LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 12 MARS 2005 2$

MONDE DES AFFAIRES

Les femmes LAISSÉES POUR COMPTE

Il n'y a toujours que 14 % de femmes aux postes de haute direction

p. 5 à 8

PHOTOMONTAGE LES AFFAIRES

Bombardier

Les fournisseurs auront aussi besoin de l'aide des gouvernements

p. 11

INVESTIR

Nos 10 titres américains ont battu l'indice

p. 59

MANAGEMENT

Les plaintes de vos clients valent de l'or

p. 37

Vol. LXXVII · No 11 88 pages

0 65385 56473 8 11

PP40064924 R08185

Ceci n'est pas une banque

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

Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

Contactez-nous au 1 800 PORSCHE ou sur porsche.com.
©2005 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 prix indiqués sont les prix de vente conseillés par Porsche. Ils ne comprennent pas les taxes, l'immatriculation, l'enregistrement, les options, les frais de transport et de préparation. Les prix des concessionnaires peuvent varier. Les caractéristiques sont données à titre indicatif seulement.

Vous l'avez acheté pour la famille.
Ah oui ? Ah bon.

Sérieusement, vous faites valoir l'espace pour cinq et les caractéristiques de sécurité innovatrices. Puis vous enchaînez avec la Gestion de la stabilité Porsche qui est très rassurante. Vous pourriez ajouter qu'après tout il s'agit d'une Porsche; cela est laissé à votre discrétion. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

Le Cayenne. À compter de 58 500 $.

PORSCHE

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

RÉDACTION
(514) 392-9000
(514) 392-1586
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
LES AFFAIRES-500
gaele.fontaine@transcontinental.ca
Éditeur
Jean-Paul Gagné
Éditeur adjoint et rédacteur en chef
Pierre Marcoux
Rédacteur en chef délégué
René Vézina
Directeur, sections Actualité et Entreprendre
Yves Déry
Directeur, section Investir
Bernard Mooney
Directrice des cahiers spéciaux et hors série
Danielle Turgeon
Chef de pupitre
Jean-Claude Surprenant
Directrice artistique
Louise Rouleau

PUBLICITÉ
(514) 392-9000
1 800 361-5479
(514) 392-2068
publicite@transcontinental.ca
Carrefour (petites annonces) :
(514) 392-7782
Transcontinental Procom Publications économiques
Directeur général des ventes
Louis Lamarre
Directeur adjoint des ventes
Éric Morin
Ventes nationales – Montréal
Catherine Resch
Ventes nationales – Toronto
Jill Davidson

NOUVEAUX MÉDIAS
Directeur
Yves Daoust

COMMUNICATIONS MARKETING
Directrice
Nathalie Carbonneau

TIRAGE
Directeur
François Blondin

PRODUCTION
Numérisation
Centre de prod. partagé Mtl
Directeur
Sylvain Renaud
Coordonnatrice
Chantal Bergeron

ABONNEMENT
Service aux abonnés (8 h à 17 h)
1 800 361-7215
(514) 721-9252
www.lesaffaires.com

Tarif d'abonnement (au Québec)
Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an);
1 an : 42,12 $ (+ taxes = 48,45 $);
2 ans : 63,19 $ (+ taxes = 72,67 $).

Duo : Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an) et magazine **Affaires PLUS** (12 numéros par an);
1 an : 59,95 $ (+ taxes = 68,96 $);
2 ans : 89,95 $ (+ taxes = 103,47 $).

Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

Notre politique de protection de la vie privée
Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine.

ADMINISTRATION
Médias Transcontinental S.E.N.C.
Président
André Préfontaine
V.-p., finances et administration
Ginette Roy
V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francine Tremblay
Directeur administratif principal
Gervais Fournier
Directeur administratif
Normand Bergeron

IMPRESSION
Transcontinental
Imprimerie Transcontinental S.E.N.C.
Division Transmag
10 807, rue Mirabeau
Anjou (Québec) H1J 1T7
Membre de **Transcontinental Inc.**
Président du conseil
Rémi Marcoux

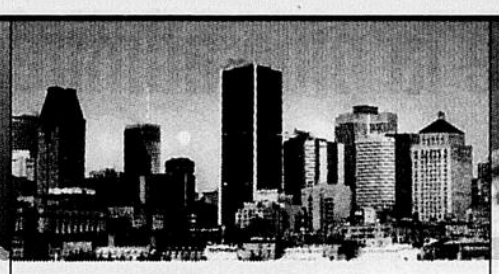
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Convention de la Poste-publications no. 40064924
No. d'enregistrement E08185
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada: Service aux abonnés
1100 boul. René-Lévesque O., 24e étage, Montréal, QC. H3B 4X9

Canada

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

CETTE SEMAINE

QUÉBEC SE BRANCHE
Le gouvernement en ligne
p. 24



MONTRÉAL
La tournée du Québec
p. 45

PRÉVOIR
Les fiducies testamentaires
p. 84

EN MANCHETTE

5 **Les femmes de pouvoir sont encore rares**
6 **Le siège du conducteur bientôt offert aux femmes**
7 **Trois femmes témoignent**
8 **Les institutions financières font place aux femmes**
9 **Revue de la semaine – Les syndiqués de Bombardier votent pour Montréal**

ACTUALITÉ ET ANALYSE

11 **Et les fournisseurs de Bombardier ?**
12 **Île René-Levasseur : l'industrie forestière craint un effet domino**
13 **Les portes tournent au siège social de l'IATA à Montréal**
14 **Rendez-vous – Le patron de Bell Helicopter table sur l'esprit d'équipe**
17 **Cinq options pour mettre fin au moratoire sur les REA**
18 **Éditorial – Le prochain budget du Québec doit abolir la taxe sur le capital**
18 **Point de vue – Pour un Canada à ciel ouvert**
19 **Opinion – Comment les étudiants ont à la fois raison et tort**
19 **La taxe sur le capital coûte sept milliards de dollars à l'économie québécoise**
20 **Pouls de l'économie – L'épargne à son plus bas depuis 1930**

ENTREPRENDRE

21 **Une PME face aux géants : la Maison du Peintre**
22 **Investissements – Goodyear injecte 5,2 M$ dans une nouvelle usine à Beloeil**
23 **Le tour du Québec – Le Saguenay–Lac-Saint-Jean veut sa part de redevances**
24 **Technologies – Plusieurs projets pour le ministre du Gouvernement en ligne**
26 **La semaine techno – Ubisoft avale un morceau de Microïds**
29 **Des investissements de 50 G$ en construction cette année**
31 **La Caisse bonifie son aide à la relève d'entreprises familiales**
32 **Commerce de détail – Aldo sur le point d'implanter une technologie de l'avenir**
35 **Jeune entrepreneur – Motronics, une petite puce qui ne cesse de prendre du poids**
36 **Le 25e anniversaire du concours des Mercuriades**

MANAGEMENT SERVICE À LA CLIENTÈLE

37 **Le mécontentement d'un client, ça vaut de l'or**
38 **Si les clients paient, les profits suivent**
39 **Ventes : compétences requises et salaires sont à la hausse**
40 **Les 10 causes d'irritation qui font fuir la clientèle**
41 **Fiscalité – Le fisc a l'oeil sur vos voyages d'affaires**
44 **Comment se donner des processus financiers de qualité**

IMMOBILIER

53 **Ubisoft fait saliver les propriétaires de Montréal**
57 **Le marché de la copropriété retrouve un point d'équilibre**
58 **140 lofts dans les Basses-Laurentides**

INVESTIR

59 **Nos choix américains éclipsent le S&P 500**
60 **Point de mire • Québec – GL&V profite du boom minier mondial**
61 **Sans compromis – Comment Bill Miller surpasse le marché depuis 14 ans**
62 **Rona a bel et bien les États-Unis dans la mire**
63 **Transactions d'initiés – La famille Desmarais hausse sa participation dans Power Corporation**
65 **L'investissement dans la forêt donne de bons rendements**
67 **Les profits de Couche-Tard bondissent, mais n'atteignent pas les attentes**
68 **Le nécessaire mariage de Pages Jaunes/SuperPages**
70 **Le bogue informatique de la Royale a coûté 2 M$**
71 **Ressources naturelles – Virginia, Azimut et Eastmain pour profiter d'Eléonore**
74 **Ressources naturelles – Woordruff achète la propriété Estrades**
75 **La revue des marchés – Le mois de mars démarre en trombe**
81 **Occasions américaines – W.P. Stewart, une autre façon d'investir en Bourse**
82 **Quatre autres entreprises souhaitent entrer en Bourse**

MES AFFAIRES

83 **Golfeurs, vous méritez le meilleur !**
84 **Qui a besoin d'une fiducie testamentaire et pourquoi ?**
86 **Mes fonds communs – Campagne REER : les années se suivent et se ressemblent**
87 **Questions et réponses – Le courtage à escompte n'est pas pour tous**

DOSSIERS

37 **Service à la clientèle**
45 **La tournée du Québec – Montréal**

SERVICES

28 **Carrefour PME**
41 **Les professionnels**
42 **Carrières**
54 **Annonces classées**
87 **Les sociétés dont on parle**

COUP D'ŒIL SUR LE MONDE

Dell, l'entreprise la plus admirée des É.-U.

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Le fabricant d'ordinateurs personnels **Dell** est la société la plus admirée des États-Unis, selon le plus récent sondage annuel du magazine *Fortune*.

Les autres entreprises qui font partie du Top 10 sont **General Electric**, **Starbucks**, **Wal-Mart**, **Southwest Airlines**, **FedEx**, **Berkshire Hathaway**, **Microsoft**, **Johnson & Johnson** et **Procter & Gamble**.

Fondé en 1984 par **Michel Dell**, un décrocheur scolaire visionnaire, aujourd'hui âgé de 40 ans, le fabricant de PC a connu une croissance fulgurante en deux décennies.

En 2004, Dell détenait 33,1 % du marché américain des ordinateurs personnels, laissant loin derrière lui ses concurrents **Hewlett-Packard** (19,5 %), **Gateway** (5,3 %), **IBM** (4,7 %) et **Apple** (3,5 %).

En 1984, les cinq principaux fabricants de PC étaient **Commodore** (27 %), **IBM** (20,1 %), **Apple** (14,6 %), **Tandy** (7,5 %) et **Atari** (6,8 %). Les choses ont bien changé.

Dell est devenu un leader de l'industrie, que ce soit avec les ordinateurs de bureau, les ordinateurs portables, les serveurs, mais aussi sur le plan des profits et de la croissance.

En effet, les marges nettes de l'entreprise s'élèvent à 6 %, tandis que celles des autres fabricants atteignent en moyenne seulement 1 %.

Dell maintient une gestion stricte de ses coûts, entre autres en vendant directement à ses clients, sans intermédiaire.

> LES CHINOIS ARRIVENT DANS LA TÉLÉPHONIE SANS FIL EN OCCIDENT

Après les fabricants de téléphones sans fil coréens **Samsung** et **LG**, c'est au tour des chinoises **Haier** et **TCL** de viser les marchés américains et européens, selon *Le Monde*.

Les entreprises chinoises ont des ambitions mondiales et comptent profiter du passage à la nouvelle génération de téléphonie sans fil (dite 3G) pour s'attaquer aux marchés occidentaux.

L'achat par TCL de 55 % de l'actif de la française **Alcatel** en téléphonie mobile s'inscrit d'ailleurs dans cette stratégie. TCL acquiert ainsi des technologies qu'elle ne maîtrisait pas ainsi qu'une marque connue.

Les fabricants chinois bénéficient de la voie tracée par Samsung et LG. Il y a cinq ans, les deux entreprises étaient des acteurs mineurs dans le marché des téléphones sans fil. Aujourd'hui, les deux fabricants sont devenus des poids lourds.

Au troisième trimestre de 2004, Samsung a ravi la deuxième place mondiale à l'américaine **Motorola** et, au quatrième trimestre, LG a doublé l'allemande **Siemens** pour prendre la quatrième position.

> LA RÉFORME DE LA SÉCURITÉ SOCIALE BAT DE L'AILE

Le président **George W. Bush** a de la difficulté à vendre son ambitieuse réforme de la sécurité sociale aux Américains, révèle l'hebdomadaire *The Economist*.

Le gouvernement Bush propose une privatisation partielle du régime en incitant les Américains à investir dans les fonds privés en vue d'obtenir des rentes à leur retraite. Malgré les efforts de la Maison Blanche, un sondage *Wall Street Journal/NBC,* réalisé en février, montre que le soutien des Américains aux comptes privés a récemment glissé, passant de 46 à 40 %.

> L'INDE ET LA CHINE RENFORCENT LEURS LIENS ÉCONOMIQUES

L'Inde et la Chine commercent de plus en plus entre elles. En 2004, leurs échanges ont atteint un record de 13,6 milliards de dollars américains. Dans deux ou trois ans, la Chine deviendra le plus important partenaire de l'Inde, devant les États-Unis. ■

LES AFFAIRES.com

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

CETTE SEMAINE SUR NOTRE SITE >>>

Jeudi 10 mars

Résultats de **Biovail**
Statistiques sur la **production industrielle au Canada,** 4e trimestre 2004

Vendredi 11 mars

LesAffairesTV : entrevue avec le président de la biotech québécoise **Adaltis**

Lundi 14 mars

Tête d'affiche techno : **nStein** surveille le Web
Résultats de **CHC Helicopter**

Mardi 15 mars

Ventes au détail aux États-Unis, février
Résultats de **Bayer**

Mercredi 16 mars

Statistiques sur la **production industrielle aux États-Unis,** février
Résultats d'Uni-Select, et de **Bear Stearns**

TOUJOURS PRÉSENT >>>

VOX POP
WWW.LESAFFAIRES.COM

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

Votre portefeuille contient-il des titres dans lesquels vous avez investi en raison de leur dividende élevé ?

Oui : 67 %
Non : 33 %

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

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

> JEAN BAILLARGEON SE JOINT À NATIONAL

Jean Baillargeon s'est joint récemment au bureau de Québec du **Cabinet de relations publiques National** à titre de conseiller principal. Exerçant dans le milieu depuis 20 ans, M. Baillargeon dirigeait sa propre entreprise jusqu'à tout récemment.

National est la plus importante société de relations publiques au Canada. Au niveau international, la société est associée à **Burson-Marsteller.**

> STÉPHANE HUDON CONSEILLERA BMO AU QUÉBEC

Stéphane Hudon est le nouveau conseiller juridique principal de **BMO Groupe financier** (**Banque de Montréal**) pour le Québec. Diplômé en droit de l'**Université de Sherbrooke** et titulaire d'un MBA de l'**Université du Québec à Montréal,** il est chargé de cours en droit bancaire et en droit du financement des entreprises au programme de MBA de cette dernière université. M. Hudon travaillait au cabinet d'avocats **Heenan Blaikie** depuis 2000.

> RESPONSABILITÉS ACCRUES POUR RICHARD CÔTÉ CHEZ RBC BANQUE ROYALE

À titre de membre de la direction du Québec chez **RBC Banque Royale, Richard Côté,** vice-président Entreprises commerciales, a récemment vu son mandat élargi puisqu'on a ajouté à son portefeuille de grandes entreprises celui des PME. M. Côté est responsable du développement relationnel et stratégique ainsi que de la gestion des ventes, dans la région de Montréal.

> DEUX PROMOTIONS CHEZ DESJARDINS SÉCURITÉ

Desjardins Sécurité financière (DSF) annonce deux nominations au sein de son équipe de développement des affaires en épargne-retraite collective. Il s'agit de **Stéphane Beaulé,** qui est à l'emploi de DSF depuis 1993 et qui devient vice-président régional des ventes (Québec), et de **Susan Gagnon,** nommée au poste de conseillère aux rentes collectives. À l'emploi de DSF depuis 1987, celle-ci était coordonnatrice des activités de formation en épargne-retraite collective.

> GISÈLE GRANDBOIS DEVIENT DIRECTRICE GÉNÉRALE DE L'IRDA

Gisèle Grandbois a été nommée directrice générale de l'**Institut de recherche et de développement en agroenvironnement** (IRDA). Économiste de formation et titulaire d'une maîtrise en sciences de l'économie rurale de l'**Université Laval,** Mme Grandbois était directrice responsable des vérifications de gestion au ministère des **Transports** du Canada.

L'IRDA est une corporation sans but lucratif créée en 1998 à l'initiative du ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** en collaboration avec l'**Union des producteurs agricoles,** le ministère du **Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation** et le ministère du **Développement durable et des Parcs.** Sa mission est de transférer à ses membres les connaissances et technologies nécessaires à la protection de l'environnement et à la mise en valeur des systèmes agroalimentaires. ■

Ouvrez un nouveau Compte-chèques MaxiOpérations^MC CIBC ou un Compte d'épargne bonifiée CIBC dès aujourd'hui.

Vous pourriez GAGNER* un des 150 prix exceptionnels, dont un voyage pour voir le *Cirque du Soleil* à Paris.

Pour tout renseignement, visitez un centre bancaire ou cibc.com/francais. Faites vite! Courez la chance de GAGNER en participant avant le 29 avril 2005*.

CIRQUE DU SOLEIL

CIBC
Pour ce qui compte dans votre vie

La Banque CIBC est fière d'être le commanditaire principal de la tournée canadienne du nouveau spectacle du *CIRQUE DU SOLEIL*® en 2005.

***Aucun achat requis.** Vous devez avoir atteint l'âge de la majorité établi dans votre province ou territoire de résidence. Les gagnants devront répondre correctement à une question réglementaire d'arithmétique. La valeur approximative des prix s'établit de 120 $ à 15 000 $. Les chances de gagner dépendront du nombre de participations reçues. Le concours se termine le 29 avril 2005. Règlements complets disponibles au centre bancaire sur demande et à l'adresse www.cibc.com/francais. ^MC MaxiOpérations CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC. Le logo CIBC et « CIBC Pour ce qui compte dans votre vie » sont des marques déposées de la Banque CIBC. Photo : Al Seib Costume : Dominique Lemieux © 1999 Cirque du Soleil Inc.

EN MANCHETTE

INFORMATIQUE, COMMUNICATION, MULTIMÉDIA, RÉDACTION... ET PLUS !
7000 PROFESSIONNELS PRÊTS À SOUMISSIONNER.
AgentSolo.com
514.282.1200 www.agentsolo.com

Les femmes de pouvoir sont encore rares

Et la situation évolue trop lentement pour plusieurs

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Les femmes ont beau être plus instruites et compétentes que jamais, elles demeurent encore très peu nombreuses aux postes d'influence des sociétés canadiennes.

Et, contrairement à ce à quoi on aurait pu s'attendre, la situation évolue encore très lentement. Trop lentement pour plusieurs.

« Les femmes, qui constituent quand même plus de 40 % de la population active, occupent encore trop peu de postes d'influence dans les grandes sociétés », note **Susan Black,** vice-présidente de **Catalyst,** une firme de recherche qui conseille les entreprises désireuses de voir à l'avancement des femmes.

« Il faut reconnaître que, depuis 25 ans, la situation s'est améliorée », souligne **Monique F. Leroux**, chef de la direction financière du **Mouvement des caisses Desjardins**. Mais, « contrairement à ce qu'on pourrait s'attendre, les femmes ont encore une trop faible représentativité au sommet des entreprises », ajoute celle qui siège notamment au conseil d'administration de **Rona**.

Des chiffres révélateurs

En 1995, 46 % des sociétés canadiennes comptaient une femme ou plus à leur c.a.. Près de 10 ans plus tard, en 2004, seulement 42 % des 100 plus importantes sociétés ouvertes canadiennes avaient au moins une femme à leur conseil, indique le récent sondage annuel réalisé par **Spencer Stuart,** une firme qui œuvre à la recherche de cadres de direction.

Toujours selon l'étude, seulement 11,9 % des administrateurs de ces sociétés sont des femmes, comparativement à 11,2 % en 2003.

« Leur représentativité s'améliore, mais elle est encore très modeste », commente **Robert Nadeau,** associé et directeur général du bureau de Montréal de Spencer Stuart.

Si on regarde les 500 plus grandes entreprises canadiennes, une autre étude, réalisée par Catalyst, indique que seulement 11,2 % des membres des c.a. étaient des femmes en 2003, comparativement à 9,8 % en 2001.

En ce qui a trait aux postes de haute direction, la situation est similaire. En 2002, seulement 14 % des postes de direction étaient détenus par des femmes, comparativement à 12 % en 1999, selon l'étude de Catalyst. En 2002, 33,6 % des 500 plus importantes sociétés canadiennes avaient au moins 25 % de femmes à des postes de direction, comparativement à 28,6 % en 1999.

Qu'en sera-t-il à la sortie de la nouvelle étude de Catalyst plus tard cette année ? Mme Black n'a pas voulu donner d'indications précises. Elle a toutefois mentionné, de manière générale, que les choses avançaient tranquillement dans le monde des affaires.

« La présence des femmes est loin de refléter leur influence et leur impact sur l'économie canadienne à titre de consommatrices, gestionnaires, professionnelles et propriétaires d'entreprises », estime M^me^ Black.

Différentes barrières

« Elles parviennent difficilement à briser le *plafond de verre* qui les sépare des postes de haut niveau. Trop de femmes sont encore bloquées aux postes de cadres », dit **Dominique Décarie,** conseillère principale de **Korn/Ferry International,** spécialisée dans le recrutement de cadres et d'administrateurs de haut niveau.

Cette métaphore illustre les différentes barrières qui empêchent les femmes d'accéder aux plus hautes responsabilités. L'une de ces barrières : il n'y aurait pas suffisamment de femmes qualifiées à qui confier des emplois de direction ou des postes au sein de c.a..

« L'âge moyen des administrateurs est de 59 ans. À cet âge, il n'y a pas encore beaucoup de femmes à la tête d'entreprises ou qui ont des titres d'avocats et de comptables principaux », fait observer **Francine Harel-Giasson,** professeure à **HEC Montréal**.

« Il y a pourtant un grand nombre de femmes qui ne siègent que sur un seul conseil », rétorque M^me^ Black.

Par ailleurs, « il y a encore beaucoup d'homogénéité au sommet. Les dirigeants préfèrent s'entourer de gens qu'ils connaissent et qui sont taillés dans la même étoffe. C'est encore le *old boy's network*, les filières Brébeuf, HEC, clubs de golf, ce qui laisse peu de places aux femmes », dit **Monique Lefebvre,** administrateure de sociétés et consultante en coaching d'affaires.

Le frein des responsabilités familiales

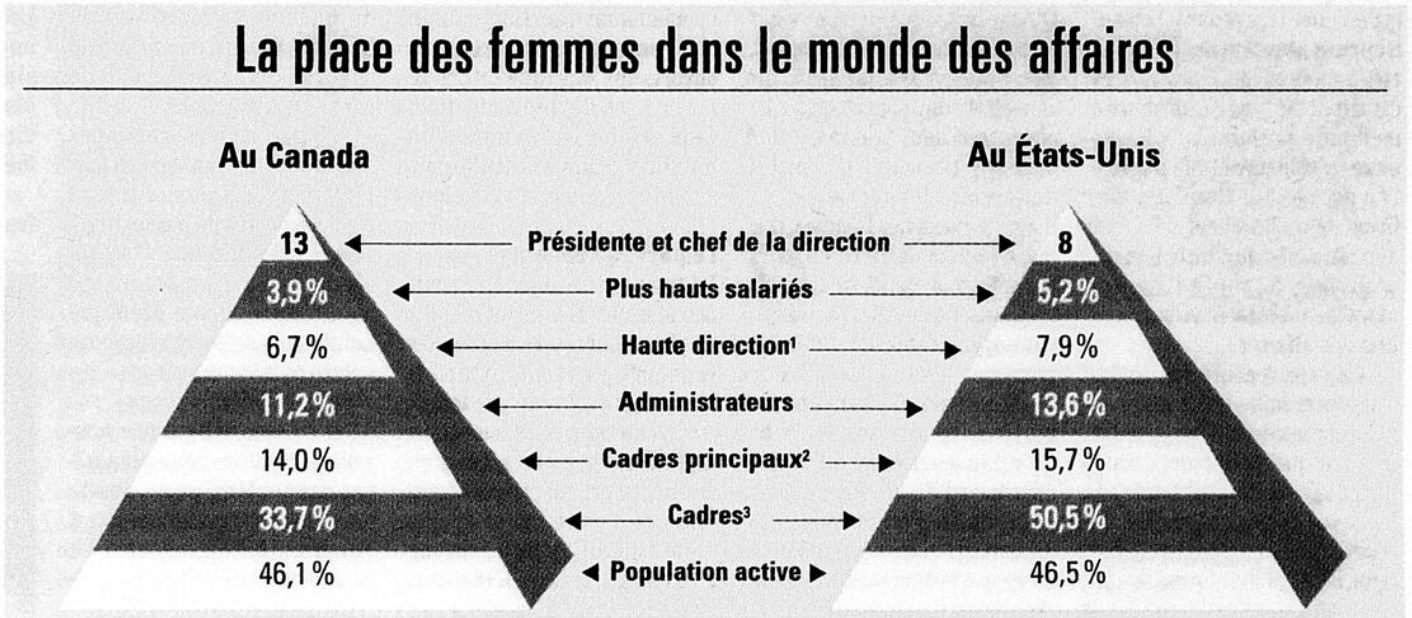
La culture organisationnelle de certaines entreprises joue aussi en leur défaveur. « Il y a encore beaucoup de préjugés à l'encontre des femmes, notamment au sujet de leurs compétences et de leur capacité à assumer de telles fonctions », affirme M^me^ Black.

La nature même de leurs carrières aurait aussi pour effet de bloquer leur ascension vers les postes de direction. Aux échelons inférieurs, bassin des candidates potentielles, les femmes œuvrent souvent dans des postes jugés moins stratégiques.

Et puis, les responsabilités familiales peuvent entraver leur ascension. « Elles assument encore la majorité des responsabilités familiales. Elles ne veulent pas, ou ne peuvent pas, consacrer 70 heures par semaine au travail », dit M^me^ Décarie.

« Beaucoup de femmes décident d'avoir leur premier enfant vers 35 ans. Or, c'est à cet âge que les dirigeants de demain émergent au sein d'une organisation », affirme M^me^ Harel-Giasson. ■

La place des femmes dans le monde des affaires



1 Président du conseil, président et chef de la direction, chef des opérations, président, vice-président principal; **2** Y inclus les membres de la haute direction, jusqu'au directeur général; **3** Y inclus la haute direction, les cadres principaux et tous les cadres intermédiaires.

SOURCE : CATALYST — TABLEAU : LES AFFAIRES

Le siège du conducteur bientôt offert aux femmes

Le passage du temps et les changements de mentalité favoriseront l'ascension des femmes à des postes de haut niveau

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Les arguments qui militent en faveur d'une meilleure représentation des femmes au sein des postes importants des entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreux, et toujours plus convaincants.

Le premier, d'ordre financier, est en effet très pesant. Les entreprises ayant un nombre plus élevé de femmes à des postes de direction affichent une meilleure performance financière, révèle une étude publiée l'an dernier par **Catalyst,** une firme de recherche qui fournit des conseils aux entreprises désireuses de voir à l'avancement des femmes dans le milieu des affaires.

L'enquête, réalisée auprès des 500 plus grandes entreprises du classement de *Fortune,* a démontré que celles comptant plus de femmes dans les échelons plus élevés ont réalisé un rendement sur le capital supérieur de 35 % et un rendement sur l'avoir des actionnaires également supérieur de 34 %. L'étude a beau avoir été réalisée aux États-Unis, **Susan Black,** vice-présidente de **Catalyst,** est convaincue que les résultats sont similaires au pays.

Un ajout de points de vue

Les enjeux sont également stratégiques. Selon **Alban D'Amours,** président et chef de la direction du **Mouvement des caisses Desjardins,** un conseil d'administration (c.a.) où siègent des femmes est forcément plus riche. « Les angles de vue sont teintés de ce que nous sommes. Les femmes, par leurs façons de faire et leurs pensées souvent distinctes des hommes, permettent à une organisation d'aborder différemment des situations », dit-il.

« D'un point de vue consommation, on dit des femmes qu'elles assument 80 % des décisions d'achat. Comment se fait-il qu'on n'en retrouve pas davantage à des postes clés de vp marketing ou développement de produits ? » s'interroge M^me^ Black. Par ailleurs, si les entreprises veulent attirer et retenir de la main-d'œuvre qualifiée, elles ont intérêt à faire davantage de place aux femmes dans des postes stratégiques.

« Pour les organisations qui veulent être considérées comme des employeurs modèles, la présence de femmes aux c.a. ou à la haute direction signifie clairement : nous sommes ouverts aux changements et ne faisons pas de discrimination. Cela rejoint les valeurs d'un nombre grandissant de personnes », estime M^me^ Black.

Le passage du temps

Le temps joue aussi en faveur des femmes. Elles sont de plus en plus nombreuses à créer des entreprises et à quitter les bancs des écoles de gestion.

« Tôt ou tard, elles réussiront à prendre leur place. Mais ça va encore prendre une génération avant de voir des changements significatifs », estime **Francine Harel-Giasson,** professeure à **HEC Montréal.**

« Avant, les nominations aux c.a. se faisaient surtout par des amitiés ou par référence. Aujourd'hui, on s'adresse à des firmes externes, comme la nôtre, pour en recruter et notre liste de candidats potentiels comprend beaucoup de femmes », dit **Robert Nadeau,** associé et directeur général du bureau de Montréal de **Spencer Stuart,** une firme qui œuvre dans la recherche de cadres de direction.

« De plus en plus d'entreprises tentent de combler des postes au conseil d'administration ou à des postes de haute direction par des femmes. C'est un changement important de mentalité », ajoute **Monique Lefebvre,** administrateure de sociétés et consultante en coaching d'affaires.

Par ailleurs, « il y a une nouvelle génération de gestionnaires masculins pour qui la conciliation travail-famille est aussi un enjeu majeur. Ce changement de mentalité facilitera l'accession des femmes à des postes de haut niveau », explique **Dominique Décarie,** conseillère principale de **Korn/Ferry International,** une firme spécialisée dans le recrutement de cadres supérieurs et d'administrateurs de haut niveau.

Une volonté de changement

Le passage du temps seul ne peut suffire à améliorer la situation, avertit toutefois **Monique F. Leroux,** chef de la direction financière du Mouvement des caisses Desjardins.

« Les résultats ne sont pas le fruit du hasard, mais d'une volonté. Tant le c.a. que la haute direction doivent prendre les mesures nécessaires pour s'assurer d'une meilleure représentativité des femmes, d'un meilleur équilibre ».

M^me^ Black estime aussi que, sans des changements importants à l'intérieur des organisations, les femmes continueront à se heurter à des parois de verre qui les empêcheront d'accéder aux postes de direction.

« Il y a encore des attitudes sociales et des préjugés qui nuisent à l'ascension des femmes à des postes de haut niveau », dit-elle. ■

Les femmes sur les conseils des 100 plus grandes entreprises

AU CANADA

Les 10 sociétés ayant le plus de femmes[1]

Société	Nb de femmes
Banque Nationale[2]	5
CIBC	4
Sun Life	4
Aliant	3
Banque de Montréal	3
Banque Royale	3
Banque Scotia	3
Banque TD	3
Canadian Tire	3
Métro	3

Les 10 sociétés n'ayant pas de femmes

Société	Nb de femmes
Ace Aviation Holdings	0
ATI Technologies	0
Barrick Gold	0
Celestica	0
Fairfax Financial	0
Intrawest	0
Kingsway Financial	0
Magna International	0
Masonite International	0
Molson	0

1 Petro-Canada, Rona et Sears comptent aussi trois femmes.
2 Au 31 octobre 2004, leur c.a. comprenait 5 femmes. Elles sont maintenant 3.

AU QUÉBEC

Les 10 sociétés ayant le plus de femmes

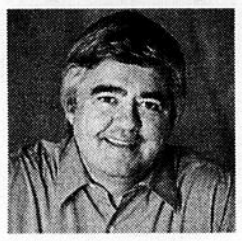
Société	Nb de femmes
Banque Nationale	5
Métro	3
Rona	3
Abitibi-Consolidated	2
BCE	2
Bombardier	2
CGI	2
Saputo	2
Tembec	2
Transat A.T.	2

Les 10 sociétés ayant le moins de femmes

Société	Nb de femmes
Alcan	1
Alimentation Couche-Tard	1
Cascades	1
Domtar	1
Industries Dorel	1
Power Corporation	1
Quebecor	1
SNC-Lavalin	1
Transcontinental	1
TIW	0

SOURCE : SPENCER STUART, 2004

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants



Robert Desormeaux
L. Sc. comm., HEC Montréal;
Ph. D. (Marketing)

Le service à la clientèle : stratégie et mise en oeuvre
9 et 10 mai 2005 – 9 h à 17 h
Familiarisez-vous avec une démarche pratique, complète et cohérente pour satisfaire vraiment les clients, tout en tenant compte des ressources de l'entreprise et des coûts encourus.
Professeur agrégé et directeur du Service d'enseignement du marketing à HEC Montréal, **monsieur Desormeaux** a occupé auparavant des postes de gestionnaire dans le secteur privé.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/sc.htm

Danielle Morin
M.B.A. (finance),
HEC Montréal;
Ph. D.; C.A.

Johanne Turbide
M. Sc. (gestion),
HEC Montréal;
Ph. D. (Industrial and Business Studies); C.A.

Démystifier la finance : pour apprécier l'information financière
Pour non-financiers
11, 12 et 13 mai 2005 – 9 h à 17 h
Vous désirez vous familiariser avec le langage comptable et financier, apprendre à analyser des états financiers et vous sensibiliser aux incidences financières de la gestion. Ce séminaire répond à ces objectifs.
Mesdames Morin et Turbide sont professeures agrégées au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/gfnf.htm

Liette Monat
Ph. D. (dév. org.);
M. Éd. (Counselling);
M.B.A., HEC Montréal

Excellez dans vos interventions d'affaires : habiletés et stratégies
9 et 10 mai 2005 – 9 h à 17 h
À titre de dirigeant ou professionnel, ce séminaire pratique vous donne les outils nécessaires afin de développer des habiletés pour intervenir avec aisance et efficacité dans vos situations d'affaires surtout auprès de clientèles externes.
Madame Monat possède une expérience en développement organisationnel, en marketing et en formation dans le secteur des services professionnels.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/eia.htm

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.
SESSIONS EN ENTREPRISE **Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.**
HEC Montréal – Formation des cadres et des dirigeants : **(514) 340-6001**

Trois grandes administrateures témoignent

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Les femmes qui occupent des postes d'influence au sein des grandes entreprises canadiennes ne courent pas les rues. Et comme les femmes qui veulent émerger dans ce monde d'hommes disent souvent manquer de modèles, nous en avons profité pour parler à trois d'entre elles afin de décrire leur impressionnant parcours, les difficultés rencontrées ainsi que les solutions proposées.

L'importance de la diversité

« J'ai un doctorat en psychologie cognitive, c'est vous dire à quel point je n'ai pas le profil standard pour siéger sur un conseil d'administration », ironise **Monique Lefebvre**.

Aujourd'hui dans la cinquantaine, devenue administrateure de sociétés et consultante en coaching d'affaires, elle a néanmoins réussi à faire sa marque dans le monde des affaires. L'ancienne vice-rectrice à l'enseignement et à la recherche à l'**Université du Québec à Montréal** a présidé le **Centre de recherche informatique de Montréal** de 1991 à 1996 avant d'occuper la présidence de **Quebecor Multimédia** de 1996 à 1998. Puis, de 1998 à 2001, elle a travaillé comme vice-présidente, Québec et Atlantique, chez **Ericsson Canada.**

Elle fut aussi vice-présidente du conseil d'administration de la **Société Innovatech du Grand Montréal** et siège encore à d'autres conseils d'administration, notamment chez **Transcontinental, Desjardins Sécurité financière** et **Celmed BioSciences.**

« Quand on n'a pas le profil *corporate*, c'est très difficile. On se sent isolé. Ça demande beaucoup de force de caractère pour faire sa place », dit Mme Lefebvre. D'autant, ajoute-t-elle, que bon nombre d'administrateurs et de hauts dirigeants pensent encore que les femmes ont un rôle marginal à jouer.

« Les entreprises doivent s'ouvrir à la diversité. Elles doivent favoriser la présence de personnes qui n'ont pas fréquenté les mêmes écoles ou les mêmes

GILLES DELISLE
Monique Lefebvre

milieux », dit Mme Lefebvre, l'une des rares femmes au Québec à porter le titre d'administrateure de sociétés.

Si le passage du temps favorisera l'ascension des femmes aux postes stratégiques, estime Mme Lefebvre, elle juge aussi essentiel que « les entreprises prennent délibérément des décisions pour faciliter leur intégration ». ■

Servir de modèle

GILLES DELISLE
Suzanne Leclair

En 1978, **Suzanne Leclair** se lance dans l'aventure entrepreneuriale en fondant **Les Fourgons Transit,** devenu aujourd'hui le premier fabricant de caisses de camions au Canada. Dans une industrie considérée comme un fief masculin, l'exploit n'est pas banal.

« Je voulais devenir ingénieure, mais ce n'était pas facile à l'époque », dit cette Gaspésienne qui a finalement réussi à prouver que les femmes n'étaient pas seulement destinées à des postes d'infirmières et de maîtresses d'école.

« Ça fait 30 ans que je prêche que les femmes peuvent diriger des entreprises et occuper des postes d'importance. La situation s'améliore, mais on est encore loin du compte ».

Des solutions ? « C'est important d'avoir des modèles ». Et elle constate que « de plus en plus de femmes sont à la tête d'entreprises ou graduent des universités dans des domaines traditionnellement réservés aux hommes ».

Une des rares femmes de l'époque à créer une entreprise, elle sera aussi l'une des premières à se lancer dans l'aventure du *Régime d'épargne-actions* du Québec dans les années 1980. En 1990, l'ancien président de la **Banque Nationale, Michel Bélanger,** l'invite au conseil d'administration auquel elle a siégé jusqu'en février dernier. ■

Favoriser les femmes

La feuille de route de Monique Leroux est étourdissante. Chef de la direction financière du **Mouvement des caisses Desjardins** depuis août 2004, elle a occupé la présidence de **Desjardins Société financière**.

Avant de se joindre à Desjardins en 2001, Mme Leroux était première vice-présidente exécutive et chef de l'exploitation de **Quebecor** après avoir assumé la fonction de première v.-p., Direction du Québec, de **RBC Banque Royale**.

Reconnue par l'association torontoise Women's Executive Network parmi les *Top 100 - Canada's Most Powerful Women*, elle est notamment membre des c.a. de **Rona, Fiera Capital** et **HEC Montréal**.

Elle dit ne pas avoir rencontré de difficultés particulières à faire valoir ses compétences et ses points de vue... dans un monde d'hommes.

« Je n'ai jamais senti de réprobation ou de sentiments négatifs à mon égard », dit celle qui fut aussi présidente de l'Ordre des comptables

Monique Leroux

agréés du Québec. Mais, convient-elle, « à compétence égale, une femme doit généralement ramer davantage pour faire sa place, en particulier dans les secteurs traditionnels ».

Puisque les femmes qui gravissent les échelons ne profitent pas toujours des mêmes réseaux ou avantages que les hommes, elle demande aux entreprises d'en faire davantage.

« Quand il y a des postes à combler, les dirigeants d'entreprises doivent favoriser les femmes. Ceux qui participent au processus doivent s'assurer que des noms de femmes soient aussi pris en considération », dit-elle. ■

VOX POP

Êtes-vous surpris par la faible représentativité des femmes sur les conseils d'administration d'entreprises canadiennes ?

OUI ■ NON ■

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

VOTEZ SUR NOTRE SITE

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU

RELAIS & CHATEAUX — Spa GIVENCHY

(Autoroute 20, sortie 112)
Tél. : (514) 856-7787
www.lestroistilleuls.com

Un gestionnaire d'expérience
n'a pas le temps ni le goût de se tromper
quand il s'agit de son
avenir

Programme exécutif CMA-MBA
École des sciences de la gestion (ESG) de l'UQAM
Université du Québec en Outaouais (français et anglais)

Programme exécutif CMA
Université Concordia (anglais)

CMA
ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

Lauréat d'un Grand Prix québécois de la qualité 2004

www.cma-quebec.org • 1 800 650-ECMA

Les institutions financières font place aux femmes

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Croyez-le ou non, le milieu de la finance, longtemps reconnu comme un monde d'hommes, fait aujourd'hui la barbe aux traditions.

« La situation n'est pas étonnante. Dans le domaine financier, les femmes occupent 50 % des postes de cadres, intermédiaires et professionnels », explique **Monique Leroux**, qui en août dernier accédait au prestigieux poste de chef de la direction financière du **Mouvement des caisses Desjardins.**

Elle n'est pas la seule à occuper un poste de direction au sein des institutions financières. Quelques mois auparavant, **Christine Marchildon** quittait son poste de vice-présidente et directrice générale de **BMO Banque privée Harris** pour celui de vice-présidente, services aux particuliers, de **TD Canada Trust** pour le Québec. À la **Banque Royale, Micheline Martin** est présidente, direction du Québec.

À la **Banque Nationale,** les huit membres du Comité de direction comprennent deux femmes : **Patricia Curadeau-Grou,** première vice-présidente Gestion des risques et **Gisèle Desrochers,** première vice-présidente Ressources humaines et opérations. Une autre femme, **Alice Keung,** première vice-présidente Technologie de l'information, fait aussi partie de la haute direction.

Les femmes trouvent aussi leur place aux conseils d'administration. Parmi les 100 plus importantes sociétés ouvertes canadiennes, la Banque Nationale venait l'an dernier en tête de liste pour le nombre de femmes siégeant au c.a., avec 5 sur un total de 15 membres. La **CIBC** en comptait quatre et les autres banques canadiennes en comptaient trois.

Chez Desjardins, on a mis en place différents programmes de mentorat et de coaching pour favoriser la représentation des femmes dans les postes de direction. Le c.a. compte 3 femmes sur un total de 21, tandis qu'elles occupent 17 % des postes de haute direction.

« Nous travaillons à mobiliser les femmes pour qu'elles développent le goût d'accéder à des fonctions de dirigeantes », dit **Alban D'Amours,** président et chef de la direction du **Mouvement des caisses Desjardins.** ■

Les femmes et les conseils, par industrie

Les secteurs avec la plus forte représentation de femmes sur leur c.a.

Industrie	% des femmes sur les conseils
Divertissement	31,6
Assurance vie	21,6
Assurance dommages	19,4
Banque	18,0
Alimentation	16,8
Commerce de détail	15,9
Édition, impression	15,4
Service public	15,2

Les secteurs les moins bien représentés par les femmes

Industrie	% des femmes sur les conseils
Exploration aurifère	2,0
Fabrication de véhicules et de pièces	3,4
Mines et métaux	3,9
Aciérie	4,0
Boisson	4,7
Technologies de l'information	5,6
Ingénierie	5,7
Pétrole et gaz	5,8
Manufacturier	6,3

SOURCE : CATALYST, 2003

REVUE DE LA SEMAINE

Les syndiqués de Bombardier votent pour Montréal

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Il reste encore beaucoup de travail à faire avant que l'on puisse déboucher le champagne, mais l'assemblage des avions de la *Série C* de **Bombardier** se rapproche de Montréal.

Quelque 4 000 machinistes sur les 6 300 qui travaillent pour **Bombardier Aéronautique** au Québec ont entériné, le 6 mars, l'entente de principe conclue avec la direction, par laquelle ils consentent à des aménagements de leurs conditions de travail.

Le président du syndicat, **David Chartrand**, a justement fait valoir qu'il s'agissait d'aider la région de Montréal à obtenir ce mandat qui devrait créer au moins 2 500 emplois... si Bombardier va de l'avant.

On attend maintenant la décision du conseil d'administration, qui pourrait survenir dès mardi prochain, le 15 mars, et qui pourrait finalement donner le signal du décollage.

> LE PRIX DU PÉTROLE REPART À LA HAUSSE

Les automobilistes n'ont pas fini de souffrir : les analystes s'attendent à ce que le prix du baril de pétrole brut demeure élevé, lui qui a momentanément atteint la barre des 55 $ US la semaine dernière.

Le record absolu a été établi en octobre 2004 à 55,17 $ US. Les pressions conjuguées de la demande, du froid et des spéculateurs risquent bientôt de le propulser encore plus haut.

L'impact à la pompe se fera inévitablement sentir. Même si on s'attend à ce que les prix finissent par fléchir, la tendance est à la hausse. Suffisamment pour que dans un documentaire présenté sur la chaîne *Vision TV,* mercredi dernier, on se demande si le rêve américain de la banlieue, qui repose en bonne partie sur la voiture et le pétrole à bon marché, n'est pas en train de se désintégrer.

> DES BAISSES D'IMPÔT HYPOTHÉTIQUES

Le ministre **Michel Audet** vient de découvrir qu'il y a loin de la coupe aux lèvres.

Même si **Jean Charest** répète qu'il respectera son engagement électoral de baisser les impôts, son nouveau ministre des **Finances** devra fouiller dans tous les coins de tiroir pour présenter un budget équilibré, avant même de penser à alléger la fiscalité des Québécois.

Pendant ce temps, les étudiants débrayent pour avoir plus d'argent, le réseau de la santé craque (et on n'a pas commencé à additionner les factures du prochain CHUM), les trains de banlieue de Montréal peinent à la tâche, comme tous les réseaux de transport en commun... Pas facile, le job de grand argentier.

> 40 M$ ET VOTRE NOM EST IMMORTEL

Les écoles de management, elles, ont compris : elles mettent leur dénomination en vente.

Les noms de **John Molson**, à **Concordia**, ou **Schulich**, à **York**, sont maintenant passés à la postérité.

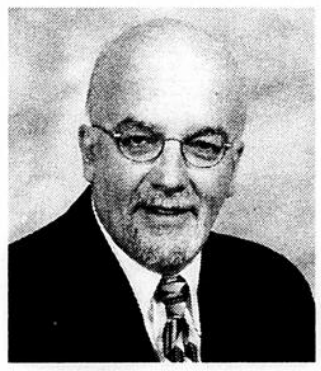
Il reste au moins une occasion : pour 40 M$, vous pouvez donner votre nom à l'école de management de McGill. ■

Jacques Marquis n'est plus

Le pdg de l'AIEQ a été de tous les combats touchant l'électricité au Québec

Le mercredi 23 février, j'ai dîné avec ***Jacques Marquis,*** *pdg de l'****Association de l'industrie électrique du Québec*** *(AIEQ), que je connaissais depuis quelques années et qui luttait contre le cancer depuis septembre 2003. Malgré une rechute à l'automne, son moral était bon et il avait plein de projets. Il n'aura pas eu le temps de les réaliser. Dans la nuit de mercredi à jeudi, son état s'est aggravé et on a dû le conduire à l'hôpital. Il est décédé quelques heures plus tard, le vendredi.*

– René Vézina



Jacques Marquis : un véritable bâtisseur

L'AIEQ est née en 1998. Son premier directeur général, qui allait devenir son premier pdg, était Jacques Marquis. Logique : il connaissait tout le monde dans ce milieu auquel il était associé depuis 1973. Sa disparition subite, le 25 février, laisse un grand vide.

« Je l'ai connu en 1974 chez **GE**, où il avait été engagé un an plus tôt, se rappelle **Sylvain Bulota**, directeur des relations gouvernementales et extérieures pour GE Canada au Québec. Il était tellement à l'aise que nous nous en servions comme modèle pour les jeunes recrues qui se joignaient à l'entreprise. »

Jacques Marquis est ensuite passé chez **Asea Brown Bovari** (ABB) en 1988, puis chez **Ferranti-Packard**, **Rolls-Royce** et **Pirelli**...

À l'époque, le **Club d'électricité du Québec** sentait le besoin de se transformer pour intervenir plus vigoureusement dans le débat incessant sur l'énergie au Québec. Jacques Marquis est monté à bord de la nouvelle AIEQ. « L'hydroélectricité, a été ses premières amours, et il lui est resté fidèle, dit M. Bulota. De plus, il avait de la prestance, le verbe facile, il savait défendre ses idées avec vigueur tout en suscitant le respect. »

À l'automne 2003, il ressent de premiers malaises. Le diagnostic le frappe de plein fouet : il est atteint du cancer des poumons. « Après le choc initial, il a décidé qu'il ne se laisserait pas abattre. Il a présenté une conférence déjà prévue, livrée de façon remarquable, et commencé ses traitements de radiothérapie et de chimiothérapie, » dit le président du conseil de l'AIEQ, **Gaétan Thibault**, vice-président hydroélectricité chez **Tecsult**. Pendant un temps, le cancer a semblé neutralisé. Mais la maladie est revenue en force en novembre avec l'apparition de nouvelles métastases.

Jacques Marquis reprend alors le combat, mais il est affaibli. « Son état rendait difficile la poursuite de son mandat à temps plein, poursuit M. Thibault, aussi nous nous sommes résolus à lui trouver un remplaçant, tout en lui cherchant de nouvelles fonctions à temps partiel à l'AIEQ. »

Le président d'**Hydro-Québec Distribution**, **André Boulanger**, est de ceux qui l'ont côtoyé. « C'était un porte-parole intelligent et persévérant, une qualité qui l'aidait dans ses dossiers et qui l'a servi dans sa lutte pour retrouver la santé. Loin d'être fermé, il était de ceux qui cherchent à trouver des solutions. »

Consultant pour l'AIEQ, **François Morin**, président de **Morin relations publiques**, était devenu l'un de ses proches. « Loin de se laisser abattre, il s'était rapproché des gens, ayant décidé qu'il était plus fort que la maladie. »

Quelques jours avant sa mort, Jacques Marquis parlait d'écrire un livre pour raconter et promouvoir la cause de l'électricité. « Au Québec, on a célébré les bâtisseurs d'eau, dit Gaétan Thibault, et il était de cette trempe-là. Il va nous manquer. » ■

EN ÉVIDENCE

GILLES DELISLE

André Caillé joint la Légion

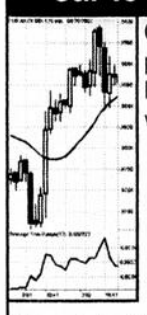
Le président d'**Hydro-Québec, André Caillé,** fait maintenant partie du club sélect des Québécois qui peuvent arborer la rosace emblématique de l'Ordre national de la Légion d'honneur.

M. Caillé a été fait Chevalier de l'Ordre, le 7 mars dernier, lors d'une cérémonie à Paris. Les insignes lui ont été remis par **Pierre Gadonneix,** pdg d'**Électricité de France,** au nom du président de la République.

Le rang de Chevalier suit immédiatement celui de Commandeur, auquel ont été élevés récemment **Louise Beaudoin, Lucien Bouchard** et **Bernard Landry.**

Cette distinction et la reconnaissance qui l'entoure serviront sans doute de baume à M. Caillé, qui a connu une année difficile. Éprouvé par un malaise cardiaque, l'été dernier, il a dû subir les tergiversations du gouvernement québécois dans le dossier du Suroît, avant d'être confronté aux problèmes de sécurité touchant les grands ouvrages hydroélectriques québécois. ■ **R.V.**

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



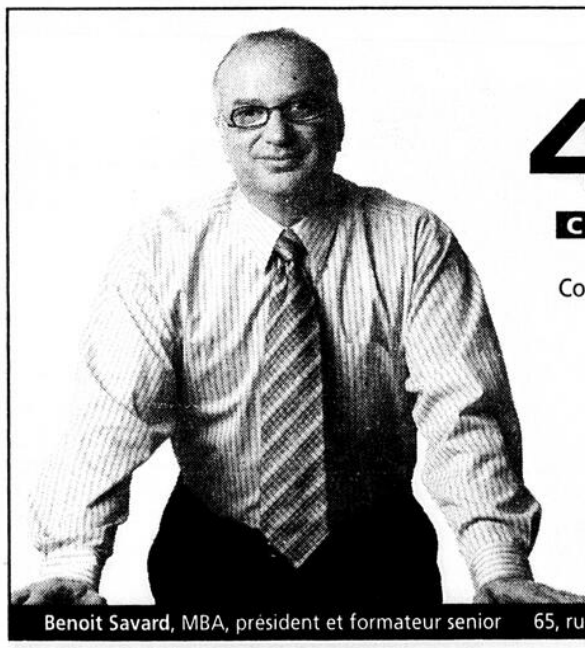
Oui, grâce à **l'analyse technique**, vous pourrez le faire d'ici quelques semaines. Notre **formation intensive de 3 jours** vous apprendra comment:

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 jeudi 17 mars 2005 à 19h30.
Réservations : **514-708-5700** ou sur le web :
www.profitradefx.com

PROFITRADE FX

Apprenez comment réussir dans la spéculation sur devises!



Pulvérisez les écarts en
4 étapes
CIBLER, QUESTIONNER, FOCALISER, DÉCIDER

Corriger à la source les problèmes de sous-performance.
La méthode **CQFD,** pour une performance optimale.

ATELIERS DE FORMATION
MONTRÉAL: 19 et 20 avril • QUÉBEC: 24 et 25 mai
DRUMMONDVILLE: 14 et 15 juin
2 jours, 1 250$ par personne (taxes en sus)

BRANCHÉ sur CQFD
Pulvérisez les écarts et battez des records
Ken Blanchard
Dana Robinson
Jim Robinson

Inscrivez-vous en ligne www.savardmartin.com

Le Groupe Savard·Martin inc. Première firme accréditée au pays
FIRME CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Benoit Savard, MBA, président et formateur senior 65, rue Belvédère Nord, bur. 20, Sherbrooke (Québec) J1H 4A7 Tél. : (819) 822-3710

Une vie bien remplie.

Profitez pleinement de la vie avec TD Waterhouse.

Vous pouvez travailler parce que vous le devez ou parce que vous le voulez. Vous pouvez prendre votre retraite confortablement ou la vivre pleinement. Vous pouvez assurer un enseignement de qualité à vos enfants ou leur offrir les études qu'ils méritent vraiment. Vous pouvez tout donner ou laisser un héritage. Que ce soit pour bâtir un patrimoine, le préserver et le protéger ou le transmettre aux générations futures, chez TD Waterhouse, nous pouvons vous aider.

TD Waterhouse
La richesse de l'expérience

COURTAGE À ESCOMPTE | PLANIFICATION FINANCIÈRE | SERVICES AUX CLIENTS PRIVÉS

1 866 235-5008 | www.tdwaterhouse.ca

TD Waterhouse représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du FCPE), Conseils de placement privés TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés TD Waterhouse (dont les services sont offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires privés TD Waterhouse (dont les services sont offerts par la Société Canada Trust). TD Waterhouse est une marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. TD Waterhouse Canada Inc. est un utilisateur licencié.

