificité culturelle de leur produit.

« Pour mieux prendre position sur le marché, les petites entreprises ont besoin d'un environnement autre que celui d'un sous-sol », dit Gaétan Lussier, président du CIBIM. « Au lieu d'obtenir un taux de succès de 1 ou 2 nouvelles entreprises sur 10, nous pourrions tripler à 6 ou 7 réussites sur 10 démarrages ! »

Le démarrage d'une entreprise alimentaire comporte des exigences particulières en matière d'innocuité et de qualité qui l'obligent à loger la production, l'entreposage et le traitement des produits dans des bâtiments qui respectent des normes élevées et onéreuses qui ne sont pas à la portée de toutes les trésoreries. Le pôle bioalimentaire auquel songe le CIBIM s'inspire de l'agropole de la région Aquitaine en France, où, depuis 1990, se sont installées 84 entreprises employant 1 279 personnes.

L'incubateur montréalais logera dans un immeuble d'environ 55 000 pi² comportant une cuisine à temps partagé et un hôtel d'entreprises. Pendant son séjour, qui ne

devrait pas dépasser trois ans, l'entreprise aura aussi accès à divers services-conseils.

« Il y a beaucoup d'entreprises en attente de ce projet »,

dit Lamia Ziam, directrice du CIBIM, qui ne serait pas autrement surprise que la demande excède la capacité d'accueil avant même l'ouverture. ■

SAVIEZ-VOUS QUE...

> Les données du recensement de l'agriculture en 2001 placent le Québec au premier rang des provinces canadiennes pour le nombre de vaches laitières (407 206), pour sa production de porcs (4,3 M) et pour son élevage de chevreuils (15 813 têtes).

> En 2001, près de la moitié des fermes québécoises (47,7 %) étaient informatisées, la plus forte proportion au Canada. En 1986, 2 % des fermes utilisaient un ordinateur.

> Le nombre des fermes québécoises diminue : en 2001, il y avait 32 139 fermes en exploitation, en baisse de 10,7 % sur le recensement de 1986. En 20 ans, le Québec a perdu le tiers de ses fermes. La taille moyenne d'une ferme a augmenté de 35,6 %

depuis 1981, passant de 194 acres à 263 acres.

> Avec près de 30,7 M d'entailles, le Québec a fourni 91 % de la production canadienne de sirop d'érable en 2001. Les entailles ont doublé depuis 20 ans.

> En 2000, il en coûtait 0,83 \$ pour générer 1 \$ de revenus bruts, 0,30 \$ de plus que cinq ans auparavant. Entre 1995 et 2000, les prix des produits payés aux producteurs ont augmenté de 7,3 %, mais leurs dépenses d'exploitation ont augmenté de 8,7 %.

> L'an dernier, les Québécois ont dépensé 6,5 milliards de dollars dans les restaurants, un sommet selon l'Association des restaurateurs du Québec. ■ A.D.



GE Canada
Financement d'équipement

Financement d'équipement GE Canada connaît votre domaine.

Chez Financement d'équipement GE Canada, notre affaire est de comprendre la vôtre. À cet égard, nous avons une force de vente dédiée à l'industrie agroalimentaire et sommes d'ailleurs membre du CTAC. En tant que leader en financement d'équipement, nous pouvons concevoir un programme taillé sur mesure afin de répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise.

Crédit-bail, prêt à terme et refinancement d'équipements neufs ou usagés n'ont plus de secret pour nous! Pour plus d'information, n'hésitez pas à communiquer avec nous.



Carole Trudeau, M. Sc. Finance

Directeur de comptes, Aliments et boissons
Tél.: (514) 397-5324, Fax: (514) 397-6772
Carole.Trudeau@ge.com

www.gecef.ca



Partenaire d'affaires, faisant rougir d'envie...

Nous sommes le partenaire d'affaires le mieux branché sur les attentes et les besoins des entreprises québécoises dans les secteurs agricole et agroalimentaire. Nous disposons de capitaux destinés à soutenir des projets structurants et rentables dans ces secteurs.

Notre connaissance des milieux financiers nous permet aussi de réaliser des projets d'investissement en procédant à de judicieux montages financiers avec d'autres organismes privés ou publics.

Grâce à notre expertise et à notre capital de risque, des entreprises de transformation et de commercialisation pourront faire rougir les autres d'envie!



Capital
Financière agricole inc.

Partenaire d'action!

FILIALE D'INVESTISSEMENT DE
LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC

www.cfai.qc.ca

MULTI-MARQUES INC. - A. LAFLEUR INC. - A. LASSONDE INC. - BISCUITS
LECLERC LTEE - LES ALIMENTS CARRIERE INC. - A. L. VAN HOUTTE LTEE
- FROMAGE COTE INC. - CHARCUTERIE DE BRETAGNE INC. - BEAUSEJOUR &
FRERES (1978) INC. - MARGARINE THIBAUT - FEMPRO DE CASCADES - JARDIN
DU SAGUENAY - MARAICHER A. BARBEAU & FILS INC. - FRAISES D'ORLEANS
- LAITERIE DES TROIS-RIVIERES - ALIMENTS HUMPTY DUMPTY - LEVITTS
- GLATT'S - VOLAILLE MARVID - NATREL INC. - ROTHMANS, BENSON & HEDGES
INC. - KRAFT CANADA INC. - RJR-MACDONALD INC. - OLYMEL - S. A. Q.
- BREUVAGES PEPSI - PARMALAT - LES BOULANGERIES WESTON LTEE
- EXCELDOR COOPERATIVE AVICOLE - LA BRASSERIE MOLSON O'KEEFE
- LA SOCIETE HOSTESS FRITO-LAY - EMBOUTEILLAGE T.C.C. LTEE - LA
BRASSERIE LABATT LTEE - LA COMPAGNIE CHRISTIE BROWN LTEE - LE GROUPE
SAPUTO - ALEX COULOMBE LTEE - ALIMENTS ULTIMA-QUEBEC - LES
BREUVAGES COTT CANADA - MESSAGERIES DE PRESSE BENJAMIN
- BOULANGERIE GADOUA LTEE - PAPIERS SCOTT LTEE - AGROPUR
COOPERATIVE AGRO-ALIMENTAIRE - COURCHESNE LAROSE LIMITEE - PREMIER
FRUITS/LEGUMES BBL INC. - MULTISODAS INC. - ROSENBLUM GROUPE INC.
- FERME ST-ZOTIQUE LTEE - J.R. OUMET INC. - CHARC. LA TOUR EIFFEL
INC. - ETHIER & FRERES (1981) LIMITEE - ATRAHAN TRANSFORMATION
INC. - MESSAGERIES DYNAMIQUES (QUEBECOR) - LES CROUSTILLES
YUM YUM ENR. - ABATTOIR A. L. BELLERIVE INC. - BASTOS DU CANADA
LTEE - NUTRI OEUFS INC. - NUTRILAIT INC. - LA CIE DE VOLAILLES MAXI
LTEE - LA CIE MEILLEURES MARQUES LTEE - AGRI-MONDO INC.
- LES ALIMENTS SORRENTO - LES ALIMENTS DELI CHEF
- ALIMENTS PRINCE INC. - PROD. MARQUE LIBERTE INC.
- ARTEL INC. - LES SPECIALITES PRODAL (1975) LTEE - J.B.
LAVERDURE INC. - LES ALIMENTS UNI - ESSEX CONTINENTAL
INC. - LES PRODUITS SERGE R. HENRI INC. - ALIMENTS
INTERNATIONAUX CANADA INC. - LES ALIMENTS WONG WING
- AGRI-SOL - LAITERIE LAMOTHE & FRERES LTEE - SER-FRUIT
- LES MARC. EN GROS DE FR. CANADAWIDE - FERMES GIANNONE
FILS INC. - T&A CANADA - MONTPAK LTEE - ABATTOIR
ST-ALEXANDRE (1982) INC. - ALIMENTS V-H INC. - BOULANGERIE
ST-METHODE - LES CUISINES GASPESIENNES LTEE - BRO-QUALI INC.
- DIRECT SOURCE SPECIAL PRODUCTS INC. - LES PRODUITS
ALIMENTAIRES VIAU INC. - BERTOLLI CANADA INC. - DELFRUTTI
- LES ALIMENTS LE CHIEN D'OR INC. - BREUVAGE ABITIBI
- CHARCUTERIE L. FORTIN LTEE - PLAISIRS GASTRONOMIQUES
- LES ALIMENTS ROMA - ALIMENTS DA VINCI LTEE - LES PRODUITS
MAISON SAGUENAY LTEE - PRODUITS ALCAN CANADA LTEE - TOMASSO
CORPORATION - SALAISON VIC INC. - AVIBRO INC. - LES ALIMENTS JARDI
- LES ALIMENTS T&N INC. - ECOLAIT LTEE - GROUPE VEGCO
- LES ALIMENTS CARDINAL - MICHEL DESJARDINS - UNIBROUE INC.
- GROUPE PREMIER CHEF - MARCAN FOOD INC. - LES VERGERS LEAHY
INC. - LES FERMES D'ATHELSTAN INC. - LA PETITE BRETONNE - DU BRETON
INC. - SALAISON LEVESQUE INC. - LAROCQUE & FILS VICTO ENR.
- LES DIST. ALIMENTAIRES MANSION INC. - CHARCUTERIE DELI-PORTION
INC. - KRISPY KERNELS INC. - LES DESSERTS CONGELES LTEE - MAISON
COUSIN INC. (CUISINE NATURE) - TRANS WEST LOGISTICS INC.
- LES PRODUITS ALIM. SA-GER INC. - LAITERIE CHALIFOUX INC.
- PRODUITS ALIMENTAIRES BERTHELET INC. - LES ABATTOIRS Z. BILLETTE
INC. - JOHNSON & JOHNSON INC. - GLOBAL MJL LIMITEE
- LES EMBALLAGES GOULD LTEE - PROPUR INC. - LES PRODUITS BRIDOR
INC. - LES PRODUCTIONS MARGIRIC INC. - LES ALIMENTS DEL MAESTRO
INC. - FRUITBON INC. - LES INDUSTRIES PLASTIQUE POLAR LTEE
- SHAH TRADING COMPANY LTD - PRODUITS RONALD LTEE - DAMAFRO
CHATEAU DU CONNA - BRISTOL-MYERS SQUIBB - CONFISERIE REGAL
- LA CREVETTE DU NORD ATLANTIQUE INC. - VERGERS DES BOIS FRANCS
- LA BOULANGERIE DU COTEAU LTEE - ALIMENTS LE NATUREL SKOULAKIS
INC. - PATISSERIE CHEVALIER INC. - POMMES B.M. INC. - LA CIE DES
PRODUITS FAVORITE LTEE - ALIMENTS IMEX - LES FROMAGERIES BOVIN
- MAISON DE LA POMME - ALIMENTS INFINITI INC. - ALIMENTS MARTEL INC.
- PIEDMONT DORA INC. - GUILLEMETTE & FRERE LTEE - FROMAGERIE
BERGERON INC. - LAITERIE DE LA BAIE INC. - LES DISTRIBUTIONS MONDOUX
INC. - HYDROSERRE MIRABEL INC. - MAURICE ST-LAURENT LTEE - NORBEC
BOULANGERIE LTEE - FROMAGES LA CHAUDIERE INC. - LES BRASSEURS DU
NORD INC. - DISTRIBUTION ALIMENTAIRE LE MARQUIS - BOULANGERIE
ISACK'S BAGEL - LES ENTREPRISES PATE-CROUTE L. B. INC. - BOULANGERIE
COMAS - ALIMENTS FONTAINE SANTE INC. - LES SOURCES COULOMBE INC.
- LES ALIMENTS KOURI INC. - LES INDUSTRIES NORCHEM CANADA INC.
- EMBALLAGES GODIN C. D. R. INC. - ALIMENTS LESTER'S LTEE - LES METS
DU COMMENSAL INC. - LAITERIE CHAGNON LTEE - LES SERRES DU ST-LAURENT
- BOULANGERIE NORANDA INC. - SMUCKERS J. M. - EMBALLAGES C. & C. INC.
- LE MAITRE SALADIER INC. - FRANK SPINGOLA & FILS LTEE - EMBALLAGES
& TRIAGE MARCAN INC. - SOCIETE CHIMIQUE LAURENTIDE INC. - LES
BREUVAGES APPALACHES INC. - PRODUITS DU CONSOMMATEUR MCNEIL
- LES ALIMENTS BARI INC. - LES DESSERTS SUBLIME INC. - LAITERIE
COATICOOK LTEE - EAU DE SOURCE LABRADOR LTEE - NOSTRANO INC.
- BONBON RIO INC. - COURTEX LTEE - BISCUITS RONDEAU - G. ROY ET
FILS INC. - LES ALIMENTS MONT-ROUGE INC. - SALADEXPRESS - LES
PRODUITS S. & G. INC. - LES DIST. ALIM. DANG-NGOC INC.
- BOULANGERIE PREM.MOISSON - DISTRIBUTION AVICOLE DU NORD
INC. - ASG-S. GUADAGNO INC. - J.E. BERGERON ET FILS INC. - TRANS
GRAS INC. - EFFIGI INC. - DISTRIBUTION G.B. - LES MESSAGERIES A.
D. P. - VERGERS PAUL JODOIN INC. - JULES ST-PIERRE LTEE - PAG
PRODUITS ALIMENTAIRES ENR. - LES ENTREPRISES AMIRA INC. - ANDRE
SAURIOL INC. - MONDIV FOODS PRODUITS INC. - LALUMIERE & FRERES
(1984) CANADA - PRINCIPAL MARQUES INC. - LES PLATS DU CHEF INC.
- FERME AVICOLE PAUL RICHARD - LE GROUPE NEUCO IMAGE INC. - MARCHE
DE POISSON SHERBROOKE INC. - FROMAGERIE LEMAIRE LTEE - LES
DISTRIBUTIONS CIPRAL INC. - MEDITERRANEO - GAUDREAU & FILS
- ALIMENTS PASTA ROMANA - COMPAGNIE L'OEUF DU NORD - EPICERIE
MEDITERRANEE - BOUCHER & FILS LTEE - C. T. C. CANADA INC.
- DISTRIBUTIONS SELECT - LES BRASSEURS R.V. INC. - LES ALIMENTS DAGO-
BER INC. - HYDRO CULTURE - LES SPECIALITES M. B. (1987) INC. - LES PRODUITS
CHOISY INC. - SODIFRUIT INC. - SERRES COOP. GUYENNE - ALBERT PERRON
INC. - HOME PRESENCE - BOUL. PATISSERIE DUMAS - MARSOLAIS & FRERE
INC. - SERVICE ALIM. DELTA - LAUREAT DURAND INC. - FERME LUC ET JACQUES
OUMET INC. - JOSEPH CLOUTIER & FILS INC. - CLIC IMPORT EXPORT INC.
- FRANCE DELICES - GRAVEL & TREMBLAY INC. - UNIDISC - AEP CANADA
INC. (BORDEN) - DISTRIBUTION ALI-PRO 2000 - EUGENE ALLARD (1984) INC.
- DOYON & DOYON LTEE - NATURPAC INC. - LES JARDINS AGRIPRO INC.
- LES PRODUITS DELI-BON INC. - LES FRUITS MASKA INC. - ALIMENTS E. D.

LTEE - MONTREAL PITA INC. - J. L. BRISSETTE LTEE - SELECTION DU PATISSIER
- FERMES REAL HAMELIN - LE GROUPE CAM-J INC. - POISSONNERIE LA BELLE
MAREE - QUALI-DESSERTS - FROMAGERIE GILBERT INC. - ROMEO GERMAIN
& FILS - CLEMENT CHARTIER & FILS INC. - D. E. P. - CAMS INC. - LA BRASSERIE
MCAUSLAN INC. - LES ALIMENTS SANIO LTEE - LES ENTREPRISES THIBERT ENR.
- LES FERMES V. FORINO INC. - LES ALIMENTS DELI-K INC. - LES PECHERIES
NORREF QUEBEC INC. - PAIN A L'ANCIENNE - SAMSON PRODUCE INC.
- ENDIVES J. M. S. - BOULANGERIE GEORGES INC. - SOCADIS INC. - KRACK-
O-POP INC. - LES CUISINES SELECTES INC. - LES PATISSERIES LETOURNEAU
- NUTRIFORCE INC. - LES ALIMENTS DU HAUT RICHELIEU ENR. - PRODUITS
DELIBON INC. - LA GUINOISE INTERNATIONALE INC. - MULTI-DO INC.
- LEMOINE TROPICA CANADA INC. - CULIMER INC. - AGENCE DE FLEURS G.
L. ENR. - SOGELCO INTERNATIONAL INC. - DISTRIBUTEURS DE LEGUMES DU
QUEBEC - LES CUISINES ROCHETTE INC. - FERMES L. J. CHARBONNEAU
- RECOHEM INC. - FRUITS ET LEGUMES G. BONO INC. - MAYRAND LIMITEE
- LES FERMES J. COULOMBE & FILS LTEE - BOULANGERIE DEMERS INC. - ALPINA
SALAMI INC. - DISTAMAX INC. - FRU-TERRA INC. - LA COMPAGNIE
NATIONALE TOBACCO LTEE - BAKEMARK INGREDIENTS CANADA
LIMITED - LES FRUITS DE MER ATLANTIC QUEEN - MARAICHERS
P. A. COUSINEAU & FILS - BOULANGERIE ST-DONAT INC.
- BREUVAGES KIRI (1983) LTEE - BIOFORCE CANADA 1991 INC.
- FROMAGERIE BELLECHASSE INC. - J. P. L. MARAICHERS & FILS
INC. - S. R. POTTEN - LA CORPORATION POLYPACK LTEE - REAL
VEER INC. - LPM SUPERIEUR - MICROCELL SOLUTIONS INC.
- CRUSTACE DE LA MALBAIE - W. S. P. MARKETING
INTERNATIONAL LTD - DISTRIBUTION BI-EAU PURE INC.
- CHOCOLATS SPLENDID - BREUVAGES GAUDREAU INC.
- LES PROD. ALIMENT. ALLARD (1998) LTEE - THE GAZETTE
- C. J. S. IMPORTS (MMS) - LES ALIMENTS BEAUCERONS
- ETIQUETTE NATIONALE INC. - AVS TECHNOLOGIES
- ECOLAB LIMITEE - BAGEL TRADITIONEL INC. - FERME L. N. ENR.
- LES CULTURES DE CHEZ NOUS INC. - LES EMBALLAGES J. C. LTEE

COMMERCIALES INTL. CT. INC. - ALIMENTS CIBONA INC. - FRUITS LEGUMES
COTE-NORD - TRAVEX INC. - DISTRIBUTIONS YVES PICHETTE INC. - LES
PRODUCTIONS HORTIC. DEMERS INC. - LES GESTIONS CHOU-BEC INC.
- LE FRAISIER INC. - LES ALIMENTS ABRUZZO INC. - LA MAISON DU PAIN
- LES ALIMENTS KRINOS CANADA LTEE - LES FINES HERBES DE CHEZ NOUS INC.
- WING NOODLES LIMITED - LES MARAICHERS BEC SUCRE INC. - NOVAX
- CUISINE BERNART INC. - DESPRES LAPORTE INC. - OFFICE GENERAL DES EAUX
MINERALES - ENTREPRISES HAMELIN - DORSEY MARKETING INC. - SECRET (BAS
DE NYLON DORIS LTEE) - IZO PACK - LES ALIMENTS PARADOR INC.
- CITADELLE - DISTRIBUTION BO-FRUIT - ERAWARE - PRODUITS ALIMENTAIRES
BOUCHARD - DISTRIBUTION SOLEIL - LAITERIE ROYALA INC. - MARCHE-FLORAL
INC. - CONFISERIE MAISON STE-JULIE INC. - LES FERMES SERBI INC. - LES
ALIMENTS NOREL - DIFFUSION PROLOGUE - HENRI BOURGEOIS INC.
- BOUCHERIE ALOUETTE JOHNNY STEA INC. - ALIMENTS YASMINE - LE SOLEIL
LTEE - MONTREAL CHOP SUEY CO. LTEE - BOULANGERIE CHICOUTIMI-NORD
- LES ALIMENTS VALLI INC. - DAN FREIGHT SYSTEM - DISTRIBUTION SJS (1992)
INC. - J. RENE HEBERT LTEE - PILON - LES DIST. D'ALIMENTS ALLIED INC.
- AGROPUR - AGRILAIT COOPERATIVE AGRICOLE - LOGISOFT PMD
- VIO REST-O-RANG LTEE - PATISSERIE DUQUETTE INC. - GROLSCH CANADA
INC. - MIRABEL (DIFFUSION DU LIVRE) - DAME NATURE - DISTRIBUTION BEN-
MAR 90 - ELCO - VEG PRO INTERNATIONAL - BOYS WILL BE BOYS CLOTHING
INC. - LES DISTRIBUTIONS ARNAUD INC. - LES EMBALLAGES CARROUSEL INC.
- LEGUNORD - STERILITE INC. - FOLIA 2000 - ARMAND LEVESQUE FILS - LES
ROIS DE LA POMME ENR. - MAISONNEUVE ET FILS LTEE - CASSIDY GLOBAL
- CUNICO LTEE - NOTRE TRAITERIE INC. - GROUPE ALIMENTAIRE EXPRESS
- FROMAGE LA BOURGADE INC. - PECHERIE MANICOUAGAN INC. - LE GROUPE
RBR - JARDINS PAUL COUSINEAU & FILS INC. - ALIMENTS VIVI INC. - ALLIANCE
FRUITS INTERNATIONAL - LES JARDINS SORELS - CHARLES HAMEL LTEE - FERME
S. M. A. ENR. - O SOLE MIO INC. - LES ALIMENTS LEIKA INC. - AFFILIATED
- TRANS-PRO - FRUITS ET LEGUMES RG - DAME CHARCUTERIE INC. - INDUSTRIES
EMILE LACHANCE LTEE - CUSIMER (1991) INC. - JEMA INTERNATIONAL FOOD
- AU ROYAUME DE LA TARTE - TYE SIL CORPORATION - DISTRIBUTION
ALIMENTAIRE G. B. - ALARIE & FRERES - UNIPOM ENR. - FEVES AU LARD
HERITAGE LTEE - CHATEAU LINGERIE - COOSEMANS MONTREAL INC. - OSIRIS
LE CHOCOLATIER - LES FERMES R. LEGAULT ENR. - LA BOULANGERIE DU
ROYAUME - DROLET SANIFORME INC. - LES FRUITS LEGUMES CADIEUX
- PRODUITS DE NOS GRAND-MERES - FERME DES BECS FINS - PILAROS INTL
TRADING INC. - ANDRE PESANT INC. - FERME CONSTANT CARDINAL LTEE
- LES IMPORTATIONS HAHAMOVITCH KOSHER - ENVELOPPE SUPREME INC.
- G. VAN MIL & P. VAN VLIET - SANTE NATURELLE LTEE - DISTRIBUTION C. P.
M. INC. - DANSON DECOR INC. - ALIMENTS TOUSAIN INC. - SAVOIR FLEUR
- CANARDS DU LAC BROME LIMITEE - AMARO INC. - MAILLOUX, BAILLARGEON
INC. - LES ALIMENTS G. DION - FERME JOCELYN ROBERGE - SPECIALITES
MONARCH INC. - LES ALIMENTS LEXUS INC. - FUMOIR GRIZZLY INC.
- HABERMAN INTERNATIONAL - LMPI - LES FERMES HORTICOLES
L. M. R. - LES SERRES RIEL - GUILLEMOT INTERNATIONAL INC.
- LES INDUSTRIES TANAM INC. - CHAMPITEMIS INC. - FERME REGIL INC.
- LES TERRES MARAICHERS BARBEAU - DALLAS FOOD DISTRIBUTION
- FBC CANADA INC. - LES PLANTATIONS CRETE INC. - LES HARICOTS
DE L'ILE D'ORLEANS - LES SERRES ROSAIRE PION & FILS INC. - KEVY - LES
POMMES DE TERRE CARDINAL INC. - LES FERMES LECLAIR & FRERES LTEE
- FERME DEMETANE - TRANSBO - PAPIERS MARLBORO - PREMIER
HORTICULTURE LTEE - BOULANGERIE SNOWDON - BOULANGERIE RAPHAEL
- AGNEAUMAX INC. - LA SOYARIE INC. - LES ALIMENTS U. F. L. INC. - LES
VERGERS DANIEL PAQUIN ENR. - DIFFUSION DIMEDIA - LES BOITES
GENERALES LTEE - HAMEL INC. - LES ALIMENTS ASIA INC. - NORFRAISES
INC. - EMMANUEL COULOMBE INC. - DURA HOUSEWARES INC.
- HERBESSENTATIONS - DISTRIBUTION DE MARQUE - DISTRIBUTION COLBA
INC. - BOULANGERIE BARIL INC. - IMPRIMERIE STE-JULIE INC. - FERME
AVICOLE YVES LABELLE - CHOCOLAT VADEBONCOEUR - LA CHOCOLATERIE
DES PERES TRAPPISTES - BOULANGERIE AUGER 1991 INC. - LANDART
- PHARMETICS LTEE - L'ORÉAL CANADA - EMERGENCY FIRST AID - CANUS
- SUMMIUM BEAUTE - LES TABACS NOUVELLE-FRANCE INC. - VIANDE
RICHELIEU INC. - ECONO TRAFFIC CONTROL INC. - LES REPAS FAIM-PRET -
VERGERS BERNARD DUBE - POMMES DE TERRE TEMISCAMINGUE - PRODUITS
DE LOISIRS CANADIENS INC. - UNIFORMES TOWN & COUNTRY - SAFDIE INC.
- ERABEL - FERME PAQUETTE & BLOUIN INC. - TRANSPORT GEORGE LEGER
INC. - TRO-KA SURGELES INC. - CORANCO - BOUCHERIE PERRON
- LABORATOIRES CHEZ-NOUS INC. - BOULANGERIE MARCHAND INC. - JARDINIER
R. LEGAULT - CONFISERIE DAGENAIS ET FRERES - PLB INTERNATIONAL INC.
- GROUPE LAVO LTEE - CASCADES GROUPE TISSU INC. - BONBONS ASSOCIES
2000 INC. - BONBON LEK INC. - LES CHOCOLATS LULU - FROMAGERIE DES
BASQUES - FROMAGERIE PORT JOLI - LA FERME AU VILLAGE - FERME DE
CHUTES - CHEVRERIE DION ENR. - FROMAGERIE LE PETIT TRAIN DU NORD
- CHOIX DU FROMAGER - FROMAGERIE CÔTE DE BEAUPRE - FROMAGERIE
LA VACHE A MAILLOTTE - FROMAGERIE L'ANCÊTRE - FROMAGERIE LE DETOUR
- FROMAGERIE LES MÊCHINS - FROMAGERIE MIRABEL - BOULANGERIE
MOISSON DORÉE - PALMYRA - BOUL. FOURNÉE BLANC ET OR - BOUL. ANDALOS
- BOUL. LACROIX/NORMETAL - BEL-GAUFRE INC. - BOUL. KING BAGEL
- BOUL. PAGÉ - BOUL. LINDA - BOUL. JEANNOT LE PAIN - FAIRMOUNT BAGEL
- BOUL. HOME MADE KOSHER - PASTA DÉLI - MAISON LE GRAND - NATIONAL
HERRING - GROUPE ALIMENTAIRE NORDIQUE - SIMMER INTERNATIONAL
- MADELIMER - FUMOIR FEE DES GRÈVES - EN GROS PIERRE - AGRINOVE
- SOUPEXPERT - ORIGINAL FOODS - OVALE INC. - DANONE INC. - ALIMENTS
DARE - BRÛLERIE DES CANTONS - CAFÉ CONCEPT - PRODUITS ALIMENTAIRES
VIO INC. - SHAH TRADING - DISTRIBUTION CAR-TEL INC. - PROMOTION
DU LIVRE SDM - H2O RECREATIONS - LES INDUSTRIES TOUCH-GASTON
CHARBONNEAU FLORAL - FHP INC. - PROMOTIONS ATLANTIQUES - OCEAN
TO OCEAN - LES MARINADES D.G. - CDS (CHICOUTIMI) - DESCO - ALIMPLUS
- MONTPAK - CENTRAL BERNARD - ALIMENT UNI - VLM FOOD - ABATTOIR
ST-ALEXANDRE - MULTI-PORTIONS - VIANDE LACROIX - LES TARTES BRAULT
INC. - AU VIEUX FOUR - BOULANGERIE CHARLEVOIX - TARTERIE DU VERGER
DES MUSIQUES - DESSERT SELECT - PATISSERIE CAPRICE - BOULANGERIE
ADRIATICA - ST-VIEATEUR BAGEL - QUALI-DESSERTS - BOULANGERIE MED
- MAISON CROWIN - LES ALIMENTS THYM-THYM - ALATI-CASERTA - MAISON
COUSIN - DESSERT ET PASSION - FROMAGERIE MAURICE ST-LAURENT
- FROMAGERIE DU TERROIR BELLECHASSE - LA FROMAGERIE CHAMPÊTRE
- FERME SMA ENR. - FROMAGERIE LA VACHE A MAILLOTTE - FROMAGERIE
PETIT PLAISIR - LES VIANDES CDS - PRODUITS A LA MODE SAGUENÉENNE
- LES ALIMENTS VALLI INC. - POISSONNERIE BTL - NORREF - CULIMER
- CUSIMER - PÊCHERIE MANICOUAGAN - PÊCHERIE OcéANIC - TRANS OcéAN
- LE MAÎTRE SALADIER - PATISSERIE LE FRAISIER - LES METS DU COMMENSAL
- KAMIKAZE - MASSIBEL - ALIMENTS 2000 - ETC.



PROVIGO
c'est aussi
des milliers de
fournisseurs et
partenaires d'ici.

- LES OEUFS D'OR INC. - ACTION G. T.
MARKETING INC. - GUINOIS & FRERES LTEE - LES
VIANDES WALCOVIT INC. - C. & G. JETTE INC. - LA
PRESSE LTEE - DE LUXE PRODUITS DE PAPIER LTEE
- EMBALLAGE MITCHEL LINCOLN - TRANSPORT BERNIER - LES PATISSERIE
DE L'OUTAOUAIS - DRAPS SANTE - EXPRO TRANSIT - BOISSONS SAM'S ROCK
- J. J. BOUFFARD - MARAICHER FORTIN INC. - LES ENTREPRISES CHAMPOST INC.
PRODUITS PATISSERIE MICHAUD - FAFARD ET FRERES LTEE - CLAUDE
CHARBONNEAU - ALIMENTS DELSTAR - LES SERRES SYLVAIN CLEROUX QUE
- JIRSTREK FRUITS LIMITEE - LES POMMES B. M. INC. - BEAUVAIS LIMITEE
- G. D. P. CHAMPIGNONS INC. - FROMAGERIE MIRABEL (1985) INC. - LIQUEURS
LA SARRE - THIBAUT-BRUNELLE LTEE - ALSCO - PATISSERIE YIANGELLO
- SAGI INTERNATIONAL INC. - LA TRAPPE A FROMAGE DE L'OUTAOUAIS
- PRODUITS DE PATISSERIE ANATOLIA INC. - THE DAVID CIGAR CORP.
OF CANADA - MARAICHERS THERIEN & THERIEN INC. - LES PECHERIES
MARINARD LTEE - PAINS ET VARIETES INC. - CUSHION EASE - LES PRODUITS
PAPIER LAPACO LTEE - CHARLES H. FRENETTE LTEE - CONNEXIONS









Les fromages fins du Québec sont de plus en plus recherchés

Pierre Théroux

pierre.theroux@transcontinental.ca

Le *Migneron de Charlevoix*, le *Pied-de-Vent* des Îles-de-la-Madeleine, le *Bleu Bénédicte* de l'abbaye de Saint-Benoît-du-Lac, le *Biquet* de la **Fromagerie Tournevent** : à l'ombre des grands, une multitude de fromageries artisanales essaient dans toutes les régions du Québec en offrant des produits du terroir dont certains réussissent à faire leur marque à l'étranger.

« La production de fromages fins a connu un essor considérable au cours des dernières années », confirme **Jocelyn Trudel**, conseiller industriel au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ).

M. Trudel ajoute que le ministère reçoit de plus en plus de demandes pour l'émission de permis de production, venant même de la part de microfromageries annexées à des fermes de production laitière. Il y a présentement une soixantaine de producteurs de fromages fins au Québec.

Les ventes de fromages fins demeurent marginales avec une part de marché d'environ 10 %, mais elles sont en constante progression, selon **Marie-Claude Éthier**, directrice adjointe des communications pour **Les Producteurs laitiers du Canada**.

Une progression dont peut témoigner la Fromagerie Tournevent de Chesterville, un petit village près de Victoriaville. Spécialisée dans la production de fromage de chèvre depuis sa création en 1979, « l'entreprise a connu une croissance annuelle des ventes de plus de 20 % au cours des cinq dernières années », dit **Gilles Lafontaine**, directeur des ventes et du marketing. Fromagerie Tournevent réalise 40 % de ses ventes à l'extérieur du Québec, dont environ 30 % aux États-Unis.

Une plus grande vitrine

Daniel Allard, président du **Choix du fromager**, note aussi l'engouement des consommateurs et croit que « les fromages fins du Québec continueront à se développer et à prendre davantage leur place sur le marché ».

M. Allard décidait il y a un an de créer une nouvelle entreprise vouée à la commercialisation et à la distribution de produits de fromagerie artisanale, après avoir occupé le poste de vice-président aux ventes et au marketing du **Groupe Cayer-JCB**, acquis par **Saputo** en 2000.

Le Choix du fromager regroupe présentement une demi-douzaine de fromageries, notamment la fromagerie

de l'abbaye de Saint-Benoît-du-Lac, **La Paysanne** de Saint-Nicolas et **Fritz Kaiser** de Noyan.

M. Allard constate qu'au fil des ans, « les consommateurs se sont raffinés et apprécient davantage le goût des fromages typés, qui ont du caractère ». Aujourd'hui, les producteurs de fromages fins du Québec profitent d'une plus grande vitrine, ce qui explique en partie cette popularité croissante.

Au dernier *Salon international de l'alimentation* (SIAL), tenu à Montréal en avril, un certain nombre d'entre eux côtoyaient les plus grands, comme **Saputo**, **Agropur** et **Parmalat**.

Pour Les Producteurs laitiers du Canada, l'occasion était belle « d'appuyer les efforts des producteurs dans la promotion de leurs produits ». De plus, ce printemps, l'organisme remettra en ondes ses messages de promotion des fromages du terroir et, pour une quatrième année, tiendra son *Grand Prix des fromages canadiens*.

En 2002, 7 fromages du Québec s'étaient signalés parmi 15 catégories. En plus d'être sacré champion de la catégorie Fromage à croûte lavée, le *Migneron de Charlevoix* avait aussi raflé les honneurs de Grand Champion, toutes catégories. Le *Bleu Bénédicte* avait pour sa part remporté la catégorie Fromage bleu.

« Les producteurs du *Migneron* nous disent que cet honneur leur a donné une meilleure visibilité et contribué à accroître les ventes », dit M^{me} Éthier.

D'autres fromageries, notamment **Tournevent** et **Damafro** de Saint-Damase, se sont pour leur part distinguées à l'étranger en 2002 durant des concours organisés par l'**American Cheese Society** et la **Wisconsin Cheese Association**.

Le *Festival des fromages de Warwick* contribue aussi à faire connaître les fromages fins du Québec, croit son président, **Gilles Lafontaine**, de **Tournevent**. Lors de son lancement, en 1995, ce festival a accueilli une douzaine de fromageries et près de 20 000 personnes. « En juin prochain, nous attendons une quarantaine de fromageries et plus de 40 000 personnes », précise M. Lafontaine.

Enfin, la présence accrue des fromages fins du Québec dans les comptoirs des grandes chaînes d'alimentation, de même que sur les plateaux des grands restaurants, permet aussi une visibilité accrue et de meilleures ventes.

Une appellation contrôlée ?

Mais, devant l'essor de ce secteur, « les fromagers artisans

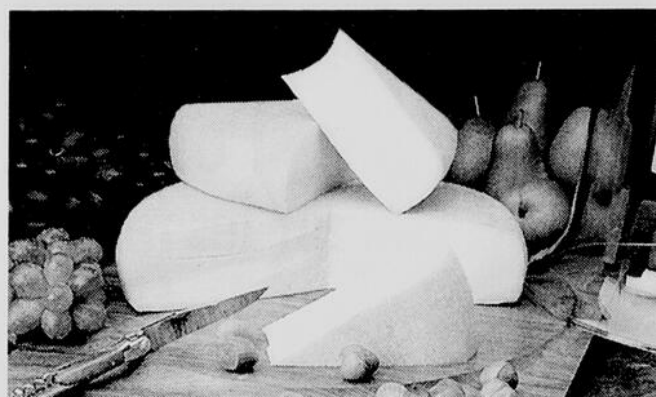
ont des défis à relever et doivent s'organiser pour y faire face », estime M. Trudel.

Des producteurs ont d'ailleurs décidé de se regrouper pour mettre sur pied la **Société des fromages du Québec**, en novembre 2002. Elle réunit une trentaine de fromageries. La Société envisage notamment d'établir un concept d'appellation et de règles pour assurer la qualité de la production, souligne M. Lafontaine, son président.

Par ailleurs, certaines fro-

mageries artisanales ne sont pas à l'abri de convoitise de la part des plus grandes. « Il est encore trop tôt, mais certaines fromageries vont prendre de l'expansion et seront sujettes à recevoir des offres », croit M. Allard.

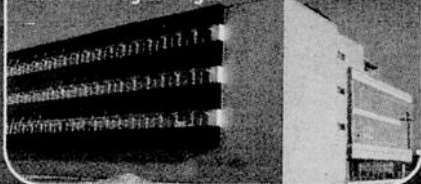
Damafro, l'un des derniers producteurs fromagers indépendants d'importance au Québec à n'être pas encore passé dans le giron des plus grands, résiste encore aux offres d'achat qui se font régulièrement. ■



Souvent primé, le *Migneron de Charlevoix* est un bel exemple de la qualité des fromages fins produits au Québec.

Gaz Métro, la fièvre du techno.

Le Centre de développement des biotechnologies Angus



Au cœur du Technopôle Angus, le Centre de développement des biotechnologies Angus, un bâtiment ultramoderne, a été conçu avec le souci d'accroître l'efficacité énergétique. C'est pourquoi la firme d'ingénieurs-conseils Dessau-Soprin a choisi le gaz naturel pour équiper ce site d'un système de chauffage performant, fiable et efficace.

Grâce aux programmes d'efficacité énergétique de Gaz Métropolitain, le Centre de développement des biotechnologies Angus possède une chaufferie modulaire à haute efficacité énergétique qui permet :

- de fournir les millions de litres d'eau chaude nécessaires à la chauffe permanente de l'édifice ;
- de renouveler l'air à 100 % et d'en maintenir sa qualité ;
- de réduire la consommation d'énergie et donc d'augmenter les économies d'exploitation année après année.

Chez Gaz Métropolitain, nous appliquons toute notre énergie à vous offrir des solutions technologiques innovatrices en matière de chauffage pour vous permettre de consommer moins et d'économiser plus, année après année.

Pour en savoir plus, communiquez dès maintenant avec votre représentant Gaz Métropolitain.

1 800 567-1313 • www.gazmetro.com

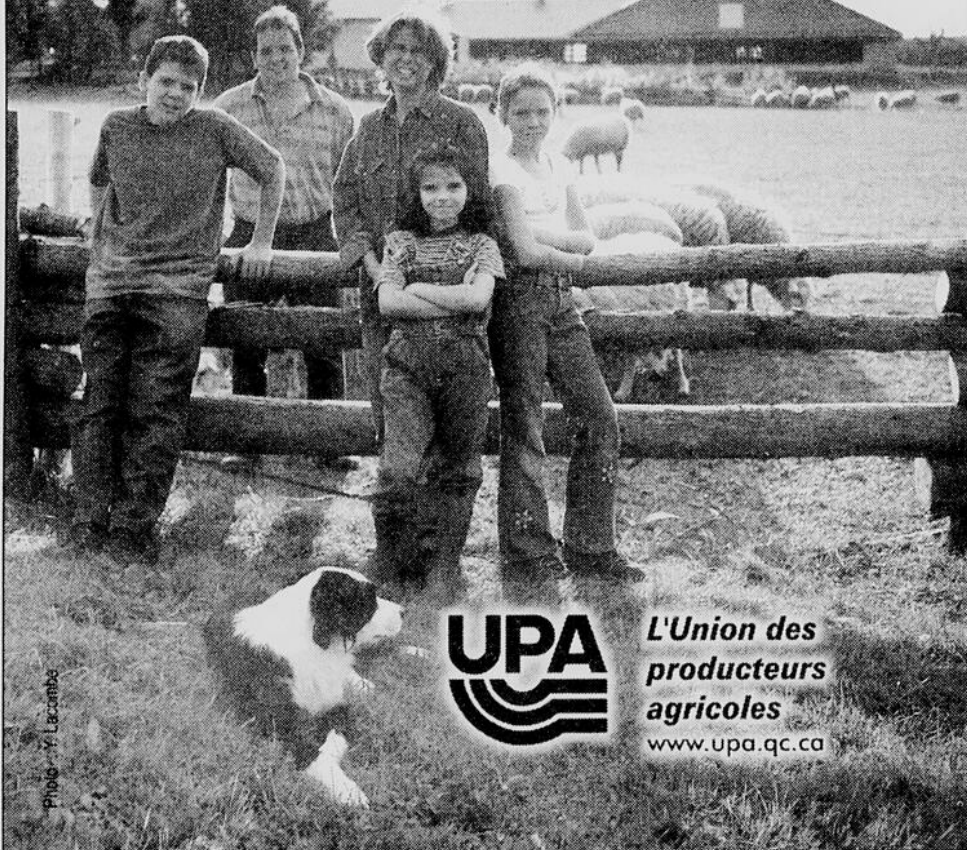
 **Gaz Métropolitain**

SOURCE D'AVENIR

DE NATURE
passionnée

Portes ouvertes sur les fermes du Québec

Dimanche
le 7 septembre prochain



L'Union des
producteurs
agricoles
www.upa.qc.ca

Photo: Y. Lacombé

Les exportations continuent leur croissance en 2002

Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Les exportations de l'industrie québécoise des produits alimentaires ont continué de croître en 2002 grâce en bonne partie à une poussée des ventes de produits marins et de produits dérivés du cacao.

Au total, les exportateurs québécois ont fait des recettes de 3,55 milliards de dollars (G\$) sur les marchés étrangers, en hausse de 216,1 M\$, ou 6,5 %, par rapport à 2001. Les expéditions de produits marins et des dérivés du cacao ont compté pour 28,1 % et 28,7 % respectivement de la croissance.

Avec près du quart des recettes à l'exportation de l'industrie, le porc reste en tête de liste des produits expédiés. L'an dernier, les expéditions de porc ont augmenté de 16 % en volume (300 500 tonnes), mais les recettes ont été ébanlées par une baisse des prix et n'ont donc progressé que de 1,5 %, à 820,7 M\$.

Les autres produits exportés sont le cacao (10,6 %), les fruits et légumes (8,1 %), les aliments divers (7,3 %), les

Le commerce international bioalimentaire du Québec – principaux produits

Exportations, tous les pays

Produits	Valeur (M\$)			Volume (000 TM)		
	2001	2002	Var. (%)	2001	2002	Var. (%)
Porc	808,8	820,7	1,5	264,2	306,5	16,0
Cacao et produits	315,7	377,8	19,7	97,3	101,8	4,6
Fruits et légumes	273,0	286,0	4,8	283,6	277,0	(2,3)
Produits marins	160,3	221,1	37,9	20,9	25,1	20,1
Boissons (000 kl)	251,0	213,8	(14,8)	220,5	188,9	(14,3)
Produits céréaliers	178,7	209,2	17,1	117,6	139,2	18,4
Boeuf	160,7	185,0	15,1	32,2	36,8	14,3
Produits laitiers	210,8	174,7	(17,1)	102,1	96,9	(5,1)
Oléagineux et produits	85,3	118,9	39,4	—	—	—
Produits de l'érable	104,1	117,5	12,9	22,3	23,3	4,5
Autres produits	543,1	568,1	4,6	—	—	—
Total Québec	3 336,6	3 552,7	6,5	—	—	—

Importations, tous les pays

Boissons (000 kl)	537,2	545,6	1,6	211,4	219,1	3,6
Fruits	448,6	493,7	10,1	410,0	436,7	6,5
Produits marins	187,5	199,6	6,5	32,8	34,5	5,2
Cacao	190,0	240,0	26,3	85,4	79,3	(7,1)
Légumes	172,2	188,3	9,3	147,6	160,4	8,7
Sucre	182,0	144,6	(20,5)	450,4	591,4	31,3
Produits laitiers	119,2	137,9	15,7	18,4	20,8	13,0
Boeuf	113,5	130,3	14,8	39,0	43,6	11,8
Produits céréaliers	109,9	113,4	3,2	60,2	63,2	5,0
Café	117,6	92,8	(21,1)	49,4	35,77	(27,7)
Autres produits	741,0	700,8	(5,4)	—	—	—
Total Québec	2 918,7	2 987,0	2,3	—	—	—

SOURCES : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, MAPAQ

TABLEAU : LES AFFAIRES

produits marins (6,2 %) et les boissons (6,1 %).

Le Québec a redressé la balance de son commerce des produits marins en redevenant un exportateur net. La progression de 24,6 % des ventes aux États-Unis, propulsée par les expéditions de crabe, l'explique en bonne part. En 2001, pour la première fois, la valeur de ses importations de produits marins (187,5 M\$) avait dépassé celle de ses exportations (160,3 M\$); en 2002, l'industrie a fait des recettes de 221,1 M\$, une hausse de 37,9 %, tandis que les ventes étrangères sur le marché québécois ont atteint 199,6 M\$.

La balance commerciale est positive

La valeur des importations de produits alimentaires ayant augmenté de 2,3 %, pour s'établir à 2,99 G\$, le surplus du commerce international du Québec s'élève à 566 M\$.

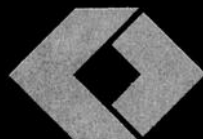
Depuis cinq ans, le bilan du commerce international du Québec en aliments et boissons est positif. Le principal client et premier fournisseur du marché québécois demeure les États-Unis. L'an dernier, les expéditions au sud ont rapporté 2,67 G\$, en hausse de 7,7 %. Les expéditeurs américains ont fait des recettes de 885,7 M\$ au Québec, en baisse de 2,3 % comparativement à l'année précédente. ■

Certains
produits
valent mieux
d'être loués
que d'être
achetés.

Avez-vous déjà pensé à louer vos camions ?



« LOCATION DE CAMIONS LOURDS
ET DE SEMI-REMORQUES
À COURT ET À LONG TERME
AVEC ENTRETIEN »



NationalLease

Brossard
Location de camions

Dorval : (514) 367-1343 ou 1 800 361-9720
Québec : (418) 877-2400 ou 1 800 397-2433
www.locationbrossard.qc.ca

Toujours une question de service !