ACTUALITÉ
ET ANALYSE

Et les fournisseurs de Bombardier ?

L'industrie se demande si l'État pourra aussi soutenir financièrement les fournisseurs québécois de la *Série C*

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Fort d'une entente avec le syndicat des 6 300 machinistes, on se demande bien ce qui pourrait maintenant empêcher le conseil d'administration de **Bombardier** d'annoncer que le Québec a gagné la bataille pour l'assemblage de sa nouvelle famille d'avions *Série C.*

Ce projet entraînera la création de 2 500 emplois directs chez Bombardier et autant chez les sous-traitants établis au Québec. Mais bien audacieux celui qui peut prédire aujourd'hui qui, des fournisseurs en lice, sont les plus susceptibles de profiter des retombées liées à cet appareil.

Car après que Bombardier aura tiré le maximum d'aide financière des deux paliers de gouvernement, ceux-ci seront-ils encore prêts à aider les fournisseurs locaux à se qualifier pour profiter des sous-contrats liés à la fabrication de la Série C ? C'est une question qui inquiète de plus en plus les membres les plus en vue de l'**Association québécoise de l'aérospatiale.**

« Parlez-en aux responsables des gouvernements concernés, dit **Serge Tremblay,** directeur du **Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospatiale du Québec** (CAMAQ). Aussi essentiel soit-il, ce genre de financement n'est pas du tout évident à obtenir. »

Qu'on parle de **Héroux-Devtek,** de **Sonaca-NMF Canada** ou d'**Aéro Méchachrome**, toutes auront vraisemblablement besoin de l'aide des gouvernements si elles espèrent investir dans les programmes de développement de la Série C, et ainsi participer à la création des nouveaux emplois attendus.

« Dans ce contexte, ce n'est pas de savoir si nous pourrions remplir la commande de Bombardier qui nous inquiète, mais plutôt de voir combien de ces emplois annoncés seront vraiment créés et combien d'entre-eux pourront l'être par des entreprises, fournisseurs et sous-traitants du Québec », confie un dirigeant d'entreprise sous le couvert de l'anonymat.

À la veille du prochain budget provincial, c'est le genre d'inquiétudes qui en hantent plusieurs, a pu constater le journal LES AFFAIRES.

De *vrais* nouveaux emplois?

Cette inquiétude est d'autant plus justifiée qu'un coup de sonde, tant chez Bombardier qu'au nouveau ministère du **Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation,** nous a permis de vérifier avec quel empressement on rappelle que ces nouveaux emplois pourraient très bien être créés ici, mais par des entreprises provenant de l'extérieur du Québec.

Par exemple, explique **John Paul Macdonald,** porte-parole de Bombardier, si **Mitsubishi** était choisie par Bombardier pour fournir des systèmes d'ailes d'avions, c'est elle qui engagerait des travailleurs d'ici pour travailler à Mirabel.

Par ailleurs, les plus pessimistes prévoient qu'une part importante des 2 500 nouveaux emplois directs qui seraient créés chez Bombardier avec l'assemblage de la Série C sera comblée par d'ex-employés de l'entreprise ou d'employés réaffectés. Il s'agirait d'employés qui travaillent actuellement à la fabrication des *CRJ-500,* en perte de vitesse, ou d'ex-employés (moins de 1 000) restés sur la liste de rappel à la suite des quelque 10 000 mises à pied effectuées par l'avionneur depuis l'automne 2001.

Si le c.a. donne son aval au projet, Bombardier attendra probablement l'été prochain pour en faire l'annonce officielle au *Salon du Bourget*, à Paris, la grand-messe de l'industrie mondiale. Les premiers avions devraient voler en 2008. ■

La *Série C* entraînera la création de 2 500 emplois directs chez Bombardier et autant chez les sous-traitants établis au Québec.

Les travailleurs de Messier-Dowty, à Mirabel, en voie de se syndiquer

Les travailleurs d'usine de **Messier-Dowty,** de Mirabel, spécialisée dans la fabrication et l'entretien de trains d'atterrissage, sont sur le point de se syndiquer.

Après trois ans de démarches, les quelque 125 travailleurs de l'usine viennent de déposer une requête en accréditation auprès de la **Commission des relations de travail** qui doit statuer sur la question. Les quelque 75 travailleurs de bureau, ingénieurs, membres du personnel de soutien et cadres de cette entreprise ne sont pas inclus dans la requête.

Selon **Gilles Brosseau,** directeur québécois de l'**Association internationale des machinistes et travailleurs de l'aérospatiale** (AIMTA), qui accompagne les employés dans cette démarche, des auditions devant la commission sont prévues pour le 21 mars. La décision de la Commission devrait être connue dans les semaines prochaines.

GILLES DELISLE

Messier-Dowty oeuvre dans la fabrication et l'entretien de trains d'atterrissage.

Jointe par LES AFFAIRES, la direction de Messier-Dowty, une filiale du groupe français **SNECMA,** a référé le dossier à sa directrice des ressources humaines, **Manon Besner,** qui a dit ne vouloir émettre « aucun commentaire pendant les procédures ».

L'AIMTA, qui est associée à la **Fédération des travailleurs du Québec** (FTQ), compte déjà parmi ses membres des employés de Messier-Dowty à Ajax, en Ontario.

La bonification du régime de retraite a été au centre des négociations menant à la signature de leur dernière convention collective.

Si le processus de syndicalisation des employés de Mirabel obtient l'aval de la Commission, ils s'ajouteront aux 100 000 autres travailleurs de l'industrie de l'aérospatiale représentés par l'AIMTA. Ce syndicat regroupe déjà des travailleurs de **Bombardier,** de **Rolls-Royce** et d'**Héroux Devtek,** toutes situées dans la région de Montréal. ■ **M.J.**

LE SAVIEZ-VOUS ?
Nous sommes un chef de file en solutions d'affaires IP novatrices.
www.entreprise.bell.ca
Bell
Et bien simple.

Île René-Levasseur : l'industrie forestière craint un effet domino

Une victoire des Innus de Betsiamites contre Kruger pourrait entraîner plusieurs injonctions interdisant les coupes forestières

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Si jamais le tribunal donne raison aux Innus de Betsiamites dans le conflit qui les oppose à **Kruger**, d'autres sociétés forestières feront face à des demandes d'injonction les forçant à cesser l'exploitation de territoires de coupe, appréhende l'industrie forestière.

« Le risque est de voir d'autres nations autochtones demander des injonctions pour faire cesser les activités forestières sur d'autres CAAF (contrat d'aménagement forestier) ailleurs au Québec, dit **Jacques Gauvin**, directeur général du **Conseil de l'industrie forestière du Québec**. Si le tribunal donne raison à une bande de la Côte-Nord [en attendant le jugement sur le fond de l'affaire], pourquoi le tribunal refuserait-il une demande semblable déposée par une autre bande ? », se demande-t-il. La décision du tribunal dans le dossier de l'île René-Levasseur est attendue en mai.

Les frictions entre bandes amérindiennes et sociétés forestières ne se limitent pas à l'île René-Levasseur, au nord de Baie-Comeau, sur la Côte-Nord. **Domtar** a maille à partir avec les Algonquins, à Lac Barrière, en Abitibi-Témiscamingue. Seront-ils les prochains à demander une injonction ?

« Il y a un risque de créer un précédent, reconnaît **Richard Descarries**, conseiller principal aux communications de Domtar. Mais je ne suis pas prêt à aller sur la place publique pour dire que je suis anxieux. On va attendre la suite des événement avant de réagir. »

Les Innus de Betsiamites contestent la légalité du CAAF englobant l'île René-Levasseur consenti par Québec à Kruger en 1997. Ils invoquent que la communauté innue n'a pas donné son assentiment au contrat touchant un territoire revendiqué par les Betsiamites.

Les Amérindiens ont déposé une demande d'injonction interlocutoire visant à faire cesser les activités de Kruger sur le territoire visé par le CAAF, en attendant que le tribunal tranche le fond de l'affaire, soit la légalité du contrat consenti à Kruger.

« Si Kruger perd sur l'injonction provisoire, elle ne pourra exercer d'activités sur la Côte-Nord tant que la cause ne sera pas entendue sur le fond, ce qui prendra plusieurs années si le jugement est porté en appel, puis devant la Cour suprême », souligne **Jean Majeau**, vice-président aux Affaires publiques de Kruger.

Plus grave que le rapport Coulombe ?

Advenant une victoire des Innus en mai prochain, les conséquences pour l'industrie seront-elles aussi importantes que les recommandations du **rapport Coulombe**, qui impliquerait une réduction des volumes de bois coupés de 10 à 20 % ?

« Peut-être pas aussi importantes parce que le rapport Coulombe vise tout le régime forestier québécois, mais certainement plus immédiates », répond M. Gauvin.

Le conflit juridique risque aussi de faire déraper les négociations sur le traité dit de l'*Approche commune* entre les communautés montagnaises de la Côte-Nord et du Saguenay–Lac-Saint-Jean d'une part, et les gouvernements du Québec et du Canada d'autre part.

« Les recours judiciaires du conseil de bande ont eu pour effet, chez les populations nord-côtières, de créer de l'insécurité, de la méfiance, de la frustration et du ressentiment à l'endroit des Innus », affirme dans une déclaration assermentée **Pierre Rousseau**, délégué régional pour la Côte-Nord dans le cadre des négociations de l'approche commune. ■

ON PEUT VOUS AIDER. Avec des solutions d'affaires pour les entreprises manufacturières, nos experts vous aident à tenir le rythme.

inc. | LA PREMIÈRE BANQUE DES ENTREPRISES AU QUÉBEC | BANQUE NATIONALE

Les portes tournent au siège social de l'IATA à Montréal

L'organisme international a connu un roulement de plus de 40 % en deux ans

Martin Jolicoeur
Martin Jolicoeur@transcontinental.ca

Le siège social de l'**Association internationale de transport aérien** (IATA) à Montréal s'est transformé en véritable porte tournante depuis le départ de **Pierre Jeanniot** à la direction de l'organisme il y a deux ans.

Le taux de roulement du personnel a été de plus de 40 % depuis 2002, le nombre d'employés a diminué de 15 % depuis 2001, et plusieurs gestionnaires d'expérience ont choisi de quitter l'organisation.

Devant cette situation, d'aucuns s'inquiètent d'un déménagement en douce du siège social de Montréal vers le bureau de Genève.

« L'expertise qui se perd est épouvantable pour Montréal », affirme, sous le couvert de l'anonymat, l'un des gestionnaires démissionnaires. Il évoque des pratiques de gestion cahotiques,une atmosphère de travail tendue, plusieurs cas d'épuisement et des congédiements sans justification.

Virage commercial

Créée à Montréal il y a soixantaine d'années, l'IATA occupe huit étages de la *Tour de la Bourse*. Sa renommée contribue à renforcer l'image de Montréal comme ville internationale.

Mais c'est de 1992 à 2002, sous la direction de Pierre Jeanniot, ancien président du conseil d'**Air Canada,** que l'organisme a véritablement pris racine à Montréal, alors que l'effectif montréalais a grimpé jusqu'à un sommet de 550 employés. Cette hausse était liée à un virage commercial au cours duquel l'IATA a créé à Montréal plusieurs nouvelles directions, dont celles responsables de la formation et de la publication d'ouvrages.

En 2001, le siège social de Montréal employait 450 personnes. Depuis, l'effectif a diminué à 380 personnes. Et ce, malgré le fait que la plupart des activités du bureau de Londres, qui comptait une centaine d'employés et qui a été fermé en 2003, ont été confiées à l'équipe de Montréal.

Au nombre des employés démissionnaires, on compte des gestionnaires de renom comme **Jean-Jacques Bourgeault,** ex-vice-président d'**Air Canada,** et **Louise Roy,** ancienne présidente de la **Société de transports de la Communauté urbaine de Montréal.** Plusieurs chefs de service ont aussi délaissé le navire d'eux-mêmes, comme **François Aubin,** directeur des ressources humaines, **Martine Malka,** directrice des communications, et **Karen Gebert,** dont le poste de responsable des technologies de l'information a été aboli. Il aurait été transféré à Genève, ce qu'il a été impossible de vérifier.

Plusieurs cadres d'expérience ont quitté l'IATA.

Sommes-nous en train de voir le siège social de Montréal disparaître au profit de Genève ? C'est ce que se demandent certains observateurs. Un professeur de l'**Université du Québec à Montréal,** qui ne veut pas être nommé, précise que les emplois offerts, dont les offres sont publiées dans *The Economist,* le journal privilégié par l'IATA, sont « sans cesse basées à Genève ».

L'IATA se fait rassurante

De Genève, **Anthony Concil,** directeur des communications de l'IATA, se fait rassurant. Il explique que les changements que tente d'implanter **Giovanni Bisignani,** le successeur de M. Jeanniot, concernent l'ensemble de l'organisation. « L'industrie change radicalement. Pour répondre à ces changements, nous devons également changer », a-t-il affirmé.

L'embauche de **Noel Tichy,** un gourou de la gestion qui a permis à **General Electric** de relever la tête, a eu un impact radical sur l'organisation.

L'IATA a connu un roulement d'au moins 50 % de son personnel au cours des dernières années, reconnaît M. Concil. « Notre culture se rapproche maintenant davantage de celle que l'on retrouve dans les entreprises privées. Cela peut être plus exigeant pour certains, mais peut se révéler très motivant pour d'autres. Personnellement, je n'ai jamais été plus heureux au travail. »

Malgré les pertes enregistrées, le bureau de Montréal n'aurait rien à craindre. La division en charge des services légaux est toujours à Montréal, de même que la division de la sécurité. Les services du marketing et des services commerciaux sont appelés à croître, soutient M. Concil.

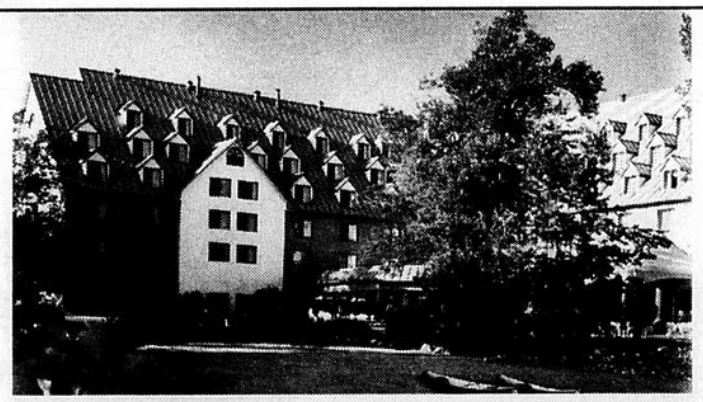
Jean-Jacques Bourgeault, un ancien cadre de l'IATA, devenu président du conseil de **Montréal International,** se fait aussi rassurant. « Montréal a certainement eu sa part de coupures, mais pas plus que sa part. »

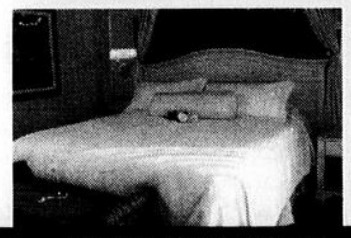
Les changements sont-ils terminés ? « Avez-vous déjà entendu un patron dire que cela suffisait ? » dit M. Concil. ■

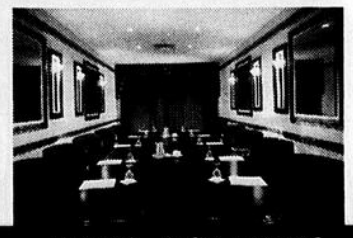
Château Vaudreuil
SUITES HOTEL

Renommé pour l'excellence de son service, le Château Vaudreuil possède 116 suitesspacieuses, 12 salles de réunions et de banquets, un centre d'affaires et une multitude de forfaits corporatifs pour mieux vous satisfaire.

Prix Quatre Diamants







Forfait Corporatif

- Petit-déjeuner canadien complet
- Pause café AM
- Déjeuner buffet dans la salle à manger
- Pause café PM
- Dîner table d'hôte
- Hébergement dans une suite
- Salle de réunion

Spécial
pour le mois de mars

225$
+tx (service inclus)
occ. simple*

162$
+tx (service inclus)
occ. double*

* avec minimum de 10 suites louées par nuit

RÉSERVEZ DÈS MAITENANT! (450) 455-0955 ou (800) 363-7896 www.chateau-vaudreuil.com

RENDEZ-VOUS

Le patron de Bell Helicopter table sur l'esprit d'équipe

Jacques St-Laurent a commencé sa carrière dans l'entreprise il y a 20 ans comme ingénieur d'essai en vol

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Il rêvait d'être astronaute à la place de **Marc Garneau,** au début des années 1980, alors qu'il était dans la jeune trentaine. L'ingénieur d'essai en vol gravira plutôt les échelons jusqu'au poste de président d'une des entreprises les plus en vue du Québec, **Bell Helicopter Textron Canada**.

Et dernièrement, **Jacques St-Laurent** ne pouvait rêver mieux : le siège social texan de **Bell Helicopter** a confié à l'usine de Mirabel la conception et la réalisation d'une nouvelle famille d'hélicoptères commerciaux. Baptisé MAPL (pour *Modular Affordable Product Line*), le projet, d'une valeur de 700 M$ en 12 ans, donnera du travail à 600 employés pendant une quinzaine d'années.

Il s'agit de tout un revirement pour cette usine qui, dès la fin de sa construction au milieu des années 80, voyait son avenir compromis. Pendant deux ans, une équipe d'ingénieurs planchent sur la conception d'un nouveau modèle (le *Bell 400*), destiné au transport de personnel sur les plateformes de forage. Mais survient un effondrement inattendu du prix du pétrole et, conséquemment, un ralentissement des activités d'exploration pétrolière.

L'aventure québécoise dans la conception d'hélicoptères aurait pu s'arrêter là, mais la direction américaine transfère un à un les mandats de fabrication de ses appareils commerciaux à son équipe du Québec.

GILLES DELISLE

Jacques St-Laurent, président de Bell Helicopter Textron Canada

Pour le bien de tous

M. St-Laurent a pris la relève de **Paul Constanzo** aux commandes de la filiale canadienne, il y a deux ans. Il était entré chez Bell Helicopter en 1984, après une dizaine d'années dans les **Forces armées canadiennes.**

M. St-Laurent ne tarit pas d'éloge pour les 1 400 travailleurs de Mirabel, dont 250 ingénieurs. D'autant plus qu'il estime que la qualité de la production de Mirabel est le résultat des petits et grands choix quotidiens faits par les travailleurs. « Sans cet engagement remarqué, c'est évident que malgré l'aide gouvernementale [230 M$ de prêts remboursables par redevances sur les ventes], Bell n'aurait pas choisi de confier le MAPL à Mirabel. »

M. St-Laurent est décrit comme un homme sensible, doté d'habiletés de communication hors du commun. D'ailleurs, ces qualités ne seraient pas étrangères à la décision récente des employés de l'usine de tourner le dos aux approches d'une centrale syndicale – fait rarissime dans l'industrie.

« C'est le genre de gars qui réussit à faire en sorte que deux personnalités qui ne s'aiment pas au début arrivent à travailler ensemble sur un projet d'importance », affirme un collègue de longue date, **Michel Legault,** directeur du développement des affaires.

Modeste, M. St-Laurent se décrit d'abord comme un « bon généraliste, sans plus » qui, en raison de ses longues années d'expérience dans différentes fonctions, possède une bonne compréhension de l'entreprise.

« La dynamique de l'entreprise, la passion, la polyvalence de chacun font toute la différence, dit-il. Ici, il est inacceptable que la bonne performance d'un département se fasse aux dépens de celle d'un autre. Tout le monde doit travailler pour le bien commun. »

De nombreux fournisseurs

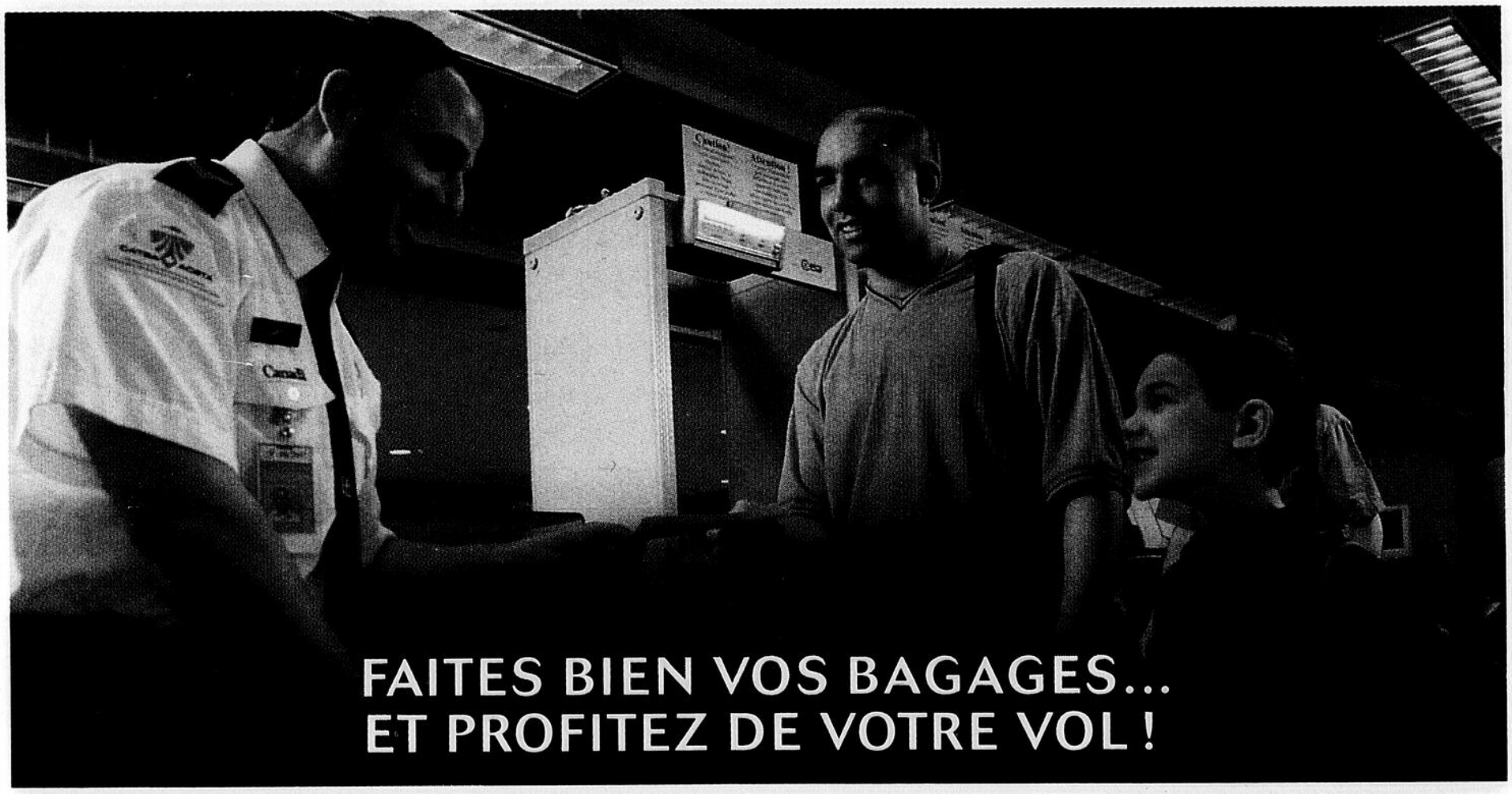
Depuis 1986, plus de 2 800 appareils ont été fabriqués à Mirabel. La liste des fournisseurs canadiens, qui se limitait à **Pratt & Whitney** au début, dépasse maintenant la centaine, dont la moitié au moins (**Héroux-Devtek, Thales,** etc.) sont situés au Québec.

C'est sur cette base que continuera de s'appuyer M. St-Laurent pour donner vie à la famille d'appareils MAPL. Depuis plusieurs mois déjà, 80 personnes à Mirabel travaillent à ce projet. Avant longtemps, ils devraient être plus de 200, si l'on se fie aux 250 postes que l'entreprise affichait il y a un mois.

« La main-d'oeuvre de qualité n'est pas difficile à trouver dans la région. Ce qui est plus compliqué, c'est la quantité », dit M. St-Laurent.

Le premier appareil de la nouvelle famille doit être livré avant la fin de 2007. Le coût de chaque appareil approche de 4 M$ US. Entre-temps, celui qui recevait l'automne dernier le prix *Performance-gestionnaire* de l'*École des Sciences de la gestion* de l'**UQAM** espère contribuer à une plus grande mobilisation du secteur de l'aérospatiale au Québec. ■

Votre sécurité est notre principale priorité. Ensemble, nous pouvons faire en sorte que votre voyage se déroule en toute sécurité et sans tracas.



FAITES BIEN VOS BAGAGES...
ET PROFITEZ DE VOTRE VOL !

Pour obtenir de plus amples renseignements concernant les bagages et connaître les dernières nouvelles pour mieux préparer vos bagages lors de votre prochain voyage, consultez notre site Web www.catsa.acsta.gc.ca ou appelez-nous au 1 888 294-2202.

Administration canadienne de la sûreté du transport aérien | Canadian Air Transport Security Authority
ACSTA CATSA
Canada

LE POUVOIR DES

SOLUTIONS D'AFFAIRES INTÉGRÉES

{ Comment tirer le meilleur parti des technologies de l'information et des communications au-delà de vos espérances. }

LE SAVIEZ-VOUS?

Bell offre un ensemble de solutions d'affaires intégrées afin d'appuyer les grandes entreprises. Ces solutions tirent pleinement avantage de l'environnement IP. En offrant ces solutions, nous aidons les entreprises à devenir plus efficaces et plus performantes. Toutes nos solutions sont conçues en réponse aux besoins d'affaires des entreprises afin de leur procurer des bénéfices tangibles et immédiats.

SOLUTIONS

INFORMATION • COMMUNICATION • TECHNOLOGIE

125 ans

Bell

Et bien simple.

www.entreprise.bell.ca

POURQUOI NOS VÉHICULES SONT-ILS LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE ? PARCE QU'ILS LE MÉRITENT.

NOS VÉHICULES MÉRITENT UNE GARANTIE EXCEPTIONNELLE PARCE QU'ILS COMPTENT PARMI LES PLUS ROBUSTES ET LES MIEUX CONSTRUITS AU MONDE. DEPUIS 87 ANS NOUS AVONS FABRIQUÉ DES DIZAINES DE MILLIONS DE VÉHICULES. NOUS LES AVONS TESTÉS PARTOUT, DES ROUTES DE L'ALASKA JUSQU'AUX DÉSERTS NORD-AFRICAINS. NOUS LES AVONS INSCRITS DANS LES ÉPREUVES D'ENDURANCE LES PLUS DIFFICILES AU MONDE ET NOUS AVONS GAGNÉ PLUS SOUVENT QU'À NOTRE TOUR. EN FAIT, NOUS AVONS TOUJOURS ÉTÉ OBSÉDÉS PAR LE DESIGN, LA QUALITÉ ET LA SÉCURITÉ DE NOS PRODUITS. DÉSORMAIS, NOUS SERONS OBSÉDÉS PLUS QUE JAMAIS, ET PLUS LONGTEMPS QUE JAMAIS, PAR LEUR ENTRETIEN.

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE[MC] *

Garantie limitée sur le groupe motopropulseur de 10 ans/160 000 km*

Garantie limitée de véhicule neuf de 5 ans/100 000 km*

Assistance routière de 5 ans / kilométrage illimité*

Endeavor

Lancer

Eclipse Spyder

Galant

Montero

Outlander

MITSUBISHI MOTORS

réveillez vos sens

mitsubishicars.ca

1 888 57-MITSU

*Selon la première éventualité. Entretien régulier non compris. La garantie limitée de véhicule neuf couvre la plupart des pièces des véhicules (à l'exception des batteries, des composantes audio et autres articles exclus en vertu des conditions de la garantie) utilisées et entretenues normalement. L'affirmation quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur une info des fabricants concernant les véhicules 2004-2005. Rendez-vous chez un concessionnaire ou à mitsubishicars.ca pour les conditions relatives aux garanties et à l'assistance routière ainsi que les autres détails.

Cinq options pour mettre fin au moratoire sur les REA

L'équipe d'un professeur de politique fiscale propose diverses avenues au gouvernement du Québec

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental

Le ministre des **Finances** du Québec, **Michel Audet,** mettra-t-il fin au moratoire sur le régime d'épargne-actions (REA) dans son prochain budget, comme le veut la rumeur ?

Pour sa part, **Luc Godbout,** professeur de politique fiscale à l'**Université de Sherbrooke,** estime que cet outil a fait ses preuves dans le passé et espère qu'il sera réhabilité.

M. Godbout pense cependant que le REA devrait être dynamisé pour atteindre son plein potentiel. En partenariat avec la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'**Université de Sherbrooke,** et l'**Institut de recherche en économie contemporaine,** en collaboration avec **Suzie St-Cerny, Marc-André Lapointe** et **Robert Laplante,** M. Godbout propose cinq pistes à explorer pour un retour en

Seulement 0,2 % des contribuables participaient au REA en 2001, comparativement à 4,3 % en 1986.

force du REA, dans un document qu'il a récemment fait parvenir au sous-ministre des Finances.

« Nous sommes conscients des contraintes budgétaires du gouvernement. C'est pourquoi nos modifications pour rendre le REA plus attrayant sont relativement neutres en termes de coûts pour le gouvernement », a dit M. Godbout au journal LES AFFAIRES.

Un peu d'histoire

Créé en 1979, le REA poursuivait trois objectifs : hausser la participation des Québécois au marché boursier, améliorer la capitalisation des entreprises québécoises et réduire le fardeau fiscal des contribuables à haut revenu. Au moment de l'entrée en vigueur du moratoire sur le REA, le 12 juin 2003, le gouvernement du Québec évaluait son manque à gagner à 20 M$ par année.

Avant le moratoire, la déduction du REA comportait trois volets : une déduction de 100 % du coût d'acquisition d'une action ordinaire (ou de 50 % du coût d'un titre convertible admissible) émise par une société en croissance, cotée en Bourse, ayant un actif inférieur à 350 M$; une déduction de 150 % (ou de 75 % du coût d'un titre convertible admissible) du coût d'acquisition d'une action émise par une société de capital de risque à vocation régionale; et une déduction pour l'acquisition de titres d'un fonds d'investissement REA.

De plus, le montant de la déduction du REA ne pouvait dépasser 10 % du revenu total du particulier. La valeur du coût rajusté des titres déduits devait être conservée dans un REA pendant trois fins d'année civile consécutives. Toutefois, il n'était pas obligatoire qu'il s'agisse des mêmes actions.

Selon M. Godbout, seulement 0,2 % des contribuables participaient au REA en 2001, comparativement à 4,3 % en 1986, l'année où le REA a connu le plus de succès. Chez ceux gagnant un revenu supérieur à 50 000 $, le taux de participation a chuté de 40,2 %, en 1986, à 0,7 %, en 2001.

Les options

Le Québec compte plus de 300 sociétés à capital ouvert ayant leur siège social au Québec, selon M. Godbout et ses collaborateurs. Mais parmi elles, seulement 34 ont des actions dont la valeur marchande négociable sur le marché est supérieure à 500 M$.

« La faible liquidité de leurs titres a des conséquences négatives sur l'attrait qu'elles exercent sur les investisseurs, surtout institutionnels », estime M. Godbout, qui suggère que le plafond pour être admissible au REA soit porté de 350 M$ à 500 M$ d'actif. Il propose aussi que la déduction pour les contribuables soit majorée de 25 % dans le cas, plus risqué, d'une première émission d'actions.

Voici les cinq options proposées par son groupe au gouvernement :

1 Lever le moratoire tout en maintenant intactes les caractéristiques du REA au moment de l'entrée en vigueur du moratoire. Ainsi, un contribuable gagnant 45 000 $ qui achèterait 4 000 $ d'actions REA verrait son impôt québécois diminuer de 800 $. Celui qui gagne 90 000 $ le diminuerait de 960 $.

2 Réduire le coût du programme. La déduction d'impôt serait maintenue au moment de l'achat des actions. Mais pour des fins fiscales, le coût d'achat des actions serait ramené à zéro lors de la revente des actions. Cela signifie que le contribuable déclarerait un gain en capital imposable supérieur lors de leur revente. L'avantage fiscal pour le contribuable gagnant 45 000 $ serait ainsi ramené à 400 $ et à 480 $ pour celui qui gagne 90 000 $.

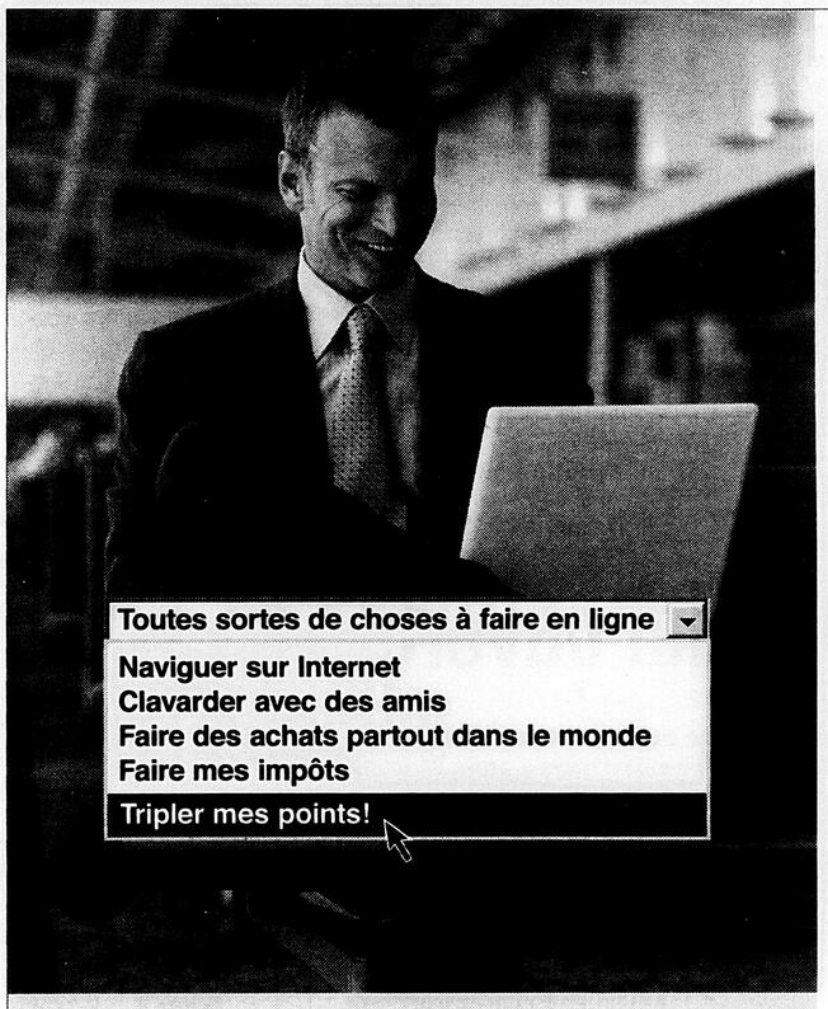
3 C'est l'option que M. Godbout préfère. Il s'agit d'accroître l'attrait du REA sans augmenter le coût du programme. Le taux de déduction passerait de 100 à 150 % lors de l'achat des actions. Cependant, le coût de base des actions serait ramené à zéro. Un contribuable gagnant 45 000 $ diminuerait son impôt québécois de 1 200 $ (pour l'achat de 4 000 $ d'actions) mais il devrait payer un impôt additionnel de 400 $ lors de la revente des actions, ce qui reviendrait à un coût net de 800 $ pour le gouvernement (960 $ pour celui gagnant 90 000 $), comme dans la première option.

4 Cette option vise l'égalité de l'aide accordée. En effet, pour un achat d'actions REA d'une même valeur, l'économie d'impôt est supérieure pour un contribuable à revenu élevé. Si le gouvernement voulait corriger cette situation, il n'aurait qu'à remplacer la déduction par un crédit d'impôt. Ainsi, pour un achat de 4 000 $ d'actions, un crédit d'impôt de 20 % se traduirait par un avantage fiscal de 800 $ pour tous les contribuables, peu importe leur revenu.

M. Godbout suggère une sous-option : augmenter le crédit d'impôt pour rendre l'achat d'actions REA encore plus attrayant, puis ramener à zéro le coût d'acquisition lors de leur revente, pour que le gouvernement récupère en impôt sur le gain en capital une partie des déductions consenties lors de l'achat.

5 Cette option est constituée d'amalgames des options précédentes.

D'autres options sont possibles, estime M. Godbout, comme d'augmenter la limite de 10 % du revenu total ou de diminuer le taux d'inclusion du gain en capital obtenu lors de la revente des actions REA. ■



aeroplan

Effectuez vos réservations en ligne, et triplez vos points du Club Choice Plus ou vos milles Aéroplan.

Jusqu'au 30 avril, réservez en ligne auprès de Choice Hotels®, et triplez le nombre de points du Club Choice Plus ou de milles Aéroplan® que vous pouvez accumuler lors de chacun de vos séjours. Réservez par téléphone et obtenez le double de vos points ou de vos milles.

- Alma - Comfort Inn
- Baie-Comeau - Comfort Inn
- Baie-Comeau - Econo Lodge
- Chicoutimi - Comfort Inn
- Drummondville - Comfort Inn
- Drummondville - Quality Suites
- Forestville - Econo Lodge
- Gatineau - Clarion Hotel & Conference Centre
- Gatineau - Comfort Inn
- La Malbaie - Econo Lodge
- Matane - Quality Inn
- Mont Laurier - Comfort Inn
- Mont-Tremblant - Comfort Inn
- Montréal - Quality Inn Centre-ville
- Montréal - Quality Hotel Centre-ville
- Montréal - Econo Lodge Centre-ville
- Montréal - Quality Hotel Midtown
- Montréal - Clarion Hotel & Suites Centre-ville
- Montréal/Anjou - Quality Hotel Parc Olympique
- Montréal/Boucherville - Comfort Inn South Shore
- Montréal/Brossard - Comfort Inn Sud
- Montréal/Dorval - Comfort Inn Aéroport
- Montréal/Laval - Comfort Inn
- Montréal/Laval - Quality Suites
- Montréal/Longueuil - Quality Inn &Suites
- Montréal/Pointe Claire - Quality Suites Aéroport de Montréal
- Montréal/Pointe Claire - Comfort Inn Montréal Aéroport
- Montréal/St-Jean-Sur-Richelieu - Comfort Inn
- Québec - Quality Suites
- Québec - Clarion Hotel
- Québec/Ancienne - Lorette - Comfort Inn Aéroport Est
- Québec/Beauport - Comfort Inn Est
- Québec/Lévis - Comfort Inn
- Québec/Ste-Anne de Beaupré - Comfort Suites
- Québec/St-Foy - Comfort Inn Aéroport
- Rimouski - Comfort Inn
- Rivière-du-Loup - Comfort Inn
- Rouyn-Noranda - Comfort Inn
- Sept-Îles - Comfort Inn
- Shawinigan - Comfort Inn &Suites
- Sherbrooke - Comfort Inn Rock Forest
- Sherbrooke - Quality Hotel &Suites
- St-Georges de Beauce - Comfort Inn
- St-Hyacinthe/St-Liboire - Econo Lodge
- St-Jérôme - Comfort Inn &Suites
- Thetford Mines - Comfort Inn
- Trois-Rivières - Comfort Inn
- Val D 'Or - Comfort Inn

choicehotelsquebec.ca
1.800.BO.RÊVES

Comfort®
QUALITY®
Clarion®
Econo Lodge®

On vous y attend.
CHOICE HOTELS CANADA

*Cette offre est valide du 1er février au 30 avril 2005. Les récompenses sont réservées aux membres du Club Choice Plus, ainsi qu'à ceux Aéroplan MD Air Canada et à ceux des autres transporteurs aériens participants. En payant le tarif admissible lors de vos séjours dans un établissement Choice Hotels au Canada, vous vous méritez des points du Club Choice Plus. Vous recevez également des milles aériens tels qu'attribués par les transporteurs aériens participants, en payant le tarif admissible lors de vos séjours dans un établissement Choice Hotels au Canada et aux États-Unis d'Amérique. Le terme séjour se définit comme un nombre indéterminé de nuitées consécutives dans un hôtel Choice, sans égard aux inscriptions et aux départs. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre promotion. Des restrictions s'appliquent. Pour obtenir tous les détails du programme ainsi que la liste complète des transporteurs aériens participants, veuillez consulter le site choicehotels.ca. Prière d'allouer de 6 à 8 semaines après votre séjour à l'hôtel pour l'enregistrement de vos récompenses. Des exceptions s'appliquent. MDAéroplan est un marque déposée d'Air Canada. ©2005 Choice Hotels Canada, Inc. Tous droits réservés.

ÉDITORIAL

Le prochain budget du Québec doit abolir la taxe sur le capital

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

C'est tout un défi qui attend le nouveau ministre des **Finances** du Québec, **Michel Audet**.

En effet, celui-ci doit solutionner en quelque sorte la quadrature du cercle, ce qui, comme on le sait, est impossible au commun des mortels. Voici d'abord quelques faits :

1. Le programme du Parti libéral du Québec propose de « ramener le fardeau fiscal des Québécois au niveau de la moyenne canadienne en cinq ans. » Ce programme ajoute qu'un gouvernement libéral « enclenchera un plan de réduction des impôts des particuliers d'un milliard de dollars par année pendant cinq ans », objectif que **Jean Charest** a répété pendant la campagne qui a fait élire son parti.

Cet engagement est devenu irréaliste, car l'état des finances publiques du Québec est lamentable. On se souviendra du rapport de l'ex-vérificateur, **Guy Breton,** qui avait identifié des impasses budgétaires de 4,4 G$ pour 2003-2004 et de 3,9 G$ pour 2004-2005. C'était en avril 2003. Rappelons-nous aussi que, dans son budget de 2004-2005, l'ex-ministre, **Yves Séguin,** avait prévu pour 2005-2006 un déficit de 1,6 G$, pour lequel il n'avait pas identifié de sources de financement. Michel Audet part donc avec un trou de 1,6 G$ et sans véritable renfort du gouvernement fédéral. Pire, il manquerait 500 M$ pour boucler l'exercice 2004-2005.

2. L'économie canadienne a commencé à ralentir, ce qui veut dire que les recettes fiscales ne rentreront pas aussi massivement que souhaité dans les coffres du Québec. Les revenus provenant de l'impôt des entreprises devraient même diminuer puisque plusieurs d'entre elles ont subi une baisse de leurs profits en raison de la forte hausse du dollar canadien et de la concurrence accrue de l'Asie. Les sociétés des secteurs du papier, du meuble, du textile et du vêtement sont durement frappées.

3. Si le gouvernement retrouve une marge de manœuvre fiscale, c'est vers les entreprises qu'elle devrait être dirigée. D'une part, celles-ci sont très malmenées par la concurrence étrangère. De plus, ce sont des investissements dont a surtout besoin notre économie, et non des dépenses de consommation additionnelles. Le Québec est en effet la province qui souffre le plus du manque d'investissements, ne recueillant bon an, mal an, que 17 à 18 % des investissements canadiens, alors qu'il possède 24 % de la population canadienne et que son produit intérieur brut compte pour 22 % de celui du Canada. Pire, les investissements privés non résidentiels faits au Québec de 2001 à 2003 ne représentaient que 9,2 % de son produit intérieur brut, soit la proportion la plus faible parmi les provinces.

En outre, le taux d'imposition effectif sur les investissements des moyennes et des grandes sociétés est d'environ 30 %, ce qui place le Québec au quatrième rang des provinces les plus gourmandes à cet égard. Voilà pourquoi, sur le plan de la politique économique, Michel Audet devrait oublier la promesse de son parti de réduire l'impôt des particuliers.

Que faire alors ? Miser sur deux grandes priorités. La première est d'équilibrer le budget en trouvant le moyen d'absorber le déficit anticipé de 1,6 G$. C'est un défi énorme. Il faut se rappeler en effet que même si le gouvernement a présenté des budgets équilibrés depuis quelques années, il a quand même enregistré des déficits de 694 M$ en 2002-03 et de 358 M$ en 2003-04. De plus, le gouvernement augmente quand même sa dette de 2,5 à 3 G$ par année. Cela s'explique par les règles comptables : ainsi, une fraction seulement des immobilisations est inscrite chaque année dans les dépenses gouvernementales, mais les emprunts s'ajoutent à la dette; en outre, les bénéfices des sociétés d'État sont inscrits dans les revenus du gouvernement, mais que seuls les dividendes versés par ces sociétés sont encaissés. La différence est comblée par des emprunts, ce qui gonfle la dette d'autant.

La deuxième priorité doit être l'abolition de la taxe sur le capital des sociétés, comme viennent de le suggérer le **Conseil du patronat** et des chercheurs du **C.D. Howe Institute** et de l'**Institut économique de Montréal**. Selon **Norma Kozhaya**, l'abolition de cette taxe générerait 7 G$ d'investissements additionnels.

C'est au Québec que la taxe sur le capital est la plus élevée parmi les provinces. Comme celle-ci est appliquée sur tous les investissements des entreprises, elle décourage à la fois les immobilisations et l'achat d'équipement et de machinerie pour l'amélioration de la productivité. Il s'agit donc d'une taxe anti-productive.

Cette mesure renforcerait notre compétitivité et atténuerait l'impact d'autres facteurs négatifs (interventionnisme de l'État et réglementation abusive du travail) sur la croissance économique et la création de la richesse. ■

POINT DE VUE

Pour un Canada à ciel ouvert

Michel Kelly-Gagnon
mkellygagnon@iedm.org
Président de l'Institut économique de Montréal

Le ministre fédéral des **Transports, Jean Lapierre,** faisait récemment part de son intention de poursuivre le processus de libéralisation des services de transport aérien, entamé à la fin des années 80. Il a soulevé la possibilité de permettre aux transporteurs étrangers d'offrir des vols entre les villes canadiennes – ce qu'on appelle le cabotage – et de revoir à la hausse les limites imposées à la propriété étrangère des transporteurs nationaux, actuellement fixées à 25 %.

Il s'agirait dans les deux cas d'excellentes nouvelles pour les consommateurs et l'économie du pays en général.

La tendance est à une libéralisation accrue de ce secteur dans le monde. Le Canada a signé plus de 70 accords aériens bilatéraux avec d'autres pays. La mondialisation des marchés et certains développements survenus dans l'industrie du transport aérien ces dernières années remettent de plus en plus en cause la raison d'être des restrictions qui subsistent. De plus, le temps est propice au changement, compte tenu du redressement récent de la situation financière d'**Air Canada.**

Le Canada a largement bénéficié de l'accord de ciel ouvert signé avec les États-Unis en 1995, qui autorisait tout transporteur canadien ou américain à offrir des services transfrontaliers sans restriction quant aux prix, à la fréquence ou au type d'appareils. Le nombre de déplacements par avion effectués par les résidents du Canada et des États-Unis entre les deux pays a augmenté de 41 % dans les cinq années qui ont suivi la signature. Le commerce de marchandises par avion entre les deux pays a presque doublé au cours de la même période, alors que le commerce de marchandises par tous les autres moyens de transport augmentait de moitié.

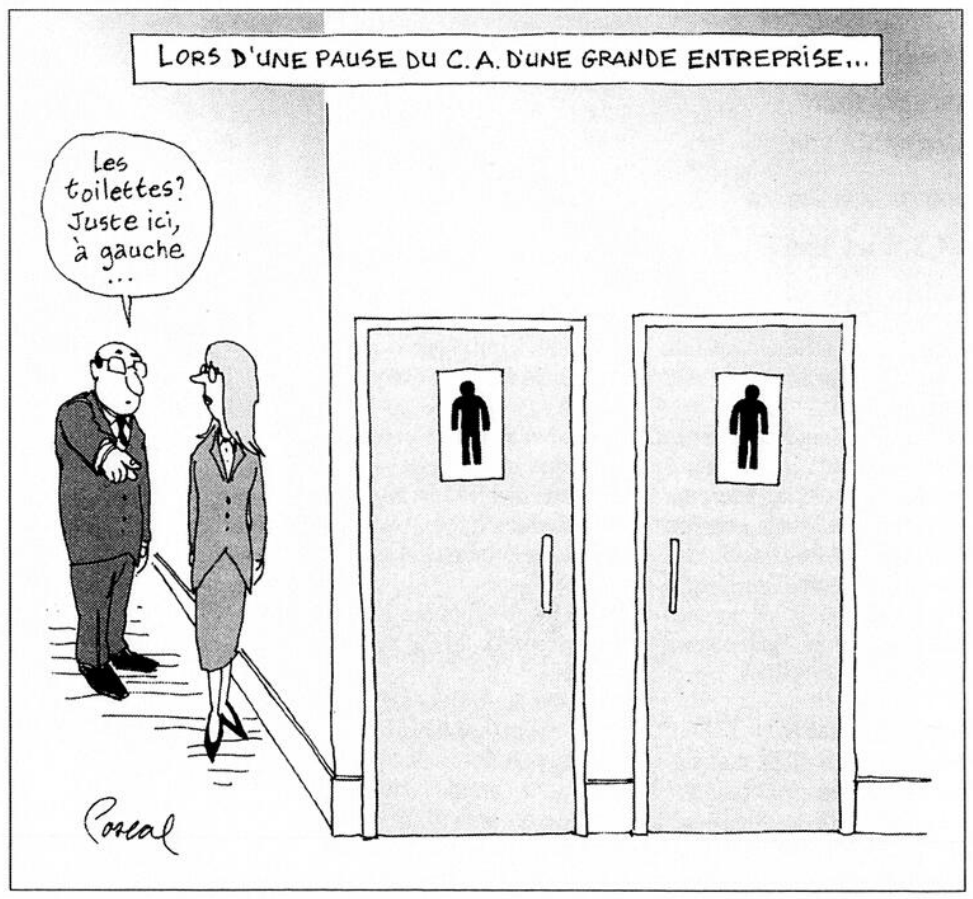
L'élimination des restrictions concernant le cabotage et la propriété étrangère des transporteurs aériens nationaux peut apporter plusieurs bénéfices supplémentaires.

D'une part, la hausse des limites en matière de propriété étrangère donnerait aux transporteurs canadiens accès à un marché des capitaux élargi. Cela aurait un important effet stabilisateur, étant donné la nature volatile de l'industrie. De plus, cette mesure faciliterait l'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur et serait sans doute d'un grand secours pour les plus petits transporteurs qui désirent améliorer leur flotte.

D'autre part, la concurrence accrue exercerait une pression à la baisse sur les prix et à la hausse sur la qualité des services. Par exemple, depuis l'arrivée des nouveaux transporteurs **WestJet, CanJet** et **Jetsgo,** les prix des déplacements par avion dans le corridor Montréal-Toronto ont chuté de près de moitié et les choix de services ont augmenté. Imaginez l'effet positif si plusieurs compagnies aériennes étrangères venaient offrir leurs services au Canada.

Le président d'Air Canada, **Robert Milton,** et le vice-président de WestJet, **Tim Morgan,** se sont déjà prononcés en faveur de l'élargissement de l'accord de ciel ouvert avec les États-Unis.

Rappelons que les États-Unis négocient actuellement avec l'Union Européenne en vue d'élargir les accords bilatéraux qui existent entre eux. Il est par conséquent primordial que le Canada règle le dossier très rapidement avec son voisin immédiat, pour que les transporteurs canadiens puissent bénéficier d'une longueur d'avance dans l'accès complet au marché intérieur américain. ■



ON AIME

La Commission Gomery sur le scandale des commandites coûtera cher, mais sa création demeure une bonne décision. Selon les témoignages entendus, ce programme a été très mal géré, des profiteurs ont volé le gouvernement, des fonctionnaires et de hauts dirigeants du gouvernement ont été complices de ce pillage. Il faut que des coupables soient identifiés et condamnés afin de servir d'exemples aux autres pilleurs éventuels.

ON N'AIME PAS

Plusieurs dénoncent avec raison le français exécrable et les grossièretés d'humoristes québécois. La violence verbale (tel le « Qu'a mange de la marde » de Guy A. Lepage contre Denise Bombardier) s'exerce aussi à la télévision publique, à qui les contribuables donnent un milliard de dollars par année. On y banalise aussi la petite criminalité avec Les Bougon. Verra-t-on Jeff Fillion remplacer Bernard Derome au téléjournal ?

OPINION

Comment les étudiants ont à la fois raison et tort

Joseph Facal
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Professeur à HEC Montréal et ancien président du Conseil du trésor du Québec

Une grève n'est efficace que si elle perturbe suffisamment la situation pour forcer la partie adverse à faire des concessions. En quoi le gouvernement, les directions des établissements scolaires ou la population sont-ils touchés par l'actuel débrayage de milliers d'étudiants collégiaux et universitaires ? En rien.

Un gouvernement déjà affaibli, qui n'a pas de votes à perdre chez les étudiants parce qu'il n'en avait déjà pas beaucoup, a donc tout intérêt à rester ferme. Comme dans le passé, le mouvement risque de s'épuiser de lui-même quand la peur de perdre une session commencera à faire réfléchir les étudiants.

Ce serait dommage, car les étudiants sont loin d'avoir complètement tort. Au lieu de se radicaliser encore, ils devraient saisir l'offre de dialogue du nouveau ministre de l'**Éducation, Jean-Marc Fournier,** et chercher à s'entendre.

Plusieurs des idées exprimées par les étudiants, comme la gratuité totale ou l'effacement des dettes, n'ont évidemment aucune justification raisonnable. Mais leur colère à l'endroit du gouvernement est cependant parfaitement compréhensible. On ne dira en effet jamais assez à quel point la décision de l'ancien ministre **Pierre Reid** de transformer 103 M$ de bourses en prêts était injuste.

Environ un étudiant sur cinq reçoit une bourse. Ce sont évidemment les plus pauvres. La mesure proposée visait donc à régler les réels problèmes budgétaires du gouvernement et des universités sur le dos des moins à l'aise. Il faut dire que le gouvernement avait renoncé à toute marge de manœuvre lors de la campagne électorale quand il avait pris, tout comme l'a fait l'opposition, l'irresponsable engagement de maintenir le gel des frais de scolarité.

Personne ne peut nier que le sous-financement des universités québécoises s'explique en partie par le gel des frais de scolarité. Personne en dehors des leaders étudiants ne voit le moindre lien entre une hausse raisonnable des frais et une diminution de l'accessibilité aux études. À l'heure actuelle, des contribuables déjà surtaxés subventionnent l'éducation de jeunes qui, pour la plupart, proviennent de milieux relativement aisés et pourraient contribuer davantage au financement d'une formation dont ils seront en fait les premiers bénéficiaires.

Si les jeunes des milieux modestes sont peu nombreux à l'université, c'est d'abord en raison de la faible valorisation de l'école dans leur milieu et de leurs mauvais résultats scolaires aux paliers précédents, et non pour des raisons financières.

PHOTO : JACQUES BOISSINOT

Personne en dehors des leaders étudiants ne voit le moindre lien entre une hausse raisonnable des frais de scolarité et une diminution de l'accessibilité aux études.

Les leaders étudiants le savent si bien qu'ils ont changé leur argumentation traditionnelle et disent maintenant qu'une hausse des frais alourdirait leur endettement. On voit cependant mal où est le scandale quand il s'agit de s'endetter pour avoir plus tard un rendement de cet investissement qui reste extraordinairement avantageux.

Le vrai problème à régler n'est pas l'endettement des étudiants, qui est le plus bas du pays, mais le sous-financement des universités. Pour le régler de façon équitable, il faut hausser graduellement les frais jusqu'à ce qu'ils atteignent la moyenne canadienne, les moduler en fonction des revenus estimés que procurent les différentes formations, et concentrer davantage d'aide sur ceux qui en ont réellement besoin plutôt que de maintenir un programme universel inéquitable.

J'ai récemment reçu un courriel d'un étudiant qui propose une solution globale où chacun trouverait son compte. Le mouvement étudiant prendrait l'engagement solennel de ne pas exiger des deux grands partis politiques le maintien du gel lors des prochaines élections, en contrepartie d'un investissement de 103 M$ d'argent neuf dans une aide financière entièrement repensée. C'est tellement simple et brillant que cela ne fonctionnera sans doute pas ! ■

La taxe sur le capital coûte 7 milliards de dollars à l'économie québécoise

Le niveau d'investissement en capital par travailleur était inférieur de 38 % à la moyenne nord-américaine au Québec en 2004. Cette performance est le résultat de plusieurs facteurs, mais la taxe sur le capital y contribue beaucoup.

Le Canada est l'un des rares pays où le capital des entreprises est assujetti à une telle taxe. Au fédéral, elle frappe toutes les grandes sociétés et, à des taux plus élevés, les grandes institutions financières. Toutes les administrations provinciales, à part celle de l'Alberta, lèvent aussi un impôt sur le capital des institutions financières, et six d'entre elles, dont le Québec, imposent également le capital des autres sociétés de moyenne ou grande taille.

Le principal désavantage de cette taxe est qu'elle décourage l'investissement puisqu'elle augmente le prix du capital. Cette taxe se distingue d'ailleurs d'un impôt sur le revenu en frappant le capital d'une entreprise, même quand son rendement est nul ou négatif. Le niveau d'investissement réduit qui en résulte implique moins d'innovation, moins de croissance économique et moins de revenus et de consommation.

Cette taxe nuit également à la compétitivité internationale du Canada et à sa capacité d'attirer des investissements. Ses effets sont d'autant plus graves que le Canada compte parmi les pays où les revenus du capital sont les plus lourdement imposés [...]

Même si la taxe s'applique en théorie à l'entreprise, ce sont finalement des particuliers qui la paient, qu'il s'agisse des actionnaires (en rendements réduits sur le capital), des consommateurs (en prix plus élevés) ou des employés (en rémunérations diminuées).

Les études sur le sujet suggèrent d'ailleurs que, dans une petite économie ouverte, les impôts formellement levés auprès des entreprises retombent, au moins en partie, sur les travailleurs, puisque le travail est le facteur de production le moins mobile. En effet, les investisseurs ne se satisferont pas d'un rendement sur le capital qui serait moins attrayant au pays et choisiront plutôt d'investir ailleurs. La main-d'œuvre étant devenue relativement moins productive à cause de cette contribution réduite du capital (c'est-à-dire des machines, de la technologie, etc.), sa rémunération sera plus faible qu'elle ne l'aurait été autrement.

Les bienfaits économiques d'une élimination de cette taxe sont tellement évidents que le gouvernement fédéral la réduit progressivement depuis quelques années et prévoit la supprimer complètement en 2008.

Pour le Québec, il a été estimé que l'élimination de la taxe sur le capital entraînerait une augmentation du stock de capital d'au moins 7 milliards de dollars selon des hypothèses prudentes. Ceci augmenterait donc proportionnellement les possibilités de production, d'emploi et de génération de revenus.

L'ancienne ministre des **Finances**, **Pauline Marois**, avait dévoilé en 2001 un plan de réduction de la taxe provinciale sur le capital, prévoyant réduire le taux général de moitié d'ici 2007. En mars 2003, un document du Parti libéral du Québec allait plus loin en proposant de l'éliminer sur le capital des PME au cours d'un premier mandat.

Or, dans son premier budget de juin 2003, le nouveau gouvernement libéral décidait de reporter à plus tard la réduction prévue des taux, tout en faisant passer l'exemption de base à 600 000 $ en 2004 et à 1 M$ en 2005 pour remplir sa promesse d'exempter les PME. Toutefois, ce seuil étant ce qu'il est, beaucoup de PME sont toujours soumises à la taxe.

Dans une entrevue au journal LES AFFAIRES en janvier, soit avant le remaniement ministériel, le ministre **Michel Audet** disait souhaiter qu'on accélère l'élimination de la taxe, et qu'elle soit abolie pour toutes les entreprises d'ici 2008. Si une telle mesure devait être annoncée dans son prochain budget, il s'agirait sans conteste d'une excellente nouvelle pour l'économie du Québec.

– Norma Kozhaya, économiste, Institut économique de Montréal

Taux des taxes sur le capital au Canada (au 1er janvier 2005)

Société	Institutions non financières (en %)	Institutions financières (en %)
Fédéral	0,175	1,0-1,25
Terre-Neuve	n.a.	4,0
Île-du-Prince-Édouard	n.a.	5,0
Nouvelle-Écosse	0,30-0,60	4,0
Nouveau-Brunswick	0,30	3,0
Québec	0,60	1,20
Ontario	0,30	0,60-0,90
Manitoba	0,30-0,50	3,00
Saskatchewan	0,60	0,70-3,25
Alberta	n.a.	n.a.
Colombie-Britannique	n.a.	1,00-3,00

n.a. : non applicable.

SOURCE : DELOITTE — TABLEAU : LES AFFAIRES

CITATION DE LA SEMAINE

« La plupart des victimes de la malaria – 2 M par année – sont surtout des enfants de moins de cinq ans. Entre 30 et 60 M de personnes sont mortes inutilement (depuis que des gouvernements ont banni l'usage du DDT)... Après avoir interdit l'usage du DDT en 1996, l'Afrique du Sud a vu se multiplier par dix le nombre des victimes de la malaria. Depuis qu'elle a renversé cette interdiction quatre ans plus tard, l'incidence de la malaria a baissé de près de 80 %. (L'interdiction du DDT) est une des plus scandaleuses décisions des temps modernes. »

– Steve Forbes, rédacteur en chef, *Forbes*, 28 février 2005.

L'épargne à son plus bas depuis 1930

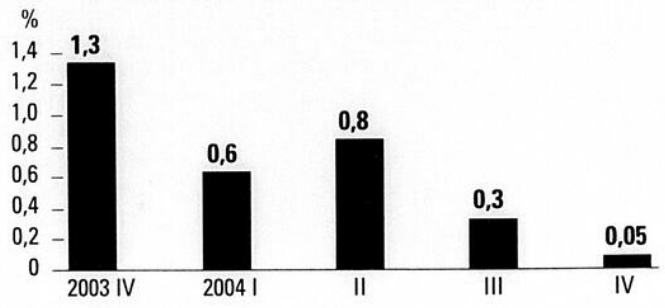
Raymond Théorêt
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Ph.D., professeur titulaire de finance, ÉSG, UQAM

Au quatrième trimestre de 2004, le taux d'épargne des Canadiens a atteint un creux de 0,4 %, ce qui, selon **Statistique Canada** dans sa récente publication des comptes économiques canadiens, représente son plus bas niveau depuis 1930.

Les taux d'intérêt offrerts par les institutions financières n'encouragent certes pas à l'épargne. De plus, les Canadiens empruntent davantage. Leur taux d'emprunt, mesuré par leur dette rapportée à leur revenu disponible, a atteint un sommet inégalé de 105,8 % au quatrième trimestre.

La détérioration de la santé financière des Canadiens ne doit pas préoccuper outre mesure. En effet, le ratio des frais de service de la dette au revenu demeure stable. Mais qu'en serait-il si les taux d'intérêt grimpaient ou si le taux de chômage augmentait ? La situation pourrait être toute autre.

Le taux d'épargne personnelle atteint un creux



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Le PIB canadien

La croissance annualisée du PIB (produit intérieur brut) canadien a ralenti au cours des trois derniers trimestres, passant de 4,5 à 1,7 %. Ce taux, qui représente la croissance du PIB canadien au quatrième trimestre de 2004, a été un peu plus faible que celui observé aux États-Unis au cours de la même période, qui s'est établi à 3,8%.

La vigueur du dollar canadien qui persiste depuis plusieurs trimestres a déjà porté un coup dur à la croissance des exportations canadiennes qui baissent depuis plus de deux trimestres. Le secteur de la fabrication, et notamment celui de la production d'automobiles, en souffrent. On note

Les taux d'intérêt n'encouragent pas à l'épargne.

en effet un ralentissement de la croissance des profits dans ces secteurs depuis deux trimestres.

La consommation en hausse

Les Canadiens se sont lancés dans une vague de dépenses et d'emprunts en 2004, ce qui a causé une diminution de l'épargne et un gonflement des emprunts. La croissance annualisée des dépenses de consommation s'est chiffrée à 2 % au deuxième trimestre de 2004 et à 4 % au quatrième.

Il reste que ce sont des secteurs autres que celui de l'automobile qui bénéficient des dépenses de consommation. Dans le secteur de l'automobile, les ventes stagnent et les profits sont à la baisse. La baisse des exportations est également un autre facteur qui pénalise ce secteur.

On a noté un affaiblissement des ventes au détail à la fin du quatrième trimestre. Selon Statistique Canada, ce recul de 1,5 % est imputable à des ventes de Noël moins importantes qu'à l'accoutumée, à une baisse des ventes d'autos et à la grève des employés de la **Société des alcools du Québec.**

L'investissement des entreprises

La formation brute de capital fixe, qui représente l'ensemble des investissements effectués par les entreprises canadiennes, s'est accrue au rythme mensuel de 1,8 % au quatrième trimestre, et de 1,3 % par rapport au troisième trimestre. En 2004, la croissance des investissements s'est établie à 6,3 % par rapport à 4,9% en 2003.

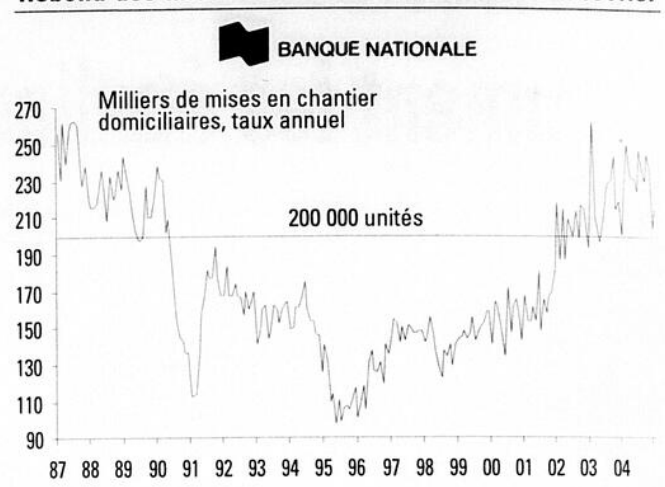
Les investissements des entreprises ont été alimentés par le gonflement de leurs bénéfices, qui ont progressé de 17,7% en 2004, une forte accélération par rapport au taux de 10 % atteint en 2003.

Toujours selon Statistique Canada, les investissements en machines et matériel ont eu tendance à s'accélérer au quatrième trimestre de 2004. Ils ont en effet progressé de 3,4% au cours de ce trimestre par rapport à un taux moyen de 2,3 % au cours des trois trimestres précédents. Les entreprises canadiennes se sont donc mises en devoir d'accroître leur efficacité, ce qui ne pourra que leur être favorable sur le plan des exportations.

En raison de l'envolée de leurs profits en 2004, les entreprises réduisent leurs appels de fonds sur les marchés financiers. Selon Statistique Canada, l'emprunt des sociétés non financières a en effet diminué en 2004.

Les baisses d'emprunts sont particulièrement marquées dans le secteur des emprunts à court terme, les bénéfices s'étant substitués à cette source de financement. Il reste que les entreprises ont augmenté un peu leur financement à long terme en 2004, notamment pour ce qui est des obligations et des actions afin de mieux structurer leurs financements. ■

Rebond des mises en chantier canadiennes en février



En février, les mises en chantier domiciliaires ont atteint un total annualisé de 214 900 unités au Canada. Cela se compare aux 204 000 de janvier. En milieu urbain, l'augmentation a été de 6,2 %, grâce aux immeubles à logements multiples. Février a été le 21e mois consécutif de mises en chantier de plus de 200 000 logements. C'est la plus longue séquence depuis mai 1989. Les données du mois de février donnent à penser que l'activité immobilière continue d'être vigoureuse grâce aux copropriétés, comme cela a été le cas en 2003 et en 2004. Les mises en chantier de copropriétés sont à surveiller, car les *condos* non vendus sont en croissance. ■

SOURCE : SCHL

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	janv.	- 0,3	1,1	7,2
Commandes de biens durables	déc.	0,3	1,4	9,9
Commandes en carnet	déc.	0,6	1,1	9,1
Mises en chantier	janv.	2 159	2 063	1 934
Production industrielle	janv.	0,0	0,7	3,9
Balance commerciale (M$)	déc	- 56	- 59	-44
Prix à la consommation	janv.	0,1	0,0	2,9
Prix à la production	janv.	0,3	- 0,3	4,3
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	5,4	5,2	5,6
Revenu personnel	janv.	- 2,3	3,7	6,0
Indicateur avancé US	janv.	- 0,3	0,3	0,8
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	0,2	0,3	6,4
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	déc.	- 1,4	- 0,1	6,6
Ventes de voitures (000)	déc.	- 3,4	- 0,6	6,2
2. Livraisons manufacturières	déc.	- 0,2	0,2	9,6
Nouvelles commandes	déc.	0,4	- 0,6	9,7
dont : biens durables	déc.	1,1	-1,8	6,3
3. Stocks manufacturiers (M$)	déc.	0,4	0,0	7,4
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,25	1,24	1,28
4. Mises en chantier (000)	janv.	203,7	236,3	200,5
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	déc.	0,2	0,3	2,9
dont : production manufacturière	déc.	0,3	0,2	4,1
Construction	déc.	0,3	0,6	2,6
Services	déc.	0,2	0,3	2,7
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	déc.	2,6	- 0,4	9,8
Importations de marchandises	déc.	4,0	- 2,8	11,2
Balance commerciale (M$)	déc.	5 208,8	5 488,5	5 088,8
INFLATION				
Prix à la consommation	janv.	- 0,1	- 0,2	2,0
Prix industriels	janv.	0,5	0,5	3,2

MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		**Mois de référence**	**Mois précédent**	**Il y a un an**
Canada	jan.	7,0	7,0	7,3
Québec	jan.	8,4	8,6	8,6
Rémunération hebdomadaire[4]	déc.	0,8	0,8	4,2

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trimestre**	**Trimestre précédent**	**2004**
PIB Canada†	T4-04	1,7	2,9	2,8
Investissements des entreprises[4]	T4-04	9,3	7,0	6,1
Revenu personnel disponible[4]	T4-04	3,3	1,2	2,4
Profits des entreprises‡	T4-04	6,0	6,2	17,7
% d'utilisation des capacités industr.†	T4-04	n.d.	85,7	n.d.
PIB États-Unis‡	T4-04	3,8	4,0	4,4

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

SOURCES : GROUPE ÉCONOMIE ET STRATÉGIE, BANQUE NATIONALE DU CANADA, STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)

ENTREPRENDRE

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

Une PME face aux géants

La Maison du Peintre, un indépendant de taille au Québec

Marilou Pinard
marilou.pinard@transcontinental.ca

Avec ses revenus annuels de 11 M$, ses sept succursales dans le Montréal métropolitain, ses 45 employés et ses 4 000 clients, la **Maison du Peintre** est le plus important détaillant de peinture indépendant au Québec pour les marchés commercial et de détail.

Bien sûr, elle est moins connue des particuliers que les géants **Rona, Home-Dépôt** et **Réno-Dépôt.** Mais qu'à cela ne tienne : son président-fondateur, **Lionel Rogers,** affirme leur tenir tête en matière de prix grâce à son volume d'achat, en plus d'offrir des produits exclusifs haut de gamme, telle que la marque *Sico Suprême,* et l'expertise de son équipe.

« Nous sommes un centre spécialisé. Très souvent, les gens ont besoin de conseils pour choisir la bonne peinture. Le prix d'un gallon n'est pas cher comparativement aux ressources requises pour refaire un ouvrage, si le produit utilisé au départ n'était pas le bon », explique M. Rogers.

Pour offrir les meilleurs conseils aux clients, les employés reçoivent une série de 15 sessions de formation de deux jours chacune à l'**École des métiers de la construction**.

La Maison du Peintre est équipée pour vendre en grande quantité. Son entrepôt de 10 000 pi² reçoit 12 000 litres de peinture chaque matin, pour desservir les peintres professionnels dès l'ouverture.

« On offre l'expertise et un bon service, souligne Lionel Rogers. Quand un peintre professionnel appelle et dit : "Prépare-moi cette commande et mets ça sur mon compte, je vais passer dans deux heures", on peut le faire, même le livrer. Les grosses chaînes n'offrent pas ça », affirme-t-il.

Les peintres sont néanmoins très sensibles au prix. « Pour une différence de quelques sous le gallon, ils vont changer de fournisseur », souligne M. Rogers, qui a fondé la Maison du Peintre en 1971 avec son frère **Michel.**

Un partenariat exclusif

La Maison du Peintre mise beaucoup sur son partenariat avec le manufacturier de peinture **Sico.**

D'une part, en sa qualité d'agent autorisé de Sico, c'est elle qui approvisionne les clients commerciaux de Sico à partir de ses sept succursales. La Maison du Peintre enregistre 70 % de son chiffre d'affaires grâce à cette entente. Sico y gagne, car au lieu de ne compter que sur son seul centre de distribution de Boucherville, elle peut s'appuyer sur plusieurs points de service répartis sur l'île de Montréal et offrir ainsi de meilleurs délais de livraison.

D'autre part, la Maison du Peintre a signé une entente d'exclusivité qui fait en sorte qu'elle ne vende que des produits Sico. En échange, son fournisseur lui a concédé l'exclusivité de la vente de sa ligne de produits haut de gamme.

Pour cela, la Maison du Peintre a dû sacrifier la vente des produits **Benjamin Moore**, qu'elle offrait depuis une quinzaine d'années. « C'était une grosse décision que de retirer la marque Benjamin Moore de nos tablettes. Elle nous rapportait quand même 1 M$ en ventes annuelles », dit M. Rogers.

Cette décision a été facilitée par le fait que Benjamin Moore a ouvert ses propres magasins de vente au détail. « Nous étions à la croisée des chemins. Quand ton fournisseur devient ton plus gros compétiteur, ce n'est pas sain », dit **Daniel Rogers**, fils du fondateur et vice-président de la Maison de la Peinture.

Une croissance par acquisitions

Bien qu'elle n'ait pas de plans précis, la Maison du Peintre entend continuer de croître par acquisitions, en visant les petits magasins qui n'ont pas de relève familiale. « Nous voulons faire des acquisitions. Nous ne sommes pas assez patients pour recommencer à zéro », admet le président.

GILLES DELISLE

Lionel Rogers entouré de Denis Lamontagne (à gauche), et de son fils Daniel Rogers (à droite), qui est en nomination au *Défi relève excellence HEC,* qui souligne le succès des anciens étudiants de HEC Montréal de moins de 35 ans.

Mais l'entreprise ne veut rien précipiter. Elle a d'ailleurs refusé des offres d'investissement de la **Caisse de dépôt et placement** et du **Fonds de solidarité FTQ,** car le fondateur trouvait trop agressifs les plans d'expansion proposés. Il a préféré conserver le contrôle de l'entreprise dans la famille. M. Rogers vient ainsi de passer le flambeau à son fils Daniel et à son beau-frère, **Denis Lamontagne,** qui s'occupe des achats depuis 25 ans.

La Maison du Peintre profite à plein de l'effervescence de l'industrie de la construction. « Ce sera encore une très bonne année. Quand les architectes sont très occupés, nous savons un an d'avance que ça sera une bonne année pour nous », dit Lionel Rogers.

Celui-ci s'inquiète-t-il d'un éventuel ralentissement ? Pas vraiment, car lorsque la construction ralentit, les clients commerciaux investissent plutôt dans l'entretien et repeignent leurs installations. « Et au détail, les gens rénovent leur maison au lieu de déménager. Quand l'économie va moins bien, les gens redécorent plutôt que d'aller en vacances. On s'en sort toujours », se réjouit M. Rogers. ■

SOUS LA LOUPE

NOM > La Maison du Peintre
ACTIVITÉ > Détaillant spécialisé de peinture
SIÈGE SOCIAL > Montréal
EMPLOYÉS > 45
CHIFFRE D'AFFAIRES > 11 M$
MARCHÉ > Québec
ACTIONNAIRES > Lionel Rogers, Daniel Rogers et Denis Lamontagne
ANNÉE DE FONDATION > 1971
SITE INTERNET > www.lamaisondupeintre.com

Goodyear injecte 5,2 M$ dans une nouvelle usine à Beloeil

Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

Goodyear Canada investit 5,2 M$ dans l'implantation d'une usine spécialisée dans le rechapage de pneus de camions, dans la nouvelle zone industrielle de Beloeil, en Montérégie. Le rechapage permet de remettre en condition les semelles de pneus.

Cette usine de 6 400 m² (69 000 pi²) viendra remplacer celle de l'arrondissement Saint-Laurent, à Montréal, mais emploiera deux fois plus d'employés, soit environ une soixantaine. Sa mise en service est prévue en août.

La société prévoit que la capacité de production annuelle de l'usine doublera et atteindra 60 000 pneus d'ici deux ans grâce à l'installation d'équipement de pointe.

Goodyear exploite six autres usines de rechapage au Québec.

> Cap-de-la-Madeleine
Corus S.E.N.C, 4 M$

Corus S.E.N.C., qui est spécialisée dans le laminage de feuilles d'aluminium, augmentera sa productivité grâce à un investissement de 4 M$. L'usine de 550 travailleurs modernisera son équipement de laminoir à chaud.

De plus, l'entreprise convertit trois chaudières au mazout à l'électricité, ce qui fera augmenter le volume de production en plus de diminuer les émissions polluantes de l'usine. Il s'agit de la première phase d'un plan de modernisation de 40 M$.

> Sept-Îles et Port-Cartier
Provigo, 11 M$

La chaîne **Provigo** s'agrandit sur la Côte-Nord. Le marché d'alimentation de Sept-Îles doublera et passera à 3 350 m² (36 000 pi²) grâce à un investissement de 5 M$. Les travaux ont débuté il y a quelques jours. À Port-Cartier, ce sont 6 M$ qui seront investis pour agrandir le magasin à 2 800 m² (30 000 pi²). Les travaux devraient être achevés à la fin du mois.

> Lévis
Groupe Urgence Sinistre, 1,5 M$

Le franchiseur **Groupe Urgence Sinistre** déménagera son siège social de Lévis dans des locaux mieux adaptés. L'entreprise, qui possède un réseau de 146 franchises, déboursera 1,5 M$ pour le nouvel édifice de 1 400 m² (15 000 pi²). Les anciens locaux commençaient à être petits, alors que l'effectif a augmenté, passant de 4 à 16 employés en deux ans. La construction devrait commencer en mars et le déménagement est prévu en juin.

> Sainte-Anne-des-Monts
Crustacés des Monts, 1,4 M$

Crustacés des Monts a investi 1,4 M$ dans l'achat d'équipement pour améliorer la compétitivité de son usine de transformation de crevettes de Sainte-Anne-des-Monts, en Gaspésie. L'entreprise a été durement secouée par la hausse de la devise canadienne, car 80 % de sa production est vendue aux États-Unis. Crustacés des Monts, qui fait travailler une quarantaine de personnes, pourra compter sur des nouveaux systèmes de cuisson et de réfrigération. La PME prévoit utiliser cet équipement pour le début de la saison de pêche.

> Lévis
Envirogain, 1,3 M$

Le **Fondaction CSN** injecte 1,3 M$ pour appuyer le développement d'**Envirogain**, de Lévis (secteur Saint-Romuald). Cela porte à 2,1 M$ les investissements de Fondaction dans cette entreprise. Ces capitaux donneront à Envirogain les moyens de poursuivre la commercialisation de son *Biofertile* dans la province, un procédé qui sert à traiter le lisier et le fumier, et de sa technologie *Polipur* pour les eaux usées sur les marchés étrangers. L'entreprise compte 12 employés et elle prévoit embaucher quelques personnes au cours de l'année.

> Saint-Évariste-de-Beauce
Estampro, 650 000 $

Le fabricant de composants métalliques **Estampro** s'agrandit et achète deux nouvelles presses. L'usine haussera sa superficie de 1 000 m², à 4 250 m² (45 700 pi²). Grâce à cet investissement de 650 000 $, de 5 à 10 employés devraient se joindre, d'ici trois mois, à la cinquantaine de personnes déjà en poste. ■

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

Voici l'ultime outil de productivité :
un bouton.

Finis les messages vocaux, le temps d'attente et les chassés-croisés téléphoniques. La touche de conversation (PTT^MC) de TELUS vous permet d'utiliser votre téléphone comme un walkie-talkie. Sur simple pression d'un bouton, vous pouvez joindre de façon instantanée vos collègues, qu'ils soient à l'autre bout du corridor ou à l'autre bout du pays. C'est comme si vous étiez en contact permanent avec chacun des membres de votre équipe. Pour en savoir plus sur cet ultime outil de productivité qui pourrait révolutionner votre façon de travailler, visitez telusmobilite.com/ptt

MiKE TELUS MC

TELUS mobilité^MD

le futur est simple^MD

Pour en savoir davantage, passez nous voir dans une boutique TELUS Mobilité ou chez un détaillant autorisé.

BOUTIQUES TELUS MOBILITÉ ET DÉTAILLANTS AUTORISÉS

Montréal
Complexe Desjardins
Centre-ville
950, rue Sainte-Catherine Ouest
4202, rue Saint-Denis
Action Télécom Inc.
1531, rue Notre-Dame Ouest
(514) 989-9952
Communications Mobilenet
5165, ch. Queen-Mary
(514) 331-6025
Solutions Affaires
TELUS Mobilité
1 800 505-3355

Pointe-Claire
La Zone SCP
6321, route Transcanadienne, local 1470
(514) 693-2085
PC Page Communications Inc.
3832, boul. Côte-Vertu
(514) 339-1130

Laval
Contact Com.
D.L. Communications
1521, autoroute 440 Ouest
(450) 682-3888
Digital Radiocommunication
2304, Desserte Ouest
autoroute Chomedey
(450) 689-9099
SRAD Communications Inc.
2995, boul. Dagenais, local D
(450) 622-1748

RÉGIONS

Candiac
D2 Technologie Inc.
89, ch. Saint-Francois-Xavier
(450) 635-6111

Notre-Dame-des-Prairies
Multicomm 2000
159, boul. Antonio-Barrette
(450) 752-2266

Québec
Expert-Cell Télécom
5237, boul. Wilfrid-Hamel, local 115
(418) 877-2221
Normand Nadeau Communication
909, boul. Pierre-Bertrand, bureau 160
(418) 687-4777
Solutions Affaires TELUS Mobilité
(418) 657-2390

Sainte-Foy
Communications Cellweb inc.
1995, rue Jean-Talon Sud, local 102
(418) 688-6533

Saint-Hyacinthe
Cellulaire +
Galeries Saint-Hyacinthe
3200, boul. Laframboise
(450) 773-6621

Greenfield Park
Proxi Telecom Inc.
7591, boul. Taschereau
(450) 766-2020

© 2005 TELUS Mobilité.

Le Saguenay–Lac-Saint-Jean veut sa part de redevances

La région veut créer un fonds de diversification avec les droits payés par les entreprises qui exploitent ses ressources naturelles

Matin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

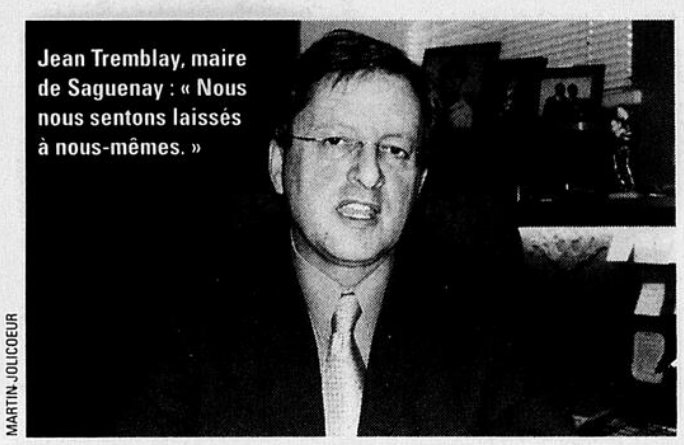
Le Saguenay–Lac-Saint-Jean a la ferme intention de profiter de la fermeture d'**Abitibi-Consolidated,** à Port-Alfred, pour convaincre le gouvernement de retourner aux régions une juste part des redevances sur l'exploitation des ressources naturelles que l'État reçoit de la part des entreprises oeuvrant sur son territoire.

« Il va falloir que Québec accepte que l'arrière-pays puisse vouloir dire son mot et imposer ses exigences. Nous voulons profiter du momentum et forcer le gouvernement à tenir ses engagements vis-à-vis des régions-ressources », affirme **Bernard Généreux,** président de la **Conférence régionale des élus** (CRE).

Cet objectif est d'autant plus senti que la région n'a pas de plan de relance pour permettre à l'arrondissement La Baie de se relever de la fermeture de l'usine de Port-Alfred, où travaillaient 640 personnes. « Nous nous sentons laissés à nous-mêmes [...], même un peu novices pour faire face à la situation », admet le maire de Saguenay, **Jean Tremblay.**

Selon une étude préparée pour la **Chambre de commerce et d'industrie de La Baie,** la fermeture de l'usine occasionnera la perte de 1 759 emplois, directs, indirects et induits dans la région, dont 780 à La Baie seulement.

À l'échelle de cet arrondissement, cela représente 9,5 % de sa population active occupée et 12 % de l'ensemble de la masse salariale baieriveraine. C'est un peu comme si Montréal perdait d'un coup 46 690 emplois, rapporte une étude de **Raymond Chabot Grant Thornton.**


Jean Tremblay, maire de Saguenay : « Nous nous sentons laissés à nous-mêmes. »
MARTIN JOLICOEUR

La région veut son référendum

La date du scrutin n'a pas été choisie ni le libellé de la question. Mais l'idée de tenir un référendum dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean sur la question des redevances sur les ressources naturelles commence à recueillir de plus en plus d'appuis, non seulement parmi les groupes de pression, mais également chez un nombre croissant d'élus municipaux.

La question n'est pas tant de savoir si la population se prononcerait ou non en faveur d'une décentralisation des pouvoirs vers la région. En fait, on se doute bien, à la **Conférence régionale des élus,** qu'il est improbable que la population régionale se prononce contre l'injection dans la région de plus d'argent et un pouvoir décisionnel élargi.

Un fort appui populaire

Mais ce qu'on voudrait, c'est aller chercher un fort appui populaire, de 85 % par exemple, dit **Roger Boivin,** président du **Groupe Performance Stratégique** et ancien commissaire industriel de la région.

« Imaginez, avec un tel appui populaire en poche, il n'y a pas un politicien en visite dans la région qui oserait ne pas se prononcer sur cette question », explique-t-il, sourire en coin. On ne s'entend pas encore sur le type de consultation qui serait approprié. Un référendum fait partie des options, mais ce n'est pas la seule.

Une chose est sûre, on voudrait obtenir cet appui populaire rapidement. Peut-être même de profiter du scrutin de la prochaine élection municipale (6 novembre 2005), ce que permettrait la loi. ■ **M.J.**

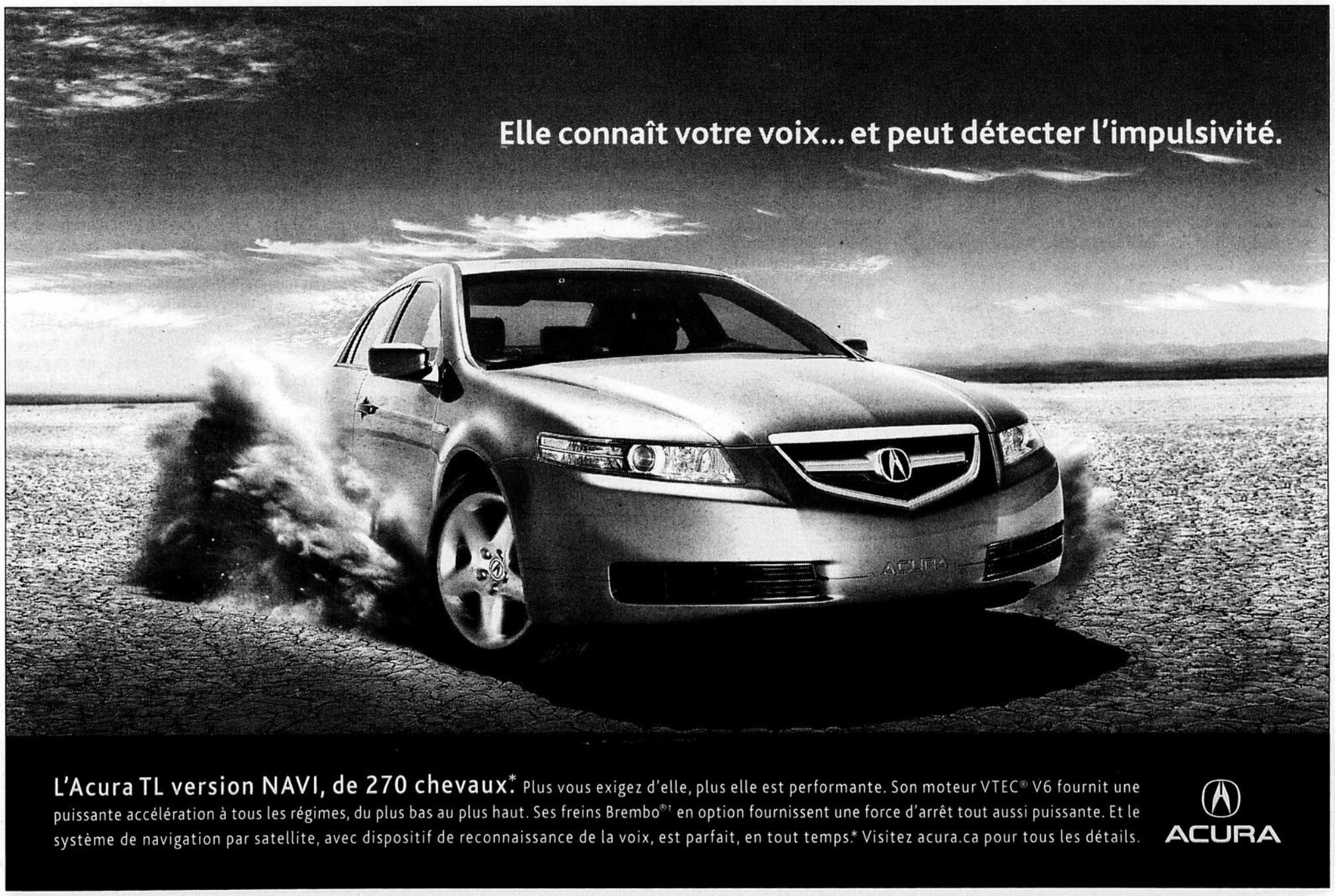
Un fonds de 450 M$

C'est dans ce contexte de crise que la question des redevances, énergiquement proposée depuis des mois par les centrales syndicales de la région, est devenue un enjeu prioritaire pour les élus.

Les entreprises établies au Québec paient des millions de dollars par année à l'État en échange du droit d'exploiter des ressources naturelles. Celles-ci prennent la forme de redevances sur les droits de coupe pour les compagnies forestières, ou de redevances sur les droits hydrauliques lorsque celles-ci y exploitent des installations hydroélectriques par exemple.

Mais actuellement, cet argent est retourné dans le fonds consolidé de la province sans que les régions aient l'impression de toucher leur juste part. Les élus voudraient que ces sommes leur soient retournées afin de décider eux-mêmes des priorités d'investissement régionales.

S'inspirant des travaux effectués durant le *Rendez-vous des régions,* à l'automne 2002, la CRE du Saguenay–Lac-Saint-Jean voudrait que ces redevances soient déposées dans un fonds consacré à la diversification économique régionale. Un fonds important, de l'ordre de 450 M$ sur 10 ans, précise M. Généreux, qui serait géré par la Conférence régionale des élus. La CRE a l'intention de porter cette possibilité à l'attention des autres régions-ressources dans l'espoir de former une coalition. ■



TECHNOLOGIES

Plusieurs projets pour le ministre du Gouvernement en ligne

Henri-François Gautrin veut utiliser les technologies de l'information pour que l'État soit davantage au service du citoyen

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

La nomination d'un ministre délégué au **Gouvernement en ligne, Henri-Francois Gautrin**, est presque passée inaperçue dans le brouhaha qu'a soulevé le remaniement ministériel du 18 février dernier à Québec.

Il reste que c'est une première, qui vient confirmer la volonté du gouvernement de faire des progrès appréciables dans ce domaine.

Les projets ne manquent pas, comme l'a expliqué au journal LES AFFAIRES, M. Gautrin dans une grande entrevue.

Améliorer les portails

La première mission du ministre Gautrin consistera à améliorer les portails et les services en ligne existants. « Le portail d'entreprises, par exemple, doit devenir transactionnel d'ici la fin de l'année. À l'heure actuelle, il n'est pas possible de remplir un formulaire, de l'envoyer puis de le suivre électroniquement », précise M. Gautrin.

Le portail des services aux entreprises (*www.entreprises.gouv.qc.ca*) a été mis en ligne en juin. Il regroupe toute l'information utile pour traiter avec les 56 ministères et organismes du Québec qui réglementent la vie d'une entreprise.

Le deuxième grand portail (*www.adresse.info.gouv.qc.ca*), permet aux citoyens de signaler un changement d'adresse au ministère de l'**Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille, du Revenu,** à la **Régie des rentes du Québec,** à la **Société de l'assurance automobile du Québec,** à la **Direction générale des élections** et à la **Régie de l'assurance maladie du Québec.** Ce portail devrait, pour sa part, être étendu au cours des prochains mois à d'autres institutions.

Quant au « super portail » gouvernemental (*www.gouv.qc.ca*), qui doit servir de porte d'entrée unique sur Internet pour le gouvernement du Québec, les travaux avancent bien, confirme M. Gautrin. La nouvelle monture comporte désormais trois sections : une première pour le citoyen, qui renvoie notamment au service de changement d'adresse et à celui de placement en ligne d'**Emploi Québec**, une seconde pour les entreprises, et une dernière qui s'adresse aux étudiants, immigrants et gens d'affaires étrangers.

« Une quatrième section, l'espace jeunesse [qui devait être lancée l'été dernier] est encore à l'étape des tests, mais elle devrait être accessible dans les prochaines semaines et fournir de l'information sur les programmes et services gouvernementaux aux adolescents », dit M. Gautrin.

Accélérer l'implantation des TI

Deuxième mission du ministre Gautrin : il entend accélérer l'utilisation des technologies de l'information dans les réseaux gouvernementaux, dont ceux de la santé et de l'éducation, et améliorer la coordination des systèmes informatiques entre les ministères.

« Nous allons lancer plusieurs projets pilotes », dit M. Gautrin. Pour le secteur de la santé, par exemple, le nouveau ministre s'est donné comme objectif d'implanter, d'ici juin 2006, un service Internet qui permettrait au public de consulter la liste des hôpitaux, de connaître l'affluence dans les urgences et de se diriger où on peut être soigné le plus rapidement. Une promesse que le premier ministre **Jean Charest** avait déjà faite il y a deux ans.

Du côté de l'éducation, M. Gautrin entend mettre sur pied, toujours d'ici juin 2006, un service d'aide aux devoirs en ligne. « Pourquoi ne pas envisager un *pool* de professeurs qui aideraient et discuteraient électroniquement avec les élèves ? » dit-il.

Pour réaliser cette deuxième grande mission, M. Gautrin fera face à d'importants défis : il sera appelé à gérer des dossiers horizontaux et empiétera donc sur le territoire de certains collègues. Sa tâche sera toutefois facilitée, avec la nouvelle structure des ministères, puisque son cabinet est rattaché au nouveau ministère des **Services gouvernementaux,** que dirige **Pierre Reid**.

Le cabinet de M. Gautrin sera constitué d'une centaine de fonctionnaires, rapatriés des différents départements qui travaillaient déjà sur le projet de gouvernement en ligne, notamment au **Secrétariat du Conseil du Trésor. Robert Desbiens**, l'éminence grise des questions technologiques au **Conseil du Trésor,** relève maintenant de M. Gautrin. M. Desbiens est depuis longtemps pressenti pour le futur poste de dirigeant principal de l'information.

Plus de pouvoirs aux citoyens

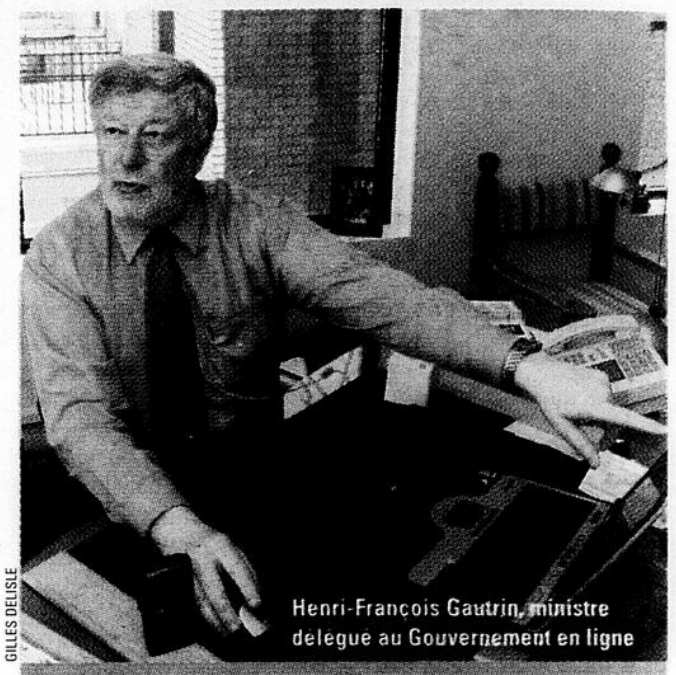
M. Gautrin a deux autres projets qui lui tiennent à coeur : la démocratie en ligne et l'accès pour les citoyens aux renseignements que l'État détient sur eux.

« L'accès aux renseignements se fera par le biais d'une *page citoyenne.* Chacun possédera un coffre-fort personnel sur Internet, où il pourra consulter les dossiers compilés sur lui par le gouvernement. »

M. Gautrin dit être en train de travailler sur la mise au point d'un identifiant sécuritaire pour l'utilisateur et des méthodes d'archivage des données. Pour ce projet, M. Gautrin doit remettre au gouvernement un rapport final en décembre 2005. L'implantation devrait débuter en 2006 pour une mise en ligne en 2007.

« Un autre aspect important de ma mission sera la démocratie en ligne, poursuit-il. Il est primordial de consulter les citoyens et les entreprises et de leur permettre d'exprimer leurs opinions. »

Les grands axes de ce projet restent encore à être déterminés, mais il n'est pas question à moyen terme d'y inclure le vote en ligne aux élections. Un document de consultation sera produit ce printemps. Des symposiums publics seront aussi organisés en avril et mai, un rapport synthèse sera déposé au Conseil des ministres à la fin de l'année. ■



GILLES DELISLE

Henri-Francois Gautrin, ministre delegue au Gouvernement en ligne

DES ÉCONOMIES DIFFICILES À CHIFFRER

Le ministre Henri-Francois Gautrin ne peut chiffrer les économies qu'engendrera l'amélioration des services gouvernementaux en ligne.

« Je vous mentirais si j'avançais un chiffre. Toutefois, un de mes guides est ce qui s'est passé chez Desjardins. Leur service Internet leur permet de traiter des transactions à un coût 10 fois moindre que celles au comptoir. »

Une réduction similaire aurait aussi été constatée au ministère du Revenu avec les déclarations faites en ligne, mais M. Gautrin ne peut garantir que pareille réduction sera effective dans d'autres ministères.

Enfin, M. Gautrin n'a pas voulu préciser les budgets qui lui seront alloués. ■ J.P.

Colloque sur le gouvernement en ligne

Un colloque international sur le gouvernement en ligne aura lieu les 24, 25 et 26 mai au Centre des congrès de Québec.

Ce colloque accueillera quelque 75 conférenciers reconnus dans le domaine de la gouvernance en ligne, notamment David Osborne, auteur de *Reinventing Government*, Pierre de La Coste, auteur du livre *L'hyper-république : L'administration électronique au service du citoyen*, et Don Lenihan, président de Crossing Boundaries National Council, un forum sur la transformation de l'administration gouvernementale et la gouvernance. ■ J.P.

IBM MD

ON A TOUS QUELQUE CHOSE À STOCKER

LES SYSTÈMES TOTALSTORAGE D'IBM

Quel que soit ce qui est vital pour vous – qu'il s'agisse de radiographies, de plans ou d'informations clients – il est important de pouvoir stocker une grande quantité de données. Il est plus important encore de les avoir à portée de main. Bienvenue dans un monde à la demande, rendu possible par les systèmes TotalStorage[MD] d'IBM. Un monde où vos serveurs et vos solutions de stockage travaillent de concert pour mieux gérer les données de votre organisation et vous donner une vaste gamme d'options pour emmagasiner l'information. Avantages : meilleur coût total de propriété, ainsi qu'une évolutivité et une flexibilité accrues. La gamme TotalStorage d'IBM. Conçue pour répondre à vos besoins. Pour en savoir plus, visitez **ibm.com**/totalstorage/total

IBM TotalStorage[MD]

IBM, TotalStorage et le logo IBM TotalStorage sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2005. © IBM Canada Ltée, 2005. Tous droits réservés

Ubisoft avale un morceau de Microïds

L'éditeur de logiciels met la main sur son équipe de développement montréalaise

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Le besoin en main-d'oeuvre spécialisée et talentueuse se fait de plus en plus criant à Montréal. Ainsi, pour ne pas être pris de court, l'éditeur **Ubisoft** vient de mettre la main sur **Microïds Canada** et les 50 personnes qui y travaillaient.

Depuis plusieurs années, Microïds est bien connue pour la qualité de ses jeux d'aventure, comme le *best-seller Sybéria*.

Avec cette acquisition, Ubisoft vient de franchir un premier pas vers la réalisation de son objectif de créer 1 000 emplois dans la métropole d'ici 2010.

Au début de l'année, la française a annoncé qu'elle doublera son effectif, qui atteindra 2 000 employés d'ici cinq ans.

L'entente n'inclut pas les propriétés intellectuelles de Microïds, ni ses projets en cours de développement. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé.

> SHAW SE LANCE DANS LE SANS-FIL

Le câblodistributeur de Calgary **Shaw Communications** entend lancer un service de téléphonie sans-fil d'ici six mois. Selon le consultant en télécommunications **Ian Angus**, cette initiative permettra à Shaw d'offrir une gamme complète de services et des forfaits comprenant la télévision, la téléphonie résidentielle, le sans-fil et Internet. Shaw est le deuxième câblodistributeur canadien après **EastLink** à lancer un tel service et à faire concurrence sur ce terrain aux acteurs traditionnels que sont **Bell Mobilité, TELUS Mobilité** et **Rogers.**

> UN NOUVEAU AU CRTC

Richard French, qui a été ministre des **Communications** sous le gouvernement de **Robert Bourassa,** de 1985 à 1988, vient d'être nommé vice-président, télécommunications, du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC). Il aura fort à faire puisque l'organisme de réglementation des télécommunications est appelé à se pencher sur plusieurs dossiers épineux cette année, dont les règles régissant la téléphonie Internet et la transférabilité des numéros de téléphone sans fil. M. French a été membre de l'Assemblée nationale de 1981 à 1989. Il a ensuite travaillé chez **Bell Canada,** jusqu'en 1995, pour devenir ensuite président de **Tatia Communications** et d'**India**.

> AVERNA AVALE VISION ET ROBOTIQUE

La montréalaise **Averna Technologies**, un spécialiste des systèmes de données et d'automatisation, vient d'acquérir **Vision et Robotique** de l'américaine **Invensys**. Cette transaction, dont le montant n'a pas été dévoilé, devrait être conclue d'ici avril. Une vingtaine d'ingénieurs se joindront aux rangs d'Averna qui comptera alors 80 employés. Averna doublera son chiffre d'affaires qui passera à 8 M$. Vision et Robotique se spécialise dans les solutions de vision automatisée et de robotique pour le contrôle de qualité dans les entreprises. Son acquisition devrait donner à Averna l'accès à une centaine de nouveaux clients en Amérique du Nord.

> TELUS GROSSIT SON CENTRE D'APPELS À RIMOUSKI

TELUS Mobilité poursuit l'agrandissement de son centre d'appels à Rimouski. L'opérateur de téléphonie sans fil y embauchera une cinquantaine de personnes de plus d'ici la fin de 2006, ce qui fera doubler l'effectif de son centre d'appels dans le Bas-Saint-Laurent. Une première vague d'embauche d'une douzaine de personnes est en cours.

TELUS exploite deux centres d'appels : l'un à Montréal, qui dessert le marché canadien, et l'autre à Rimouski, qui dessert le Québec. L'agrandissement du centre d'appels de TELUS à Rimouski est prévue par l'entente conclue entre elle et le gouvernement du Québec, qui prévoit la création de 800 emplois au Québec, dont 400 à Rimouski, en contrepartie d'une aide de 90 M$. ■

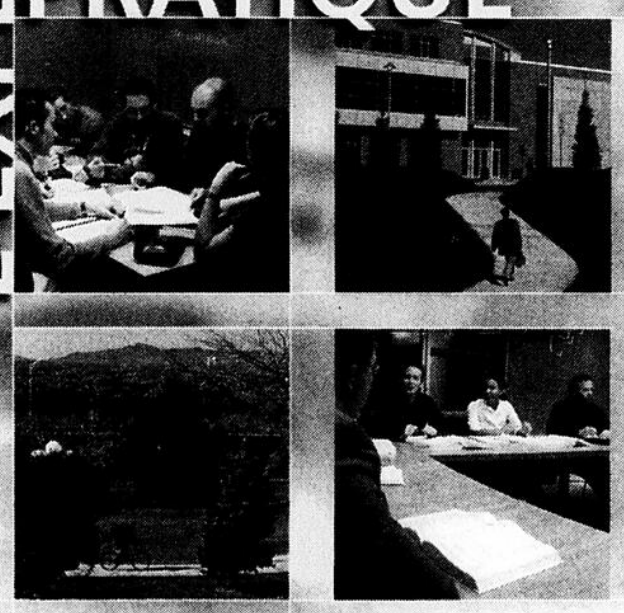
EN BOURSE

Intel se veut conquérante

(Du 21 mars 2004 au 6 mars 2005)

Intel (Nasdaq, *INTC*, 24,74 $ US) entend retrouver sa place de leader incontesté du marché des microprocesseurs. Pour ce faire, le géant américain mise beaucoup sur ses futurs microprocesseurs « multicoeurs » (*dual-core* en anglais), qui comprendront deux moteurs ou plus sur une même puce. Ces puces nouveau genre disposeront de vitesses d'horloge inférieures à celles des puces actuelles – 3,2 GHz comparativement à 3,8 GHz pour le meilleur Pentium 4 –, mais elles accompliront une tâche en deux fois moins de temps. Les premiers processeurs multicoeurs pour PC devraient être offerts cette année. Intel devra toutefois encore composer avec sa grande rivale **Advanced Micro Devices** (AMD) qui prévoit aussi commercialiser des puces multicoeurs cette année. Sans compter **IBM, Toshiba** et **Sony,** qui ont entamé conjointement le développement d'un processeur basé sur une nouvelle architecture et qui devrait équiper les prochaines consoles de jeux *PlayStation* de Sony. ■ **J.P.**

L'EXPÉRIENCE DE LA PRATIQUE



UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Renseignements
(819) 821-7333
1 800 267-UDES
Sherbrooke (Québec) J1K 2R1
www.USherbrooke.ca/adm

MBA coopératif
avec mentorat

Premier MBA francophone en Amérique du Nord offert en régime coopératif, ce programme unique est offert à temps complet et permet de former des gestionnaires polyvalents en contact avec le monde des affaires.

- un encadrement individuel par un mentor tout au long de la formation et même plus longtemps
- un accès privilégié à l'expérience, aux contacts avec un réseau et une immersion bénéfique dans le milieu des affaires
- une occasion en or d'entrer en contact avec la réalité de la profession de gestionnaire
- des mentors offrant un grand choix d'expérience en finance, marketing ou management

MBA à temps partiel
Diplôme de 2e cycle de gestion

Ces programmes sont offerts exclusivement en régime à temps partiel et sont conçus de manière à pouvoir maintenir ses responsabilités professionnelles pendant la formation. On peut alors mettre immédiatement en application dans son cadre de travail ce qui vient d'être vu en cours et en retour, enrichir les échanges en classe par l'apport de son expérience professionnelle.

SOIRÉE D'INFORMATION
Le mercredi 16 mars 2005
de 19 h à 21 h
Campus de Longueuil
1111, rue Saint-Charles O.
Tour Ouest, 3e étage, local 300-4 et 300-5

Longueuil— Université-de-Sherbrooke

SVP, veuillez confirmer votre présence au (450) 670-0669

Maîtrise en fiscalité
Diplôme de 2e cycle en fiscalité

Chef de file au Québec depuis maintenant 30 ans, le programme de maîtrise en fiscalité offert par l'Université de Sherbrooke intègre les trois dimensions fondamentales de la fiscalité : l'aspect légal, comptable et économique.

La nouvelle structure du programme, basée sur la réalisation de mandats fiscaux et le développement de compétences, permet aux étudiantes et aux étudiants d'intégrer davantage les apprentissages théoriques à la pratique fiscale.