L'actif des fermes du Québec dépasse le million de dollars

Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Les fermes québécoises se sont grandement appréciées ces récentes années au point où, pour la première fois, l'actif moyen d'une ferme a dépassé le million de dollars, confirment les données de l'enquête financière sur les fermes (2001) de **Statistique Canada** et les constats semestriels de **Financement agricole Canada (FAC)**.

Entre 1997 et 2001, l'actif des fermes québécoises a augmenté de 54 %, passant de 694 000 \$ à 1 071 000 \$, tout juste au-dessus de la moyenne canadienne de 1 039 000 \$.

Leur passif moyen a grimpé de près de 60 %, passant de 162 000 \$ en 1997 à 258 000 \$ en 2001, de telle sorte que l'actif net d'une ferme québécoise s'établissait à 813 000 \$. Le Québec se situe au cinquième rang derrière l'Île-du-Prince-Édouard (1 030 000 \$), l'Alberta (974 000 \$), l'Onta-

rio (960 000 \$) et le Nouveau-Brunswick (864 000 \$).

Par ailleurs, la valeur des terres agricoles au Québec a grimpé de semestre en semestre au rythme de 5,8 % en moyenne depuis sept ans.

De janvier à juin 2002, elle a bondi de 6,2 %. Mais de juillet à décembre 2002, la croissance a décéléré. Le plus récent rapport de FAC fait état d'une progression de 1,9 % seulement, le plus faible taux semestriel depuis 1995. Le moratoire décrété depuis juin 2002 sur l'expansion de l'élevage porcin n'est pas étranger à cette décélération brutale.

Des fermiers riches ?

Leur ferme ont pris beaucoup de valeur mais les fermiers québécois sont-ils riches ?

« Même s'il a une valeur de plus de 1 M\$, le producteur ne l'a pas dans ses poches », répond **Serge Lebeau**, directeur adjoint à la recherche et aux politiques agricoles de

l'**Union des producteurs agricoles (UPA)**.

« Lorsque vient le temps du transfert de la propriété, il est à peu près impossible d'obtenir la pleine valeur marchande de sa ferme. Dans la plupart des cas, c'est un transfert à la moitié de sa valeur. La génération montante n'a tout simplement pas les moyens de l'acheter à sa pleine valeur.

« L'augmentation de la valeur des terres agricoles provient des pressions de l'environnement et de l'étalement urbain », dit M. Lebeau.

La valeur nette moyenne d'une ferme porcine canadienne a dépassé le 1,4 M\$ en 2001. Mais elle n'est pas la plus élevée puisque la valeur nette moyenne d'une ferme de volaille et d'oeufs atteignait 1,77 M\$, celle d'une ferme laitière, 1,55 M\$, et celle d'une ferme de production de pommes de terre, 1,4 M\$. ■

La production de boeuf à l'herbe, un créneau prometteur pour la région

On connaît l'Abitibi-Témiscamingue pour ses forêts et ses mines, moins pour son agriculture pourtant troisième richesse en importance. Récemment, la région a lancé un programme de recherche visant à terme la production d'un boeuf à l'herbe, un créneau qui réunit deux forces de l'agriculture locale : la qualité de ses plantes fourragères et l'importance de la production de veaux de boucherie.

Comme son nom évoque le boeuf à l'herbe ne mange que des herbages, alors que le boeuf de l'Ouest que l'on trouve dans nos assiettes est nourri de céréales. Produit résolument santé, le boeuf à l'herbe ne recevra ni hormones de croissance ni antibiotiques.

On caresse l'idée de faire de cette viande haut de gamme une appellation réservée, sur le modèle des appellations d'origine contrôlée (AOC) français.

Après une entente avec le gouvernement du Québec conclue en mars 2002, l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue (UQAT)**, par l'entremise de l'**Unité de recherche et de développement en agroalimentaire en Abitibi-Témiscamingue**, a élaboré un programme de recherche

de cinq ans à raison de 1 M\$ par année.

Des études scientifiques récentes indiquent que le boeuf nourri uniquement à l'herbe contient moins de gras saturés que le boeuf commercial, tout en offrant plus de vitamines A et D, de bêta-carotènes, de gras omega-3 et omega-6 et d'acides linoléiques conjugués.

Les travaux de l'UQAT servent à dresser le cahier des charges de l'élevage du boeuf à l'herbe. Ils s'articulent autour de cinq axes : production fourragère, pâturage, conservation des fourrages, régie et santé animale et qualité de la viande.

Une vingtaine de producteurs participent aux efforts de recherche. Les transferts des connaissances de l'Université à la ferme sont rapides, de sorte que les producteurs profitent des découvertes de l'UQAT, notamment en ce qui a trait aux fourrages, explique **Carole Lafrenière**, chef de projet et directrice de l'Unité de recherche et de développement en agroalimentaire.

Élever des boeufs sans recourir aux hormones allonge évidemment le cycle d'engraissement de l'animal et, par voie de conséquence, augmente les coûts du producteur. Le défi de la recherche,

selon M^{me} Lafrenière, est de parvenir à limiter la hausse des coûts de production de l'élevage du boeuf à l'herbe dans une fourchette ne dépassant pas de 10 % à 15 % les coûts de l'élevage commercial.

Un secteur d'excellence

Même si le produit n'est qu'au stade de la recherche, il suscite l'enthousiasme, au point que le boeuf à l'herbe a été retenu comme créneau d'excellence de l'Abitibi-Témiscamingue dans le cadre des projets **ACCORD**, qui ont pour but de déterminer des secteurs qui permettront à la région de développer son économie et son image de marque.

L'idée du boeuf à l'herbe a surgi en 2000 avec la réalisation d'une étude visant à identifier des créneaux stratégiques en agriculture en Abitibi-Témiscamingue. Parmi ses forces, la région disposait d'une masse critique en élevage de boucherie et faisait pousser des herbages de qualité.

L'Abitibi compte 315 fermes de bovins de boucherie avec un cheptel de 23 000 vaches. C'est la région où l'on trouve proportionnellement le plus grand nombre de grosses fermes : 22 % ont plus de 100 unités animales. ■ A.D.

NOTRE MÉTIER NOUS EMBALLE

De la conception à l'expédition, tous nos employés rivalisent d'imagination pour trouver des solutions à vos exigences. C'est là une spécialité qui nous distingue de la concurrence et c'est notre fierté.

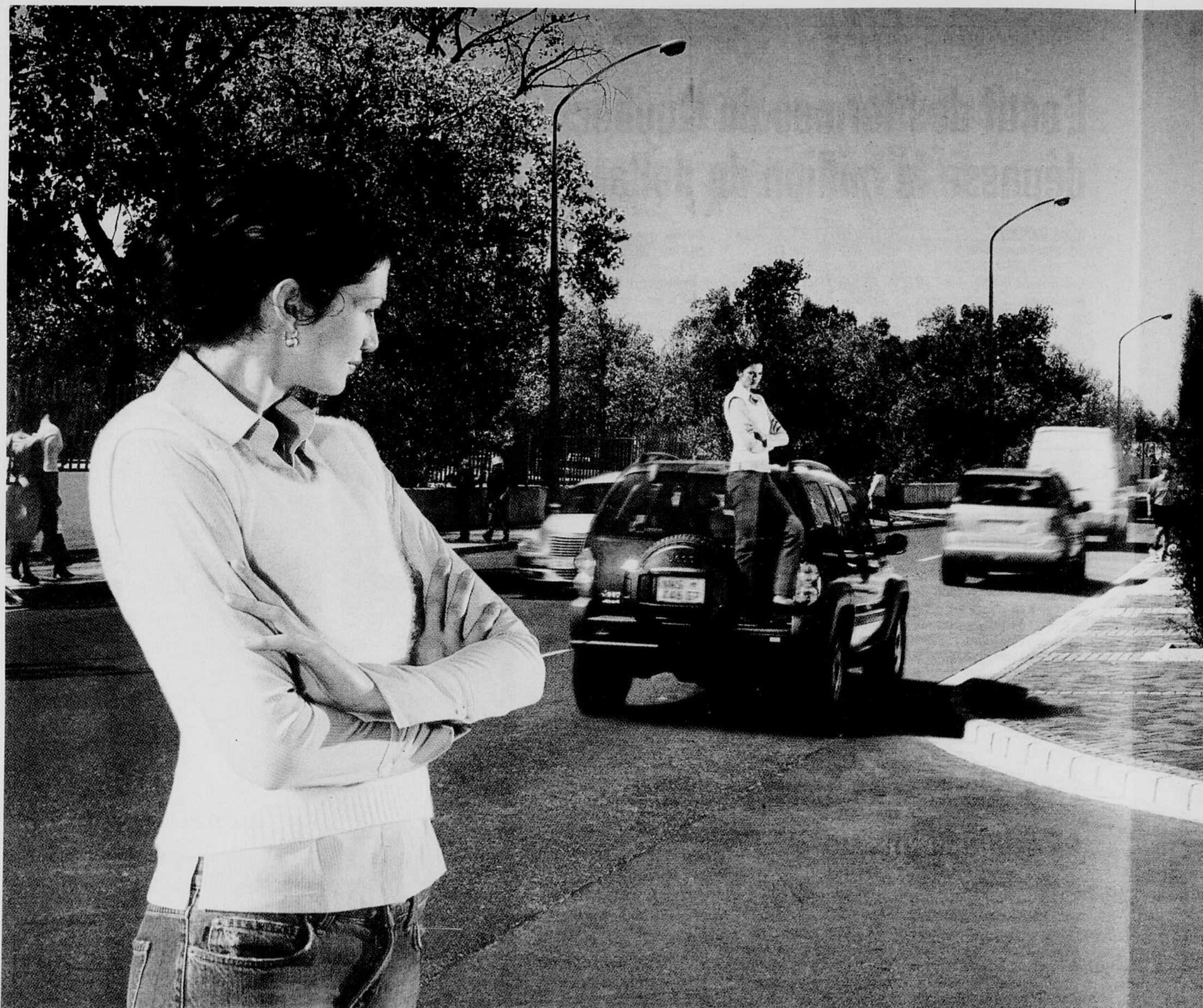
Notre passion pour les boîtes fait de nous le plus important fabricant de papiers doublure et cannelure dans le marché canadien. Dans tous les domaines, en Amérique du Nord et en Europe, nous emballons avec le plus grand soin la marchandise de nos clients.



Norampac

www.norampac.com





Nous apprenons à nos voitures comment voir. Parce que

Pour une mère, savoir que son enfant se promène seul dans les rues peut être un cauchemar. Malheureusement, elle ne peut pas toujours être là pour le protéger. C'est pourquoi nous travaillons à l'élaboration d'un système de détection des piétons pour nos voitures. Cette technologie aidera les conducteurs à éviter les accidents en les avertissant de la présence de piétons sur la route, devant eux. Cela pourrait bien devenir le rêve de toutes les mères. Chez DaimlerChrysler Research, nous développons ces formes de technologies intelligentes aujourd'hui. Pour l'automobile de demain.

Pour plus d'informations sur la «Vision d'une conduite sans accident» visitez www.daimlerchrysler.com.

0370004 DCC / CTR

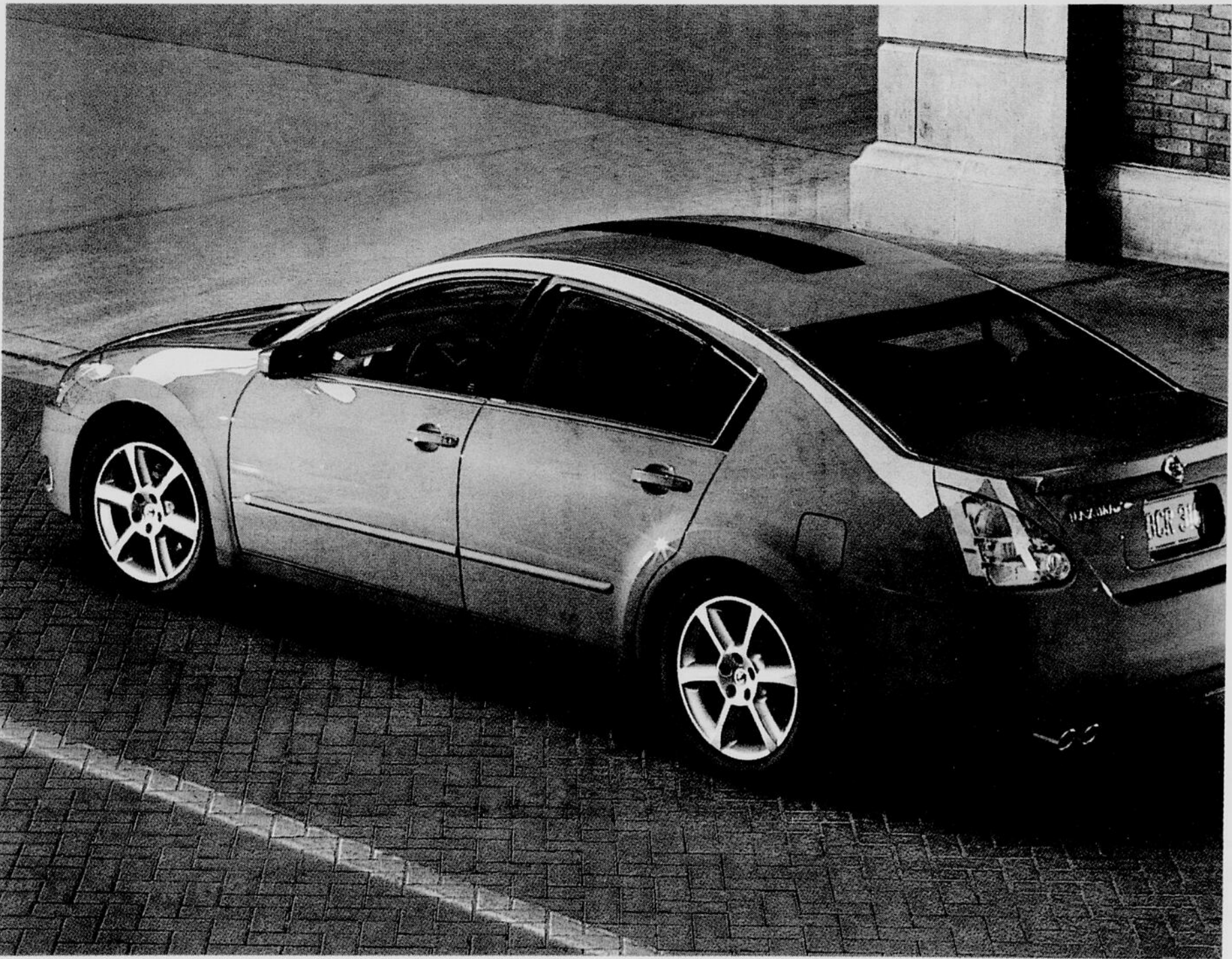


que maman ne peut pas tout voir.

DAIMLERCHRYSLER
Answers for questions to come.

>> VOICI LA TOUTE NOUVELLE MAXIMA 2004 DE NISSAN

La Maxima de Nissan a toujours dicté les normes en matière de performance et de luxe. Aujourd'hui, elle élève le niveau d'un cran. Grâce à des caractéristiques novatrices comme le système de navigation Nissan sur DVD* et le contrôle dynamique du véhicule,** elle vous permet de profiter pleinement du plaisir que procure la route. Et le moteur V6 3,5 litres de 265 chevaux maintes fois primé de la Maxima vous fournit toute la puissance à laquelle vous vous attendez de la 6^e génération de cette berline porte-étendard de Nissan. Ajoutez un design électrisant et un grand nombre d'améliorations de qualité, incluant le toit vitré Skyview[™] panoramique absolument unique et vous arriverez vite à la conclusion que la nouvelle Maxima a tout pour séduire. Allez-y, faites l'expérience de la **CONDUITE ÉVOLUÉE**.



*En option sur la SE 3.5 4 places, la SE 3.5 5 places avec ensemble de cuir (BVA seulement) et la SL 3.5. Option installée en usine. Ne programmez jamais le système en conduisant. Il se peut que le service GPS ne fonctionne pas correctement si la réception satellite est faible (voir le manuel de l'utilisateur du système de navigation). Il se peut également que les données cartographiques ne soient pas détaillées dans toutes les régions. Des mises à jour périodiques seront disponibles. **De série sur la SL 3.5. En option sur la SE 3.5 4 places et la SE 3.5 5 places avec ensemble de cuir (BVA seulement). Le contrôle dynamique du véhicule est conçu pour améliorer la stabilité de la conduite automobile, mais ne peut éviter les accidents dus aux coups de volant brusques ou résultant de la négligence ou de la conduite dangereuse du conducteur. Conduisez toujours prudemment. †De série sur les modèles SE 3.5. Nissan, le logo Nissan, la signature « DÉCOUVRIR » et les noms des modèles Nissan sont des marques de commerce de Nissan.

265 CHEVAUX • SYSTÈME DE NAVIGATION • CONTRÔLE DYNAMIQUE DU VÉHICULE • TOIT SKYVIEW[™]

www.nissan.ca



DÉCOUVRIR_l'enthousiasme

LA CAPITALE- NATIONALE

SOMMAIRE

Jacques Tanguay, un vrai combattant
Il s'engage à fond dans sa communauté
p. 51

Un centre de génomique pour Québec
Un projet de 40 M\$ pour la R&D en santé
p. 52

L'entrepreneuriat à l'école
Nouveau programme à l'Université Laval
p. 53

Statut particulier pour Charlevoix
La région veut être reconnue MRC ressource
p. 57

Nouveaux efforts de concertation à Québec



Les quatre principaux organismes économiques ont été fusionnés sous le chapeau de Pôle Québec Chaudière-Appalaches.

CLAUDE HUOT LUX ENR

SUIVEZ LA SÉRIE DE DOSSIERS SPÉCIAUX HEBDOMADAIRES

La Tournée des régions du Québec du 18 janvier au 17 mai 2003

LA SEMAINE PROCHAINE
Développement Économique Régional

MERCI À NOS COMMANDITAIRES

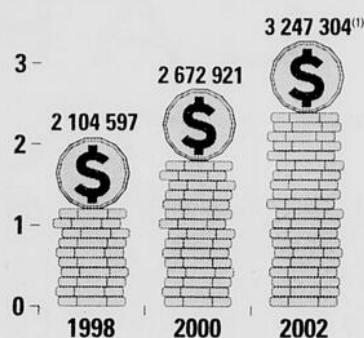


Avec la participation de :
Ministère des Régions
Emploi-Québec





Investissements (millions \$)



(1) 8,4 % de l'ensemble du Québec

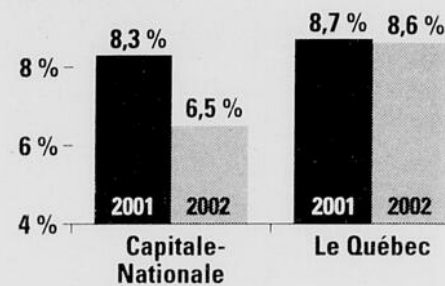
SOURCE : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

Marché du travail

Capitale-Nationale	2001	2002
Taux d'activité	62,1 %	64,4 %
Taux d'emploi	56,9 %	60,3 %

Le Québec	2001	2002
Taux d'activité	63,6 %	65,1 %
Taux d'emploi	58,1 %	59,5 %

Taux de chômage



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Principaux employeurs

Secteur manufacturier	Nombre d'employés	Secteur
Papiers Stadacona	1 160	Pâtes et papiers
Abitibi-Consolidated	845	Pâtes et papiers
Alcoa Lauralco	550	Aluminerie
Exfo	500	Instrumentation optique
Biscuits Leclerc	442	Alimentation

Secteur des services	Nombre d'employés	Secteur
Université Laval	7 500 - 10 000	Éducation
Centres hospitaliers universitaires de Québec	5 000 - 10 000	Santé
Caisses populaires Desjardins	3 000 - 6 000	Services financiers
Centre hospitalier Robert-Giffard	1 250 - 2 500	Santé
Restaurants Normandin	1 250 - 2 000	Restauration

SOURCES : LES AFFAIRES, EMPLOI-QUÉBEC CAPITALE-NATIONALE

GRAPHISME : LES AFFAIRES

DEFENCE **RD** DÉFENSE
RDDC Valcartier

Au service des Forces canadiennes
SCIENCE et INNOVATION
SUR MESURE

Systèmes d'information
Systèmes optroniques
Systèmes de combat

valcartier.drdc-rddc.gc.ca

Recherche et développement pour la défense Canada
Defence Research and Development Canada

Canada

Les gens de l'industrie bioalimentaire de la région de Québec

Plus de 41 600 personnes travaillent dans les secteurs de la production, de la transformation, de la mise en marché ou de la distribution des aliments.

L'apport de ces femmes et de ces hommes contribue de façon significative à améliorer la prospérité économique de la région.

Au cœur de la vie économique de la région de Québec

Agriculture, Pêcheries et Alimentation

Québec

La région de Québec rassemble ses forces



François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

L'union fait la force. Les décideurs de la région de la Capitale-Nationale l'ont bien compris en intégrant les quatre principaux organismes de développement économique sous un chapeau unique, **Pôle Québec Chaudière-Appalaches**, anciennement appelé **CODEM**.

Une vision commune

L'intégration de la **Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM)**, du **Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec (GATIQ)**, d'**Émergence entrepreneur** et de la **Cité de l'optique** vise avant tout à donner une vision concertée du développement économique dans la région.

« Notre modèle n'est pas axé sur des résultats annuels, mais sur la création de valeur », dit le pdg de Pôle, **Charles Boulanger**, un gestionnaire issu du secteur privé, ayant notamment été directeur général, Québec, d'**Irving**.

M. Boulanger aura du pain sur la planche en 2003. Son équipe devra bâtir un plan stratégique et réaliser un plan d'action. Pôle devra répondre aux besoins de croissance des entreprises en ce qui a trait à l'accès au financement et au capital (qui commence à être difficile), au développement de marchés régionaux, à l'amélioration de la productivité et au recrutement de travailleurs stratégiques.

À l'échelle de la région, Pôle devra notamment identifier les filières de développement. Selon M. Boulanger, quatre filières ont déjà été ciblées : l'optique-photonique, les biotechnologies, le secteur manufacturier innovant (les nouveaux matériaux, par exemple) ainsi que les activités cinématographiques et télévisuelles.

La création de Pôle est saluée par la plupart des décideurs politiques et économiques de la région. Il faut dire que les défis sont importants, même si l'économie régionale vient de profiter de deux excellentes années de croissance, note **Jamés Donovan**, directeur au développement, secteur biotechnologie et sciences de la vie au Pôle.

En effet, en 2002, Québec a réalisé la meilleure performance économique des 18 agglomérations métropolitaines du Canada, alors qu'en

2001, elle arrivait en troisième place derrière Calgary et Edmonton.

Des nuages à l'horizon

Le **Conference Board du Canada** prévoit un ralentissement de la croissance en 2003. Il anticipe une hausse de 2,7 % du produit intérieur brut réel de l'économie régionale et une modeste croissance de l'emploi après deux années records.

Selon le Pôle, deux nuages pointent à l'horizon : le ralentissement de l'économie du savoir – le principal moteur du redressement de la région depuis une dizaine d'années – et la remise en question du rôle de l'État par le nouveau gouvernement de **Jean Charest**, qui pourrait se traduire par des suppressions de postes dans la fonction publique.

Par ailleurs, le manque de liaisons aériennes est toujours un problème criant pour Québec, selon **Claude Gauvin**, président de la **Chambre de commerce de Québec**. Il déplore, entre autres, le prix élevé des billets d'avion. Le problème, c'est que la masse critique de passagers est souvent insuffisante pour permettre aux transporteurs de rentabiliser des liaisons internationales ou intercontinentales sur Québec.

Cette situation coûte cher à la Vieille Capitale. La **Société du Centre des congrès de Québec** a dû réduire la taille des groupes ciblés pour ses congrès, révèle **Claude Pinault**, pdg de l'organisme. La société a perdu 51 congrès depuis 1997, ce qui représente des retombées en moins de 77 M\$, l'équivalent d'une année complète de dépenses générées par le Centre des congrès.

La région a aussi de la difficulté à attirer des immigrants compte tenu de l'homogénéité de sa population et de son manque d'ouverture à l'égard des autres cultures.

La rareté de la main-d'œuvre bilingue est également un problème, selon **Marcel Bérubé**, président de **Perspective**, une firme de placement de personnel.

De plus, le recrutement de cadres qualifiés commence à devenir un sérieux casse-tête pour les entreprises de Québec. « Le défi, c'est de recruter des gestionnaires de haut niveau et de les amener à Québec », dit **Carole Voyzelle**, pdg du **Parc technologique du Québec métropolitain**, l'un des principaux moteurs de l'économie régionale.

Un secteur privé dynamique

Parmi les événements positifs pour la région de la Capitale-Nationale, soulignons le fait



Charles Boulanger, pdg du nouvel organisme qui aura à bâtir un plan stratégique en 2003.

qu'elle poursuit sa diversification économique dans un contexte où l'entreprise

privée est de plus en plus dynamique. On n'a qu'à penser à des succès comme **Labo-**

ratoires AEterna, Copernic et Recruitsoft.

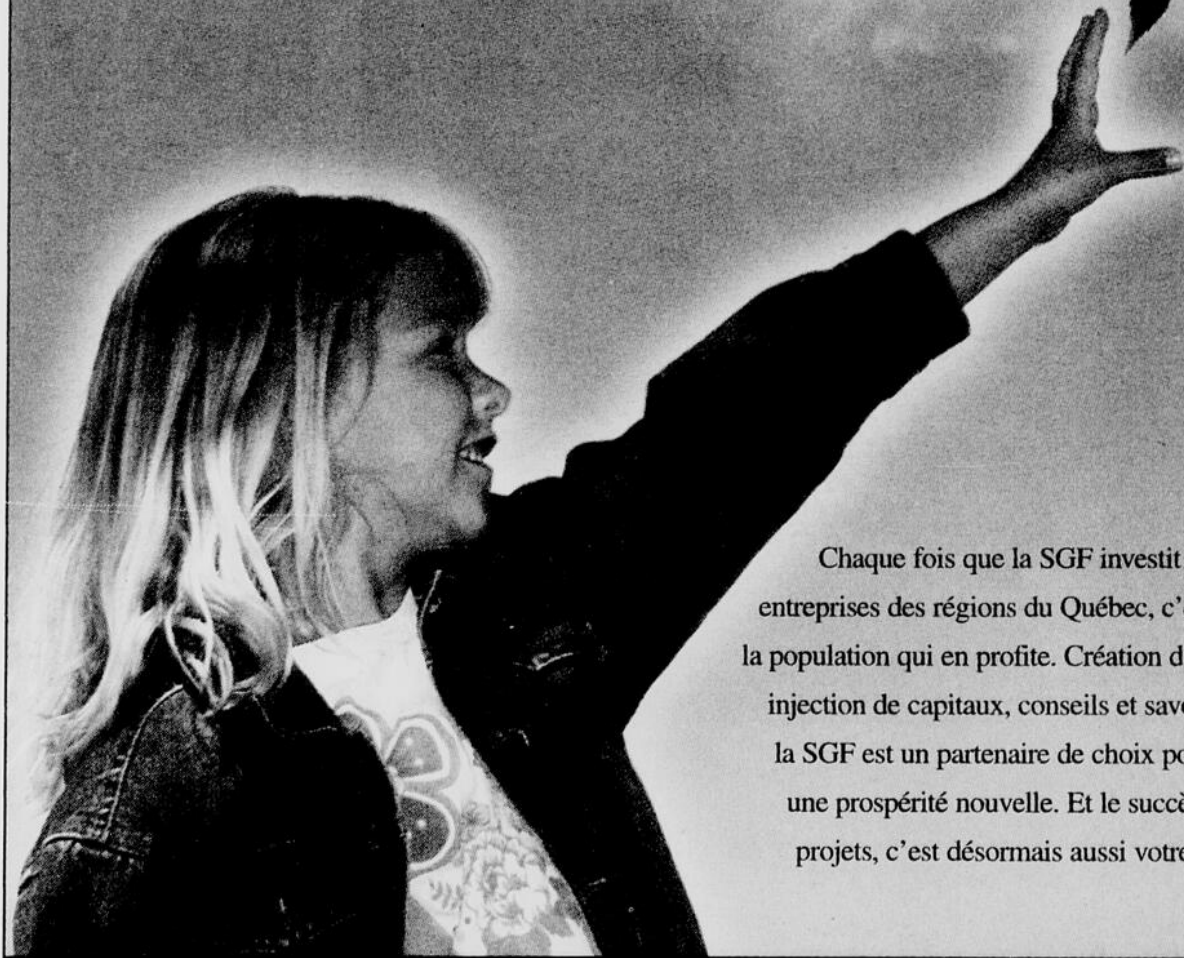
Une autre bonne nouvelle : l'investissement d'un milliard de dollars par **Alcoa** pour doubler sa production à son aluminerie de Deschambault, dans Porneuf. Ce projet permettra l'embauche de 250 travailleurs. À eux seuls, les travaux de construction devraient contribuer à la création de 6 500 emplois directs et indirects.

Cet investissement devrait agir comme un baume pour la

région qui a perdu 135 emplois en avril dernier, à la suite de la fermeture de la machine numéro 3 de l'usine de papier de **Bowater**, à Donnacona.

Les gens de la région devront toutefois être patients avant de récolter les fruits du projet de développement d'Alcoa. La multinationale planifie démarrer les travaux en janvier 2006 seulement et débiter la production en 2008. La mise en service des installations devrait être complétée au plus tard en 2013. ■

NOTRE CROISSANCE
C'EST AUSSI CELLE
DE LA CAPITALE
NATIONALE



Chaque fois que la SGF investit dans les entreprises des régions du Québec, c'est toute la population qui en profite. Création d'emploi, injection de capitaux, conseils et savoir-faire, la SGF est un partenaire de choix pour créer une prospérité nouvelle. Et le succès de ses projets, c'est désormais aussi votre affaire.



SGF
Votre succès fait notre affaire

600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1700, Montréal (Québec) Canada H3B 4L8
Tél. (514) 876-9290 Téléc. (514) 395-8055 Courriel: info@sgfqc.com Site web: www.sgfqc.com

Québec



LL Nos gens font la différence TT

MALLETTE

Certification

Fiscalité

Services-conseils

Actuariat

Syndics et gestionnaires

Lorsque vient le temps de trouver des solutions concrètes et bien adaptées à vos besoins, ce sont les gens qui travaillent sur votre dossier qui font toute la différence.

Par leurs compétences, leur professionnalisme, leur capacité à trouver des solutions novatrices et stimulantes, les gens de Mallette font la différence.

Pour compléter votre équipe, misez sur un joueur de premier choix!

Mallette, 20 bureaux pour mieux vous servir:

Alma, Amqui, Baie-Comeau, Chicoutimi, Dolbeau-Mistassini, La Pocatière, La Tuque, Métabetchouan-Lac-à-la-Croix, Mont-Joli, Montmagny, Normandin, Port-Cartier, Québec, Rimouski, Rivière-du-Loup, Roberval, Saint-Félicien, Saint-Pascal, Sept-Îles, Trois-Pistoles.

Le terminal de croisières est achalandé toute l'année

Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

La dernière nouveauté en matière de réunions et d'événements d'affaires à Québec ne loge ni dans un hôtel, ni dans un centre des congrès, mais dans un terminal de croisières au bord du Saint-Laurent.

Le terminal des croisières internationales de la Pointe-à-Carcy, dans le port de Québec, reçoit non seulement les grands palaces flottants en saison mais toute l'année, des délégués, des visiteurs et des invités aux activités d'entreprises et d'affaires.

Donald Beaudry, directeur d'Espaces Dalhousie, la société privée qui exploite le terminal pour ses activités non maritimes, estime à environ 50 000 le nombre de personnes l'ayant fréquenté lors d'un ou l'autre des 192 activités tenues depuis sa mise en service au printemps 2002.

« Nous essayons de ne pas concurrencer l'industrie. Notre mandat consiste à implanter une infrastructure

pour compléter l'offre de service de la région de Québec. »

La société a conclu des ententes avec une douzaine de traiteurs et d'hôtels de Québec de manière à leur rendre disponibles ses salles, qui peuvent recevoir jusqu'à 1 500 personnes. « Ils n'auront plus à dire non à leurs clients une fois leurs salles toutes occupées. Ils peuvent offrir aussi le port de Québec. »

« Le terminal comble un besoin en matière de salles de 400 à 800 personnes. Bien que très bien situé, il faudra encore quelques années pour l'exploiter à son plein potentiel », dit Pierre Labrie, directeur de l'Office des congrès et du tourisme de Québec.

Plus de croisiéristes

L'an dernier, quelque 66 000 croisiéristes internationaux ont débarqué au port de Québec. C'est un peu en deça des attentes, mais déjà largement supérieur aux 49 000 croisiéristes venus dans la capitale en 2001. Le terminal, construit au coût de 19,5 M\$, renforce

l'offre de la ville de Québec en sa qualité de port d'escale et de destination dans un créneau de marché en croissance.

La saison des croisières à Québec, autrefois concentrée sur quelques semaines en automne, s'étale sur plusieurs mois. En effet, les premiers navires de croisières, *Le Levant* (97 passagers) et le *Canadian Empress* (66 passagers) accosteront à la fin de mai. Il ne se passera guère une semaine de l'été sans au moins un navire amarré au terminal de la Pointe-à-Carcy.

En haute saison, de septembre à octobre, ce sont les grands palaces tels le *Norwegian Dream* (2 100 passagers), le *Grandeur of the Seas* (2 246 passagers) et le *Queen Elizabeth II* (1 890 passagers) qui font escale à Québec.

Le Port de Québec est l'une des cinq administrations portuaires du Saint-Laurent constituées en société quasi autonome relevant de l'État fédéral. L'an dernier, il a manutentionné 17,9 M de tonnes de marchandises. ■

QUÉBEC, RÉVEILLEZ-VOUS !



LE MATIN, C'EST AU AM QUE ÇA SE PASSE !



Avec Josey Arsenault, Osez Josey, tous les matins de la semaine dès 6 h.

CHRC 80
Pour vivre l'information

Jacques Tanguay, l'homme de tous les combats

Le président des Ameublements Tanguay poursuit l'engagement communautaire de son père, Maurice

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Il est de tous les combats ou presque. Son influence est importante, que soit sur les plans sportif, socioculturel et économique. **Jacques Tanguay**, président des **Ameublements Tanguay**, est sans aucun doute un leader à part dans la grande région de Québec.

Dans le monde du sport, il a contribué à la création du *Rouge et Or*, l'équipe de football de l'**Université Laval** qui attire jusqu'à 18 000 amateurs lors de ses matchs locaux. Avec ses amis, **Patrick Roy**, le gardien de but de l'*Avalanche du Colorado*, et **Michel Cadrin**, un homme d'affaires de Québec, il a aussi fait renaitre les *Remparts de Québec*.

Il faut dire que le sport est une affaire de famille chez les Tanguay. Son père, **Maurice Tanguay**, le fondateur des **Ameublements Tanguay**, est le propriétaire de l'*Océanic de Rimouski*, de la **Ligue de hockey junior majeur du Québec**.

Même s'il n'est plus à la barre, Maurice Tanguay conserve une influence sur l'entreprise, confie son fils. « Il n'est pas présent dans la gestion quotidienne, mais il donne encore son avis sur les grandes orientations de l'entreprise. Il fait le tour des magasins. Tout le monde le connaît. »

Une entreprise familiale

Fondés le 3 mars 1961, les **Ameublements Tanguay** affichent aujourd'hui un chiffre d'affaires supérieur à 300 M\$ et emploient 1 200 personnes. L'entreprise compte trois magasins dans la région de Québec et quatre en province, à Rimouski, Saguenay (anciennement Chicoutimi), Rivière-du-Loup et Saint-Georges de Beauce.

Son absence de la grande région de Montréal s'explique par son partenariat avec **Brault & Martineau**, qui, de son côté, n'exploite pas de magasins dans l'est du Québec.

Les **Ameublements Tanguay** possèdent aussi un magasin à Québec sous la bannière *Signature Maurice Tanguay*, qui offre une marchandise « différente et stylée ». Enfin, l'entreprise a deux centres de liquidation *Super Liquidation Meubles* et une boutique *Tanguay Électronique*.

Jacques Tanguay a fait ses premières armes dans l'entreprise en 1983, à l'âge de 22 ans, après avoir travaillé deux ans comme vérificateur dans un cabinet comptable de Québec. Auparavant, il avait fait

PORTRAIT D'UN LEADER

ses études universitaires à Moncton, en marketing et management, pour ensuite compléter une licence en comptabilité, à l'**Université Laval**.

Sa passion du sport lui vient sans doute de l'époque de ses études au Nouveau-Brunswick, où il a joué au hockey pour une équipe junior A, les *Beavers*, qui n'existe plus aujourd'hui. Comme tous les petits garçons, il a sans doute rêvé d'une carrière dans la **Ligue nationale de hockey**. « J'avais juste le talent pour une belle carrière junior », lance-t-il en riant.

Suivre les traces du père

Pendant ses premières années chez **Ameublements Tanguay**, il a travaillé dans chacun des services de l'en-

treprise. « Les employés m'ont aidé à gravir les échelons. Ça m'a permis d'apprendre plus facilement », dit M. Tanguay.

La Fondation Maurice Tanguay a distribué 47 000 \$ à différents organismes en 2002.

Il accède à la direction des **Ameublements Tanguay** en 1987-1988. Il ne fait pas de grande révolution et adopte plutôt la philosophie d'entreprise de son père, c'est-à-dire

que l'entreprise est là uniquement pour servir. Il poursuit ainsi l'engagement communautaire des **Ameublements Tanguay**.

« Cela fait partie de la politique de l'entreprise depuis 1961. On n'a jamais changé cette tradition », dit-il.

Un pourcentage important du budget marketing est d'ailleurs consacré au domaine communautaire. Le montant est parfois plus élevé que celui accordé à la publicité, précise M. Tanguay.

À ses débuts, l'entreprise a surtout commandité des activités sportives et culturelles. Aujourd'hui, le fer de lance de son engagement communautaire est la **Fondation Maurice Tanguay**, créée en 1992, qui vient en aide aux enfants malades et handicapés.

En 2002, la Fondation a distribué la somme de 947 000 \$ à plusieurs organismes, dont



« L'engagement communautaire fait partie de la politique de l'entreprise depuis 1961. On n'a jamais changé cette tradition », dit Jacques Tanguay, président des Ameublements Tanguay.

230 000 \$ pour un nouveau **Pavillon Maurice Tanguay au Grand Village Rotary**, à Saint-Nicolas (municipalité fusionnée à Lévis). Le pavillon accueille des enfants et des adolescents handicapés.

De la somme amassée par la

Fondation, 42 % a été distribuée à des oeuvres et organismes communautaires, 30 % à des camps de vacances, 10 % à des hôpitaux, 10 % à des familles et 8 % à des écoles, principalement dans la grande région de Québec. ■

2002

PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

Distinction

QUÉBEC / CHAUDIÈRE-APPALACHES

Depuis 9 ans, reconnaître l'excellence et contribuer au rayonnement des entreprises d'ici, c'est une question de priorité. Aussi, nous croyons que les succès des uns peuvent être pour les autres une grande source d'inspiration.

Félicitations aux équipes gagnantes du Programme de reconnaissance Les PME de la Banque Nationale, région de Québec/Chaudière-Appalaches.

PME

RÉGITEX INC.

Réginald Fecteau
Président

Lisa Fecteau
Vice-présidente



PETITE ENTREPRISE

MEDIAL CONSEIL SANTÉ SÉCURITÉ INC.

Marcel Curodeau
Président



PME AGRICOLE

FERME DU BARRAGE INC.

Céline Parent-Grenier
Propriétaire

Gaétan Grenier
Propriétaire



BANQUE NATIONALE



CDP Capital Partenaire de l'événement

Québec se dote d'un centre de recherche en génomique

Érigé au coût de 40 M\$, il lui permettra de continuer à rayonner dans la recherche biomédicale à l'échelle mondiale

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Le futur **Centre de génomique fonctionnelle de Québec** permettra à la Vieille Capitale de maintenir sa position dans la recherche biomédicale au niveau international.

« Sans le Centre de génomique, la recherche en santé dans la région de Québec n'aurait pu se positionner de façon aussi compétitive », dit le Dr **Fernand Labrie**, directeur du Centre de recherche du **Centre hospitalier de l'Université Laval**.

Pourquoi ? Tout simplement parce que la génomique, la discipline cherchant à décoder et à comprendre l'information génétique contenue dans un organisme, joue un « rôle important » dans tous les secteurs de la recherche biomédicale, explique M. Labrie.

La mise en place du Centre de génomique fonctionnelle de Québec est le cinquième agrandissement du Centre de recherche du CHUL, créé en

1970. Les travaux de construction débuteront cette année et s'échelonnent sur environ deux ans, pour ouvrir le Centre en 2005. Il s'agit d'un projet de 40,4 M\$.

La **Fondation canadienne pour l'innovation** et le gouvernement du Québec injecteront respectivement 40 % du capital, pour un total 32,4 M\$, selon M. Labrie. Le reste des capitaux sera investi par la **Fondation du CHUQ** (5 M\$), des fournisseurs d'équipement de Québec et le Centre de recherche du CHUL (1 M\$).

De multiples retombées concrètes

Les retombées du Centre seront multiples. Par exemple, il permettra d'assurer une interface entre la recherche fondamentale en génomique fonctionnelle (humaine et microbienne) et la recherche clinique sur les maladies héréditaires touchant la population du Québec, surtout celle de l'est du Québec. Ces connaissances seront appli-



La génomique joue un rôle important dans tous les secteurs de la recherche biomédicale, dit Fernand Labrie, directeur du Centre de recherche du CHUL.

cables partout dans le monde. Précisément, du point de vue de la santé publique, une meilleure compréhension des phénomènes génétiques aura des impacts importants sur le diagnostic et le traitement des maladies courantes comme les maladies cardiovasculaires, l'asthme, le diabète, les maladies neuropsychiatriques, l'ostéoporose,

le glaucome et le cancer.

Un grand nombre de maladies humaines sont des maladies héréditaires complexes, qui sont le résultat de l'interaction entre plusieurs gènes délétères (qui mettent la vie en danger), ou de l'interaction entre des gènes délétères et l'environnement.

Plusieurs maladies héréditaires peuvent être traitées mais ne reçoivent actuellement que des traitements de type palliatif, vu l'absence d'identification des gènes en cause. La découverte d'un gène délétère ouvre la porte à la mise au point d'outils diagnostiques et thérapeutiques.

Actuellement, le Centre de recherche du CHUL emploie 1 200 personnes, ce qui en fait l'un des principaux employeurs de Québec. Avec le nouveau Centre de génomique, 400 personnes, dont 50 chercheurs, s'ajoutent au personnel existant. Le budget de fonctionnement passera de 55 à 80 M\$.

Le Centre de recherche du CHUL compte 14 unités :

diabète, endocrinologie moléculaire et oncologique, génétique humaine, hypertension, infectiologie, maladies lipidiques, médecine familiale, neurosciences, ontogénie et reproduction, ophtalmologie, pédiatrie, rhumatologie et immunologie, santé et environnement et santé publique.

Québec offre un environnement exceptionnel pour les chercheurs du Centre de recherche du CHUL. La région peut compter sur la présence de l'**Université Laval**, du **Parc technologique du Québec métropolitain**, des **Laboratoires AEterna**, de **Shire BioChem**, de l'**Institut national d'optique** et de plusieurs nouvelles entreprises de biotechnologies, de quelques sociétés de capital de risque de même que plusieurs centres de recherche en santé.

Un rayonnement international

À l'exception de la communauté scientifique, peu de personnes sont conscientes du rayonnement international

du Centre de recherche du CHUL.

Par exemple, le nombre de publications dans les meilleures revues scientifiques et le nombre de communications lors de congrès scientifiques nationaux et internationaux sont passés respectivement de 76 à 404 publications et de 423 à 815 communications par année, entre 1974 et 2001. M. Labrie est le scientifique canadien le plus cité au cours des 25 dernières années.

La renommée de l'Université Laval en recherche biomédicale n'est plus à faire. En 2002, deux des 10 découvertes de l'année recensées par le magazine *Québec Science* ont été réalisées à cette université.

La première portait sur les défenses naturelles du cerveau lors de l'intrusion de pathogènes. La deuxième concernait l'identification de l'enzyme responsable du mécanisme de résistance à l'insuline, l'iNOS, chez les personnes obèses qui deviennent diabétiques. ■



LES CLD DE LA RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE

Centres locaux de développement

LA PORTE D'ENTRÉE pour vos projets d'entreprises

Un éventail de services

- ◆ Consultation, orientation et référence
- ◆ Aide à la réalisation du plan d'affaires
- ◆ Aide à la recherche de financement
- ◆ Aide financière aux entreprises
- ◆ Accompagnement et suivi
- ◆ Support à la formation en entrepreneuriat

Des outils financiers

- ◆ Programme Jeunes promoteurs (18 à 35 ans)
- ◆ Fonds local d'investissement
- ◆ Fonds de développement des entreprises d'économie sociale
- ◆ Mesure «Soutien au travail autonome»

Les CLD mettent à votre service des professionnels qualifiés et dynamiques

Contactez le CLD de votre localité

CLD de La Jacques-Cartier	(418) 844-2358
CLD MRC de Charlevoix	(418) 435-3673
CLD de l'Île-d'Orléans	(418) 829-0297
CLD Côte-de-Beaupré	(418) 827-5256
CLD de Portneuf	(418) 285-4616
CLD de Québec	(418) 525-7771 – 4 points de service

Bureau de la Capitale-Nationale
Québec

leader partenaire

Forte de la diversité de ses **4000 membres**, la **Chambre de commerce de Québec** constitue le plus important regroupement de gens d'affaires de tout l'Est du Québec.

Toujours à l'**avant-garde**, elle agit comme **leader et partenaire** pour un développement économique soutenu de la région de Québec, aux plans local, national et international et, à cette fin, mobilise, représente et appuie ses membres.



Chambre de commerce de Québec
Leader et partenaire

Active depuis 1809

T. 418.692.3853 F. 418.694.2286 www.ccquebec.ca

L'Université Laval mise sur les valeurs entrepreneuriales

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Qui a dit que Québec était une ville de fonctionnaires ? L'Université Laval veut développer les valeurs entrepreneuriales chez ses étudiants dans toutes les facultés, du génie au droit en passant par les lettres.

Pour ce faire, elle offrira aux étudiants qui le désirent des modules pour stimuler l'innovation, le leadership, la créativité, l'engagement et la volonté d'entreprendre.

« On veut en faire un projet bien identifié à l'Université Laval », explique le recteur, Michel Pigeon.

Le campus universitaire offre déjà une formule similaire avec **Entrepreneuriat Laval**, un préincubateur d'entreprises qui s'adresse surtout aux étudiants en administration. Entre 1993 et 2002, cette société à but non lucratif a contribué au démarrage de 184 entreprises, dont 40 % dans le secteur de la nouvelle économie.

Le nouveau programme que Laval mettra graduellement

en place dès septembre s'inspirera de l'approche d'Entrepreneuriat Laval. La grande différence est qu'il s'adressera à des étudiants qui n'ont pas nécessairement les affaires dans le sang et qui n'ont peut-être pas envisagé de créer leur entreprise après leurs études universitaires.

Le nouveau programme pourrait par exemple intéresser un étudiant en lettres qui souhaite fonder sa maison d'édition.