Deux concentrations sont offertes dans le cadre de ce programme, dont l'une en planification fiscale et l'autre en planification financière personnelle intégrée.

Ce programme est offert à temps complet à Sherbrooke et à temps partiel à Longueuil.

Bourses de la Chaire en fiscalité et en finances publiques

En plus des bourses institutionnelles, les étudiantes et étudiants sont admissibles à des bourses offertes par la Chaire en fiscalité et en finances publiques :

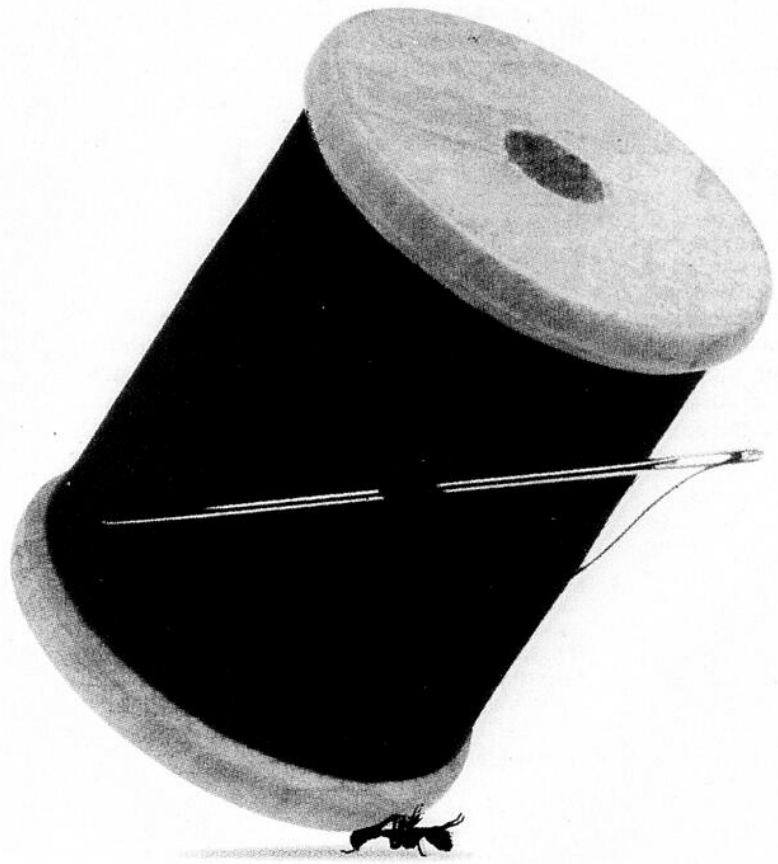
- 3 bourses d'admission pouvant atteindre 3000 $
- 2 bourses d'accompagnement à la rédaction pouvant atteindre 15 000 $

SOIRÉE D'INFORMATION
Le mercredi 16 mars 2005
de 19 h à 21 h
Campus de Longueuil
1111, rue Saint-Charles O.
Tour Ouest, 3e étage, local 300-3

Longueuil— Université-de-Sherbrooke

SVP, veuillez confirmer votre présence au (450) 670-0669

Un futur sur mesure



En tant que gestionnaire, votre défi quotidien consiste à tisser des liens solides avec vos clients, à simplifier vos communications et à accroître votre productivité tout en réduisant vos coûts d'opération. La technologie IP vous permettra d'atteindre ces objectifs.

Chef de file dans le domaine des services IP au Canada, TELUS est la première entreprise de télécommunications en Amérique du Nord à avoir transformé son infrastructure traditionnelle commutée en un réseau sécuritaire, entièrement IP. Partout au pays, des entreprises comme la vôtre ont choisi les solutions IP de TELUS pour faire converger voix, données et sans-fil sur un même réseau.

Vous aussi pouvez relever les défis d'aujourd'hui en comptant sur la collaboration d'un partenaire de confiance. Laissez les experts TELUS vous aiguiller vers la solution IP qui maximisera vos communications d'affaires.

Taillez-vous un avenir à votre mesure. Communiquez sans tarder avec l'un de nos conseillers au 1 877 520-1212 ou visitez telusquebec.com pour plus de détails.

LES SOLUTIONS IP DE TELUS

NOUVEAU

CARREFOUR PME

On a le sens des affaires

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

Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1077

Société en partenariat avec multinationale offre un service et une technologie sans pareille dans la gestion complète en ligne de campagnes relationnelles personnalisées. Énorme bd de clients

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. :CP1113

La Révolution du Mieux-être ! L'entreprise est le chef de file mondial en matière de technologie du mieux-être depuis 1975. Vous avez de l'entregent, prenez place c'est le début

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1027

Monargent.ca aide les agents immobiliers à poursuivre leur croissance. Partenaire financier recherché pour supporter une demande constante, investissement garanti

Annonceur direct

Services proposés
Web ref. : OS1074

Entreprise spécialisée dans la Webdiffusion (direct et différé). Nous offrons également les services de Webconférence. Technologie exclusive "PowerCast". Nous préparons des interfaces personnalisées

Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC1100

Région Lanaudière. Commerce reconnu depuis 24 ans. Épicerie fine avec clientèle de choix, très bien située. Raison de la vente retraite. Chiffre d'affaires intéressant et possibilité de développement

Annonceur direct

Services proposés
Web ref. : OS1076

Vous désirez ajouter de la valeur à votre organisation, réalisez un diagnostic complet qui vous permettra d'orienter vos actions afin d'augmenter votre performance

G D S Conseils

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1044

Solutions logiciels pour optimiser vos processus d'affaires. Leader international des solutions graphiques de management, accompagne plus de 1 000 clients depuis 10 ans

LG Consultants inc.

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1089

Un des plus importants médias écrits au Canada et au Québec souhaite offrir des sites Web plus interactifs. Cherche entreprises technologiques prêtes à prendre risques pour développer produits

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1071

Liqueur aux fraises, alcoolisée à 26%. Produit unique et exclusif. Test de la SAQ concluant et goût très apprécié. La technique est révolutionnaire. Production illimitée. Bonne occasion d'affaires

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1064

Fabrication d'autobus électriques hybrides écologiques avec réserve d'énergie mécanique, sans batteries, fonctionne en mode tout-électrique en milieu urbain, recharge en énergie en moins de 4 minutes

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1038

Impression de photos, dessins et logos sur des chandails et objets divers en utilisant un procédé complètement informatisé et des encres spéciales

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1098

Développe des outils performants qui permettent de générer « Leads » d'affaires et de les transformer en client potentiel. Processus complet intégrant mises en relation avec gestionnaire message et un CRM

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1106

Logiciels interactifs d'enseignement du français couvrant la totalité du programme du ministère de l'Éducation du Québec, primaire et secondaire. Aide ponctuelle, correction automatique et diagnostic

Annonceur direct

Financement de produits
Web ref. : FP1052

Nouveau concept de cintre avec pinces innovatrices à usage multiple permettant le séchage de vêtements sur les cordes à linge, produit exclusif en instance de brevet

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1041

Recherche intégrateur ou distributeur pour un système de gestion documentaire par la reconnaissance optique permettant la gestion personnalisée d'ententes, de contrats

Annonceur direct

Offres de financement d'entreprises
Web ref. : IE1072

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

Annonceur direct

Services proposés
Web ref. :OS1101

Dotez-vous d'un spécialiste en gestion des ressources humaines à temps partiel (une ou deux journées par semaine). Formule adoptée par plusieurs PME du Québec. Téléphone (1-866-447-2144)

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1117

Recherchons partenaires exportateurs/importateurs pour jumeler à nos 16 ans d'expertise mondiale dans le domaine du packaging, du conditionnement et de la distribution de produits variés

Annonceur direct

Financement d'entreprise
Web ref. : FE1119

Logiciels, (ERP), avance technologique importante, marché : culturels/récréotouristiques, alliances stratégiques, clients reconnus, ventes 500K, rentables, recherche 1.4 M$

Forums d'investissement

Recherche d'entreprises
Web ref. : IE1112

Entrepreneurs expérimentés désirant faire l'acquisition d'une entreprise oeuvrant dans le secteur manufacturier ou industriel, préférablement situé dans la grande région de Montréal

Samson Bélair, Deloitte & Touche

Commerce à vendre
Web ref. : VC1120

Dollard-des-Ormeaux - Pâtisserie et service de traiteur situé dans secteur renommé. Prix : 80 000 $ avec équipement

La Capitale Action

Recherche d'entreprises
Web ref. : IE1121

Recherche entreprise manufacturière de pièces de plastique située en Estrie. Le procédé peut être injection, blow molfing, injection soufflage, rotomoulage, thermoformage, composite ou intégral skin

Samson Bélair, Deloitte & Touche

Services proposés
Web ref. : OS1124

Consultant en Chine. Développement de relations d'affaires et de produits, recherche de fournisseurs, coordination de services logistiques incluant la documentation requise et le suivi des expéditions

Annonceur direct

Recherche d'entreprises
Web ref. : IE1128

Désire faire l'acquisition d'une entreprise oeuvrant dans la biotechnologie, santé, composantes et instruments, énergie et technologie environnementale. Située dans la région de Montréal

Samson Bélair, Deloitte & Touche

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1140

Entreprise manufacturière située en Montérégie ayant un chiffre d'affaires de 25 millions et démontrant une excellente rentabilité, recherche acheteurs pouvant investir entre 12 et 15 millions

Samson Bélair, Deloitte & Touche

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1125

Fournisseur de services en électricité industrielle . Clientèle manufacturière d'envergure. Excellente occasion pour un candidat relève

Tandem, société conseil en management

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1146

La société a développé un concept unique de publicité. Elle dispose de brevets et plusieurs systèmes en opération. Elle désire vendre son concept ou s'associer pour commercialiser

Annonceur direct

Recherche d'entreprises
Web ref. : IE1112

Entrepreneurs expérimentés désirant faire l'acquisition d'une entreprise oeuvrant dans le secteur manufacturier ou industriel, préférablement situé dans la grande région de Montréal

Samson Bélair, Deloitte & Touche

Diffusez vos projets d'affaires

MULTIPLIEZ LES OCCASIONS D'AFFAIRES

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

Consultez également notre base de données de 1 000 conseillers professionnels

SESSIONS D'INFORMATION GRATUITES

Lieu : 1100 boul. René-Lévesque O., 24e étage

Dates : 11 et 25 mars 2005 de 9 h à 10 h
8 et 22 avril 2005 de 9 h à 10 h

Pour réservation : 514 392-9000 poste 570

Fier partenaire : BANQUE NATIONALE

Visitez le site : **www.lesaffaires.com/carrefourpme**

Pour plus d'informations, contactez : ➡ Jean-Philippe Saint-Laurent au (514) 392-4100 ou ➡ Annie Lafrenière au (514) 392-9000 poste 305

1 800 361-5479

CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

Partenaire de vos affaires

(514) 394-6611, région de Montréal
1 877 394-6611, extérieur de Montréal
www.bnc.ca

inc. | BANQUE NATIONALE

Certification . Fiscalité . Consultation . Conseils financiers.

Deloitte.
Samson Bélair/Deloitte & Touche

26 bureaux au Québec
1 800 260-1407
carrefourpme@deloitte.ca
www.deloitte.ca

© Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et ses sociétés affiliées.

RASTER VISION

Reprographie - numérisation (scanning)
Plans - microfilms - documents
Analyse de besoins et de systèmes
Légalisation de documents électroniques

1317 Roberval, St-Bruno, (Québec) J3V 5J1 - Tél: (450) 461-2855
info@raster-vision.com - www.raster-vision.com

CANADA / U.S.A.

IMMIGRATION – CORPORATION – IMPÔTS
COMPTABILITÉ – CENTRE D'AFFAIRES U.S.A.
RECHERCHE CAPITAL DE RISQUE HI-TECH
Fernand Lamothe CA, CPA
1-866-980-1300 • fdlamothe@aol.com

TECHTRA

2271 Fernand-Lafontaine, Bureau 200
Longueuil (Québec), J4G 2R7
(514) 528-6060
www.techtra.ca

TECHNOLOGIES DE TRANSFORMATION DU TRAVAIL

Info Quali-dat@

- **Sondage en ligne**
- **Saisie et catégorisation des données**
- **Traitement des données**
- **Présentation des résultats**

Visitez notre site ***www.iqd.ca***

Téléphone : (450) 635-2692 · (450) 635-1707
Courriel : info@iqd.ca
Site : www.iqd.ca
325A, rue Surprenant, Sainte-Catherine, (Qc), J5C 1W2

Raymond Chabot Grant Thornton
rcgt.com

www.lkd.ca

QUÉBEC Tél. : (418) 650-7000 Téléc. : (418) 650-7075
LÉVIS Tél. : (418) 650-7000 Téléc. : (418) 838-5518
MONTRÉAL Tél. : (514) 842-9512 Téléc. : (418) 845-6573

LANGLOIS KRONSTRÖM DESJARDINS
Finesse et instinct

Forums d'investissement

(Événement dédié au financement d'entreprises)
30 mars 2005
Présentation d'entreprises préqualifiées à la recherche de financement et réseautage avec investisseurs
Informations et réservations: **www.forumsquebec.com**

Des investissements de 50 G$ en construction cette année

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les investissements dans la construction augmenteront encore de 2 % au Québec en 2005, même si l'industrie a déjà connu une année exceptionnelle l'an dernier

La dernière enquête de **Statistique Canada** sur les intentions d'investissements évalue à 50 milliards de dollars (G$) les investissements privés et publics en construction attendus cette année au Québec.

La répartition par secteurs montre une hausse de 7 % dans la construction non résidentielle, avec des investissements atteignant 13,8 G$.

Dans le secteur résidentiel, une baisse de 3 % est attendue : le montant investi dépassera les 17 G$. Le recul découle de la baisse appréhendée dans les mises en chantier en 2005. Rappelons qu'il s'est bâti 58 448 logements au Québec l'an dernier, une hausse de 16 % par rapport à 2003 et un sommet inégalé depuis 1988.

L'achat de matériel dans le secteur de la fabrication augmentera aussi de 3 %, pour se chiffrer à 19,2 G$.

« L'utilisation accrue de la capacité de production, la hausse du dollar – qui réduit le coût des équipements importés – et l'accroissement des livraisons en 2004 semblent inciter les donneurs d'ouvrage des plus petits établissements à mettre en branle leurs projets de modernisation », écrit la **Commission de la construction du Québec.** ■

L'année 2004 dans la construction au Québec

Nombre d'heures travaillées : 121,6 millions (un sommet en 25 ans)

Nombre de mises en chantier résidentielles : 58 448 logements (du jamais vu depuis 16 ans)

Nombre de salariés actifs : 127 907

Nouveaux apprentis : 10 000

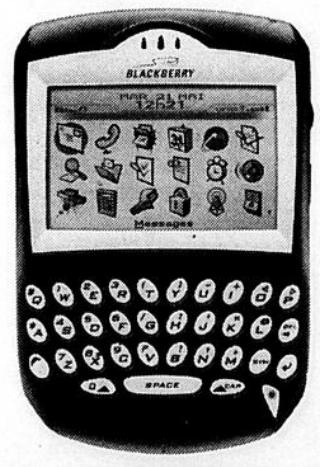
Métiers en demande : mécaniciens de machinerie lourde, boutefeux, foreurs, chaudronniers, briqueteurs-maçons

SOURCE : COMMISSION DE LA CONSTRUCTION DU QUÉBEC

ÇA DONNE ENVIE DE SE LANCER EN AFFAIRES

RABAIS DE 80$
SAMSUNG E316
Sans-fil photo
Pour un temps limité
99,99 $[1]
Après remise dans le cadre d'un abonnement de trois ans.
Prix courant – 179,99 $

RABAIS DE 100$
TREO[MC] 600 de palmOne[MC]
Téléphone et courriel intégrés
Pour un temps limité
199,99 $[1]
Après remise dans le cadre d'un abonnement de trois ans.
Prix courant – 299,99 $



RABAIS DE 200$
BLACKBERRY 7280
Écran couleur, téléphone et courriel intégrés
Pour un temps limité
199,99 $[1]
Après remise dans le cadre d'un abonnement de trois ans.
Prix courant – 399,99 $

ÉCONOMISEZ ENCORE PLUS AVEC CES FORFAITS

FORFAIT VOIX
40 $/mois[2]
• 350 minutes en tout temps
En prime : six mois d'appels locaux et trois mois de messages illimités[4]

FORFAIT VOIX ET COURRIEL
45 $/mois[3]
• 150 minutes en tout temps
• Jusqu'à 75 courriels par jour compris[5]
En prime : six mois d'appels locaux et trois mois de courriel et d'accès Internet illimités[6]

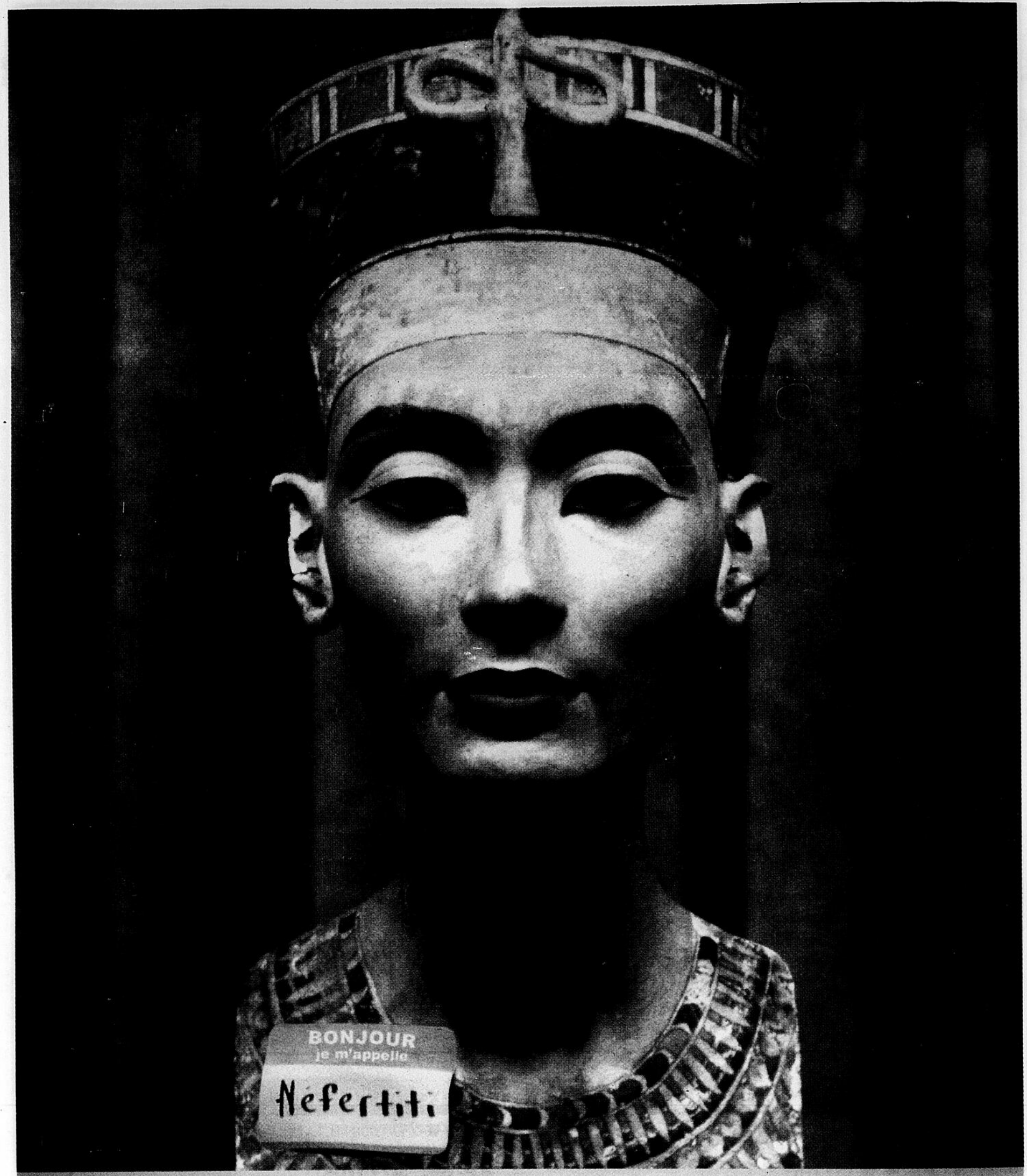
POUR COMMANDER OU POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS,
COMPOSEZ LE 1 866 215-9672.

SANS-FIL

ROGERS
Votre monde. Maintenant.

CONSULTEZ ROGERS.COM, COMPOSEZ LE 1 800 462-4463 OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS SANS-FIL, ROGERS PLUS OU ROGERS VIDEO.

[1] Offre en vigueur jusqu'au 31 mars 2005 dans le cadre d'un abonnement de trois ans à un forfait Voix ou Voix et courriel, après remise postale. L'offre peut changer sans préavis. [2] Forfaits Voix offerts dans le cadre d'un abonnement de un an, de deux ans ou de trois ans. [3] Forfaits Voix et courriel offerts dans le cadre d'un abonnement de deux ans ou de trois ans. Des frais uniques de mise en service s'appliquent. Les frais mensuels d'accès au système de 6,95 $ et au service d'urgence 911, les frais d'interurbain et de déplacement, la messagerie texte et la messagerie photo facturées à l'utilisation, les frais liés aux services additionnels en option et les taxes s'appliquent et seront facturés mensuellement. Des frais de résiliation anticipée s'appliquent. [4] La prime s'applique aux nouveaux abonnements de deux ans ou de trois ans et comprend six mois d'appels locaux et trois mois de messagerie texte (à l'exception des messages texte en déplacement et internationaux, des alertes MSN[MD] et des messages relatifs aux concours et aux promotions) et de messagerie photo illimités. [5] Le nombre de courriels compris dépend du forfait choisi et se veut approximatif. Les forfaits Voix et courriel BlackBerry comprennent 0,5 Mo de données, ce qui représente entre 10 et 15 courriels par jour. Les forfaits Voix et courriel pour appareils autres que le BlackBerry comprennent 3 Mo de données, ce qui représente environ 75 courriels par jour. Obtenez tous les détails en magasin. [6] La prime s'applique aux nouveaux abonnements de deux ans ou de trois ans et comprend six mois d'appels locaux et trois mois de courriel et d'accès Internet illimités. Les appareils illustrés peuvent ne pas être disponibles dans tous les magasins. Certaines conditions s'appliquent. Demandez tous les détails en magasin. © 2005 Research In Motion Limited. Tous droits réservés. Les marques, images et symboles associés aux familles RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive et des marques de commerce de Research In Motion Limited utilisées sous permission. © 2005 palmOne, Inc. Tous droits réservés. palmOne, Treo, les logos palmOne et Treo ainsi que Blazer font partie des marques de commerce ou des marques déposées appartenant à ou sous licence exclusive de palmOne, Inc. ou de ses filiales. Palm, Palm OS, HotSync et le logo Palm Powered sont des marques de commerce ou des marques déposées autorisées de palmOne, Inc. © 2005 Rogers Sans-fil inc. Tous droits réservés. [MC] Rogers, Rogers Sans-fil, le ruban de Möbius et « VOTRE MONDE. MAINTENANT. » sont des marques de commerce de Rogers Communications inc. Utilisé sous licence.



LE SAVOIR-FAIRE POUR MIEUX IDENTIFIER LES VESTIGES DU PASSÉ.

Si la momie ne vient pas à l'appareil de radiographie, il faut aller à elle. C'est ce qu'a pensé Canon lors de la mise au point de son appareil de radiographie CXDI-31. Premier système portatif de radiographie numérisée au monde, le CXDI-31 a été utilisé récemment lors d'une expédition diffusée sur la chaîne éducative Discovery afin d'identifier une momie qui pourrait être celle de Néfertiti. Trois secondes à peine ont suffi aux chercheurs pour obtenir des images numérisées de grande qualité du tombeau et du corps momifié, preuve irréfutable que fouiller dans le passé ne se traduit pas nécessairement par des travaux d'excavation. De l'étude des civilisations disparues à l'impression, la reproduction et la photographie, la technologie Canon vient en aide au monde entier. Pour en savoir davantage, visitez le site www.canon.ca.

Canon
SAVOIR FAIRE™

La Caisse bonifie son aide à la relève d'entreprises familiales

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Michel Julien, pdg de **Moderco**, de Boucherville dort bien. La transmission de son entreprise est enclenchée. La relève qu'il avait identifiée est entrée dans l'actionnariat et l'homme d'affaires de 60 ans a sécurisé sa situation financière en encaissant une partie de son investissement, par le truchement du programme *Accès Relève* de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

De telles transmissions réussies de PME familiales, la Caisse aimerait qu'il y en ait plusieurs dans les prochaines années. C'est pourquoi l'institution s'associe à l'**Institut québécois pour les familles en affaires** (IQFA), un organisme ayant la mission d'aider les familles en affaires et leur relève.

Ce partenariat améliorera les services de la Caisse car elle s'adjoint ainsi l'expertise en transmission d'entreprises de l'Institut. « Après cinq ans d'expérience avec Accès Relève, on s'est rendu compte que l'entrepreneur avait besoin d'être accompagné dans sa démarche de transmission de l'entreprise », explique **Normand Provost**, premier vice-président de **CDP Capital Placements privés.**

L'IQFA prendra en main l'aspect humain et celui de la gestion. La dimension humaine est cruciale dans une entreprise familiale. Sa transmission implique beaucoup d'émotions. Il faut bien souvent savoir gérer à la fois l'entreprise et la famille.

« On aide l'entrepreneur à voir clair dans les défis que pose sa succession et on l'aide à structurer ses démarches », précise **Guy Lefebvre**, président de l'IQFA.

Fondé il y a un an, l'IQFA a reçu l'appui de la famille de **Philippe** et **Nan-b de Gaspé Beaubien**.

La question de la relève entrepreneuriale se posera avec plus d'acuité à mesure que la population du Québec vieillira. Près de 50 % des chefs d'entreprise familiale devront trouver une relève dans les 10 prochaines années.

Avec Accès Relève, CDP propose un partenariat financier adapté à la situation de l'entreprise familiale, permettant à son propriétaire d'encaisser immédiatement une partie de la valeur de son entreprise – ce qui le sécurise – et d'implanter graduellement son plan de relève.

Sur une période 5 à 10 ans, l'entreprise ou la relève rachète graduellement le solde des participations du propriétaire. Le programme se termine avec le rachat de la participation de la Caisse.

Formation pour les entrepreneurs

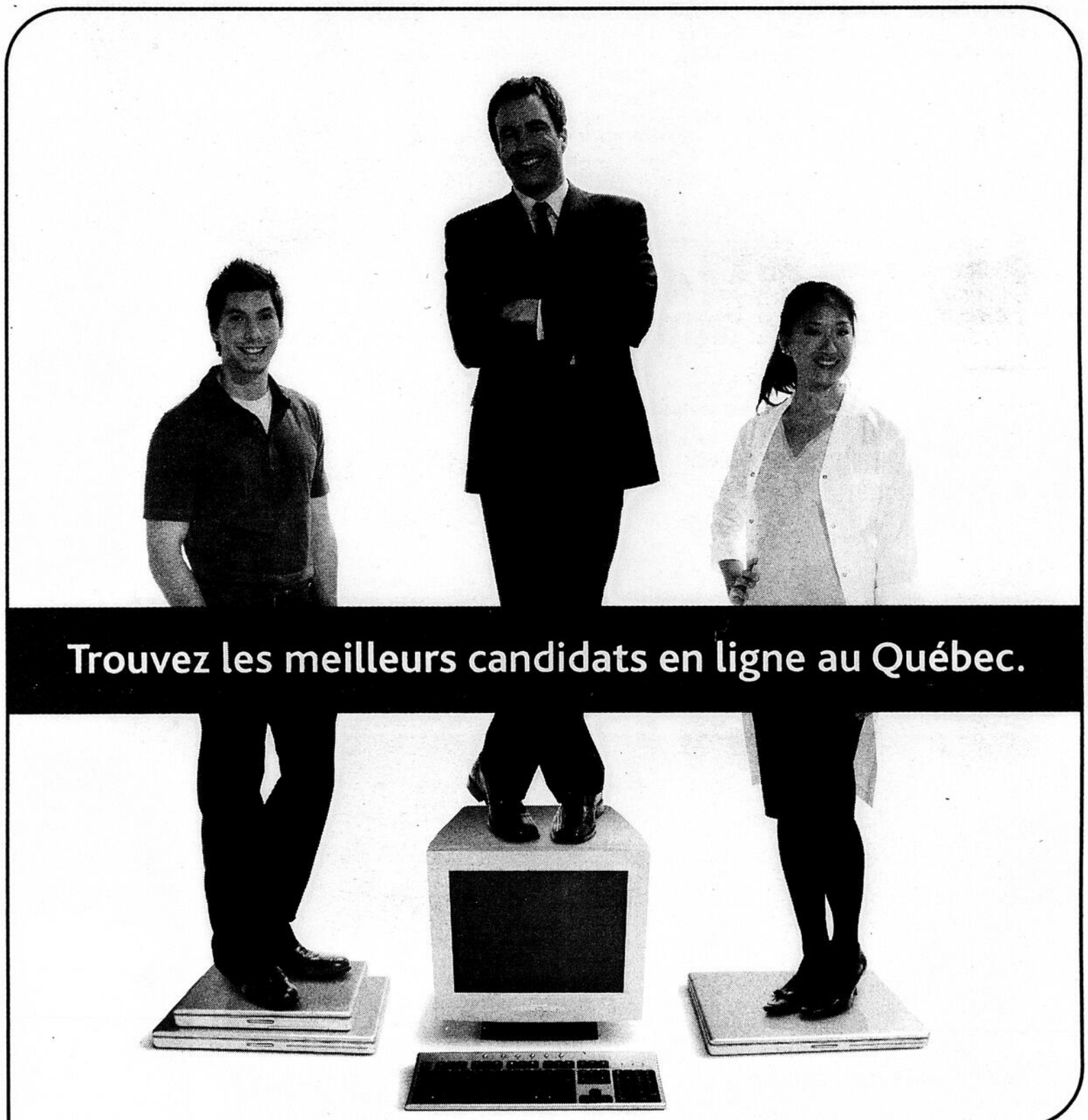
Par ailleurs, l'IQFA lancera ce printemps un programme de consultation-formation à l'intention des entreprises familiales.

Le programme comprend un questionnaire, une entrevue avec l'entrepreneur, une visite de l'entreprise et un séminaire sur les étapes à suivre pour une transmission réussie, formation qui sera donnée par **HEC Montréal**. Au terme du programme, l'IQFA remettra à l'entrepreneur un diagnostic sur l'état du processus de transfert dans son entreprise.

Parallèlement, IQFA et HEC Montréal sont à mettre en place une série de cours crédités destinés aux successeurs de l'entreprise familiale.

La période actuelle est propice à la préparation du plan de relève, croit M. Provost. « Avec les soubresauts qu'a connus le secteur manufacturier [montée du dollar et concurrence asiatique], des entrepreneurs préfèrent laisser passer la tempête et reporter à plus tard le transfert de la propriété », a-t-il constaté.

Michel Julien, lui, n'a pas attendu, car il était fin prêt. Le pdg de Moderco se réjouit de sa décision aujourd'hui. « Les jeunes sont contents. La Caisse est un bon partenaire qui te laisse gérer ton entreprise. C'est correct comme ça », dit-il. ■



Aldo sur le point d'implanter une technologie de l'avenir

Un nouveau dispositif portatif permet au vendeur de consulter rapidement les stocks

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Le **Groupe Aldo** s'apprête à adopter une nouvelle technologie dont les résultats, s'ils s'avèrent concluants, pourraient transformer les façons de faire dans le commerce de la chaussure, ont appris LES AFFAIRES.

À l'essai depuis le printemps dernier dans cinq boutiques *Aldo* de Montréal et une à New York, ces dispositifs, qui ressemblent à une télécommande portée à la ceinture, permettent aux employés de conclure leurs ventes sans jamais délaisser leur client.

Une révolution pour cette industrie qui, depuis toujours, nous a habitués à voir le vendeur disparaître pendant plusieurs minutes, à la recherche de la paire de chaussures tant désirée et dont la productivité s'en voit touchée.

Les choses devraient changer d'ici peu grâce à un accord survenu au cours de ces derniers mois entre Aldo et la britannique **Retelligence,** une jeune entreprise qui vient tout juste d'ouvrir un bureau au Colorado. La direction d'Aldo a refusé de discuter de la question sans toutefois nier ses intentions d'étendre l'utilisation de ces appareils à l'ensemble de ses boutiques.

« C'est **Aldo Bensadoun** [fondateur d'Aldo] qui nous a approchés après avoir découvert le *S3* (pour *Shoe Selling System*) dans l'un de nos magasins de Londres », a expliqué au journal LES AFFAIRES, **Jonathan Faith,** fondateur de Retelligence et ancien président de **Faith Footwear,** une importante chaîne de chaussures pour dames.

Convaincu du potentiel de la technologie qu'il a contribué à mettre au point, M. Faith s'est récemment départi pour 125 M$ US de la chaîne de 160 boutiques qu'il dirigeait pour se consacrer exclusivement à la vente de cette technologie aux vertus qu'on dit multiples. Le Groupe Aldo étendra l'utilisation de cette technologie dans toutes ses boutiques *Aldo,* et si tout se passe comme prévu, dans ses enseignes *Feetfirst* et *Transit.*

RETELLIGENCE

Le *Shoe Selling System* est un dispositif qui permet de connaître en tout temps les modèles en stocks.

Plus de ventes, moins d'employés

Le dispositif, qu'on peut tenir d'une seule main, permet aux vendeurs de vérifier rapidement si le magasin a la pointure désirée. Si le magasin, comme cela arrive parfois, n'a pas les souliers en question, le vendeur est en mesure d'offrir sur-le-champ une option au client ou d'indiquer instantanément les boutiques qui les possèdent.

Les résultats sur les ventes se feraient sentir presque automatiquement. N'ayant plus à quitter le magasin pour aller dans l'entrepôt, les vendeurs seraient en mesure de servir plus rapidement un plus grand nombre de clients à la fois, augmentant ainsi la productivité.

Faith Footwear aurait même augmenté ses ventes de 30 %, tout en parvenant à réduire ses coûts de main-d'œuvre de 10 à 30 %, selon les emplacements.

Loin de se formaliser de la diminution du nombre de préposés aux ventes, les clients apprécient la rapidité et l'exactitude des renseignements qu'offre l'utilisation d'un tel outil par les vendeurs, dit M. Faith. Selon un sondage mené auprès de la clientèle de Faith Footwear, cette technologie serait devenue un facteur de fidélisation pour 20 % des clients.

Autre avantage pour l'employeur : ce dispositif permet de recueillir un nombre infini de données sur la performance de ses employés ou sur le roulement des stocks, dit **Brian Critchfield,** directeur du développement. Par exemple, il est possible de savoir le nombre d'heures travaillées, le nombre de clients servis, le nombre de modèles proposés avant de conclure une vente. ■

Aldo élimine des enseignes

Afin de renforcer ses marques, le **Groupe Aldo** vient d'annoncer qu'il abandonnera la moitié de ses enseignes. Ainsi, la plupart des magasins *Pegabo, Simard* et *Calderone* seront convertis en magasins *Aldo, Feetfirst* et *Transit* en 2005. Aldo affirme que ce repositionnement n'entraînera pas de pertes d'emploi. Son effectif mondial est de 8 000 employés

Aldo est le plus grand détaillant de chaussures du Canada. Il compte maintenant 430 boutiques au pays, 200 aux États-Unis, une douzaine au Royaume-Uni et quelque 75 autres en franchise dans près d'une vingtaine de pays.

La chaîne planifie l'ouverture de 100 magasins d'ici la fin de l'année. À moyen terme, elle entend raffermir sa présence aux États-Unis, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie. ■ **Y.D.**

LES AFFAIRES
À LIRE LA SEMAINE PROCHAINE DANS LA SECTION ENTREPRENDRE

LA RUBRIQUE INNOVATION DU JOURNAL *LES AFFAIRES.*

Présenté par Banque Scotia MC

La Chambre de Commerce Française au Canada et PricewaterhouseCoopers s.r.l. vous présentent les 4 finalistes du
Concours de la personnalité d'affaires Canada-France 2005
Dévoilement du lauréat le jeudi 17 mars • Hôtel Sofitel Montréal • 11 h 45 à 14 h 30

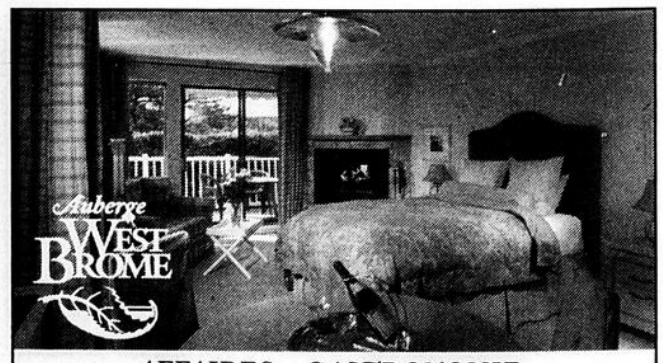
Marie-Pierre Faure
Présidente
BioArtificial Gel Technologies

Louis-Philippe Vézina
Vice-Président Recherche et Développement
Medicago inc.

Gilbert Coudène
Président et Directeur Artistique
Murale Création

Marie-Line Beauchamp
Vice-Présidente Exécutive
Sodexho pour la province du Québec

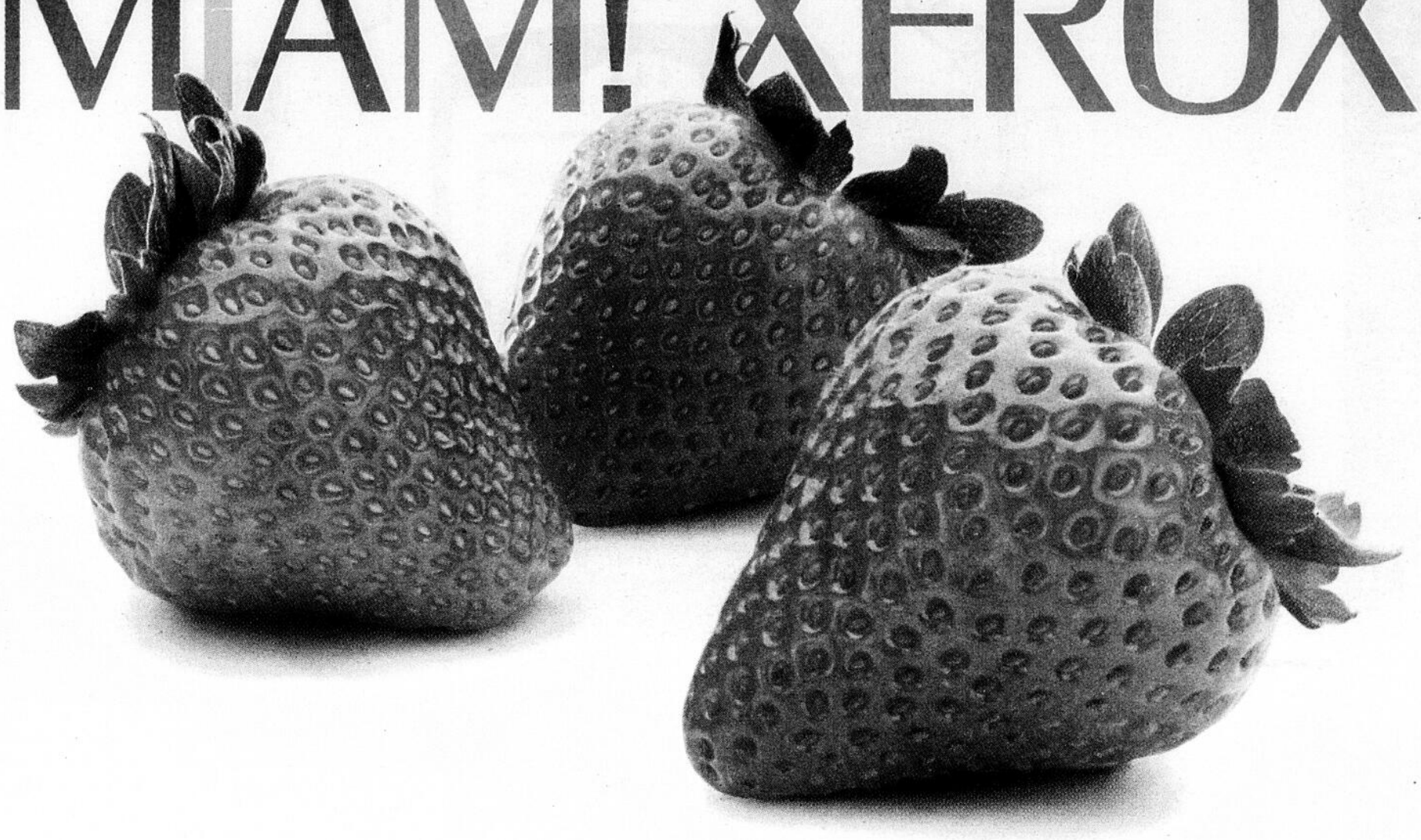
UBISOFT · LES AFFAIRES · air transat · HEC MONTRÉAL · EULER HERMES Canada · Calvados Boulard · SOFITEL MONTRÉAL · HSBC
Les vins sont offerts par Pernod Ricard. Renseignements et inscriptions : (514) 281-3201
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Concours de la personnalité d'affaires Canada-France 2005
pwc.com/ca/concours



AFFAIRES + GASTRONOMIE : DES RÉUNIONS PRODUCTIVES
- 26 chambres et suites avec foyer
- 3 salles de réunion de 5 à 140 personnes
- Fine cuisine champêtre, le canard à son meilleur!
- Nouveau centre de santé de luxe
- Située entre Knowlton et Sutton (1 h du pont Champlain)

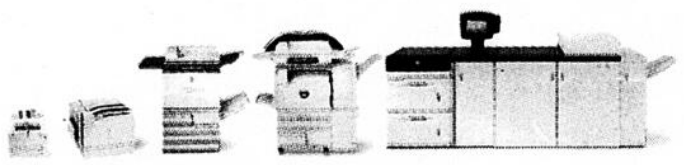
128, route 139, Aut. 10, sortie 68
1 888 902-7663 • www.awb.ca

MIAM! XEROX



Frappante, alléchante, la couleur Xerox. Mettez-la à l'œuvre dans votre entreprise et votre message de vente pourrait bien être 39 % plus mémorable. Vraiment impressionnant.
La couleur Xerox. Le bon sens commercial.

Le succès est souvent affaire de détails. Garder ces détails frais à la mémoire de vos clients, voilà le rôle de la couleur Xerox. Bien utilisée, la couleur communique les faits, rehausse les points saillants et ajoute du relief à votre travail. Voilà pourquoi notre vaste gamme de systèmes multifonctions, d'imprimantes couleur et de presses numériques a quelque chose de plus à offrir. L'expertise de Xerox en matière de couleur. Notre savoir-faire, combiné à une technologie d'avant-garde et à une économie réelle, vous aidera à accroître votre productivité et le rendement de votre entreprise. L'expertise de Xerox en matière de couleur constitue déjà un atout commercial pour des milliers d'entreprises, en laissant une impression durable qui a un impact sur les résultats. Des résultats alléchants que toute entreprise voudrait bien afficher.



Les imprimantes,
systèmes multifonctions
et presses numériques couleur de Xerox

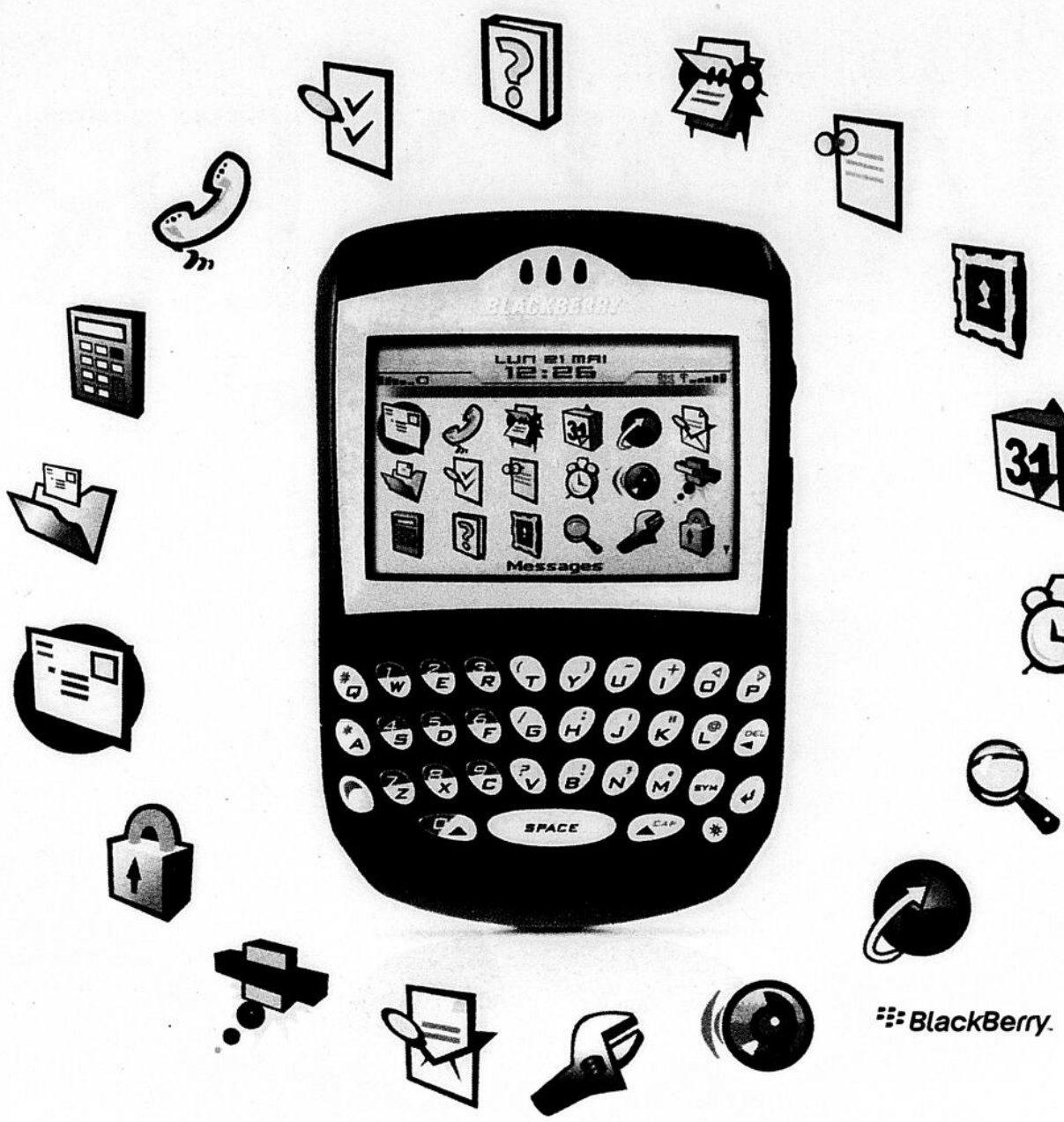
XEROX.

xerox.com/couleur
1 800 275-XEROX poste COULEUR

Technologie | Gestion des documents | Services de consultation

© 2005 XEROX CORPORATION. Tous droits réservés. Xerox® et La couleur Xerox. Le bon sens commercial sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION.
XEROX CANADA LTÉE détient des permis d'utilisation pour toutes les marques de commerce.

Solutions d'affaires Mobilité



Voici le NOUVEAU **BlackBerry 7250**[MC]

Comme vous, il maîtrise l'art de jongler avec les affaires.

Parlez. Envoyez des courriels. Accédez à Internet. Avec le même appareil.

Le nouvel appareil **sans fil BlackBerry 7250** vous branche sur l'information dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin. Parlez, envoyez des courriels, accédez à Internet et bien plus, avec un seul appareil. Vous pouvez aussi ouvrir des fichiers joints de différents formats, incluant PDF et JPEG*, et profiter de la commodité de faire des appels mains libres, grâce à la toute dernière technologie sans fil Bluetooth[MD]. C'est bien pratique, quand il fait trop beau pour travailler du bureau.

100 $ de rabais
Forfaits Voix et données
À partir de seulement 55 $/mois

1 800 440-3781
www.bureaumobile.ca/7250
Passez à un magasin **Espace Bell** ou **Bell Mobilité**

Bell
Et bien simple.[MC]

L'offre prend fin le 31 juillet 2005 et est réservée avec nouvelle activation d'un appareil sur tout forfait Voix et données de BlackBerry avec un engagement min. de 2 ans. Des frais d'annulation avant terme s'appliquent. Service disponible dans les zones de couverture 1X de Bell Mobilité, là où la technologie le permet. Photo à titre indicatif. Prix/offre sujet à changement sans préavis et ne peut être combiné avec aucune autre offre. Taxes en sus. D'autres conditions s'appliquent y compris des exigences techniques minimales. * Offert sur le serveur v.4.0 de Blackberry Entreprise. La marque Bluetooth et les logos sont la propriété de Bluetooth SIG Inc. Microsoft est une marque de commerce déposée de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Les familles de marques, d'images et de symboles relatifs à BlackBerry et à RIM sont la propriété exclusive de Research In Motion Limited, utilisées sous permission.

Motronics, une petite puce qui ne cesse de prendre du poids

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Trois millions. Voilà le nombre de composants électroniques qui sont passés l'an dernier par l'appartement d'**Annie Wong**, pdg de **Motronics Circuits International**.

Cette année, Mme Wong prévoit en recevoir encore plus, puisque les revenus de son entreprise devraient augmenter de 20 % et atteindre quelque 4 M $.

Motronics est spécialisée dans l'achat et la revente de microprocesseurs, de circuits imprimés et de barrettes de mémoire pour divers fabricants comme le géant français des télécommunications **Alcatel** et la sud-coréenne **LG Electronics**.

Un appartement qui sert de siège social et d'entrepôt

L'appartement de Mme Wong, situé au 25e étage d'une tour résidentielle du centre-ville de Montréal, sert également de siège social et d'entrepôt de son entreprise. « Pourquoi louer des bureaux et engager des dépenses, alors que nous avons juste besoin d'un ordinateur, d'une connexion Internet et d'un téléphone ? » note la jeune femme, âgée de 37 ans.

Tout se passe donc entre les quatre murs de son *condo* : réception des appels, recherche des composants, réception des commandes et expédition. « Mes clients sont toujours pressés, explique cette fille de restaurateur chinois arrivé au Canada il y a 40 ans. Il leur faut les composants pour hier, et à très bon prix. Mon travail consiste à les trouver le plus rapidement possible. »

La structure de coûts de Motronics, ses contacts en Asie, ainsi que l'habileté de l'équipe de Mme Wong à fouiller Internet et les Bourses virtuelles comme *The Broker Forum* de **Mediagrif** lui permettent d'offrir des prix de 25 à 45 % moins chers que d'autres distributeurs, selon la pdg.

« Travailler de chez moi m'offre aussi une grande souplesse. Il arrive que des clients téléphonent à 3 h du matin. Si je ne peux pas répondre, ils iront voir ailleurs. »

C'est d'ailleurs cette disponibilité qu'apprécie **Amy Fu**, la directrice du marketing de **Kwong Sang Cheung**, un fabricant de composants de Hong Kong. « On peut joindre Mme Wong en tout temps. On ne trouve pas cela chez **Avnet** ou **Arrow Electronics** [deux géants de la distribution de composants]. »

La prochaine étape : une maison

Fondée en 1997, Motronics compte huit employés, dont deux en Chine, et dégage des profits depuis 1999. Le marché dans lequel oeuvre la montréalaise est gigantesque, soit plus de 278 milliards de dollars américains. La concurrence y est aussi très rude.

Outre les géants, des dizaines de milliers de distributeurs indépendants veulent une part du gâteau. « Juste à Montréal, il y en a au moins une cinquantaine », dit Mme Wong. Comme son ancien employeur **PV-Tron,** qui l'avait embauchée comme comptable après ses études et qui lui avait demandé de monter un nouveau service pour attaquer le marché chinois.

Compte tenu de la forte croissance de Motronics (421 % en cinq ans selon le magazine *Profit*), l'appartement-siège social-entrepôt de Mme Wong commence à être un peu étroit.

« Nous sommes à la recherche d'une maison sur l'île, admet-elle en riant. Une maison d'au moins trois étages, pour que les deux premiers servent à notre société, pour stocker la vingtaine de boîtes que nous recevons chaque jour. » ■

GILLES DELISLE

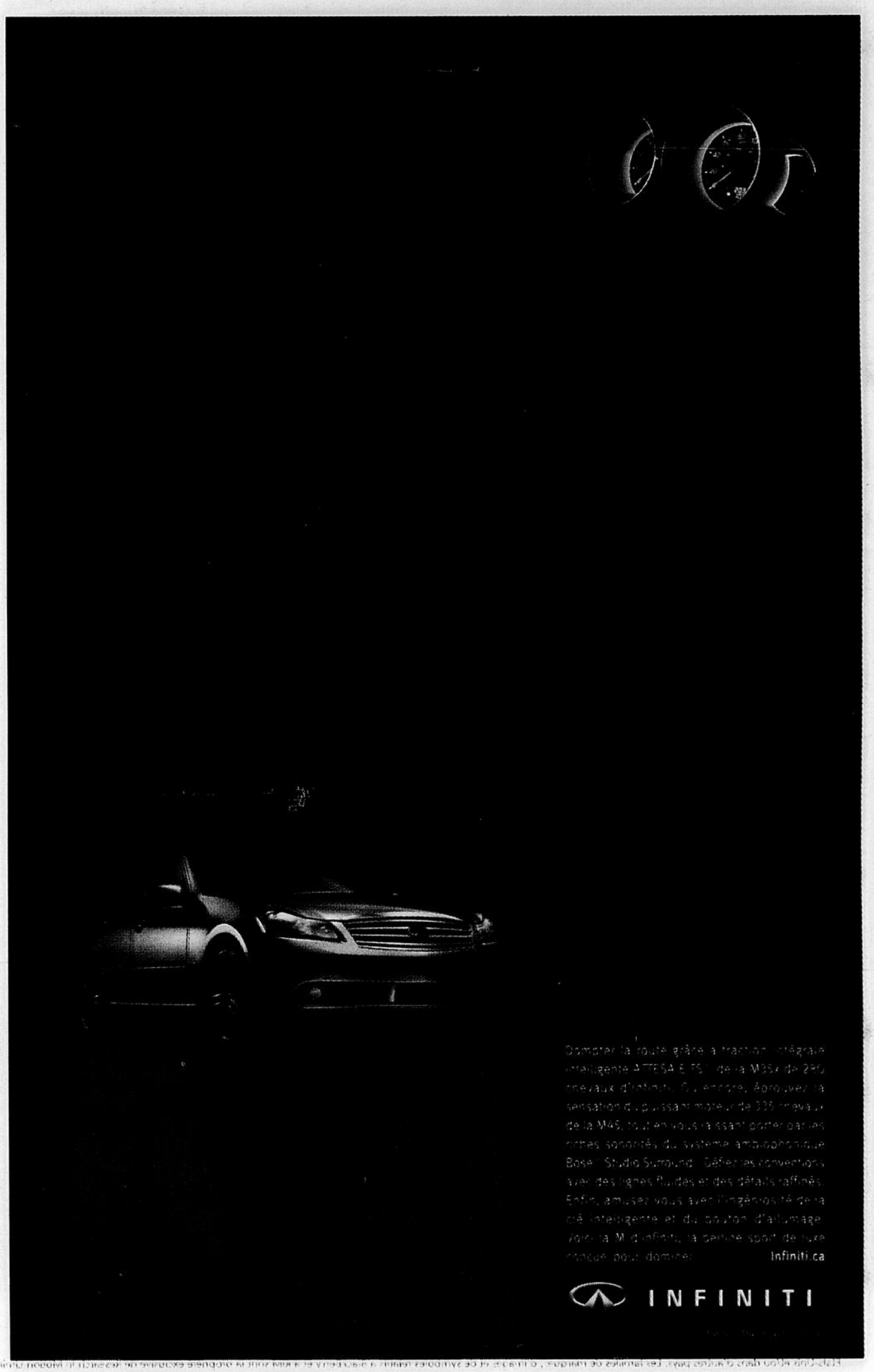
Annie Wong, pdg de Motronics Circuits International, a vraiment son travail dans la peau. « Il arrive que des clients téléphonent à 3 h du matin. Si je ne peux pas répondre, ils iront voir ailleurs », dit-elle.

LE DÉFI

Malgré sa grande flexibilité et ses prix compétitifs, Annie Wong a encore de la difficulté à recruter de nouveaux clients. « Beaucoup de fabricants n'ont pas envie de changer, de consacrer des efforts à ouvrir des comptes à de nouveaux fournisseurs, même si cela est avantageux. Comment faire pour percer ? » se demande-t-elle.

LE CONSEIL

« Un jeune entrepreneur a souvent tendance à mettre tous ses efforts dans la gestion quotidienne de son entreprise. Il doit prendre un peu de recul et soigner la présentation de celle-ci, faire davantage valoir ses atouts », explique Angela Burlton, professeur au Centre Dobson d'étude sur l'entrepreneuriat de l'Université McGill. « Cela vaut la peine, ajoute-t-elle. Elle devrait peut-être chercher un bon client qui lui fasse un peu de publicité au sein de l'industrie, qui vante sa faible structure de coûts et son service. » ■ J.P.



Le 25e anniversaire du concours des Mercuriades

Yves Déry
yves.dery@transcontinental.ca

Le concours des *Mercuriades* a 25 ans cette année, et pour souligner cet anniversaire, les organisateurs rendront hommage aux bâtisseurs du *Québec inc.* au cours d'une soirée de gala qui aura lieu le 27 avril, au *Palais des congrès* de Montréal.

Rappelons qu'avec ce concours, l'organisateur, la **Fédération des chambres de commerce du Québec,** veut souligner la réussite des entreprises québécoises.

La présidence d'honneur de l'édition 2005 a été confiée à **Henri-Paul Rousseau,** président du conseil et directeur général de la **Caisse de dépôt et placement.**

Voici la liste des finalistes :

Contribution au développement économique régional

GRANDE ENTREPRISE
> CIMA+
> Les distilleries Schenley
> Coop de services à domicile de la MRC de Montmagny
> Marcel Baril

PME
> Aliments de Santé Laurier
> AMH Canada
> International de montgolfières de Saint-Jean-sur-Richelieu
> La Société des technologies de l'aluminium du Saguenay
> Zoo de Granby et Parc aquatique Amazoo

Distribution et commerce

> Marcel Baril
> Entreprises Danièle Henkel
> Entreprises Larry

Innovation technologique

> Corporation Tribospec
> Druide informatique
> Genivar – Xeos Imagerie
> Maisons Laprise

Marchés hors Québec

> Groupe Bois BSL
> Mechtronix Systems
> Métal 7
> Novik
> VisuAide

Marketing et relations-clients

GRANDE ENTREPRISE
> Coop de services à domicile de la MRC de Montmagny
> Restaurants McDonald

PME
> Corporation Tribospec
> Entreprises Danièle Henkel
> Micro-Accès

Médias, loisirs et culture

> Carrousel international du film de Rimouski
> Management Encore
> Restaurants Mikes
> Xerox Canada

PME
> Averna Technologies
> Portatec
> Purdel

Production industrielle

> Novik
> Les Aciers Blais
> Armoires Cuisines Action
> Labplas

Projet d'investissement

> Groupe Bois BSL
> Aluminerie Alouette
> Baliscus
> Corporation de sécurité Garda World
> RCM Modulaire

Ressources humaines

GRANDE ENTREPRISE
> Bowater div. des Produits forestiers

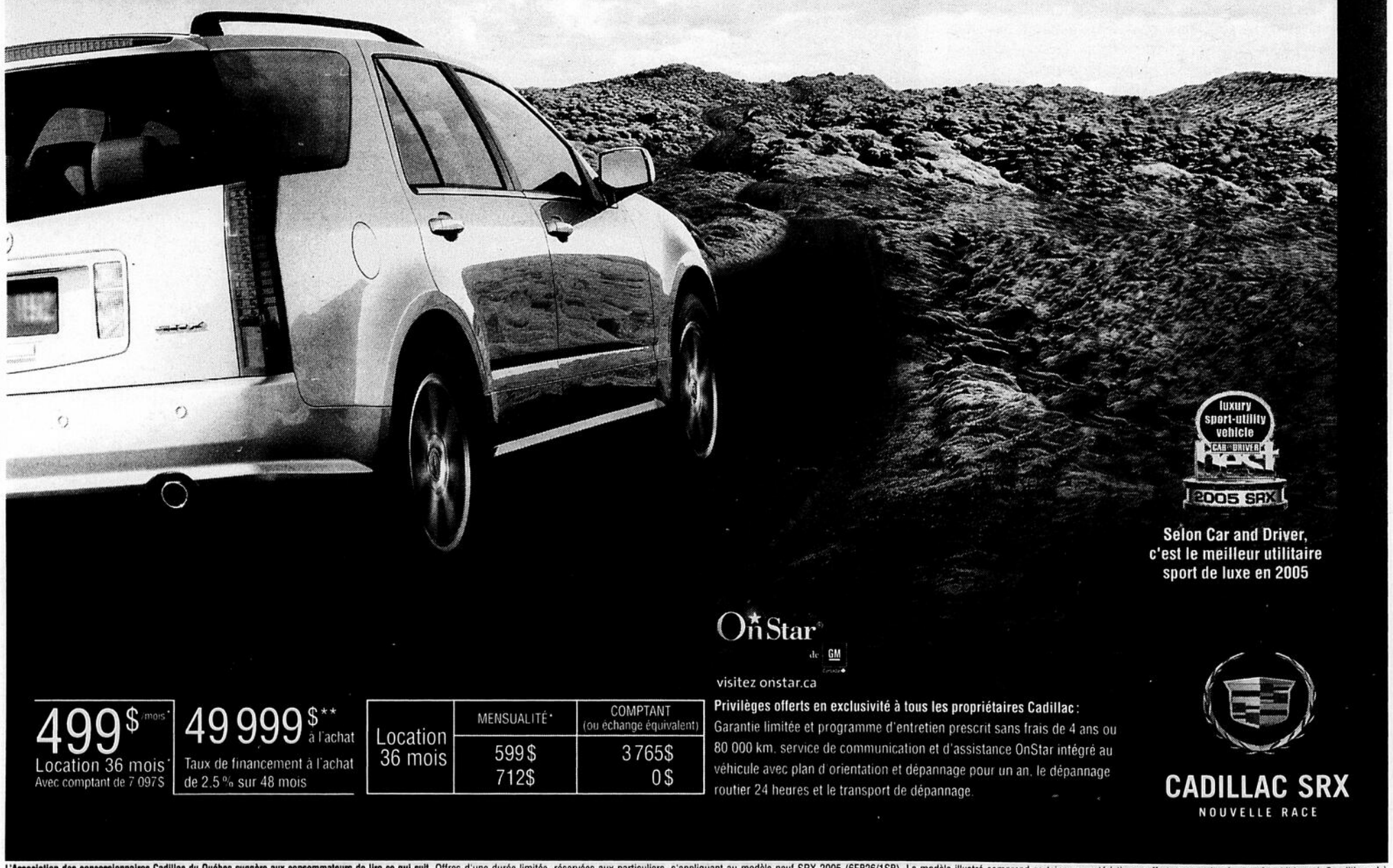
Services financiers, immobiliers et professionnels

GRANDE ENTREPRISE
> Corporation de sécurité Garda World
> Réseau imm. La Capitale

PME
> Crédit-bail Clé
> Labcan
> Vézina, Dufault

Avez-vous vraiment besoin d'autant de puissance ?

Notre concurrence croit que non.
Quand on compare le SRX aux autres VUS de luxe, le choix est évident. Après tout, il est équipé d'un moteur V6 VVT de 255 HP, d'une boîte automatique à 5 rapports avec fonction manuelle, de la suspension avec système de correction Stabilitrak et de l'antipatinage toute vitesse. Le SRX. Des avantages que la concurrence considère superflus.



Selon Car and Driver, c'est le meilleur utilitaire sport de luxe en 2005

499 $/mois* Location 36 mois* Avec comptant de 7 097 $

49 999 $** à l'achat Taux de financement à l'achat de 2,5 % sur 48 mois

Location 36 mois	MENSUALITÉ*	COMPTANT (ou échange équivalent)
	599 $	3 765 $
	712 $	0 $

OnStar de GM
visitez onstar.ca

Privilèges offerts en exclusivité à tous les propriétaires Cadillac : Garantie limitée et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km, service de communication et d'assistance OnStar intégré au véhicule avec plan d'orientation et dépannage pour un an, le dépannage routier 24 heures et le transport de dépannage.

CADILLAC SRX
NOUVELLE RACE

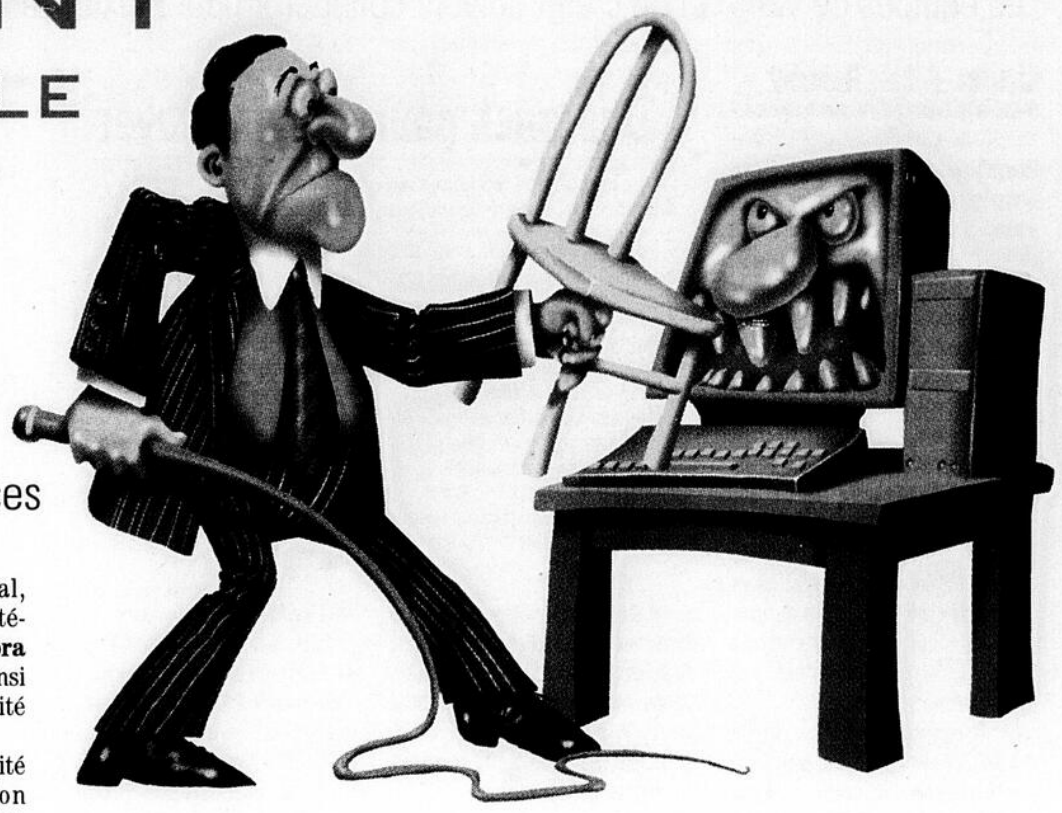
L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf SRX 2005 (6EB26/1SB). Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionnel à l'approbation du crédit de GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits en sus et payables à la livraison. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial, voir ci-dessus, ou échange équivalent. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12¢ du km après 60 000 km. Un dépôt de sécurité d'au plus 825 $ et la première mensualité sont exigibles à la livraison. **À l'achat, préparation incluse. Transport (1 100 $), immatriculation, assurance et taxes en sus. Taux de financement à l'achat de 2,5 % pour un terme de 48 mois sur approbation du crédit GMAC. Exemple de financement : basé sur un financement de 25 000 $, le paiement mensuel est de 548 $ et les frais de crédit totaux de 1 297 $ pour une obligation totale de 26 297 $. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre ou louer à moindre prix. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être requis. **Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 888 446-2000.**

MANAGEMENT

SERVICE À LA CLIENTÈLE

Le mécontentement d'un client, ça vaut de l'or

Il donne l'occasion d'améliorer ses produits et ses services



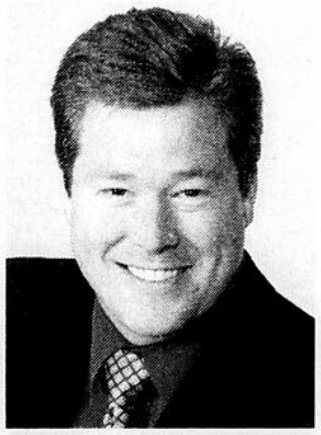
La majorité des plaintes sont faites par écrit, et de plus en plus souvent par Internet.

Sylvie Lemieux

dossiers@transcontinental.ca

Plutôt que de considérer les plaintes comme une source d'ennuis, il y a des entreprises qui les accueillent et les traitent avec une attitude d'ouverture.

Il y a déjà quelques années, **Desjardins** a déployé son programme « Votre satisfaction, ma priorité » qui encourage la prise en charge des plaintes, des commentaires et des suggestions des membres de l'institution financière. Le programme prévoit que chaque employé des caisses doit veiller au règlement de la situation dans la mesure de ses responsabilités. S'il ne peut apporter une réponse adéquate au plaignant, il doit l'orienter vers la personne susceptible de le faire.



Yvan Coupal, de Chez Cora : « Ce qui compte, c'est que le client ait l'impression d'avoir été entendu. »

Si les plaignants s'adressent majoritairement à leur succursale en cas de problème, d'autres préfèrent contacter le service aux membres de la **Fédération des caisses Desjardins.** « Le plus possible, nous nous chargeons de rétablir les liens entre la caisse et son membre. Sinon, nous nous occupons nous-mêmes de la situation », explique **Richard Fortier,** coordonnateur, service aux membres, de la Fédération.

À son avis, un programme de traitement des plaintes, c'est un outil de perfectionnement. Dans un contexte d'affaires très concurrentiel, la satisfaction de la clientèle prend toute son importance. « Quand un membre nous contacte, nous avons tout intérêt à réagir rapidement pour rectifier le tir », souligne-t-il.

Des clients satisfaits

« Une plainte, c'est un cadeau que le client nous fait, dit **Yvan Coupal,** directeur général, réseau de franchises à l'extérieur du Québec, de **Chez Cora Déjeuners.** Nous pouvons ainsi améliorer sans cesse la qualité de notre service. »

Chez Cora, le client est invité à donner son appréciation avant de quitter le restaurant. Au moment de payer, la caissière doit lui demander s'il a aimé son repas et le service. Si la personne répond du bout des lèvres, elle veillera à en savoir davantage pour éviter que le client ne parte avec une mauvaise impression. Le cas échéant, la serveuse ou le gérant tâchera de remédier au problème ainsi décelé.

C'est par l'entremise de son site Internet que l'entreprise, qui sert huit millions de repas par an, reçoit la majorité des commentaires de ses clients. « Beaucoup de personnes préfèrent s'exprimer par écrit », indique M. Coupal.

Le conseiller aux opérations prend alors en charge la plainte. Si le plaignant a donné son numéro de téléphone, le conseiller l'appelle pour avoir davantage de détails ou il lui envoie un courriel pour lui indiquer que le dossier sera transféré à la personne concernée.

« Si nous n'avons pas été à la hauteur de notre réputation, nous présentons des excuses au client en l'assurant que des corrections seront apportées, explique M. Coupal. Le cas échéant, nous lui proposons une compensation. »

Il est erroné de croire qu'un client qui se plaint ne cherche qu'à obtenir un dédommagement, selon M. Coupal. Ses commentaires sont davantage la marque de son intérêt envers l'entreprise qu'une envie de lui soutirer un avantage indu. D'où l'importance de traiter chaque plainte avec une grande attention.

« Ce qui compte, c'est que le client ait l'impression d'avoir été entendu, dit M. Coupal. Par exemple, il arrive qu'une personne nous demande de modifier une recette. Nous ne pouvons pas accéder à sa demande, ce qui n'empêche pas que nous prenons le temps de lui expliquer pourquoi. »

Écouter la clientèle, c'est la recette de la réussite de la fondatrice, **Cora Mussely Tsouflidou.** « Elle a commencé en exploitant un restaurant de 29 places. Elle a bâti son entreprise en tenant compte de l'opinion des clients. Nous ne faisons que continuer ce qu'elle a mis en pratique », raconte-t-il. Aujourd'hui, Chez Cora compte 75 restaurants au Canada.

Un moyen de s'améliorer

Chez **El Ran,** la plainte d'un client peut inciter à revoir la façon de fabriquer un fauteuil. « Ces commentaires nous aident à améliorer le produit », dit **Dominique Pilon,** superviseure, service de la réparation, du fabricant de mobilier inclinable de Pointe-Claire, en banlieue de Montréal.

« Si des personnes se plaignent que l'un de nos modèles manque de bourrure au dossier, les responsables du département de R-D vont se pencher sur le problème et trouver une façon de modifier la ligne de production. Nous sommes en mesure de réagir vite », ajoute M^me^ Pilon.

La célérité des réponses apportées aux plaignants présente des avantages. « Nous n'avons jamais dû nous rendre devant un tribunal pour régler un problème », se targue-t-elle.

Différentes méthodes ont été adoptées par l'entreprise pour faire face au mécontentement d'un client. Elle a notamment institué une politique d'échange avec dépréciation qui permet au client de remplacer à moindres frais un fauteuil abîmé dont la garantie est échue.« Il ne faut jamais laisser un consommateur en plan, soutient-elle. Nous avons bâti notre réputation sur la qualité de nos produits et notre service après vente. Or, une réputation, ça se construit et ça se défait par le bouche à oreille. » ■

VISA Fait l'affaire.

Les bonnes affaires frappent à votre porte ?
Les cartes VISA® affaires vous les ouvrent rapidement.

• Profitez de taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel
• Saisissez les occasions de croissance grâce à des plafonds de crédit plus élevés
• Améliorez vos résultats au moyen d'un flux de trésorerie renforcé

DÉCOUVREZ TOUS LES AVANTAGES AU WWW.VISA.CA/PME

*Marque déposée de Visa International Service Association. Visa Canada est un usager licencié. * Marque déposée de Visa Canada

Si les clients paient, les profits suivent

Les équipes de vente et de crédit doivent collaborer pour maximiser la rentabilité

Charles-Albert Ramsay
charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Pour survivre et croître, une entreprise doit vendre. Mais pas à n'importe qui, car si les clients ne paient pas, les profits ne seront pas au rendez-vous. En plus, il faudra bien payer la marchandise ou les services déjà livrés...

Ce difficile équilibre entre les ventes et le crédit est au cœur du travail d'**Hélène Poliquin**, directrice du crédit de la **Fromagerie Bergeron**, de Saint-Antoine-de-Tilly, près de Québec. Elle ne cesse d'ailleurs de répéter aux vendeurs qu'une vente « n'est jamais terminée tant que le chèque n'est pas encaissé ».

Le fromage Bergeron, frais du jour, est vendu un peu partout dans la région, dans les arénas, les dépanneurs, les épiceries et les restaurants. La liste de clients est donc très longue, et le risque de mauvais crédit, décuplé.

Le service du crédit gère le risque associé aux délais de paiement et assure le recouvrement des comptes à recevoir. Le directeur du crédit doit ainsi évaluer la capacité à payer des nouveaux clients. Et si un client tarde à régler ses factures, l'équipe de crédit lui rappele d'envoyer un chèque.

Il arrive parfois que les relations soient tendues entre les équipes des ventes et de crédit. « Dans la majorité des cas, le vendeur reçoit sa commission, peu importe si le client a payé ou non. Et il ne veut surtout pas que sa vente soit refusée par le service du crédit. La tension peut alors devenir très forte », explique **Normand Pinard,** fondateur de la firme-conseil en gestion de crédit **Normand Pinard.**

Certaines entreprises préfèrent éliminer les commissions et paient leurs vendeurs à un taux horaire. « Ça règle le problème », dit **Joanne Dawson,** directrice du crédit du fabricant de jus de fruits **A. Lassonde,** de Rougemont. Les vendeurs ne reçoivent alors pas de commission. Et selon Mme Dawson, ils y pensent à deux fois avant de conclure une vente avec un client douteux.

Lorsqu'il donne une formation à des gestionnaires de crédit, M. Pinard insiste sur l'importance de créer une relation positive avec les vendeurs. « Un directeur du crédit doit être présent aux réunions des ventes et doit se faire connaître par l'équipe. Il doit faire comprendre que la santé de l'entreprise dépend de la qualité de ses clients », dit-il.

La transition publique

L'évaluation du risque de crédit que représente un client est primordiale pour les entreprises qui font leur entrée en Bourse. Si une entreprise privée peut vivre des mois sur la corde raide, une entreprise publique doit faire des profits tous les trimestres. Il devient plus difficile d'accepter un important contrat si la marge de profit est mince.

Danielle Gosselin a connu la transition de l'intérieur. Elle est directrice du crédit chez **Teckn-O-Laser,** de Sainte-Julie, depuis juillet. L'entreprise spécialisée dans le recyclage de cartouches d'encre pour les imprimantes a fait son entrée à la **Bourse de Toronto** cet hiver. Mme Gosselin a profité de l'événement pour convaincre ses collègues de l'importance d'une standardisation accrue de certaines procédures, et pour renforcer les liens entre les vendeurs et l'équipe de crédit.

Une attitude payante

Pour faire payer ses clients, Mme Gosselin entend continuer d'utiliser le style jovial qu'elle a mis au point tout au long de sa carrière. Lorsqu'elle appelle un client dont le compte est en souffrance, elle prend le temps de plaisanter un peu avec lui. « C'est plus efficace que de se heurter et de hausser le ton. Et en fin de compte, j'ai le chèque », dit-elle.

D'ailleurs, elle n'hésite pas à partager ses trucs avec ses collègues. Il lui est déjà arrivé de conseiller un client qui n'arrivait pas lui-même à se faire payer de l'un de ses clients. « Je l'ai aidé à se faire payer, afin qu'il me paie lui-même plus rapidement », dit-elle. ■

Des trucs pour se faire payer

> Le client dit que le chèque a déjà été envoyé. Il faut lui demander le numéro du chèque. S'il bafouille, c'est qu'il ment.

> Le client vous fait faux bond pour la troisième fois... « Out ! », comme au base-ball, après trois prises, on est éliminé.

> Après 35 jours, toujours pas de chèque. N'attendez pas plus longtemps. Et ne téléphonez plus. Les appels doivent être faits avant. Cinq jours plus tard, le temps est venu d'écrire une lettre personnalisée indiquant l'état du compte en souffrance et le détail de la commande qui a été livrée. Si c'est un client important, organisez une rencontre chez lui lorsqu'il vous rappelera. Cela démontre votre sérieux.

SOURCES : NOUVELLES DE CRÉDIT NATIONALES ET DANIELLE GOSSELIN, DE TECKN-O-LASER

En dépit de son style jovial, Danielle Gosselin, de Tekn-O-Laser, a des règles strictes : comme au baseball, vous êtes retiré après trois prises.

GILLES DELISLE

Je mise sur AXA !

AXA au Canada fait partie du Groupe AXA, un leader mondial de l'assurance et de la protection financière. AXA compte sur l'appui de 117 000 collaborateurs qui œuvrent au service de 50 millions de clients partout dans le monde.

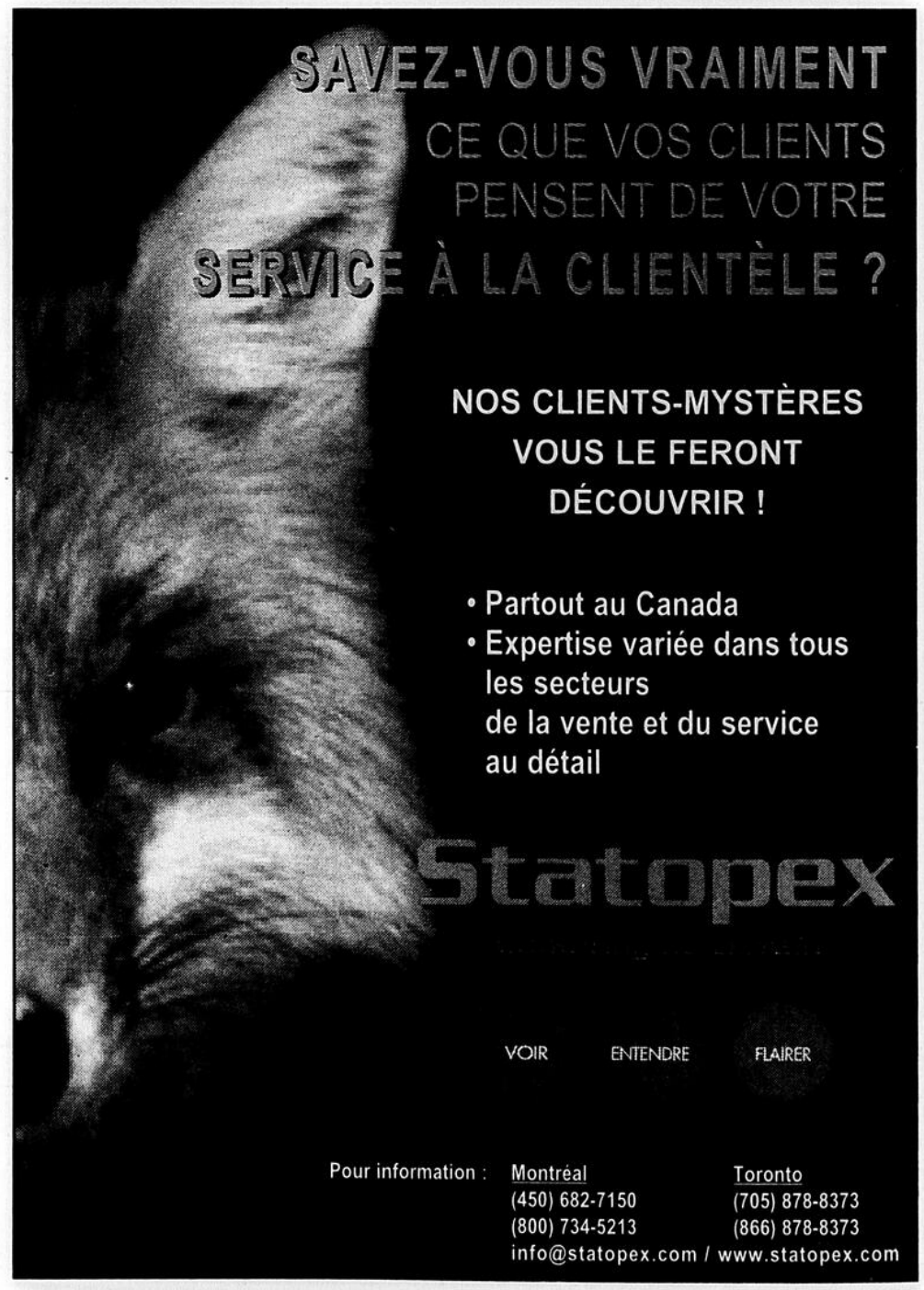
Chez AXA, vous trouverez bien plus qu'un emploi, vous profiterez de véritables **opportunités de carrière :**

- Marketing
- Finance et comptabilité
- Actuariat
- Indemnisation
- Souscription
- Communication, etc.

AXA PROTECTION FINANCIÈRE

Service des Ressources humaines
2020, rue University, 12e étage, Montréal, QC H3A 2A5
Téléc. : (514) 282-6143 rh@axa-canada.com www.axa.ca

Vivre confiant



Ventes : compétences requises et salaires sont à la hausse

Sylvie Lemieux
dossiers@transcontinental.ca

Dans le secteur de la vente et du marketing, la tendance est à la spécialisation. Outre le talent de convaincre les autres, les employeurs exigent des candidats un solide bagage de connaissances dans le domaine où est spécialisée l'entreprise. « Il est ainsi de plus en plus difficile de passer d'une industrie à une autre », dit **Pierre Lussier,** conseiller en recrutement, de **Lock & Associés.**

Selon M. Lussier, les entreprises investissent de moins en moins dans la formation. Auparavant, elles étaient heureuses de mettre la main sur un vendeur talentueux, même s'il n'avait pas d'expérience dans leur marché. Elles n'hésitaient pas alors à le former. Mais aujourd'hui, ce n'est plus pareil.

« Le vendeur doit être efficace le plus rapidement possible. Les employeurs vont donc privilégier les candidats qui ont une longue liste de contacts et des connaissances applicables dans le domaine de spécialisation de l'entreprise », dit **Pascal Bécotte,** président de **Sirius Personnel.**

Ainsi, **Nexxlink,** spécialisée dans les technologies de l'information (TI), est attentive aux candidats qui connaissent bien les TI ainsi que les différents secteurs dans lesquels travaillent ses clients (santé, distribution, etc.). « De tels candidats sont à même de comprendre les besoins des clients et de trouver des solutions sur mesure », souligne **Robert Courteau,** le président.

Pierre Lussier, de Lock & Associés : « Il est de plus en plus difficile de passer d'une industrie à une autre. »

L'entreprise, qui vient d'être achetée par **Bell Canada,** aura quelques postes à combler au cours des prochains mois. « Nous sommes en période de croissance », dit M. Courteau.

Expérience et stabilité

Autre tendance : les employeurs sont de plus en plus à la recherche de personnes expérimentées. Même pour les postes de premier niveau, ils demandent deux ou trois années d'expérience, constate M. Lussier.

Le baccalauréat est incontournable pour ceux qui aspirent à un emploi de niveau supérieur. Il leur faudra toutefois se montrer patients avant de pouvoir gravir les échelons.

« Aujourd'hui, il faut attendre plus longtemps qu'auparavant pour obtenir une promotion, ajoute-t-il. Il n'y a pas si longtemps, après deux années de service, un employé qui ne voyait pas venir spontanément de promotion allait frapper à la porte de son supérieur ou allait voir ailleurs. Mais, plus maintenant, où il faut faire preuve de patience. »

La patience est d'autant plus importante que les changements fréquents de poste sont moins bien perçus aujourd'hui. « Avant, en TI, changer trois fois d'entreprises en trois ans, c'était normal. Et maintenant, les employeurs exigent davantage de stabilité : en quelques mois, la personne n'a pas vraiment le temps de prouver son efficacité; ils veulent pouvoir vérifier ses résultats », dit M. Lussier.

De surcroît, les entreprises font tout aujourd'hui pour garder leurs meilleurs éléments.

« Une équipe de vente, c'est comme une équipe de sport professionnel : il y a toujours deux ou trois joueurs qui permettent au groupe d'aller loin, illustre M. Bécotte. L'employeur veillera donc à retenir ceux qui obtiennent des résultats. Ceux-là vont être plus proches de la haute direction, et seront invités à contribuer au développement stratégique de l'entreprise. Étant sur le terrain, ils sont d'ailleurs bien placés pour anticiper les besoins de la clientèle. »

Est-ce à dire que l'entreprise leur ouvre ainsi la voie vers un poste de plus haut niveau ? « Parfois, mais pas toujours. Un bon vendeur ne fait pas forcément un bon gestionnaire. Ça s'est vérifié à de nombreuses reprises », affirme-t-il.

Salaires plus élevés

Une conséquence de cette tendance, c'est que les salaires sont à la hausse, y compris pour les rémunérations de base. « Du coup, les candidatures d'aujourd'hui sont généralement plus intéressantes que celles des années précédentes, dit M. Bécotte. Un poste de vendeur n'est plus le dernier choix d'un bachelier. De plus en plus, les candidats considèrent que la vente peut constituer un passage intéressant dans une carrière. »

Aujourd'hui, les entreprises font tout pour garder leurs meilleurs éléments.

À ses débuts, et selon l'industrie qui l'embauche, un vendeur se verra offrir un salaire variant de 35 000 à 45 000 $, et un pourcentage de commission de 15 à 20 %. Pour un poste intermédiaire, l'échelle des salaires va de 45 000 à 60 000 $.

« Les vendeurs *seniors*, ceux qui ont un *Rolodex* bien rempli, ont un salaire qui oscille de 60 000 à 120 000 $, précise M. Bécotte. L'écart dépend des missions à remplir, que ce soit en développement de marché ou en maintien de la clientèle. » ■

Hewitt
Le goût du défi ?

HEWITT ÉQUIPEMENT LIMITÉE,
chef de file dans la vente et la location de groupes électrogènes, désire s'adjoindre une personne qualifiée à titre de :

Représentant des ventes
Division Énergie

FONCTIONS
- Assumer les responsabilités liées à la vente – location de groupes électrogènes et d'accessoires
- Gérer et couvrir la clientèle d'un territoire désigné
- Élaborer des stratégies pour le développement du marché des groupes électrogènes

EXIGENCES
- Formation collégiale ou universitaire en génie électrique ou mécanique
- Trois années d'expérience pertinente dans la vente
- Dynamisme, sens de la vente et volonté de relever de nouveaux défis
- Bilinguisme (français-anglais)

Si ce défi au sein d'une équipe des plus dynamiques vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitæ avant le 26 mars 2005, en indiquant le titre du poste, à **Service du personnel, Hewitt Équipement Limitée, 5001, route Transcanadienne, Pointe-Claire (Québec) H9R 1B8. Télécopieur : (514) 630-3143; courriel : personnel@hewitt.ca**

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.

CAT

Hewitt
Le goût du défi ?

HEWITT ÉQUIPEMENT LIMITÉE,
concessionnaire autorisé d'équipement Caterpillar au Québec et dans l'ouest du Labrador, est un chef de file de l'industrie de la machinerie lourde, des chariots élévateurs, des moteurs de camion et des groupes électrogènes diesels. Avec ses onze succursales, l'entreprise assure un service par excellence qui fait sa réputation depuis maintenant 50 ans.

Directeur, développement des affaires de concessionnaires
Division Camion

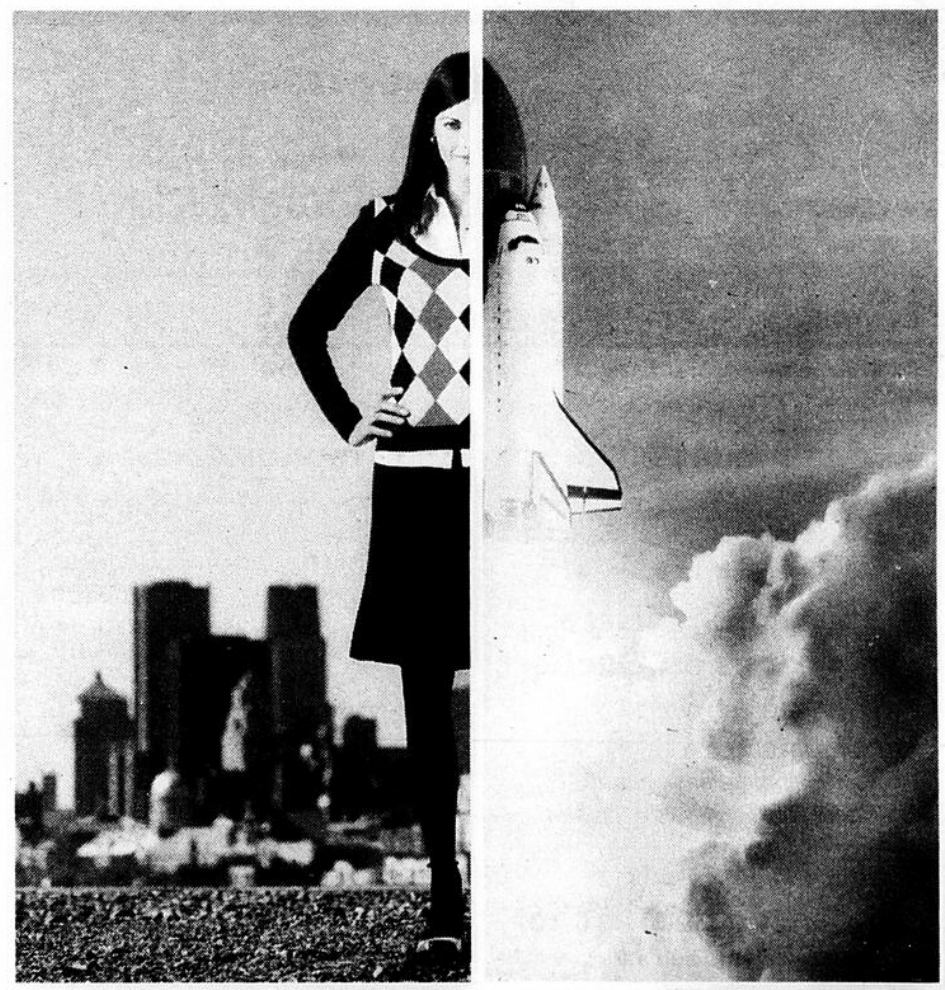
Le poste relève du directeur général. Sous l'égide du présent titulaire du poste, vous agirez d'abord comme gestionnaire de l'équipe de soutien des concessionnaires Caterpillar autorisés. S'ajouteront après quelques mois, la gestion des programmes marketing ainsi que la gestion de la vente au réseau de concessionnaires partout au Québec. Vous jouerez également un rôle stratégique au niveau du soutien et de la collaboration avec Caterpillar, votre équipe de ventes et les concessionnaires autorisés.

Vous avez une bonne maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit, ainsi qu'une formation universitaire de premier cycle dans une discipline appropriée. En outre, vous avez de l'expérience en gestion de personnel et en développement des affaires, êtes entrepreneur et faites preuve de leadership. Vous avez également une bonne connaissance des logiciels Microsoft Office, possédez une attitude dynamique et êtes bon communicateur.

Si ce défi au sein d'une équipe des plus dynamiques vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitæ avant le ***26 mars 2005****, en indiquant le titre du poste, au* ***Service du personnel, Hewitt Équipement Limitée, 5001, route Transcanadienne, Pointe-Claire (Québec) H9R 1B8. Télécopieur : (514) 630-3143; courriel : personnel@hewitt.ca***

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.

CAT



LEADERS RECHERCHENT LEADERS

Vous voulez propulser votre carrière?
Choisissez une banque différente, à la fois audacieuse et imaginative, où vous aurez une influence et pourrez relever des défis à la hauteur de votre ambition.

www.carriere.banquelaurentienne.com

BANQUE LAURENTIENNE
OSEZ

Les 10 causes d'irritation qui font fuir la clientèle

Sylvie Lemieux
dossiers@transcontinental.ca

Qui n'est jamais sorti d'une boutique ou d'un restaurant en pestant contre le service pitoyable ? Qui n'a jamais mis fin à un contrat avec un fournisseur en raison de la manière lamentable dont a été traité son dossier ? Cela nous est tous arrivé une fois, et tous, nous avons adopté une attitude de fuite irrémédiable.

Dans son livre *Promettez beaucoup, livrez davantage,* **Alain Samson** répertorie les principales causes d'irritation des clients. « Parmi celles-ci, figure l'oubli par les formateurs de donner des conseils en matière de politesse et de gros bon sens aux employés, par crainte d'offusquer les gens », dit-il.

1 « Votre appel est important pour nous... »

Réussir à parler à la bonne personne relève parfois du parcours du combattant. Soit on nous fait patienter au bout de la ligne, soit on aboutit au mauvais service, et il faut tout reprendre depuis le début.

« Il est facile d'avoir un message qui indique le délai d'attente. Le client a alors le choix de rester en ligne ou de laisser ses coordonnées pour qu'on le rappelle », indique M. Samson.

2 « Je vais vous rappeler... »

Il faut toujours tenir ses promesses. Si l'employé dit à un client qu'il va communiquer avec lui, il faut qu'il le fasse. Sinon, le client aura l'impression qu'il a seulement voulu se débarrasser de lui.

Si l'on ne peut pas rappeler soi-même, il vaut mieux demander à quelqu'un de le faire.

Il est mal venu de promettre la livraison ou la visite d'un technicien à une heure précise quand on n'est pas sûr de pouvoir respecter son engagement. Mieux vaut se garder une marge de manœuvre, en disant qu'il sera là dans la matinée.

3 « C'est une défectuosité normale »

Si un produit a un défaut de fabrication, pourquoi le vendre ? Si la défectuosité a déjà été constatée, on avise le client. Mieux, on rappelle le produit. Il faut éviter de donner l'impression au client qu'il a acheté un produit à problème.

4 « Je ne sais pas ! »

« La personne qui nous répond n'est pas tenue de tout savoir, dit M. Samson. Mais si elle n'a pas la solution à notre problème, peut-être y a-t-il quelqu'un d'autre dans l'entreprise qui l'a. C'est à elle de vérifier. »

Ce qui importe, c'est de montrer de l'intérêt pour le problème du client. « Quand on ignore la réponse, il faut éviter d'inventer n'importe quoi, poursuit-il. Le client n'aime pas être pris pour un imbécile. Il peut, par ses questions, vouloir vérifier la crédibilité du préposé. »

Les réponses erronées ou évasives minent la confiance du client à l'égard de l'entreprise.

5 « Avez-vous bien compris ? »

Une question à éviter, même si le client ne semble pas saisir les explications qu'on lui donne. La phrase est offensante, car elle revient à douter de l'intelligence de l'interlocuteur. Il existe des formules plus appropriées, et surtout plus polies, comme « Est-ce que je me suis bien expliqué ? » ou « Y a-t-il encore des points à éclaircir ? ».

6 « Vous l'aviez demandé... »

Le produit commandé n'est pas le bon parce que l'employé a passé une mauvaise commande. Il est parfois difficile d'admettre une erreur. Pourtant, simplement dire qu'on est désolé permet de ne pas perdre la confiance du client.

7 « Est-ce que c'est tout ? »

Aussi bien dire à la personne de s'en aller ou de terminer l'appel. Même si un client a plusieurs questions et monopolise longtemps le vendeur, il mérite une écoute active et le respect, soutient l'auteur.

Une bonne façon de faire avancer les choses est de lui dire : « Laissez-moi résumer la situation ». D'une part, le client va ainsi savoir si on l'a vraiment écouté. D'autre part, si le vendeur omet certains points, il pourra les lui rappeler.

8 « Savez-vous que vous me dérangez ? »

« Je suis déjà allé dans une quincaillerie pour remplacer une pièce de plomberie, raconte M. Samson. L'employé assemblait un barbecue. Sans lever les yeux, il m'a dit que la pièce dont j'avais besoin se trouvait dans tel rayon du magasin. Quand je lui ai demandé de me conduire au bon endroit, il a lâché ses outils en soupirant... »

Il arrive que des vendeurs donnent l'impression qu'on les dérange. Il y aussi ceux qui semblent plus intéressés à poursuivre la conversation avec leurs collègues qu'à s'occuper de nous. On n'a alors qu'une envie : tourner les talons et aller chez le concurrent.

9 « Veux-tu composer ton NIP ? »

Il est toujours préférable de vouvoyer le client. Le « vous » marque le respect et le professionnalisme. On peut faire une exception quand la clientèle est jeune. « Un vendeur dans une boutique de vêtements pour ados peut tutoyer sa clientèle. Sinon, il donnerait l'impression de se distancier d'elle. »

10 « Vous allez sûrement payer rapidement »

Une telle phrase sous-entend que le vendeur doute de la capacité de payer du client. Il faut éviter de tels propos, basés sur un jugement hâtif : on ne sait jamais à qui on s'adresse. ■

Réussir à parler à la bonne personne relève parfois du parcours du combattant.

Les Perspectives 2005

« Agroalimentaire et mondialisation : l'envers du décor »

À l'agenda • le 21 avril 2005 Drummondville

Perspectives économiques 2005
M. John Anania, Économiste en chef délégué, RBC Groupe Financier

Situation financière des fermes au Québec: sommaire
M. Norman Johnston, Vice-président au financement, La Financière agricole du Québec

Perspectives et tendances de marché
Selon les secteurs suivants : lait, viande, céréales, fruits et légumes.

NOUVEAU • un choix de 2 ateliers

La face cachée de la mondialisation :

- Vision et perspectives dans l'agroalimentaire mondial
  M. Michel Griffon, Conseiller pour le développement durable, CIRAD
- Enseignement à tirer de la crise mondiale du café
  M. Néstor Osorio Londoño, Directeur exécutif, Organisation internationale du café (ICO)
- Face à tout cela qu'en est-il chez nous?
  M. Jean Larose, Directeur général, Union des producteurs agricoles (UPA)

CRAAQ
Une initiative du Comité économie et perspectives agroalimentaires

Service à la clientèle
(418) 523-5411 ou 1 888 535-2537

Inscrivez-vous avant le 9 avril 2005: Nombre de places limité.
Inscription et programme en ligne • www.craaq.qc.ca

AFFAIRES ÉLECTRONIQUES • SÉCURITÉ INFORMATIQUE • SQL SERVER • DOCUMENTALISTE • ARCHITECTE DE SYSTÈMES • SAP • CONFIGURATEUR • ANALYSTE D'AFFAIRES • C++ • DOMINO • AMÉLIORATION DE PROCESSUS • JAXP • ERP • RAD • CRM • ADMINISTRATEUR DE BASES DE DONNÉES • POWERPLAY • DÉVELOPPEUR LOGICIEL • MRP • ANALYSTE FONCTIONNEL • CMM • MAXIMO • WEBLOGIC • ANALYSTE ORGANIQUE • DIRECTEUR DE PROJET • ARCHITECTE TECHNOLOGIQUE • SIEBEL • PEOPLESOFT • MESSAGERIES • ARCHITECTE DE RÉSEAUX • C • ENDEVOR • EJB • ARCHITECTE D'ENTREPÔT DE DONNÉES • PERL • ORACLE FINANCIALS • ABAP • C# • HP UNIX • DB2 • ASP.NET • CONSEIL EN GESTION • ANALYSTE-PROGRAMMEUR • COBOL • WINDOWS • ORACLE FINANCIAL ANALYZER • CHEF DE PROJET • COGNOS • CRYPTOLOGIE • IPCHAINS • ANALYSTE DE DONNÉES • VB.NET • SQR • ARCHITECTE DE DONNÉES • EAI • GÉOMATIQUE • INTÉGRATEUR • JAVA • MAINFRAME • ANALYSTE DE SYSTÈMES • DIRECTEUR TI • CUBES • LOTUS NOTES • CONTRÔLEUR DE PROJET • IPLANET • LAN/WAN • J2EE • DÉVELOPPEUR DE BASES DE DONNÉES • AIX • ASSURANCE QUALITÉ • SERVLETS • GESTION DU CHANGEMENT • PL/1 • WEBSPHERE • P+ • MQ SERIES • ORACLE • ADMINISTRATEUR BASIS • SYBASE • NOVELL • UNIX • JAIN • DHTML • AGENT DE CHANGEMENT • VISUAL AGE • TESTEUR • VISUAL BASIC • RÉDACTEUR TECHNIQUE • SUN SOLARIS • PL/SQL • XML • WIRELESS • RATIONAL ROSE • DÉVELOPPEUR WEB • TIVOLI • ORIENTÉ OBJET • SAN • FORMATEUR • COMMUNICATION D'AFFAIRES • SAP BASIS • ARCHITECTE DE SOLUTIONS • UML • SUPPORT TECHNIQUE • TOGETHER • R/3 • VISUAL C++ • ACTIVE DIRECTORY SERVICES • MICROSOFT • JCL • RUP • SGML • PEOPLECODE • SPUFI • JDEVELOPER • CISCO • TSO • COMMERCE ÉLECTRONIQUE • NOTES • ACTIVE DIRECTORY CONNECTOR • BUSINESS OBJECTS • METAFRAME • IMPROMPTU • CLARIFY • JNDI • GPRS • INTERNET • XP • CORBA • JAD • SQL • ERWIN • ORACLE APPLICATION SERVER • CLEARCASE • OLAP • CITRIX • RMI • VICE-PRÉSIDENT • ATM • BW • VITRIA • IPX/SPX • ODBC • PHP • JDBC • LDAP • JDNI • 3GPP • CHECKPOINT FIREWALL • PLANIFICATEUR DE PROJET • ETHERNET • CONCEPTEUR • GSM • ISDN • 3COM • CTO • CGI • MULTIMEDIA • FRAME RELAY • GIS • MVS • TCP/IP • VPN • TRANSFORMATION DES PROCESSUS D'AFFAIRES • FOCUS • PIX • EXCHANGE • IIS • COLD FUSION • LINUX • 4GL • APACHE

Ajilon
Services - conseils

Cliquez sur : www.ajilonservices-conseils.ca

Le fisc a l'œil sur vos voyages d'affaires

Si l'entreprise passe délibérément outre aux obligations de conformité fiscale, les conséquences peuvent être importantes

Chantal Baril
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Associée chez Samson Bélair/ Deloitte & Touche à Montréal

Les entreprises doivent porter une attention particulière aux conséquences et aux obligations fiscales découlant des voyages d'affaires transfrontaliers.

Des obligations fiscales peuvent incomber tant aux personnes qui se déplacent fréquemment dans différentes juridictions fiscales pour y mener des affaires qu'à l'entreprise. La capacité de gérer et de suivre ces déplacements constitue un élément clé visant à régler les problèmes potentiels relatifs à la fiscalité.

Obligations et risques de l'employé

Généralement, il est possible d'évaluer les risques rattachés à l'impôt personnel en calculant le revenu gagné dans chaque pays ou État au prorata du nombre de jours travaillés dans un pays ou un État par rapport au total des jours travaillés dans une année d'imposition.

Il est important de noter que, même si le contribuable n'a pas à payer d'impôt dans le pays hôte en vertu d'une convention fiscale, il peut tout de même être tenu de produire une déclaration de revenus. Par exemple, un non-résident des États-Unis (résident du Canada aux fins d'impôt) peut avoir à produire une déclaration liée à l'application de la *Convention fiscale Canada – États-Unis* (aux fins de l'impôt américain) même si le revenu d'emploi gagné aux États-Unis est exempt d'impôt en vertu de cette convention fiscale.

Selon cette convention, si un résident du Canada gagne un revenu d'emploi aux États-Unis, cette rémunération sera imposable seulement au Canada si :

> elle n'excède pas 10 000 $ US;

> ou si le contribuable séjourne aux États-Unis pour une période ou des périodes n'excédant pas en totalité 183 jours dans une année civile. Il faut aussi que sa rémunération ne provienne pas d'un employeur qui est résident des États-Unis ou d'un établissement stable ou une base fixe que cet employeur a aux États-Unis.

De plus, il est à noter que certains États américains, tels que la Californie, n'appliquent pas les conventions signées par les États-Unis avec différents pays. À cet égard, il est important de toujours passer en revue les critères relatifs à la nécessité de produire des déclarations de revenus dans un pays ou un État.

Obligations et risques de l'employeur

Très souvent, les risques rattachés à l'impôt personnel ne sont pas aussi importants que les risques courus par les employeurs en matière de gouvernance d'entreprise lorsqu'ils négligent de se conformer à certaines obligations fiscales.

Les employeurs sont légalement tenus d'identifier leurs employés, de cumuler les jours de travail des employés par pays ou État, d'établir le revenu gagné dans chaque juridiction, de communiquer le montant de la rémunération, de prélever et de verser les impôts, les charges sociales et les autres retenues salariales appropriées, en plus de s'occuper des formalités entourant les visas et d'autres sujets qui ne sont pas de nature fiscale.

Du point de vue de l'impôt des sociétés, il est important de déterminer si les employés rendant des services dans les autres pays créent un risque relatif à la notion d'établissement stable. Il pourrait alors en découler d'importantes conséquences d'ordre fiscal pour l'entreprise. De plus, l'employeur doit garder à l'esprit que si les retenues à la source et les remises ne sont pas faites correctement, il peut être tenu de payer des pénalités et des intérêts.

Finalement, depuis l'adoption de la *Loi Sarbanes-Oxley* aux États-Unis, la conformité fiscale des personnes qui voyagent fréquemment pour affaires est perçue non plus seulement comme une situation engendrant des coûts supplémentaires, mais davantage comme un problème de gouvernance d'entreprise. Si l'entreprise passe outre délibérément aux obligations de conformité fiscale, les conséquences peuvent être importantes et entraîner des déboursés fiscaux et des pénalités. ■

Ce texte a été rédigé avec la collaboration de Nicole Charron.

Hausse du coût des régimes de soins de santé

La mauvaise nouvelle : le coût des régimes de soins de santé des entreprises continuera d'augmenter à des taux à deux chiffres en 2005. La bonne : la hausse des coûts sera moindre que celle des années passées.

Selon une étude de **Mellon** auprès des principales compagnies d'assurance collective au pays, le coût des médicaments d'ordonnance augmentera de 15,1 % cette année.

C'est un recul par rapport aux hausses de 2002 (17,01 %), de 2003 (16,61 %) et de 2004 (15,60 %). Les médicaments représentent la plus grande part des coûts des régimes.