Des professeurs ayant déjà un profil entrepreneurial auront la responsabilité de donner les modules dans les différentes facultés.

Les critères d'admission seront les résultats académiques et la motivation des candidats. Concernant la scolarité, il y a deux possibilités : soit qu'on réserve des crédits pour les modules, par exemple 15 crédits sur les 90 du baccalauréat, soit qu'on offre 15 crédits supplémentaires, pour un total de 105 crédits.

Malgré l'optimisme affiché par l'Université Laval, le défi demeure de taille, surtout lorsque l'on sait que seule-

ment 10 % de la population a les aptitudes pour se lancer en affaires, sans compter le risque de faire faillite.

En 2002, le **Bureau du surintendant des faillites du Canada** a recensé 2 221 faillites commerciales au Québec. Le campus compte 33 000 étudiants. Si 10 % d'entre eux prenaient les modules, cela représenterait environ 3 300 étudiants.

La vice-rectrice au développement, **Diane Lachapelle**, souligne que l'institution ne

visait pas seulement à développer le profil entrepreneurial. « On veut aussi développer le profil intra-entrepreneurial. » Cette formation peut être fort utile à ceux qui gèrent des projets au sein d'une entreprise ou d'une institution, comme un musée.

Un nouveau fonds d'aide

L'Université Laval mettra aussi sur pied un fonds pour créer des entreprises, explique le principal artisan du

nouveau programme, **Pierre Lefrançois**, vice-doyen de la Faculté d'administration. Il va sans dire que l'étudiant intéressé à créer son entreprise sera épaulé pour faire un plan d'affaires ou une étude de mise en marché.

L'Université Laval ne mettra toutefois pas un sou dans ce fonds, prévient le recteur. « Ce n'est pas notre rôle d'investir dans le capital de risque », dit M. Pigeon. L'établissement fera une campagne de financement pour

recueillir de l'argent auprès des entreprises et de donateurs privés.

Par ailleurs, l'Université Laval se défend bien de vouloir marcher dans les plateaux des incubateurs d'entreprises ou des organismes de développement régional, comme les **Centres locaux de développement (CLD)**. « Nous n'investissons pas le champ des CLD, qui font du développement. Nous formons des étudiants », précise M. Lefrançois. ■



Misez sur vos ressources humaines

Pour la recherche de candidates et de candidats compétents et qualifiés, pour la formation de votre personnel, pour l'information sur le marché du travail et la gestion de vos ressources humaines,

cliquez emploiquebec.net

Emploi-Québec dans la Capitale-Nationale

Centres locaux d'emploi

Baie-Saint-Paul	(418) 435-5590
Beauport	(418) 646-3350
Charlesbourg	(418) 644-1266
La Côte-de-Beaupré	(418) 827-6730
La Malbaie	1 800 567-8004 (418) 665-4491
Les Quartiers-Historiques	(418) 643-3300
Limoilou	(418) 646-0050
Loretteville	(418) 840-2900
Portneuf	1 800 463-3886 (418) 285-2622
Sainte-Foy	(418) 646-8066
Vanier-Des Rivières	(418) 646-1950

Emploi

Québec
Capitale-Nationale



PRENEZ LA VOIE RAPIDE DU FINANCEMENT EN HAUTE TECHNOLOGIE



INNOVEZ, CONTACTEZ-NOUS!

Innovatech Québec est une société de capital de risque du gouvernement du Québec spécialisée dans le financement d'entreprises technologiques.

En investissant activement et rapidement dans des projets à contenu technologique élevé, Innovatech contribue à l'essor économique, à la diversification et à la création d'une véritable culture scientifique et entrepreneuriale sur son territoire.

Innovatech Québec dispose d'un fonds de 150 millions \$ et compte des investissements dans une centaine de projets et entreprises.

Innovatech
Québec
Innovatech, s'associer, grandir

10, rue Pierre-Olivier Chauveau, Québec (Québec) G1R 4J3
Tel : 418 528 9770 1 866 605 1676 innovatechquebec.com
Centre du Québec | Chaudière-Appalaches | Mauricie | Québec

Des technologies antiterroristes mises au point à Valcartier

Plusieurs systèmes développés pour les militaires trouveraient des applications utiles pour la sécurité civile

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Les attentats du 11 septembre 2001 ayant montré la vulnérabilité des villes face au terrorisme, **Recherche et développement pour la défense Canada** (RDDC) de Valcartier veut développer une expertise en sécurité civile.

« C'est Valcartier qui a été le moteur de la transition de l'optique classique vers l'optique moderne à Québec. On pourrait faire la même chose avec la sécurité civile », affirme **Denis Faubert**, directeur général.

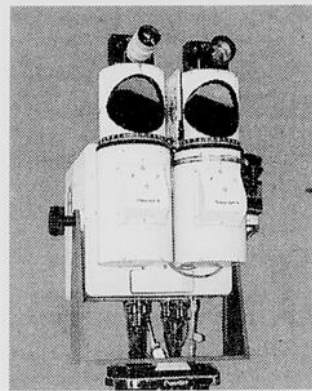
Établi dans la région de Québec depuis près de 60 ans, RDDC Valcartier est le plus vaste et le plus diversifié des cinq centres de recherche de l'agence relevant du ministère de la **Défense nationale**.

Le centre, qui compte 360 employés et administre un budget annuel de 60 M\$, se spécialise dans trois champs d'activités : les systèmes d'information, les systèmes optiques et les systèmes de combat. Selon M. Faubert, les travaux de RDDC Valcartier pourraient être utiles aux autorités civiles dans quatre domaines.

Il y a d'abord la détection d'agents biologiques. Dans un contexte de prolifération des armes de destruction massive à travers le monde, les sociétés sont de plus en plus menacées par de tels agents, comme la variole ou le bacille du charbon (*anthrax*, en anglais).

Un détecteur d'agent biologique

RDDC Valcartier a développé un système permettant de détecter la présence d'un agent biologique à l'aide d'un rayon laser. « Il éclaire les agents biologiques qui émettent



alors un signal ultraviolet », explique M. Faubert.

Actuellement, il faut que des personnes déploient un équipement pour détecter

Le système CATSI permet de détecter des vapeurs chimiques et d'établir leurs caractéristiques à des distances sécuritaires.

la présence d'agents biologiques, ce qui peut représenter un danger pour celles qui sont chargées de le faire.

« On utilise déjà ce système de détection au laser sur les champs de bataille. On pourrait donc s'en servir sur des sites publics », dit M. Faubert.

Cette technologie aurait pu être fort utile à la suite des attaques terroristes, à New York. Dans les heures qui ont

suivi l'écroulement des tours jumelles du **World Trade Center**, des équipes sont allées prendre des échantillons pour s'assurer que les terroristes n'avaient pas profité des attentats pour disperser des agents biologiques.

Les travaux de RDDC Valcartier pourraient aussi permettre de surveiller plus efficacement la frontière canado-américaine. Au lieu de patrouiller, les douaniers pourraient notamment utiliser des technologies comme les capteurs acoustiques et les radars.

Des scénarios d'intervention programmés

Le secteur des systèmes d'information du RDDC Valcartier débouche également sur des applications intéressantes pour les pouvoirs publics. Le centre travaille d'ailleurs sur quelques projets prometteurs, selon M. Faubert.

« Nous sommes à mettre sur pied un système d'information programmé pour réagir à des attaques terroristes », dit-il. Ce système permettra aux autorités d'avoir une vision globale en temps réel de ce qui se passe sur le terrain en plus de les aider à la prise de décision rapide.

Ainsi, à la suite de l'écrasement d'un avion, le système sera en mesure de révéler aux autorités ce qui se passe sur les lieux de l'accident. Il permettra, entre autres, d'évaluer les infrastructures qui ont été détruites.

Dans une deuxième étape, il proposera des pistes d'actions pour répondre à la crise, en déterminant la meilleure route pour aller porter secours aux blessés, par exemple. Lorsque le chef des opérations de la sécurité civile aura pris sa décision, le *modus operandi* sera envoyé en même temps à toutes les personnes concernées par l'opération.

M. Faubert tient à préciser que l'être humain demeurera en contrôle du système en tout temps. « Ce sera toujours une décision humaine en bout de ligne. Le chef des opérations pourra rejeter une piste d'action s'il n'est pas d'accord. »


Enfin, les travaux de RDDC Valcartier sur les systèmes de combat permettent aussi d'évaluer la vulnérabilité des infrastructures. « Ça peut être utile si on veut voir ce qui se passe lorsque l'on met des explosifs dans un bâtiment. Ça permet de prédire les dommages lors d'un attentat terroriste et de prendre des décisions », précise M. Faubert. ■

Mon stationnement, c'est réglé... avec la carte !

1



Payez à la minute !

 Pas une minute de plus ! Vous payez 5 ¢ la minute.

2



Insérez la carte à l'entrée... et à la sortie !

Un jeu d'enfant ! Vous insérez votre carte de crédit ou de débit à l'entrée... et à la sortie. Le tour est joué !

3



Diminuez l'attente à la sortie !

Gagnez du temps, pas de manipulation d'argent, de remise de monnaie, etc.

4



Plus besoin d'argent comptant !

Et, en plus, votre relevé de carte vous sert de reçu !

économique

simple

rapide

pratique

Certifié ISO 9001



Une place pour vous !

En réglant votre stationnement avec la carte, vous économisez temps et argent par un geste simple et pratique. Il n'y a que des avantages à utiliser la carte !



- Signalisation adéquate
- Technologie de pointe
- Sécurité
- Propreté
- Modes de paiement adaptés
- Horaire flexible
- Plus de 240 localisations

Pour les connaître, visitez notre site Internet www.spaq.com

Pour plus d'informations : (418) 694-PARK (514) 845-PARK 1 800 849-PARK

La région doit composer avec une pénurie de cadres

La faible rémunération du secteur privé en serait la principale cause

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

La région de Québec souffre d'une grave pénurie de cadres qualifiés qui pourrait hypothéquer sa croissance économique dans les prochaines années.

« On observe ce phénomène dans pratiquement tous les secteurs de l'économie », dit **Benoît Lavigne**, directeur pour la région de Québec de **Sirius Personnel**, une firme montréalaise de recrutement en vente corporative.

Un problème de taille

Ce problème inquiète au plus haut point les décideurs économiques de la région de Québec. « Le problème de main-d'oeuvre est énorme », dit **Claude Gauvin**, président de la **Chambre de commerce de Québec**.

Le recrutement de cadres qualifiés est un enjeu important à Québec, où le secteur privé occupe une place de plus en plus importante. C'est le nerf de la guerre pour

les jeunes entreprises en croissance ou les PME bien établies qui doivent renouveler leurs dirigeants.

Un écart salarial d'au moins 10 000 \$

Tout comme les navires qui prennent le large, les entreprises ont besoin de bons capitaines à la barre pour les mener à bon port contre vents et marées. Selon M. Lavigne, la faible rémunération dans le secteur privé est la principale cause de cette pénurie de cadres.

« Les jeunes qui sortent de l'université frappent un mur. Pour le même travail, un directeur des ventes à Québec gagnera environ 35 000 \$ contre 45 000 \$ à Montréal et 55 000 \$ à Toronto », dit-il en précisant que le recrutement de cadres est particulièrement difficile chez les 25-40 ans.

Sirius Personnel recrute à Montréal la majorité des cadres pour ses clients de Québec. Environ 95 % d'entre eux sont originaires de la

région. « Ce sont souvent des gens qui n'ont pas trouvé un emploi à Québec dans leur domaine après leurs études », dit M. Lavigne.

Quant aux 5 % de cadres montréalais qui décident de s'établir dans la Vieille Capitale, ils sont surtout attirés par la qualité de vie dans la région de Québec. « Je suis

Le charme et la tranquillité de la ville ne sont toutefois pas suffisants pour attirer des gestionnaires.

moi-même dans cette situation », confie M. Lavigne.

Le charme et la tranquillité de la ville ne sont toutefois pas suffisants pour attirer des gestionnaires. Il faut aussi

que les entreprises offrent des conditions de travail (salaires et avantages sociaux) au moins équivalentes à celles que l'on retrouve à Montréal pour un poste semblable, insiste M. Lavigne.

« Une personne qui vient s'établir à Québec ne veut pas avoir une diminution de salaire ! » Le problème, c'est que plusieurs entreprises n'ont tout simplement pas les moyens d'offrir les mêmes conditions de travail qu'à Montréal.

La reconnaissance aide beaucoup

Ce n'est toutefois pas le cas des **Laboratoires AETerna**, la biopharmaceutique dont le siège social est situé dans le **Parc technologique du Québec métropolitain**. L'entreprise n'a aucun problème à recruter des gestionnaires qualifiés, au contraire, affirme **Gilles Gagnon**, vice-président et chef de l'exploitation.

« Lorsqu'une entreprise est reconnue à l'échelle internationale, elle est en mesure



« Le problème de main-d'oeuvre est énorme », dit **Claude Gauvin**, président de la **Chambre de commerce de Québec**.

d'attirer des candidats qualifiés à Québec. Je reçois des curriculum vitae d'une multitude de gens de l'étranger qui veulent travailler ici. »

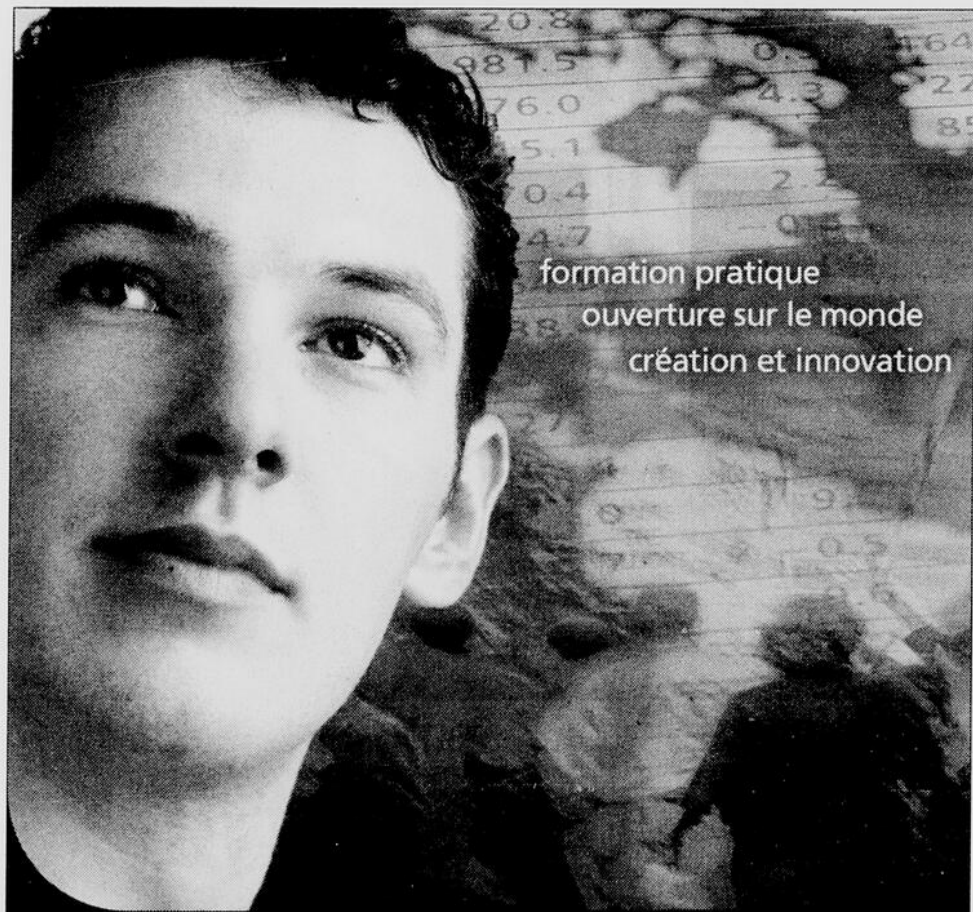
Inscrite à la **Bourse de Toronto** et à la Bourse électronique américaine **Nasdaq**, **AETerna** a réalisé un chiffre d'affaires de 100 M\$, en 2002. Elle détient 100 % de **Zentaris**

AG, une société allemande de biopharmaceutique, et 61,8 % d'**Atrium Biotechnologies**, une société québécoise qui commercialise plus de 500 produits dans 20 pays.

Selon M. Gagnon, quatre éléments attirent les candidats dans une entreprise : le sens de l'entrepreneuriat et la détermination de ses dirigeants, la vitesse de croissance de l'entreprise et des produits prometteurs. Peu importe son secteur d'activité, une entreprise qui remplit ces conditions attirera des cadres qualifiés, soutient-il.

Contrairement à plusieurs décideurs de la région, M. Gagnon ne croit pas que Québec ait un problème majeur de transport par avion.

« C'est un faux débat », dit-il. Selon lui, l'attrait du caractère français de la Vieille Capitale compense largement pour le manque de liaisons aériennes internationales à partir de l'aéroport de Québec. « Nos clients aiment bien venir ici. Ce qui attire les gens, c'est la qualité de vie. » ■



formation pratique
ouverture sur le monde
création et innovation

Vers un Profil entrepreneurial à l'Université Laval

Dans un contexte de mondialisation des marchés, l'ouverture sur le monde et l'esprit entrepreneurial sont des qualités de plus en plus recherchées par les entreprises. Elles ont besoin de personnes qualifiées préoccupées par l'aspect international des relations humaines et d'affaires. Grâce au Profil entrepreneurial, nous sommes partenaires de la réalité des entreprises et nous formons des entrepreneurs créatifs et sensibles à l'ouverture sur le monde.

www.ulaval.ca



UNIVERSITÉ
LAVAL
Aujourd'hui Québec, demain le monde

Des ressources pour agir de l'espace pour grandir

- Un environnement exceptionnel
- Des services à valeur ajoutée
- Une synergie inévitable
- Désigné
« Carrefour de l'innovation »
(incitatifs fiscaux offerts)
- Membre de l'Association internationale des technopoles (IASP)

UNE ADRESSE À PRIVILÉGER

Pour l'acquisition d'un terrain
ou la location d'espaces pour bureaux
ou de laboratoires,
informez-vous sur les opportunités offertes



PARC TECHNOLOGIQUE
DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN

www.parctechno.qc.ca

Un milieu stimulant pour le
développement des affaires des
organisations innovantes

(418) 650-2210



De nombreux projets de développement au Massif

Son nouveau propriétaire, Daniel Gauthier, souhaite que la station de ski soit ouverte à l'année

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Avec l'ex-président du **Cirque du Soleil**, **Daniel Gauthier**, à sa tête, **Le Massif** de Petite-Rivière-Saint-François deviendra certainement l'un des principaux moteurs économiques de Charlevoix.

M. Gauthier a fait l'acquisition de la station en septembre 2002 au coût de 9,2 M\$. Au total, il s'agit d'un investissement de 25 M\$, le nouveau propriétaire s'étant engagé à y investir 15,8 M\$ supplémentaires en deux ans.

Nouvelles pistes, développement immobilier, bateau de croisière pour loger des skieurs, M. Gauthier ne manque certainement pas d'ambition pour Le Massif et la région de Charlevoix. Il en a peut-être trop aux yeux de certaines personnes.

Il faut dire qu'il en a vu de l'eau couler sous les ponts. Si le passé est garant de l'avenir, le succès international du **Cirque du Soleil**, qui a fait ses premiers pas à Baie-Saint-



La réputation du Massif repose sur sa dénivellation (770 m), supérieure à celles des montagnes à l'est des Rocheuses.

Paul, est plutôt de bon augure pour la région.

D'ici le printemps 2004, M. Gauthier compte d'ailleurs présenter un plan de développement du Massif pour augmenter la clientèle. Il a refusé

de donner plus de détails pour l'instant.

La directrice des communications, **Isabelle Vallée**, nous a toutefois indiqué que le nouveau patron du Massif souhaite que la station de ski

diversifie ses activités et soit ouverte à l'année.

« Il veut l'exploiter durant quatre saisons. C'est une préoccupation qui sera dans le plan de développement en 2004 », dit-elle.

Comment ? Sans donner de détail, M^{me} Vallée souligne qu'il s'agira d'activités récréotouristiques. « L'idée est de ne pas nuire aux forces récréotouristiques de la région », a tenu à préciser M^{me} Vallée.

En 2003, les priorités de Daniel Gauthier auront été le parachèvement de la phase 2 de développement du Massif qui comprenait l'aménagement du Centre national d'entraînement de ski alpin en plus d'autres améliorations dans la montagne.

Située à 73 km à l'est de Québec, la station de ski du Massif emploie jusqu'à 250 personnes durant l'hiver, des moniteurs de ski aux préposés au service d'entretien en passant par le personnel de la restauration.

Le Massif génère des retombées économiques s'élevant

à plusieurs millions de dollars en dépenses d'hébergement, de restauration, de transport, etc.

Seulement pour l'hébergement, les skieurs ont injecté de 2,5 M\$ à 3 M\$ durant l'hiver 2001-2002 (10 000 nuitées à un coût variant de 250 \$ à 300 \$), selon les calculs de l'**Association touristique régionale de Charlevoix**.

Si le passé est garant de l'avenir, le succès international du **Cirque du Soleil** est de bon augure pour la région.

La réputation du Massif repose principalement sur sa dénivellation (770 m), supérieure à celles des montagnes à l'est des Rocheuses, et sur sa situation géographique entre le fleuve Saint-Laurent et les monta-

gnes de Charlevoix.

Des remontées en autobus

L'histoire du Massif a débuté en 1970. À l'époque, des étudiants ont démontré le potentiel de la montagne comme station de ski. Les premières pistes sont créées en 1975. De grandes étapes marqueront ensuite l'histoire du Massif jusqu'à son acquisition par M. Gauthier.

En 1981, un groupe d'intervenants régionaux met sur pied la **Société de développement du Massif de Petite-Rivière-Saint-François**, qui obtient un mandat du gouvernement du Québec pour opérer le domaine skiable. Jusqu'en 1990, c'est la période des remontées en autobus.

À l'automne 1992, Le Massif investit 12 M\$ pour remplacer ses autobus par des remontées mécaniques, en plus de construire des infrastructures (chalet principal, billetterie et administration, infirmerie, boutique de ski et garage). C'est la période de l'ouverture sur le monde. On connaît la suite. ■



Ce matin, il est parti plus tôt au travail.

Simon a décidé d'emprunter un itinéraire différent, un peu plus long cette fois. En quittant la maison, il fera le plein d'**idées** en parcourant quelques rues charmantes, ou des parcs qui s'ouvrent sur de larges horizons. Il profitera des avantages qu'offre un cadre de vie exceptionnel comme celui de Québec. Car l'inspiration ne sert pas que l'artiste; elle sert aussi les intérêts de l'entreprise.

L'avenir appartient aux idées!

Communiquez sans tarder avec le Service de développement économique de la Ville de Québec pour obtenir les conseils avisés de notre équipe.

Téléphone : (418) 641-6183

Courriel : deveconomique@ville.quebec.qc.ca

VILLE DE
QUÉBEC

www.ville.quebec.qc.ca

Charlevoix demande les avantages d'une région ressource

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Charlevoix veut obtenir les avantages fiscaux et budgétaires accordés aux régions ressources pour faciliter la diversification de son économie et assurer son développement à long terme.

Même si elle fait partie de la région de la Capitale-Nationale, Charlevoix a plusieurs caractéristiques d'une région ressource. Par exemple, tout comme la Gaspésie, les activités touristiques et forestières y occupent une place importante.

Or, Charlevoix n'est pas considérée comme une région ressource. Les entreprises régionales ne peuvent donc pas profiter des avantages fiscaux pour faire de la deuxième et de la troisième transformation, alors qu'elles sont sensiblement aux prises avec les mêmes difficultés que les entreprises de la Côte-Nord, par exemple.

Des efforts supplémentaires

« Cela nous oblige à faire davantage d'efforts », dit Guy

Néron, directeur général du Centre local de développement (CLD) de la MRC de Charlevoix-Est. J'ai rencontré des gens qui ont eu des problèmes. »

« Dans la forêt, la deuxième et la troisième transformation sont pratiquement impossibles. Le bois est exporté en dehors de la région », déplore Jean-François Ménard, président de la Chambre de commerce de Charlevoix.

Avec cette reconnaissance, Charlevoix aurait ainsi le meilleur des deux mondes.

Selon M. Ménard, l'appartenance à la région de la Capitale-Nationale pose aussi des problèmes aux travailleurs saisonniers. Le calcul du nombre d'heures de travail nécessaires pour obtenir des prestations se fait à partir du

taux de chômage qui prévaut dans l'ensemble de la région administrative 03, celui-ci étant beaucoup plus bas que dans Charlevoix.

Un statut de MRC ressource

La plupart des intervenants dans Charlevoix sont en faveur que le gouvernement du Québec accorde aux deux MRC de la région le statut de MRC Ressource, comme l'ont déjà obtenu trois MRC au Québec.

Il s'agit des MRC de Vallée-de-la-Gatineau et du Pontiac, en Outaouais, et Antoine-Lebel, dans les Laurentides. Elles profitent de crédits d'impôts et des mesures budgétaires incluses dans la stratégie des régions ressources mise de l'avant en 2001.

Avec cette reconnaissance, Charlevoix aurait ainsi le meilleur des deux mondes, puisqu'elle demeurerait dans la région de la Capitale-Nationale, ce qui comporte aussi des avantages.

L'ancien gouvernement péquiste s'était toutefois montré peu intéressé à l'idée, sous



Charlevoix a plusieurs caractéristiques d'une région ressource. Par exemple, tout comme la Gaspésie, les activités touristiques et forestières y occupent une place importante.

prétexte que la situation de Charlevoix n'est pas aussi critique que dans les trois autres MRC.

S'il est en faveur d'un statut de MRC ressource pour les deux MRC de Charlevoix, Rosaire Bertrand, député

de Charlevoix et ancien ministre délégué responsable de la région de la Capitale-Nationale, estime que ce n'est pas la solution à tous les problèmes de la région.

« Il faut faire attention. Il ne faut pas penser que ça

va faire toute la différence. Mais c'est sûr que cela peut aider », dit M. Bertrand, en précisant qu'il allait continuer à appuyer ce projet. Reste à voir si les libéraux de Jean Charest, qui ont fait du développement régional l'un de leur cheval de bataille, seront plus ouverts à l'idée.

Déjà un plan de relance

De toutes façons, Charlevoix n'attend pas après le gouvernement du Québec pour agir. Les décideurs politiques et économiques de la région ont notamment produit une stratégie de diversification économique et un plan de relance de Charlevoix.

Plusieurs projets rassembleurs ont été déterminés, dont le prolongement de la saison touristique, Charlevoix destination ski, la prospection industrielle et la création d'un secrétariat au démarchage, le développement du tourisme d'affaires, l'investissement dans les projets de forêt habitée et la mise en valeur des rivières à saumons. ■

Expansion

Développement

Alliances

Synergie

Demarrage

Prospéction

Technologies de l'information

Formation

Contacts

Financement

Croissance

Services

Vision

Exportation

Cinéma et production audio-visuelle

Réseaux

POLE Québec Chaudière-Appalaches

Leader du développement économique

Issu de l'union des forces de :

Téléphone : (418) 681-9700

Télécopieur : (418) 681-1535

Courriel : info@pole-qca.ca

Nouvelles installations pour les poissons

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Sans être la révolution du siècle, les nouvelles installations du **Parc Aquarium du Québec** sont un atout majeur pour la Vieille Capitale.

À voir l'émerveillement des enfants, et aussi des adultes, la présence de deux ours

[COUPS DE COEUR]

blancs, Eddy et Tiguak, constitue sans doute l'attraction la plus appréciée par les visiteurs. Le tunnel d'acrylique sous l'eau et la visite du pavillon principal, où l'on peut observer plus de 3 500 spécimens de poissons,

sont aussi très intéressants.

Le site offre des aires de jeux et de détente pour les petits comme pour les grands. La direction aurait toutefois avantage à améliorer le service dans les aires de restauration où la qualité des hot dogs laissait à désirer...

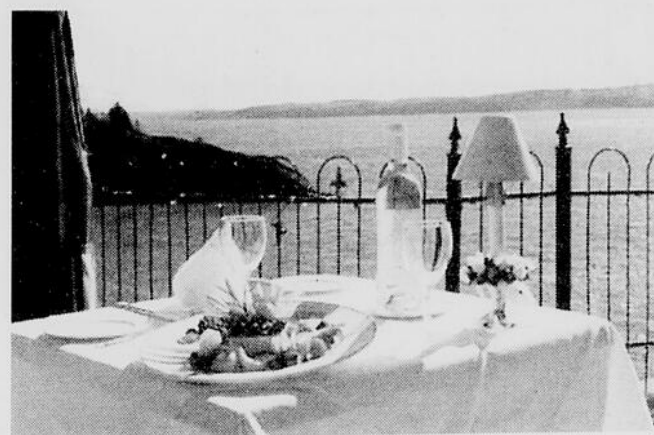
« Quarante-deux milles de choses tranquilles »

De tout temps, l'île d'Orléans est le jardin

de Québec. C'est encore vrai aujourd'hui : on y va en juin cueillir les meilleures fraises qui soient et à l'automne, des pommes bien juteuses. Le paysage est serein, avec ses vieilles maisons de bois, de pierres, ses paysages fleuris, ses croix de chemin et surtout, le fleuve tout autour, toujours sous nos yeux.

À vélo ou en auto, le tour de l'île est un classique : c'est « quarante-deux milles de choses tranquilles », chantait **Félix Leclerc**, un arrêt dans le temps.

De Sainte-Pétronille, à la pointe ouest, où les jeunes de Québec se rendaient danser jadis en prenant le bateau vapeur – c'était avant la construction du pont – s'ouvre l'une des vues les plus spectaculaires sur la Vieille Capitale et le fier cap Diamant. On peut les contempler à loisir en s'attablant à l'**Auberge La Goéliche**, après ou avant un arrêt au **Vignoble de Sainte-Pétronille** ou au **Vignoble Isle de Bacchus**, à Sainte-Famille. Ce n'est pas pour rien que Jacques Cartier l'avait



De la terrasse de l'**Auberge La Goéliche**, à Sainte-Pétronille, vous pourrez contempler la Vieille Capitale et le cap Diamant.

baptisée île de Bacchus!

Et à Saint-Jean, sur la côte sud, remarquable par sa vieille église au toit rouge, on pourra digérer le tout en s'offrant une longue balade sur la plage. Immanquables au retour : les **chutes Montmorency**, hautes de 83 mètres, 30 de plus que les **chutes Niagara**. (www.iledorleans.qc.ca) Y.D.

Le rendez-vous des épicuriens

Cuisine française raffinée, ambiance charmante, service impeccable, le restaurant **Le Mouton Noir** est l'idéal pour les amoureux des bonnes tables, épicuriens dans l'âme et amateurs de bons vins.

Cuisinés la plupart du temps avec les réputés produits du terroir de Charlevoix, les plats du Mouton Noir sont sans doute parmi les plus recherchés de la région.

La vieille maison abritant le restaurant situé rue Sainte-Anne, à Baie-Saint-Paul, offre un environnement très agréable et apaisant. Dans la salle à manger se dresse un piano que des habitués de l'endroit utilisent parfois pour jouer quelques morceaux, sans que cela ne soit agressant pour la clientèle, au contraire. Enfin, Le Mouton Noir dispose d'une grande terrasse avec vue sur la rivière du Gouffre qui se jette dans le Saint-Laurent. ■ F.N.



Deux ours blancs, Eddy et Tiguak, constituent sans doute l'attraction la plus appréciée du Parc Aquarium du Québec.

Innovation

Propriété intellectuelle

Vos innovations gagnent à être protégées.

Ogilvy Renault se démarque par la présence active à Québec d'une équipe multidisciplinaire expérimentée d'avocats, d'agents de brevets et d'agents de marques de commerce entièrement dédiée au domaine de la propriété intellectuelle. Notre équipe offre aux clients du cabinet un vaste éventail de services juridiques et d'agence répondant à toutes leurs exigences, de la création d'une nouvelle technologie à sa commercialisation.

Succès

Prenez
les devants

OGILVY
RENAULT

Expertise
par excellence

Poursuivant les pratiques de
Meighen Demers
Ogilvy Renault
Swabey Ogilvy Renault

ogilvyrenault.com

Montréal • Ottawa
Québec • Toronto
Vancouver • Londres

IMMOBILIER

Des nouvelles tours de bureaux à Québec



André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les propriétaires immobiliers vivent des jours heureux à Québec. Le taux d'occupation des locaux et les loyers poursuivent leur ascension irrésistible, au point où une poignée de promoteurs ont annoncé la construction de tours de bureaux en 2003.

La fiducie de placement immobilier **Cominar**, la **Société immobilière du Québec (SIQ)**, ainsi que deux autres promoteurs proposent la construction de six immeubles totalisant 800 000 pi² d'ici 2006, entraînant des investissements de 138 M\$.

L'inoccupation des immeubles de la Vieille Capitale a continué de chuter en 2002, indique la plus récente étude de marché de la firme d'évaluateurs agréés **Services immobiliers Racine, Larochelle et Associés**. Le taux d'inoccupation n'est plus que de 8,1 %, du jamais vu en quinze selon **Émile Larochelle**.

La rareté des locaux vacants indique que

le marché favorise clairement les proprios lors de la négociation du loyer. Quel revirement de situation ! En 1998, au plus fort des compressions gouvernementales, un local sur cinq était inoccupé.

Hausse considérable du prix des loyers

Pour les proprios, c'est la joie. Depuis 2000, les loyers dans la Haute-Ville de Québec – là où se concentrent les plus importants immeubles – ont bondi de 18 %. Toutes catégories confondues, les locataires paient en moyenne un loyer brut de 17,60 \$ le pi². Il y a trois ans, c'était 14,86 \$.

Dans l'ensemble de la région, l'augmentation des loyers est de 12 % depuis 2000. « Considérant le bas taux d'inoccupation, les loyers devraient connaître selon nous une hausse de l'ordre de 5 à 10 % au cours de la prochaine année », prévoient les spécialistes de **Racine, Larochelle**.

Le marché est si serré qu'il n'y a pratiquement plus de locaux contigus de grande taille, selon **Martin De Rico**, évaluateur agréé chez **De Rico, Hurtubise**. Bien évidemment, une telle vigueur de la demande a provoqué une poussée du côté de l'offre.

Cominar construit une nouvelle tour de 206 000 pi² à **Place de la Cité**, sur le boulevard Laurier. L'investissement s'élève à 22 M\$.

Deux promoteurs privés construisent 40 000 pi² de bureaux dans le quartier **Saint-Roch**, en bordure de la rue **Saint-Joseph Est**. Les immeubles seront prêts à l'automne et auront coûté 4 M\$.

La **Société en commandite Du Pont** construit un édifice de 7 étages et d'au moins 100 000 pi², au coin des boulevards **Charest** et **Dorchester**, dans **Saint-Roch**. LGS, appartenant à **IBM**, sera le locataire principal, occupant 35 000 pi² dans l'immeuble de 14 M\$.

La SIQ a annoncé l'ajout d'une tour de 11 étages à la **Place Québec**



Loyer annuel total moyen par secteur de la région de Québec

Au 1 ^{er} janvier 2003	Catégorie A (au pi ²)	Catégorie B (au pi ²)	Catégorie C (au pi ²)	Total (au pi ²)
Québec Haute-ville	22,96 \$	17,83 \$	10,50 \$	17,60 \$
Québec Basse-ville	–	16,39 \$	11,04 \$	12,60 \$
Sainte-Foy Haute-ville	18,15 \$	16,31 \$	11,31 \$	15,48 \$
Sainte-Foy-Basse-ville	–	13,91 \$	10,27 \$	10,63 \$
Lebourgneuf-Charlesbourg-Beauport	–	15,74 \$	10,61 \$	13,64 \$
Total	20,56 \$	16,04 \$	10,75 \$	13,99 \$

SOURCE : SERVICES IMMOBILIERS RACINE, LAROCHELLE ET ASSOCIÉS

Le marché des immeubles de bureau de Québec



SOURCE : SERVICES IMMOBILIERS RACINE, LAROCHELLE ET ASSOCIÉS

La SIQ a annoncé l'ajout d'une tour de 11 étages à **Place Québec**. L'îlot sur lequel s'élèvera l'immeuble de 237 000 pi² est stratégiquement bien placé, sur la colline parlementaire. Coût du projet : 51,5 M\$.

La SIQ veut construire 247 000 pi² de bureaux sur les terrains des **Galeries Sainte-Anne** sur la rue **D'Estimauville**, un projet de 46,4 M\$. Le gouvernement du Québec se lance dans la construction parce qu'il devra renouveler plus de 1,5 M de pi² d'ici 2007 dans un marché où les bureaux disponibles sont rares. En plus, l'État prévoit avoir besoin de 300 000 pi² additionnels.

Il faudra voir le sort que réservera le nouveau gouvernement à ces projets de la SIQ. L'assureur **SSQ Groupe financier** souhaite

bâtir une tour de 200 000 pi² pour ses propres besoins. Son siège social, situé sur le boulevard **Laurier** en face du centre commercial **Place Sainte-Foy**, jouxte la **Maison de Radio-Canada**, que délaisseront bientôt les artisans de la télé d'État pour le 888, rue **Saint-Jean**, dans le quartier **Saint-Jean-Baptiste**.

Hydro-Québec a acheté la propriété pour 2 425 000 \$. La société d'État y logera sa division **Exploration et Gaz**.

Avec l'ajout de 275 000 pi² au parc immobilier locatif en 2003, **Racine, Larochelle** prévoit que le taux d'inoccupation se stabilisera à 8 % d'ici la fin de l'année, « soit un taux normal dans le marché actuel ». ■



Germain Villeneuve
Leader de l'équipe investissement multi-résidentiel

« POUR NAVIGUER DANS L'UNIVERS COMPLEXE DU PLACEMENT IMMOBILIER, IL VOUS FAUT LA MEILLEURE ÉQUIPE POSSIBLE. »

Notre équipe vous aidera, avec ses connaissances et ses techniques de pointe, à prendre des décisions éclairées et rentables plus rapidement. En faisant équipe avec nous, vous aurez plus de facilité à vous adapter aux conditions actuelles, en constante évolution.

Courtiers immobiliers agréés (514) 849-6000

CB Richard Ellis
Services immobiliers commerciaux

CARREFOUR

(514) 392-7782

Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES

page 60

OCCASIONS D'AFFAIRES

pages 60 et 61

Antiquités / œuvres d'art
Appels d'offres
Associés demandés
Bateaux et voiliers
Billets hockey / spectacles
Commerces
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Divers à vendre
Échanges immobiliers

Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Manufacturiers
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL

page 61

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien / réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières

Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à louer
Immeubles industriels à vendre
Immeubles industriels à louer
Investissements
On demande à louer
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

page 62

Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides

Lofts à vendre
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Studios à louer
Terrains résidentiels

Nous acceptons Visa,
Master Card et
American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

CARREFOUR DE L'AUTO

page 63

Automobiles de prestige
Services
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires - sport

FRANCHISES

Désinfection intégrale

AVIS PUBLIC

Système et produits de décontaminations contre bactéries, moisissures et agents pathogènes (virus).

Résidentiel - Commercial - Hospitaliers

Approuvés selon les normes de l'Organisme Mondial de la Santé (O.M.S.), Santé Canada et Sécurité Nationale.

Prévention santé Grade A.1 (plus haut niveau) avec certificat de conformité et de garantie.

Produits biologiques "Activés et dynamisés". Supérieurs aux produits chimiques "Hospitaliers" actuels. Déjà en usage en Suisse, France, Belgique, Allemagne et au Japon.

Maintenant disponibles au Canada. Pour achat de licences et territoires

MEDKARE SYSTEM (514) 338-1402

Veuillez contacter Pierre Bouchard mandataire

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES

1.2.3... CLIC!... VENDU!... C'EST GARANTI

Qui vous pouvez vendre vous-même et économiser la commission. Avec www.clicmaison2000.com vendez rapidement grâce à nos 35 000 visiteurs par mois. (Maison, terrain, commerces etc.) Notre concept : 17 photos, texte complet, pancarte, annonces dans 130 journaux. À partir de 299.99 \$... (514) 990-2542

ÉPICERIE

Située sur la Rive-Sud avec bannière. 100 000 \$ de bénéfice net. Rénové.

Téléavertisseur : (514) 997-5864

Hauts-Laurentides IMPRIMERIE

Potentiel de croissance très intéressant.

(819) 665-9499

COMMERCE FRANCHISÉ

Vente au détail, motos et bateaux, région Grand Montréal. Établi depuis 20 ans, chiffre d'affaires 10 millions annuel.

(514) 865-6089

Épicerie bon chiffre d'affaires

rés. proprio., 3 ch. à c. rénov. 2003, logis 2 ch. à c. meublées. Cause : maladie.

Françoise Brazeau
Remax Direct Inc.
(819) 778-9114

APPELS D'OFFRES

APPEL D'OFFRES NO : 5203042801

TITRE : VENTE DE « TANTE TOMMY »



ALCAN INC. demande des soumissions pour la vente du navire appelé « Tante Tommy » tel que décrit aux présentes.

Année: 1957

Type: 6 caissons de 10 pi assemblés ensembles

Longueur: 60 pi Largeur: 20 pi Hauteur: 20 pi, toit de la cabine

Jauge brute: 60 T

Capacité de chargement permise: 45 tonnes

Capacité de charge du pont: 100 tonnes

Moteur diesel marin: 86 HP modifié, en bonne condition

Embarcation de secours: Springbok 18 pi x 5 pi avec moteurs 50 et 20 HP

N.B. Transport du navire aux frais du soumissionnaire.

Visite du navire sur rendez-vous avec le soussigné.

Toute demande de renseignements supplémentaires pourra être obtenue en communiquant avec le soussigné.

Les soumissions cachetées en mentionnant le titre et le numéro d'appel d'offres doivent être remises au plus tard le vendredi 23 mai 2003 avant 15 heures à l'adresse suivante:

ALCAN INC. Complexe Jonquière, 1955, boulevard Mellon, Édifice 100A, bureau 320, Jonquière, Québec G7S 4L2.

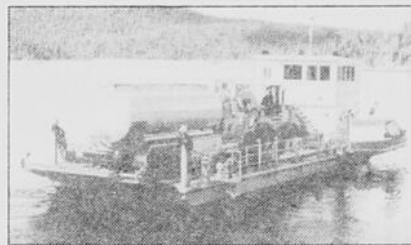
ALCAN INC. ne s'engage à accepter aucune des soumissions reçues.

Léon Trottier, acheteur

Tel: 418-699-6776

Télécopieur:

418-699-6471



OCCASIONS D'AFFAIRES

BILLETTS HOCKEY - SPECTACLES

Contrat et 2 billets de saison Canadien à vendre
Section 119 rouge
Normand Dumoulin
(514) 624-4588
(514) 428-2649

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Agent de vente
Nouveau produit de détection de faux billets. Exclusif, excellent \$\$\$
Territoires protégés.
ERGA-DISTRIBUTION
(450) 491-7163

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Inventeur-proprétaire
Brevets CAN et US. Marque enregistrée. Produit plastique connu, prix attractif. 5 000 unités vendues région Mtl. 200 000 \$ investis. But: Marché US. Contrat marketing direct US négocié. Étude de crédit positive faite sur cie US (Kansas City). Nécessite seulement 30 000 \$. Rendement très supérieur.
denheru2000@yahoo.ca

16% à 24%
Des rendements supérieurs sur investissement.
<http://pages.infinit.net/dmsi>

PARTENAIRES

Licence de distribution
15 000 \$ et plus, entreprise de services publicitaires multiples. Territoires protégés.
1 866 782-6677

Recherche partenaire
Entreprise en informatique et en développement de logiciels, établie depuis une dizaine d'années au Saguenay, fort potentiel de croissance.
(418) 812-4383

Traiteur à vendre

Secteur Trois-Rivières, très bon chiffre d'affaires.
(819) 370-2891

Résidence pour personnes âgées

Région de Québec, 57 appartements, très bonne rentabilité.
1-800-501-8278
(418) 571-2445

Région de Mtl

À vendre, restaurant dans résidence de personnes âgées. 100 repas minimum par jour. Bail long terme, loyer peu élevé, très rentable, clientèle stable.
Message : (450) 663-7715

Auberge

16 chambres
Région de Québec
Très bonne rentabilité
1-800-501-8278
(418) 571-2445

St-Sauveur

Restaurant bar terrasse, centre du village, bonne occasion d'affaires.
(450) 227-2786
Laissez message

Commerce d'eau embouteillée à vendre

À Montréal. Incluant route de livraison. Aubaine à 69 500 \$. Bon potentiel pour acheteur sérieux et intéressé.
Télé. (514) 596-0965

Salon de quilles à vendre

8 allées de grosses, bar salon 5 loteries vidéo, terrasse extérieure. St-Joseph de Beauce
Bonne rentabilité. Benoit
1-800-780-5389 #236

Fruiterie et épicerie fine à vendre

À Mtl, vol. 1,8 MS. depuis 1984.
Gérard Desjardins
CRR
(514) 854-1252

ON DEMANDE

Navigata Communications, une filiale de SaskTel, est un fournisseur de services de télécommunications aux entreprises québécoises et canadiennes. Forte d'une expérience de plus de 45 ans, Navigata s'est taillée une place de choix en offrant des services de qualité répondant aux réels besoins de ses clients d'affaires.

Navigata est à la recherche d'agents de ventes pour le Québec.

NAVIGATA

COMMUNICATIONS

Si vous êtes intéressé par la possibilité de devenir agents autorisés pour Navigata, veuillez communiquer avec Roger Quirion au 1 877 897-8555 poste 253.
www.navigata.ca
www.sasktel.com

Absolument besoin gens sérieux, dynamiques, désirant réussir, avec expérience vente, revenu 1 000, 5 000, 10 000 \$ par client.
(514) 940-1746
1-866-940-1746

DIVERS À VENDRE

Devez-vous cotiser au Fonds national de la main-d'oeuvre ?

À VENDRE
700 000 \$ de dépenses de formation reportables.
LOI 90 (1%)

Les frais ont fait l'objet d'une vérification par le ministère du Revenu.

Paul Lefebvre, CA
(514) 337-9670
plefebvre@qc.aira.com

COMMERCES

« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »

Georges Gilbert, LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

SERVICES SPÉCIALISÉS

ASIE \$ \$ ASIE

Vous recherchez des pièces électroniques ou mécaniques, VOLTAGE à un bureau d'établi en ASIE. Pour toutes demandes ou informations contacter
François Balthazar
1-800-479-1309
francois.b@voltage.ca
www.voltage.ca

Système ERP pour PME

Solution abordable pour la gestion des ressources matérielles, estimation, suivi de la production, comptabilité et dossier de l'employé.
www.systrax.ca
(450) 686-4747

FERAIS ENSACHAGE

de produits secs, non comestibles tels que granulés de bois, nourriture pour animaux, pierre, terre et autres. À proximité des douanes en Montérégie.
(514) 942-4366

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section

Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires

et adressez vous directement aux décideurs ! (514) 392-7782

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

QUADRO
CONSULTANT IMMOBILIER

ROULOTTES / CARAVANES NON MOTORISÉES
Distribution et entretien, vol. 4 M\$, potentiel élevé, net 200 000 \$+, produits exclusifs, comptant 400 000 \$+.

LOCATION AUTOS-CAMIONS
Court terme, vol. 1,5 M\$, net 150 000 \$+, expérience auto requise, comptant 400 000 \$+.

Daniel Chartrand, A.I.A. (514) 990-0192

ESTRIE
OPPORTUNITÉ UNIQUE

Camp/école d'équitation renommé, solidement établi depuis plus de 40 ans. Programmes camp de vacances et classes natures. Leçons d'équitation classique et une multitude d'activités plein-air. Capacité d'hébergement de 225 personnes. Site de villégiature exceptionnel de 300 acres avec lac et rivière. Installations équestres ultra-modernes. Bâtiments d'hébergement en excellente condition. Excellent chiffre d'affaires et potentiel récréo-touristique illimité. Seulement 2 propriétaires en 40 ans d'opération. Cause de vente : retraite.

Communiquez par courriel !
audirecteur@hotmail.com

GRUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises

Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de service, etc. ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.

Tél: (514) 876-1355 Fax: (514) 871-0874
E-mail: oligny@generation.net

BESOIN URGENT
HÔTEL - MOTEL
ACHAT - VENTE

Confidentialité assurée. Différentes régions du Québec. Depuis plus de 15 ans dans ce domaine, donc nombreux clients sérieux en main.

Contactez
YVON HAINS
Agent imm. Sutton Excellence
(450) 662-3036

ATELIER DIESEL
Réparations, services. Entreprise établie 25 ans passés. 500 clients, ventes ann. 1 M\$, artère, Rive-Sud, 395 000 \$.

QUINCAILLERIE
Depuis 40 ans, ville-dortoir banlieue ouest. Cour à bois, terrain et bâtiment, maison incl., aubaine 400 000 \$.

A. Duchesnay (450) 451-5522
Groupe Sutton Expert, CTR

PME spécialisée dans le développement de logiciels et d'afficheurs électroniques.

Établie depuis 1996 au Canada et à l'échelle internationale. Potentiel de croissance très intéressant. Raison : retraite considérée.

(514) 494-9363

AC PRO COMMERCIAL INC.

Pour acheter ou vendre une PME (petite et moyenne entreprise) Partenariat possible Banque d'entreprises (plus de 200)

Denis Duval, agent imm. affilié, AC/PRO Commercial
Tél.: (514) 571-0757
denisduval@acprocommercial.com

POURVOIRIE ★★★★★

Basses-Laurentides, 4 heures de Montréal. 21 chalets tout équipés. Aubaine Cause de maladie courtiermirabelint.com (450) 491-4889

Fabrication d'inclusion en verre acrylique
(trophées, souvenirs, cadeaux, promotion) Excellent potentiel. Vendu clef en main. Moins de 50 000 \$.

1-877-735-3225

Atelier d'usinage À vendre

Région Drummondville. Très bonne clientèle depuis 12 ans. Chiffre d'affaires et rendement très intéressants. Cause de la vente : retraite.

(819) 477-4943
Après 18 h

Usine de fabrication
de pièces mécaniques soudées pour l'industrie lourde. Bâtiment 8 200 pieds de surface, équipement complet. Belle opportunité pour jeune entrepreneur ou associé.

(450) 568-2999

SERVICES FINANCIERS

LES INVESTISSEMENTS FIN-ACQ.

Financement de construction, hypothèque commerciale et industrielle

Patrick Mullins B.Sc., C.R.F.
Conseiller senior en financement
(514) 840-7146 • patrick_finacq@hotmail.com

FORMATION

DEVENEZ DAY TRADER

Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en \$ US.

• Maison ou bureau, temps plein / partiel. • Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSE. • Coût de départ et opération minime. • Contrôle du risque à 100%. • Formation professionnelle. • Cours de 80 h + manuel de 400 pages. • 40 hrs de pratique en temps réel. • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.

Cours intensifs (7 jours) : 31 mai au 6 juin 2003
Cours rég. (9 jours, 3 blocs) début : 31 mai 2003
Info/réservation : (514) 990-3273 1 (866) 926-9434
www.daytradercanada.com (places limitées)

OFFRES DE SERVICES

Occasion d'affaires intéressante

Aidez-nous à poursuivre l'expansion exceptionnelle d'une compagnie qui croît depuis 15 ans.

Aucune expérience nécessaire.

Aucun télémarketing.

Revenu illimité.

Infos : (514) 252-8448

ENTREPRISES DEMANDÉES

pme-multi-services.com
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

VENTE / FUSION / ACQUISITION
Commerces et entreprises
Études de marché • Financement
Plans d'affaires • Recherche d'associés

Nous avons des centaines d'acheteurs qualifiés à la recherche d'opportunités d'affaires. Dans tous les secteurs d'activité. Partout au Québec.

Confidentialité assurée
SANS FRAIS 1-866-449-1300
Courriel: info@pme-multi-services.com
Marcel Cinq-Mars (450) 449-1300
Agent immobilier affilié

SERVICES AUX ENTREPRISES

Groupe Conseil STM/F

Services en Gestion Manufacturière et Management.
Industries : - Électronique : circuits imprimés, assemblage et test.
- Placage de métaux.

Services :

- Opération, production et amélioration continue ;
- Gestion de personnel ;
- Administration Générale ;
- Analyse situation financière et financement ;
- Réorganisation, mentor et coaching ;
- Vérification diligente ;
- Étude et rapport pour crédits R&D.

Pour communiquer avec nous :
groupe_stmf@sympatico.ca

Services : Opération, production (514) 232-6883
Finance, Administration (514) 915-1218

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

L'Édifice Lafontaine
Admissible à la zone du Commerce Électronique



BUREAUX À LOUER

Une adresse synonyme de sécurité, accessibilité, visibilité.

- Vue panoramique,
- 125 000 pi ca. climatisés sur 11 étages,
- Sécurité 24 heures / 7 jours,
- Stationnement intérieur et extérieur,
- Salle de conférence,
- Restaurant / centre de copies.

Pour des bureaux attrayants à des prix compétitifs : à partir de 15,50 \$ le pied carré (charges incluses).

Une visite s'impose ! (514) 522-4558

OUTREMONT
1175, BERNARD OUEST
200 à 550 pi ca.
À partir de 300 \$ / mois.
Albert Sauvé
(514) 894-7482

Outremont
Moderne, professionnel, stationnements disponibles,
à partir de 600 \$/mois.
800 à 1 200 pi ca.
(514) 342-0138

Arrondissement St-Laurent
Immédiatement de 800 pi ca. à 3 500 pi ca., excellente localisation et conditions.
Sonia Assioun
(514) 893-0737

CENTRE-VILLE
Maisonnette et University - Édifice classe A.
BUREAUX EXÉCUTIFS À SOUS-LOUER.
Entre 120 pi ca. et 200 pi ca. chacun, de 750 \$ à 1000 \$ / mois tout compris : mobilier, salle de conférences, téléphone, boîte vocale, télécopieur, photocopieur, imprimantes, internet à haute-vitesse, adresse courriel, taxe d'affaires. Disponible automne 2003.
(514) 286-1550

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL
(Peel et Sherbrooke)

Bureau de professionnels désire partager une partie distincte de ses locaux (un à quatre bureaux disponibles). Services de réception, de secrétariat, salle de conférences et autres services également disponibles.

Pour information : (514) 246-2929

Bureaux pour professionnels
Dans un immeuble moderne.

Tout neuf, ascenseur, classe B, 2 000 à 4 000 pi ca. Locataires actuels : clinique médicale, clinique dentaire, pharmacie (Jean Coutu), bureau de poste. Bouche de métro au centre des affaires.

Le prochain « Plateau Mont-Royal »
Excellentes conditions • 3590 EST, RUE ONTARIO, MTL
INFO : Bernard Mayrand, L. Pharm.
(514) 255-6746

1, PLACE VILLE MARIE

Location de bureaux aménagés, baux flexibles
Bureau virtuel, adresse postale
Service de réceptionniste personnalisé
Service de secrétariat professionnel
Location de salles de conférences

CENTRE D'AFFAIRES DÉCISION 1
(514) 866-0232
www.decision1.com

ROSEMONT
Espace professionnel
6 500, boul. Pie-IX
1 200 à 5 200 pi ca.
Bâtiment neuf.
Stationnement intérieur.

Informations supplémentaires :
(450) 668-8306

Centre-ville de Mtl
Coin Maisonnette et Mackay. Bureau à sous-louer, meublé et câblé professionnellement, capacité de 10-14 personnes, tout inclus, s. de conférences, réception, cuisine, s. de serveur, s. d'archives, etc.
(514) 944-9538

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL
Bureaux prestigieux à partager avec professionnels. Meublés, luxueux, spacieux, salle de conférences, services, penthouse, vue imprenable sur Montréal.
(514) 288-5828

Sous-location Montréal-Nord
8920 Pie-IX, à proximité du Métropolitain. Bureaux 3 200 pi ca. chauff., éclairés, clima., ascenseur. Dispo. imm. Stat. ext., 7 bureaux, s. de conférence, s. à d., cuisinette, espace photocopieur et classeurs.
(514) 725-9525
P. Gingras ou I. Dubreuil

Sillery

- 1300, boul. Laurier, 4 610 pi ca. sur 2 étages.
- 1611, rue Sheppard, 4 500 pi ca.
- Bistrot, 1631 Sheppard, 1 000 pi ca.

(418) 523-6130
(418) 683-1991

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

Drummondville
Bâtiment industriel, rue Rhéa, face à Rose Drummond, longue aut. 20, idéal pour usine de fabrication. Avec pont roulant, chambre à peinture et sablage, plus bureaux, grand terrain clôturé de 227 000 pi ca., bâtiment de 19 800 pi ca. Prix demandé 675 000 \$.
(819) 374-1386

Par le propriétaire
Bâtiment industriel dans parc industriel de Laval (près aut. 25 et 440), 3 500 pi ca., hauteur libre 13 pi, 600 V-gaz, terrain 6 400 pi ca., prix demandé : 129 500 \$.
(450) 965-0122
(514) 924-9310

Bâtisse industrielle de qualité (1997)

À 5 min. autoroute 40 et 15 min. de l'intersection 40-640. Superficie totale 7 200 pi ca. dont 1 300 pi de bureaux sur 2 étages. Hauteur 18 pi, 6 portes de camionnage, entrepôt et autres. Possibilité d'entrepôtage extérieur. Faut voir absolument ! 625 000 \$

Lise D. Ferland (450) 585-9500
Agent imm. agréé Re/Max Unis inc. Courtier immobilier agréé

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

CENTRE COMMERCIAL PIE IX ET AMEINS
Achat/vente élevée, gr. stationnement, locataires de choix (Belle province, dairy queen, subway...)
Rev. brut (pot.) annuel 171 000 \$ • Prix 1 100 000 \$
300 000 \$ comptant / rendement 20 % (Roi)
Century 21 • Perry Di Iorio • (514) 592-1787

LAVAL
Belle bâtisse
Très bien situé 12 000 pi ca. sur 2 étages Commerces et bureaux Grand stationnement Revenu net 100 000 \$ Prix demandé 800 000 \$ Sans intermédiaire Faites une offre !
Informations (514) 386-5515

Valleyfield
Directement sur le boul. Mgr Langlois. Bât. commercial 3 000 pi ca., ter. 150 x 150. Site stratégique.
Sylvain Fillion (450) 377-2474
Domicilia CRTR

Secteur Basses-Laurentides
Le meilleur rendement est toujours L'IMMOBILIER voir : www3.sympatico.ca/jdchartrand
info : (450) 624-1150

St-Sauveur
Bâtiment commercial, terrain 10 700 pi ca., bâtiment 3 400 pi ca., s.-s. 2 500 pi ca., grand stationnement, pour tout genre de commerce.
(450) 227-8983

Centre commercial à Terrebonne
8 locaux à vendre.
(450) 492-8348

Terrebonne
Local industriel 6 500 pi ca. + mezzanine 2 500 pi ca. Situé sur le boul. des Entreprises. Disponible imm.
(514) 943-7095

IMMEUBLES À REVENUS

Montréal - Rosemont
3 plex et 5 plex, très bien situés. Peuvent être vendus ensemble ou séparément. Revenu net (2) 80 000 \$.

Jean Clermont (450) 964-0333
jclermt@sutton.com Groupe Sutton Synergie inc. CRTR

Au sud du Mont-Tremblant
À Saint-Faustin-Lac-Carré. Maison à revenu, rénover, résidentiel et commercial + petite maison avec accès au lac. Revenu de 39 000 \$ par année. Prix : 209 000 \$
(819) 688-5288
(819) 688-5373

Lachine
Local industriel à louer, 32e Avenue/ Côte-de-Liesse, 9 300 pi ca. - 1/3 bureaux. Libre immédiatement.
(514) 694-6243

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

« Le Journal Les Affaires : Une excellente façon de vendre le rêve d'une vie de château au Québec »

Andrée Plouffe
ROYAL LEPAGE, COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

Blainville
Boul. Industriel. Espace industriel de 700 pi ca. avec bureau de 150 pi ca. à louer pour 700 \$/mois. Plusieurs services inclus.
Patrice (514) 409-4432

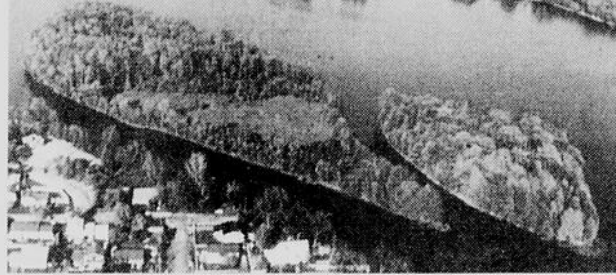
Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

DOMAINES

ÎLE À VENDRE À TERREBONNE



Construisez votre propriété de rêve sur une île.
(421 000 pi ca.) Prix demandé : 650 000 \$.
Autorisation et plan du pont inclus. Pour info : (514) 953-0714

LAURENTIDES

Vue panoramique



Piedmont
Domaine 3 acres, clé en main, 5 chambres, 3 s/bains, garage double, piscine creusée + chutes naturelles. Site spectaculaire !!!
Lyse & Gérard Siegmann
Century 21 Opt/Immo Inc.
www.equipesiegmann.com
(450) 227-3334

Domaines de prestige

Liste gratuite de domaines + 3 acres dans Laurentides à partir de 300 000 \$.
Message enregistré.
1-877-731-8225
code 7047
J. Hébert
Sutton Laurentides

BORD DE L'EAU - STE-ANNE-DES-LACS

Propriété de charme avec grand terrain, 150 pi de rive sur le lac des Seigneurs. Résidence spacieuse sur 3 niveaux. Vue splendide sud-ouest. Piscine creusée et chauffée. Aménagement paysager. Site privilégié à 4 min de la sortie 57 de l'aut. 15. Secteur en demande. 449 000 \$.
Jacques Hébert • (450) 227-2611
Groupe Sutton Laurentides

CANTONS DE L'EST

SITE À VISITER : www.danielleblanc.com

LAC MEMPHRÉMAGOG



224 pi façade.
Prestigieuse propriété près de Magog, site enchanteur, 18 pièces. Construction 2000.



Luxueuse rés. avec vue super sur le lac Memphrémagog, 3 lacs, 3 acres, endroit magnifique.

TERRAINS/LAC MEMPHRÉMAGOG

- 230 pi de façade, 2,6 acres, côté ouest, privé
- 200 pi de façade, 70 000 pi ca., côté est

DANIEL LEBLANC (819) 572-3132
Agent immobilier agréé - Royal LePage Avantage DL

TERRAINS RÉSIDENTIELS

Bord de l'eau

85 pi de façade sur la rivière Richelieu à St-Jean d'Iberville. 35 000 pi à 3,50 \$ du pi ca. 30 arbres matures, terrain de prestige.
(514) 707-9010

Terrains

Région de Québec 3 000 000 pi ca. Prêts à construire
Prix demandé 600 000 \$
1-800-501-8278
(418) 571-2445

Terrains au Massif

Petite-Rivière-St-François, Charlevoix. Vue sur le fleuve. Reste 12 terrains, déjà 290 terrains vendus.
(418) 632-9999
(418) 569-5007

Ste-Dorothee, Laval

2 terrains sur le bord de l'eau situés dans domaine privé, site enchanteur, boisé, services municipaux, + ou - 25 000 pi ca. chacun. Prix 30 \$ du pi ca. Autres terrains disponibles dans le domaine.
Pour visite : 1124, chemin Bord de l'Eau, en face du golf Isle-Mère.
Info (450) 969-0549

St-André-d'Argenteuil

La nature à moins de 1 h de Mtl, grands terrains boisés, 50 000 pi ca., avec arbres centenaires, prêt à bâtir. Lac-des-Deux-Montagnes, faune aquatique, sanctuaire d'oiseaux. Un environnement naturel étonnant.
(514) 945-1030
(450) 537-8113

PROPRIÉTÉS À LOUER

Blainville

Cottage sur le golf Le Fontainebleau, 3 ch. à c. à l'étage, s.-s., garage, plancher bois, électroménagers, thermopompe, foyer, système d'alarme voleur/incendie, terrain boisé, proche autoroute 640, pas d'animaux, 1 300 \$/mois.
(450) 971-0896

Tremblant

Belle canadienne, 4 ch. à c., garage, immense terrain, saison été, pas d'animaux, meublée, éclairée.
(514) 270-1888

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?

Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

SAINT-ANDRÉ D'ARGENTEUIL

Domaine de 9 acres

Bord de l'eau

Baie de Carillon
Maison de style scandinave
Prix : 725 000 \$

Luc Vaillancourt
(514) 947-4747
iMax immobilier inc.

Photos : www.pagex.ca
COURTIER
IMMOBILIER AGRÉÉ

CONDOS À VENDRE

Centre-ville

Cours Mont-Royal

4 1/2 - 1 021 pi ca.
Salon, s. à m., cuisine, 1 chambre, 1 1/2 s. de b., garage, piscine.
M.A. Bouchard
(514) 946-6430
Re/Max 2001 MAB CRTR

Cité l'Émerillon

Un projet de condominiums luxueux au centre-ville de Trois-Rivières, offrant une vue spectaculaire sur le fleuve.
www.emerillon.com
(819) 380-4541

NOUVEAU PRIX

CONDO DE RÊVE

Avec vue exceptionnelle sur le Vieux-port de Montréal.
4 ch. à c., 2 s. de bain, garage double, bureau avec entrée indépendante...
Pour plus d'information, contactez-moi.
Louise Gaboriault • (450) 466-6000
Re/Max Brossard inc. • Courtier immobilier agréé

Laval

« Penthouse » de luxe, 1 250 pi ca., vue imprenable sur Montréal, foyer à granule, bord de l'eau, 2 places stat. int., 325 000 \$.
(450) 975-8721

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

1.2.3... CLIC!... VENDU!... C'EST GARANTI

Où vous pouvez vendre vous-même et économiser la commission. Avec www.clicmaison2000.com vendez rapidement grâce à nos 35 000 visiteurs par mois. (Maison, terrain, commerces etc.) Notre concept 17 photos, texte complet, pancarte, annonces dans 130 journaux. À partir de 299,99 \$... (514) 990-2542

Mont-Saint-Hilaire - Le manoir Ardintoul



Magnifique 5 ch à c., tudor tout brique. Plus de 6 000 pi ca. habitable sur majestueux ter. paysager de 36 887 pi ca. Vue féérique. Ascenseur, matériaux haut de gamme, incomparable 1 400 000 \$

Richard Gagnon • Agent imm. agréé
(450) 464-1000 • ligne Mtl. (514) 990-9001
Re/Max Extra inc. Courriel Richardgagnon-remax@videotron.ca

St-Alphonse (Joliette) Lac Stevens



Cottage prestigieux (38 x 47) Const. «Domicil» 97. Gar. double, piscine creusée, ch. privé. Site exceptionnel. Pour une retraite dorée et la tranquillité. 779 000 \$.

Richard Gagnon
(514) 273-6767
Trans-Action CRTR

Magnifique domaine à Pike River



À 40 min. de Mtl, domaine de 28 acres paysagé en bordure de rivière. Rés. de pierres de 14 pi., très luxueuse, confort absolu, 4 ch. à c., 3 s. de b., 2 foyers, pisc. int., superbes boiseries. Prix : 1 150 000 \$

Jean Riendeau
(450) 635-6000
Re/Max Brossard inc. CRTR

Melbourne

Cottage de luxe sur 8,9 acres, 4 ch. à c., 3 s. de b., foyer, piscine creusée, garage, hangar 40 x 60, cul-de-sac, superbe vue.
Guy Dupont
Imm. H. Dupont inc.
(819) 839-2336

Port-au-Persil

Dans Charlevoix, maisons de prestige à louer, à partir de 700 \$ (hors-saison) et 1 000 \$ (haute saison) par semaine.
(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

Longueuil

Spacieux cott. de prestige, style classique à 3 min. de la base de plein air et piste cyclable. Const. supérieure, fenestration abondante, portail d'entrée en marbre et plus encore. Prix : 509 000 \$.
Pierre Brodeur
(450) 651-8331
Agent immobilier affilié
Re/Max Longueuil inc. Courtier

DOMAINE DE 340 ACRES

Comprenant 2 maisons de 7 et 14 chambres. Presque tout boisé. Endroit paisible et retiré. Ancien centre de santé.

M. Noël
1 (819) 758-6441
Remax Bois-Francis inc.
Courtier immobilier agréé

Dunham

Domaine de 35 acres avec une vue panoramique imprenable. Dans la montagne, belle grande maison avec un bâtiment champêtre.

Bernard Gélinas
(514) 924-8748
Re/Max D'Abord B.G.

À CHERTSEY

Domaine 17 million pi ca. Lac privé / rivière. Bâtiment. 1 400 000 \$ (Financement possible)
(514) 939-1794
(514) 597-2479
fr.photos.yahoo.com/robertheisser

DIVERS À VENDRE - À LOUER

Érablière à vendre

Ste-Julie, 28 arpents, environ 1 500 entailles, équipement moderne, tubulure de 4 ans, près de la route.
(450) 649-1363

CHALET

CHALET À LOUER PRÈS DE JOLIETTE

Domaine privé, chalet classifié 4 étoiles, tout équipé, 12 ch. à c., s. de b., foyer, piano. Week-end 1 200 \$, 2 nuitées semaine 1 000 \$. Ski alpin, de fond et motoneiges à proximité. Pour fêtes familiales ou affaires.
(514) 989-8335
www.aubergejeancypibot.com

La Minerve Lac Désert

Bord de l'eau, plage de sable, 3 ch. à c., 2 s. de b., petit bijou, meublé, équipé, 174 500 \$
(514) 332-8364
(819) 274-3115
www.chalets.qc.ca

CHALET À VENDRE

Directement sur le bord de l'eau. 20 lacs à votre disposition. Idéal chasse et pêche. Près de la frontière E.-U. (Jackman). Petit paradis.
(418) 226-7387

Métis Bas-du-Fleuve

1,5 km des Jardins. Petit domaine : 2 chalets circa 1930, 5 ch. à c. et 3 ch. à c. Beaux jardins fleuris, 300 pi bord de mer. Prix : 350 000 \$.
(450) 539-1272

FERMES ET FERMETTES

« Hobby Farm »



Superbe terre de 416 acres, 150 acres en culture et 266 boisés. Localisée à 50 min. au nord de Mont-Tremblant, en bordure du vaste domaine public de la Zec. Cottage canadien en pc/pc, 3 ch à c., vaste et chaleureux. Intérieur avec boiserie, foyer en pierre, grange 36 x 114 en pc/pc, garage 24 x 26, chauffé, poulailler, chevrerie. Idéal pour gentleman farmer ou projet récréotouristique. Aubaine 395 000 \$.

Multi-Immobilier Laurentides
Stéphane Godard 1 888 685-8445

Bois-Francis Daveluyville

Ferme à vendre, 210 acres en culture dont 50 sont drainés et 6 acres en boisé. Très bien situé à 10 min. de l'autoroute 20. Étable à veaux de grains avec équipements. Incl. maison de campagne.
(819) 758-9566
(819) 357-0567

Mont-Saint-Grégoire

Magnifique maison ancestrale en pierre, rénovée. Verger sur 10 arpents.
Marie-Claude Gaudet
(450) 651-8331
Re/Max Longueuil inc. CRTR

PROPRIÉTÉS À REVENUS

À vendre • centre-ville d'Alma, QC

Cause : retraite. Bâtiment de 10 ans, 14 logements, 2 locaux commerciaux, occupation 95 %, 850 000 \$.
(418) 662-4256

À VENDRE

Résidence pour personnes âgées autonomes. Occasion d'affaires à Rouyn-Noranda. 51 chambres, revenu annuel 615 000 \$, occupation à 100 % depuis 1994, possibilité d'expansion, gens sérieux seulement.
(819) 797-3005

Bois-des-Filiens

Nouvelle construction Triplex détaché 3 x 5 1/2, 1 352 pi ca. Revenu 33 600 \$ Prix : 360 000 \$
(450) 433-7559
(514) 821-0542

APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

Penthouse de luxe à louer

Superbe condo appart. de 2 560 pi ca. avec vue imprenable. Occ. juillet 2003 ou avant. Bain tourbillon, s. de lavage, douche, air climatisé central, gar. int., piscine, sauna, s. d'exercice. Passerelle commerciale avec pharmacie, polyclinique, restaurant, clinique de physiothérapie, banque, salon de coiffure, opticien, agence de voyages.
Pour info. Sylvie (514) 572-1285

IMMOBILIER COMMERCIAL

« 2 semaines de parution ont généré beaucoup d'activité. Résultat : 2 acheteurs sérieux dont un de Senneterre en Abitibi. Première expérience avec le journal LES AFFAIRES que je renouvellerai inconditionnellement. Hautement satisfait. Le journal est devenu un incontournable pour le placement de mes annonces commerciales. »
Claude Gauthier RE/MAX ACCORD

Bord de l'eau

Boisbriand, île de Mai n. 85, 36 000 pi ca., bungalow 3 ch. à c., 12 min Métropolitain. 475 000 \$
(450) 437-9754

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans le Carrefour Les Affaires
(514) 392-7782

Une seconde vie pour l'ancien édifice de Nortel

Le Groupe pages jaunes pourrait déménager à l'Île-des-Soeurs

Martin Bourassa

martin.bourassa@transcontinental.ca

Les habitués du pont Champ-lain devraient bientôt voir disparaître l'immense bannière jaune de la **Standard Life** de l'ex-immeuble de Nortel, à l'entrée de l'Île-des-Soeurs.

Le **Groupe pages jaunes** pourrait quitter le centre-ville de Montréal et s'établir au **16, Place du Commerce**. Il deviendrait le locataire unique des 10 étages de 165 000 pi².

« Les négociations se poursuivent avec les Pages Jaunes, confirme **Serge Giroux**, directeur de location à la **Standard Life**. Il reste des ficelles à attacher, mais nous pourrions annoncer un dévelop-

pement d'ici une semaine. »

Du côté du **Groupe pages jaunes**, de l'actionnaire majoritaire **Kohlberg Kravis Roberts**, on fait preuve de réserve pour l'instant.

« Un déménagement n'est pas exclu, mais nous ne pouvons rien confirmer, dit **Annie Marsolais**, porte-parole de l'entreprise. Il y a quatre ou cinq sites potentiels et rien n'est décidé. Notre bail actuel est valide jusqu'en 2005. »

Un proprio conciliant

Tout indique que le propriétaire du **1600 boulevard René-Lévesque Ouest**, l'immeuble où loge les Pages jaunes depuis 1975, ne s'opposerait pas au départ éventuel de son

locataire vers l'édifice de la **Place du Commerce**.

L'impact du déménagement serait appréciable sur le taux d'occupation des immeubles à bureaux de l'Île-des-Soeurs.

Précisons que les deux édifices appartiennent à la **Standard Life**.

En ce qui concerne l'immeuble de l'Île-des-Soeurs, la **Standard Life** en est devenue propriétaire bien malgré elle à la suite des déboires de **Nortel**. Le géant déchu des télécommunications a vidé la place en février 2002.

Propriétaires de l'immeuble vacant, les sociétés **Canderel** et **Les Investissements Île-des-Soeurs** ont dû se résoudre

à remettre les clés à la **Standard Life** en septembre. La créance hypothécaire s'élevait alors à 21,5 M \$.

Un marché difficile

Si jamais le déménagement du **Groupe pages jaunes** se confirmait, l'impact serait appréciable sur le taux d'occupation des immeubles à bureaux de l'Île-des-Soeurs.

Selon **Louis Burgos**, premier vice-président et directeur général de **Royal LePage Commercial** à Montréal, le taux d'occupation de ces immeubles affichait un ronflant 34 % au quatrième trimestre de 2002.

On y trouvait alors près de 285 000 pi² de locaux vacants sur une possibilité totale de 829 000 pi². ■

L'animateur Robert Gillet se défait du stationnement Dorchester pour 3,5 M\$

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

L'animateur de radio **Robert Gillet** et ses partenaires de la société immobilière **Norplex** viennent de se départir de l'un des derniers grands terrains vacants du quartier **Saint-Roch**, à Québec.

La société **Kevlar**, qui possède déjà l'édifice **Le 410, Charest Est** et **Place Cartier** (au 750, boul. Charest E.) dans la basse-ville, s'est porté acquéreur du stationnement **Dorchester** pour la somme de 3 475 000 \$, confirme **René Bellerive**, son président.

Situé dans le quadrilatère délimité par les rues **Caron**, **Dorchester**, **Sainte-Hélène** et **Saint-Vallier**, le terrain de stationnement est situé à l'arrière de l'immeuble **La Fabrique**, l'ancienne usine de la **Dominion Corset** convertie en immeubles de bureaux.

Jadis à l'abandon, le quartier **Saint-Roch** a retrouvé une partie de son éclat ces dernières années, résultat

En février, M. Gillet a vendu pour un demi-million de dollars l'Hôtel du Nord.

des efforts de revitalisation déployés par la Ville de Québec et sa désignation comme *Centre national des nouvelles technologies de Québec*, le quartier logeant les sociétés technos subventionnées par le gouvernement du Québec.

L'acheteur dit ne pas avoir de projet concernant le terrain pour l'instant, sinon d'y conserver son usage de

stationnement. On y trouve 380 places. Le vendeur **Norplex** avait l'idée d'y construire un immeuble de 200 logements avec un stationnement souterrain, rapportait *Le Soleil* en novembre 2002.

Robert Gillet est un animateur radiophonique bien connu à Québec. Dans l'embarras depuis sa mise en accusation dans une affaire de prostitution juvénile, l'homme de médias reste un entrepreneur actif. **LES AFFAIRES** avaient d'ailleurs consacré un article à ses projets de promoteur en août 2000.

En février dernier, M. Gillet vendait pour un demi-million de dollars l'**Hôtel du Nord**, un petit établissement de 44 chambres, rue **Saint-Vallier**. Ce printemps, **Norplex** construit 36 unités de condos au 107, de la rue du **Quai Saint-André**, près du **Vieux-Port** de Québec. ■

Pour faire de bons placements :
la section **INVESTIR**
du journal **Les Affaires**

LES AFFAIRES
75 ans

LE JOURNAL QUI DONNE UN SENS AUX AFFAIRES

www.lesaffaires.com

ABONNEZ-VOUS ! 75¢ par semaine (taxes en sus)
1 800 361-7215 Mentionnez le code de réservation AF50003G

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

Jaguar XKR
Coupé 2001,
moteur V-8, 370 HP,
système Boomerang,
non utilisé l'hiver,
21 000 km, 76 000 \$.
(418) 650-9606

Rolls-Royce
1989, Silver Spur,
beige, 57 000 km,
peinture originale.
(819) 475-8156

BMW 528i
1998, parfaite condition,
noire, intérieur cuir noir,
pneus hiver/été,
156 000 km.
(819) 222-9966

Cadillac Eldorado 1972
Un seul propriétaire.
Jamais sortie l'hiver.
41 000 milles. Remisée
depuis plus de 15 ans.
Comme neuve.
(418) 225-4129
(418) 382-3580

SERVICES

CherchAUTO



Courtier automobile d'expérience
À votre service
pour vos démarches
d'achat ou de location
d'un véhicule.
Lorraine Lévesque
(514) 276-5278
www.cherchauto.qc.ca

Lot 295 anti-démareur «Ravelco»
Vente en bloc(s) seulement
(2 dz et +). 75 \$ / ch.
Aucune vente à l'unité.
Idéal : auto - camion -
machinerie lourde, etc.
Rés. (450) 679-9550
Cell. (514) 922-4503

CARREFOUR DE L'AUTO

(514) 392-7782
Annoncez... et faites rouler vos ventes !

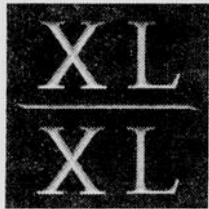
CARREFOUR DE L'AUTO

Faites place aux nouveaux modèles !
Écoulez vos stocks en annonçant
sous la rubrique Carrefour de l'auto.



Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca



RENDONS HOMMAGE AUX JEUNES LEADERS QUI PRÉPARENT LE CANADA DE DEMAIN

NOUS SOMMES FIERS DE VOUS PRÉSENTER LES LAURÉATS DU PROGRAMME 40 Canadiens performants de moins de 40 ans^{MC}

Barry Allen
Président et chef de la direction
VSM MedTech Ltd.

Paul Antle
Président et chef de la direction
Island Waste Management Inc.

Christopher Besse
Président et chef de la direction
Gage Learning Corporation

Simon Boag
Président et Associé directeur, General Motors
Argentina, Paraguay & Uruguay
General Motors

Dr. Adalstein Brown
Chercheur principal et professeur assistant,
Département de politique de la santé, Gestion et
évaluation, Faculté de médecine
Université de Toronto

Borys Chabursky
Président et fondateur
Strategic Health Innovations

Brenda Chambers-Tucearo
Présidente
Brenco Media Inc.

Steven J. P. Comeau &
Michael-Andreas Kuttner
Président et chef de l'exploitation
Collideascope Digital Productions Inc.

Kit Dalaroy
Vice-président, Fusions et acquisitions
BCE Inc.

Mary De Paoli
Vice-présidente, Comptes nationaux, Relations
avec la clientèle et marketing, Services des
retraites de groupe
Assurance Sun Life du Canada

Marc-André Dépin
Vice-président exécutif
NORAMPAC

Patrick Dodd
Président
ACNielsen Company of Canada

Tye Farrow
Associé
Farrow Partnership Architects Inc.

David Feather
Président
Services financiers Mackenzie

Michael Geist
Chaire de recherche du Canada, Droit d'Internet
et de commerce électronique, Faculté de droit
Université d'Ottawa Conseiller en technologie
Osler Hoskin & Harcourt LLP

Dr. William A. Ghali
Professeur associé
Université de Calgary

Jonathan Ross Goodman
Président et chef de la direction
Paladin Labs Inc.

Vincenzo Guzzo
Chef de l'exploitation et vice-président exécutif
Cinemas Guzzo/Guzzo Cinemas

Linda Hasenfratz
Présidente et chef de la direction
Linamar Corporation

Kevin Kimsa
Président et chef de l'exploitation
Avista Software Corporation

Daniel Laplante
Président
Continental Oilfield Supply Canada

Graham Sean Lee
Président et chef de la direction
RG Properties Ltd.

Dr. Sonia Lupien
Directrice, Laboratoire de recherche en psy-
choneuroendocrinologie humaine
Hôpital Douglas/Université McGill

Andrew McConnell
Services bancaires personnels
et commerciaux
RBC Banque Royale

Patrick Meneley
Directeur général, Direction des services de
placement, Valeurs mobilières TD et Principal
vice-président
Groupe financier de la banque TD

Dr. Ravi S. Menon
Chaire de recherche du Canada en imagerie
neurologique fonctionnelle
Institut de recherche Robarts

Dr. Samantha Nutt
Directrice exécutive et co-fondatrice
War Child Canada

Byron Osing
Chef de la direction et président du conseil
d'administration
Launchworks Inc.

James O'Sullivan
Directeur général, Direction de la gestion des
relations canadiennes
Scotia Capital

Mark Ram
Président et chef de la direction
Markel Insurance Company of Canada

Gerrard Schmid
Vice-président exécutif et chef de l'exploitation,
Commerce de détail
Banque Canadienne Impériale de Commerce

Tanya Shaw Weeks
Présidente et chef de la direction
Unique Patterns Design Ltd.

Christian Sinclair
Directeur, Développement corporatif
Tribal Councils Investment Group

Gerry Smith
Président et chef de la direction
Changepoint Corporation

Paul Soubry, Jr.
Président
Standard Aero Canada

Tony Stewart
Co-propriétaire
Vignoble Quails' Gate Estate

Shauna Sylvester
Directrice exécutive
IMPACS — The Institute for Media, Policy and
Civil Society

Heather Tulk
Vice-présidente, Haute-vitesse et marketing
Aliant

Jeff Westeinde
Chef de la direction
Quantum Environmental Group

Michael Zerbs
Chef de l'exploitation
Algorithmics Incorporated

Chaque année, le programme 40 Canadiens performants de moins de 40 ans^{MC} honore 40 jeunes leaders exceptionnels qui positionnent le Canada dans la nouvelle économie globale. Créé en 1995, ce programme se veut la référence en termes de reconnaissance nationale des leaders de moins de 40 ans provenant du domaine des affaires et communautaire.

Soyons fiers de ces jeunes têtes brillantes. Pour en savoir plus sur ce groupe de récipiendaires, consultez l'édition du 17 mai 2003 du journal Les Affaires.

Pour de plus amples renseignements, consultez notre site Internet à : www.top40award-canada.org

TD Groupe Financier Banque TD



THE GLOBE AND MAIL
CANADIAN NATIONAL NEWSPAPER • FOUNDED 1852

THE GLOBE AND MAIL
REPORT ON BUSINESS
MAGAZINE



LES RÉGIMES COLLECTIFS

Les employeurs doivent renflouer leur caisse de retraite

La chute des marchés a fait mal aux employeurs et aux employés



Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Les régimes de retraite subissent actuellement deux coups durs : la valeur des actifs a fondu à cause de la baisse des marchés boursiers et les régimes enregistrent des passifs actuariels. Conséquence de ces faits, les employeurs devront hausser la participation à leurs régimes de retraite.

« Ils n'ont pas vraiment le choix, dit Michèle Frenette, consultante en régimes de retraite à la Régie des rentes



« Pour certaines entreprises, c'est la première fois que leur régime de retraite affiche un déficit », dit Michèle Frenette, consultante en régimes de retraite à la Régie des rentes du Québec.

du Québec (RRQ). Ils seraient mal vus de ne pas le faire après avoir profité de congés de cotisation durant les années 90. Pour certaines entreprises, c'est la première fois que leur régime de retraite affiche un déficit. »

Des hypothèses trop optimistes

La situation actuelle laissera des traces. « Des régimes pourraient fermer, mais le nombre devrait être marginal, soutient M^{me} Frenette. Dans l'immédiat, les employés ne

Watson Wyatt estime que plusieurs travailleurs pourraient devoir reporter leur retraite.

seront pas perdants, mais les futurs régimes pourraient être modifiés. Les entreprises viennent de constater que la facture est parfois salée. Il est possible que ça devienne un élément important dans les prochaines négociations collectives », explique-t-elle.

Richard Bell, pdg de SSQ Groupe financier, estime qu'il ne faut pas semer un vent de panique.

« La situation actuelle per-

mettra la conscientisation accrue du fait que les surplus des caisses de retraite sont basés sur des hypothèses, dit-il. Les entreprises se sont donné des congés de cotisation en oubliant qu'il faut garder une partie des surplus pour les temps difficiles. Elles seront plus prudentes à l'avenir. Après tout, un surplus actuariel, ce n'est pas de l'argent comptant. »

Selon une étude de Watson Wyatt, l'actif de plusieurs régimes de retraite a considérablement diminué. La cause tient à la conjugaison de deux éléments : les congés de cotisation et des rendements de placement inférieurs aux prévisions. Les actifs totaux des principaux investisseurs institutionnels ont fondu d'environ 12 %, ce qui ramène l'actif dans les caisses au niveau de 1997.

Des retraites compromises

La RRQ estime qu'à la fin de 2002, 32 % des régimes étaient toujours solvables et que 22 % avaient un degré de solvabilité inférieur à 80 %, se retrouvant du coup dans une situation financière délicate. « Si un régime de retraite n'est solvable qu'à 80 %, cela signifie que les employés ne recevront que 80 % de la rente prévue au moment de la retraite », souligne M^{me} Frenette.

Les analystes de Watson



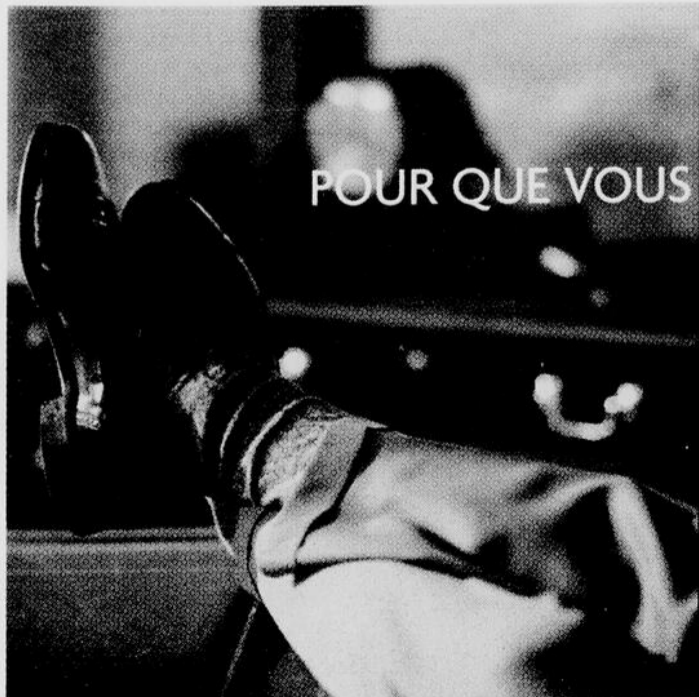
La RRQ estime qu'à la fin de 2002, 32 % des régimes étaient solvables et que 22 % avaient un degré de solvabilité inférieur à 80 %, se retrouvant du coup dans une situation financière délicate.

Wyatt estiment que plusieurs travailleurs pourraient devoir reporter leur retraite à plus tard. Certains participants pourraient aussi décider d'ajourner leur retraite, ce qui aurait un effet atténuant.

Les pertes récentes de placement dans les REER et d'autres outils d'épargne individuelle non enregistrés obli-

geront peut-être de nombreux Canadiens, qui avaient prévu prendre une retraite anticipée, à demeurer au travail. Par ailleurs, les pénuries appréhendées de main-d'œuvre pourraient amener plusieurs employeurs à adopter des mesures pour inciter leurs travailleurs qualifiés plus âgés à continuer de travailler.

La RRQ estime qu'il faut rééquilibrer le financement des régimes de retraite par un ajustement à la baisse des prestations futures et par la hausse des cotisations des employés ou par un versement de cotisations additionnelles à partir de sommes recueillies sur les marchés financiers par l'émission de titres. ■



NOUS EN FAISONS PLUS.
POUR QUE VOUS VOUS EN FASSIEZ MOINS.

De l'adhésion en ligne jusqu'à nos options après-emploi, nous n'avons jamais cessé d'innover dans votre intérêt et n'hésitons pas à nous adapter aux réalités de votre entreprise et aux besoins de vos employés. Faciliter la gestion de votre régime collectif d'épargne-retraite est pour nous un régime de vie, et nous ne nous épargnons aucun effort.

RÉGIMES COLLECTIFS DE RETRAITE

1 800 561-5910 www.sunlife.ca

Financière 
Sun Life

La hausse du coût des assurances collectives se poursuivra

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Les participants à des régimes d'assurances collectives devront prendre leur mal en patience. Il semble que l'augmentation des coûts, qui avoisine 15 % par année depuis une dizaine d'années, ne soit

pas sur le point de s'estomper.

« Je doute fort que cette tendance à la hausse se résorbe, affirme **Johanne Brisson-Dumouchel**, présidente du **Regroupement des consultants en avantages sociaux du Québec (RCASQ)**. Les trois ou quatre prochaines années seront encore difficiles. »

Alors que les coûts demeurent assez stables en assurance-vie, les spécialistes évaluent qu'environ 70 % de la prime d'assurances collectives est constituée par l'assurance-médicaments. Or, c'est cette composante qui enregistre les plus fortes augmentations.

« Le vieillissement de la po-

pulation et le prix de plus en plus élevé des médicaments expliquent ce phénomène, souligne M^{me} **Brisson-Dumouchel**. De plus, la durée des hospitalisations est plus courte que par le passé. Cela fait en sorte que les médicaments prescrits doivent être pris en charge plus tôt par les régi-

mes collectifs, souvent dès la fin du séjour à l'hôpital. Il y a aussi un plus grand nombre de demandes pour des examens dans le secteur privé. Plusieurs contrats collectifs couvrent ce domaine. »

Claude Leblanc, vice-président régional, garanties collectives, à la **Financière Sun**

Life, précise que l'assurance-médicaments aura bientôt une concurrente de taille sur le plan de l'inflation des coûts des assurances collectives : l'assurance-invalidité.

Inflation des coûts en assurance-invalidité

« Le tiers des réclamations est actuellement concentré en assurance-invalidité, ce qui représente une croissance continue depuis une dizaine d'années, dit-il. C'est un domaine qui bouge beaucoup. Nous ne voyons que la pointe de l'iceberg. Cela va coûter encore plus cher demain à cause du vieillissement des baby-boomers. »

Richard Bell, pdg de **SSQ Groupe financier**, abonde dans le même sens.

« Il y a eu une montée en flèche des invalidités pour des causes psychologiques. Au Québec, en 1989, 19 % des invalidités prolongées étaient dues à des maladies psychologiques. Ce pourcentage est aujourd'hui de 45 %, précise-t-il. Cette détresse mentale entraîne la consommation de nouveaux médicaments extrêmement coûteux. Il y a quatre ou cinq ans, une personne souffrant d'une invalidité psychologique devait payer 5 000 \$ par année en médicaments. De nos jours, il lui en coûte jusqu'à 30 000 \$ annuellement. »

M. Bell reconnaît que ce n'est pas la hausse du coût des médicaments actuels qui cause un problème. « La hausse des coûts découle en grande partie de l'arrivée sur le marché de médicaments qui font appel à des technologies et à des moyens de production très dispendieux », dit-il.

En assurances collectives, certaines améliorations se trouvent annulées par d'autres facteurs, ce qui explique que la hausse des coûts est inévitable, selon M. Bell.

« La qualité des médicaments a permis de réduire la durée de l'hospitalisation, mais l'accroissement du coût des chambres privées et semi-privées a annulé cet effet positif, soutient-il. D'autre part, la réduction de la durée de l'invalidité pour des raisons physiques grâce aux médicaments performants est éliminée par la hausse des invalidités pour des raisons psychologiques. »

De son côté, M. Leblanc préfère parler des avantages que des coûts : « Les participants retirent de nombreux avantages de ces programmes. Les médicaments coûtent plus cher, mais ils sont plus efficaces. Les gens en ont pour leur argent. L'important est de ne pas perdre de vue la raison d'être fondamentale de ces programmes collectifs. » ■

VANCOUVER CALGARY WINNIPEG TORONTO OTTAWA MONTRÉAL QUÉBEC HALIFAX

Un vaste réseau de spécialistes en assurance collective...

pour mieux vous servir!