« Parmi les facteurs du fléchissement de la tendance à l'augmentation des coûts, il faut compter le ralentissement de l'approbation de nouveaux médicaments coûteux et le retrait de plusieurs médicaments vedettes pour des raisons de sécurité », explique Mellon.

Celle-ci note que la plupart des employeurs se contentent d'absorber les hausses, mais certains commencent à fixer des plafonds aux honoraires des pharmaciens ou à hausser la franchise par ordonnance.

L'étude montre que les coûts des régimes d'assurance maladie devraient augmenter de 13,8 % en 2005, une baisse par rapport à la hausse de 15,1 % en 2004 et à celle de 16,2 % en 2003. ■ **P.T.**

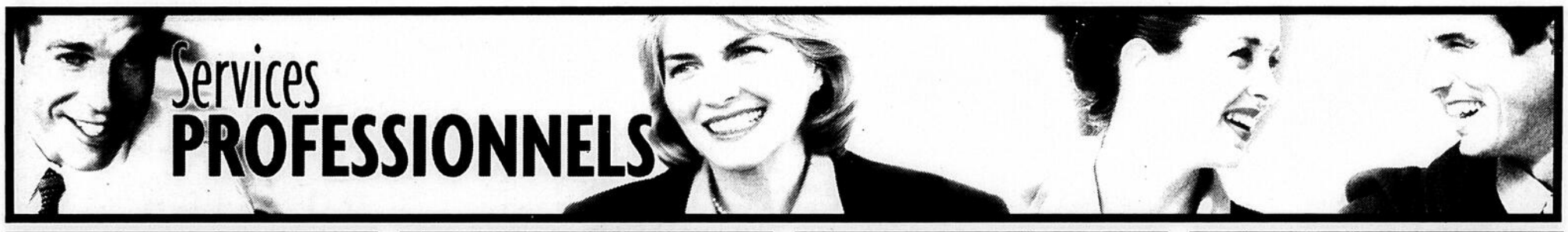
Lancement du Grand Prix de l'Entrepreneur 2005

Ernst & Young vient de lancer la période de mises en candidature du concours *Grand Prix de l'Entrepreneur 2005,* qui vise à rendre hommage aux leaders des affaires du Canada. Les candidatures seront acceptées jusqu'au 29 avril.

Pour être admissible au concours, il faut être le propriétaire ou le fondateur d'une société privée qui existe depuis au moins deux ans, ou le fondateur d'une société ouverte, et être encore actif au sein de la haute direction.

Il y a plusieurs catégories : Produits et services d'entreprise à entreprise; Produits et services d'entreprise à consommateur; Énergie; Sciences de la santé; Accueil et tourisme; Fabrication; Médias et divertissement; Services professionnels; Immobilier et construction; Technologies de l'information; et Technologie et communications.

Les finalistes seront connus en juillet dans les cinq grandes régions du pays. Les noms des lauréats par catégorie, dont l'un est choisi *Entrepreneur de l'année* de la région, seront dévoilés à l'automne. Les lauréats se rendront au Gala national du *Grand Prix de l'Entrepreneur.* ■ **Y.D.**



ACHATS

Groupement d'achats L'Aurive inc.
Au service des **Résidences pour personnes agées, Centres de la Petite Enfance, Garderies, Services Alimentaires** et autres commerces
Montréal **(514) 684-2503** Québec **(418) 827-6349**
Sans frais **1-(866) 877-2503** www.laurive.com

APPELS D'OFFRES

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

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.
(PMB 2004, 18+, Qc franco.)
65% de nos 374 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

CONSULTATION

LANCEMENT REDRESSEMENT MENTORAT
J. G. RISDON, consultant.
Formation:
en consultation, BDC
universitaire : Laval et Mc Gill (marketing)
pratique : 40 ans dans le monde des affaires
gla2000@videotron.ca
207 des buissons, Rosemère, Qc.
(450) 621-4390 fax 621-0367

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

VOUS DÉSIREZ DEVENIR UNE COMPAGNIE PUBLIQUE
Nous pouvons vous assister à le devenir, rassembler les fonds nécessaire à votre expansion tout en établissant et maintenant un programme de relations avec les investisseurs. Notre groupe possède l'expertise nécessaire.
POUR INFO : Acquisitions et fusions, 514-288-0888 ou courriel holding@videotron.ca

CURRICULUM VITAE ET RÉAFFECTATION

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com
• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

FINANCE

Pour le financement d'équipements
Optez pour le crédit-bail
FAGUY - THÉRIAULT
COURTIERS EN FINANCEMENT
Montréal : (514) 941-0207 • Québec : (418) 580-3690
Sans frais : 1-888-955-5775 • www.faguytheriault.com

INTERNET

REPÈRES EMPLOIS
DES **EMPLOIS DE QUALITÉ** POUR DES **CANDIDATS QUALIFIÉS**
www.reperes-emplois.com

MÉDECINE PRIVÉE

CLINIQUE MÉDICALE PRIVÉE
CSSR
Rosemère - Bilan Médical Exécutif
- Bilan des Cadres
- Bilan pré-embauche
Dr. Claude Pouliot MD
Dr. Normand Lavoie MD
Tél. : (450) 621-9776
www.santerosemere.com

PUBLICITÉ – PROMOTION – MARKETING

Placements média radio, télé, affichage, imprimé
média premier
Vous devez faire de la **publicité ?**
Confiez tout cela à une compétence objective.
25 ans d'expertise à votre service
www.media-premier.com
Tél. : (514) 634-8604

Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique **SERVICES PROFESSIONNELS**

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

CARRIÈRES LES AFFAIRES

Rogers Sans-fil est le plus important fournisseur de services de communications sans fil au Canada avec plus de 3 millions d'abonnés et des bureaux partout au pays.

Notre entreprise grandit et évolue sans cesse. Nous entrevoyons un avenir ambitieux et passionnant. Nous offrons des possibilités d'emploi enrichissantes qui favorisent l'esprit d'équipe et le développement professionnel continu, en plus de proposer une rémunération et des avantages compétitifs. Nous sommes à la recherche de personnes qui occuperont les postes suivants :

Chef, relations publiques et portefeuille de commandites

Relevant de la directrice principale, marketing et communications, vous concevrez, mettrez en œuvre et gérerez des programmes nationaux et régionaux de relations publiques destinés à appuyer les offres et les programmes permanents ou de longue durée de Rogers Sans-fil. Vous assurerez également la conception et la mise en œuvre de stratégies visant à optimiser le portefeuille de commandites principales. En outre, vous aurez à planifier et à assurer le déploiement de stratégies des relations publiques, à veiller à tous les aspects des stratégies d'exploitation du portefeuille de commandites de la société ainsi qu'à veiller à ce que les programmes de relations publiques et de commandites respectent les échéanciers et les budgets prévus. Vous devrez également concevoir des stratégies visant à maximiser la rentabilité des investissements médias et à accroître la notoriété acquise dans tous les médias.

Vous possédez une formation collégiale ou universitaire dans une discipline pertinente et comptez un minimum de cinq années d'expérience dans l'industrie des médias et des commandites. De plus, vous avez une connaissance approfondie de l'ensemble des principaux médias de l'industrie et de leur rôle en communication marketing, d'excellentes compétences pour les communications, à l'oral comme à l'écrit, tant en anglais qu'en français, ainsi que de solides aptitudes pour l'organisation, les relations interpersonnelles, la planification et la gestion de projets.

Chef marketing, segment des affaires

Relevant du directeur, marketing, vous assurerez un soutien régional dans l'adaptation de l'approche nationale de segmentation de marché du segment PME, Corporatif et Data. Vous apporterez une direction au service régional du marketing afin de renforcer et de rehausser l'offre unique de Rogers dans les marchés ciblés. Vous travaillerez de concert avec vos homologues du service national ainsi que les gestionnaires régionaux afin de permettre à l'entreprise d'atteindre les objectifs de ventes de voix et de transmissions de données. Vous développerez des mécanismes afin d'avoir un aperçu des motivations et des besoins d'une clientèle segmentée et répondrez à ces besoins en assurant une stratégie marketing régionale concurrentielle.

Titulaire d'un baccalauréat en gestion du marketing, vous comptez un minimum de huit années d'expérience dans le marketing des produits de consommation ou l'équivalent et possédez de l'expérience en gestion dans un milieu de service. Une maîtrise en marketing ou en administration des affaires constitue un atout. En outre, vous faites preuve de jugement, d'autonomie et de leadership, avez des aptitudes pour les communications, à l'oral comme à l'écrit, en français comme en anglais, possédez le sens des affaires et êtes axé sur le service à la clientèle.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitæ accompagné d'une lettre de présentation avant le 18 mars 2005, en indiquant le titre du poste visé, à **Nancy Beaulieu, Service des ressources humaines, 1200, avenue McGill College, bureau 800, Montréal (Québec) H3B 4G7. Télécopieur : (514) 734-6695; courriel : rh@rci.rogers.com**

Rogers Sans-fil favorise l'équité en matière d'emploi.
Seules les personnes retenues seront contactées.

ROGERS SANS-FIL

Votre monde. Maintenant.

VICE-PRÉSIDENT,
RESSOURCES HUMAINES

Secteur manufacturier
Chef de file d'envergure internationale
Plus de 500 employés
Multi sites – usines et centres de distribution

MANDAT

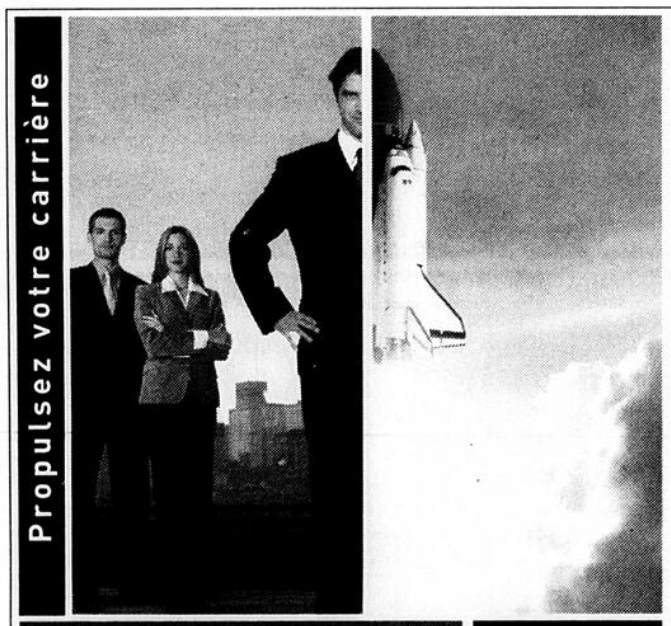
- Gestion de la performance
- Gestion du changement
- Développement et transfert des compétences …

PROFIL

- Réalisations en gain de productivité
- Baccalauréat, Adm., R.I., GRH ou Ing.

michel.labrecque@consultant.com

ML management
Stratégies·Ressources humaines



LEADERS RECHERCHENT LEADERS

Choisissez une banque différente,
à la fois audacieuse et imaginative,
où vous aurez une influence
et pourrez relever des défis
à la hauteur de votre ambition.

www.carriere.banquelaurentienne.com

BANQUE LAURENTIENNE
OSEZ

Directeurs de succursale

Région de Montréal

Votre mission

Vous dirigerez l'ensemble des activités d'une succursale selon la législation en vigueur, les politiques, les programmes et les procédures de la Banque. Vous établirez également les standards de qualité des services offerts aux usagers ou à la clientèle et élaborerez un plan directeur de développement des affaires. Vous fournirez un soutien et un leadership à l'équipe de vente et définirez les grandes stratégies de sollicitation de ventes et de fidélisation. De plus, vous réviserez, préparerez et approuverez les demandes de prêts, selon les limites d'autorisation et les normes établies et analyserez les divers processus afin d'en améliorer l'efficacité. Vous réaliserez la planification budgétaire de la succursale et gérerez les employés, tout en évaluant leur rendement et en assurant le développement de leur potentiel. Vous serez responsable d'un portefeuille de gestion.

Votre profil

- Baccalauréat en administration, option finance, services financiers ou l'équivalent
- Expertise en gestion d'une équipe de vente, dont 3 années en gestion du patrimoine financier des particuliers
- Accréditation de représentant en épargne collective
- Bilinguisme
- Réussite du cours pour les directeurs de succursale de l'IBC ou formation de responsable de la conformité de la succursale, un atout

Envoyez-nous votre curriculum vitæ, en mentionnant le titre du poste convoité, avant le 21 mars 2005, par courriel à **carriere@banquelaurentienne.com** ou par télécopieur au **514-284-5949**.

Seules les personnes sélectionnées recevront un accusé de réception.
La Banque Laurentienne souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

Pour en savoir plus, consultez notre site Internet au www.carriere.banquelaurentienne.com

---

CONVERGENCE *Emplois*

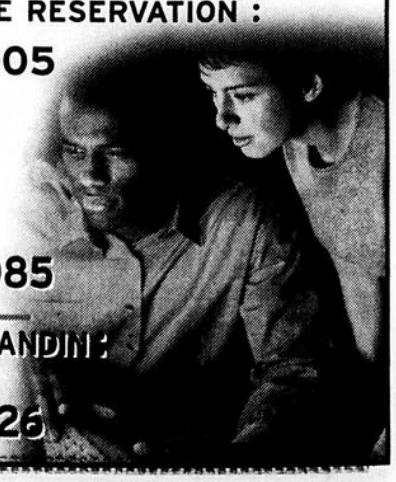
LES ORDRES PROFESSIONNELS, GAGES D'EXCELLENCE

DOSSIER SPÉCIAL

DANS LE JOURNAL
LES AFFAIRES
16 avril 2005

POUR ANNONCER :

DATE LIMITE DE RÉSERVATION :
1er AVRIL 2005



RENÉE FORTIN :
directrice adjointe,
ventes spécialisées
(514) 392-2085

CHANTAL NORMANDIN :
conseillère publicitaire
(514) 392-4126

HUB International *Québec Limitée, une entreprise publique en pleine expansion oeuvrant dans le courtage d'assurance de dommages et les services financiers, est présentement à la recherche d'un(e)*

Contrôleur(euse) corporatif

- Baccalauréat en Sciences comptables
- Titre de CA, CGA ou CMA
- Expérience pertinente minimale de 3 ans à titre de contrôleur
- Parfaitement bilingue
- Expérience «public reporting», acquisition entreprise, consolidation états financiers seraient des atouts importants

Faites parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante

RESSOURCES HUMAINES
110, boul. Crémazie Ouest, 8e étage
Montréal (Québec) H2P 1B9
Télécopieur : (514) 850-4352
Courriel : cv@hubinternational.com

HEC MONTRÉAL

Responsable du développement d'affaires

Vous assumez le développement d'affaires des programmes de formation pour les dirigeants, les cadres, les diplômés ainsi que pour les programmes de formation continue auprès de la clientèle anglophone, tant au niveau local (notamment dans l'ouest de l'île de Montréal) qu'en Ontario. À cet effet, vous rencontrez, sollicitez et conseillez des clients potentiels afin de les intéresser à ces différents programmes de formation.

Exigences

Vous possédez un baccalauréat en marketing ou dans une discipline appropriée ainsi qu'un minimum de quatre années d'expérience pertinente en vente, en marketing ou en développement d'affaires. Vous faites preuve d'une excellente connaissance de la langue anglaise et d'une bonne connaissance de la langue française. En plus d'avoir fait preuve de votre capacité à atteindre vos objectifs, vous avez démontré d'excellentes habiletés dans la vente et la communication. Vous possédez une automobile et vous êtes disponible à voyager.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre dossier personnel **avant le 21 mars** à rh.dotation@hec.ca ou au Service des ressources humaines, HEC Montréal, 3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine, Montréal (Québec) H3T 2A7, télécopie : (514) 340-6780.

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.
HEC Montréal remercie les personnes qui manifestent leur intérêt en déposant leur candidature. Toutefois, seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse.

LES AFFAIRES.com / carrieres

Les postes professionnels par excellence

Aérospatiale / Aéronautique

Planificateur, entretien Réf:66115
L3 Communications
rh.resumes@1-3com.com
MAS Canada
10000 Helen-Bristol
Mirabel, QC, J7N 1H3
Télec.:(450) 476-4207

Assurances

Contrôleur(euse) corporatif Réf:65835T
HUB International Québec Limitée
cv@hubinternational.com
110, boul. Crémazie O., 8e étage
Montréal, Qc, H2P 1B9
Télec.:(514)850-4352

Automobile

Dir.(trice) Commercial(e) Réf:65958
LOUISEVILLE AUTOMOBILE
871, boul. St-Laurent Ouest,
Louiseville, Qué.
Tel.:(819) 228-2711 Télec.:(819) 228-3279

DIRECTEUR DES VENTES Réf:66043
Journal L'Express
C.P. SB 24,
1050, rue Cormier
Drummondville, Qc, J2C 2N6
640960

REP.(ES) AUX VENTES Réf:65998
Beaucage Académie
Dept. des ventes
A/S Mme Mélanie Catudal
446, rue Dufferin
Sherbrooke, Qc, J1H 4M8
Tel.:(819) 346-1055, poste 23 Télec.:(819) 348-2877
646663

Commerce / Distribution / Vente au détail

Coordonnateur (trice) et serv Réf:65856
Avanti
www.getavanti.com
2300 Vallée
Plessisville, QC, G6L 3N2
Télec.:819-362-8143
646619

Tech(ne) en comptabilité Réf:65863
Rondeau Alignement
rondeaualignement@videotron.ca.
900, rue Notre-Dame Est
Victoriaville, QC, G6P 4B7
Télec.:(819) 752-3031
646634

REP.E), VENTES INTERNES Réf:66083
Lumec/Lumec-Schréder
estonge@lumec.com
640, boul. Curé-Boivin,
Boisbriand, QC, J7G 2A7
Télec.:450-971-2807
643147

Communications et médias

Conseiller(ère) en publicité Réf:65944
Médias Transcontinental inc.
carolyne.millette@transcontinental.ca
Télec.:(514) 855-1292.
617099

Conseiller publicitaire Réf:66002
Astral Media Radio
hgauvin@rockdetente.astral.com
1500 rue Royale, #260 (2étage)
Trois-Rivières, QC, G9A 6J4
Tel.:(819) 373-5555

Construction / Matériaux de construction

Directeur de projets Réf:66111
Structal
emploi-gcboucherville@groupecanam.ws
Ressources humaines
270 chemin du Tremblay
Boucherville, QC, J4B 5X9
Télec.:(450) 641-5503

Cons. communication-Mkg Réf:66114
FFIC
info@ffic.ca
M. Yves Paré, pdg
6555 Métropolitain Est #203
Saint-Léonard, QC, H1P 3H3
Télec.:(514) 325-1119

Divers / Autres

Chef de laboratoire Réf:66107
Technisol
dlarose@groupetechnisol.com
M. Daniel La Rose
Chef de division technique
665 chemin du lac
Boucherville, QC, J4B 6W8
Télec.:(450) 449-8789

REP.(E) VENTES INTERNES Réf:65946
Industries Harnois inc.
drh@harnois.com
Les Industries Harnois inc.
1044, rue Principale
St-Thomas (Québec) J0K 3L0
Télec.:450) 756-8389

CONS. AUX VENTES + AUTRE Réf:65942
Finance & Indemnisation
groupefi@cgocable.ca
Finance & Indemnisation
4720, boul. Gene-H-Kruger
Trois-Rivières (Qc) G9A 4N1
Télec.:819 373-3177

REPRÉSENTANTS Réf:65956
JACQUES DÉRY
diane.bouthillette@ca.combined.com
1205, rue Ampère, bureau 307
Boucherville, Qc J4B 7M6
Télec.:(450) 641-6015

Technicien(ne) juridique ou Réf:66048
Firme Martin Paradis arpenteurs-
paradis.ag@sympatico.ca
Martin Paradis
2, rue Newton
Drummondville, Qc, J2C 1R3

INSPECTEUR EN BÂTIMENT Réf:65989
AmeriSpec
amerispec.laval@qc.aira.com
693478

REP.(E) VENDEUR(EUSE) Réf:66046
Bertin Bélanger
Maître photographe agréé
430, Lindsay
Drummondville, J2B 1G6
647912

Éducation / Formation

Gérant serv. et maintenance Réf:66112
Cégep Vanier College
ungers@vaniercollege.qc.ca
Ressources humaines
821 av. Ste-Croix
Saint-Laurent, QC, H4L 3X9
Télec.:(514) 744-7064

Resp. dévelop. des affaires Réf:66118P
HEC Montréal
rh.dotation@hec.ca
Service des ressources humaines
3000,ch. Côte-Ste-Catherine
Montréal, Qué, H3T 2A7
Télec.:(514)340-6780

Représentant commercial Réf:66041
Collège Shawinigan
michelgagnon@collegeshawinigan.qc.ca
Collège Shawinigan,
Directeur des Services aux ressources humaines
2263, Av. du Collège
SHAWINIGAN, QC,
Concours RC-03-05,

Fabrication / Manufacturier / Industriel

L'offre de la semaine

VICE-PRÉSIDENT, RESS. HUM. Réf:66082P
ML Management Stratégie - R.H.
michel.labrecque@consultant.com
4910 Piedmont
Montréal, Qué, H3V 1E2

Vice Président Finances & Adm Réf:65837P
JCL Recherche de cadres
jclrecherchedecadres@bellnet.ca
647 Avenue Victoria Bureau 200
Saint-Lambert Qué J4P 2J7
Tel.:450-466-9013 Télec.:450-466-0473
JCL 2012-001

Ingénieur(e) concepteur(trice Réf:65980
Venmar inc.
cv@venmar.qc.ca
Venmar inc.
1715, Haggerty
Drummondville, Qc, J2C 5P7
Télec.:(819) 474-3066
648107

Analyste financier adjoint(e) Réf:65991
Venmar inc.
cv@venmar.qc.ca
Venmar inc.
1715,Haggerty
Drummondville, , J2C 5P7
Télec.:(819) 474-3066
647349

REPRÉSENTANT DES VENTES

Responsabilités : Relevant de la direction, votre première responsabiliité sera de mettre en œuvre des méthodes pratiques et efficaces afin de promouvoir et vendre nos services à l'échelle Canadienne et Américaine
Formation technique reconnue (Collégiale ou Universitaire)
Expérience pertinente de 5 ans et posséder un sens de la planification et de l'organisation.
Connaissances en design, ingénierie, prototypage et milieu manufacturier sera un atout.
Déplacement fréquents, bilingue.
Date de clôture: 31 mars 2005
STYL&TECH INC.
Courriel : info@stylntech.com
Adresse postale : 3700 rue du Campanile, Bureau 112
Sainte-Foy, Que G1X 4G6
Site WWW : www.stylntech.com

Gouvernement / Municipal / Fonction publique

Directeur (trice) général (e) Réf:66106
CLD Maskinongé
emploi@groupesce.com
Groupe SCE inc.
3675, Chanoine-Moreau Bureau 108 A
Trois-Rivières (Québec) G8Y 5M6
Télec.:(819) 370-8062

DIR. (TRICE) GÉNÉRAL(E) Réf:65977
MUNICIPALITÉ SAINT-ADOLPHE-D'HOWARD
1881, chemin du Village
Saint-Adolphe-d'Howard J0T 2B0, Québec
635945

Institutions financières

Directeurs de succursale Réf:54407P
Banque Laurentienne
carriere@banquelaurentienne.com
Télec.:514-284-5949

Machinerie et équipement

Estimateurs, chargés de projet Réf:65859
Excavations H. St-Pierre
slainesse@hstpierre.com
23, rue du Commerce
St-Christophe d'Arthabaska, QC, G6P 6S1
Tel.:(819) 357-7727 Télec.:(819) 357-3080
640996

Marketing

Chef, relations publiques Réf:66019P
Rogers Sans-fil
nancy.beaulieu@rci.rogers.com
Services Ressources Humaines
1200 McGill Collège, bureau 800
Montréal, Qué, H3B 4G7
Télec.:514-734-6695

Chef mktg, segment des affaires Réf:66020P
Rogers Sans-fil
nancy.beaulieu@rci.rogers.com
Services Ressources Humaines
1200 McGill Collège, bureau 800
Montréal, Qué, H3B 4G7
Télec.:514-734-6695

Services aux entreprises

Directeur des ventes Réf:65836P
Belle Isle Djandji
mg@bidi.com
Marjolaine Galarneau
Belle Isle - Djandji
1555, rue Peel, bureau 1200
Montréal Québec H3A 3L8
Tel.:514-844-1012 Télec.:514-844-0539
807

Télécommunications

Techniciens de service (20) Réf:66108
HS Télécom
cvmtl@hstelecom.qc.ca
Ressources humaines
Télec.:(418) 836-7876

Valeurs mobilières

CONSEILLER EN PLACEMENTS ET/OU PLANIFICATEUR FINANCIER VALEURS MOBILIÈRES BERKSHIRE INC.

Berkshire est une des plus prestigieuses entreprises indépendantes au Canada.
Attn. : Éric Bisson, BA finance, C.M.A., P.F., D.Fisc., FICVM, A.V.C.
Tél. : (514)-707-3205 Fax : (514)-856-7475
ebisson@berkshire.ca Réf. : 64005V

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

Comment se donner des processus financiers de qualité

Jacques Hébert et Nancy Jalbert
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Raymond Chabot Grant Thornton

Lorsqu'une entreprise connaît une forte croissance, elle doit se doter de processus administratifs et financiers qui lui permettront d'évoluer et d'atteindre ses objectifs stratégiques, de réduire ses coûts d'exploitation et de satisfaire ses partenaires.

Une fonction finances et administration mieux structurée permettra en outre de produire des informations financières et de gestion fiables et adaptées aux besoins des utilisateurs, et ce, à un coût raisonnable.

Pour y arriver, le président de l'entreprise devra respecter les principes suivants.

Information rigoureuse

Afin de produire de l'information qui réponde aux besoins des gestionnaires, des actionnaires et des partenaires de l'entreprise, il est essentiel de recenser ces besoins et d'établir des priorités. Cet exercice doit être fait en sachant qu'une information pertinente est préférable à une avalanche de renseignements divers. On devra envisager l'utilisation de tableaux de bord succincts qui permettent l'analyse et la prise de décision rapide.

L'utilisateur doit aussi pouvoir accorder un degré de fiabilité suffisant aux données et aux rapports fournis. Pour y arriver, l'entreprise doit s'assurer de valider l'information produite et introduire des mécanismes de contrôle interne adéquats. Ces mécanismes permettront aussi à la direction d'exercer son rôle de gouvernance.

Pour assurer l'atteinte des objectifs de qualité de l'information et de performance des processus administratifs et financiers, une direction doit être donnée à ce secteur d'activité.

Le rôle du directeur financier a beaucoup évolué au cours des dernières années. Celui-ci ne peut plus se contenter d'être compétent dans les domaines techniques de la comptabilité et de la finance. En effet, il doit posséder les qualités et aptitudes propres à tout gestionnaire de haut niveau et être suffisamment proactif pour aller au-devant des besoins des dirigeants, des actionnaires et des partenaires de l'entreprise.

Par ailleurs, l'attribution des rôles et responsabilités des autres acteurs du service des finances doit tenir compte de plusieurs éléments. Les tâches doivent être réparties afin de permettre d'assurer la fluidité des opérations, évitant ainsi de créer des zones d'engorgement qui augmentent les délais d'opération.

Lorsque le nombre d'employés est suffisant, il faut répartir les tâches afin d'assurer la protection de l'actif et d'éviter de placer un employé dans une situation qui permette la fraude. Pour ce faire, on évitera qu'un même employé manipule l'actif et enregistre les opérations comptables.

Il n'est pas essentiel que les tâches soient toutes effectuées à l'interne. Des entreprises choisissent d'impartir une partie de leurs tâches administratives.

De plus, certaines entreprises ont recours à leurs experts financiers afin de les assister dans l'amélioration de leurs nouvelles fonctions relatives aux finances et de leurs nouveaux processus. ■

50 000 repas gratuits à 17 Moissons du Québec

Grâce à une initiative de la *Tablée des chefs*, un organisme philanthropique, 50 000 repas sont distribués cette semaine gratuitement à 17 Moissons et banques alimentaires du Québec. Les Moissons sont des banques alimentaires qui mettent des produits alimentaires à la disposition des organismes communautaires.

La Tablée des chefs est une initiative d'un jeune homme d'affaires de 28 ans, **Jean-François Archambault,** directeur des ventes de **SpringHill Suite**, un hôtel du Vieux-Montréal. M. Archambault a eu l'idée de créer la Tablée des chefs pour mettre à la disposition des banques alimentaires les produits non consommés jetés par les hôtels.

« J'ai eu cette idée quand j'ai vu les quantités énormes de nourriture qui s'en allaient dans les poubelles à l'issue des banquets. Je me suis dit qu'il fallait envoyer cette nourriture à ceux qui n'en ont pas », explique M. Archambault, qui a étudié à l'**Institut du tourisme et d'hôtellerie du Québec**. Il a rencontré **Moisson Montréal**, qui a aimé l'idée, puis il a créé la Tablée des chefs et a constitué un conseil d'adminitration.

L'organisme n'a pas encore de direction générale, ce qui veut dire que tout le travail se fait bénévolement par M. Archambault, les autres membres du conseil et des amis.

M. Archambault s'acharne à sensibiliser les chefs des hôtels à sa cause et à réaliser des activités comme la *Semaine des écoles hôtelières,* qui a lieu du 9 au 16 mars 2005.

Cette initiative a été réalisée grâce à la collaboration de 10 écoles hôtelières du Québec, de leurs 250 étudiants et d'une dizaine de commanditaires (**Alcan**, les producteurs de veau de grain, **Saputo, Da Vinci, Italpasta, Sysco Québec, Hector Larivée, Artic Garden, Uniformes Town & Country, Xerox** et **Design Catherine Brunet**), qui ont fourni des pâtes, du fromage, des sauces, des légumes, des étiquettes, etc.

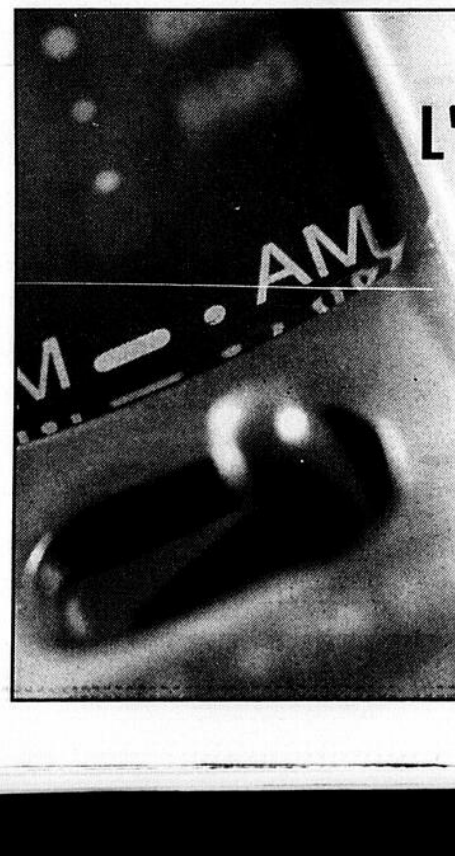
Les 50 000 portions de gratin de rotini au veau de grain, préparé selon une recette de **Denis Paquin**, président de la **Société des chefs du Québec**, ont nécessité 6 250 contenants, 3 500 kg de veau de grain, 3 000 kg de mozzarella, 4 200 kg de pâtes alimentaires, 6 000 litres de tomates et 2 500 kg de légumes. ■ **J.P.G.**

Hôtel du Lac Carling
★★★★★
SPA & GOLF
(514) 990-9977
1 888 522-7546
www.laccarling.com
sales@laccarling.com
Dans les Laurentides en villégiature à 65 minutes de l'aéroport Pierre-Elliot-Trudeau

Forfait Réunion à partir de 126,50 $*
* Certaines conditions s'appliquent, taxes en sus.

POUVEZ-VOUS VOUS PERMETTRE DE PASSER À CÔTÉ D'UNE OCCASION ?
Constructo

4112
Le **seul** média où vous trouverez **tous** les projets de construction au Québec.
Contactez-nous pour un essai gratuit.
Info abonnement **(514) 856-6606**
Sans frais **1 800 363-0910** poste **6606**
ou visitez notre site Constructo.ca
L'INFORMATION AU SERVICE DE LA CONSTRUCTION



L'information que **vous voulez,** quand **vous la voulez.**
Actualités | Affaires | Circulation | Météo
Info690
LA RADIO DES NOUVELLES
www.info690.com
La ***seule*** station d'information continue à Montréal ***exclusivement sur la bande AM.***

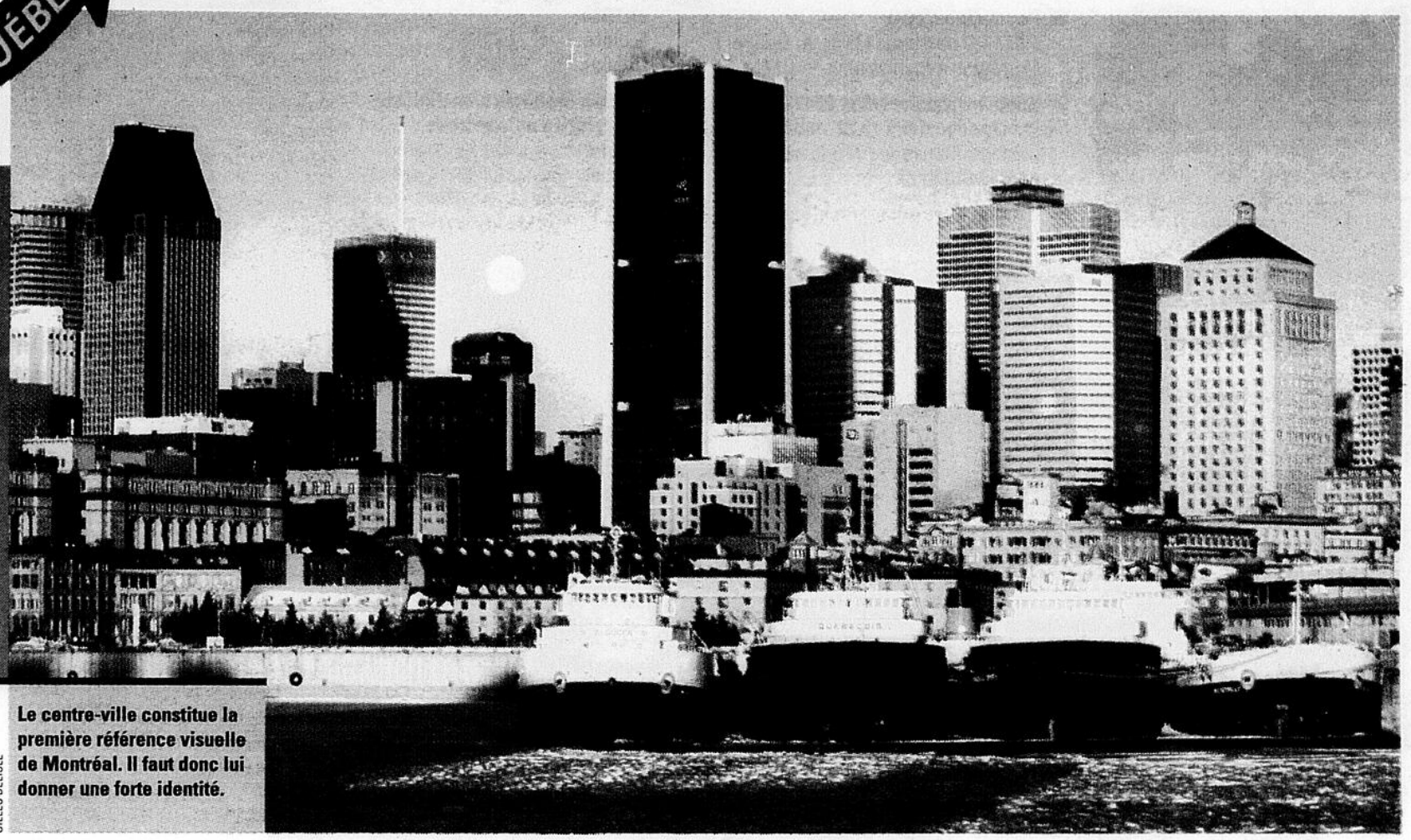
2005 LA TOURNÉE DU QUÉBEC

MONTRÉAL

Finances
La Conférence des élus de Montréal veut davantage de financement
p. 47

Image
La Chambre de commerce veut donner une nouvelle image à Montréal
p. 50

Relève
Les défis seront nombreux pour la Fromagerie Hamel
p. 51



GILLES DELISLE

Le centre-ville constitue la première référence visuelle de Montréal. Il faut donc lui donner une forte identité.

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

La ville relancera la revitalisation des commerces

Dans l'embrouillamini des reconfigurations municipales, Montréal la commerçante s'est quelque peu perdue...

Au budget 2005, la ville centrale n'a alloué aucun crédit à la revitalisation de ses rues commerçantes. « C'est malheureux », reconnaît **Georges Bossé**, membre du comité exécutif de la Ville de Montréal. En 2006, l'administration municipale se propose de soutenir à nouveau les initiatives de revitalisation de ses commerçants.

« Le principe est accepté, c'est clair, ajoute M. Bossé. À la Ville, les quatre premières années ont été marquées surtout par la réorganisation, mais les quatre prochaines seront des années de production. »

La Commission permanente du conseil municipal sur la mise en valeur du territoire et le patrimoine n'a pas manqué de noter cette rupture dans le pérennité de l'action municipale dans ce domaine et a réclamé pour le mois de juin un nouveau programme de revitalisation commerciale pour toute la ville l'an prochain.

« C'est essentiel, affirme **Ghislain Dufour,** directeur de la **Société de développement commercial** (SDC) **du boulevard Saint-Laurent.** Ces programmes ont stimulé les investissements et ont montré leur rentabilité. Il ne se passe plus une semaine sans que la question ne nous soit posée. »

Investissements importants

Pendant les 10 années de l'*Opération commerce,* les commerçants de l'ancienne ville, à l'exclusion de la rue Sainte-Catherine, ont investi plus de 111 M$ et reçu 19 M$ en subvention. Un peu plus du quart des établissements visés s'en sont prévalu. Rue Sainte-Catherine, les commerçants ont investi 251 M$.

Le commerce de détail est un gros employeur. En 2001, son effectif de 106 625 personnes constituait 9,6 % de l'emploi à Montréal; seul le secteur de santé et de l'assistance sociale pesait plus lourd avec un effectif de 117 060 personnes ou 10,5 % de l'emploi montréalais. Près de 56 % de tout l'emploi en commerce de détail se trouvent à Montréal.

Nul n'oserait affirmer aujourd'hui que les commerçants montréalais ont gagné la bataille contre les grandes surfaces. Il est certain que leur action collective, encadrée dans la plupart des cas par une association de rue ou de quartier et encouragée par l'administration municipale, les a aidés.

« Aucun de nos commerçants n'a quelque inquiétude au sujet des grandes surfaces. Ils ont déjà adapté leurs activités, note M. Dufour. Mais il ne faut rien tenir pour acquis. »

« Il faut être fait fort », ajoute **Richard Fradette**, directeur de la **SDC du Quartier latin.** Ce sont des entrepeneurs qui prennent des risques. »

La nouvelle opération commerce, en voie d'élaboration, portera moins sur la brique et le mortier des immeubles que sur la qualité de l'expérience d'achat, l'ambiance et la convivialité. Le design des établissements, les vitrines, l'affichage et le paysage urbain seront au centre du programme municipal.

Si l'*Opération commerce* était à refaire, **Michel Depatie**, directeur de la **SDC de la rue Mont-Royal,** ouvrirait un volet sur l'accession à la propriété. Les prix de l'immobilier commercial ont augmenté au point que la relève peine à s'installer. « Si on recommençait, l'un des outils qu'il nous faudrait avoir consisterait en une société acheteuse qui agirait à titre de partenaire dans la propriété des immeubles. Nous nous en sommes aperçus trop tard. » ■

Le territoire

- **Superficie**
  498 km² (0,04 % du Québec)
  16e région administrative sur 17
- **Population (2004)**
  1 877 192 habitants (25 % du Québec)
  1ère région administrative sur 17
- **Solde migratoire (2002-2003)**
  Immigration nette : 5 222 habitants
  (Immigration nette : 24 145 habitants pour le Québec)
- **Perspectives démographiques (2001-2026)**
  Immigration nette : 14,8 %
  (Immigration nette : 9,3 % au Québec)
- **Taux de population urbaine**
  100 % (80,4 % au Québec)
- **Revenu disponible par habitant en 2003**
  Montréal 21 997 $
  Québec 21 065 $
- **Adultes titulaires d'un diplôme collégial ou universitaire**
  Montréal 40,1 %
  Québec 31,7 %

Principaux employeurs manufacturiers

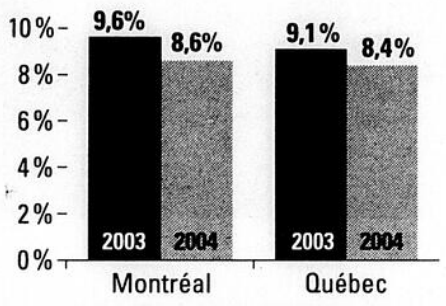
Entreprise	Nbre d'employés	Secteur d'activité
Bombardier aéronautique	15 000	Aéronautique
CAE Électronique	3 650	Simulateurs de vol
Kraft Canada	2 436	Produits alimentaires
Vêtements Peerless	2 250	Vêtements pour hommes
Merck Frosst Canada	1 811	Produits pharmaceutiques
Molson Coors Brewing	1 715	Bière
Flextronics	1 700	Équipement de télécommunications
Rolls-Royce Canada	1 470	Moteurs d'avion, turbines à gaz
Brasserie Labatt	1 172	Bière
Sanmina-SCI Canada	1 100	Assemblage de circuits imprimés
Camco	1 023	Appareils ménagers
Maillot Baltex	1 000	Vêtements pour femmes

SOURCE : CRIQ

Marché du travail

Montréal	2003	2004
Taux d'activité	68,2 %	67,5 %
Taux d'emploi	61,7 %	61,7 %
Le Québec	**2003**	**2004**
Taux d'activité	66,0 %	65,8 %
Taux d'emploi	60,0 %	60,3 %

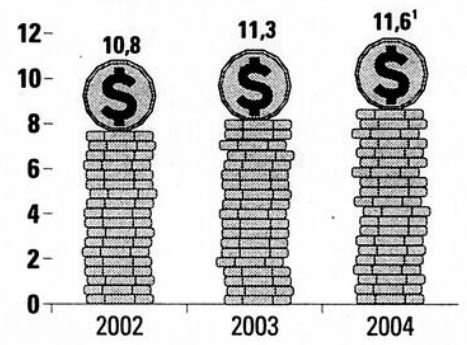
Taux de chômage



Activité manufacturière (2001)

	Montréal	Part du Québec
Nombre d'établissements	4 934	32,4 %
Employés à la production	158 593	34,8 %
Valeur des expéditions	47,2 G$	35,8 %

Investissements (en G$)



1 Correspond à 26,2 % de l'ensemble du Québec.

Nombre d'emplois par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Moyenne annuelle (000) 2000	2004	Var. (%)
Secteur de la production de biens	180,7	177,5	- 1,8
Services publics	4,0	5,4	35,0
Construction	19,4	24,5	26,3
Fabrication	154,8	146,3	- 5,5
Secteur des services	653,7	731,4	11,9
Commerce	123,4	152,6	23,7
Transport et entreposage	36,4	47,7	31,0
Finances, assurances, immobilier et location	51,9	63,8	22,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	78,9	84,3	6,8
Services aux entreprises, services relatifs aux bâtiments	30,4	33,8	11,2
Services d'enseignement	61,2	69,6	13,7
Soins de santé et assistance sociale	95,7	101,3	5,9
Information, culture et loisirs	50,6	58,6	15,8
Hébergement et restauration	51,3	46,7	27,4
Autres services	36,4	40,6	11,5
Administration publique	37,4	32,5	- 13,1
Emploi total	**834,5**	**909,0**	**8,9**

SOURCES : STATISTIQUE CANADA, INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC ET MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES

Emploi-Québec: Les services aux entreprises

Des outils

- **Séminaires:** recrutement, gestion de la formation, gestion del'entraînement à la tâche, gestion de la performance, Loi du 1%, etc.
- **Gestion des ressources humaines:** «coaching» de gestion, organisation du travail, manuel des employés, diversité culturelle, climat de travail, etc.
- **Création d'un poste permanent:** subvention salariale
- **Reconnaissance des compétences de vos employés:** Programme d'apprentissage en milieu de travail

Des résultats

- Amélioration de la productivité
- Mobilisation du personnel
- Gestion des ressources humaines
- Formation des employés
- Préparation de la relève

Serge Goulet, Président — *L'Usine Néocell Inc.*

« La rapidité de traitement de dossier, les courts délais impliqués entre l'entrevue et l'embauche d'un candidat sont très réalistes. Les concepts du programme, ou l'on subventionne le salaire d'un nouvel employé, sont solides car l'argent est utilisé pour former un candidat dans ses nouvelles tâches et sert directement à créer de l'emploi.
Pour une jeune entreprise en démarrage comme la nôtre, c'est un solide coup de main qui nous a permis de grossir notre équipe plus rapidement que prévu. Tous les candidats embauchés sont maintenant des employés permanents de notre entreprise. »

Donald Proulx, Président — *Donald Proulx Inc.*

« Le programme d'apprentissage en milieu de travail est un outil indispensable pour tout gestionnaire de salon de coiffure d'aujourd'hui. Je suis très fier d'être reconnu par Emploi-Québec comme salon-formateur et ainsi contribuer, par la formation en entreprise, à faire grandir la famille des 27 000 coiffeurs-coiffeuses du Québec. »

Martin Nantel, Vice-président — *École de Musique Nantel Inc.*

« Avec l'aide d'Emploi-Québec, nous avons procédé à une consolidation d'équipe sous forme de « coaching » visant à mieux faire connaître les forces et faiblesses de chacun, de réorganiser la structure organisationnelle, puis d'adopter des modes de communication plus harmonieux et ce, autant entre les employés qu'entre la direction et les employés. Les bénéfices humains résultants sont concrets, le climat de travail s'est grandement amélioré ainsi que la synergie de l'équipe. »

Comme des centaines d'employeurs, rencontrez un représentant ou une représentante d'Emploi-Québec pour une aide technique ou une subvention

CLE du regroupement de l'Est
Anjou, Montréal-Est, Montréal-Nord, Saint-Léonard, et Pointe-aux-Trembles
(514) 864-6633

CLE du regroupement de l'Ouest
Saint-Laurent, Ouest-de-l'île et Côte-des-Neiges
(514) 345-0131poste 238

CLE du regroupement du Centre
Saint-Alexandre (Centre-Ville) et Plateau Mont-Royal
(514) 872-4310

CLE du regroupement du Centre-Nord
Saint-Michel et Ahuntsic
(514) 872-5050

CLE du regroupement du Sud-Est
Rosemont–Petite-Patrie et Hochelaga-Maisonneuve
(514) 872-6550

CLE du regroupement du Sud-Ouest
Pointe Saint-Charles, LaSalle, Lachine et Verdun
(514) 872-6426

Les services aux entreprises: une expertise à votre portée

Le Québec est responsable des mesures actives d'emploi et de certaines fonctions du service national de placement financées par le Compte d'assurance-emploi du Canada.

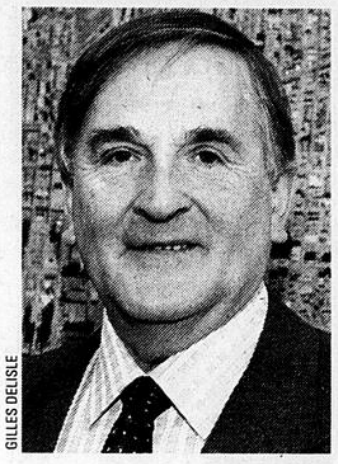
Emploi Québec

Les élus réclament des moyens à la mesure de l'île

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Prenant acte des volontés gouvernementales en matière de décentralisation et de régionalisation auxquelles elle apportera son concours, la **Conférence régionale des élus de Montréal** (CRÉM) souhaite en même temps établir avec Québec la bonne mesure du financement dont elle a besoin, compte tenu de sa taille et des attentes des milieux socioéconomiques montréalais.

« En développement régional, nous sommes sous-financés », affirme **Georges Bossé,** membre du comité exécutif de la Ville de Montréal et président de la CRÉM.



GILLES DELISLE

Georges Bossé, de la CRÉM : « Dans une dynamique d'égalité, nous sommes toujours sous-financés. »

Un montant de 1,14 $ par habitant

L'allocation du *Fonds de développement régional* de Montréal a été établie à 2,2 M$ cette année. Cela ne fait que 1,14 $ par habitant, la plus modeste allocation de toute la province. En comparaison, le Centre-du-Québec reçoit 6,15 $ par habitant et Laval 4,05 $.

Si le gouvernement versait à Montréal l'allocation québécoise moyenne de 3,99 $ par habitant, il lui remettrait 7,4 M$ par an. Si l'on exclut l'île de Montréal du calcul de la moyenne québécoise, l'allocation moyenne *per capita* grimpe, et atteint 4,94 $, ce qui représente une enveloppe de 9,2 M$. Or, depuis 10 ans, au titre du développement régional, Montréal n'a jamais reçu plus de 3,6 M$ par année.

Le gouvernement de Québec a convenu d'en reparler dès cette année. M. Bossé considère cette ouverture comme un signe encourageant. « Les gens ont bien compris que nous devions préciser nos liens avec Québec. »

La géométrie variable des politiques, si étrangère à la culture administrative de l'État québécois, sied mieux aux visées de la CRÉM. M. Bossé cite l'exemple des nouveaux fonds d'intervention économique régionaux, conçus selon un même modèle pour toutes les régions. « Nous voici encore dans une dynamique d'égalité « mur à mur » et non dans celle de l'équité. Si l'intention est de rendre la métropole improductive, c'est le bon moyen. On remettra les clés au gouvernement ! »

La CRÉM, constituée au printemps dernier, est composée d'élus municipaux de Montréal, des députés et de représentants des milieux socioéconomiques. Elle a pris le relais du **Conseil régional de développement de l'île de Montréal** lequel avait su au cours des ans établir de solides liens de concertation dans les milieux socioéconomiques. Aux yeux de M. Bossé, ces acquis constituent un actif précieux sur lequel le CRÉM pourra compter dans l'accomplissement de sa mission de réseautage des acteurs du développement et dans son rôle de conseiller d'influence auprès de Québec. « Je n'ai pas l'impression que le gouvernement du Québec a conscience de l'importance de la concertation dans notre milieu. »

Plusieurs défis collectifs

La concertation des divers acteurs montréalais jouera un rôle clé dans la mise en œuvre du plan quinquennal de développement 2005-2010, qui est en voie d'élaboration. L'objectif d'une croissance soutenue et durable ne pourra être atteint que si l'île relève les défis collectifs que sont l'augmentation du niveau d'éducation et de la formation, l'augmentation de la productivité des entreprises et la création d'emplois de qualité, la croissance démographique et l'intégration des immigrants, la diminution de la pauvreté et de l'exclusion ainsi que le développement durable.

Elle s'imposera d'autant plus que la CRÉM interviendra aux côtés de la **Communauté métropolitaine de Montréal** et de la nouvelle Ville de Montréal qui ont elles aussi des visées sur le développement de Montréal. ■

La création d'emplois s'essouffle

Le marché de l'emploi montréalais s'essouffle. En effet, après cinq années de croissance supérieure à celle du Québec, le marché montréalais s'est rapproché de la cadence québécoise.

L'an dernier, l'emploi s'est accru de 1,4 % à Montréal, un taux inférieur à celui du Québec de 1,7 %. « Depuis 1998, Montréal faisait du rattrapage, note **Sylvie Allaire,** économiste à **Emploi-Québec**. Le rattrapage est achevé. »

D'ici 2008, Emploi-Québec s'attend à ce que l'expansion de l'activité économique crée 68 000 emplois à un rythme annuel moyen de 1,5 % à peine supérieur au taux de croissance du Québec (1,4 %). L'expansion de l'économie montréalaise contribuera pour plus du quart des nouveaux emplois au Québec.

Le renouvellement de l'effectif en emploi libérera 95 000 autres postes qu'il faudra combler. Au total, l'économie montréalaise devra donc pourvoir quelque 163 000 postes.

Ces données, extraites des plus récentes perspectives professionnelles du marché du travail à Montréal pour la période 2004-2008, tiennent compte d'un tassement des tendances observables en 2004. Les perspectives de la période 2002-2007 faisaient état de 75 000 nouveaux emplois.

La vente et les services

Près du quart de la population active (23,2 %) oeuvrait dans la vente et les services. Selon Emploi-Québec, environ un cinquième des emplois disponibles d'ici trois ans proviendront du commerce de gros et de détail, de l'hébergement et de la restauration. La tendance est déjà bien amorcée puisque l'an dernier, l'emploi s'est accru de 2,2 % dans le commerce. « Le commerce de détail a augmenté plus que nous l'avions prévu, constate M^me^ Allaire. C'est la confiance des consommateurs qui perdure. » ■ **A.D.**

Dans la région de Montréal
Une équipe dynamique à votre service

Le personnel de la Direction régionale de Montréal du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation met toute son expertise et son savoir-faire à votre service.

Des outils simples et adaptés pour soutenir les entreprises, les organismes et l'autonomie de la région de Montréal.

- aide à l'entrepreneuriat;
- aide aux entreprises;
- soutien aux partenariats et aux filières industrielles;
- soutien à la recherche;
- soutien à la valorisation et au transfert des technologies;
- soutien à la promotion scientifique et à la relève en science et en technologie.

Pour en savoir plus, communiquez avec nos conseillers et conseillères

Direction régionale de Montréal
380, rue Saint-Antoine Ouest, 5e étage
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Téléphone : (514) 499-2550
Télécopieur : (514) 873-9913

Développement économique, Innovation et Exportation
Québec

www.mdeie.gouv.qc.ca

Les coopératives d'habitation dans une impasse financière

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Le boom immobilier à Montréal pousse les coopératives d'habitation dans une impasse financière.

« Nous n'échappons pas aux tendances dans l'immobilier. Montréal éprouve de gros problèmes de production de logements coopératifs à cause du coût des terrains et du coût de la construction. Depuis un an, nous sommes bloqués, affirme **André Noël,** directeur de la **Fédération des coopératives d'habitation intermunicipale du Montréal métropolitain** (FÉCHIMM). Toutes nos études de faisabilité dépassent les coûts admissibles. »

Une formule populaire

La FÉCHIMM, créée en 1983, regroupe quelque 520 coopératives d'habitation de la région métropolitaine dont la taille varie de 4 à 250 logements. En moyenne, une coopérative compte 19 logements.

On estime à près de 10 000 le nombre des personnes qui ont adhéré à la formule de l'habitation coopérative. Pour la plupart, elles affichent complet.

La demande reste forte et dépasse l'offre. « Nous sommes en rattrapage, mais la demande est tellement forte pour ce genre de projet que la production actuelle demeure nettement insuffisante. »

Le parc des logements coopératifs demeure modeste, environ 1,5 % du parc locatif montréalais. Il en faudrait le double pour avoir un poids déterminant dans le marché. « Les coopératives représentent une concurrence intéressante parce qu'elles contrôlent elles-mêmes leurs loyers et les établissent au meilleur prix possible. Nous aurions alors une influence certaine sur les loyers parce que les propriétaires devraient tenir compte de notre avantage. »

En 2001, le Canada comptait 2 092 coopératives d'habitation dont la moitié se trouvait au Québec.

Le parc des logements coopératifs demeure modeste, environ 1,5 % du parc locatif montréalais.

À Montréal, près de la moitié des coopératives d'habitation se sont formées entre 1979 et 1986 pendant la période où les taux d'intérêt élevés alimentaient la crise de logement.

Les coopératives construisaient du neuf, réhabilitaient des immeubles désaffectés ou recyclaient des écoles en habitations. Plusieurs d'entre elles doivent envisager un refinancement hypothécaire sur le marché privé sans l'encadrement ni le soutien de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement.**

Rénovations nécessaires

Le parc vieillit et a besoin de rénovation. « Les logements ont été construits selon des critères de grande modestie, ce qui fait qu'ils vieillissent rapidement, dit M. Noël. Il faut protéger cet actif. »

Les coopératives d'habitation québécoises possèdent un actif immobilier de 1,2 milliard de dollars (G$). Il faudrait dépenser à brève échéance au moins 50 M$ pour entretenir et rénover leurs bâtiments.

« Comme industrie, nous méritons un traitement particulier en matière de financement, plaide M. Noël.

« La formule coopérative est un bon moyen de lutter contre la pauvreté. Les gouvernements font une bonne affaire et ils devraient investir dans notre développement. »

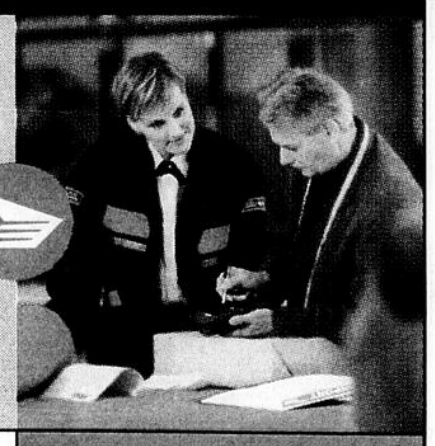
À cet égard, le budget fédéral a déçu les attentes. Les coopératives d'habitation espéraient qu'Ottawa donnerait une suite concrète à ses engagements électoraux dès son premier budget. ■

LA CROISSANCE DES ÉCONOMIES

Xpresspost^MC — une solution intelligente, sans les coûts élevés des messageries

Lorsque vous expédiez vos documents d'affaires avec Xpresspost, vous êtes sûr de faire une bonne affaire. La livraison au Canada, aux États-Unis et aux destinations internationales est rapide et garantie*. Vous n'avez qu'à déposer vos enveloppes Xpresspost à un bureau de poste ou dans une boîte aux lettres**. De plus, vous avez accès à un outil perfectionné de pistage et de repérage. Mais ce qu'il y a de mieux encore, c'est que le coût du service est nettement inférieur à celui des messageries. Les solutions d'affaires Postes Canada, pour faire avancer vos affaires.

^MC Marque de commerce de la Société canadienne des postes.
* Certaines conditions s'appliquent. ** Uniquement les enveloppes prépayées Xpresspost.



Pour de plus amples renseignements, consultez notre site Web, composez le 1 877 617-7780 ou passez au bureau de poste de votre quartier.

www.postescanada.ca

POSTES CANADA CANADA POST
De partout... jusqu'à vous

Une grosse année de construction

Seule la région de Toronto a fait mieux que Montréal

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

La vigueur de la demande de logements a propulsé Montréal dans le peloton de tête des villes canadiennes les plus actives dans la construction.

En 2004, la valeur des permis de construire dans la région montréalaise, toutes catégories confondues, a atteint un sommet de 6 245 M$, une croissance de 18,3 % par rapport à 2003 selon les premières compilations provisoires de **Statistique Canada.**

Seule la région de Toronto a fait mieux. La valeur des permis de construire a dépassé les 12,1 milliards de dollars (G$) dans la capitale ontarienne, une hausse de 4,3 % par rapport à l'année précédente.

En 2004, la valeur des permis a atteint un sommet de 6 245 M$.

Le rythme de croissance de la valeur des permis a été plus soutenu à Vancouver (+ 31,7%) et à St John's (+ 26,6 %) mais, en valeur, elles demeurent loin derrière la métropole québécoise avec des croissances respectives de 4,8 G$ et de 372,2 M$.

À Montréal, Statistique Canada fait état d'un rendement exceptionnel attribuable à la forte demande en logements multifamiliaux et unifamiliaux, stimulée par la faiblesse relative des taux hypothécaires et l'augmentation de l'emploi à plein temps, d'une part, et les faibles taux d'inoccupation des appartements, d'autre part.

La conjoncture a eu des répercussions sur le volume de travail dans l'industrie de la construction. La **Commission de la construction du Québec** (CCQ) a recensé 70,5 millions d'heures travaillées l'an dernier, une progression de 9 % par rapport à 2003, un sommet depuis un quart de siècle. Le volume de travail dans la grande région de Montréal, qui comprend outre l'île de Montréal, Laval, Lanaudière et la Montérégie, correspond à la moitié du volume de travail de toute l'industrie québécoise.

Dans le secteur résidentiel, le nombre des heures travaillées a grimpé de 18 %, passant de 13 M, en 2003, à 15,2 M l'an dernier. Les mises en chantier de logements ont bondi et sont passés à 32 002, une hausse de 19 % par rapport à l'année précédente.

Le volume de travail dans la grande région de Montréal correspond à la moitié du volume de travail de l'industrie québécoise.

Après deux années de croissance marquée, la CCQ s'attend à un repli du niveau de l'activité dans la région de Montréal d'environ 5 % en 2005. ■

Ceci n'est pas une enveloppe

C'est un partenaire d'affaires qui met le paquet.

Peu importe ce que votre boîte produit, vous trouverez dans la nôtre toute la compétence et l'expertise pour répondre rapidement aux besoins de votre entreprise. Desjardins fait du développement économique de la région une priorité, et dans chacun de nos centres financiers aux entreprises, nos directeurs de comptes iront au-devant de vos demandes.

Bienvenue dans le monde de Desjardins, le plus grand groupe financier coopératif au pays. Ceci n'est pas une banque. C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises de Montréal.

Desjardins
Centres financiers aux entreprises

Conjuguer avoirs et êtres

Centre financier aux entreprises Desjardins Sud-Ouest de Montréal
1360, boul. René-Lévesque O.
Bureau 100
Montréal
(514) 380-8273

2140, rue Dollard
Lasalle
(514) 380-8040

Centre financier aux entreprises Desjardins des Caisses de Groupes
7755, boul. L.-H.-Lafontaine
Montréal
(514) 355-5656

Centre financier aux entreprises Secteur de l'Est de l'Île de Montréal
7450, boul. les Galeries d'Anjou
Bureau 300
Montréal
(514) 253-7227

Centre financier aux entreprises Desjardins Montréal-Centre
2600, rue William-Tremblay
Local 133
Montréal
(514) 522-3362

Centre financier aux entreprises Desjardins du Nord-Ouest de l'Île de Montréal
3500, boul. de la Côte-Vertu
Bureau 165
Saint-Laurent
(514) 748-2999

455, avenue Saint-Charles
Vaudreuil-Dorion
(450) 455-2688

12, rue Saint-Jean-Baptiste
Saint-Polycarpe
(450) 377-4266

La Chambre de commerce plaide pour la reconnaissance de l'Est

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

GILLES DELISLE

Martin LaRoche, de Dessau Soprin : « Montréal n'est pas que son centre, c'est aussi l'Est et son grand potentiel de développement. »

Aux yeux de **Martin LaRoche,** ingénieur et vice-président chez **Dessau Soprin,** l'Est de l'île constitue un espace économique en lui-même, distinct par son histoire et par sa trame urbaine de l'Ouest et du centre de Montréal.

Mais, entre des arrondissements, trop petits, et la ville, trop grande, l'Est pâtit, faute de reconnaissance politique des enjeux supra-locaux de son développement. « Il nous manque quelque chose, une structure pour rallier l'ensemble de l'Est », convient le président de la **Chambre de commerce et d'industrie de l'Est de l'île de Montréal** (CCIEIM). « Sous une forme ou sous une autre, l'Est doit trouver dans le nouvel environnement municipal la reconnaissance de sa réalité propre. »

« Montréal n'est pas que son centre » rappelle M. LaRoche.

La **Chambre de commerce de l'Est** croit percevoir dans les énoncés de politiques de la Ville de Montréal un préjugé en faveur du centre-ville dont elle redoute les effets. Elle s'en est ouverte clairement dans un récent mémoire au sujet de la stratégie de développement économique de Montréal. « Nous croyons déceler un *a priori* potentiellement inquiétant quant à la nécessité de revitaliser le centre. Et ce serait au risque d'occulter d'autres dynamiques supra-locales comme la nôtre. »

« Le coeur de la ville ne peut battre seul : les quartiers auxquels il est relié méritent aussi pareille injection de temps, d'attention et d'efforts financiers pour que le centre de l'agglomération ne devienne pas un milieu stérile et coupé de ses racines. »

L'Est de l'île de Montréal fait une grande pointe entre la rivière Des Prairies au nord, le fleuve Saint-Laurent au sud et le boulevard Saint-Laurent à l'ouest. Quelque 20 000 entreprises et institutions de toute taille s'y sont installées et emploient 289 895 personnes, ce qui correspond à un peu plus du tiers du marché du travail montréalais. Sa population s'élève à 735 663 personnes, soit 41 % de la population totale de l'île; c'est presque deux fois plus que Laval ou Longueuil et à peu près autant que l'agglomération de Québec. Plus de 40 % de tous les terrains à développer s'y trouvent.

Et pourtant, ce n'est pas la ruée. Des friches industrielles à remettre en valeur et des terrains à décontaminer hypothèquent les projets; des voies ferrées et plusieurs autoroutes inachevées le traversent mais ne le desservent guère. « L'Est a un profond retard en matière d'infrastructures de transport, tant de passagers que de marchandises, ce qui entrave nos projets de développement », affirme M. LaRoche.

En tête de la liste des priorités, le projet de reconstruction de la rue Notre-Dame, préalable à la construction du tronçon de l'autoroute 25 menant à Laval. Québec et Montréal se chamaillent sur les orientations à lui donner, autoroute ou boulevard.

« Ils sont braqués dans leur position. On ne sent pas qu'ils cherchent une solution, déplore M. LaRoche. La Ville et la province ne travaillent pas ensemble. C'est une artère vitale pour l'Est et pour toute la région ! »

« Il en est question depuis 30 ans. Une décision, une vraie décision s'impose », estime M. LaRoche. ■

Pour un centre-ville dynamique et rassembleur

L'image de Montréal, au pays comme à l'étranger, s'incarne d'abord dans son centre-ville, souvent premier lieu de rencontre des visiteurs avec la ville.

Ce constat devrait suffire, selon **Isabelle Hudon,** présidente et chef de la direction de la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain,** à rallier l'opinion publique sur la priorité qu'il faut accorder au renforcement du centre-ville comme premier espace urbain convivial de Montréal.

« Nous vivons dans le centre-ville, tout le monde y vient ! Le centre-ville est non seulement le coeur, mais le visage de Montréal », dit-elle.

« Parce que le centre-ville constitue la première référence visuelle de Montréal à l'extérieur de ses frontières et surtout parce que c'est dans le centre-ville que la plupart des visiteurs se forment une première impression. »

Montréal a plusieurs atouts dans son jeu mais, aux yeux de Mme Hudon, la ville tarde à les jouer à fond. « Il y a un urgent besoin de définir les traits de la personnalité montréalaise pour mieux se positionner. Une métropole culturelle ? C'est souhaitable. Un foyer en recherche ? Probablement. Une destination touristique quatre saisons ? Certainement. Il faut se définir et prendre des mesures qui mettront en valeur ces personnalités. La réflexion est amorcée, mais c'est encore un peu lent. »

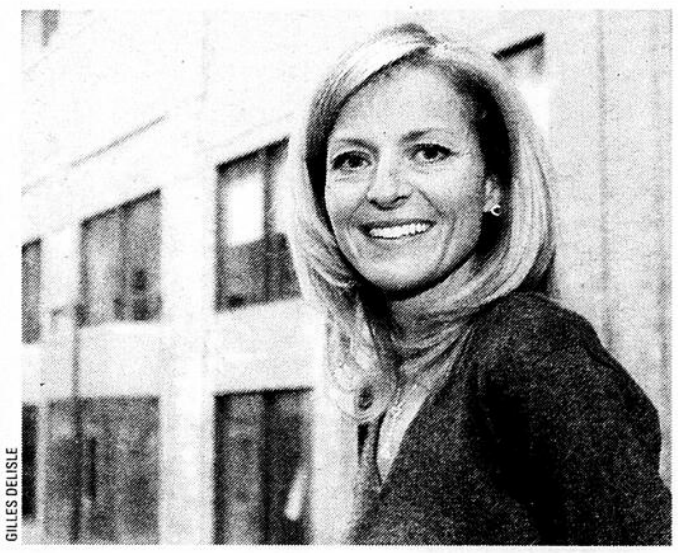
Des projets structurants

À peine 4 % de la population montréalaise habite l'arrondissement Ville-Marie au centre de la ville mais 27 % y trouvent leur emploi. L'arrondissement historique, témoin vivant de l'histoire marchande et religieuse de la ville, offre aussi un quartier international, le plus moderne et le plus achevé de ses quartiers d'affaires.

Bientôt, le quartier des spectacles incarnera la vitalité culturelle de la ville et celui du havre enrichira l'offre touristique et urbaine. « Il faut investir dans des projets structurants dans le centre-ville », estime la présidente.

La construction du quartier international devrait inspirer le modèle à suivre. La volonté et la concertation d'acteurs clés comme la **Société du Palais des congrès** et la **Caisse de dépôt et placement** ont façonné en quelques années un nouveau quartier d'affaires aux traits distinctifs, résolument modernes, au-dessus du Montréal souterrain auquel il est relié, niché entre le Vieux Montréal, au sud, et le quartier chinois, au nord.

« La volonté était politique, mais le gouvernement n'en a pas été l'acteur unique. Nous avons là un exemple d'intervention qui contribue à la vitalité et au *branding* de la ville ! »


GILLES DELISLE

Isabelle Hudon, de la CCMM : « Le centre-ville est non seulement le coeur, mais le visage de Montréal. »

Dans le quartier du havre, la **Société du Havre de Montréal, Loto-Québec** et le gouvernement du Canada joueront un rôle déterminant dans la revitalisation de ce quartier malmené depuis la fermeture du canal Lachine, en 1959. « Loto-Québec a certainement la capacité de construire plusieurs équipements et d'en faire un développement immobilier cohérent », croit Mme Hudon.

Le centre de foires réclamé par l'industrie des salons et expositions commerciales devrait trouver sa place non loin du casino et de l'hôtel auquel songe Loto-Québec. ■ **A.D.**

Isabelle Hudon, première femme à la tête de la CCMM

Isabelle Hudon, 38 ans, avoue avoir eu le vertige lorsqu'elle a accepté, il y a quelques semaines, la présidence et la direction de la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain.** Elle est la première femme à occuper ce poste.

« Dans ma carrière, j'avais toujours été aux côtés du numéro un. J'ai accepté pour deux raisons : Montréal et l'équipe. »

Mme Hudon est entrée à la CCMM en janvier 2002. Elle provenait du milieu des communications et des affaires publiques. Avec **Benoît Labonté,** à qui elle succède, elle a été au cœur du virage stratégique de la CCMM dans le rôle qu'elle entend jouer dans les affaires montréalaises. « Je m'inscris dans la continuité. Il est important que la transition se fasse dans la stabilité, sans rupture dans la mise en oeuvre de notre plan de développement. »

Intervenir plus tôt

La présidente de la CCMM préfère intervenir en amont des décisions plutôt que de devoir réagir par la suite. « Commenter les décisions lorsqu'elles sont prises ne fera pas changer d'idée le décideur. La contribution d'une association comme la nôtre prend de la valeur quand elle agit en amont. C'est plus discret, j'en conviens, mais cela me semble plus valable et plus durable. »

La transformation de la CCMM se poursuivra aussi dans son rôle de centre de services auprès des entreprises. D'ici la fin de l'année, la Chambre reconfigurera son offre de services aux entrepreneurs, notamment en matière d'exportation.

La CCMM emploie quelque 80 personnes et regroupe quelque 7 000 membres. ■ **A.D.**

La relève Picard est bien préparée

GILLES DELISLE

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Murielle et Marc Picard et leur fils Ian : « La fromagerie Hamel a son image de marque. Ce qui prime, c'est le goût ! »

D'ici à 2008, **Ian Picard,** 33 ans, affineur montréalais formé en France, dirigera seul la fromagerie **Hamel,** l'une des maisons les mieux connues du marché Jean-Talon.

Il prendra alors le relais de ses parents, **Murielle** et **Marc Picard,** lesquels, depuis près d'un quart de siècle, ont établi et entretiennent la réputation de leur maison sur la qualité et la diversité de leurs produits : plus de 500 fromages dont au moins 150 de lait cru. Les fromages québécois représentent la moitié des ventes.

Le passage d'une génération à l'autre s'accomplit progressivement, le temps de bien préparer l'avenir, car Marc Picard s'attend à une rude bataille dans le commerce : vieillissement de la population et concurrence mettront à l'épreuve le talent et la persévérance de son fils.

« Il y a un engouement, certes. Dans 10 ans, les gens auront vieilli et mangeront moins de fromage. Ils auront plus de choix, mais ils en consommeront moins. »

« Et puis, ajoute-t-il, les grandes surfaces s'intéressent de plus en plus aux fromages, de telle sorte que les boutiques comme la nôtre auront plus de difficulté. Le jour où elles vendront moins cher que nous... »

Un savoir-faire reconnu

Pour l'heure, Ian Picard ne s'en inquiète pas. « Il n'y aura qu'une façon de se démarquer, ce sera par notre savoir-faire et notre service personnalisé. Nous travaillons à bien structurer la relève. L'entreprise a beaucoup évolué et elle continuera à se moderniser. »

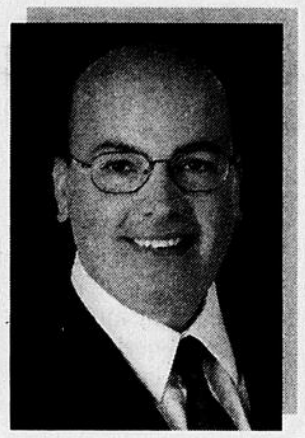
Murielle Picard, elle, plaide en faveur des traditions comme, par exemple, celle de faire goûter le fromage au client avant de lui en préparer une pointe en coupant la meule devant lui. « Notre client goûte son fromage avant de l'acheter, c'est la politique de la maison ! » dit-elle. Autre tradition : les enfants ont droit à une petite gâterie fromagère quand ils viennent avec leurs parents.

LA RELÈVE

Fernand Hamel, de Bécancour, vendait des fromages au marché Jean-Talon depuis 1961. Marc Picard, entraîneur de hockey revenant de Suisse, est entré à la fromagerie en 1978 et l'a rachetée en 1982. De nos jours, la fromagerie emploie 65 personnes dans ses quatre établissements dont un, à Repentigny, sert à l'affinage. « L'affinage, dit Ian Picard, c'est l'épanouissement du fromage. »

Depuis une dizaine d'années, la demande de fromages québécois explose. L'interdit dont le gouvernement canadien a voulu les frapper en 1996, sous prétexte qu'ils étaient faits de lait cru, n'y est pas étranger. La controverse publique a provoqué une ruée vers les produits d'origine locale. « Elle nous a aidés parce qu'elle a donné une grande notoriété à nos fromages, raconte Murielle Picard. On faisait signer des pétitions. Les gens nous demandaient le *lait cru* en pensant que c'était le nom d'un fromage ! »

Les fromages entrent chez Hamel après avoir passé l'épreuve de la dégustation. Les Picard et leurs employés y goûtent et commentent le produit. « Nous les essayons tous », assure M^me^ Picard. ■



Frank Zampino, FCA
Maire de l'arrondissement
Président du comité exécutif
de la Ville de Montréal

Mes collègues du conseil d'arrondissement se joignent à moi pour souligner la contribution des citoyens corporatifs à l'essor de la communauté léonardoise et pour réaffirmer notre offre de collaboration à la réalisation de projets communs.

Saint-Léonard
Montréal

Les meilleures pratiques d'affaires

6 séminaires
à ne pas manquer !

Participez aux sessions de formations offertes par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et Emploi-Québec dans le contexte du programme de formation sur les meilleures pratiques d'affaires.
Six séminaires, d'une durée de trois heures chacun, seront offerts au cours des prochains mois dans la région de Montréal :

Marketing stratégique
Partenaire : Centre de développement économique et communautaire - Côte-des-Neiges et Notre-Dame-de-Grâce
Montréal, le 16 mars 2005 en avant-midi
Partenaire : Chambre de commerce du Montréal Métropolitain
Montréal, le 5 mai 2005 en avant-midi

Plans d'affaires internationales
Partenaire : Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Est de l'Île de Montréal
Montréal, le 19 avril 2005 en avant-midi

Kaizen
Partenaire : Chambre de commerce du Montréal Métropolitain
Montréal, le 22 avril 2005 en avant-midi

Le coût de revient
le 17 mai 2005 en avant-midi

Production à valeur ajoutée (PVA)
le 19 mai 2005 en avant-midi

Benchmarketing
Partenaire : Chambre de commerce du Montréal Métropolitain
Montréal, le 10 juin 2005 en avant-midi

Pour inscription et information,
communiquez avec M. Jean Lefebvre, au (514) 499-2199 poste 5050

Pour plus de renseignements sur le programme de formation sur les meilleures pratiques d'affaires, prenez contact avec votre bureau régional :
Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation
Direction régionale de Montréal
380, Saint-Antoine Ouest - 5e étage
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Téléphone : (514) 499-2550
Télécopieur : (514) 873-9913

Développement économique, Innovation et Exportation
Québec

Avec la participation de :
• Emploi-Québec

www.mdeie.gouv.qc.ca

PRÉPAREZ-VOUS À LA PERFORMANCE

Authenticité, originalité et convivialité

Les marchés publics, scènes de l'animation montréalaise

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

À quoi tient l'engouement des Montréalais pour leurs marchés publics ?

« À l'authenticité répond **Stéphane Ricci,** directeur général de la **Corporation de gestion des marchés publics de Montréal** (CGMPM), société exploitante des marchés publics. Il y a toujours eu des marchés publics. Notre défi consiste à demeurer authentique comme nous l'avons toujours été. C'est là notre secret ! »

« Tout repose sur l'originalité des produits », souligne **Eric D'Andria**, pâtissier-chocolatier provençal installé au marché de Lachine.

« Et sur le plaisir, ajoute-t-il. C'est une clientèle qui aime prendre son son temps. Les gens viennent dans les marchés publics pour se procurer des produits frais et pour rencontrer celui qui a fait le produit. C'est très agréable. »

La distribution alimentaire en grandes surfaces, très présente en ville, n'a pas amoindri l'affection d'un large public montréalais pour ses marchés qu'il tient pour des hauts lieux de convivialité urbaine. Chaque semaine, toute l'année, les marchés recréent l'événement économique que constitue une rencontre des citadins consommateurs et des producteurs artisans selon un rituel quasi festif.

Les produits nés du terroir québécois ou des traditions culinaires des autres collectivités culturelles trouvent dans les marchés de Montréal leur premier public. « C'est leur premier tremplin, note M. Ricci. « Les spécialités ont de moins en moins de place dans les grandes chaînes et leurs franchisés, qui autrefois offraient certains de ces produits n'ont plus la marge de manœuvre pour le faire. Il faut rechercher les produits de niche dans les boutiques spécialisées ou dans nos marchés. »

Assurer la pérennité des marchés

La CGMPM, propriété de ses membres locataires, producteurs et commerçants, administre les marchés publics pour le compte de la **Ville de Montréal**, qui les lui a délégués en 1993. Leur accord a non seulement assuré la pérennité des marchés, menacés de fermeture dans les années 1970, mais il a aussi mis fin une fois pour toutes aux tiraillements et aux chicanes qui marquaient le renouvellement des baux.

Après la rénovation du marché de Lachine et l'expansion du marché Jean-Talon, achevées l'automne dernier, la corporation a désormais des étals et des boutiques dans quatre marchés ouverts en toutes saisons et 16 marchés saisonniers de quartier.

« C'est encore la meilleure formule, croit M. Ricci. Les producteurs sont satisfaits, ils ont des échanges directs avec leurs clients, et la Ville de Montréal y trouve aussi son compte, car des marchés animés constituent un facteur de localisation; ce sont des éléments importants de la qualité de vie en ville. » ■

ALAIN DUHAMEL

Chaque semaine, les marchés publics permettent la rencontre des consommateurs et des producteurs.

Échéancier prolongé

La validation des hypothèses clés de mise en valeur du quartier prend plus de temps que prévu, mais **Jacques J. Côté,** président et DG de la **Société du Havre de Montréal,** ne s'en inquiète pas encore.

« Nous en sommes où nous voulions », dit-il en fixant pour la fin du printemps plutôt qu'au mois de mars, l'échéancier des chantiers lancés à l'initiative de la Société.

La **Société des Ponts Jacques Cartier et Champlain**, agissant pour le compte de la Société du Havre, vient de confier à **SNC-Lavalin** le mandat d'évaluer les aspects techniques, financiers et environnementaux du déplacement de l'autoroute Bonaventure. En parallèle, la Société du Havre fait valider ses hypothèses de retombées économiques.

Le territoire du havre couvre environ 10 km² de traversée d'autoroutes, de chemins de fer et de canaux. Il compte 31 km de berges, dont 71 % sont inaccessibles au public. En 2001, sa population s'élevait à 24 749 personnes.

Le déplacement de l'autoroute Bonaventure se trouve au cœur de l'initiative de réappropriation de 154 hectares entre le centre-ville et le fleuve. On estime à 10 000 le nombre des logements qui pourraient y être construits.

« Il ne s'agit pas d'un projet destiné à résoudre des problèmes de circulation, comme celui de la rue Notre-Dame, précise M. Côté, mais d'un développement immobilier. Il y a un potentiel de rendement du capital investi. »

La Société a aussi achevé l'étude préliminaire du *Tramway du havre* entre la station de métro Champ-de-Mars, derrière l'Hôtel de ville de Montréal, et le parc Jean-Drapeau en passant par le bassin Peel et Pointe-Saint-Charles. Il s'agit d'un projet de 30 et 50 M$ qui utilisera surtout l'infrastructure ferroviaire actuelle.

Sa mise en service n'a pas été déterminée. « Nous attendons ce qu'il adviendra du casino. »

Loto-Québec, qui a des bureaux et une garderie dans ce quartier, projette de construire un complexe comprenant, outre le casino, un hôtel de 300 chambres, un spa, une salle de spectacles, une galerie commerciale et un autoparc de 4 000 places. « Ce sera le projet déclencheur », dit M. Côté.

Cependant, le gouvernement québécois ne peut donner son aval aux projets de Loto-Québec sans décider en même temps de la localisation d'un centre de foires internationales, convoité par la **Régie des installations olympiques.**

Tout autour, le secteur privé s'agite. Le **Canadien National** est prêt à céder ses anciens ateliers du quartier Pointe-Saint-Charles et discute en ce sens avec le groupe **Cherokee Canada**. La conclusion est attendue l'été prochain. Le groupe **Canderel** se propose aussi comme promoteur maître d'œuvre d'un vaste ensemble immobilier de 1,1 milliard de dollars auquel pourront s'intégrer les projets de Loto-Québec. ■ **A.D.**

IMMOBILIER

Ubisoft fait saliver les propriétaires de Montréal

Le développeur de jeux vidéo cherche un toit pour les 2 000 personnes qu'il emploiera d'ici cinq ans

GILLES DELISLE

Le siège social actuel d'Ubisoft occupe l'édifice Peck, boulevard Saint-Laurent.

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les propriétaires d'immeubles de bureaux de Montréal font les yeux doux au développeur de jeux vidéo **Ubisoft**, à la recherche d'un toit pouvant abriter jusqu'à 2 000 travailleurs.

Où s'établira la société française ? Au *Technopôle Angus* ? Au 5800, rue Saint-Denis ? À la *Place Bonaventure* ? Ou restera-t-elle dans l'axe du boulevard Saint-Laurent ?

« Tout le monde courtise Ubisoft », confirme un courtier qui a accepté de nous parler à la condition de ne pas être identifié. Pour donner une idée de l'intérêt que suscite Ubisoft dans le milieu immobilier, rappelons qu'un gros client, selon les critères montréalais, est un locataire de 500 employés occupant 100 000 pi². Or, Ubisoft cherche 400 000 pi².

Ubisoft emploie aujourd'hui plus de 1 000 personnes, logées pour la plupart au *Peck Building,* 5505, boulevard Saint-Laurent, où la société occupe près de 225 000 pi², soit environ 75 % de l'immeuble. Les perspectives d'expansion à l'intérieur du Peck (environ 285 000 pi²) sont limitées.

« Il est clair qu'on est à l'étroit dans nos locaux, dit **Martin Carrier**, vice-président, communications et affaires corporatives, d'Ubisoft. L'objectif est de regrouper d'ici trois ans tout le monde sous le même toit ».

Quel emplacement sera choisi ?

Mais où peut aller l'éditeur de jeux vidéo ? L'option de la phase 8 de la *Cité Multimédia* n'est plus sur la table depuis que la Ville de Montréal a décidé d'y loger ses fonctionnaires.

La tour du Stade olympique n'est pas prise en considération, soutient M. Carrier.

« Une des difficultés, c'est qu'Ubisoft n'a pas besoin de 400 000 pi² immédiatement, mais progressivement. Les propriétaires ne sont pas intéressés à garder des locaux disponibles sans toucher de loyer », explique **Daniel Plante**, agent de **GVA Devencore**, le courtier immobilier retenu par Ubisoft. Pour contourner la difficulté, la solution pourrait passer par le redéveloppement d'un immeuble ou encore par une construction neuve.

Dans ce cas, une hypothèse séduisante serait qu'Ubisoft déménage au Technopôle Angus. La **Société de développement Angus** a un terrain tout prêt pour elle, voisin du futur parc Jean-Duceppe. Les deux parties se sont d'ailleurs parlé avant les fêtes.

« Si les critères d'Ubisoft sont la proximité des services et du métro, le bas coût des loyers et la capacité de prendre une expansion progressive, la société devrait regarder du côté de la Place Bonaventure », dit, sous le couvert de l'anonymat, un autre agent immobilier. Selon cette personne, **Microcell**, qui est un locataire important de la Place Bonaventure, va sans doute connaître une décroissance après son acquisition par **Rogers**, ce qui devrait l'amener à libérer des locaux.

Une autre possibilité est qu'Ubisoft déménage au 5800, Saint-Denis, face au métro Rosemont, dans l'arrondissement Rosemont-Petite-Patrie. L'immeuble de 600 000 pi² est typique des mastodontes de la rue Chabanel.

« Le designer d'intérieur d'Ubisoft, la firme **Moureaux Hauspy**, nous a demandé de mettre à leur disposition des locaux à des fins de planification », explique **André Plourde**, président du **Groupe immobilier de Montréal**, le courtier mandaté pour la location du 5800, Saint-Denis.

Une filiale d'Ubisoft, **Gameloft**, loge depuis un an au 5800, Saint-Denis. Aux 20 000 pi² en location se sont ajoutés tout dernièrement 30 000 pi² additionnels. « Nous offrons clairement une solution à court terme à Ubisoft. Nous avons l'ambition de leur fournir aussi une solution à long terme. Nous allons nous faire beau pour la mariée et la mariée pour nous, c'est Ubisoft », affirme M. Plourde.

6750, De L'Esplanade

5800, rue Saint-Denis

Si jamais Ubisoft jette son dévolu sur l'un de ces deux immeubles, situés à proximité de son siège social actuel, le concepteur de jeux vidéo se logera à un prix concurrentiel, à proximité des services et près du domicile de ses employés. Par contre, les immeubles, dans leur état actuel, ne paient pas de mine et ne convaincront personne à venir travailler pour ce géant du multimédia.

Des rénovations de quelques millions de dollars sont projetées pour transformer l'apparence et la vocation de l'immeuble défraîchi.

Les bas loyers et la qualité de vie

Finalement l'intérêt du boulevard Saint-Laurent et des bas loyers pourrait être le plus fort malgré tout. « La qualité de vie dans le Mile-End est difficile à battre », reconnaît M. Carrier.

La **Société de développement du Boulevard Saint-Laurent** et l'arrondissement Plateau Mont-Royal ne ménagent aucun effort pour garder cet important employeur. « Nous sommes allés rencontrer Ubisoft pour l'aider à trouver des solutions pour qu'elle reste parmi nous », dit **Alain Martel** commissaire au développement économique de l'arrondissement.

Advenant ce scénario, Ubisoft remplirait le Peck, puis comblerait ses autres besoins à proximité. C'est déjà ce qu'elle fait à court terme. Ainsi, elle vient de louer 25 000 pi² additionnels au rez-de-chaussée du Peck, dit M. Carrier. Environ 150 personnes du secteur du développement de jeux s'y installeront.

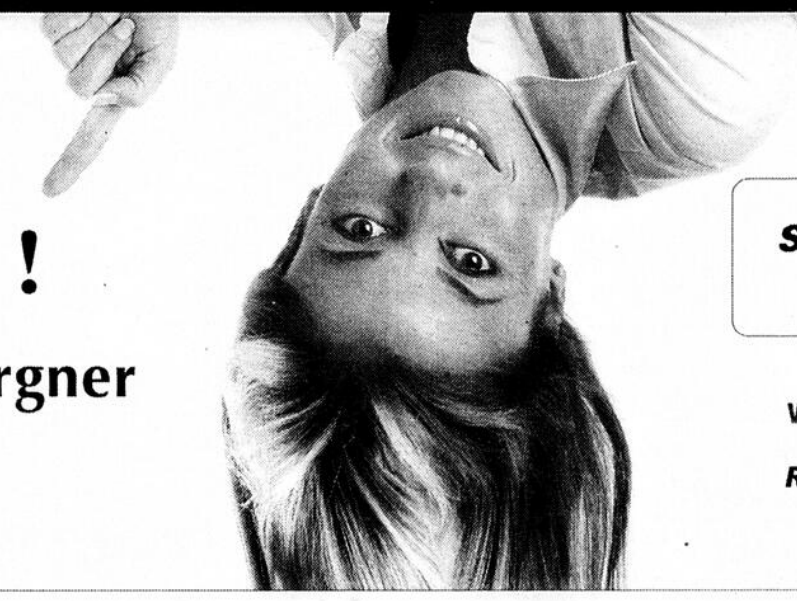
Quant au tout nouveau *Campus Ubisoft*, destiné à la formation des futurs travailleurs du multimédia, le courtier Daniel Plante recherche activement des locaux.

Pour répondre aux besoins immobiliers à long terme d'Ubisoft, **Bruce Burnett** est prêt à lui offrir le 6750, De L'Esplanade. Le président de la firme de gestion immobilière **Antrev** concluera en mars l'achat de cet immeuble de plus de 100 000 pi² qu'il convertira en bureaux. ■

Régie des rentes du Québec

Avec simulRetraite, je vois les choses **autrement !**

Je sais **combien** je dois **épargner** annuellement pour ma retraite.



simul Retraite
Outil de simulation des revenus à la retraite

www.rrq.gouv.qc.ca

Régie des rentes Québec

ANNONCES CLASSÉES

(514) 392-7782

Jour de tombée : lundi avant 17h

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

FRANCHISES page 54

OCCASIONS D'AFFAIRES pages 54 et 55
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 pages 55 et 56
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien / réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à louer
Immeubles commerciaux à vendre
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Semi-commercial
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL page 56
Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides
Lofts à vendre
Maisons de campagne
Maisons de ville
Mont-Tremblant
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Studios à louer
Terrains résidentiels

CARREFOUR DE L'AUTO
Automobiles de prestige
Services
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires – sport

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

Prospérez avec A&W
- la deuxième chaîne de restaurants de hamburgers au Canada.

Possibilités à :
Kirkland, Île-Perrot, St-Jérôme, St-Sauveur, Lévis, Beauport, Montmagny et Gatineau

Votre motivation et votre détermination. Notre marque légendaire et notre formidable soutien aux franchisés. Voilà une combinaison qui produit des résultats pour les franchisés A&W depuis 1956. Avec plus de 650 restaurants appartenant à des entrepreneurs comme vous, A&W est maintenant la deuxième chaîne de hamburgers au Canada en nombre d'établissements. Des gens qui aiment réussir. Des gens qui veulent être associés à une marque que les clients adorent. Si la perspective d'exploiter votre propre commerce florissant en collaboration avec une entreprise croissante, prospère et à propriété 100 % canadienne vous intéresse, c'est le moment de vous joindre à nous. Pour en apprendre davantage, visitez-nous à www.awfranchise.com ou Communiquez avec Nathalie Lacroix au (514) 293-9448

© 2005 A&W Trade Marks Inc.

Boston Pizza

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

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

www.bostonpizza.com

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

Opportunité exceptionnelle partout au Québec **SKY Collection**

LUNETTES DE SOLEIL, DE LECTURE ET ACCESSOIRES.

- Concept kiosque dans les centres commerciaux
- Concept urbain dans les centre-ville
- Le concept connaît beaucoup de succès partout aux États-Unis
- Nous avons plus de 600 modèles qui se comparent à plus de 80 grandes marques
- Le choix, la qualité et le prix (14,95 $) de nos lunettes sont remarquables
- Nous fournissons 100 % de l'inventaire
- Investissement total d'environ 10 000 $
- Que vous soyez jeune ou moins jeune, homme ou femme, c'est un concept facile à opérer et très rentable
- Venez visitez notre concept kiosque et notre salle de montre en prenant rendez-vous au **(819) 374-4941**

Denis Clément
Directeur du développement
SKY COLLECTION

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

OCCASIONS D'AFFAIRES

ON DEMANDE

REMBOURREUR D'EXPÉRIENCE DEMANDÉ
Temps plein, région Charlesbourg.
(418) 580-1575

Cie de marketing
Qui se spécialise en développement lancement de nouveaux produits, sommes à la recherche de produits additionnels.
marketingone@vif.com

ENTREPRISES DEMANDÉES

Pour vendre votre entreprise de façon extra confidentielle
Century 21
CENTURY 21 IMMO / NORD, CTR
DENIS DUVAL
Tél. : (514) 571-0757
denisduval@videotron.ca

RECHERCHE PME 5 à 10 M$ DE REVENU
Pour acquisition totale ou partielle.
Confidentialité assurée.
Serge Pelletier
(418) 681-9339 • (514) 246-6167

Chef 20 ans d'expérience
Dynamique et positif, recherche concession de cafétéria ou club de golf.
(450) 447-1232

Cafés bistros et/ou bars laitiers
Chaine de +/- 20 emplacements. Acheterais ou en partenariat. Confidentialité assurée
Marc
(450) 567-0133 (de jour)

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Nouveau projet
120 unités ou plus, résidence pour aînés, Mtl centre adjacent, site #1, profit net espéré près 1 M$.
Sam Tran
Century 21 Accès, CRTR
(450) 646-5969

Nouvelle Source d'Énergie Ionique Brevetée
Pure. propre. auto. bateau. etc.. pub TV. $$$
(514) 338-1402

Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans les ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES (514) 392-7782

Vous êtes prêt pour une carrière que vous aimez ?

Alors, vous êtes prêt à en apprendre davantage sur les opportunités de franchise d'UNIGLOBE Voyages.

UNIGLOBE Voyages

Nommé la franchise de voyages n° 1 pendant 11 années consécutives
La plus grande marque d'agences de voyages franchisées au monde
Contactez : **Monique Audet** au **(514) 393-8950** ou **maudet@uniglobe.ca**

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

GROUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de services, etc., ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.
Tél. : (514) 876-1355 Téléc. : (514) 871-0874
Courriel : oligny@generation.net

Usine de fabrication de meubles
Bâtiment de 4 300 pi², équipement complet avec très bon contrat. Chiffre d'affaires de 1 M$, excellente occasion d'affaires.
(819) 292-3421

MAURICIE
Hôtel, 4 étoiles, 40 ch., salle à manger, salles de réception, très bien situé. Mise de fonds : 500 000 $.
M. Claude Gélinas
(819) 374-1535

PME - Fabricant de plancher de bois franc
Entreprise ayant un bon potentiel de production. Bien située sur un grand terrain avec bâtiment industriel et service de séchage de bois. Capacité de production annuelle de 5 000 000 pi² de plancher de bois franc. Prix à discuter.
Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesque@citenet.net

MONTÉRÉGIE
Manufacture en ébénisterie. Conception et fabrication d'armoires résidentielles et commerciales. Chiffre d'affaires : 780 000 $. BAAII : 169 000$. Valeur immobilisations (estimée) 750 000 $. Prix demandé : 900 000 $
Rudolf Patrimoine Conseil
Yvon Rudolphe,
MBA., É.A., Adm.A.
(514) 362-8008

Concession à vendre Vimont / Laval
Centre d'amincissement et mieux-être corporel. Établi depuis 10 ans. Excellente opportunité, profits annuels plus de 50 000 $. On demande 250 000 $. Raison de la vente : ouverture autres succursales. Déjà 4 concessions opérantes : Vimont, Ste-Dorothée, Boucherville, Ste-Thérèse.
Mr Lachance
(450) 668-1276
1 (877) 348-2303

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) 568-29999

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

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

LAVAL (Vimont)
Crèmerie très bien équipée, excellent chiffre d'affaires, constante augmentation, équip. env. 4 ans, terrasse ext. Prix : 125 000 $.
Bruno Cloutier
Groupe Sutton Excellence, CTR
(450) 662-3036

Compagnie de Reliure
Très diversifiée à vendre en action. Bonne Clientèle reconnue. Raison vente : retraite. Acheteur sérieux seulement.
Réf : 29 164
Carrefour Les Affaires
1100 boul R.Lévesque O.
24e étage Montréal (Qc)
H3B 4X9

COMMERCES

Sutton
GROUPE SUTTON-ACCÈS PLUS
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
JONQUIÈRE
Cell.: (418) 540-2442
Bur.: (418) 542-7587
Mtl : (514) 768-6797

INVESTISSEURS
- Lac Bouchette, motel, beaucoup de potentiel.
- Jonquière, foyer pour pers. âgées, 31 ch., très rentable.

Rodrigue Comeau
Agent immobilier affilié
1e agent vendeur 2002-03
1e agent inscripteur 2002-03-04
pour Groupe Sutton-Accès Plus.

Commerce à vendre Aménagement intérieur
Haut de gamme, située dans le Centre Laval, bonne clientèle, cause retraite. Idéal pour jeune designer ambitieux. Prix demandé plus qu'abordable.
(450) 654-7575

Salle de quilles et immeuble
Prix revisé . Poss. vente séparée. Pas d'agents. 27 ans en affaires. Situé à Montréal. Raison : maladie.
Michel (514) 386-9570

Hôtel : La Malbaie
17 Chambres avec bannière «renommée», beaucoup de visibilité près du fleuve. Restaurant de 100 places, salle de réception de 65 places. Très rentable, grand potentiel de croissance 975 000 $
René Sirois
(418) 835-3535
Remax Avantages Inc.

Vente Rapide
Atelier de fabrication de palettes et de menuiserie équipé 56 000 $ nego.
(514) 524-9162

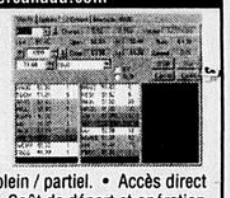
Café à vendre
Balance de vente disponible, ouvert depuis 1996, terrasse de 60 places. Pour information
(514) 992-5342

St-Esprit
Cabane à sucre 3000 entailles avec terre cultivable. Terrain 1 531 000 pi². Prix 329 000 $ Rentable.
Luc Rivest
(514) 644-0000
Remax de la Pointe Inc.

Compagnie à vendre
Cause décès.
M. Michaud
(514) 321-6513
(514) 325-1237

Estrie : Occasion exceptionnelle à saisir
Magog, resto / épicerie fine, 42 places int., 12 ext., + logement 3 1/2 rue Principale au coeur de l'activité. Établi depuis plus de 20 ans. SIA : 051218
Simon Pierre April
(819) 868-6666
Remax d'abord Inc.

DEVENEZ DAY TRADER
www.daytradercanada.com
Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en $ US.



- Maison ou bureau, temps plein / partiel.
- Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSX.
- Coût de départ et opération minime.
- Contôle du risque à 100 %.
- **Formation professionnelle.**
- Cours de 63 h + manuel de 400 pages.
- **40 hrs de pratique en temps réel.**
- Ordinateur et logiciels boursiers fournis.
- Entièrement déductible d'impôt.

Cours intensif (7 jours) :
du 30 avril au 6 mai 2005 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073

Lanaudière resto-pub
Chiffre d'affaires de 500 000 $. 125 places. terrasse de 75 places. salle de réception de 100 places. 5 vidéos poker
(450) 759-1318

À vendre
Équipement complet servant à la fabrication d'objets promotionnels en acrylique avec encastrement. Seulement 15 000 $.
Denis Laflèche
(450) 431-6610

Restaurant à St-Sauveur
Plein centre. fort potentiel. bon rapport. Prix à discuter
(514) 796-4444

PLACEMENTS

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

OFFRES D'EMPLOI

Recherchons
Représentants pour le Québec et le Canada
Nouvelle technologie. Serrures et modules à empreintes digitales
CV par fax ou E-mail :
514-388-3707
vivo@futurelock.com
www.futurelock.com

SERVICES FINANCIERS

GENIMAX
Crédits d'impôt pour la RS&DE
10 ans d'expérience
Jérôme Samson, ing., D.E.S.S. ing.
jsamson@genimax.ca
(514) 707-8611
www.genimax.ca

PROBLÈMES D'IMPÔTS ?
« Équipe gagnante » de
www.defenseursfiscaux.com
Info M. Roy (450) 449-5533
(évaluation gratuite)

OFFRES DE SERVICES

Comptabilité PME
Tout genre de forfaits selon vos besoins. dossier corporatif annuel à partir de $ 499
Pour RDV Pierre
(514) 703-1089

Travail demandé en marketing
Produit : N. PUGA
Prix : 50 000 $ et + / an
Place : Montréal, région
Promotion : Croissance et heures supplémentaires inclus.
Marchés visés : secteur agroalimentaire / sanitaire / pharmaceutique
(514) 705 1358 / npuga007@sympatico.ca

SERVICES AUX ENTREPRISES

Softheorie
Technologies de l'information
Les spécialistes en Sites Web
Une solution complète et personnalisée qui vous libèrera de toute gestion.
(418) 803-8436
- Création de sites Web
- Hébergement
- Gestion de sites
- Commerce électronique
- Cyber-marketing
- Développement de logiciels de gestion personnalisés

Faites affaires avec des professionnels
Plusieurs types de financement possibles

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

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

Bois Franc, place des Nations.
Magnifique espace de bureau 1 800 pi². Moderne et confortablement aménagé. Idéal pour prof., notaire, avocat, médecin, ing. ou autres. Peut être loué avec ou sans meubles. Situé à 5 minutes des aut. 13, aut. 40, aut. 15, des voies rapides de communication du centre-ville, adjacent au parc industriel et technoparc de Saint-Laurent. Site prestigieux. Une visite s'impose. Pour information, appelez
Monsieur Charles
Bur.: (514) 744-0575 Cell.: (514) 570-1836

40 Bates, Outremont
Lumineux, moderne, professionnel, stat. facile, à partir de 350 $/mois, 200 à 2 000 pi².
(514) 342-0138

À partager
Bureau fermé avec avocats et notaire au 2308 Sherbrooke Est à Montréal. Service de réception, salle de conférence, télécopieur et photocopieur. De 150 à 200 pi².
Lee Patterson
(514) 526-0649 #1

Idéal pour professionnel
3 grands bureaux à louer, 850 pi², façade sur boul. Charest Ouest, à 5 min du centre-ville de Québec, grand stat., possibilité d'ameublement inclus.
(418) 802-7425

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

Anjou
- **Louis-H. Lafontaine :** 1700 + 1400 pi²
- **Ple-IX :** 3500 + 2600 pi²

J. Violante
(514) 354-6240
Remax Excellence Inc.

Bureau-appart.
519 Cherrier, 8 1/2, métro Sherbrooke, 2 200 pi², maximum 530 pi² en bureau, rénové, a/c, 1 800 $/mois.
Claude
(514) 288-5745

LONGUEUIL
Local de 2 000 pi², salle de conférence, stationnement privé, 8,90 $/pi², chauffé, climatisé, éclairé.
Renaud
(450) 679-2400

SERVICES SPÉCIALISÉS

Je peux vous offrir
terres, domaines, résidences, hôtels, bâtiments commerciaux et industriels ...
Recherche immobilière de tout type au Québec. Minimum de 500 000 $.
François Ducharme
La Capitale, CRTR
1 800 667-8495

Besoins de :
- Terre 500 acres et +
- Entreprise 1 M$ en profit
- Bâtisse, Rive-Sud, 40 000 pi², 30 min de Mtl
- Invest. projet immobilier
- Imm. bureaux Mtl Ahuntsic

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Locataires actuels
EPIDERMA | RBC Banque Royale | Clinique Médicale Ste-Dorothée | Centre Dentaire
Groupe Santé Cardinal
Un «+» pour votre santé!
Espaces à louer

1, boul. Samson
Ste-Dorothée
Laval Qc H7X 3S5
Richard Cardinal pharmacien
UNIPRIX
Téléphone : (450) 689-8181

Autoroute des Laurentides, Laval

3 000 à 13 000 pi² à louer, commerces ou bureaux.
François Dinel
(514) 239-3808
CTR protégé

Vieux-Québec
Excellents locaux comm. pour bureaux de prestige, dispon. maintenant dans le secteur du Vieux-Québec.
- 2 000 pi² situé au 1000 rue St-Jean, immense fenestration, vue directe sur les portes St-Jean.
- 5 500 pi² par étage avec poss. d'agrandissement, 57 Dalhousie, en face du Fleuve, coin Côte de la Montagne.

Geneviève (418) 694-0048

Ville de Gaspé
Magasin ou bureaux à louer. Très passant, rdc. Prix raisonnable de 1000 à 8000 pi². Étude condo, possibilité option d'achat.
Albert (514) 573-3251
Marc (418) 368-9073

Sherbrooke
1500 pi² sur King Ouest (artère très achalandée). Libre immédiatement.
Luc
(819) 348-1919
(819) 572-9060

TERRAINS

À louer terrains
Pour utilisation commerciale et industrielle (pour entreposage extérieur). Terrains de différentes grandeurs, situés au nord de Montréal près de l'A-640
(514) 238-7233
après 18h 30

Bromont – Terrain de choix à vendre
Terrain de 50 acres (2,1 millions de pi²) situé en bordure de l'autoroute 10 (sortie 78) près du coeur de l'activité économique de Bromont. Zonage commercial permettant multiples usages. Possibilité d'acheter une partie, la totalité ou devenir co-propriétaire. À discuter.
Guy A. Coulombe, cma (450) 653-1551

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

CONDOS COMMERCIAUX

Location - vente, location - option d'achat
Dans le prestigieux site des **lofts REDPATH**, condos lofts au rdc, certain avec mezzanine, 400 à 10 000 pi². Prix compétitif. Commission pour agents.
Bureau des ventes: 1721 St-Patrick # 105
Montréal, sur rendez-vous
Tel: (514) 849-5638 / lougimb@videotron.ca

IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

Ville Mercier
4000 pi divisibles avec terrain de 57 000 pi. Près de l'A-30 sur route 138
(450) 691-1974

IMMEUBLES À REVENUS

À vendre
- 5 X 6 logis de 5 1/2
- 3 X 4 logis de 5 1/2
- 2 X 4 logis de 4 1/2

Construction neuve
Revenus : 445 200 $
Prix : 4 795 000 $
(450) 357 0224

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

Consultez aussi la section en page 41 de ce journal

Services PROFESSIONNELS

ENTREPÔTS À LOUER

Entrepôt à louer
Boucherville
- Visibilité sur l'auto. 20
- 42 000 pi²
- 20 pi libre
- 9 quais de chargement

Secteur Anjou-St-Léonard
- Locaux industriels à louer
- 3 000 à 16 000 pi²

(514) 494-7336

Locaux à louer Industriels ou pour entreposage
360, boul. Séminaire N., St-Jean-Sur-Richelieu.
- 15 000 pi² • 20 000 pi²
- 50 000 pi² • 6 000 pi²

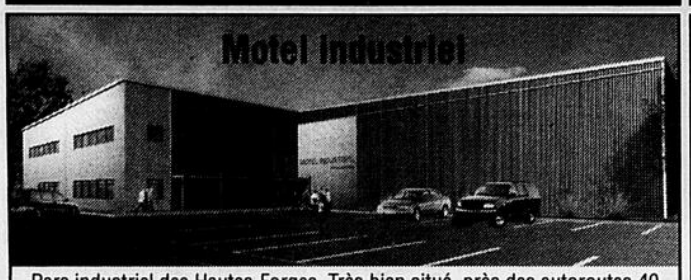
Quai de déchargement, gicleurs, stat., 350 000 pi² de terrain adjacent.
(450) 357-3041 ou (514) 949-3765

QUÉBEC
12 000 pi² (1 115 m²) à 25 000 pi² (2 323 m²) chauffé avec ou sans espace de bureaux. Hauteur 24', débarcadère. Facile d'accès, près de l'autoroute 20 (Trains-routiers). Libre le 1er avril 2005. Taux net de location 6.50$ le pi². Énergie non incluse.
Veuillez contacter : Produits Forestiers Béland ltée
Fernand Desgagnés ou Sylvain Boies
Tél : (418) 831-8860 Fax : (418) 831-7963

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
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)

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER



Parc industriel des Hautes-Forges. Très bien situé, près des autoroutes 40 et 55. Bâtiment neuf de 55 000 pieds carrés, multiples de 5 000 pi², quai de chargement, hauteur libre de 24 pieds, alimentation électrique de base.
Pas de taxes foncières avant 2009. Libre immédiatement.
Contactez la Société de développement économique de Trois-Rivières.
André Hubert (819) 374-4061

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

ST-LEONARD
Bâtiment comm. 2 étages et demi, érigé sur terrain 29 160 pi², localisation stratégique.
P.A.T.
Bâtiment comm. 1 étage érigé sur terrain 72 000 pi². Bâtiment peut être démoli afin d'y ériger d'autres commerces ou condos.
Groupe Sutton Excellence Inc.
Yolande Geoffrion ou Denise Delvoye
(450) 662-3036

Ahuntsic
Immeuble semi-commercial, 3 étage, 6 stationnements. Possibilité conversion condos. Idéal proprio occupant 449 000 $
(514) 996-1616

Sorel-Tracy centre-ville
Édifices à bureaux et locaux commerciaux. Avec terrains de stat. Très bon locataires. Bon rendement.
Tél. (450) 780-2001
reine.soulieres@groupelussier.com
Téléc. (450) 746-9008

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

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

GROUPE GESTION IMMO CONTROL
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL SPÉCIALISÉ
ÉDIFICE 10 000 pi²
À vendre / À louer
Bureaux et entrepôts sur deux niveaux
Près du métro Pie-IX
Gilles D. Noël
514.256.4666

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

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

Rive-Sud de Montréal
1100, boul. Marie-Victorin à Longueuil. 85 000 pi² avec grandes portes. Libre immédiatement.
(450) 679-7755

À l'Aéroport de Saint-Jean-sur-Richelieu
Local industriel à louer. 31 000 pi² à compter du 1er septembre 2005.
(450) 357-9999 poste 324

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

CANTONS DE L'EST

Magog
Condo haut de gamme et luxueux. Vue époustouflante Montagnes et lac. Terrasse sur le toit, balcon, pièces lumineuses, édifice avec ascenseur, gar. int. 2 ch. à c., cuis. et s. de b. de revue.
Christine Faucher & Steve Chapdelaine
(819) 868-3000 • La Capitale Estrie COOP

Rock Forest - Boisés prêts à bâtir.
- **Chemin Blanchette** (près Roderic) 0,5 à 5 acres.
- **Rue Rodrigue** (près Roderic) 11, 22, 33 ou 44 000 pi².