Desjardins Sécurité financière est une filiale du Mouvement Desjardins, institution financière plus que centenaire exerçant ses activités partout au Canada. Fort de son expertise en assurance collective, le Réseau collectif de Desjardins Sécurité financière vous propose :

- une vaste gamme de produits et services qui s'adaptent aux besoins changeants de votre groupe;
- un Centre de contact avec la clientèle qui répond efficacement et rapidement à vos préoccupations;
- un site Internet transactionnel et informationnel qui vous permet d'effectuer les opérations courantes liées à votre régime et qui vous offre une foule de renseignements utiles sur tous les aspects de la sécurité financière;
- un service reconnu qui débute dès l'établissement de votre régime et qui maximise votre satisfaction, en tant que preneur, et celle de vos adhérents.

www.desjardinssecuritefinanciere.com



Desjardins
Sécurité financière™

vie, santé, retraite

Réseau collectif

L'heure est à la diversification des outils de placement

Les régimes collectifs de retraite misent sur plusieurs types de placements et de styles de gestion

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Plus que jamais, l'heure est à la diversification alors que depuis quelques années, il y a eu une véritable explosion du nombre et du type de produits d'investissement disponibles dans les régimes collectifs de retraite.

Le menu est vaste : fonds à revenus fixes (obligations, bons du Trésor et placements immobiliers) et fonds à revenus variables (actions canadiennes et américaines, actions dites EAEO, un acronyme pour Europe, Australie et Extrême-Orient).

Des produits plus diversifiés

Cette tendance a commencé il y a environ cinq ans, mentionne Michèle Frenette, consultante en régimes de retraite à la Régie des rentes du Québec (RRQ). « Nous avons assisté à une véritable multiplication de fonds communs, les *pooled funds*,

dit-elle. Il y a 20 ans, les régimes collectifs offraient surtout des dépôts garantis. Au fur et à mesure que les taux d'intérêt ont baissé, les placements dans des fonds communs ont été privilégiés. »

Il y a cinq ans à peine, un régime collectif de retraite ayant un actif de plus de 1 milliard de dollars offrait 10 fonds au maximum. Aujourd'hui, le même régime peut détenir de 60 à 100 fonds différents.

« Cette tendance a vraiment suivi l'éclosion des fonds communs de placement, ajoute-t-elle. Dans ce sens, le marché a poussé les assureurs. Outre les fonds à revenus fixes et les fonds à revenus variables, il faut noter l'ajout de plusieurs fonds indiciels et de fonds de répartition de l'actif, les fonds de fonds. Ces fonds correspondent à certains profils d'investisseurs. C'est la recette toute faite. »

M^{me} Frenette croit que l'accroissement du nombre d'outils de placement dans les régimes collectifs de retraite achève. « Il y aura un retour

du balancier, dit-elle. Nous assisterons ultimement à la diminution du nombre de fonds de placement parallèlement à une augmentation de la qualité. Les assureurs mettront plus d'accent sur la qualité des fonds que sur la répartition de l'actif. Cela sera peut-être la prochaine tendance. »

Plus de fonds, plus de gestionnaires

Il reste que pour l'instant, Louise Matta, directrice régionale, groupes nationaux, régimes collectifs de retraite, à la Financière Sun Life, constate la plus grande popularité des fonds axés sur la répartition de l'actif.

« Les clients sont nerveux et veulent offrir une plus grande diversification à leurs participants, précise-t-elle. C'est pourquoi les régimes collectifs renvoient les fonds de placement disponibles et leurs stratégies de placement. Cette diversification s'effectue par l'accroissement du nombre de fonds et par le recours à différents styles de gestion. »



Richard Bell, pdg de SSQ Groupe financier, estime que la diversification de la gestion constitue un atout pour tous les régimes collectifs de retraite.

M^{me} Matta souligne par exemple que la Financière Sun Life fait maintenant appel aux services de 14 gestionnaires de fonds différents.

À cet égard, M^{me} Frenette explique que l'ajout de fonds gérés par des gestionnaires externes aux compagnies d'assurance est un phénomène très important. « Les gestion-

naires ont chacun un style de gestion qui leur est propre, dit-elle. Cela apporte une complémentarité de styles avantageant les participants aux régimes de retraite. »

Une gestionnaire de gestionnaires

Chez SSQ Groupe financier, la multigestion est l'une des stratégies privilégiées dans le contexte actuel, indique Richard Bell, pdg.

« Le recours à des gestionnaires de portefeuille de styles différents constitue une force, en ce sens que les assureurs sélectionnent les meilleurs gestionnaires du style valeur et les meilleurs du style croissance. »

« Nous sommes en quelque sorte des gestionnaires de gestionnaires. Notre position ressemble à celle de l'entraîneur d'une équipe d'étoiles. »

M. Bell ajoute que la diversification de la gestion constitue un atout pour les grands régimes collectifs de retraite et pour les plus petits. « Les petites et les moyennes cais-

ses de retraite ont accès à ces grands gestionnaires de fonds par l'entremise des assureurs. Nous les faisons profiter des mêmes avantages que les grandes caisses. »

Par ailleurs, la performance des gestionnaires est suivie de très près. « Auparavant, les assureurs ne remettaient pas en question les décisions des gestionnaires, rappelle M. Bell. Aujourd'hui, la situation est tout autre. L'important est d'aller chercher une bonne diversification et de bons rendements. »

En ce qui a trait à la recherche de rendement, Marc Trépanier, conseiller en investissements et retraite chez SSQ Groupe financier, précise que les fonds de couverture (*edge funds*) gagnent en popularité dans les programmes de retraite. « Ces fonds améliorent le rapport rendement-risque, dit-il. Ce sont cependant des outils plus complexes qui exigent beaucoup de stratégie et qui s'adressent surtout aux plus grandes caisses. » ■

www.lesaffaires.com

POUR VOUS, TOUS LES JOURS !



Stéphane Labrèche



Solange Bélsis



Céline Normandin



Jean-François Barbe



René Vézina



Bernard Mooney



André Gosselin



Paul Dantigny Jr.



Jean-Paul Gagné, Éditeur

ABONNEZ-VOUS au bulletin quotidien par courriel directement sur le site

LES AFFAIRES.com



SSQ Groupe financier s'impose à titre d'importante institution financière diversifiée, forte d'un million de clients, de 1 000 employés et d'un actif sous gestion de près de 2 milliards de dollars.

SSQ GROUPE FINANCIER

- Assurance collective
- Investissement et retraite
- Assurances générales
- Immobilier

www.ssq.ca

La gouvernance des régimes mérite plus d'attention

Malheureusement, la majorité des fiduciaires ne connaissent pas bien le fonctionnement du comité de retraite

France Lajoie

dossiers@transcontinental.ca

La santé chancelante des régimes de retraite rappelle l'importance d'exercer une bonne gouvernance afin d'assurer la protection des participants. Malheureusement, rares sont les cas où toutes les règles d'une bonne gouvernance sont respectées, estime **Normand Gendron**, conseiller principal chez **Conseillers Buck**.

« Les membres du comité de retraite doivent avoir à cœur l'intérêt des participants, et surtout, bien les défendre, rappelle M. Gendron. Il faut sensibiliser, informer et former les employés sur les enjeux, les lois sur la retraite et les responsabilités des fiduciaires, parce que c'est là que ça se passe. »

Cela est loin d'être gagné, car la grande majorité des fiduciaires ne connaissent pas bien le fonctionnement et la devise du comité de retraite, de même que l'ensemble des procédures de saine gestion du régime, dit M. Gendron.

« Dans bien des cas, beaucoup de travail reste à faire en matière d'éducation des membres des comités de retraite. Plusieurs siègent au comité parce qu'ils sont populaires dans le groupe ou reconnus comme des leaders, mais ils ne connaissent pas nécessairement les rouages des régimes de retraite, les interactions entre les différents acteurs et les enjeux. »

Règle générale, les décisions prises par le comité de retraite sont néanmoins bien documentées et les dépenses sont raisonnables, malgré quelques exceptions, selon M. Gendron.

« Plusieurs régimes de retraite omettent toutefois de définir clairement quels sont les objectifs de rendement et les contraintes de risque, ce qui engendre un tas de problèmes... dont une mauvaise gouvernance », ajoute-t-il.

Des exemples peu nombreux

Lorsque LES AFFAIRES lui ont demandé de citer en



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Pour assurer une bonne gouvernance, le comité de retraite doit d'abord et avant tout être composé de personnes indépendantes de la gestion quotidienne du régime, dit Jacques Fontaine, de la Société de transport de Montréal.

exemple un comité de retraite bien organisé qui parvient à assurer une bonne gouvernance, un long silence s'est installé. « Ils sont peu nombreux, a-t-il finalement répondu. Mais certaines sociétés ont des bons comités de retraite, comme la **Société de transport de Montréal (STM)**, où les orientations sont discutées. Ils ont deux

comités de retraite pour les deux régimes à prestations déterminées, deux sous-comités de vérification et un sous-comité de placement qui s'occupe de l'investissement de la caisse. Ces comités fonctionnent bien et voient à tout. »

Selon **Jacques Fontaine**, directeur du service des régimes de retraite à la STM, pour assurer une bonne

gouvernance, le comité de retraite doit d'abord et avant tout être composé de personnes indépendantes de la gestion quotidienne du régime, autant les représentants du syndicat que de l'employeur, et les membres doivent se rencontrer régulièrement.

Formation et information, les mots d'ordre

Pour favoriser la participation des membres, la société mise notamment sur la formation. M. Fontaine rencontre les nouveaux fiduciaires et leur explique leur rôle et les tâches du comité.

La société leur offre également des sessions de formation dispensées par la **Régie des rentes du Québec** et l'**Institut canadien de la retraite et des avantages sociaux**.

De plus en plus, la STM met l'accent sur la transparence.

« Nous sommes plus rigoureux sur certains points, dit M. Fontaine. En 2001, nous avons révisé en profondeur notre politique de placement

afin que notre portefeuille soit performant et diversifié, et pour s'assurer de bien contrôler le risque. Les documents qui sont présentés et qui font l'objet de discussions au cours des rencontres sont maintenant remis au moins une semaine à l'avance pour que les membres puissent poser des questions. »

Cette transparence doit par ailleurs s'appliquer à l'égard de tous les participants du régime lors de l'assemblée annuelle.

« Nous en avons fait un événement et un lieu de retrouvailles, explique-t-il. C'est l'occasion d'expliquer aux employés les modifications apportées au règlement ou à l'administration et de faire une présentation sur les placements pour expliquer les rendements. Nous avons beaucoup de questions à ce sujet depuis les dernières années. Aussi, l'assemblée annuelle permet aux quelque 300 participants de passer un message aux membres des comités de retraite. » ■



La Maritime



ah! si vous étiez là

En cas de maladie ou de blessure, nous sommes prêts à intervenir!

Les absences pour cause d'invalidité surviennent à l'improviste et laissent un vide dans votre main-d'oeuvre. Or, souhaiter un prompt rétablissement à vos employés ne les fera pas revenir plus vite au travail. Pour préserver la productivité au travail et le bien-être de votre personnel, les services d'un partenaire de confiance en gestion des dossiers d'invalidité devraient faire partie de votre plan d'action. *C'est là que nous entrons en scène.*

Nous sommes un chef de file des solutions de gestion des dossiers d'invalidité. Nous axons nos efforts sur l'intervention précoce, la gestion globale des dossiers et l'aptitude au travail. Et nous disposons des outils et des ressources nécessaires pour harmoniser nos solutions avec la stratégie de votre entreprise en matière de soins médicaux.

Appelez le bureau des ventes d'assurance collective de La Maritime le plus près de chez vous ou visitez notre site Web à l'adresse www.lamaritime.ca.

Halifax • Montréal • Toronto • Calgary • Vancouver

SOLUTIONS DE RETRAITE
ASSURANCE INDIVIDUELLE ET PLACEMENTS
ASSURANCE COLLECTIVE

www.reperes-emplois.com

LA MEILLEURE FAÇON
DE REPÉRER
LE MEILLEUR EMPLOI





LES AFFAIRES

INVESTIR

SOMMAIRE

Analyse technique

Nortel et Loblaw sous la loupe
P. 75



Tarkett Sommer pourrait bonifier son offre pour Domco

Tarkett Sommer offre 7,50 \$ l'action pour racheter les actionnaires minoritaires du fabricant de couvre-sol
p. 83

Les courtiers canadiens à l'abri des pénalités

L'industrie au Canada se distingue de celle aux États-Unis par ses moyens financiers plus modestes et une détermination moins grande des autorités
p. 84

Finances personnelles : L'hypothèque à taux variable est le plus souvent avantageuse

De 1950 à 2000, le choix du taux variable a été avantageux dans 88 % des cas
p. 86

Votre argent

Les frais rendent les fonds indiciels d'obligations intéressants
p. 87

Un nouveau souffle chez Cascades

Alain Lemaire devra être évalué différemment de ses prédécesseurs



François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Alain Lemaire arrive à la tête de Cascades, une société bien gérée, en excellente santé financière et ayant une bonne réputation, mais dont la taille rend difficile une croissance aussi spectaculaire que celle qui a été réalisée par ses prédécesseurs.

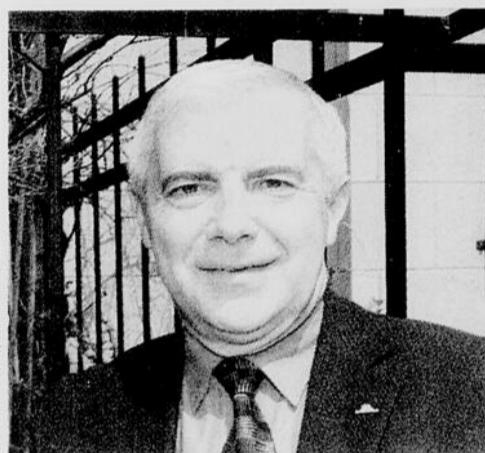
Alain Lemaire, auparavant vice-président exécutif responsable de la filiale de cartonage Norampac, deviendra président et chef de la direction de Cascades (Tor., CAS, 12,85 \$) en juillet 2003. Il remplace son frère Laurent Lemaire, à ce poste depuis avril 1992, qui a succédé à Bernard Lemaire, celui qui dirigeait l'entreprise à la fin des années 70.

Alain prend les rênes d'une entreprise ayant 3,37 milliards de dollars (G\$) de chiffre d'affaires, 3 G\$ d'actif, des bénéfices de 168 M\$ en 2002 et 14 000 employés. C'est bien loin du Cascades de 34,5 M\$ de chiffre d'affaires, 33,6 M\$ d'actif, 2,5 M\$ de bénéfices et 566 employés que Bernard a introduit en Bourse en décembre 1982.

Il est évident qu'Alain ne pourra jamais égaler la performance de Bernard qui, après 10 ans de croissance, avait multiplié par 11 l'avoir des actionnaires et le cours de l'action par rapport à l'émission initiale. Sous son règne, le titre a grimpé jusqu'à 19,80 \$ en 1986, soit 31 fois le prix de la première émission.

C'est alors que Bernard Lemaire, apeuré par une telle progression, a créé une première dans le milieu financier en prévenant les investisseurs que leurs attentes étaient trop optimistes. Conseil juste, puisque le cours de l'action est tombé à moins de 4 \$ par après.

« Les Lemaire sont tous des artistes de la gestion. Bernard est le promoteur, le fonceur au sens large du terme. Dans cette phase de



Alain Lemaire est un homme d'équipe, un gars de plancher qui a besoin de s'entourer.

croissance, son problème journalier consistait à trouver des fonds pour la financer », se rappelle Jacques Aubert, administrateur de Cascades et ancien cadre ayant suivi de près l'évolution de la société depuis ses débuts.

M. Aubert est maintenant président et chef de la direction de Junex (TSX-Vex, JNX, 1,94 \$), une petite entreprise d'exploration et de production gazière dans laquelle Bernard Lemaire est engagé de différentes façons.

Laurent Lemaire a pris Cascades au creux de la vague boursière en 1992. Il a consolidé les acquisitions, puis acquis Papiers Perkins,

Borex, Rolland et Paperboard Industries Corporation. Paperboard a été particulièrement difficile à rentabiliser et a inquiété Laurent tout au long de son mandat.

Ce n'est qu'en 2002, après la privatisation de toutes les filiales ouvertes et la perte du contrôle absolu des votes, que le marché boursier a reconnu la valeur de Laurent pour Cascades.

Durant son règne de 10 ans, Laurent a fait progresser l'action de 71 % et l'avoir des actionnaires de 148 %, tout en multipliant par six le bénéfice net annuel de l'entreprise. Rien de spectaculaire, mais très satisfaisant si on compare ce rendement à celui des Bombardier, Nortel, Teleglobe et autres.

« Laurent est un fonceur et un organisateur. C'est un gestionnaire terre à terre, étant arrivé au bon moment pour rationaliser et rentabiliser Cascades », dit M. Aubert.

Alors que Bernard et Laurent se sont toujours entourés d'une petite équipe pour diriger leur entreprise, M. Aubert pense qu'Alain, à cause de la taille de l'entreprise, agira autrement.

« Alain est davantage un homme d'équipe, très sociable, un gars de plancher qui a besoin de s'entourer », commente M. Aubert.

L'objectif de Cascades est de doubler sa taille d'ici 2007. Même si Alain est le grand patron, ajoute M. Aubert, Laurent et Bernard participent encore à l'évolution de l'entreprise. ■

LE GRAND DÉFI D'ALAIN LEMAIRE P. 70

	Bernard Lemaire			Laurent Lemaire	
	de décembre 1982	à avril 1992 ¹	Var. (%)	de 1992 à 2003 ²	Var. (%)
Actif	33,6 M\$	1,71 G\$	+ 4 999	2,959 G\$	+ 73
Avoir des actionnaires	14,9 M\$	430,2 M\$	+ 2 787	1,065 G\$	+ 148
Valeur comptable par action	0,31 \$ ³	7,85 \$	+ 2 432	13,02\$	+ 66
Chiffre d'affaires	34,5 M\$	902 M\$	+ 2 514	3,375 G\$	+ 274
Bénéfice net	2,5 M\$	26,2 M\$	+ 1 028	169 M\$	+ 599
Nombre d'employés	566	9 018	+ 1 491	14 000	+ 55
Cours de l'action	0,625 \$ ⁴	7,50 \$	+ 1 100	12,85\$	+ 71
Cours de l'action le plus élevé	19,8 \$ (13-08-1986)		+ 3 068 ⁴	18,25\$ (13-06-2002)	+ 143 ⁴

G : milliard M : million

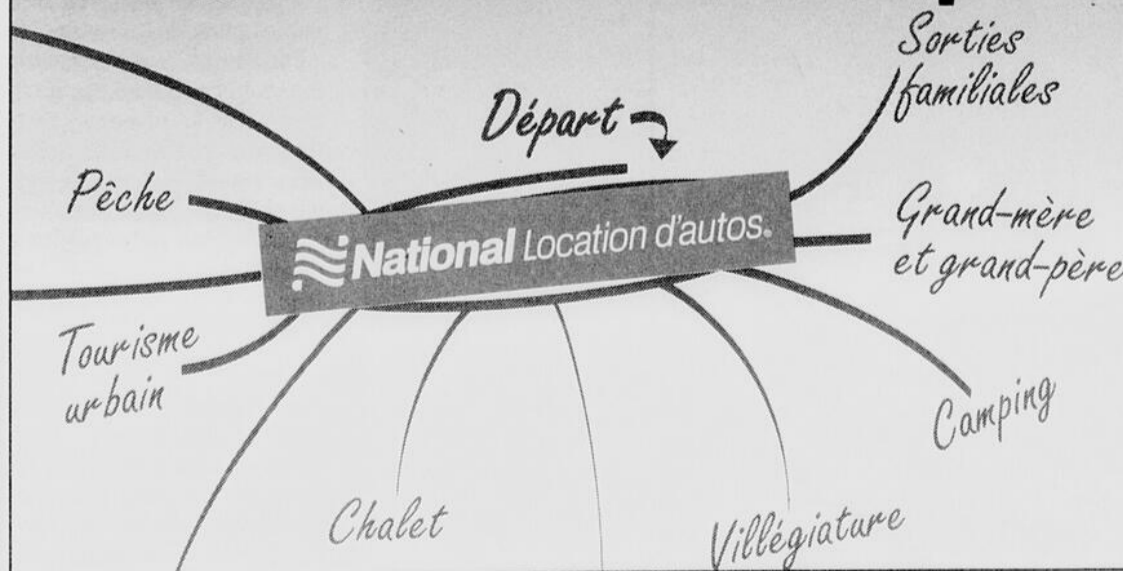
1 Données des rapports annuels de 1982 et 1992

2 Données des rapports annuels de 1992 et 2002

3 Tient compte de trois fractionnements de l'action au taux de 2 pour 1

4 Par rapport au prix du début de la période

Votre carte routière pour les vacances d'été.



Ah, l'été... moment choisi pour déplier votre vieille carte routière et partir en quête de ces plaisirs que l'hiver vous a presque fait oublier... moment choisi pour profiter du forfait « Vacances d'été » de National Location d'autos:

- Cueillette gratuite de la clientèle.
- Conducteur additionnel sans frais additionnels.
- Kilométrage illimité.



Obtenez 25 milles récompense AIR MILES® à chaque location.

Planifiez donc un trajet et prenez la route!

Composez le 1-800-227-7368 ou réservez en ligne à nationalcar.ca prenant soin de citer le code « SUMMER ».

Offre valable jusqu'au 31 octobre 2003 dans les succursales participantes au Canada. Réservation préalable requise. L'offre ne peut être jumelée à aucune autre offre. Le kilométrage illimité n'est offert que dans certaines succursales participantes. Certaines restrictions s'appliquent. Les taxes, les majorations, y compris celles visant à récupérer les frais de concession, l'essence et les produits/services optionnels sont en sus. © Marque déposée de National Location d'autos. ® Marque de commerce de Air Miles International Trading B.V. utilisée en vertu d'une licence accordée à Loyalty Management Group Canada Inc. et à National Location d'autos (Canada) Inc.

Alain Lemaire devra contrer le prix des matières recyclées

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

L'un des grands défis à court et à moyen terme d'**Alain Lemaire**, le nouveau président et chef de la direction de **Cascades**, sera de contrer le coût croissant des papiers et cartons recyclés, la principale matière première de la plupart des produits de la société.

« La tendance à long terme des prix des papiers et cartons recyclés en Amérique du Nord est à la hausse parce que les Chinois en sont des

acheteurs de plus en plus importants », a dit **Hervé Carreau**, analyste des produits forestiers pour les **Marchés mondiaux CIBC**.

Selon ses calculs, chaque hausse de 10 \$ US la tonne courte du prix de l'approvisionnement en fibre recyclée augmente de 19 M\$ les coûts de production annuels de **Cascades** (Tor., CAS, 12,80 \$). Le carton recyclé, se vend autour de 68 \$ US la tonne courte.

Lorsque la demande de carton-caisse vierge est forte, **Cascades** peut refileur rapide-

ment la hausse aux acheteurs et maintenir sa marge de profits. Autrement, c'est sa marge bénéficiaire qui en souffre.

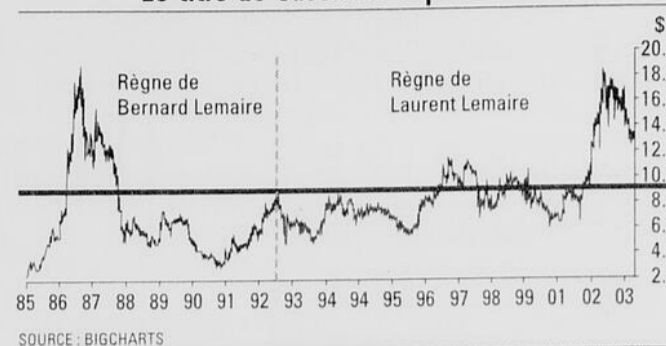
M. Carreau appose présentement au titre de **Cascades** une cote de performance égale au marché. Selon lui, les résultats de **Cascades** et la performance du titre ont été parmi les meilleurs de l'industrie au cours des deux dernières années. Cette performance est due à la bonne gestion de la société et à sa restructuration corporative ayant éliminé l'es-

compte que lui imposait le marché à cause de sa structure de société de gestion.

Sa bonne performance s'explique aussi par le fait que ses produits, notamment le papier tissu et le carton-caisse, affrontent surtout une concurrence nord-américaine, comparativement au papier journal et aux papiers fins qui évoluent davantage sur un marché mondial.

M. Carreau entrevoit un bénéfice de 1,95 \$ l'action en 2002, incluant les gains de change possibles sur la dette à long terme encourue en dol-

Le titre de Cascades depuis 1985



SOURCE: BIGCHARTS

lars américains. Pour 2004, sa prévision est de 2,40 \$ l'action.

Au cours actuel, l'action se vend 6,6 fois ses bénéfices de 2003 et 5,5 fois ceux de 2004. Sa cible de 12 mois est de 19 \$.

Pas de bouleversements

L'analyste ne s'attend pas à ce que l'arrivée d'**Alain Lemaire** apporte des bouleversements majeurs dans l'administration de l'entreprise. « Les bonnes relations avec les employés sont une de leurs forces et je pense que ça continuera », a ajouté M. Carreau.

Paul Quinn, analyste des produits forestiers à la **Financière Banque Nationale**, perçoit la transition de **Laurent** à **Alain Lemaire** comme inévitable et approuve le fait que **Laurent** restera près de la société, notamment pour l'administration de la division des cartons plats (Paperboard).

Il prévoit des bénéfices de 1,04 \$ l'action en 2003, comparativement à 2,07 \$ en 2002, et 1,79 \$ en 2004. Ses prévisions de fonds autogénérés sont de 3,26 \$ l'action en 2003 et de 3,77 \$ en 2004.

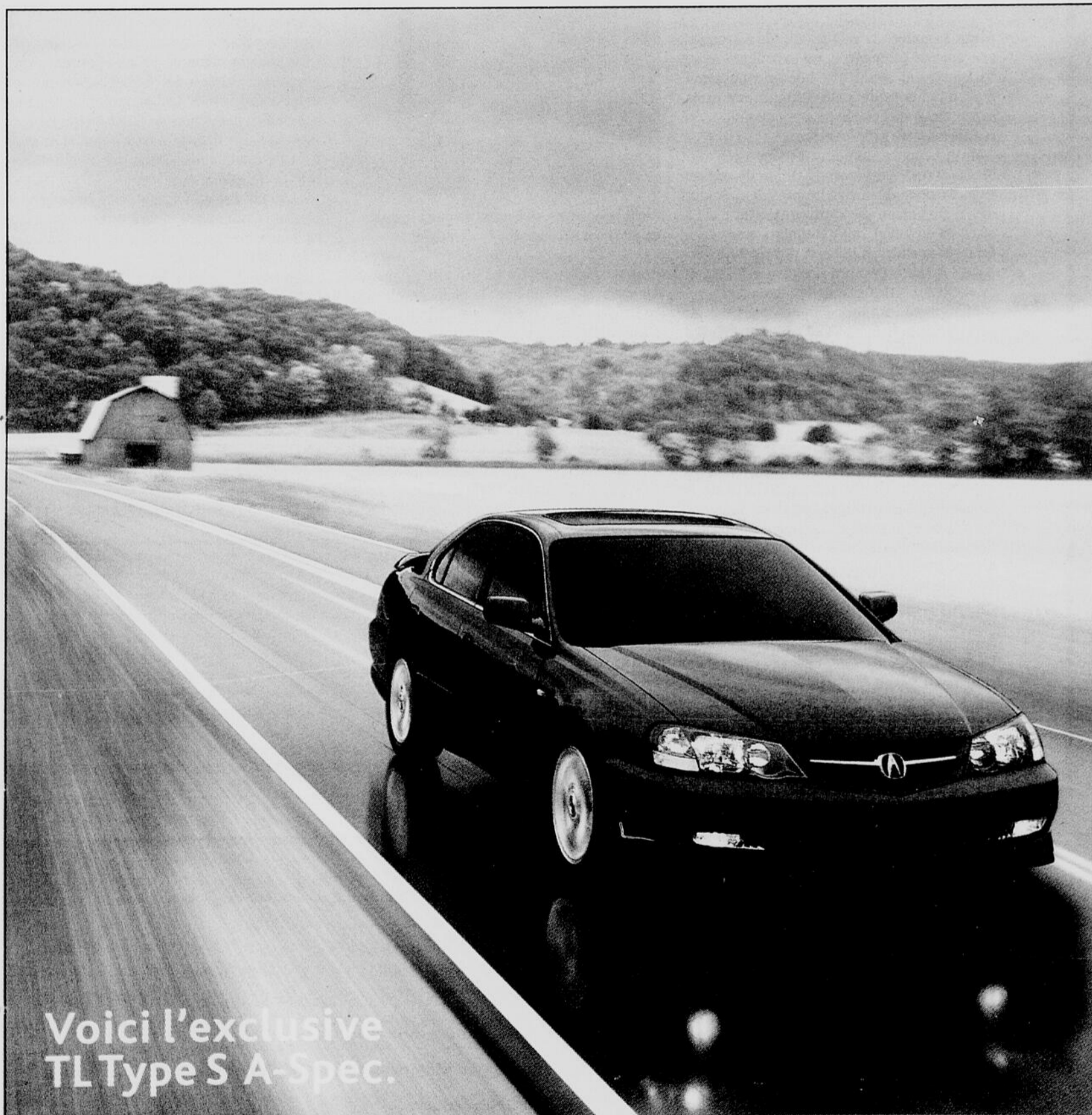
Il juge le titre très peu cher selon ses ratios cours/bénéfice (12,3 pour 2003) et cours/fonds autogénérés (3,9), et le classe dans les performances supérieures à son secteur, en ciblant 18 \$ d'ici un an. Il perçoit peu de possibilité de hausse pour le titre en 2003 en raison des pressions sur les prix de ses produits.

Jacques Chartrand, gestionnaire de portefeuille chez **Natcan**, n'a que de bons mots pour **Cascades** et placerait volontiers le titre dans un portefeuille de type valeur, notamment parce que le cycle est moins variable que les autres de l'industrie.

Par contre, le gestionnaire est moins enthousiaste pour ce qui est de placer le titre dans des portefeuilles plus dynamiques et orientés vers des profits à plus court terme.

« La tendance des profits à court terme est négative. Le titre se trouve encore dans la limite inférieure des titres à valeur boursière élevée; en d'autres mots, la liquidité du titre est encore faible », a dit M. Chartrand aux **AFFAIRES**.

Pour lui, l'arrivée d'**Alain Lemaire** à la tête de **Cascades** ne changera pas vraiment la gestion de l'entreprise. ■



Voici l'exclusive
TL Type S A-Spec.



ACURA
www.acura.ca

SANS COMPROMIS

Le REA se meurt... et c'est tant mieux !



Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

J'ai un plaisir fou à consulter le livre *Le guide des actions* qu'un collègue m'a prêté. Ce livre contient une description des sociétés ouvertes au Québec vers la fin des années 80. En fait, il a été publié à une date quasi fatidique : septembre 1987, soit quelques jours avant le terrible krach d'octobre 1987.

Publié par la maison d'édition **Publifor**, aujourd'hui disparue, ce livre est fascinant parce qu'il présente un beau portrait de la Bourse québécoise à quelque jours de l'effondrement boursier. Les enseignements qui en découlent sont nombreux. À la lumière de ce livre, on peut même concevoir le petit jeu que voici.

Lisez ces noms d'entreprises et dites-moi ce que ces sociétés ont en commun :

ACSI	Leader
Artopex	Multidev
Atlantique Image et Son	Ogivar
Auberge des Gouverneurs	Paul Martin
Bastien	Studio André Perry
Bois Franc Royal	Petro-Sun
Charan	Groupe
Comterm	Plastique Moderne
Domicil	Simon Lemaire
Espadon	Socanav
Peterborough	Taurus
Loisirs Fletcher	Tee-Comm
Hubbard	Restauration Total
Impertex	Groupe Totec
J.M. Saucier	Industries Triton
Groupe Lacroix	Vittforge
	Wise
	Sumner Sports

Réponse : ce sont tous des titres qui ont fait leur apparition à la Bourse à la suite d'au moins une émission REA (régime d'épargne-actions); toutes ces entreprises sont aujourd'hui disparues de la Bourse, une grande partie d'entre elles ont fait faillite et, par conséquent, la très grande majorité de leurs actionnaires ont perdu leur argent avec ces placements.

En d'autres mots, ce sont tous des REA perdants et morts qui ont fait perdre une fortune aux investisseurs québécois.

Pourquoi rebrasser ces vieilles cendres ? Parce que depuis quelques semaines, on semble vivre un mouvement d'épuration face aux vieux titres du REA. En effet, dans l'après-bulle technologique, de plus en plus de sociétés québécoises cherchent à se retirer du REA. Il y a eu **TransForce** qui s'est transformée en fiducie de revenus, puis **Mont Saint-Sauveur International** qui a tenté de se privatiser sans succès et l'offre d'acquisition sur **Acier Leroux** d'une société ontarienne. Et, la semaine dernière, l'actionnaire de contrôle de **Domco** a annoncé son intention de privatiser la société, offrant 7,50 \$ l'action. **Tarkett Sommer** détient déjà près de 75 % des actions de Domco.

Voilà un bel exemple du sort réservé à la majorité des titres du REA. Domco, en Bourse depuis 1935, a fait une émission REA en juillet 1986, émettant 1 M d'actions à 13,25 \$ (6,63 \$ si on tient compte du fractionnement deux pour un qui a eu lieu en 1996).

Selon *Le Guide des actions*, Domco a réalisé des profits nets de 6 M\$ en 1985, juste avant son émission REA. Cela se compare à des profits de 16 M\$ en 2002. Avant de vous énerver avec cette progression de 166 % en 16 ans, il ne faut pas oublier que le nombre d'actions en circulation est passé de 6,5 M à 25 M, ce qui fait que le profit par action a reculé depuis 16 ans.

Domco a multiplié ses ventes par six à 667 M\$ pendant ce temps.

En fait, lorsque j'écris que Domco est un bel exemple, je triche un peu. Domco a mieux fait dans le REA que la majorité des autres titres du régime, malgré le fait que les actionnaires n'ont pas fait d'argent en 16 ans. Cela en dit long sur la qualité des titres du REA.

Les vices du REA

Nous sommes peut-être en train de vivre la consolidation finale de la vague 1980-1987 du REA et c'est tant mieux. On devrait peut-être en profiter pour mettre définitivement fin au régime d'épargne-actions.

Le REA a amené en Bourse plusieurs compagnies sans potentiel de croissance (donc sans vrai potentiel de création d'emplois, ni de création de richesse). Ce type d'entreprises n'a pas sa place en Bourse. Et il y en a déjà beaucoup trop.

Trop d'entrepreneurs ont vu dans le REA, avec la complicité de plusieurs intermédiaires parasites, l'occasion de vendre une partie de leur société, près du déclin, à fort prix.

Les sociétés qui ont un bon potentiel de croissance n'ont pas besoin de REA pour s'inscrire en Bourse et se procurer du capital.

De plus, le REA a attiré à la Bourse des investisseurs-épargnants qui n'y ont pas d'affaire, qui ne savent pas ce qu'ils font lorsqu'ils achètent des actions. De bien des façons, le gouvernement québécois par le REA a malheureusement appris aux Québécois à spéculer, pas à investir (est-ce si surprenant lorsque ce même gouvernement leur apprend à jouer au casino et à liquider leur argent avec les billets de loterie ?).

Peut-être qu'il y a plus de 20 ans, à son lancement, le REA avait sa raison d'être. Ce n'est plus vrai aujourd'hui. Les sociétés incapables d'aller en Bourse sans l'aide du REA n'ont tout simplement pas leur place en Bourse. Ce n'est pas l'aumône fiscale qui changera quelque chose.

C'est le temps d'en finir avec ce symbole, ce gênant emblème de l'ignorance financière des Québécois.

La meilleure façon de stimuler la création d'entreprises et tout le marché des capitaux est d'éliminer les impôts sur les gains en capital. Mais c'est une solution trop simple, peut-être trop efficace pour les esprits des politiciens et des hauts fonctionnaires... ■



LE SIDIM, UNE VISION CONTEMPORAINE DU DESIGN D'INTÉRIEUR

Le Salon International du Design d'Intérieur de Montréal (SIDIM) fête sa 15^e édition! Du 22 au 24 mai 2003, le Grand Hall de la Place Bonaventure vibrera au rythme de plus de 300 exposants et d'au-delà de 18 000 visiteurs. Au fil des tendances et des mouvements qui dessinent l'avenir, mobilier, éclairage, revêtements de sol et muraux, appareils sanitaires, accessoires, matériaux, quincaillerie et robinetterie, audio-vidéo et portes et fenêtres... la source du design actuel, le meilleur de la production locale et internationale, à découvrir à votre propre rythme.

Le Quartier Affaires, réservé aux fabricants et aux distributeurs de mobilier de bureau, réinvente les environnements de travail avec des systèmes performants et évolutifs qui misent, par ailleurs, sur le confort des usagers. En plus, le journal **Les Affaires** présentera des concepts d'aménagements de bureau répondant aux défis de l'heure en s'associant à des designers de renom comme: **Ædifica**, qui a travaillé entre autres à la réalisation des aménagements du Groupe Aldo et des bureaux de Diesel Marketing et de Nexacor/Bell Excite; **Auclair Noël Designers**, qui ont réalisé les aménagements de plusieurs succursales de la RBC Dominion valeurs mobilières, de Scotia McLeod et d'Ogilvy Renault; **Exa Design**, qui compte parmi ses réalisations les bureaux de Molson Canada, région Québec Atlantique, de Québecor World et de la Clinique médicale Millénia; **Z.e.M. Design/Zylinska** et **Morrisette Design**, à qui a été confié l'aménagement des bureaux de Telus Québec, d'Avestor à Boucherville ainsi que la section francophone d'Amnistie Internationale.

POUR SON 15^E SALON, LE SIDIM ORGANISE UN GRAND CONCOURS

À GAGNER, DES PRIX SENSATIONNELS, DONT:

/ un certificat cadeau d'une valeur de 5 000 \$, gracieuseté de **Roche Bobois**

/ un certificat cadeau d'une valeur de 2 500 \$, gracieuseté de **Bang & Olufsen**

Pour plus de détails, écoutez 105.7 Rythme FM. Règlements disponibles à la station. Coupons de participation remis à l'entrée du Salon. Aussi, passez au **stand de Saab**, participez à son concours et courez la chance de gagner deux ans à bord de la toute nouvelle **Saab 9^e cabriolet 2004**.

PROFESSIONNELS ET GENS D'AFFAIRES

Jeu 22 mai.....10h à 18h

Vendredi 23 mai.....10h à 15h

OUVERT À TOUS

Vendredi 23 mai.....15h à 20h

Samedi 24 mai.....10h à 18h

Adultes:10\$

Aînés et étudiants:7\$

Enfants (-12 ans):gratuit

Un dépliant contenant un billet gratuit admissible pour deux personnes sera inséré dans les copies du journal **Les Affaires** distribuées dans la grande région de Montréal le 17 mai 2003.

ABONNEZ-VOUS
commerce

12 numéros
pour 12\$

www.revuecommerce.com

(514) 392-2030 ou 1 800361-7215



L'achat d'ADF par Canam Manac, une rumeur démentie

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

La rumeur voulant que **Groupe Canam Manac** (Tor., *CAMA*, 4,10 \$) soit intéressé à faire l'acquisition du trouble

Groupe ADF (Tor., *DRX*, 1,12 \$) a été tuée dans l'oeuf par les sociétés concernées.

Selon une information circulant dans les milieux financiers, Canam Manac démontre de l'intérêt pour ADF.

Un observateur ayant requis l'anonymat, qui a eu vent de cette rumeur, estime qu'une telle transaction aurait « un gros bon sens ». Il a souligné que les sociétés sont déjà liées par une relation d'affai-

res et que Canam pourrait obtenir des concessions importantes du **Fonds de solidarité FTQ** et de la **Société générale de financement (SGF)**, deux investisseurs importants d'ADF.

Toutefois, le président et chef de l'exploitation d'ADF, **Pierre Paschini**, a indiqué aux AFFAIRES qu'il n'y avait eu aucune discussion à ce sujet. **Jasmin Gosselin**, vice-président aux communica-

tions de Canam, a confirmé les propos de M. Paschini.

Michel Arsenault, directeur du **Syndicat des métaux** pour le Québec, a affirmé ne pas avoir entendu cette rumeur. Pour lui, rien n'est impossible, mais une telle transaction serait surprenante.

Cette rumeur coïncide avec l'annonce récente de l'offre

Cette transaction aurait « un gros bon sens », estime un analyste qui souhaite taire son nom.

d'achat lancée par **Russel Metals** (Tor., *RUS*, 5,92 \$) pour le distributeur d'acier de Boucherville, **Acier Leroux** (Tor., *LER.B*, 6,41 \$). Canam, qui a 17,7 % des actions subalternes et 3 % des droits de vote d'Acier Leroux, a accepté de déposer ses actions dans le cadre de l'offre d'achat lancée par Russell.

Autre élément ayant pu alimenter le moulin à rumeurs : Canam Manac a récemment procédé à une émission de débentures convertibles de 27 M\$ et obtenu une marge de crédit de 100 M\$.

Le titre d'ADF à un bas historique

Groupe ADF, un concepteur, fabricant et monteur de charpentes métalliques, a révélé, le 7 avril dernier, qu'il s'attendait à rapporter une perte après impôts de 85 M\$, ou 3,21 \$ par action, pour l'exercice terminé fin janvier.

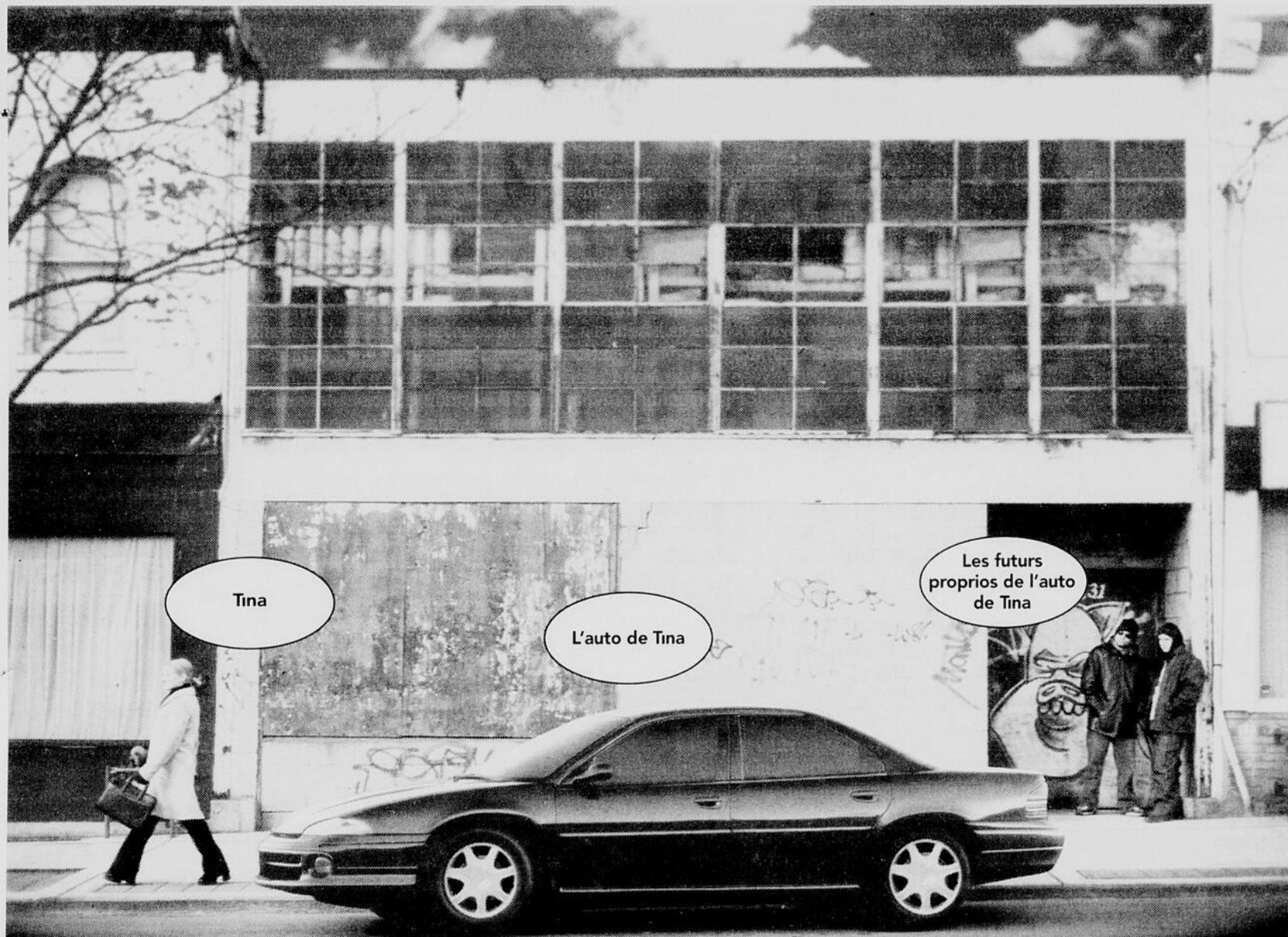
Son titre s'est effondré à un nouveau plancher historique de 0,36 \$ lors de cette séance. Il s'est toutefois emballé dès la mi-avril pour atteindre 1,39 \$ à la séance du 24 avril.

La société de Terrebonne attribue sa contre-performance aux dépassements de coûts et aux retards dans la perception de sommes qui lui sont dues.

Elle a aussi comptabilisé une dépense exceptionnelle de 1 M\$ relativement à la mise à pied de 122 employés en janvier dernier.

ADF mène des négociations avec ses prêteurs afin d'obtenir une renonciation au respect de ses ratios financiers et pour conclure une nouvelle entente quant au remboursement de la dette.

Rappelons que l'industrie canadienne de l'acier est frappée par la faiblesse de la demande et le dumping des producteurs étrangers dont les coûts sont plus faibles, comme ceux de la Russie. ■



HEUREUSEMENT, TINA FAIT AFFAIRE AVEC UN PROFESSIONNEL D'ASSURANCE AGRÉÉ.

Les PAA se distinguent par leur vaste expérience en assurance de dommages, leur formation de niveau supérieur et un code de déontologie strict. Lorsque vous appelez votre compagnie d'assurance, votre courtier, votre agent ou votre expert en sinistres, demandez à faire affaire avec un PAA.

On fait quelque chose quand il s'est passé quelque chose.

PAIA

www.cip-paa.ca

QIT mijote une expansion à Sorel-Tracy

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

QIT-Fer et Titane projette d'accroître la capacité de production de scorie de titane enrichie à son complexe métallurgique de Sorel-Tracy, en parallèle avec la progression de la demande.

C'est ce qu'a déclaré **James Namény**, président de la division des ventes pour **Rio Tinto Iron & Titanium (RTIT)**, une filiale de **Rio Tinto**, lors d'une conférence tenue récemment à Melbourne, en Australie.

Un vaste complexe à Sorel-Tracy

La britannique Rio Tinto a dégagé un bénéfice de 1,5 milliard de dollars (G\$) US en 2002, sur des revenus de 10,8 G\$ US.

Sa filiale RTIT possède 100 % de QIT, laquelle exploite un vaste complexe métallurgique à Sorel-Tracy et une mine d'ilménite à ciel ouvert à Havre-Saint-Pierre, sur la Côte-Nord. QIT produit principalement du bioxyde de titane (TIO²), ainsi que de la fonte, de l'acier, et de la

poudre de fer en sous-produit. La société a 1 900 employés au Québec.

M. Namény a dit que l'offre de scorie enrichie demeurera en surplus jusqu'en 2009, mais que de nouveaux projets seront nécessaires pour satisfaire la demande par la suite. L'expansion porterait la capacité de l'unité au chlore de Sorel-Tracy à 350 000 tonnes par année, par rapport une capacité optimisée actuelle de 280 000 tonnes par année.

Au cours des 10 dernières années, de telles expansions ont coûté entre 1 400 \$ US et 2 000 \$ US la tonne de capacité de production annuelle. En se basant sur ces données, on peut estimer le coût du

projet entre 140 M\$ et 200 M\$.

Jacques Thivierge, directeur du développement durable et des communications à QIT, a dit que la demande de scorie de titane augmente, mais que le marché est difficile et qu'il y a une pression à la baisse à court terme sur les prix en raison de la surcapacité de production.

« Pour le moment, nous n'avons rien à annoncer. Nous nous concentrons sur notre programme de réduction de coûts qui nous permettra de demeurer concurrentiels », a-t-il dit aux AFFAIRES.

Selon M. Namény, le surplus de capacité est de l'ordre de 400 000 tonnes par année de TIO², 15 % de la capacité mon-

diale. En ajoutant les stocks accumulés, le surplus atteindrait 25 %. La scorie se vend entre 300 \$ US et 350 \$ US la tonne, un cours très bas.

À la fin des années 90, QIT a réalisé un investissement de 426 M\$ à Sorel-Tracy pour installer une unité de traitement du minerai d'ilménite d'une capacité de 250 000 tonnes par année utilisant un procédé au chlore pour extraire le TIO². Ce procédé permet d'enrichir la scorie à un contenu de près de 95 % de TIO². Le complexe de QIT a une unité au sulfate d'une capacité de 750 000 tonnes. Le TIO² est utilisé pour la fabrication de pigment dans les peintures, le plastique et le papier. ■

Jean-Yves Lavoie honoré par l'Association pipeline

L'Association pipeline du Québec a décerné le titre de *Personnalité de l'année* à **Jean-Yves Lavoie**, président de **Junex**, pour sa contribution à l'industrie du gaz naturel au Québec.

M. Lavoie, ingénieur pétrolier de 52 ans, travaille depuis 20 ans dans l'exploration gazière et pétrolière au Québec, après avoir fourbi ses armes dans l'Ouest canadien. Il a repris le

flambeau de l'exploration pétrolière au Québec après le retrait de **Soquip** dans les années 80.

Il a été à l'origine de la construction du premier réservoir de gaz souterrain au Québec, exploité par **Gaz Metro**. Junex exploite elle-même un petit gisement de gaz en Gaspésie.

L'Association soulignera cette distinction le 14 mai au **Club Saint-Denis** à Montréal. ■ F.R.

Baromètre des ressources

	Fermeture 02-05-03	Fermeture 25-04-03	Variation (%)	
MÉTALUX¹				
Aluminium (\$ US la livre)	0,61	0,61	0	
Argent (\$ US l'once)	4,75	4,57	3,94	
Cuivre (\$ US la livre)	0,72	0,72	0	
Nickel (\$ US la livre)	3,66	3,57	2,52	
Or (\$ US l'once)	341,25	333,25	2,40	
Platine (\$ US l'once)	604,00	629,00	-3,97	
Zinc (\$ US la livre)	0,34	0,34	0	
Indice CRB (contrats à terme)	231,75	234,03	-0,97	
PÉTROLE (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediale	25,70	25,87	-0,66	
Brent (Mer du Nord)	23,58	23,80	-0,92	
Gaz naturel (\$ par gigajoule) ²	6,20	6,47	-4,17	
BOIS DE SCIAGE³ (Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) \$ CA	295,00	305,00	-3,28	
Prix composés				
Toronto \$ CA	296,49	302,04	-1,84	
Colombus	286,00	287,10	-0,38	
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				
			Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	4,78	4,63	3,02
	septembre	4,81	4,66	3,22
Cuivre (\$ US la livre)	mai	0,71	0,72	-1,39
	juillet	0,72	0,72	0
Or (\$ US l'once)	juin	341,30	333,70	2,28
	août	342,10	334,40	2,30
Platine (\$ US l'once)	juillet	597,10	624,00	-4,31
Palladium (\$ US l'once)	juin	154,00	150,50	2,32
Café C (\$ US la livre)	mai	0,67	0,64	4,69
	juillet	0,68	0,65	4,61
Coton 2 (\$ US la livre)	juillet	0,56	0,59	-5,08
	décembre	0,59	0,61	-3,28
Sucre 11 (c US la livre)	juillet	7,17	7,70	-6,88
	octobre	7,10	7,55	-5,96

1 Marché des métaux de Londres (LME).

2 Prix en Alberta.

3 Prix fournis par le Conseil de l'industrie forestière du Québec.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

Le SRAS affaiblira la demande de métaux et de pétrole en Asie

Le syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) accentuera le ralentissement de l'économie asiatique et réduira la demande de métaux usuels, de platine et de pétrole. C'est ce que soutiennent les analystes de **Barclays Capital Research** dans leur récente évaluation des conséquences du SRAS.

« Dans une économie mondiale plutôt morose, les importations de pétrole et de métaux usuels précieux de l'Asie, notamment de la Chine, ont surpassé les prévisions depuis le début de l'année. Ces marchés sont lourdement exposés aux conséquences d'une propagation du virus du SRAS dans la région », ont écrit les analystes de Barclays.

Déjà les gouvernements et les firmes spécialisées ont réduit leurs prévisions de croissance de l'ordre de 0,5 à 1,5 % pour le produit intérieur brut (PIB) de la Chine par rapport aux prévisions précédentes de l'ordre de 7 à 8 %.

« Toutefois, puisque les investissements dans les infrastructures sont le principal moteur de la croissance économique de la Chine, une politique fiscale accommodante pourrait réduire les dommages à moyen terme. C'est pourquoi nous avons retranché seulement 0,5 % à notre prévision de croissance du PIB », a expliqué Barclays.

La Chine consomme environ 15 % de tous les métaux usuels vendus dans le monde, et l'Asie dans son ensemble, 30 %. Toutefois, les analystes ne relèvent pas de signes évidents de réduction de la demande, sauf les données de certaines importations. En mars, la demande de cuivre a reculé de 40 % par rapport au même mois de 2002, période où les importations ont été exceptionnellement élevées. Par contre, les importations de nickel et de zinc ont bondi par rapport à mars 2002.

Dans les métaux précieux, la Chine représente 25 % de la demande mondiale et a été un élément important dans la remontée du prix du platine depuis 2002. Les clients urbains sont avides de bijoux de platine et la suspension des cérémonies de mariage dans certaines villes aura des répercussions sur les achats du métal.

Dans le secteur pétrolier, le SRAS a déjà un impact sur la consommation de carburant pour les avions. L'Asie consomme entre 15 et 20 % de la production mondiale de ce type de carburant évaluée à 4,7 M de barils par année. La consommation d'essence pour les automobiles pourrait diminuer de 50 % avec la baisse des voyages touristiques. ■ F.R.

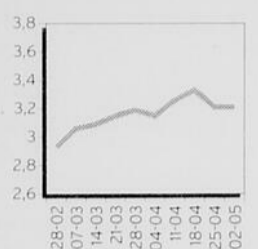


Le nouvel art de vivre...
pour tous vos séjours.

Le  Square Phillips
HÔTEL & SUITES
www.squarephillips.com

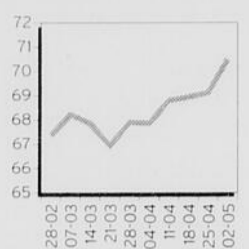
1195, Place Phillips
Montréal (Québec) H5B 5C9
Tél. : 514.595.1195 1.866.595.1195
Télex : 514.595.1192

Bons du Trésor (3 mois) %



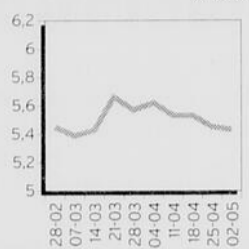
Fermeture
3,21 %
Précédent
3,21 %
Variation
—
52 semaines
H/3,33 %
B/2,37 %

Le dollar (\$ canadien en c US)



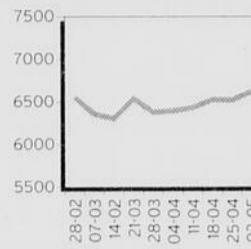
Fermeture
70,49 c US
Précédent
69,12 c US
Variation
+ 1,37 c US
52 semaines
H/70,49 c US
B/62,59 c US

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



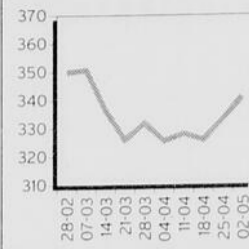
Fermeture
5,43 %
Précédent
5,45 %
Variation
- 0,02 %
52 semaines
H/5,98 %
B/5,34 %

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture
6 618,11
Précédent
6 521,69
Variation
+ 96,42
52 semaines
H/7 738,11
B/5 695,93

L'or à New York (\$ US l'once)



Fermeture
340,95 \$ US
Précédent
333,25 \$ US
Variation
+ 7,70 \$ US
52 semaines
H/381,25 \$ US
B/302,55 \$ US

Les investisseurs misent sur les actions

Leur pari est que la hausse surpassera les maigres rendements obligataires



**Dominique
Beauchamp**

dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Si l'embellie plus sentie des profits a nourri les indices en avril, c'est la rotation des investisseurs vers les actions qui pourrait prolonger les gains. C'est un scénario boursier mis de l'avant par **BCA Research** dans un bulletin récent.

Les profits d'exploitation de l'indice S&P 500 ont bondi de 13,2 % au premier trimestre, 55 % de mieux que les attentes au début du trimestre. Sans le secteur de l'énergie, le gain aurait été de 6,3 %, précise **Thomson First Call**. Les sociétés de technologie du S&P 500 ont accru leurs profits de 16 %, soit 10 % de mieux

que le consensus, d'où l'envoie de 14,3 % de l'indice Nasdaq depuis le début de l'année, à un sommet de 10 mois.

Bien que la fin de la guerre n'ait pas encore eu l'effet espéré sur l'économie, les investisseurs semblent prêts à miser sur le fait que la progression attendue des profits sera porteuse de meilleurs rendements que les maigres coupons d'intérêt des titres à revenu fixe.

Du côté des investisseurs

Aux États-Unis, la barre à franchir n'est pas haute : les rendements des obligations américaines de 2 ans à 10 ans varient de 1,55 % à 3,89 %. C'est pourquoi les investisseurs semblent disposés à ignorer les pertes d'emplois et le recul de l'indice manufacturier aux États-Unis en avril. Ils retiendront le

rebond de 2,2 % des commandes manufacturières en mars et la hausse de l'indice ISM non manufacturier des services en avril.

« L'économie devra prendre du mieux pour que les investisseurs soient convaincus que les profits ont le potentiel de croître davantage et que le rebond boursier est durable », écrit **BCA Research**. La performance boursière de l'été pourrait faire un pied de nez à la tendance baissière typique, si les statistiques de mai donnent raison à ceux qui prédisent un rebond d'après-guerre.

Sherry Cooper, économiste en chef de **BMO Nesbitt Burns**, l'exprime différemment : « Il est clair que la patience de la Réserve fédérale et des marchés s'use. Les données économiques de mai sont mieux de prouver que le rebond d'après-guerre est réel et non une création de l'imagination fertile des prévisionnistes », écrit-elle.

La Fed et le plan Bush en coulisse

Si l'économie ne gagne pas en force, le doute grandira quant au fait que l'économie américaine souffre de maux plus fondamentaux et de plus longue haleine. Cela sèmerait la perception que l'économie ne croît pas assez vite pour créer des emplois et nourrir

la demande finale pour les biens et services. C'est la principale préoccupation des chefs d'entreprise qui pèse justement sur l'embauche et les dépenses en capital. Le surplace économique tuerait aussi dans l'oeuf l'accélération de la croissance des profits observée depuis quatre trimestres, qui provient jusqu'ici de réductions de coûts.

Alan Greenspan, président de la Réserve fédérale américaine, a pointé directement du doigt la retenue des entreprises comme un facteur qui pourrait freiner ou retarder la reprise attendue plus tard cette année. Outre la confiance fragile des chefs d'entreprise, **M. Greenspan** a cité la désinflation dans les prix de vente des entreprises comme un frein à l'investissement.

La firme de courtage américaine **Goldman Sachs** croit que la Fed se tient prête à soustraire encore 0,50 % à son taux directeur de 1,25 % à mi-année si le rebond ne se matérialise pas. Les contrats à terme sur les titres du marché monétaire donnent une probabilité de 40 % à une baisse de taux totalisant 0,50 % en juin et septembre.

Entre-temps, la chute de 10 % du dollar américain fournit l'équivalent d'une détente des taux de 1 %, affirme **BCA**. La chute du billet vert, la remontée en flèche des obligations d'entreprise et le rebond boursier jouent leur rôle de stimulants économiques.

Pour raviver les dépenses en capital des entreprises, **Richard Yamarone**, économiste d'**Argus Research**, et **Kent Engelke**, stratège d'**Anderson-Strudwick**, enjoignent les politiciens d'adopter une version allégée du plan de relance du président **Bush**, qui réduirait le taux de taxation des dividendes et des gains en capital à 15 %.

« L'avance du Nasdaq est tout à fait conforme à la reprise naissante des dépenses en capital des entreprises, qui pourra gagner en force si la progression des profits maintient sa cadence. Ce dont l'économie a besoin c'est d'une réforme fiscale qui réduit le coût en capital des entreprises », dit **M. Engelke**.

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 2 mai 2003

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1 278		3 533	
Titres en hausse	656	17	2 789	79
Titres en baisse	387	30	668	19
Titres inchangés	235	19	76	02
Hauts 52 semaines	38	—	385	—
Bas 52 semaines	13	—	39	—

TABEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

	Semaines du			
	05-05	28-04	21-04	14-04
CANADA				
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (15 avril 03)	3,50	3,25	3,25	3,25
2. Taux cible des prêts à un jour (15 avril 03)	3,25	3,00	3,00	3,00
3. Taux préférentiel (15 avril 03)	5,00	4,75	4,75	4,75
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	3,26	3,21	3,22	3,23
(6 mois)	3,40	3,36	3,32	3,42
5. Papier commercial				
(90 jours)	3,33	3,33	3,33	3,32
6. Acceptations bancaires				
(90 jours)	3,36	3,34	3,33	3,37
7. Argent à demande				
	3,25	3,25	3,00	3,00
ÉTATS-UNIS				
	05-05	28-04	21-04	14-04
1. Taux d'escompte (6 novembre 02)	2,25	2,25	2,25	2,25
2. Taux cible des Federal Funds	1,25	1,25	1,25	1,75
3. Taux préférentiel (7 novembre 02)	4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	1,095	1,12	1,16	1,135
(6 mois)	1,13	1,14	1,185	1,135
5. Certificats de dépôt				
(90 jours)	1,23	1,25	1,27	1,21
6. Papier commercial				
(90 jours)	1,22	1,23	1,26	1,21
7. Eurodollars				
(90 jours)	1,24	1,24	1,26	1,21

1 Achat minimum de 1 M \$

TABEAU : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	03-05-02	en une semaine	Cours/ben.	Haut	Bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	6 618,11	96,42	n.d.	7 746,52	5 678,28
S&P/TSX 60	374,84	3,57	n.d.	437,52	318,42
S&P/TSX moy. capitalisation	423,30	13,86	n.d.	508,46	374,21
S&P/TSX petite capitalisation	438,32	11,98	n.d.	528,90	385,94
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1 052,74	12,90	n.d.	1 256,23	887,29
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	123,19	0,23	n.d.	133,96	106,38
Industrie	59,77	2,07	n.d.	95,63	53,20
Consomm. discrétionnaire	72,24	1,67	n.d.	96,79	62,29
Consommation de base	150,43	6,94	n.d.	180,46	138,80
Finance	111,12	0,89	n.d.	118,09	88,76
Santé	60,29	- 1,71	n.d.	72,07	49,86
Technologie de l'information	18,18	1,13	n.d.	25,23	9,89
Matériaux	109,51	2,31	n.d.	150,07	104,75
Services aux collectivités	130,16	3,07	n.d.	145,04	122,64
Télécommunications	53,01	1,41	n.d.	53,28	32,59
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	8 582,68	2 76,33	27,41	10 673,10	7 528,40
DJ, transport	2 460,80	108,19	n.d.	3 050,98	1 942,01
DJ, services publics	224,59	3,12	n.d.	359,34	175,35
DJ, 65 actions	2 472,49	79,26	n.d.	3 323,19	2 169,92
NYSE, composé	5 201,10	183,48	n.d.	6 445,01	4 452,49
Amex	861,64	13,37	n.d.	965,68	757,68
S&P 500	930,08	31,27	33,71	1 315,93	775,68
NASDAQ	1 502,88	68,34	n.d.	2 103,16	1 210,47
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francofort (Dax)	2 986,00	5,21	n.d.	5 861,19	2 403,19
Hong Kong (H.S.)	8 808,18	4,75	n.d.	12 478,74	8 579,14
Londres (FT.100)	3 952,60	2,13	n.d.	5 584,50	3 491,60
Mexique (IPC)	6 590,92	4,07	n.d.	7 537,82	5 081,92
Paris (CAC)	2 963,12	3,36	n.d.	5 112,48	2 574,91
Tokyo (Nikkei 225)	7 907,19	2,70	n.d.	12 399,20	7 816,49
Eur., Australasia, Ext.-Orient	578,50	2,20	n.d.	847,50	520,80

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.

2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABEAU : LES AFFAIRES

Prix CA Émérite & Émergence

Les Comptables agréés de Québec sont fiers de vous présenter les lauréats des prix CA Émérite et CA Émergence 2003.

Les CA Émérite se sont distingués par leurs services remarquables envers la profession et la communauté alors que le CA Émergence est un jeune CA qui s'est démarqué par un cheminement de carrière exceptionnel.

Nos lauréats seront honorés le 22 mai prochain lors de la soirée CA Émérite & Émergence qui se tiendra au Manoir Montmorency à Beauport.

Pour réservation : Mme Stéphanie Joncas, CA 657-8734, poste 3375.

Félicitations!



CA Émérite :
Guyline Leclerc, CA-EJC, CFE
Associée principale
Leclerc Junicomptables

CA Émérite :
Doris Paradis, CA
Vérificatrice générale par intérim
Vérificateur général du Québec

CA Émergence :
Marc-Vincent Bobée, CA
Directeur Investissements
CDP Access Capital

Benoît Boivin, FCA
Directeur, Vérification interne
et Évaluation de programmes
Ministère de l'Environnement - Québec

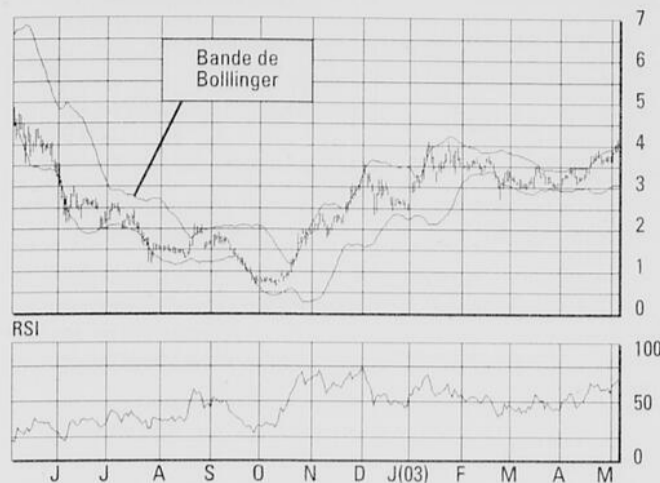
Un petit pas
pour vous...
Un grand pas
pour la recherche

DONNEZ
514-876-4170

FONDATION
CANADIENNE
DU FOIE

www.liver.ca

Et si Nortel franchissait 4,20 \$...



SOURCE: BIGCHARTS.COM

Le prix de l'action de Nortel se situe au-dessus de 4 \$ et se rapproche de son sommet de 4,20 \$ atteint le 24 janvier. Au-delà de ce niveau, le titre ne rencontrera que peu de résistance jusqu'au niveau de 8 \$. Par ailleurs, les possibilités de recul pourraient être exacerbées par le fait que le titre se retrouve en situation surachetée. L'investisseur qui détient déjà le titre peut protéger les gains produits par la montée récente en plaçant un ordre de vente « stop » à 3,80 \$. Celui qui ne le détient pas déjà peut attendre qu'il baisse à 3,40 \$ avant d'acheter. Toutefois, si le titre perçait le niveau de 4,20 \$, il est conseillé d'acheter au marché.



Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

En s'approchant de son sommet du 24 janvier, le titre de Nortel (Tor., NT, 4,05 \$) a de quoi raviver l'intérêt des investisseurs.

En effet, au-delà de 4,20 \$, le titre ne rencontrera plus que très peu de résistance avant le niveau de 8 \$, explique **Éric Lanteigne**, analyste technique chez Scotia Capital.

Devant le potentiel à la haus-

se du titre, l'analyste suggère la stratégie suivante : pour celui qui détient le titre, il le conserve tout en plaçant un ordre de vente « stop » à 3,80 \$ afin de protéger les gains déjà réalisés en cas d'un repli du titre. L'ordre de vente « stop » fera en sorte que le titre sera aussitôt vendu s'il baisse jusqu'à ce niveau.

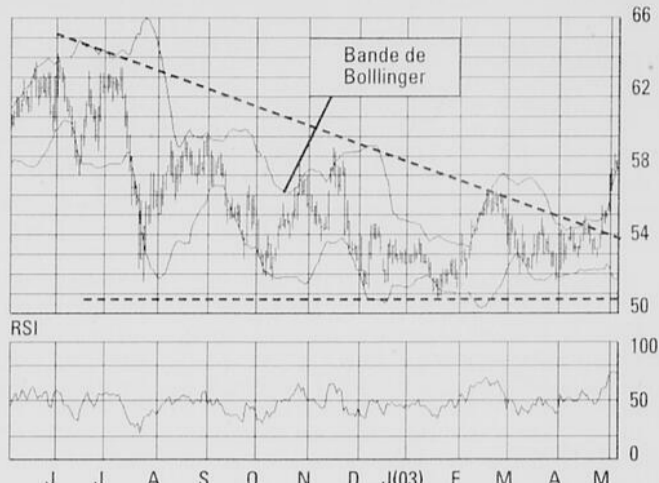
Pour celui qui ne le détient pas, M. Lanteigne prévoit deux possibilités : d'abord il faut attendre à 3,40 \$ avant de s'engager. Ce prix coïncide avec la moyenne mobile de 20 périodes sur le graphique hebdomadaire. Ceci en fait un

solide niveau d'appui qui devrait contenir une baisse éventuelle du titre.

Mais si le titre surpasse le niveau de 4,20 \$, l'investisseur devra alors placer aussitôt un ordre d'achat au marché.

Par ailleurs, le niveau actuel pourrait être difficile à surpasser au cours des prochaines sessions compte tenu de la situation surachetée du titre. Celle-ci est démontrée par plusieurs indicateurs, dont celui de la force relative RSI, ainsi que par le fait que le titre se maintient sur sa bande supérieure de Bollinger. ■

Le titre de Loblaw brise son triangle descendant



SOURCE: BIGCHARTS.COM

Le prix de l'action de Loblaw (Tor., L, 58,60 \$) a renversé sa tendance alors qu'il a brisé récemment par le haut un triangle descendant dans lequel il était contenu depuis environ un an.

Le phénomène est prometteur, car il est rare qu'une telle chose se produise, explique **Éric Lanteigne**, analyste technique chez Scotia Capital. Un triangle descendant indique généralement une tendance baissière qui n'attend qu'un nouvel effondrement du prix de l'action.

Mais la hausse du titre pour-

rait bien ne pas se poursuivre dès maintenant. En effet, la majorité des indicateurs techniques, tel celui de force relative RSI, démontrent que le titre est actuellement suracheté.

De plus, il se négocie au-dessus de sa bande supérieure de Bollinger depuis plusieurs jours. Ce couloir s'est également élargi, note l'analyste. Ceci démontre généralement que le titre atteint un extrême et annonce un renversement temporaire.

Il faut maintenant s'attendre à ce que le titre recule et se consolide autour de ses

De plus, le prix de l'action de Loblaw fluctuait à l'intérieur d'un triangle descendant. Il a récemment brisé ce triangle par le haut, ce qui constitue un phénomène assez rare. Généralement, ce type de formation technique se termine plutôt par une brisure de la base inférieure du triangle. Ceci signifie probablement un renversement de tendance. Par ailleurs, le titre est nettement suracheté sur la base de l'indicateur de la force relative (RSI), ainsi que par le fait qu'il se négocie au-dessus de sa bande supérieure de Bollinger. Le niveau de 59 \$ constitue une résistance importante, alors que les points d'appui se retrouvent à 57 et 54 \$.

niveaux d'appui qui se situent dans un premier temps autour de 57 \$, et ensuite de 54 \$.

Le bris de la ligne supérieure du triangle est positive, note également **Sid Moktari**, analyste technique chez **Marchés mondiaux CIBC**. Dans une perspective à court terme, il croit que le titre est suracheté et doit être vendu lorsqu'il s'approche de 60 \$. Toutefois, les périodes de faiblesse à venir devraient fournir l'occasion d'établir des positions profitables à long terme. ■ J.G.

Le désir a-t-il un prix? Oui. D'après nos calculs, il est de 399 \$* par mois.

COUPÉ C
KOMPRESSOR
399 \$*
ACOMPTE
1 500 \$
3,9 %



► **LE COUPÉ C KOMPRESSOR.** Vous avez probablement toujours su que vous vouliez un Coupé C Kompressor 2003. Et nous ne serions pas surpris de vous voir dans un état d'exaltation extrême après vous être rendu subitement compte que vous pouvez vous en offrir un. Après tout, ce superbe coupé est doté d'un moteur suralimenté de 189 ch qui fera grimper votre taux d'adrénaline, il a une allure terriblement sexy et il vous fait bénéficier des caractéristiques exceptionnelles que vous attendez de Mercedes-Benz en matière d'ingénierie et de sécurité. Alors que désirer de plus? Mercedes-Benz. N'attendez plus.

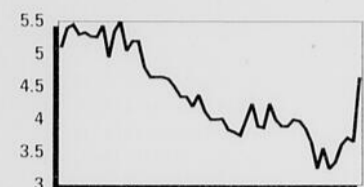


Mercedes-Benz

Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez www.mercedes-benz.ca. Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2003. Mercedes-Benz - une marque de DaimlerChrysler. *Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Credit Canada Inc. Chiffres basés sur un bail de 36 mois de 54 000 km pour un Coupé Sport C230 Kompressor 2003 avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 3,9 % et coût d'acquisition de 34 450 \$, frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte (ou reprise équivalente) de 1 500 \$, la première mensualité de 399 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 399 \$ représentant un total de 14 364 \$, plus les taxes et les frais d'enregistrement en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions ci-dessus.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 \$ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 21 703,50 \$, plus les taxes et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire.

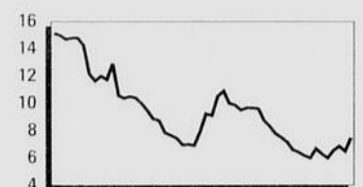
Wajax, 4,65 \$, gain de 0,99 \$



Du 10-05-02 au 03-05-03

Les investisseurs ont applaudi le revirement des résultats de Wajax (Tor., WJX). Le distributeur de moteurs diesel et de composants industriels a dégagé un bénéfice de 1,1 M\$, ou 0,07 \$ par action, lors du premier trimestre. Les ventes ont atteint 218,3 M\$. L'an dernier, la société avait réalisé une perte de 1 M\$ et un chiffre d'affaires de 214,2 M\$. Les dirigeants de Wajax ont souligné que les résultats ont surpassé leurs attentes, notamment en ce qui concerne la rentabilité.

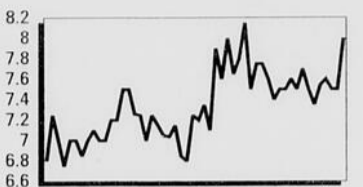
GSI Lumonics, 7,47 \$, gain de 0,99 \$



Du 10-05-02 au 03-05-03

Semaine faste pour les actionnaires de GSI Lumonics (Tor., LSI). Même si le fabricant de systèmes au laser a réalisé une perte de 0,04 \$ US, il a caiffé de 0,02 \$ US les attentes des analystes pour le premier trimestre. De plus, GSI a mis la main sur un fabricant américain de lecteurs optiques destinés au secteur industriel. La transaction de 3,3 M\$ US devrait accroître le chiffre d'affaires annuel de 6 à 7 M\$ US. Il s'agit de sa deuxième acquisition depuis la seconde moitié du mois d'avril.

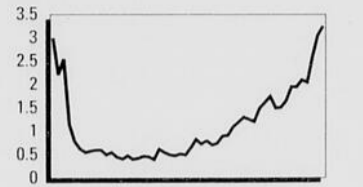
High Liner Foods, 8,00 \$, gain de 0,50 \$



Du 10-05-02 au 03-05-03

High Liner Foods (Tor., HLF) cède ses activités de pêche et de culture de crevettes à Clearwater Seafoods Income Fund (Tor., CLR.UN, 11,32 \$). La société de produits alimentaires de Nouvelle-Écosse utilisera le produit de 65 M\$ pour rembourser la quasi-totalité de sa dette à long terme. La clôture de la transaction est prévue pour le 21 mai. En même temps, les dirigeants ont réitéré leur objectif d'accroître de 10 % le bénéfice par action pour 2003. Il devrait s'établir à 0,78 \$.

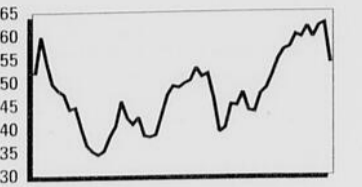
Call-Net, 3,25 \$, gain de 0,20 \$



Du 10-05-02 au 03-05-03

Le fournisseur de services de téléphonie interurbaine Call-Net Enterprises (Tor., FON.B) a renoué avec la rentabilité. Lors du premier trimestre, la société mère de Sprint Canada a dégagé un bénéfice de 8,1 M\$, ou 0,34 \$ par action, par rapport à une perte de 91,8 M\$ l'an dernier. Les dirigeants de Call-Net affirment que l'ajout de nouveaux clients d'affaires canadiens a permis de maintenir les revenus aux alentours de 200 M\$ au cours de la période de trois mois terminée en mars.

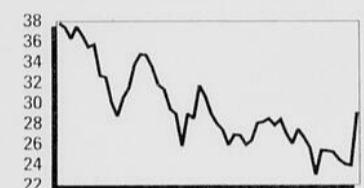
Biovail Corp., 53,90 \$, perte de 8,60 \$



Du 10-05-02 au 03-05-03

Les résultats du premier trimestre de Biovail Corp. (Tor., BVF) sèment le doute parmi les investisseurs et les analystes. La société a raté les attentes des objectifs des dirigeants en ce qui concerne les revenus. Ils ont atteint 126,9 M\$ US, alors qu'ils souhaitaient réaliser un chiffre d'affaires se situant entre 135 et 160 M\$ US. Et même si le bénéfice est passé à 63 M\$ US, par rapport à 53 M\$ US à la même période l'an dernier, les résultats tiennent compte d'un gain inhabituel de 24,8 M\$ US.

McKesson, 29,12 \$ US, gain de 5,18 \$ US



Du 10-05-02 au 03-05-03

Le titre de McKesson (NY, MCK) a fait un bond hebdomadaire de 21 % lors de la semaine du 28 avril. Le troisième plus important fabricant américain de produits pharmaceutiques a surpris les investisseurs en accroissant de 43 % son bénéfice lors du trimestre se terminant en mars. La société indique que la demande de ses produits destinés aux hôpitaux et aux cliniques s'est améliorée de 15 % lors de la période. Les dirigeants prévoient une hausse d'au moins 10 % pour les prochains trimestres.

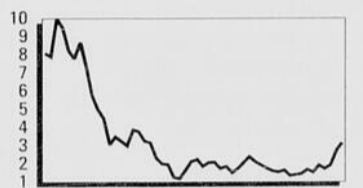
Northrop, 89,83 \$ US, gain de 4,39 \$ US



Du 10-05-02 au 03-05-03

Le conflit en Irak a donné du tonus aux résultats de Northrop Grumman (NY, NOC). Le fabricant de bombardiers, de destroyers et de systèmes de surveillance a dégagé un bénéfice de 253 M\$ US lors du premier trimestre. L'an dernier, il avait réalisé une perte de 283 M\$ US. Les dirigeants ont profité de l'annonce des résultats pour hausser leurs attentes. Ils prévoient un bénéfice entre 3,80 et 4,20 \$ US pour 2003. Auparavant, ils entendaient un résultat entre 3,65 et 4,15 \$ US.

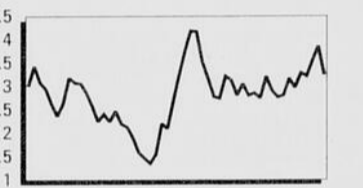
Mirant, 3,15 \$ US, gain de 0,42 \$ US



Du 10-05-02 au 03-05-03

Mirant (NY, MIR) a gagné des points la semaine dernière. Le producteur et distributeur américain de gaz naturel, qui procède à une révision de ses résultats annuels pour 2000 et 2001, a indiqué que les vérificateurs ont constaté que ses états financiers de ces deux années affichent un bénéfice net supérieur de 188 M\$ US aux données réelles. En novembre dernier, la société avait indiqué que le dépassement s'établissait à 41 M\$ US. Le titre a perdu 90 % de sa valeur depuis deux ans.

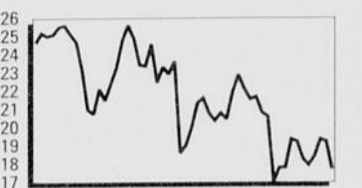
Ariba, 3,24 \$ US, perte de 0,62 \$ US



Du 10-05-02 au 03-05-03

Les dirigeants du fabricant de logiciels Ariba (Nasdaq, ARBA) prévoient un ralentissement de la demande pour le deuxième trimestre. L'ex-coqueluche technologique pense que le chiffre d'affaires de la période de trois mois se terminant en juin sera inférieure aux ventes de 28 M\$ US réalisées lors du trimestre précédent. Les dirigeants sont demeurés muets quant à la perte prévue. Lors du premier trimestre de l'année, la société a réalisé une perte de 51,6 M\$ US.

Darden, 17,72 \$ US, perte de 1,54 \$ US



Du 10-05-02 au 03-05-03

La concurrence et les conditions climatiques nuisent aux résultats de Darden Restaurants (NY, DRI). L'exploitant des chaînes Red Lobster et Olive Garden a réduit ses attentes pour 2003. Les dirigeants prévoient dorénavant une croissance de 2 à 3 % des ventes des établissements en exploitation depuis plus d'un an. Ils prévoyaient une hausse de 3 à 5 %. Cette amélioration inférieure aux attentes devrait permettre de dégager un bénéfice annuel se situant entre 1,29 et 1,32 \$ US. ■ D.R.

Explication des cotes boursières

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben. and a grid of numbers 1-12.

- 1 Fleches ↓: Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.
2 52 semaines haut/bas: Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines en \$.
3 Nom du titre
4 Sym. Symbole du titre.
5 Haut 6 Bas 7 Clôt.: Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.
8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.
9 Vol. Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.
Note concernant le volume: z Lot brisé
10 Div. % Rendement du dividende annuel en pourcentage.
Notes concernant les dividendes: f Taux flottant, annualisé; r Dividende en

- arriérage; y Dividende payé en actions; p Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; u Payé en \$ US v Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.
11 Bén. \$ Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.
12 Cours/bén. Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.
Caractères gras Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.
Autres notes: * Le titre est en \$ US.
x Le titre s'échange ex-dividende; n Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; s Le titre a été fractionné depuis un an; c Le titre a été consolidé depuis un an; a Le titre de la compagnie a été distribué comme spinoff; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 2 MAI 2003 SOURCE: GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Main table of stock market data for Toronto, including columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sub-sections A/B and C/D.

Statistiques de la semaine terminée le 2 mai 2003

Table with 6 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en %

Les plus fortes hausses

Table with 6 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en %

Les plus fortes baisses

Table with 6 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en %

Les plus actifs

Table with 6 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en %

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Mises à jour

> ACQUISITION POSITIVE POUR SICO L'achat de l'ontarienne Para sera positive pour la croissance et la rentabilité de Sico (Tor., SIC, 22,30 \$), selon deux analystes.

Martin Goulet, de la Financière Banque Nationale, et Danièle Poirier, de Dundee Securities, ont révisé à la hausse leurs attentes afin de tenir compte de l'acquisition du fabricant de peintures architecturales. À leur avis, les atouts de la transaction sont l'accroissement substantiel de la part de marché de Sico en Ontario (de 9 à 20 %) et l'ajout d'une présence importante dans le créneau des magasins indépendants spécialisés en peintures et produits de décoration.

Les deux confrères réitèrent leurs fortes recommandations d'achat du titre. Ils prévoient un bénéfice par action de 2,13 à 2,19 \$, pour 2003, et de 2,36 à 2,41 \$, l'an prochain. Les attentes initiales s'établissaient entre 2,01 et 2,06 \$ pour l'exercice actuel. En 2004, les deux analystes espéraient un résultat entre 2,08 et 2,24 \$. M. Goulet fait passer sa cible d'un an de 24,50 à 26 \$. M^{me} Poirier entvoyait déjà un cours de 26 \$.

> DOREL VERS UN AUTRE SOMMET Les résultats financiers des Industries Dorel (Tor., DII.B, 42,90 \$) continueront de s'améliorer pour les prochains trimestres, malgré la prudence des consommateurs américains, affirment trois analystes. Selon eux, le titre devrait figurer dans le portefeuille de tout investisseur.

« L'amélioration substantielle de la marge bénéficiaire et l'acquisition d'Ampa compenseront la croissance plus faible des ventes en Amérique du Nord », explique Andrea Harbour, de Spott. La prudence des consommateurs ne sera pas un frein à l'élan des dernières années, croient aussi Anthony Zicha, de Scotia, et Jessy Hayem, de Desjardins.

Les trois confrères prévoient un bénéfice par action de 2,49 à 2,52 \$ US pour l'exercice se terminant en décembre 2003. Il passerait entre 2,86 et 2,88 \$ US l'an prochain. Le fabricant de produits pour enfants et de meubles prêts-à-assembler a dégagé un bénéfice de 1,98 \$ US en 2002. Le titre pourrait atteindre un sommet de 32,90 à 35 \$ US en 2004, soit un rendement potentiel de 8 à 15 %.

> MEGA BLOKS GRUGE DES PARTS DE MARCHÉ Les analystes sont unanimes : les résultats du fabricant montréalais de jouets de construction Mega Bloks (Tor., MB, 22,25 \$) démontrent qu'il a gagné des parts de marché.

La société a rapporté des revenus de 22,7 M\$ au premier trimestre 2003 clos fin mars, en hausse de 21,1 %. Sa perte par action est passée de 0,06 \$ à 0,01 \$. Les experts jugent que ces résultats sont solides car le premier trimestre est le plus faible de l'exercice vu la nature saisonnière des ventes.

Les ventes nord-américaines de Mega Bloks ont bondi de 12 %, contre seulement 3 % pour l'industrie. Cette performance confirme que Mega Bloks continue à accroître ses parts de marché, avance Martin Goulet, de la Financière Banque Nationale.

Ce dernier a bonifié de 0,02 \$ par action sa prévision de profit pour 2003 à 0,96 \$ US. Il vise des revenus de l'ordre de 223 M\$ US. Michael Van Aelst, de CIBC, maintient sa prévision de 1 \$ US. MM. Goulet et Van Aelst conservent leurs cours cible, respectivement de 25 et 28 \$.

La dette nette de Mega Bloks est passée de 40,8 M\$ US en décembre 2002 à 3,8 M\$ US au terme du dernier trimestre. Selon M. Van Aelst, Mega Bloks devrait l'avoir remboursée en totalité en 2004. ■ D.R.



COMMENT SE SORTIR DES TEMPS DIFFICILES LA MEILLEURE PROTECTION QUE NOUS AYONS JAMAIS OFFERTE SUR TOUS LES VÉHICULES DODGE 2003. GARANTIE DE 7 ANS OU 115 000 KM SUR LE MOTEUR ET LA TRANSMISSION ET UNE ASSISTANCE ROUTIÈRE DE 24 HEURES SUR 24*

0% de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur tous les modèles Dodge Durango 2003.

MORDEZ DANS LA VIE

Visitez dodge.ca ou composez le 1 800 361-3700

* 0% de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur tous les Dodge Durango 2003 en stock. Transport, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, taxes et frais d'administration des concessionnaires en sus. Sous réserve de l'approbation de Services Financiers Chrysler Canada. Pour usage personnel seulement. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offre à durée limitée, valable sur les modèles 2003 seulement, et exclut, sauf pour la possibilité de la combiner à la remise aux diplômés et au programme d'aide aux handicapés physiques. L'offre peut changer sans préavis. Photo à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire Chrysler • Jeep • Dodge pour tous les détails et les conditions. ** Selon la première éventualité. Des conditions s'appliquent.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with 12 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for DRAXIS, DRC, Dantier, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for E/F, 215.00, 4.62, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.80, 1.19, 2.90, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 4.50, 4.50, 4.50, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 3.85, 1.05, 8.92, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 0.68, 0.38, 15.80, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.07, 1.07, 1.07, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.20, 1.20, 1.20, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.25, 1.25, 1.25, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 4.92, 4.92, 4.92, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 51.95, 24.70, 25.05, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.16, 1.16, 1.16, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.07, 1.07, 1.07, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.20, 1.20, 1.20, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.25, 1.25, 1.25, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 4.92, 4.92, 4.92, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 29.70, 13.50, 13.50, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.85, 0.90, 1.13, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.07, 1.07, 1.07, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.20, 1.20, 1.20, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 1.25, 1.25, 1.25, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Includes rows for 4.92, 4.92, 4.92, etc.

Vertical text on the right edge of the page, possibly a page number or reference.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE 2 MAI 2003

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén. Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	\$	%	\$/ben.
50.24	2449	OpenText	OTC	4349	4026	+43.15	10996	1	0.117 26.0
3.00	2.00	OptiGen	OGI	2.00	2.00	0.00	0	0	0.00
8.60	5.75	OptiPress	OPP	6.25	6.25	+0.25	4912	0	0.00
0.40	0.16	Orzone	ORZ	0.40	0.56	+0.40	37088	0	0.00
1.90	0.40	OrvanaMn	ORV	1.32	1.15	+1.31	406	0	0.00
0.07	0.00	OrvaEq	XBO	0.60	0.55	+0.01	1053	0	0.01 56.0
10.00	9.12	PTHFDRunPAC	PBY	9.70	9.55	+0.15	495	0	0.39 12.8
11.49	9.32	PEYTO Exp	PEY	10.50	10.30	+0.55	11352	0	0.64 12.6
6.25	4.90	PF	PF	5.10	4.95	0.50	0	0	0.39 12.8
0.99	0.50	PLM Grp	PLG	0.65	0.61	0.00	0	0	0.16 3.8
11.00	6.00	PRIForest	PRT	9.15	8.75	8.91	137	0	0.11 1.73 12.2
640	3.65	PRW Crd	PRC	4.70	4.40	+0.05	290	0	-0.26
100.00	7.75	PRW Apt	PRW	3.00	2.30	-0.41	123	0	0.00
100.00	90.00	PRW Pnt	PRW	100.00	90.00	+1.99	4	0	0.00
100.00	91.00	PRW Pnt	PRW	100.00	95.50	+10.00	2.00	0	0.00
0.76	0.295	PRW Pnt	PRW	0.315	0.310	+0.05	45	0	0.18 1.22
0.30	0.20	PRW Pnt	PRW	0.40	0.40	0.00	1764	0	0.00
18.50	11.51	PRW Pnt	PRW	14.20	14.10	+0.10	199	0	0.22 1.30 10.8
32.00	22.55	PRW Pnt	PRW	23.65	23.00	-0.75	60	0	0.00
1.46	0.40	PRW Pnt	PRW	0.42	0.40	-0.01	1070	0	0.00
0.25	0.10	PRW Pnt	PRW	0.20	0.20	0.00	515	0	0.07 2.8
9.70	3.35	PRW Pnt	PRW	4.00	4.00	0.00	344	0	0.37 11.8
15.00	7.16	PRW Pnt	PRW	9.55	8.36	+0.41	4328	0	0.80
5.21	1.16	PRW Pnt	PRW	3.28	3.20	+0.36	515	0	0.00
17.50	2.82	PRW Pnt	PRW	19.70	6.10	17.50	0	0	0.00
5.35	2.00	PRW Pnt	PRW	2.25	2.25	0.00	871	0	0.00
3.60	0.64	PRW Pnt	PRW	0.82	0.73	-0.01	16910	0	0.14 5.8
0.85	0.16	PRW Pnt	PRW	0.29	0.17	-0.23	0	0	0.00
0.25	0.11	PRW Pnt	PRW	0.12	0.12	0.00	7746	0	0.85 0.00
1.47	0.91	PRW Pnt	PRW	0.92	0.92	0.00	314	0	0.95 1.20 5.21
15.65	10.50	PRW Pnt	PRW	12.42	12.05	-0.43	238	0	0.54 22.4
13.36	9.10	PRW Pnt	PRW	10.70	10.70	0.00	510	0	0.56 25.2
2.50	1.90	PRW Pnt	PRW	2.20	2.20	0.00	490	0	2.1 3.65 6.1
4.60	3.80	PRW Pnt	PRW	4.00	4.00	0.00	0	0	0.13 30.8
1.10	0.11	PRW Pnt	PRW	0.25	0.19	-0.25	0	0	-0.74
1.00	0.11	PRW Pnt	PRW	0.72	0.70	0.20	27	0	-0.74
2.44	1.04	PRW Pnt	PRW	2.00	1.96	+0.03	1759	0	0.02 9.0
2.80	1.01	PRW Pnt	PRW	1.85	1.83	-0.05	1130	0	0.03 3.6
12.03	9.75	PRW Pnt	PRW	11.80	11.20	+0.01	5146	0	0.93 0.60 18.8
130.00	113.01	PRW Pnt	PRW	126.00	122.01	+3.99	2	0	0.00
116.00	101.00	PRW Pnt	PRW	107.00	107.00	+0.00	291	0	0.00
16.60	10.01	PRW Pnt	PRW	13.75	14.24	-1.43	111	0	0.67 1.09 13.2
44.74	32.76	PRW Pnt	PRW	39.75	37.75	-2.00	5220	0	1.08 13.2
0.66	0.18	PRW Pnt	PRW	0.20	0.18	-0.02	139	0	0.00
11.00	3.21	PRW Pnt	PRW	4.60	4.10	+0.45	1185	0	0.07 65.7
1.20	0.35	PRW Pnt	PRW	0.10	0.09	-0.18	54	0	0.18 3.6
0.05	0.01	PRW Pnt	PRW	0.01	0.01	0.00	0	0	0.00
54.01	36.89	PRW Pnt	PRW	49.31	46.50	-2.81	38963	0	0.8 5.8 8.5
4.45	1.90	PRW Pnt	PRW	3.80	3.26	+0.70	8179	0	-0.01
93.00	78.00	PRW Pnt	PRW	89.90	86.50	-3.40	24	0	0.00
1.60	0.28	PRW Pnt	PRW	0.80	0.80	0.00	269	0	0.00
1.04	0.90	PRW Pnt	PRW	1.00	0.90	-0.05	2013	0	-0.08
1.00	0.25	PRW Pnt	PRW	0.80	0.80	0.00	73	0	-0.94
0.32	0.05	PRW Pnt	PRW	0.10	0.09	-0.09	315	0	-0.01
0.92	0.56	PRW Pnt	PRW	1.39	1.23	-0.09	3503	0	0.1 3.8
0.30	0.98	PRW Pnt	PRW	1.75	1.50	-0.06	5782	0	-0.07
22.57	12.52	PRW Pnt	PRW	14.90	13.83	-1.07	8742	0	1.00 3.4 30.8
0.15	0.03	PRW Pnt	PRW	0.04	0.03	-0.01	943	0	-0.06
0.10	0.01	PRW Pnt	PRW	0.05	0.03	-0.02	633	0	-0.05
0.09	0.02	PRW Pnt	PRW	0.05	0.04	0.04	1330	0	-0.05
6.69	5.51	PRW Pnt	PRW	6.38	6.37	0.00	0	0	0.79 8.0
10.35	6.50	PRW Pnt	PRW	9.40	9.40	-0.15	43	0	0.07 7.1
108.50	79.38	PRW Pnt	PRW	89.60	89.05	-0.55	5742	0	1.6 0.84 74.7
44.35	31.52	PRW Pnt	PRW	40.60	39.40	-1.20	10807	0	2.0 2.81 14.3
26.00	23.85	PRW Pnt	PRW	24.94	24.41	-0.53	153	0	5.6 0.00
24.70	22.52	PRW Pnt	PRW	24.45	24.10	-0.35	328	0	5.5 0.00
0.25	0.24	PRW Pnt	PRW	0.25	0.24	-0.04	363	0	5.9 0.00
40.00	32.00	PRW Pnt	PRW	41.80	32.00	0.00	26	0	2.6 0.00
50.00	47.80	PRW Pnt	PRW	49.35	49.35	+0.00	2	0	3.2 0.00
44.50	31.05	PRW Pnt	PRW	41.75	40.60	-1.15	7265	0	2.7 2.72 15.1
25.00	19.25	PRW Pnt	PRW	23.50	23.10	-0.40	104	0	3.5 0.00
26.35	24.91	PRW Pnt	PRW	25.70	25.36	-0.34	1108	0	6.9 0.00
27.25	25.15	PRW Pnt	PRW	26.96	26.96	+0.00	110	0	4.8 0.00
24.99	23.61	PRW Pnt	PRW	24.40	23.54	-0.86	2386	0	5.6 0.00
25.00	22.00	PRW Pnt	PRW	24.14	23.10	-1.04	313	0	5.6 0.00
0.26	0.20	PRW Pnt	PRW	0.25	0.20	-0.05	394	0	5.8 0.00
0.25	0.20	PRW Pnt	PRW	0.25	0.24	-0.01	254	0	5.8 0.00
0.25	0.20	PRW Pnt	PRW	0.25	0.24	-0.01	2704	0	5.9 0.00
0.25	0.20	PRW Pnt	PRW	0.25	0.24	-0.01	781	0	4.6 0.00
61.30	42.00	PRW Pnt	PRW	51.03	47.53	-3.50	17500	0	1.82 2.8
3.95	2.05	PRW Pnt	PRW	3.25	3.25	0.00	6	0	0.33 9.8
14.00	7.00	PRW Pnt	PRW	8.50	8.00	-0.65	1412	0	-0.54
13.00	9.09	PRW Pnt	PRW	10.70	10.05	-0.65	362	0	2.5
15.65	14.80	PRW Pnt	PRW	15.21	15.16	-0.05	230	0	5.7 0.00
0.96	0.75	PRW Pnt	PRW	0.84	0.84	0.00	697	0	0.10 9.0
10.25	8.75	PRW Pnt	PRW	9.75	9.75	0.00	17	0	0.00
0.29	0.25	PRW Pnt	PRW	0.25	0.25	0.00	7016	0	0.34 73.2
0.14	0.02	PRW Pnt	PRW	0.07	0.07	0.00	757	0	-0.72
19.60	18.10	PRW Pnt	PRW	18.75	18.65	-0.10	1881	0	0.63 -0.35
1.99	1.25	PRW Pnt	PRW	1.90	1.92	+0.02	1105	0	0.6 0.1 62.2
0.15	0.06	PRW Pnt	PRW	0.08	0.08	0.00	2266	0	-0.14
0.95	0.01	PRW Pnt	PRW	0.02	0.02	0.00	0	0	0.00
4.10	4.45	PRW Pnt	PRW	4.91	4.90	-0.01	9074	0	0.13 66.5
9.27	2.21	PRW Pnt	PRW	3.01	3.00	-0.01	75	0	9.7 0.33 4.3
0.42	0.11	PRW Pnt	PRW	0.14	0.14	-0.07	10275	0	-0.04
0.90	1.21	PRW Pnt	PRW	2.25	2.15	-0.10	2839	0	-0.19
11.95	9.85	PRW Pnt	PRW	10.85	10.83	-0.02	17861	0	0.20 5. 42 3.3
109.00	99.00	PRW Pnt	PRW	102.00	102.00	+0.00	70	0	0.00
0.90	0.37	PRW Pnt	PRW	0.95	0.90	-0.05	0	0	0.00
1.75	0.50	PRW Pnt	PRW	1.20	1.20	0.00	172	0	-0.18
21.69	18.75	PRW Pnt	PRW	20.50	20.35	-0.15	5	0	6.8 1.74 11.7
1.28	0.90	PRW Pnt	PRW	1.01	0.90	-0.11	488	0	0.16 6.3
0.80	0.01	PRW Pnt	PRW	0.29	0.20	-0.09	562	0	0.04 63.4
1.19	1.06	PRW Pnt	PRW	1.09	1.07	-0.02	13310	0	-0.10
0.04	0.02	PRW Pnt	PRW	0.04	0.04	0.00	2678	0	0.00

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén. Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	\$	%	\$/ben.
5.13	3.75	RoynSugr	RSI	4.09	3.85	4.00	+0.05	7245	0.11 9 8.3
105.95	100.00	RoynSugr	RSI	102.70	102.00	+0.70	30	0	0.00
19.71	6.00	RoynSugr	RSI	19.10	18.00	+0.66	1984	0	-0.11
3.75	1.75	RoynSugr	RSI	3.00	2.70	+0.05	34	0	0.26 11.5
34.20	21.90	Rothmans	ROC	23.16	22.70	+0.19	1329	0	6.6 2.82 8.1
60.05	45.05	RoyalBk	RY	60.05	58.88	+0.80	47666	2.9	4.27 14.0
26.50	24.95	RoyalBk	RY	25.03	24.95	+0.05</			

A/D										M/R										S/Z											
Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	00	00	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	00	00	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	00	00		
22.30	6.50	ALPHARMA	19.75	12.36	19.60	+2.15	18862			23.20	11.60	Cenidian	CEN	14.08	13.50	14.00	+0.21	20561			32.30	27.57	Gillette	G	31.16	29.80	30.40	-0.01	186259		
22.30	6.50	ALPHARMA	19.75	12.36	19.60	+2.15	18862			16.85	8.55	Checkpoint	CHK	13.55	12.72	13.49	+0.88	5360			48.84	31.35	GlaxoSmithKline	GSK	34.50	39.00	43.45	+3.65	46204		
21.50	1.28	AMR	6.00	4.00	5.47	+1.07	25299			9.90	6.10	Dale Fd	DF	8.59	8.06	8.56	+0.67	515			1.10	0.25	Madeco SAMAD	M	0.65	10.24	10.24	-0.03	102734		
20.10	8.70	AOL Time	10.82	13.27	13.27	0.00	1347			18.60	11.25	Thma Fd	TH	16.19	15.80	15.80	+0.90	2793			22.90	3.85	Goodbyr Ftr	GT	3.59	3.59	3.59	+0.80	80620		
42.85	24.72	ASA	35.97	33.75	35.35	-0.33	5077			75.20	41.78	Jubbit	JB	60.00	51.05	60.00	+0.95	183346			25.30	13.36	GraniteCo OVA	GO	16.30	16.30	16.30	-0.09	9778		
71.75	13.97	AT&T	1.84	16.31	16.31	0.00	268706			10.20	34.20	Signa	SI	53.95	48.85	50.78	+1.93	87421			26.24	24.25	DirchtwgtTCHD	DT	31.05	31.05	31.05	+0.52	540		
53.80	29.80	AbbottLab AB	42.87	37.25	42.31	+2.82	13146			24.00	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			11.35	7.55	GrChina	GO	1.95	6.01	8.55	+0.58	1448		
33.65	15.00	AbcrmtAm	33.65	31.18	32.00	+0.25	73704			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			43.25	24.90	ManpowerMAN	MP	34.96	34.95	34.6	+0.55	45954		
48.75	14.25	ActPro ATN	18.80	16.50	17.10	+0.48	58971			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
51.91	31.00	AdMicro	28.91	21.70	21.70	+0.14	3193			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
52.91	31.89	Aerion AET	51.25	47.90	51.20	+0.20	1306			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			43.25	24.90	ManpowerMAN	MP	34.96	34.95	34.6	+0.55	45954		
20.87	11.75	Airgas	20.87	19.01	20.61	+0.88	15097			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
2.95	2.35	Arifran	2.95	2.60	2.95	+0.10	105888			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
30.08	13.66	AlaskaAIR	19.90	17.21	19.77	+0.12	276702			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
57.91	15.75	Alberici	49.67	47.96	49.03	+0.65	17847			48.37	31.92	Jorax	JX	46.40	44.50	46.19	+0.67	14045			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
48.75	14.25	ActPro ATN	18.80	16.50	17.10	+0.48	58971			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
51.91	31.00	AdMicro	28.91	21.70	21.70	+0.14	3193			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
52.91	31.89	Aerion AET	51.25	47.90	51.20	+0.20	1306			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
20.87	11.75	Airgas	20.87	19.01	20.61	+0.88	15097			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
2.95	2.35	Arifran	2.95	2.60	2.95	+0.10	105888			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
30.08	13.66	AlaskaAIR	19.90	17.21	19.77	+0.12	276702			48.37	31.92	Jorax	JX	46.40	44.50	46.19	+0.67	14045			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
57.91	15.75	Alberici	49.67	47.96	49.03	+0.65	17847			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
48.75	14.25	ActPro ATN	18.80	16.50	17.10	+0.48	58971			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
51.91	31.00	AdMicro	28.91	21.70	21.70	+0.14	3193			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
52.91	31.89	Aerion AET	51.25	47.90	51.20	+0.20	1306			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
20.87	11.75	Airgas	20.87	19.01	20.61	+0.88	15097			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
2.95	2.35	Arifran	2.95	2.60	2.95	+0.10	105888			48.37	31.92	Jorax	JX	46.40	44.50	46.19	+0.67	14045			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
30.08	13.66	AlaskaAIR	19.90	17.21	19.77	+0.12	276702			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
57.91	15.75	Alberici	49.67	47.96	49.03	+0.65	17847			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
48.75	14.25	ActPro ATN	18.80	16.50	17.10	+0.48	58971			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
51.91	31.00	AdMicro	28.91	21.70	21.70	+0.14	3193			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
52.91	31.89	Aerion AET	51.25	47.90	51.20	+0.20	1306			48.37	31.92	Jorax	JX	46.40	44.50	46.19	+0.67	14045			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
20.87	11.75	Airgas	20.87	19.01	20.61	+0.88	15097			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
2.95	2.35	Arifran	2.95	2.60	2.95	+0.10	105888			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
30.08	13.66	AlaskaAIR	19.90	17.21	19.77	+0.12	276702			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
57.91	15.75	Alberici	49.67	47.96	49.03	+0.65	17847			48.37	31.92	Jorax	JX	46.40	44.50	46.19	+0.67	14045			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
48.75	14.25	ActPro ATN	18.80	16.50	17.10	+0.48	58971			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
51.91	31.00	AdMicro	28.91	21.70	21.70	+0.14	3193			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
52.91	31.89	Aerion AET	51.25	47.90	51.20	+0.20	1306			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
20.87	11.75	Airgas	20.87	19.01	20.61	+0.88	15097			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
2.95	2.35	Arifran	2.95	2.60	2.95	+0.10	105888			48.37	31.92	Jorax	JX	46.40	44.50	46.19	+0.67	14045			36.74	23.10	MandalyaMBG	MB	26.85	25.75	26.5	+0.99	31839		
30.08	13.66	AlaskaAIR	19.90	17.21	19.77	+0.12	276702			24.50	4.11	ClorCity	CL	3.96	3.60	4.07	+0.56	118399			43.25	24.90	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
57.91	15.75	Alberici	49.67	47.96	49.03	+0.65	17847			45.25	22.80	GrTelevis	TG	31.91	28.12	30.07	+0.89	25905			38.24	26.25	ManorIntMCM	MI	36.41	34.85	36.3	+1.42	61867		
48.75	14.25	ActPro ATN	18.80	16.50	17.10	+0.48	58971			26.95	16.25	JaresSt	JA	26.50	22.50	25.66	-0.11	13375													

Haute	Bas	Sym.	Haute	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	Haute	Bas	Sym.	Haute	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	Haute	Bas	Sym.	Haute	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	Haute	Bas	Sym.	Haute	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.								
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00								
5,91	2,50	ABAXIS ABAX	449	3,82	4,30	+0,10	1587	3,92	1,91	CentBus CBIZ	3,00	2,73	2,88	+0,04	3594	1,70	0,67	Glensyr GEMS	1,13	0,92	1,04	-0,07	4025	1,80	0,52	MicroMnMTC	0,60	0,56	0,58	+0,02	56	19,88	12,55	SICOR SCRI	19,88	12,80	19,86	+1,92	31,221
3,20	0,25	ADAM ADAM	1,03	0,85	0,95	+0,02	319	8,90	2,70	Imming CHRS	4,75	4,37	4,46	+0,11	15288	2,24	1,07	Gibi e-Pt GEPT	2,00	1,71	2,00	+0,34	474	s 29,98	20,71	MicrosoftMSFT	26,29	25,25	26,7	+0,95	165797	1,44	0,37	SandTch SNOT	0,83	0,76	0,80		2769
4,09	1,02	ADC Tel ADCT	2,58	2,29	2,50	+0,14	208281	12,63	4,52	Checker CHKR	6,85	5,75	6,25	+0,25	4574	20,00	6,32	GrpLSHwGSOF	11,83	16,34	18,28	+0,86	3217	12,59	6,75	MiddlebyMIDD	12,59	11,56	11,91	-0,23	611	8,65	1,97	SciGene SCIN	6,98	5,52	5,57	-0,90	21148
14,55	5,95	AdvtelAADVNA	75	706	733	+0,08	745	28,35	75	ChckfreeCKFR	28,35	26,21	28,20	+2,10	54432	15,00	10,98	GymborGYMB	17,8	16,10	16,60	+0,38	10132	2542	1443	MillerH MLHR	1284	16,37	12,8	+1,30	13071	6,55	2,25	SciTech STI2	5,90	4,70	5,90	+0,65	34
5,74	0,37	Acclaim AKLM	0,60	0,65	0,56	-0,09	63482	43,03	26,38	Chron CHIR	43,03	39,93	42,36	+1,74	44225	39,61	19,3	Molex MOLX	24,08	22,13	23,7	+1,78	27655	39,00	18,54	MondaviMOND	25,74	22,65	25,16	+2,39	3074	3,20	1,19	Sciex SCIX	1,78	1,62	1,73	+0,01	2682
19,99	8,00	Aceto ACET	1229	14,65	16,70	+0,85	5689	13,99	1,47	Jntas CTAS	36,20	34,30	36,07	+1,71	27235	13,99	1,47	Jntas CTAS	36,20	34,30	36,07	+1,71	27235	13,99	1,47	Jntas CTAS	36,20	34,30	36,07	+1,71	27235	52,80	39,00	SignAld STAL	50,46	47,05	50,30	+3,09	29340
35,10	12,20	Activon ATVI	16,23	15,05	16,09	+0,68	44138	1,69	8,12	Jisco CSCO	1543	1441	15,30	+0,94	20784	1,69	8,12	Jisco CSCO	1543	1441	15,30	+0,94	20784	1,69	8,12	Jisco CSCO	1543	1441	15,30	+0,94	20784	7,38	1,64	SignDesSIGM	7,33	6,27	6,70	-0,23	4059
19,66	11,65	Actium ACXM	14,55	13,75	14,22	+0,44	24057	26,80	13,01	Jogrex GGNX	23,03	21,36	22,89	+1,33	6290	26,80	13,01	Jogrex GGNX	23,03	21,36	22,89	+1,33	6290	26,80	13,01	Jogrex GGNX	23,03	21,36	22,89	+1,33	6290	4,62	0,39	SirusSat SIRI	0,88	0,61	0,83	+0,139	7097
15,15	3,60	Adaptac ADPT	2,35	6,35	7,18	-0,71	38028	32,74	14,75	Johernt COHR	23,52	21,40	23,22	+1,36	6871	15,15	3,60	Adaptac ADPT	2,35	6,35	7,18	-0,71	38028	15,15	3,60	Adaptac ADPT	2,35	6,35	7,18	-0,71	38028	24,90	11,80	StdMicroSMSC	13,77	12,50	13,48	+0,99	2208
43,32	16,50	Adobe ADBE	38,14	34,40	34,91	+3,29	25610	31,14	1640	JmcastAspCMCSK3042	28,80	29,02	-0,93	260919	21,90	7,19	2,37	ImpComCMPC	4,13	3,76	3,98	+0,13	4455	4,07	1,57	Novell NOV	3,00	2,60	2,13	-0,28	50642	5,45	2,11	StkTech STKL	5,45	4,70	5,33	+0,66	23320
1,75	0,35	AdvNutraANIT	0,70	0,57	0,70	-0,13	69	4,88	2,57	ImpHrznCHRZ	4,45	4,05	4,35	+0,06	10888	4,88	2,57	ImpHrznCHRZ	4,45	4,05	4,35	+0,06	10888	4,88	2,57	ImpHrznCHRZ	4,45	4,05	4,35	+0,06	10888	26,87	18,44	Struck SBUX	24,25	23,30	23,72	+0,25	17470
11,81	4,20	AirMeth AIRM	6,74	5,74	6,67	+0,65	1684	7,19	2,37	ImpComCMPC	4,13	3,76	3,98	+0,13	4455	7,19	2,37	ImpComCMPC	4,13	3,76	3,98	+0,13	4455	7,19	2,37	ImpComCMPC	4,13	3,76	3,98	+0,13	4455	9,00	1,05	StkHstrSOSA	1,75	1,85	1,69	-0,14	2654
45,65	18,12	AkzoNobAIAKZO	22,60	20,67	22,31	+1,71	1172	4,88	2,57	ImpHrznCHRZ	4,45	4,05	4,35	+0,06	10888	4,88	2,57	ImpHrznCHRZ	4,45	4,05	4,35	+0,06	10888	4,88	2,57	ImpHrznCHRZ	4,45	4,05	4,35	+0,06	10888	26,87	18,44	Struck SBUX	24,25	23,30	23,72	+0,25	17470
3,58	0,85	AldinKn ALDN	3,58	2,82	3,58	+0,53	1394	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	7,61	2,34	SunMicroSUNW	3,76	3,27	3,75	+0,49	23836
29,25	20,50	AlexBald ALEX	22,00	25,98	26,79	+0,53	1441	4,06	0,73	JataSysSDSSI	2,27	1,80	1,99	-0,34	439	4,06	0,73	JataSysSDSSI	2,27	1,80	1,99	-0,34	439	4,06	0,73	JataSysSDSSI	2,27	1,80	1,99	-0,34	439	7,89	1,80	SuperGenSUGG	4,26	3,36	4,18	+0,79	11334
3,95	1,45	Alamer SEMI	2,42	2,06	2,32	+0,22	136	3,10	1,15	JUSA DUSA	2,29	1,90	2,29	+0,21	1401	3,10	1,15	JUSA DUSA	2,29	1,90	2,29	+0,21	1401	3,10	1,15	JUSA DUSA	2,29	1,90	2,29	+0,21	1401	3,97	2,20	SymrNetSCMR	3,43	3,02	3,40	+0,35	49036
5,80	1,60	Alscrip MDRX	3,08	2,35	3,06	+0,31	7595	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	28,40	9,66	Sylvan SUNV	18,18	16,73	17,05	-0,46	17432
4,04	0,95	AlphaNetALPH	4,02	3,97	4,01	+0,01	1717	4,06	0,73	JataSysSDSSI	2,27	1,80	1,99	-0,34	439	4,06	0,73	JataSysSDSSI	2,27	1,80	1,99	-0,34	439	4,06	0,73	JataSysSDSSI	2,27	1,80	1,99	-0,34	439	4,90	3,49	AmPhiscnAMPH	3,90	3,68	3,84	+0,14	68
11,40	5,59	AmerPacAPPC	7,73	7,17	7,35	-0,04	345	4,86	2,00	ImmugenIMGN	1,30	2,70	3,23	+0,24	5072	4,86	2,00	ImmugenIMGN	1,30	2,70	3,23	+0,24	5072	4,86	2,00	ImmugenIMGN	1,30	2,70	3,23	+0,24	5072	11,40	5,59	AmerPacAPPC	7,73	7,17	7,35	-0,04	345
1,40	3,49	AmPhiscnAMPH	3,90	3,68	3,84	+0,14	68	11,50	5,55	ArvTecCREAF	6,69	6,10	6,68	+0,37	459	11,50	5,55	ArvTecCREAF	6,69	6,10	6,68	+0,37	459	11,50	5,55	ArvTecCREAF	6,69	6,10	6,68	+0,37	459	11,40	5,59	AmerPacAPPC	7,73	7,17	7,35	-0,04	345
12,72	9,06	AmerPwrAPCC	12,09	14,75	16,49	+1,78	54301	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	22,31	13,15	JSP Grp DUSP	21,94	19,95	21,89	+1,38	8599	12,72	9,06	AmerPwrAPCC	12,09	14,75	16,49	+1,78	54301
4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451	4,10	1,15	JUSA DUSA	2,29	1,90	2,29	+0,21	1401	4,10	1,15	JUSA DUSA	2,29	1,90	2,29	+0,21	1401	4,10	1,15	JUSA DUSA	2,29	1,90	2,29	+0,21	1401	4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451
6,45	30,57	Amgen AMGN	63,82	61,17	63,32	+0,32	5920	31,06	21,90	JelCnpt DELL	29,83	28,64	29,61	+0,56	5060984	31,06	21,90	JelCnpt DELL	29,83	28,64	29,61	+0,56	5060984	31,06	21,90	JelCnpt DELL	29,83	28,64	29,61	+0,56	5060984	4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451
20,04	8,01	Amylin AMLN	20,04	17,52	19,63	+1,77	30659	18,10	7,60	JgmrcrDMRC	13,99	12,19	13,82	+1,62	3707	18,10	7,60	JgmrcrDMRC	13,99	12,19	13,82	+1,62	3707	18,10	7,60	JgmrcrDMRC	13,99	12,19	13,82	+1,62	3707	4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451
3,25	0,83	Anika ANIK	3,05	2,30	2,78	+0,11	4851	9,25	4,42	JbleOK DCLK	9,25	8,24	9,10	+0,53	50196	9,25	4,42	JbleOK DCLK	9,25	8,24	9,10	+0,53	50196	9,25	4,42	JbleOK DCLK	9,25	8,24	9,10	+0,53	50196	4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451
56,52	30,60	Apollon APOL	56,52	52,69	56,48	+0,07	56299	9,25	4,42	JbleOK DCLK	9,25	8,24	9,10	+0,53	50196	9,25	4,42	JbleOK DCLK	9,25	8,24	9,10	+0,53	50196	9,25	4,42	JbleOK DCLK	9,25	8,24	9,10	+0,53	50196	4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451
25,98	12,72	Apple AAPL	14,59	13,43	14,45	+1,10	68000	3,25	1,04	JymcCRGDYDF03	2,81	2,85	2,85		1515	3,25	1,04	JymcCRGDYDF03	2,81	2,85	2,85		1515	3,25	1,04	JymcCRGDYDF03	2,81	2,85	2,85		1515	4,18	2,10	AmSfharASMSWA	4,18	3,61	4,10	+0,48	5451
28,90	19,03	Applbee APBB	28,59	22,15	28,59	+1,07	18158	3,94	1,25	JCI Tel ECIL	2,28	1,95	2,25	+0,21	3737	3,94	1,25	JCI Tel ECIL	2,28	1,95	2,25	+0,21	3737	3,94	1,25	JCI Tel ECIL	2,28												

Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 84				Détériorations : 45			
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Accord Financial	1,129	1,189	0.12	0.13	6,197	6,663	3 m.	31-Mar-03
AD OPT Technologies	(277)	79	(0.03)	0.01	4,877	3,866	3 m.	31-Mar-03
Agrium (1)	(6,000)	(36,000)	(0.07)	(0.33)	395,000	338,000	3 m.	31-Mar-03
AirIQ	(12,574)	(9,195)	(0.22)	(0.24)	5,897	2,055	12 m.	31-Déc-02
Akita Drilling	5,769	6,011	0.64	0.66	39,287	37,783	3 m.	31-Mar-03
AldeaVision	(1,200)	(2,000)	(0.05)	(0.10)	800	1,100	3 m.	31-Mar-03
Algoma Steel	12,500	(4,400)	0.41	(0.23)	298,800	158,300	3 m.	31-Mar-03
Amica Mature Lifestyles	409	195	0.04	0.02	32,812	36,123	9 m.	28-Fév-03
	266	(72)	0.02	(0.01)	11,040	15,827	3 m.	28-Fév-03
AT Plastics	1,689	(8,642)	0.03	(0.17)	61,388	52,657	3 m.	31-Mar-03
Atco	45,600	77,700	1.53	2.61	1,415,200	917,100	3 m.	31-Mar-03
Automodular	800	1,700	0.04	0.09	24,700	13,600	3 m.	31-Mar-03
Ballard Power Systems (1)	(22,504)	(50,717)	(0.19)	(0.48)	33,098	12,112	3 m.	31-Mar-03
Barrick Gold (1)	29,000	46,000	0.05	0.09	459,000	478,000	3 m.	31-Mar-03
BCE	473,000	355,000	0.50	0.36	4,902,000	4,862,000	3 m.	31-Mar-03
Bell Canada International	(15,373)	(66,453)	(0.38)	(3.43)	s.o.	136,699	3 m.	31-Mar-03
Bell Nordiq Income	7,664	s.o.	0.24	s.o.	n.d.	s.o.	3 m.	31-Mar-03
Belzberg Technologies	(1,909)	(1,854)	(0.14)	(0.17)	6,009	7,102	3 m.	31-Mar-03
Biovail Corp. (1)	62,991	53,051	0.39	0.32	191,390	155,253	3 m.	31-Mar-03
Bovar	(349)	1,420	(0.02)	0.09	6,030	3,392	12 m.	31-Déc-02
	(966)	1,001	(0.03)	0.06	2,351	1,396	3 m.	31-Déc-02
Bowater (1)	(71,700)	10,200	(1.26)	0.18	630,500	624,200	3 m.	31-Mar-03
Brascan (1)	56,000	63,000	0.23	0.32	667,000	705,000	3 m.	31-Mar-03
Burntsand	(1,818)	(1,641)	(0.03)	(0.02)	10,902	23,176	3 m.	31-Mar-03
Call-Net	8,100	(91,800)	0.34	(20.26)	202,200	201,800	3 m.	31-Mar-03
Canada Bread	3,318	6,369	0.14	0.30	308,992	231,496	3 m.	31-Mar-03
Canadian 88 Energy	13,126	1,265	0.08	0.01	34,354	16,577	3 m.	31-Mar-03
Canadian Bank Note	6,521	2,389	0.26	0.10	112,933	118,718	12 m.	31-Mar-03
	3,970	58	0.16	0.00	35,578	27,180	3 m.	31-Mar-03
Canadian Utilities	85,800	144,200	1.35	2.28	1,372,200	858,100	3 m.	31-Mar-03
Canbras Communications	381	(3,653)	n.d.	n.d.	13,552	17,233	3 m.	31-Mar-03
Canfor	40,200	11,100	0.48	0.12	681,800	628,400	3 m.	31-Mar-03
Cardiome Pharma	(4,318)	(1,762)	(0.15)	(0.17)	388	49	3 m.	28-Fév-03
cars4U.com	466	1,600	n.d.	n.d.	35,700	41,200	6 m.	28-Fév-03
	14	569	n.d.	n.d.	16,700	18,800	3 m.	28-Fév-03
Cascades	16,000 (3)	55,000	0.19	0.67	899,000	851,000	3 m.	31-Mar-03
CCL Industries	14,100	14,800	0.41	0.42	426,800	427,800	3 m.	31-Mar-03
CFM Corp.	20,908	20,211	0.51	0.51	328,314	240,821	6 m.	29-Mar-03
	4,440	6,335	0.11	0.15	148,403	113,055	3 m.	29-Mar-03
CGI (Groupe)	81,829	63,799	0.21	0.17	1,325,083	1,044,398	6 m.	31-Mar-03
	44,809	33,187	0.11	0.09	736,099	531,901	3 m.	31-Mar-03
Consumers' Waterheater Income	1,317	s.o.	0.03	s.o.	34,444	s.o.	3 m.	31-Mar-03
Cossette Communication (Groupe)	6,844	6,022	0.36	0.32	78,718	75,731	6 m.	31-Mar-03
	3,909	3,348	0.21	0.18	40,374	40,246	3 m.	31-Mar-03
CryptoLogic (1)	1,831	2,204	0.15	0.16	8,901	8,664	3 m.	31-Mar-03
Dalsa Corp.	2,416	1,047	0.15	0.09	33,386	14,663	3 m.	31-Mar-03
Denison Energy	125	484	0.01	0.03	7,716	4,763	3 m.	31-Mar-03
Denninghouse	3,371	3,162	0.65	0.62	51,024	39,751	12 m.	31-Jan-03
	1,871	1,801	0.36	0.35	15,537	13,591	3 m.	31-Jan-03
Devlan Exploration	n.d.	s.o.	n.d.	s.o.	8,000	s.o.	3 m.	31-Mar-03
DiamondWorks (1)	7,383	(418)	0.12	(0.01)	95,129	s.o.	3 m.	31-Mar-03
Dimethid Research (1)	(8,411)	(5,739)	(0.26)	(0.13)	292	312	9 m.	28-Fév-03
	(3,222)	(2,133)	(0.08)	(0.06)	64	32	3 m.	28-Fév-03
Domco Tarkett (1)	1,382	1,462	0.05	0.06	101,903	100,512	3 m.	29-Mar-03
Domtar	27,000	(11,000)	0.12	(0.05)	1,296,000	1,328,000	3 m.	31-Mar-03
DuPont Canada	42,068	52,632	0.15	0.19	597,576	574,008	3 m.	31-Mar-03
Dynatec	(1,850)	(201)	(0.01)	0.00	36,769	33,767	3 m.	31-Mar-03
E-L Financial	16,933 (2)	16,932 (2)	4.41	4.41	390,204	338,428	3 m.	31-Mar-03
Eldorado Gold (1)	2,593	(293)	0.02	0.00	9,448	6,155	3 m.	31-Mar-03
Electromed	(5,018)	(4,438)	(0.06)	(0.09)	5,542	4,044	9 m.	28-Fév-03
	(1,570)	(1,043)	(0.02)	(0.02)	2,173	2,350	3 m.	28-Fév-03
Enerflex Systems	4,428	30	0.20	0.00	131,879	49,683	3 m.	31-Mar-03
Eurogas Corp.	4,720	1,858	0.06	0.02	8,364	9,183	12 m.	31-Déc-02
	4,444	(485)	0.06	(0.01)	3,493	1,406	3 m.	31-Déc-02
Exco Technologies	8,485	6,467	0.21	0.16	110,564	101,556	6 m.	31-Mar-03
	4,898	4,007	0.12	0.10	55,933	55,338	3 m.	31-Mar-03
Financière Canada-Vie	128,000	120,000	0.80	0.75	2,276,000	2,038,000	3 m.	31-Mar-03
Financière Sun Life	343,000	256,000	0.56	0.59	5,758,000	5,438,000	3 m.	31-Mar-03
Fonds de revenu TransForce	7,586	5,004	0.12	0.11	182,517	129,480	3 m.	31-Mar-03
Fortis	19,961	14,994	1.16	1.00	235,429	182,756	3 m.	31-Mar-03
FP Newspapers Income	1,407	s.o.	0.20	s.o.	1,470	s.o.	3 m.	31-Mar-03
GDI Global Data	(866)	(1,174)	(0.02)	(0.03)	1,556	2,588	9 m.	31-Mar-03
	(446)	(531)	(0.01)	(0.01)	332	590	3 m.	31-Mar-03
Gerdauer Ameristeel (1)	(4,952)	1,275	(0.03)	0.01	444,378	217,983	3 m.	31-Mar-03
Global Railway Industries	1,484	(297)	0.23	(0.05)	12,618	7,122	12 m.	31-Déc-02
	(120)	(508)	(0.03)	(0.09)	2,650	1,885	3 m.	31-Déc-02
Global Thermoelectric	(4,481)	(6,387)	(0.17)	(0.23)	6,191	4,468	3 m.	31-Mar-03
GlycoDesign	(18,108)	(15,959)	(1.52)	(1.34)	3,001	4,854	12 m.	31-Jan-03
Great Lakes Hydro Income	783	7,311	0.02	0.02	23,526	20,021	3 m.	31-Mar-03
Great-West Lifeco	259,000	229,000	0.68	0.59	4,330,000	4,313,000	3 m.	31-Mar-03
GSI Lumonics (1)	(1,666)	(6,620)	(0.04)	(0.16)	41,119	36,888	3 m.	31-Mar-03
GSW	2,350	(707)	0.69	(0.21)	133,266	53,073	3 m.	31-Mar-03
Halterm Income Fund	(51,054)	1,433	(6.32)	0.18	13,881	10,934	3 m.	31-Mar-03
High Liner Foods	3,868	3,411	0.36	0.32	99,338	89,571	3 m.	31-Mar-03
Homburg Invest	657	374	0.02	0.01	5,631	4,306	3 m.	31-Mar-03
Hub International (1)	8,904	4,939	0.30	0.25	68,877	49,484	3 m.	31-Mar-03
IMI International Medical	(4,018)	(3,245)	(0.20)	(0.17)	s.o.	s.o.	12 m.	31-Déc-02
Industries Dorel (1)	19,249	15,728	0.61	0.56	276,886	254,983	3 m.	31-Mar-03
Industries Lassonde	2,489	1,766	0.37	0.26	53,618	52,290	3 m.	29-Mar-03
Inex Pharmaceuticals	(9,359)	(8,530)	(0.30)	(0.27)	2,360	2,101	3 m.	31-Mar-03
Inmet Mining	6,777	1,370	0.15	0.01	44,781	38,549	3 m.	31-Mar-03
Intasys Corp. (1)	(91)	(199)	(0.02)	(0.05)	3,558	2,640	3 m.	31-Mar-03
Investors (Groupe)	119,747	116,537	0.45	0.44	454,884	499,327	3 m.	31-Mar-03
JDS Uniphase	(872,200) (3)	(7,695,800) (3)	(0.62)	(5.75)	515,300	876,500	9 m.	31-Mar-03
	(136,800)	(4,340,900) (3)	(0.10)	(3.19)	165,700	261,800	3 m.	31-Mar-03
KCP Income Fund (1)	4,092	s.o.	0.13	s.o.	51,145	s.o.	3 m.	05-Avr-03
Kingsway Financial	24,394	16,259	0.49	0.33	702,560	416,397	3 m.	31-Mar-03
Laboratoires Aeterna	(4,834)	(5,651)	(0.12)	(0.17)	40,813	25,349	3 m.	31-Mar-03
Loblaws	151,000	126,000	0.55	0.46	5,376,000	4,951,000	3 m.	22-Mar-03
MAAX	36,584	21,725	1.49	0.90	616,864	518,460	12 m.	28-Fév-03
	6,032	3,576	0.25	0.15	154,679	124,889	3 m.	28-Fév-03
Magna Entertainment (1)	12,650	18,615	0.12	0.22	270,115	248,799	3 m.	31-Mar-03
Manitoba Telecom Services	24,400	17,300	0.38	0.27	207,900	290,400	3 m.	31-Mar-03
Maple Leaf Foods	5,982	16,890	0.04	0.14	1,251,464	1,223,178	3 m.	31-Mar-03
Marsulex	811	1,982	0.03	0.06	31,959	35,980	3 m.	31-Mar-03
Maxxcom	86	809	0.00	0.03	143,522	140,337	3 m.	31-Mar-03
MDC Corp.	1,334	12,135	0.05	0.45	209,758	271,305	3 m.	31-Mar-03
MDSI Mobile Data (1)	222	(280)	0.03	(0.03)	12,306	8,601	3 m.	31-Mar-03
Mega Bloks (1)	(220)	(1,269)	(0.01)	(0.06)	22,651	18,708	3 m.	31-Mar-03

Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 84				Détériorations : 45			
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Microcell Télécommunications	(570,500) (3)	(498,500) (3)	(2.37)	(4.56)	591,100	541,500	12 m.	31-Déc-02
	35,264	(95,321)	0.15	(0.40)	133,515	140,134	3 m.	31-Mar-03
Mobile Computing	(1,735)	(2,044)	(0.04)	(0.05)	1,884	3,740	3 m.	31-Mar-03
Molson	312,400 (3)	175,600 (3)	2.41	1.43	3,529,200	2,830,800	12 m.	31-Mar-03
	60,600	33,600	0.47	0.27	704,3			

Tarkett Sommer pourrait bonifier son offre pour Domco

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Malgré l'indifférence historique du duo franco-allemand **Tarkett Sommer AG** à l'égard des actionnaires minoritaires de sa filiale **Domco Tarkett** (Tor., DOC, 7,82 \$), au moins un analyste ne perd pas espoir qu'il bonifie son offre de privatisation de 49 M\$, ou 7,50 \$ par action. Tarkett Sommer possède déjà 74,5 % des actions ordinaires du fabricant de couvre-sol de Farnham, Domco, et veut acheter les quelque 6,5 M d'actions en circulation libre.

Martin Goulet, de la **Financière Banque Nationale**, suggère à ses clients de ne pas déposer leurs actions à l'offre actuelle de 7,50 \$. L'action du fabricant de couvre-sol Domco valait 6,50 \$ à la mi-mars. Le prix offert représente une prime de 43 % par rapport au cours déprimé de 5,25 \$ d'avant l'offre, mais il est infé-

rieur de 20 % à la valeur comptable tangible de Domco, estimée à 9,30 \$, écrit-il.

Domco Tarkett a formé un comité spécial de son conseil d'administration pour considérer l'offre de Tarkett Sommer. D'ici l'assemblée annuelle du 29 mai, un courtier devrait lui fournir une évaluation indépendante.

Un signe du marché

L'action de Domco s'échange au-delà du prix de l'offre, un signe que le marché considère les chances d'une meilleure offre supérieure au risque que Tarkett retire son offre devant les demandes des minoritaires. Un retrait de sa part ferait retomber l'action à 5 \$.

« Tarkett Sommer et sa société mère française **Sommer Allibert** ont un long historique d'abus des actionnaires minoritaires de Domco, écrit M. Goulet. En 1994, Sommer Allibert a acquis le contrôle de Domco de la famille **Cefis**, laissant à peine 100 000 actions en circulation libre. En 1997, Tarkett Sommer a ignoré une offre d'Armstrong sans offrir de solutions de rechange », rappelle M. Goulet.

Devant la fin de non recevoir de Tarkett, **Armstrong World Industries** (hors cote, **ACKHQ**, 0,92 \$ US) s'était adressée aux autorités réglementaires canadiennes et aux tribunaux pendant 18 mois, sans succès, pour finalement

abandonner la partie en 1999. Sommer Allibert et Tarkett AG soutenaient alors que le regroupement de leurs activités mondiales de revêtement de sol était préférable à l'offre d'Armstrong.

Guerre de prix coûteuse

À l'époque, Domco avançait que les manœuvres du numéro un américain Armstrong visaient justement à lui mettre des bâtons dans les roues aux États-Unis. En 1999, Tarkett a uni Domco à sa filiale **Tarkett North America** dans le but de former un numéro deux plus fort contre Armstrong, qui elle a répliqué par une guerre de prix. Celle-ci a fait mal à tous les acteurs, dont

Congoleum (NY, **CGM**, 0,77 \$ US), aujourd'hui en difficultés financières. Malgré des revenus annuels de 3,2 milliards US de dollars (G\$), Armstrong a dû se placer sous la protection de la loi américaine sur la faillite, en décembre 2000, en raison des réclamations liées à l'utilisation de l'amiante.

En 1997, Domco a atteint un sommet de 23 \$ en Bourse; elle réalisait alors des ventes de 350 M\$ et un bénéfice de 20,3 M\$ ou 1,27 \$ par action. En 2003, M. Goulet prévoyait

des ventes de 667 M\$ et un bénéfice avant amortissement de l'achalandage de 15,5 M\$ (0,63 \$ par action), soit à peu près la même chose qu'en 2002, en dollars canadiens. Après un hiatus de deux ans, Domco a réinstauré un dividende de 0,05 \$ par action il y a six mois. Le remboursement de dettes a diminué son ratio dette/avoir de 0,49 à 0,33 depuis 12 mois. De plus faibles dépenses d'amortissement et frais d'intérêt devraient aussi nourrir une amélioration des profits. ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Cambior	9 mai	11 h 00	Marriott Château Champlain, Mtl
FPI Alexis Nihon	12 mai	16 h 15	Centre Sheraton, Montréal
Groupe Ciment Saint-Laurent	13 mai	10 h 30	Hôtel Sofitel, Montréal
Niocan	13 mai	10 h 00	Marriott Château Champlain, Mtl
Ressources Strateco	14 mai	10 h 30	Hôtel Reine Elizabeth, Montréal
Coreco	21 mai	08 h 30	Hôtel OMNI Mont-Royal, Montréal
Société minière Louvem	21 mai	09 h 00	Hôtel Forestel, Val d'Or
Roctest	21 mai	10 h 30	Hôtel Reine Elizabeth, Montréal
Novicourt	22 mai	14 h 30	Hôtel Ritz-Carlton, Montréal
Ivaco	27 mai	10 h 00	Marriott Château Champlain, Mtl
BCE	28 mai	09 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Les Laboratoires Aeterna	29 mai	10 h 30	Hôtel Ritz-Carlton, Montréal
Domco Tarkett	29 mai	10 h 00	Hôtel OMNI Mont-Royal, Montréal
Fonds de revenu Boralex Énergie	29 mai	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Société Asbestos	30 mai	16 h 00	Hôtel Plaza Québec, Sainte-Foy
Procyon	4 juin	10 h 30	Hôtel Hilton Mtl Bonaventure, Mtl

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Rendements¹ des obligations au 2 mai 2003

Rendements selon les échéances (en %)

Description	1 an ²	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	3,53	3,58	3,78	4,06	4,19	4,91	5,40	5,41
Province de l'Ontario	3,58	3,65	3,88	4,18	4,35	5,149	5,77	5,80
Province de Québec	3,59	3,66	3,91	4,22	4,41	5,28	5,86	5,92
Municipales du Québec	3,69	3,76	4,01	4,32	4,51	5,38	5,96	6,02
Entreprises canadiennes (A)	3,88	4,00	4,26	4,61	4,79	5,76	6,37	6,46
Obligations démunies Canada ³	3,62	3,77	4,06	4,34	4,60	5,33	5,72	5,49
Obligations démunies Québec ³	3,68	3,85	4,19	4,50	4,82	5,70	6,18	6,00
Gouvernement des États-Unis	1,28	1,50	1,59	2,18	2,77	3,86	4,76	4,78

¹ Rendements offerts aux institutions. ² Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. ³ Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors moins élevé.

SOURCE: PLACEMENT ELANTIS

TABLEAU: LES AFFAIRES

Les devises

2 mai 2003

Pour un dollar, vous aviez...

Pays (unité monétaire)	1 \$ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	5,2096
Afrique française (Franc CFA)	411,1900
Allemagne (Euro)	0,6273
Antilles anglaises (Dollar)	1,8809
Argentine (Peso)	2,2435
Australie (Dollar)	1,1138
Autriche (Euro)	0,6273
Bahamas (Dollar)	0,7045
Barbade (Dollar)	1,4019
Belgique (Euro)	0,6273
Bermudes (Dollar)	0,7045
Bésil (Real)	2,0888
Chili (Peso)	528,4900
Chine (Renminbi)	5,8310
Colombie (Peso)	2 073,8100
Cuba (Dollar US)	0,7045
Danemark (Couronne)	4,6588
Égypte (Livre)	3,8852
Espagne (Euro)	0,6273
États-Unis (Dollar)	0,7045
Finlande (Euro)	0,6273
France (Euro)	0,6273
Grèce (Euro)	0,6273
Haiti (Gourde)	31,8492
Hong Kong (Dollar)	5,4940
Inde (Roupie)	33,3181
Iran (Rial)	5 622,4000
Irlande (Euro)	0,6273
Israël (New Shekel)	3,4348
Italie (Euro)	0,6273
Jamaïque (Dollar)	40,1198
Japon (Yen)	83,7300
Liban (Livre)	1 061,9100
Luxembourg (Euro)	0,6273
Maroc (Dirham)	6,7749
Mexique (Nuevo peso)	7,1900
Nicaragua (Gold Cordoba)	10,3800
Norvège (Couronne)	4,9320
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,2480
Pakistan (Roupie)	40,7200
Pays-Bas (Euro)	0,6273
Pérou (Newsol)	2,4512
Philippines (Peso)	38,2200
Pologne (Zloty)	2,6703
Porto Rico (Dollar)	0,7045
Portugal (Euro)	0,6273
Rép. dominicaine (Peso)	17,1200
Rép. tchèque (Koruna)	20,7748
Roumanie (Leu)	23 117,2948
Royaume-Uni (Sterling)	0,4391
Russie (Rouble)	21,9126
Singapour (Dollar)	1,2421
Slovaquie (Koruna)	27,5900
Suède (Couronne)	5,6974
Suisse (Franc)	0,9491
Tunisie (Dinar)	0,9150
Turquie (Lire)	1 136 247,4300
Venezuela (Bolivar)	1 124,3400

Données fournies par la Banque Nationale.

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	25-04-03	25-04-03	18-04-03	26-04-02
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	- 16,42	10,366	10,257	11,438
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	- 14,41	9,615	9,624	11,330
Équilibré	- 4,86	10,636	10,588	11,472
Obligations	9,25	10,995	10,899	10,478
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	- 14,26	5,556	5,547	6,480
Fonds CORMEL Équilibré	- 7,56	13,090	13,005	14,457
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	- 11,62	10,059	10,555	12,116
MÉDECINS OMNIPRATIENS DU QUÉBEC				
Actions canadiennes	- 16,71	13,293	13,296	16,045
Action internationales	- 20,76	6,675	6,672	8,425
Équilibré	- 11,99	9,358	9,332	10,681
Marché monétaire	2,38	10,014	10,014	10,014
Obligations	15,60	10,210	10,052	9,744
Obligations canadiennes	8,97	10,565	10,483	10,247
Omnibus	- 9,13	17,454	17,395	19,316
Placement(fonds)	- 12,33	16,800	16,757	19,448
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	- 17,21	9,824	9,664	12,234
Équilibré	- 7,88	43,858	46,584	49,008
Obligations	9,28	14,020	13,909	13,467
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique				
Revenu à court terme	2,26	34,342	34,326	34,241
Actions	8,46	37,311	37,282	35,827
Équilibré	- 14,99	36,266	35,960	41,876
International	- 29,94	5,608	5,582	7,520
Américain	- 30,92	8,088	8,189	11,210
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Équilibré	- 1,00	11,619	11,581	12,228
Actions Asiatiques	- 25,60	8,464	8,177	11,271
Actions Canadiennes	- 14,80	16,705	16,309	19,901
Actions Européennes	- 24,10	7,679	7,680	10,379
Obligations	9,00	11,827	11,856	11,212
Court terme	2,40	9,470	9,487	9,480
International Actions	- 22,90	9,453	9,462	12,836
Équilibre-Croissance	- 9,00	8,559	8,480	9,651
Mondial diversifié	- 11,30	7,722	7,707	8,402
Indiciel américain	- 20,90	6,140	6,193	9,651

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de avril 2003.

Avril 2003

BROUILLETTE CHARPENTIER FORTIN, AVOCATS (BCF)
Pierre T. Allard
Associé au sein de son équipe de fiscalité

CONSEIL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE DU QUÉBEC
M. Georges Courteau
Président

DE GRANPRÉ CHAIT S.E.N.C. AVOCATS



Me Claude Désy, FCA
Associé

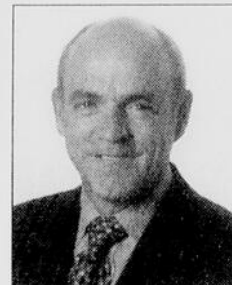
DERAGON LOCATION
M. Yvan Després
Vice-président

GRUPE RÉSOLUTION
Monsieur Éric Fluet
Associé, au poste de vice-président aux ventes

RADIO-NORD COMMUNICATIONS



Jean-Pierre Major
Directeur des services radio de l'entreprise



Claude Beaudoin
Membre du conseil d'administration



Pierre Parent
Membre du conseil d'administration

RBC BANQUE ROYALE
M. Richard Légaré
Vice-président, Regroupement Montréal / Rive-Sud

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

Les courtiers canadiens seraient à l'abri des pénalités

Les moyens d'enquête et de poursuite sont moins puissants au Canada qu'aux États-Unis

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

L'industrie canadienne du courtage en valeurs mobilières risque peu de faire face à des enquêtes menant à de lourdes amendes, telles celles imposées récemment aux courtiers américains, même si elle a une structure et des mécanismes de réglementation semblables.

En effet, même si les courtiers canadiens avaient eu les mêmes comportements répréhensibles, dont on ne peut prétendre posséder la preuve actuellement, des moyens financiers plus modestes, ainsi qu'une détermination moins grande, risqueraient de produire un dénouement différent, selon les experts consultés par LES AFFAIRES.

« Pour ne pas avoir respecté la Muraille de Chine qui sépare ses services des ventes, de ceux du financement d'entreprise et de recherche, les 10 plus gros courtiers américains ont dû accepter de verser des pénalités de 1,4 milliard de

dollars américains (G\$ US) », explique **Léonard Serafini**, associé au cabinet **Gowling Lafleur Henderson** à Montréal. Les courtiers ont réglé sans admettre leur culpabilité.

Les actes répréhensibles concernaient principalement la publication de rapports de recherche contenant des recommandations fausses ou partiales dans le but d'obtenir les lucratifs contrats de financement des compagnies en cause. De plus, les courtiers étaient accusés d'avoir favorisé certains dirigeants d'entreprises en leur réservant des actions des nouvelles émissions dont la valeur s'appréciait rapidement afin de s'approprier les contrats à venir.

C'est de son propre chef qu'**Eliot Spitzer**, procureur général de l'État de New York, a forcé le tenue de l'enquête qui a mené au dénouement que l'on sait, dit M. Serafini.

Courriels incriminants

Toute la campagne de M. Spitzer a démarré à la suite de l'envoi de courriels incrimi-



Les actes répréhensibles concernaient la publication de rapports de recherche contenant des recommandations fausses ou partiales afin d'obtenir les lucratifs contrats de financement.

nant certains individus à l'emploi d'importants courtiers américains. Ces courriels confirmaient que les recommandations d'achat formulées dans certains rapports n'étaient pas justifiées.

Il n'existe aucune évidence de l'existence d'éléments de preuve semblables au pays, indique **Paul Bourque**, premier vice-président en charge de la réglementation des

membres pour l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

La différence entre les marchés canadien et américain explique partiellement pourquoi les courtiers canadiens ne sont pas aux prises avec des poursuites semblables à celles qu'on a connues aux États-Unis, ajoute M. Bourque. Les événements qui ont mené à ces abus sont principale-

ment liés à la bulle technologique, grâce aux nouvelles émissions d'actions qu'elle a entraînées. Celles-ci ont été beaucoup moins nombreuses au Canada, ce qui a permis d'éviter les situations conflictuelles qu'ont connues les courtiers américains.

Le zèle des fonctionnaires

Même si les commissions des valeurs mobilières de l'Ontario et du Québec possèdent un peu les mêmes pouvoirs que la **Securities and Exchange Commission (SEC)** des États-Unis, les fonctionnaires sont beaucoup plus actifs là-bas qu'ici, remarque **Serge Létourneau**, avocat de Québec spécialisé dans les causes impliquant l'industrie des services financiers.

« Les Américains n'ont pas froid aux yeux », ajoute-il. Par contre, les structures administratives seraient beaucoup plus lourdes au Canada.

De plus, les moyens mis en oeuvre aux États-Unis sont tellement plus puissants, explique **Georges Thibaut**,

du cabinet **Borden Ladner Gervais**. « Ces enquêtes sont très coûteuses et la SEC possède à cet effet des ressources que nous n'aurons jamais », dit l'avocat qui pratique le litige depuis 30 ans.

Simplement un début

Aux États-Unis, le règlement intervenu n'est peut-être qu'une première étape. Par son ampleur, il démontre que la malversation était pire et plus répandue que ce qu'on croyait, indique dans sa dernière parution la réputée revue *The Economist*. Les allégations de fraude ouvrent maintenant la porte à de nombreux investisseurs, qui, croyant avoir été floués, voudront tenter personnellement ou collectivement des poursuites contre ces banques et ces courtiers, ajoute l'hebdomadaire.

Les principaux courtiers américains à se partager la note sont **Citigroup** avec 400 M\$ US, ainsi que **Credit Suisse First Boston** et **Merrill Lynch** avec 200 M\$ US chacune. ■

LA REVUE DE PRESTIGE

Un regard approfondi sur les enjeux économiques, sociaux et culturels du Québec.

www.revueforces.com

Êtes-vous admissible à un abonnement gratuit ?

1 877 331-2021 ou (514) 392-0389

FORCES

LA VOIX INTERNATIONALE DU QUÉBEC

La SANTÉ à quel prix?

HEALTH at what cost?



Découvrir les fonds des corporations professionnelles

Julie Tanguay

dossiers@transcontinental.ca

Les membres de plusieurs corporations professionnelles ont un avantage dont ne profitent pas les autres investisseurs : l'accès à des fonds communs sans commission, sans frais de sortie et dont les frais de gestion sont parmi les plus bas au Canada.

Il y a plus d'une vingtaine d'années, une douzaine d'organisations professionnelles québécoises se sont organisées pour offrir à leurs membres une chance d'atteindre l'autonomie financière.

Quatre familles de fonds ont alors été créées pour répondre aux besoins des membres de ces corporations : le Fonds des professionnels, les Fonds Fériques, les Fonds d'investissement FMOQ et le Fonds de placement du Barreau du Québec.

Le Fonds des professionnels du Québec

Le Fonds des professionnels (*fdp.com*) a été mis sur pied il y a 23 ans par deux médecins qui trouvaient que trop peu de leurs confrères étaient financièrement autonomes.

Aujourd'hui, l'entreprise est composée de cinq associations, sans but lucratif, représentant les médecins spécialistes, les chirurgiens-dentistes, les pharmaciens, les notaires et les architectes.

La famille offre 10 fonds, bien diversifiés, dont 8 se classent dans les premier et

deuxième quartiles. De plus, la majorité des fonds des professionnels sont cotés quatre et cinq étoiles par la Morningstar.

Frédéric Bélanger, vice-président du Groupe Fonds des professionnels et premier vice-président des Fonds d'investissement des professionnels, précise qu'en plus de la bonne performance de ses fonds, l'entreprise a développé une philosophie de service et d'encadrement. « Chez nous, il n'y a aucune boîte vocale. Dix-neuf fois sur 20, vous êtes certain de parler à une personne. Le contact humain est très important », explique-t-il.

Les 10 fonds des professionnels ont présentement plus de 800 M\$ sous gestion. Par ailleurs, depuis l'automne 1997, le Groupe Fonds des professionnels offre un service de gestion privée, qui gère aujourd'hui 248 M\$.

Il est intéressant de savoir qu'à part les membres des corporations professionnelles actionnaires et leurs familles, le fonds des professionnels est accessible à tous les investisseurs sur recommandation d'un membre. Le Groupe Fonds des professionnels est présent à Montréal et à Québec. On prévoit ouvrir un bureau à Sherbrooke sous peu.

Gestion Férique

Le Fonds d'épargne et de retraite des ingénieurs du Québec (*ferique.com*) a pris naissance en 1974. À cette époque, les ingénieurs

n'ayant aucune caisse de retraite, un ingénieur de Québec a eu l'idée d'offrir aux membres de l'Ordre l'accès à une caisse de retraite. Ce n'est qu'un peu plus tard qu'on a commencé à y greffer des fonds de placement.

Depuis janvier 2000, Gestion Férique a pris la relève de l'Ordre des ingénieurs dans l'administration et la mise en marché des six fonds. La société sert aujourd'hui 20 659 membres et a un actif sous gestion de 786 M\$.

En 2002, quatre des Fonds Fériques étaient classés dans les deux premiers quartiles et tous, sauf un, sont cotés trois étoiles ou plus par Morningstar.

Normand Grégoire, directeur général de Gestion Férique, révèle que la société lancera dans les prochains mois deux nouveaux fonds : le fonds Férique Europe et le fonds Férique Asie. « Cela permettra à nos membres d'avoir une meilleure diversification », ajoute-t-il.

La distribution des Fonds Fériques s'effectue par l'entremise de la Banque Nationale. Le site, *www.ferique.com*, est aussi une source utile d'information.

Les fonds Fériques sont réservés exclusivement aux

membres de l'Ordre des ingénieurs ainsi qu'à leur famille et à leurs employés.

Les fonds d'investissement FMOQ

La famille de Fonds FMOQ (*fondsfmoq.com*) a vu le jour en 1979, à la suite du projet du gouvernement du Québec de mettre sur pied un régime collectif de retraite dans lequel contribueraient le gouvernement et les médecins omnipraticiens.

À la suite du retrait du gouvernement, la Fédération des médecins omnipraticiens du Québec a assuré, seule, la gestion du régime d'épargne-retraite auquel on a ajouté un fonds commun de placement, le Fonds Omnibus.

Les deux objectifs fixés au départ étaient l'obtention des rendements les plus élevés possible, tout en respectant certains critères de sécurité, ainsi que le maintien des frais de gestion parmi les plus bas de l'industrie.

En 1997, la société Les Fonds d'investissement FMOQ a pris la relève de la Fédération dans le développement et la promotion des fonds. Avec un actif sous gestion de 378,3 M\$ et 4 358 clients, elle a lancé un service

de planification financière personnelle en 2000.

Par ailleurs, depuis juin 2002, les Fonds FMOQ sont accessibles aux membres de l'Association des Optométristes du Québec, ainsi qu'à leurs proches.

Le Fonds de placement du Barreau du Québec

La corporation du Barreau du Québec (*barreau.qc.ca*) a mis sur pied le Fonds de placement du Barreau en 1987 afin de combler les besoins de placement de ses avocats.

Tout comme les autres associations professionnelles, la philosophie de la corporation du Barreau est de permettre à ses membres d'atteindre des rendements appréciables, en minimisant les frais ainsi que les risques liés aux marchés financiers.

La société gère un fonds équilibré, un fonds d'actions et un fonds d'obligations avec plus de 100 M\$ sous gestion.

Les fonds du Barreau ne sont pas cotés et ne font pas partie de la banque de données Morningstar.

Par contre, les rendements sont publiés quotidiennement dans la section financière des journaux et sur le site Internet du Barreau (*www.*

barreau.qc.ca/services).

Étant donné que les corporations sont des organismes sans but lucratif, très peu d'argent est consacré à la publicité et au marketing. C'est une des raisons pour lesquelles les familles de fonds des corporations professionnelles peuvent garder leur frais de gestion aussi bas.

La moyenne de leur ratio de frais de gestion étant continuellement maintenue sous les 1 %, les membres de ces corporations ainsi que leurs familles et leurs employés ont l'occasion d'accumuler davantage de fonds que les autres investisseurs qui, eux, doivent se soumettre à la moyenne des frais de gestion de 2,5 %.

Il ne faut pas oublier le fait que les frais de gestion grugent une partie du capital accumulé pour la retraite.

Par exemple, si vous placiez 100 000 \$ avec un rendement annuel brut de 10,5 % dans un fonds avec un ratio de dépense de 0,91 % comme c'est possible avec les fonds des corporations, dans 10 ans vous auriez 249 867 \$. Dans un autre fonds traditionnel avec des dépenses de 2,54 %, vous auriez 215 094 \$ après 10 ans malgré le même rendement. C'est près de 35 000 \$ de moins ! ■

Vos fonds communs cette semaine

LES GAGNANTS						LES PERDANTS							
Valeur nette	Rendement simple (%)				Rend. annuel composé	Valeur nette	Rendement simple (%)				Rend. annuel composé		
	1 sem.	1 mois	6 mois	1 an			3 ans						
ACTIONS CANADIENNES						ACTIONS CANADIENNES							
Evolution REA	8,75	9,55	-6,01	-7,62	-32,11	-12,99	Cambridge Special Equity	1,43	-1,38	1,33	-12,14	-13,64	-42,73
Dynamique Québec	5,04	5,44	-5,16	-14,97	-42,28	-19,80	Canada-Vie Gén CanCrPI(L)	7,04	-1,30	-4,89	2,94	-27,07	—
Dyn Pet Entre Focus +	2,93	5,02	0,38	0,00	-25,35	-24,49	Canada-Vie Actions can	137,51	-1,14	-3,91	3,07	-27,42	-16,80
MTC Fonds croiss - 1 Inc	8,28	4,22	-7,09	-15,77	-36,75	-29,41	Canada-Vie Gén Act Cdn(L)	8,18	-1,14	-3,91	3,07	-27,43	-16,82
Sceptre actions de crois.	38,09	3,94	-3,04	2,21	-4,69	1,06	Maritime Tal Ac Cd Croi B	7,86	-1,06	-4,46	-2,21	-24,26	-13,22
SPECIALISÉS CANADIENS						SPECIALISÉS CANADIENS							
ilt	4,50	6,62	-1,00	40,49	-50,82	—	Cambridge Precious Metals	0,65	-1,52	-1,45	0,00	-20,93	-27,58
First Tr Ind. Intern DJ CS	2,27	6,57	3,76	37,87	-33,34	-54,82	Excel Fonds China	1,24	-1,39	-5,44	-9,02	-28,08	-37,72
Dyn tech mondial RER	1,15	6,48	-2,91	8,69	-50,00	—	Optima immobilier	9,47	-1,18	0,87	-7,44	-13,05	10,26
Dynamique mond tech	2,31	6,45	-2,44	10,50	-47,23	—	Altamira mond revenu à CT	12,29	-0,97	-0,40	-1,82	5,33	3,59
Fonds Tech NA RER 2000	3,18	6,30	-5,40	19,95	-51,25	-42,62	AGF Fonds indien	1,10	-0,90	-8,13	-3,42	-16,91	-31,46
REVENU CANADIENS						REVENU CANADIENS							
Mavrix Dividendes & rev	9,37	2,33	-3,52	3,87	-0,72	16,14	Sentry Select MBS Trust	9,17	-2,28	—	—	—	—
Trans-Canada Dividend	3,13	1,95	-1,90	-6,06	-31,26	-11,88	R Oblig. NA à Haut Rend	8,51	-1,63	0,28	4,72	-3,57	3,14
Ethical Fonds div can	10,58	1,92	-2,15	—	—	—	PATHFINDER Income Fund	9,55	-1,14	-1,71	—	—	—
StrategicNova can. div Ité	10,67	1,72	-1,72	2,42	-8,78	5,71	Compass Income Fund	9,79	-1,01	-1,96	1,48	—	—
RBC Adv Gl High Yield	11,17	1,69	1,72	13,51	9,61	—	Fidelity Tit Am rnd El A	8,83	-1,01	0,98	4,35	-2,75	2,16
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						CANADIENS ÉQUILIBRÉS							
Templeton Cdn rép actif	6,50	2,20	-3,14	-4,91	-19,57	-0,24	Université Ave équilibré	6,27	-1,00	-1,61	-26,18	-27,01	-17,35
Templeton Can équil FPG	5,73	2,14	-3,20	-5,06	-19,88	-0,61	Performance synchronie	8,20	-0,85	-2,48	-5,76	-25,31	-12,71
Brandes Fds équ canadien	10,14	2,13	-4,12	0,34	—	—	Maritime port cons syn	7,77	-0,77	-2,47	-4,19	-19,90	-9,68
Templeton Équilibré	7,36	2,08	-3,59	-5,25	-20,42	-0,83	AIC Dist act rev 100%	4,07	-0,73	-2,96	-1,99	-23,64	-7,45
CI FPG Pt cro aud 75/100	7,95	1,92	-2,21	-8,17	-28,69	—	AIC dist act revenu 75%	4,21	-0,71	-2,86	-0,73	-22,18	-6,57
ACTIONS AMÉRICAINES						ACTIONS AMÉRICAINES							
Mavrix Entreprises	1,52	4,83	-7,64	-3,62	-57,37	-44,27	Canada Life Gén actNAM(E)	4,48	-3,21	1,72	-6,69	-35,98	-28,38
Lehman 10 Uncommon Vls 00	4,84	4,82	-3,58	-11,11	-42,34	—	Maritime AGFCatCrAm(A&C)	5,27	-3,12	0,24	-5,99	-36,80	-25,48
Clarica Supérieur amér. A	15,73	4,73	-0,85	0,65	-28,05	-17,95	Maritime AGFCatCrAm - B	5,27	-3,12	0,24	-5,99	-36,80	-25,48
Clarica Supér américain	15,57	4,71	-0,86	0,53	-28,17	-18,15	London Life Amer Gr (AGF)	5,89	-2,88	0,34	-5,71	-37,33	-25,75
Clarica FD supérieur am A	8,06	4,68	-0,83	1,53	-28,29	-18,20	GWL Crois amér (A) NL	168,30	-2,88	0,22	-5,83	-37,36	-26,03
INTERNATIONAUX						INTERNATIONAUX							
Monrusco Bolt Intl Equ	6,42	4,76	-0,96	-2,15	-24,61	-21,64	Canada-Vie VIS resMon (L)	6,95	-2,52	-1,90	-5,79	—	—
AGF Amérique Latine	3,19	4,59	3,79	2,62	-38,15	-20,11	Cambridge Pacific	0,79	-2,47	-7,69	-13,40	-37,31	-42,89
StrategicNova amér. Latine	7,95	4,47	6,46	10,34	-34,27	—	Maritime Act mond (A&C)	7,21	-2,35	-1,53	-11,68	-36,45	-26,87
CrSuisse monde cap. risque	3,58	4,43	-2,47	-13,89	-42,71	—	Maritime Actions mond - B	5,48	-2,35	-1,53	-11,68	-36,44	-26,86
Bétirente actions intl	15,06	4,35	0,70	-4,68	-19,76	-11,99	Maritime Multi cr&rv(A&C)	8,35	-2,26	-0,45	-3,98	-20,28	—

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site **LES AFFAIRES.com** www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES 4 ÉTOILES



Forfait affaires

À partir de 124 \$

Par personne, par nuit, occupation double, incluant :

- ✕ Chambre régulière
- ✕ Petit déjeuner américain
- ✕ Déjeuner buffet
- ✕ Dîner 4 services
- ✕ Salle de réunion
- ✕ 2 services café et thé
- ✕ Frais de service



246, chemin du Lac Millette,

Saint-Sauveur, Qc J0R 1R3

1 800 361-0505

www.manoir-saint-sauveur.com

c.michaud@manoir-saint-sauveur.com



MANOIR
SAINT-SAUVEUR

L'hypothèque à taux variable est le plus souvent avantageuse



Denis Preston

Adm. A., C.P.A., conseiller aux membres et planificateur financier pour le Fonds des professionnels

Pour bien des Québécois, la résidence est à la fois l'actif et le passif le plus important. Son financement occupe une part importante du budget familial. Il est par contre difficile de choisir parmi les options qui sont offertes par les institutions financières.

Beaucoup d'institutions financières font la promotion de leur taux hypothécaire fixe de cinq ans. Ce terme a comme avantage de protéger l'emprunteur contre une hausse éventuelle des taux d'intérêt. Cette garantie a cependant un coût : la différence entre le taux d'intérêt fixe de cinq ans et le taux variable.

Le coût de cette garantie est actuellement d'environ 1,3 %, soit 5,8 % moins 4,5 %. Dans cet exemple, il est question des taux que vous pouvez obtenir en négociant et non

des taux affichés par les institutions financières. N'hésitez pas à demander le rabais auquel vous avez droit.

Pour un solde hypothécaire de 100 000 \$, la différence de taux signifie un coût d'intérêt supplémentaire d'environ 1 300 \$ la première année, soit un peu plus de 100 \$ par mois. Si vous avez besoin de cette protection pour mieux dormir la nuit, alors optez pour un terme fixe de cinq ans. Par contre, cela aura un impact très important sur la durée de l'emprunt hypothécaire.

Comparons : deux personnes empruntent ce montant. La première, M. **Fixe** choisit un terme fixe de cinq ans, et la seconde, M^{me} **Variable**, choisit l'option à taux variable. Elles effectuent toutes les deux le même paiement mensuel, soit 628 \$. Si les taux demeurent stables, M. **Fixe** aura fini de payer son hypothèque dans 25 ans, M^{me} **Variable** dans 20 ans. Une différence de cinq ans parce que cette dernière rembourse davantage de capital à chaque mois. Mais qu'arrive-t-il si les taux d'intérêt fluctuent ?

Si les taux baissent, M^{me} **Variable** économisera davantage et M. **Fixe** aura déboursé inutilement pour la garantie de cinq ans.

Si les taux montent, cela dépend de l'importance de la hausse et du moment où elle se produira. Pour que M^{me} **Variable** paie davantage en intérêts que M. **Fixe**, il faut que les taux montent d'au moins 1,3 % et cela rapidement. Si la hausse a lieu seulement dans cinq ans, nos deux emprunteurs subiront la hausse. Par contre, M^{me} **Variable** aura remboursé plus de capital.

Quatre paris

Pour la période de 1950 à 2000, le choix du taux variable a été avantageux dans 88 % des cas. Une étude du professeur **Milevsky** de l'**Université de York** a effectivement démontré que pour une hypothèque de 100 000 \$ ayant un amortissement de 15 ans, l'économie moyenne a été de 22 000 \$.

Pour choisir le terme fixe de cinq ans, vous devez être convaincu (premier pari)

que les taux d'intérêt augmenteront, que cette hausse sera supérieure à 1,3 % (second pari), qu'elle se produira rapidement (troisième pari) et que les taux ne baisseront pas par la suite (quatrième pari). Si vous perdez un des quatre paris, vous rembourserez votre hypothèque sur une période plus longue que si vous aviez choisi le taux variable.

Notez qu'il ne faut pas confondre taux variable et taux ouvert. Dans le premier cas, le taux d'intérêt est basé sur le taux préférentiel (parfois diminué d'un pourcentage donné) et le terme offert varie selon les institutions financières. Dans le second cas, moyennant un taux d'intérêt plus élevé, vous avez la possibilité de modifier les conditions de votre hypothèque quand vous le souhaitez.

Pour compliquer davantage les choses, certaines institutions financières offrent la possibilité de modifier les conditions de votre hypothèque avec l'option à taux variable. Vous devez donc

vérifier les caractéristiques de votre emprunt avant de signer. Souvent, les emprunts à taux variable comportent les mêmes avantages que les emprunts à taux ouvert, sans toutefois être accompagnés des inconvénients.

Si vous devez penser à long terme avec vos placements, le contraire est vrai pour les emprunts. Les probabilités et la structure des taux d'intérêt favorisent les taux variables au détriment des taux fixes à long terme. La logique est alors respectée puisque l'emprunt (vous payez des intérêts) est le contraire du placement (vous recevez des intérêts).

Est-il avantageux de souscrire à un RAP ?

Le régime d'accession à la propriété (RAP) permet à l'acheteur d'une première résidence d'emprunter jusqu'à 20 000 \$ de son REER, sans intérêt. Pour un couple, le montant total est donc de 40 000 \$.

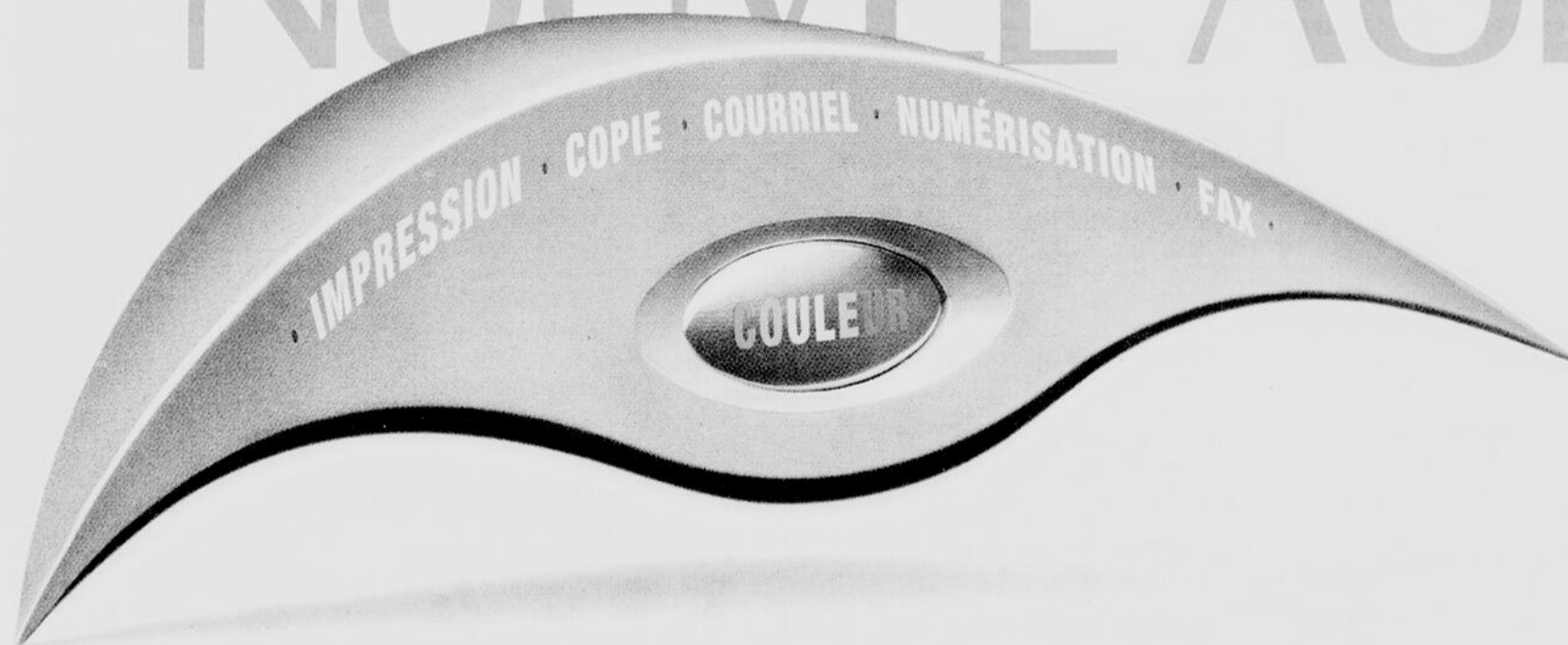
À court terme, l'utilisation du RAP est avantageuse si

votre hypothèque représente plus de 75 % de la valeur de votre propriété. Dans cette situation, vous devez contracter une assurance prêt hypothécaire auprès de la **SCHL** ou d'un organisme similaire. Or, cette assurance peut atteindre 3,75 % du montant total de votre emprunt, ce qui représente 3 750 \$ pour une hypothèque de 100 000 \$. Le prix de cette assurance est alors ajouté à votre solde hypothécaire.

À long terme, le RAP avantage l'emprunteur (pas de frais d'intérêt), mais désavantage le propriétaire du REER (pas de rendement). Comme l'emprunteur et le prêteur sont ici la même personne, en théorie cela devrait s'annuler.

En pratique, il y a gain net si le taux d'emprunt est plus élevé que le rendement obtenu par le REER. Par contre, si c'est le contraire, vous auriez intérêt à rembourser votre REER le plus rapidement possible plutôt que de prendre 15 ans comme le permet la *Loi de l'impôt*. ■

NOUVEL ÂGE

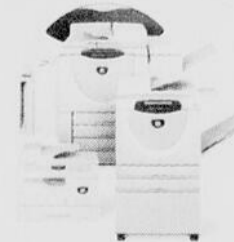


Et voici une innovation. Des produits conçus pour répondre aux besoins de chacun. Et pour permettre à tous de travailler plus intelligemment. La gamme WorkCentre[™] de Xerox. Changez votre façon de voir.

Nous vous présentons trois gammes de produits numériques conçus pour répondre aux besoins des bureaux de toutes tailles. Les copieurs remarquablement abordables CopyCentre[™] de Xerox. Les copieurs-imprimantes polyvalents WorkCentre[™] de Xerox. Les puissants systèmes multifonctions avancés

WorkCentre[™] Pro de Xerox. Avec le robuste WorkCentre Pro, vous ne faites pas qu'imprimer, copier, télécopier et numériser vers le courriel à partir d'un seul endroit. Vous faites tout ça aux vitesses d'impression du réseau, plus rapidement qu'avec les appareils concurrents les plus performants. Le prix de départ de

notre gamme de copieurs-imprimantes de base WorkCentre est d'à peine 1 695 \$* ce qui met la fiabilité du numérique à la portée de tous les bureaux. Et, si tout ce dont vous avez besoin c'est d'un copieur numérique, notre gamme CopyCentre vous offre la qualité sans compromis Xerox.



De plus, nous vous offrons aussi des options couleur abordables. Parce qu'en ce Nouvel Âge, nous voulons vous aider à travailler mieux, à moindre coût. Communiquez avec nous dès aujourd'hui et ajoutez de la valeur et de l'innovation à votre bureau.

Pour en savoir plus : www.xerox.com/newage ou composez le : 1 800 275-XEROX poste 1511

© 2003 XEROX CORPORATION. Tous droits réservés. XEROX[™], Les gens de documents[™], CopyCentre[™], WorkCentre[™] et Changez votre façon de voir sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION. XEROX CANADA LTÉE détient des permis d'utilisation de toutes les marques de commerce. *Prix basé sur un achat immédiat. Taxes de vente, fournitures et service en sus. Les conditions standard s'appliquent.

LES GENS DE DOCUMENTS

XEROX

VOTRE ARGENT

Les frais rendent les fonds indiciels d'obligations intéressants



Jean Taillon
jean.taillon@transcontinental.ca

J'ai lu avec beaucoup d'intérêt la série de trois articles que vous avez publiés en janvier dernier au sujet des fonds négociés en Bourse (FNB).

Je me propose d'investir dans les FNB une partie de mon capital qui est présentement investi dans des fonds communs de placement. Je pense entre autres aux FNB d'obligations. Qu'en pensez-vous ? Ces produits sont-ils plus avantageux que les fonds communs d'obligations ? Vaut-il mieux acheter des obligations individuelles ?

Suzanne, Québec

Il existe effectivement deux fonds indiciels négociables à la Bourse (FNB) canadiens d'obligations : les iG5 (symbole XGV) et les iG10 (symbole XGX). Ces fonds visent à fournir un revenu d'intérêt et un gain en capital potentiel en reproduisant aussi fidèlement que possible la performance d'une obligation

émise par le gouvernement du Canada avec une échéance de 5 ans (iG5) ou de 10 ans (iG10). Ils sont produits par **Barclay's Global Investors**, et ils appartiennent à la famille des **iUnits** (www.iunits.com).

Ces fonds offrent de nombreux avantages par rapport aux fonds communs. Comme ces derniers, ils comportent toutefois un important risque de perte de capital.

Comparés aux fonds communs, le principal avantage se situe au niveau des frais annuels de gestion. Ceux-ci sont de 0,25 % pour les iG5 et les iG10. Dans le cas des fonds communs, ils sont généralement beaucoup plus élevés. Très souvent, ils sont même supérieurs à 2 %, ce qui est nettement excessif, compte tenu du rendement de cette catégorie d'actifs.

De 1900 à 2000, le rendement annuel moyen des obligations canadiennes a été de 5 %. Après inflation, le rendement s'est établi à 1,8 % (ces chiffres sont tirés de *Triumph of the Optimists*, de **Dimson, Marsh & Staunton**). En tenant compte de ces rendements, les frais annuels de gestion de la plupart des fonds communs d'obligations sont donc à mon avis tout simplement injustifiables.

Certaines gestionnaires poussent l'audace très loin. **Desjardins**, par exemple, offre à ses

« membres » le fonds Éthique revenu dont les frais annuels sont de 3,25 % !

D'aucuns diront que les fonds communs ont des chances de rapporter plus que la moyenne ou que le marché. C'est vrai, mais les chances sont minces. Très minces. Et comment choisir les rares gagnants ?

Risque de perte de capital

Comment peut-on perdre son capital avec des fonds d'obligations ? Contrairement aux actions, les obligations ne sont-elles pas des placements sûrs ? Pour comprendre, il faut faire une petite gymnastique mentale.

Disons que vous avez acheté il y a un an une obligation de 10 000 \$ dont les intérêts (le coupon) sont de 4 % et l'échéance est le 1^{er} février 2007. Depuis votre achat, les taux d'intérêt ont monté à 5 %. Votre titre vaut-il encore 10 000 \$? Non.

Achèteriez-vous aujourd'hui une obligation qui rapporte 4 % alors que le marché donne 5 % ? Non, évidemment... sauf si le titre vous était vendu moins cher, à escompte, de façon à ce que le rendement sur le prix payé soit équivalent au taux du marché.

De même, si les taux avaient baissé depuis

vos achats, vous n'accepteriez de vendre votre obligation que plus cher, à prime. Autrement, pourquoi vous départir d'un placement qui rapporte 5 % alors que le marché n'en donne que 4 % ?

La valeur au marché de votre obligation varie donc dans le sens inverse des taux d'intérêt. Les taux montent : la valeur de l'obligation baisse; ils baissent : la valeur du titre monte. Plus la variation des taux est forte, plus l'impact sur la valeur du titre est important.

L'échéance a aussi beaucoup d'importance : plus elle est éloignée, plus l'impact de la variation de taux est important. Quand les taux montent, il est beaucoup moins grave d'être coincé avec un titre de 2 ans qu'avec un titre de 10 ans.

Pour l'investisseur déterminé à conserver son titre jusqu'à son échéance, ces variations n'ont aucune importance. Il verra bien sûr la valeur de son placement changer sur son relevé mensuel, mais cela ne modifiera absolument rien au montant qu'il recevra à l'échéance. Le capital lui sera alors intégralement remis (je parle évidemment d'obligations sans risque, comme les obligations gouvernementales).

Cette garantie n'existe pas dans le cas des fonds d'obligations. En effet, vous n'êtes alors plus propriétaire d'obligations, mais de parts d'un fonds. Or, ces parts n'ont pas d'échéance. Vous ne pouvez pas savoir combien elles vaudront dans le futur.

Les taux d'intérêt étant par ailleurs proches d'un creux historique, les fonds d'obligations présentent donc un important risque de perte de capital, qu'il s'agisse de FNB ou de fonds communs. ■

Les sociétés dont on parle

ADF (Groupe)	72	Bowater	49	EnCana	4	Jean Coutu	4	Provigo	23
AETerna (Laboratoires)	49, 52, 55	Braut & Martineau	51	Enel	15	Junex	69, 73	Prével (Groupe)	24
Acier Leroux	71, 72	C.I. Fund Management	84	Enzyme Testing Labs	25	Kevlar	63	Publicis Canada	34
Agropur	41	Call-Net Enterprises	76	Ericsson	29	Labopharm	4	QIT-Fer et Titane	73
Air Canada	11, 84	Canadian Tire	4	Espaces Dalhousie	50	Loblaw	75	Quebecor	4
Alcoa	49	Canam Manac (Groupe)	72	Face cachée de la pomme (La)	37	Loto-Québec	11	RBC Groupe Financier	84
Aliments Chatel	23	Candere	63	Financière Sun Life	66, 67	L'Oréal	34	Radio Shack	9
Aliments Dare (Les)	24	Cascades	17, 69, 70	Fonds d'investissement FMOQ (Les)	85	Marlboro	11	Recruitsoft	49
Aliments Nutri-Délice	38	Centre Hi-Fi Électronique	9	Foster's	11	Massif (Le)	56	Rio Tinto Iron & Titanium	73
American Express	8	Choix du fromager	41	Fournil Ancestral	38	McKesson	76	Russel Metals	72
Ameublements Tanguay	51	Cinar	22	Fritz Kaiser	41	McLane	8	SNC-Lavalin	4
Ampa	77	Citigroup	84	Fromagerie Tournevent	41	Mega Bloks	77	SSQ Groupe financier	66, 67
Ariba	76	Clearwater Seafoods Income Fund	76	Fruit of the Loom	7, 8	Meiya Power Company	15	Saputo	41
Armstrong World Industries	83	Coca-Cola	8	Future Shop	9	Merrill Lynch	84	Shaw Industries	8
Atelier de création	25	Cominar	59	G. Lauzon Packers	23	METRO	23	Shire BioChem	52
Atrium Biotechnologies	55	Congoleum	83	GSI Luminics	76	Mirant	76	Sico	77
Auberger La Goëliche	58	Copernic	49	Galerias Sainte-Anne	59	Mont Saint-Sauveur Int.	71	Sirius Personnel	55
Axcan Pharma	4	Costco	25	Gaz Metro	73	Mouton Noir (Le)	58	Soyarie	38
BCE	16	Credit Suisse First Boston	84	Geac Computer	84	Mouvement Desjardins	21	Sprint	29
Baie d'Hudson	84	Créa BioPharma	24	Geico	7, 8	Nebraska Furniture Mart	7	Standard Life	63
Banque Laurentienne	4	Céline Liboiron Musique	25	General Motors	33	Newalta Income Fund	84	Stratem DBC	39
Banque Nationale	85	Dairy Queen	5, 7, 8	Gestion Férique	85	Norampac	69	Tarkett Sommer	71, 83
Barnum & Bailey	22	Damafro	41	Gillette	8	Norplex	63	Teleglobe	69
Bell Canada	16	Darden Restaurants	76	Groupe Pages jaunes (Le)	63	Nortel	69, 75	TransForce	71
Bell ExpressVu	9, 16	Dell	4	High Liner Foods	76	Northrop Grumman	76	Verizon Wireless	29
Bell Mobilité	16	Disney	22	Hydro-Québec	15	Onex	4	Vandres Décarie	23
Benjamin Moore	8	Domaine Pinnacle	37	HydroCultures	25	Pain Doré (Au)	38	Vignoble Isle de Bacchus	58
Berkshire Hathaway	5 à 8	Domco	71	IBM	59	Para	77	Vignoble de Sainte-Pétronille	58
Biovail Corp.	76	Dorel (Industries)	77	IGA	23	Parmalet	41	Wajax	76
Bois Fortin	25	Du Pont (Société en commandite)	59	Imériale (Pétrolière)	24	Paysanne (La)	41	Wal-Mart	4, 6, 8
Bombardier	69	Dumoulin (Groupe)	9	Investissements Île-des-Sœurs	63	Prod. horticoles du petit boisé	25	Washington Post	8
Borsheim's	7	El Paso	15	Jardins des Saveurs	25	Produits de l'Érable Bolduc et fils	38	Zentaris AG	55

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

La rubrique **Votre argent** vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à :

Votre argent, Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

OFFRE SPÉCIALE LES AFFAIRES

ABONNEZ-VOUS POUR UN AN

Seulement
59,95 \$
plus taxes



52 + 4 + 12

numéros du journal

LES AFFAIRES

numéros hors série dont

LES AFFAIRES 500

numéros du magazine

Affaires

ÉCONOMISEZ PLUS DE

60%

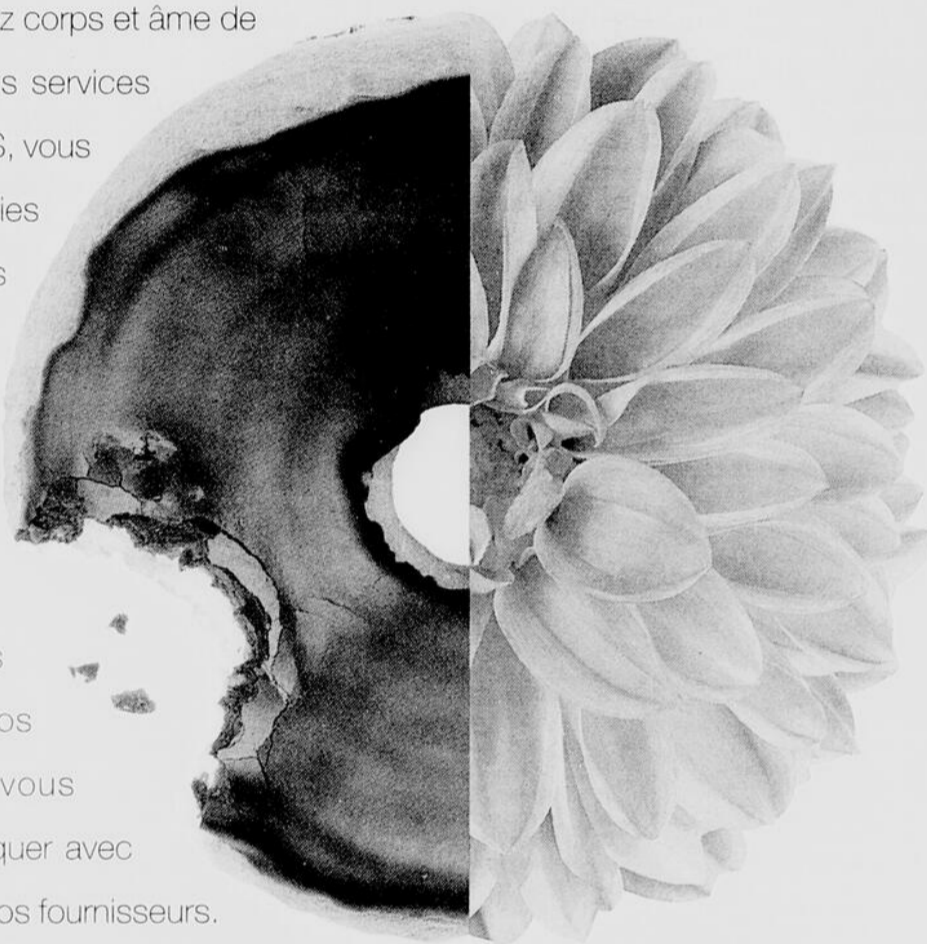
www.journallesaffaires.com

(514) 392-2010 OU 1 800 361-7215 Mentionnez le code 22 225

Besoin d'un bureau à emporter ?

Une réceptionniste attentionnée. Des croissants frais. Des fauteuils confortables. C'est fou tout ce que vous quittez lors de vos fréquents déplacements d'affaires. Et de plus, il vous faut demeurer toujours aussi productif. Mais comment être productif si l'information dont vous avez besoin reste toujours bloquée dans un serveur le jour où vous tentez corps et âme de conclure une affaire ? Avec les services d'informatique mobile de TELUS, vous avez accès en direct à de vraies solutions d'affaires, que vous soyez à l'autre bout de la ville, du pays ou même du couloir. Ainsi, vous pouvez facilement accéder à l'intranet de votre entreprise et à toutes vos données d'affaires comme vos courriels, votre agenda ou vos contacts. De plus, où que vous soyez, vous pouvez communiquer avec vos clients, vos partenaires et vos fournisseurs.

Faites bouger vos affaires avec les services d'informatique mobile de TELUS^{MC}. Pour en savoir davantage et pour courir la chance de gagner l'un de ces produits exceptionnels ainsi qu'un an de service gratuit, visitez telusmobile.com/solutions



NOTRE SOLUTION D'AFFAIRES :
l'informatique mobile



Sierra Wireless Aircard 555



Audiovox Thera



BlackBerry 6750^{MC}

 **TELUS**
mobilité^{MC}

le futur est simple^{MD}

PARTENAIRES DES RESEAUX DE DISTRIBUTION - SOLUTIONS DE DONNEES DE TELUS MOBILITE

Action Télécom
1531, rue Notre-Dame Ouest
Montréal
(514) 989-9952

Digital Radiocommunications
1811, boul. Curé-Labelle
Laval
(450) 973-3443

D2 Technologies
2119, boul. Marcel-Laurin
Saint-Laurent
(514) 904-5888

Globe Mobilité
6089, av. Châteaubriand
Montréal
(514) 272-0099

PC Page
3832, boul. Côte-Vertu
Saint-Laurent
(514) 339-1130

Proxi
3814, boul. Taschereau
Greenfield Park
(450) 671-0605

SRAD
2995, boul. Dagenais, local D
Laval
(450) 622-1748

Communications Métropolitaine
8780, boul. Saint-Laurent, bureau 4
Montréal
(514) 388-3533