Visite virtuelle : www.presquisle.com
- **Sainte-Catherine-de-Hatley** 54 000 pi² boisés. Vue panoramique lac Magog & Orford. Accès plage privée.

Par propriétaire : 1 (800) 511-2484

Luxueux condos à Sutton au pied du ski.

Qualité et paix : 239 000 $ et plus.
Louis Dandenault
(450) 538-4000
Les imm. Dynamiques.inc. agent aff.

Bord du lac Lovering 180 pi.
3 chambres à coucher, 3 salles de bain, 2 cuisines, 2 salons, garage double, descente de bateau privée.
Tél: (résidence) (819) 868-4378
(cell) (819) 574-7532

SHEFFORD (5 min. de BROMONT)
Érigez votre domaine sur 251 acres, prairies et érablières, vues imprenable sur les monts Sutton et Bromont, 495 000 $
(819) 821 0617

Terrains résidentiels
+ ou - 1 acres. Place Vue du Mont est situé dans la région Magog-Orford. C'est le choix d'une résidence au milieu d'un espace vert.
(819) 843-5684
www.placevuedumont.com

Lac Brome
Auberge (en construction) de 10 ch. avec brasserie et résidence princ. sur terrain de 13 acres directement sur le bord de l'eau 1,2 M $
Dawn Brock
(450) 242-2282
J.P.S. Brome Inc.CRTR

RÉSIDENCES

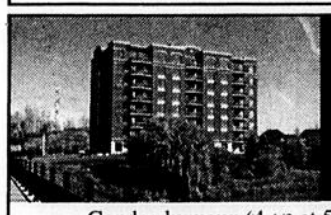
Près St-Jean-sur-Richelieu
Style québécois 1977, pierre des champs, pisc. cr., gar. attaché, 2 foyers. s.-s. aménagé, patio et entrée double en pavé uni, terrain 41 000 pi², aménagement paysagé prof., pas d'agents.
(450) 291-3448

CONDOS À VENDRE

BORD DE L'EAU
Boul. Gouin Est, condo unité de coin, 1 200 pi², rénové, 2 ch. à c., piscine, ascenseur, garage.
Danielle Didier
Century 21 Innovation, CRTR
(514) 322-9192

LAC BEAUPORT
179 500 $, au pied des pentes du Relais, superbe condo sur 3 étages aménagés.
(418) 841-0610
duproprio.com/22099

Condo / Île-des-Soeurs, 549 000$
«Les Villas du Club-Marin», maisons de villes exceptionnelles dans un site des plus enchanteurs de l'Île ! Celles-ci, conçues sur 4 niveaux (du sous-sol au loft blotti dans l'entretoît), vous offre 3 chambres, un foyer, un garage, une terrasse privée et une décoration à couper le souffle!
Visitez-le sur: www.caroletony.com
ou appelez au (450) 625-4005 pour un R.V.
Carole Rochon &Tony Modafferi A.I.A
Re/Max 2001 CRTM. courtier



Condos luxueux (4 1/2 et 5 1/2)
Adjacents à un parc et à un lac, bois franc, céramique, finition soignée, fenestration abondante, air climatisé, garage.
De 1200 pi² à 1500 pi² - Près de tous les services.
10 350, boul. des Galeries d'Anjou 514.351.9580

TERRAINS RÉSIDENTIELS

St-Jérôme
Terre pour développement résidentiel secteur Bellefeuille de 57 arpents. 200 000 $
Très bon investissement.
Yves Fortin
(450) 820-3959

TERRAIN BORD DE L'EAU
Rivière St-Maurice à Grand-Mère, 72 000 pi², prêt à bâtir, secteur de prestige, 150 000 $.
(514) 237-6147

Terrain à vendre
+/- 48 000 PC
+ 2 rés., Brossard
1 300 000$
Construire-habiter
Thierry Samlal CRTR
450-651-8331
Re/Max Longueuil

CONDOS À LOUER

PETITE-PATRIE
4 1/2 haut de gamme, 1 500 pi², près Marché Jean-Talon et boutiques spécialisées, constr. neuve, fenestration abondante, ascenseur, stat. int., chauffé, éclairé. 2 600 $/mois, poss. achat.
(450) 442-4211
de 9 h à 16 h

LUXUEUX CONDO À LOUER
Bord de l'eau
Condo neuf, 5 1/2 de 1 650 pi², 2 s. de b., plancher lattes, 2 espaces de garage, piscine intérieure, directement au bord du fleuve, côté ouest, très ensoleillé.
Alain (514) 386-8988

Québec
Maison de Beaucours, voisin du château Frontenac. 2 càc., terrasse côté jardin, salle d'exercice, 1 stationnement intérieur, 1500 $/mois
Lucille Thibault
(418) 692-2908
(418) 692-9994
Les immeubles Charlevoix

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR — IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.
Daniel levesque, agent ROYAL LEPAGE

LAURENTIDES

LAC PRIVÉ
À Ste-Marguerite. Domaine de 344 acres, site superbe, topographie intéressante et excellente orientation soleil, plage de sable et sentier pédestre déjà aménagé. Seulement 1 h de Mtl et 40 min. du Mont-Tremblant.
Prix : 1 600 000 $.
Marie-Andrée Dupras
Groupe Sutton Laurentides
(514) 239-1939

LOFTS À VENDRE

LOFT RARE

Dans victorienne, 900 pi², étage sup. 3 côtés détachés, plaf. 12 à 15 pi, terrasse privée et foyer, Université McGill. 339 000 $.
(514) 842-4679

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

Proximité Westmount
Cottage rare sur le marché 4 + 1 càc, 3 sdb, proche collège et université, excellent état, garage, terrain privé, plancher de bois.
Marie De Taille
(514) 606-0585
Re/Max Royal (Jourdan) CRTR

En Charlevoix, à louer
Superbes Villas à Port-au-Persil, classées 4 étoiles sur 4, à partir de 600 $ (hors saison) et 1 200 $ (haute saison) par sem.
(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

ST-HILAIRE
Magnifique propriété au bord de l'eau, 5 ch. à c., 2 garages double, piscine cr., 2 thermopompes, planchers radiants.
(450) 464-0434

VIEUX TERREBONNE : BORD DE L'EAU

Incroyable rés. ancestrale de 20 pièces, 5 ch., bureau, bibliothèque, cave à vin, solarium, véranda : 950 000 $.
Jocelyne St-Pierre & Robert Allaire au (450) 434-4400
Groupe Sutton Select courtier immobilier agréé
www.residence-prestigieuse.com

- **LONGUEUIL, Parcours du Cerf** : Luxueuse résidence : 3 ch., décorée par professionnels, foyer, salon, plafond 14 pi., garage double, patio, jardin et étang, adjacent au golf et aux pistes cyclables. QUARTIER HUPPÉ **550 000 $**
- **BROMONT** : Magnifique cottage de construction supérieure, 4 ch. + 2 ch., piscine, garage, cuisine rénovée, foyer, 15 pièces, sous-sol aménagé, architecture moderne. Vue splendide, situé à 375 mètres des pistes de ski. BIJOU À FLANC DE MONTAGNE! **585 000 $**

Ruth Dupont LL.L. Royal Lepage ctr **(514) 233-5430**

MONT-TREMBLANT

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

CHALETS

St-Adolphe D'Howard
« Townhouse » luxueuse à louer, lac navigable, quai, saison d'été, 2 400 $/mois.
(450) 602-9834

LAC CHAMPLAIN
Pointe Jamieson, Venise-en-Québec, 100 pi sur le lac, arbres matures, 4 saisons, prix : 260 000 $.
(450) 357-0412

FERMES ET FERMETTES

Pour les amants de la nature, d'espace et de tranquilité, un petit domaine de 23 acres. Grande maison (1983) pièces ouvertes, beaucoup de lumière, isolation de normes supérieures. Piscine int., tourbillon et sauna 5 places. thermo-pompe, 3 poêles à comb. lente. Garage double et beaucoup d'extras, petite écurie chauffée et sentiers. Érablière, cabane à sucre. 30 à 40 min de Mtl. Agents s'abstenir 419 000 $
1-(450) 839-2911 www.duproprio.com/21577

En Gaspésie
À Miguasha, magnifique fermette de 32 hectares à vendre. 2 maisons, 1 grange, 2 remises, 1 entrepôt et 1 gar. Vue grandiose sur la baie des Chaleurs et les Appalaches. Verger de 290 pommiers + lac. 630 000 $.
Marilyn Verge, Espace 2000 CTR au **(418) 364-6161**

CHARLEVOIX

Terrains au Massif
Petite-Rivière-St-François, Charlevoix.
Vue sur le fleuve.
(418) 632-9999
(418) 569-5007

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES — IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« VENDU ! » «Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»
Mme Louise Labrosse
MAX-IMMO CM COURTIERS

DOMAINES

Grand terrain boisé de 24 arpents, vastes pièces, 4 ch. belle propriété bien entretenue, foyer combustion lente. N'attendez plus, informez-vous.
Micheline Raiche A.I.A.
(819) 373-7140
Re/Max Francheville inc. CRTR

Borné au Fleuve

Vue panoramique exceptionnelle. Luxueuse propriété sans pareil, spacieuse, 47 arpents de terrain. Piscine creusée avec grand patio. Elle vous plaira !
Micheline Raiche A.I.A.
(819) 373-7140
Re/Max Francheville inc. CRTR

Philipsburg (St-Armand)
Superbe domaine, 8 acres, près lac Champlain, 45 min de Mtl. Maison ancestrale 4 ch. Terrain paysagé. Grange : 6 stalles à chevaux. Idéal pour B&B.
Charlotte Garnier • tél. rés. : (450) 248-3605
Royal Lepage Action, CRTR

APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

Vieux Montréal
À louer au 15, Notre Dame Ouest. Bureau ou résidence. Magnifiques lofts de 740 à 2000 pi² climatisés, foyer au gaz, large fenestration, mur de brique, bois franc, entièrement rénové. Immeuble ancestral de 1856.
À partir de 1 100 $ / mois.
Visite libre samedi et dimanche de 14 H à 16 H.
Sylvain (514) 808-2816
WWW.APPARTALOUER.COM/
WW.LESLOFTSDUPALAIS.COM/

PROPRIÉTÉS À REVENUS

RÉGION ESTRIE
Sherbrooke-Nord : 30 et 73 logements, rentable.
Sherbrooke-Centre : 10 logements, brique, revenus : 52 020 $, prix : 299 000 $.
Johanne Grenier • (819) 823-7474
Groupe Sutton de l'Estrie, courtier immobilier agréé

Vaudreuil-Dorion
à 5 min. train de banlieu, 1 X 6 de 4 1/2, revenus 39 420 $, agents s'abstenir 395 000 $
(514) 596-1364
(514) 867-5123

ST-HYACINTHE
Triplex, constr. neuve, revenus 1 975 $/mois, évaluation 265 000 $, tous loués, congé taxes foncières 3 ans.
(819) 472-2120

Ville St-Michel
Triplex avec garage
2 autos.
Dominique Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltée

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ?
Annoncez sous la rubrique immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**.
(514) 392-7782

CARREFOUR DE L'AUTO
(514) 392-7782
Annoncez...et faites rouler vos ventes !

Le marché de la copropriété retrouve un point d'équilibre

Le marché fou qui a caractérisé l'immobilier dans la région de Montréal, ces dernières années, semble en voie de n'être plus qu'un souvenir. Les reventes rapides de propriétés se raréfient et le nombre de produits à vendre, notamment dans la copropriété, augmente rapidement.

Le secteur de la copropriété retrouve un point d'équilibre, qu'il pourrait atteindre dès la fin de 2005, avance la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), dans son analyse du marché de la revente au 4e trimestre 2004.

Un marché équilibré ne favorise ni le vendeur ni l'acheteur. Il se caractérise par des hausses moyennes de prix équivalant à l'inflation. Depuis cinq ans, le marché est clairement à l'avantage des vendeurs dans la région montréalaise, ce qui a eu pour effet de faire bondir la valeur des habitations de 70 %.

Mais le marché résidentiel montre des signes de détente. Les ventes conclues en une semaine ou moins, par exemple, représentent de 8 à 9 % des ventes totales. C'est moitié moins qu'au début de 2003. À cette époque, les reventes rapides constituaient jusqu'à 17 % des transactions. C'est-à-dire qu'une propriété sur six demeurait inscrite moins d'une semaine sur le *Système inter-agences* (SIA).

Prix moyen d'une résidence unifamiliale

(4e trimestre 2004)

Secteur	Prix
Île de Montréal	308 487 $
Boucherville	214 966 $
Brossard	214 818 $
Blainville	214 026 $
Laval	198 153 $
Vieux-Longueuil	175 215 $
Terrebonne	157 965 $
Saint-Jean-sur-Richelieu	152 553 $
Saint-Jérôme	144 008 $

SOURCE : SCHL

Autre exemple : le nombre de propriétés à vendre est en hausse, en particulier dans le *condo*. Le nombre de copropriétés sur le marché a bondi de 65 % en un an. Au quatrième trimestre, on en dénombrait 4 462 sur le réseau SIA de la **Chambre immobilière du Grand Montréal**.

Le ratio déterminant le nombre de vendeurs par acheteur (V/A) est remonté à 6 (un marché en équilibre a un V/A de 10), « une tendance qui pourrait ramener un marché équilibré pour ce type d'habitations à la fin de 2005 », écrit la SCHL.

La copropriété est un produit volatil, plus que la maison unifamiliale ou le plex. Il augmente de façon spectaculaire en période d'expansion. En revanche, il peut s'effondrer en cas de revirement du marché.

« Après 10 ans de croissance, la situation demande une bonne dose de prudence », avertit la SCHL. La construction de condos augmente rapidement, ce qui fait concurrence aux vendeurs de condos existants. C'est particulièrement vrai en banlieue, comme par exemple dans la MRC des Moulins (Terrebonne, La Plaine, Mascouche, Lachenaie), un secteur moins propice, traditionnellement, à la copropriété. C'est d'ailleurs dans les condos de banlieue où le krach immobilier avait fait le plus de ravages au début des années 1990.

« Dans ce contexte, l'évolution des prix sera à suivre de près », conseille la SCHL.

En revanche, les propriétaires de *cottage* ou de plex peuvent dormir tranquille. Aucune baisse de prix n'apparaît sur le radar de la SCHL en ce moment. ■ **A. Dubuc**

Les Québécois retirent les plus grosses sommes dans le cadre du RAP

Les Québécois puisent plus dans leurs épargnes REER que les autres Canadiens quand arrive le moment d'acheter une première maison.

Des données sur les retraits effectués dans le cadre du *Régime d'accession à la propriété* (RAP) montrent que les citoyens de la plupart des grandes villes du Québec retirent un montant supérieur à la moyenne canadienne.

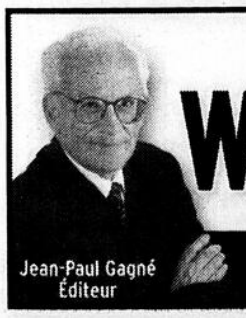
Les Montréalais occupent d'ailleurs le premier rang avec un retrait moyen de 12 073 $, comparativement à 11 590 $ pour les Torontois et à 11 292 $ pour les Vancouvérois.

Trois-Rivières et Québec enregistrent une moyenne supérieure à 11 000 $, tandis que Sherbrooke et Gatineau se maintiennent tout juste au-dessus de la moyenne canadienne, qui se situe à 10 500 $.

Lancé en 1992 par le gouvernement fédéral, le RAP permet aux Canadiens de retirer jusqu'à 20 000 $ de leur REER en franchise d'impôt pour constituer une mise de fonds à l'achat d'une première maison. Les montants sont remboursés dans un délai maximal de 15 ans.

À Montréal, le retrait moyen s'élève à 12 073 $.

Les chiffres de l'**Agence des douanes et du revenu du Canada** pour l'année 2002 montrent que Montréal abrite 17 % des participants au RAP au Canada. Ceux-ci, observe-t-on, sont fortement concentrés dans les grands centres urbains du pays. ■ **A. Dubuc**



www.lesaffaires.com

POUR VOUS, TOUS LES JOURS !

MISE À JOUR CONSTANTE DE VOS NOUVELLES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES

Recevez GRATUITEMENT vos bulletins quotidiens par courriel en vous inscrivant sur le site LES AFFAIRES.com

140 lofts dans les Basses-Laurentides

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Autrefois confinés dans les quartiers privilégiés des grandes métropoles nord-américaine, le loft se démocratise au point de concurrencer les bungalows dans la banlieue montréalaise.

Le promoteur **Bertrand Morin**, de **Construction Syber**, lance l'audacieux projet *Les Lofts Manhattan*, à Sainte-Thérèse, dans les Basses-Laurentides, un projet de 25 M$. M. Morin a récemment construit les lofts des *Terrasses Darling*, dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve. Les unités, à prix abordables, se sont bien vendues.

De 124 500 à 239 500 $

Le site retenu est situé sur un promontoire, à proximité du boulevard Curé-Labelle et à distance de marche du **Cégep Lionel-Groulx**.

M. Morin espère bâtir 140 lofts dans 4 tours de 7 étages.

Les 35 unités de la *Tour Madison*, la première phase du projet, sont en phase de prévente. La taille des logements va de 706 à 1 062 pi², en comptant la terrasse. Le prix demandé varie de 124 500 à 164 500 $, avant taxes et sans garage.

Des *penthouses* de plus de 1 300 pi² sont également offerts à partir de 239 500 $. ■

Le projet des Lofts Manhattan comprend 140 lofts répartis dans quatre tours de sept étages.

Un bon premier mois en construction résidentielle

Les mises en chantier résidentielles ont augmenté de 11 % dans les centres urbains du Québec en janvier par rapport à la même période en 2004, selon la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL). Les entrepreneurs ont commencé la construction de 2 239 logements au cours du premier mois de l'année.

Parmi les six régions métropolitaines, le Saguenay connaît une hausse de 700 %, suivie de Gatineau (417%), de Trois-Rivières (71 %) et de Québec (55 %). Par contre, Montréal accuse une baisse de 5 % et Sherbrooke, de 22 %.

Dans la région de Montréal, on montre du doigt la situation de l'emploi sur la Rive-Sud pour expliquer la décroissance.

« Les baisses d'emplois enregistrées en Montérégie en 2003 ainsi que la faible reprise en 2004 expliquent pourquoi la couronne sud connaît un repli des mises en chantier depuis l'été dernier. La nouvelle ville de Longueuil joue un rôle important, car les mises en chantier y ont diminué de 36 % en janvier, comparativement à 18 % dans les autres secteurs qui forment cette zone », écrit la SCHL dans le dernier numéro d'*Actualités Habitation*. ■ **A. Dubuc**

Le Club immobilier paie le loyer pendant un an

Une famille dans le besoin verra son loyer pris en charge par le **Club d'investisseurs immobiliers du Québec**, qui réunit des investisseurs intéressés par le placement dans des propriétés à revenus.

Fondé en 2001, le groupe surfe sur la vague de popularité de l'immobilier, comme en font foi ses 1 500 membres.

Les affaires vont si bien que l'organisme sans but lucratif dégage même des surplus d'exploitation, des revenus provenant surtout des conférences d'information et de séminaires de formation. Le club a choisi de redonner les surplus à la collectivité, sous forme de loyers gratuits dans le cadre du concours *Logeons nos familles*.

Plus précisément, le Club paiera le loyer d'une famille montréalaise pendant un an, jusqu'à concurrence de 7 000 $. La famille sera choisie par un comité de sélection.

Le ménage doit compter au moins deux enfants de moins de 14 ans et ne pas avoir plus de 20 000 $ de revenus bruts annuels. Les participants doivent aussi expliquer en quoi cette somme facilitera la réalisation d'un projet qui améliorera leur situation. « Ce peut être le lancement d'une entreprise, une reprise des études ou l'apprentissage d'un métier », a expliqué la présidente du comité de sélection, M^e **Ginette Méroz**.

« Il s'agit d'une première initiative, dit **Jacques Lépine**, président fondateur du Club. On aide une seule famille, mais on invite nos membres à donner de façon à pouvoir en aider plusieurs autres dans le besoin au cours des prochaines années. »

Les détails du concours, qui se termine le 30 avril, sont disponibles sur le site *www.clubimmobilier.qc.ca*. On peut aussi téléphoner directement au Club au 514-608-8283. ■ **A. Dubuc**

On récolte ce que l'on sème...

Préservez et protégez votre patrimoine en prenant les mesures appropriées de réduction des impôts et des risques financiers.

...afin de faire de cette récolte
un patrimoine familial.

Stratégies de protection de l'actif
Stratégies de contrôle des impôts potentiels
Protection de la qualité de vie à la retraite
Planification du transfert intergénérationnel

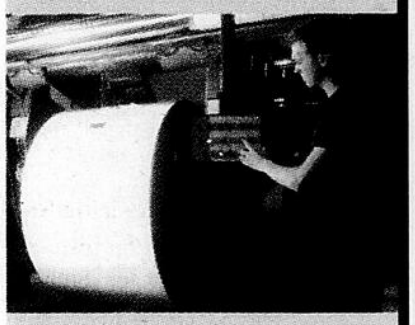
ENGEL·CHEVALIER
PROTECTION DU PATRIMOINE • WEALTH PROTECTION
www.engelchevalier.com
Communiquer avec Gilles Chevalier 514.842.6460

INVESTIR

COURTAGE À ESCOMPTE
BANQUE LAURENTIENNE
VITESSE • PERFORMANCE • CONTRÔLE
cebl.vmbl.ca

SOMMAIRE

GL&V profite du boom minier mondial
Le carnet de commande du Groupe Laperrière & Verreault est plein
p. 60



Sans compromis
Comment Bill Miller bat le marché depuis 14 ans
p. 61

Un nouvel actif : la forêt
Investir dans le bois donne de bons rendements
p. 65

Le bon coup de Groupe Pages Jaunes
L'entreprise augmente le taux de croissance de son encaisse distribuable
p. 68

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	72
Baromètre des ressources	74
Caisses communes	72
Déclarations de dividendes	73
Devises	72
Fonds communs	86
Indicateurs économiques	20
Indices boursiers	76
Marchés monétaires	75
Rendements des obligations	73
Résultats financiers	72
Taux d'intérêt	80
Transactions boursières	75

Nos choix américains éclipsent le S&P 500

Six des 10 titres surclassent allègrement l'indice phare américain

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Les 10 sociétés désignées par LES AFFAIRES comme les championnes américaines de la croissance boursière de la dernière décennie ont offert un rendement trois fois supérieur à celui du S&P 500 après un an.

Ce groupe sélect a en effet gagné 16,7 % depuis le 4 mars 2004, comparativement à 5 % pour l'indice phare américain. Un investissement de 10 000 $ US (tous les montants sont en dollars US) – soit 1 000 $ par titre – vaut 11 671 $ un an plus tard.

Six ont surclassé le S&P 500, tandis que les quatre autres ont tiré de l'arrière.

Championnes boursières américaines

Titre	Symbole	Cours ($ US) 4 mars 2004	Cours ($ US) 3 mars 2005	Variation[1] %	Activités
Toll Brothers	TOL	41,69	87,75	110,0	Constructeur domiciliaire
Total System	TSS	21,00	24,41	16,2	Traitement de transactions de cartes de crédit
Express Scripts	ESRX	70,74	82,00	16,0	Gestion des programmes de médicaments
Stryker	SYK	44,50[2]	49,38	11,0	Implants orthopédiques
Home Depot	HD	36,25	39,98	10,3	Commerce de détail
Applebee's	APPB	26,33[2]	28,77	9,3	Chaîne de restaurants
Health Management	HMA	22,54	23,22	3,0	Exploite des hôpitaux
Outback Steakhouse	OSI	46,42	46,49	0,2	Chaîne de restaurants
Bed Bath & Beyond	BBBY	40,14	38,50	- 4,1	Commerce de détail
Microsoft	MSFT	26,70	25,26[3]	- 5,4	Logiciels
Moyenne des 10 titres				16,7	
S&P 500				5,0	

1 Appréciation entre le 4 mars 2004 et le 3 mars 2005 sans tenir compte des dividendes;
2 En tenant des fractionnements d'actions, deux pour un dans le cas de Stryker et trois pour deux dans le cas d'Applebee's;
3 Sans tenir compte du dividende spécial de 3 $US par action versé en décembre.

Tableau : LES AFFAIRES

Toll Brothers, la locomotive

En faisant un bond de 111 %, **Toll Brothers** (NY, *TOL,* 87,75 $) a été la locomotive du groupe. Le fabricant de maisons de luxe a confondu les investisseurs, qui anticipaient une chute des ventes de maisons.

Une demande supérieure à l'offre pour ces domiciles a permis à Toll d'élever sa marge bénéficiaire, propulsant du coup son profit net de 120 % au premier trimestre clos fin janvier.

Toll n'entrevoit aucune baisse de régime, puisqu'elle prévoit une hausse de 60 % de ses profits en 2005.

Malgré ces résultats, le scepticisme persiste. « Le titre est peut-être un peu surévaluée actuellement », dit **Ivy Zelman,** de **Credit Suisse First Boston,** qui le voit à 75 $ dans un an.

La vigueur de la rénovation résidentielle a aussi bien profité à **Home Depot** (NY, *HD,* 39,98 $), dont le titre a pris 10 %. Le détaillant a rapporté une croissance de 12 et 20 % de ses ventes et de ses profits en 2004.

La hausse des taux d'intérêt fait toutefois croire à nombre d'investisseurs que cette tendance positive tire à sa fin.

Budd Bugath, de **Raymond James,** a suggéré de profiter du repli du titre après la publication des résultats de l'exercice, le 22 février, pour en acheter. Il vise 55 $ dans un an.

Fort d'un gain de 16 %, **TSYS** (NY, *TSS,* 24,41 $ US) a obtenu la deuxième performance du groupe.

L'expert du traitement des transactions par cartes de crédit a regagné la confiance du marché en raflant à **First Data** (NY, *FDC,* 41 $) un mandat clé de **J.P. Morgan Chase.**

TSYS a aussi acquis de **Visa** la participation qui lui manquait pour devenir l'unique propriétaire de **Processing Services.** Cette transaction ajoutera 225 M$ en revenus et 0,03-0,04 $ à son profit par action.

Redoutant l'effet négatif qu'ont les fusions d'émetteurs de cartes et la concurrence sur ses marges, les financiers restent prudents à l'égard du titre.

La santé prend encore du mieux

Les trois sociétés qui gravitent dans l'industrie de la santé ont pris du mieux depuis le précédent suivi de nos championnes boursières, réalisé dans l'édition du Journal du 16 octobre.

Express Scripts (Nasdaq, *ESRX,* 82 $) a grimpé de 16 % en un an, propulsée à la toute fin par de bons résultats pour son quatrième trimestre.

Thomas Gallucci, de **Merrill Lynch,** a haussé son cours cible pour le gestionnaire de programmes de médicaments, le faisant passer de 82 à 89 $. Express Scripts est selon lui bien placée pour profiter du contexte favorable de son industrie.

Stryker (NY, *SYK,* 49,38 $), qui s'était classée première de notre palmarès, a progressé de 10 % en un an. Ses résultats ont été conformes aux attentes au quatrième trimestre, mais elle est pénalisée par l'évaluation généreuse que lui accorde le marché.

Jan Wald, de **A.G. Edwards,** désire voir une croissance plus élevée de ses revenus avant d'en recommander l'achat.

Le gestionnaire d'hôpitaux **Health Management Associates** (NY, *HMA,* 23,22 $US) a repris des forces, mais son gain de 3 % sur l'année reste inférieur à celui du S&P 500.

La hausse du nombre de patients non assurés se traduit par une augmentation des créances irrécupérables et affaiblissent ses marges. Par manque de prévisibilité à court terme, **Jason Gurda,** de **Bear Stearns,** a abaissé sa recommandation, de performance supérieure à neutre.

Les restaurateurs **Outback Steakhouse** (NY, *OSI,* 46,49 $) et **Applebee's International** (Nasdaq, *APPB,* 28,77 $) ont connu des parcours différents, le premier ne gagnant que 0,2 %, comparativement à 9,3 % pour le second. Points en communs : les deux sont frappés par la hausse des prix des denrées – le prix du bœuf a bondi de 7 % en 2004 – et du carburant.

Les résultats d'Outback laissent les investisseurs sur leur faim depuis plusieurs mois. Son profit net a fondu de 15 % au quatrième trimestre, et certains analystes recommandent la vente du titre.

Applebee's est récompensée pour des résultats un peu plus appétissants. Au quatrième trimestre, son profit par action a atteint 0,29 $, comparativement à 0,27 $ il y a un an. Les analystes prévoient qu'elle connaîtra une performance supérieure à ses pairs au cours de la prochaine année.

Bed Bath & Beyond (Nasdaq, *BBBY,* 38,50 $) a continué à décevoir, cédant 4 % sur l'année. Le détaillant d'articles de maison, qui a habitué les investisseurs à une croissance de ses ventes de 30 %, montre des signes de ralentissement. Ses ventes ont crû de 11 % au troisième trimestre, soit la plus faible hausse en 10 ans, dit **Alan Rifkin,** de **Lehman Brothers**.

Le marché lui accorde donc une évaluation moins généreuse. Or, elle devrait accroître ses profits de 20 % en 2004 (exercice clos en février), un taux bien supérieur au S&P 500.

« La société possède un historique impressionnant et ses dirigeants entrevoient encore un bon potentiel de croissance. Elle ne mérite peut-être pas un multiple de 30 fois les profits, comme avant, mais à 19 fois, elle m'apparaît modestement évaluée », juge **François Rochon,** de **Giverny Capital**.

Avec un repli de 5,4 %, **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT,* 25,26 $) a terminé dernière du groupe.

Rappelons toutefois que le géant du logiciel a versé un dividende spécial de 3 $ par action le 2 décembre. Son titre a d'ailleurs grimpé et atteint 30,20 $ le 12 novembre, dernière séance qui donnait droit au dividende.

David Hilal, de **Friedman Billings Ramsey,** en suggère chaudement l'achat. Microsoft a rapporté de solides résultats à son deuxième trimestre et a relevé ses prévisions pour 2005.

Même si son nouveau système d'exploitation ne sera pas lancé avant 2006, une série de nouveaux produits devrait d'ici là lui procurer une croissance appréciable et lui permettant d'enrichir ses marges de profits, note M. Hilal. Il voit le titre à 32 $ dans un an. ■

GL&V profite du boom minier mondial

Son carnet de commandes n'a jamais été aussi rempli

Francois Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

La vigueur de l'économie mondiale profite au **Groupe Laperrière & Verreault** (Tor., *GLV.SV.A*, 24,94 $) et les analystes recommandent l'achat du titre en dépit de sa forte progression et d'un léger recul de sa marge bénéficiaire au dernier trimestre.

Laurent Verreault, fondateur, président du conseil et président et chef de la direction de GL&V, se réjouit d'avoir pris à temps le virage de la diversification internationale et d'avoir restructuré également au bon moment sa division des pâtes et papiers.

« Il faut profiter des bonnes années pour entreprendre ce genre de restructuration. Ce sont des décisions difficiles à prendre, mais qui sont nécessaires », a dit M. Verreault aux AFFAIRES.

GL&V se spécialise dans la séparation des solides et des liquides dans les procédés industriels. La division **Dorr-Oliver Emco** vise le secteur de la transformation des métaux et des minerais, le **Groupe de traitement des Eaux** celui du traitement des eaux municipales et le **Groupe Pâtes et Papiers** celui des usines de papier. Le **Groupe Fabrication** fabrique et distribue des produits utilisés par les autres divisions.

Selon l'analyste Pierre Lacroix, la restructuration de la division des pâtes et papiers s'est avérée fructueuse et a été faite au bon moment.

Voyant venir la concurrence féroce de la Chine et d'autres pays d'Asie, M. Verreault a fermé presque toutes ses unités manufacturières en Amérique. L'entreprise cherche à développer son expertise humaine dans ses domaines d'activité et à mettre au point sa propre technologie, des produits plus difficiles à reproduire en masse.

La diversification internationale porte fruit puisque les contrats de pâtes et papiers, de même que les contrats miniers et autres entrent à profusion en provenance d'Amérique du Sud, d'Asie, de Russie. Au 31 décembre 2004, le carnet de commandes de Gl&V a atteint 281 M$, un sommet historique, comparativement à 240 M$ en septembre 2004.

Pour le troisième trimestre qui se terminait le 31 décembre 2004, GL&V a dégagé des bénéfices nets de 5,5 M$ (0,46 $ l'action), et des revenus de 141 M$, comparativement à des bénéfices de 3,9 M$ (0,32 $ l'action), et des revenus de 145 M$. Toutefois, après neuf mois, les bénéfices nets affichent un recul de 22 % soit 8,15 M$ (0,66 $ l'action), et des revenus de 400 M$, équivalents à ceux de l'an dernier.

Potentiel à long terme

Danièle Poirier, analyste chez **Dundee Securities Corp**, s'attendait à des bénéfices de 0,55 $ pour le troisième trimestre. Selon elle, la variation du taux de change et le report de commandes dans le secteur du traitement des eaux expliquent l'écart.

L'analyste continue à croire au fort potentiel de GL&V à long terme. « Cependant, le titre a progressé de 42 % depuis un an et semble refléter davantage sa juste valeur », a dit Mme Poirier qui vise un prix de 26,25 $ d'ici 12 mois, soit 12 fois les bénéfices prévus de 2,19 $ l'action pour l'exercice annuel qui commencera le 1er avril 2005.

Pierre Lacroix, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**, croit lui aussi que la restructuration de la division des pâtes et papiers s'est avérée fructueuse et a été faite au bon moment. Il s'attend à ce que la rentabilité de la division du traitement des eaux se stabilise, après avoir atteint un plancher probablement au troisième trimestre.

« À la suite de la signature de plusieurs contrats importants depuis le début de 2005, nous nous attendons à d'autres hausses des commandes pour au moins le trimestre en cours », a dit M. Lacroix.

L'analyste observe toutefois une diminution de la marge bénéficiaire brute qui est passée de 23,9 % au deuxième trimestre à 22,5 % au troisième. L'analyste explique ce recul entre autres par la hausse des coûts de l'acier et l'appréciation du dollar canadien.

M. Lacroix recommande l'achat du titre de GL&V en établissant un prix cible de 12 mois de 27 $, une hausse de 1 $ sur sa cible précédente. « Investir dans ce titre est une excellente façon de miser sur la croissance de la Chine, de la Russie et d'autres pays en développement, sans beaucoup de risques et à un coût raisonnable. »

La dette à long terme de GL&V est passée de 61 M$ à 50 M$ au cours du trimestre. En soustrayant les liquidités disponibles, la dette nette n'était que de 18,9 M$ à la fin de 2004, comparativement à un avoir des actionnaires de 122 M$. Pour l'exercice 2004, le chiffre d'affaires de la société a été de 556 M$.

« Nous visons encore un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars. Nous surveillons les occasions d'acquisition », a dit M. Verreault aux AFFAIRES. ■

Coup d'oeil sur le Groupe Laperrière & Verreault

Activité : spécialiste dans la technologie de séparation des solides et liquides dans les procédés industriels comme le traitement de minerais et la filtration de la pâte et de l'eau potable et les eaux usées.

Cours de l'action : 24,75 $	**Valeur boursière :** 278 M$
Valeur comptable : 10,23 $	**Ratio dette nette/avoir :** 0,15

	2004	2005[1]
Revenus	548 M$	556 M$
Bénéfices nets	15,7 M$	21,7 M$
Bénéfice par action	1,28 $	1,75 $
Fonds autogénérés par action	1,43 $	3,11 $
Ratio cours/bénéfice	7,5	13,3
Rendement de l'avoir	9,9 %	12,3 %

1 Prévisions pour l'exercice annuel 2005 qui se termine le 31 mars 2005 par Valeurs mobilières Desjardins

SOURCE : VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS, LES AFFAIRES

Fondation Y des femmes
Women's Y Foundation

Pfizer
Notre passion, la vie

LA FONDATION Y DES FEMMES
honore
10 femmes
d'exception

Fondé en 1875, le Y des femmes de Montréal vient annuellement en aide à **plus de 36 000 femmes** provenant de diverses communautés culturelles. À travers ses nombreux programmes, le Y des femmes offre notamment de l'**aide à la recherche d'emploi**, des **groupes d'entraide** pour les mères monoparentales, des **programmes d'alphabétisation**, une **Résidence** et un **programme de réinsertion sociale** pour les femmes en difficulté, une **banque alimentaire** et une **cuisine collective**.

Le Gala Femmes de Mérite, organisé par la Fondation Y des femmes, souligne chaque année la contribution exceptionnelle de femmes qui se sont distinguées par leurs réalisations, leur engagement social et leur contribution à l'avancement des femmes. Cette année, **trente finalistes** se partageront les honneurs. Les fonds ainsi recueillis permettent au **Y des femmes** de poursuivre sa mission à travers ses différents programmes et activités.

Les noms des dix lauréates du Gala Femmes de mérite 2005 seront dévoilés lors du 12e Gala bénéfice, animé par Madame Dorothée Berryman, qui aura lieu le **26 avril prochain** au Hilton Montréal Bonaventure.

Billet : 175$ / Table : 2 250$
Les billets sont en vente à la Fondation Y des femmes au 514.866.9944.
Le formulaire d'achat de billets est également disponible sur le site Internet www.ydesfemmesmtl.org

Québec · Bell · Banque Nationale · RBC Banque Royale · Financière Sun Life · Desjardins · Hydro Québec · Loto Québec · Banque Scotia · JACOB · LES AFFAIRES

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

PERFECTIONNEMENT POUR DIRIGEANTS

2 et 3 mai 2005 – 9 h à 17 h

Louis Hébert
M. Sc. (économie et management);
Ph. D. (gestion)

La gestion stratégique : de l'analyse à l'action

Le principal objectif de ce séminaire est de stimuler la capacité de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie d'entreprise. Les participants auront l'occasion d'effectuer la synthèse des connaissances et des habiletés nécessaires à cette fin; ils verront comment les intégrer dans l'exécution des tâches relatives à la gestion stratégique d'une entreprise.

Monsieur Hébert est professeur agrégé de stratégie à HEC Montréal.

http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/gs.htm

11 et 12 mai 2005 – 9 h à 17 h

NOUVEAU

Christian Dussart
M.A. (marketing);
Ph. D. (marketing)

Croissance, innovation et création de valeur : relever le défi de la mondialisation et du numérique

La nouvelle économie change bien des règles du jeu dans le monde des affaires. Dans ce séminaire, vous apprendrez à comprendre le mariage de la mondialisation et du numérique, stimuler l'innovation d'entreprise, maintenir la croissance des ventes, créer de la valeur auprès des clients, offrir et vendre des offres banalisées avec profit.

Après plus de six années passées au *MIT, Sloan School of Management*, **Monsieur Dussart** vient de rejoindre HEC Montréal en tant que professeur titulaire.

http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/cicv.htm

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.
SESSIONS EN ENTREPRISE
Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

HEC Montréal – Formation des cadres et des dirigeants : **(514) 340-6001**

SANS COMPROMIS

Comment Bill Miller surpasse le marché depuis 14 ans

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Chaque année, 75 % des gestionnaires de portefeuille professionnels n'arrivent pas à réussir mieux que leur indice boursier de comparaison, ce qu'on appelle dans le jargon « battre le marché ».

Au Canada, les gestionnaires sont comparés surtout à l'indice S&P/TSX, alors qu'aux États-Unis l'indice phare est souvent le S&P 500. De l'avis de plusieurs spécialistes, l'indice américain est encore plus difficile à battre que son équivalent canadien.

Ce préambule s'impose pour présenter l'exploit réalisé par **Bill Miller,** du Fonds Legg Mason Value Trust. En 2004, il a surpassé l'indice S&P 500 pour une 14e année consécutive.

M. Miller a ainsi surpassé l'as de la gestion **Peter Lynch**, du Fonds Fidelity Magellan, qui a battu le marché pendant plusieurs années au début des années 80.

En fait, pour retrouver pareil exploit, il faut retourner aux années 1950 et 1960 et parler d'un personnage légendaire, **Warren Buffett.**

Avec son fonds privé, M. Buffett a réussi mieux que son indice de référence 13 années consécutives, avant de le liquider. Sa performance a été supérieure à celle de M. Millier, car en 13 ans, il n'a pas eu une seule année négative. Bill Miller, lui, a vu la valeur de son fonds reculer à trois reprise. Chaque fois, le rendement de ce fonds était tout de même supérieur à son indice de comparaison.

Les principaux titres de Bill Miller[1]

Titre	% de l'actif	Titre	% de l'actif
Nextel	7,7	J.P. Morgan	4,3
Tyco	7,1	AES Corporation	4,1
UnitedHealth	6,4	eBay	4,0
Amazon.com	5,7	Eastman Kodak	3,2
InterActive	5,0	MGIC Investment	3,0

1 Fonds Legg Mason Value Trust au 31 décembre 2004.

SOURCE : LEGG MASON — TABLEAU : LES AFFAIRES

De plus, pendant ces 13 années, M. Buffett a surpassé son indice de 22 % (rendement de 29,5 % comparativement à 7,4 % pour l'indice Dow Jones, indice de comparaison de l'époque). M. Miller a battu le S&P de 5 % par an en moyenne (17 %, comparativement à 12 % pour l'indice).

Viser le long terme

Bill Miller est un investisseur brillant et multidisciplinaire, comme je les adore. Ses écrits sont profonds et intelligents.

Tous les investisseurs sérieux devraient étudier M. Miller, car il montre la voie du succès en Bourse. Alors, comment fait-il pour battre la Bourse, année après année ?

La première clé est de ne pas tenter de surpasser le marché chaque année, mais plutôt d'avoir une perspective de placement de plus d'un an. Si votre perspective est de 12 mois, vous affrontez la partie la plus efficace de la Bourse.

La plupart des entreprises ont une assez bonne vision de leur rendement financier sur un an. Il est donc normal que les investisseurs incluent ces attentes dans les cours boursiers. Autrement dit, si vous essayez de négocier des titres en fonction de ces attentes, vous êtes condamné à la sous-performance. Vous n'avez pas vraiment d'avantage compétitif, la meute d'investisseurs faisant tous la même chose.

Or, si vous avez une perspective sur plusieurs années, vous avez une chance de vous distinguer. Bill Miller se concentre donc sur les caractéristiques économiques des entreprises en ayant une vision à long terme. Il tente de trouver des sociétés dont les perspectives à long terme sont supérieures à ce que croit le marché.

Portefeuille concentré

Lorsqu'il déniche ces titres, il en achète et laisse le temps faire son oeuvre. Si vous achetez sur la base de perspectives de trois à cinq ans et si vous vendez cinq semaines plus tard, il y a un problème et une contradiction.

La patience du gestionnaire se répercute dans ce qu'on appelle le taux de rotation de son portefeuille. Par exemple, un investisseur qui change son portefeuille chaque année a un taux de rotation de 100 % (et son courtier est content, car il empoche de bonnes commissions !).

Bill Miller a un taux de rotation qui joue de 10 à 35 % (en 2004, son taux a été de seulement 6 %). Cela signifie qu'en moyenne, il conserve ses titres pendant 5 à 10 ans (16 ans sur la base de 2004).

Il n'a donc pas réussi à battre le marché en achetant et en vendant de façon hyperexcitée, ce qui est le modèle qu'on tente trop souvent de nous vendre. C'est d'ailleurs le modèle « normal » de *Wall Street,* car le taux de rotation moyen d'un fonds d'actions américaines est supérieur à 100 %. En moyenne, le gestionnaire américain garde un titre 10 mois (dès que le bébé est au monde, il le vend et passe à un autre).

Le dernier élément est une conséquence des précédents. Le portefeuille de Bill Miller est beaucoup plus concentré que la moyenne. En général, un gestionnaire professionnel a plus de 100 titres dans son portefeuille (souvent beaucoup plus). Le Fonds Legg Mason Value Trust a seulement 36 titres. Environ la moitié de son actif de 17 milliards de dollars américians se retrouve dans ses 10 plus importants titres.

Les sociétés qui ont des avantages compétitifs à long terme et que l'on peut conserver pendant de nombreuses années ne courent pas les rues. C'est pour cela que lorsqu'on les trouve, il faut y investir des sommes importantes et les y laisser longtemps. C'est ce que fait Bill Miller, qui partage ce point en commun avec les meilleurs investisseurs de la planète. ■

Rona a bel et bien les États-Unis dans la mire

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Les rumeurs concernant l'expansion de **Rona** (Tor., *RON*, 50,90 $) aux États-Unis s'intensifient. Des dirigeants de l'entreprise ont évoqué publiquement à quelques reprises cette possibilité ces derniers temps.

À l'occasion de l'inauguration du *Salon de la quincaillerie H2X,* qui se tenait la semaine dernière à Toronto, **Claude Bernier,** premier vice-président, magasins traditionnels et spécialisés, de Rona s'est montré ouvert à cette possibilité.

En entrevue à *Hardlines News,* une lettre d'information électronique spécialisée dans l'industrie de la rénovation, M. Bernier a reconnu qu'une entrée aux États-Unis permettrait à Rona de maintenir la croissance absolument remarquable qu'elle connaît depuis cinq ans.

Cependant, il n'a pas précisé quand, ni comment le deuxième détaillant de la rénovation au pays irait de l'avant dans ce projet, ni même s'il se concrétiserait un jour.

Un doute que **Sylvain Morissette,** directeur des relations publiques de l'entreprise, en entrevue au *Globe and Mail* quelques jours plus tôt, a dissipé, affirmant qu'une entrée aux États-Unis faisait partie des plans de l'entreprise.

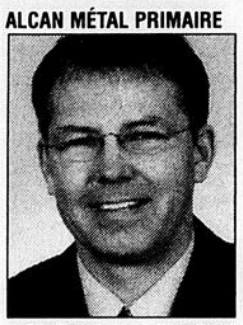
Rona souhaite réaliser des ventes annuelles de sept milliards de dollars (G$) d'ici la fin de 2007, soit doubler les ventes actuelles. En 2004, ses ventes consolidées ont atteint 3,68 G$, une hausse de 36 % par rapport à l'année précédente. « Si une occasion d'aller au sud se présentait, elle devrait être en lien direct avec notre stratégie, a dit M. Morissette. Mais il n'y a pas d'échéancier précis. » ■

Félicitations !

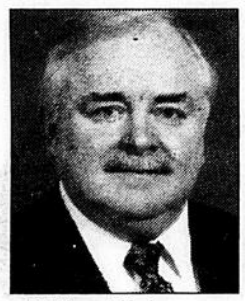
Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de février 2005.

Février 2005

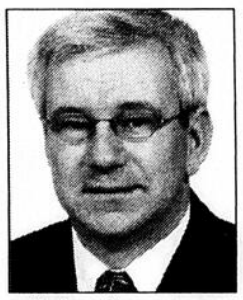
ALCAN MÉTAL PRIMAIRE



M. Dominique Bouchard
Vice-président
Saguenay – Lac-Saint-Jean

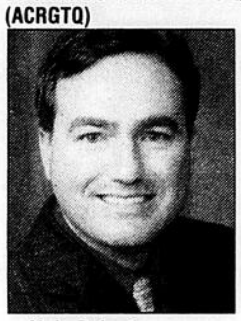


M. Yvon D'Anjou
Président
Québec Sud et États-Unis



M. Jean Simon
Président
Québec et États-Unis

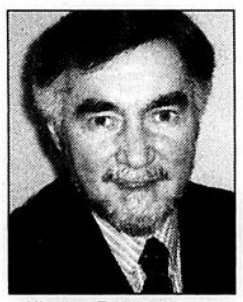
ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS DE ROUTES ET GRANDS TRAVAUX DU QUÉBEC (ACRGTQ)



Alain Robert
Président du conseil d'administration

CEFRIO

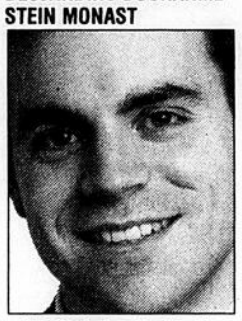
Céline Saint-Pierre
Vice-présidente
Innovation et Transfert



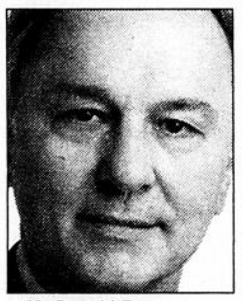
Vincent Tanguay
Directeur de projet

Jocelyne Tremblay
Directrice de projet

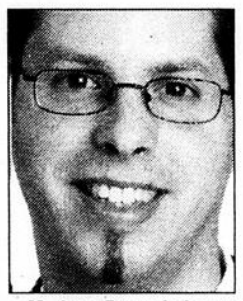
DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST



Me Christian Faribault
Avocat

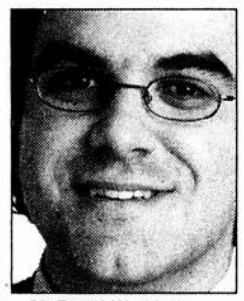


M. Donald Francoeur
Associé au bureau de Montréal



M. Jean-François Lauzon
Coordonnateur adjoint des Services linguistiques au bureau de Montréal

M. Benoit Léveillée
Coordonnateur de groupe

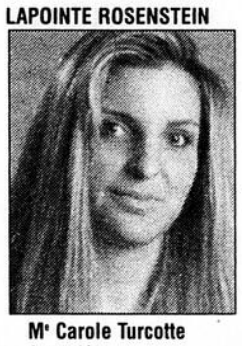


Me David Waddell
Avocat

EPIDERMA

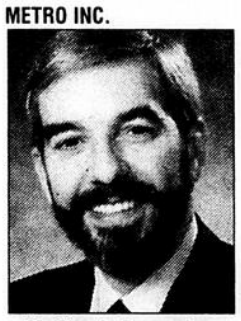
Docteur Gilbert Normand, MD
Directeur médical

LAPOINTE ROSENSTEIN



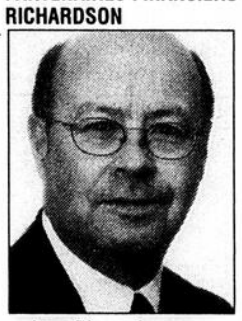
Me Carole Turcotte
Associée

METRO INC.



M. Claude Dussault
Membre du conseil d'administration

PARTENAIRES FINANCIERS RICHARDSON

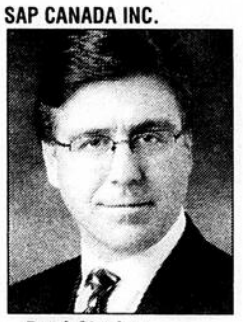


Jean-Pierre Janson
Directeur, Région de l'Est

PROVIGO INC.
Peter B. M. Eby
Administrateur
Denyse Chicoyne
Administratrice

RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON
Michel Rheault
Associé
Fiscalité – Recherche et développement / Montréal
John S. Cochrane
Associé
Certification spécialisée / Montréal
Mario Venditti
Associé
Certification / Montréal
Nancy Wolfe
Associée
Certification / Montréal
Christine Brosseau
Associée
Certification / Montréal
Rémi Fortin
Associé
Certification / St-Éphrem
Bertrand Jacques
Associé
Certification / St-Joseph
Jocelyne Debonville
Associée
Consultation performance / Montréal

SAP CANADA INC.



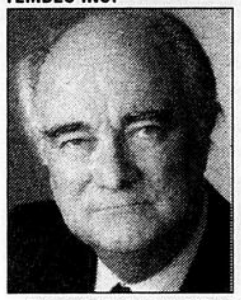
René Giguère
Vice-président,
Région de l'Est du Canada

SNC • LAVALIN

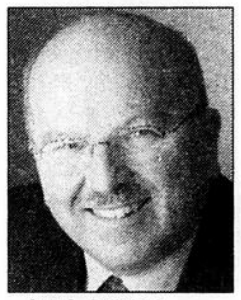
M. Michel Labbé, ing.
Vice-président régional de la Division Ingénierie générale et Environnement, pour les régions de Québec et de l'est du Québec

STATE STREET CANADA
Jean-François Courville, CFA
Chef de la direction

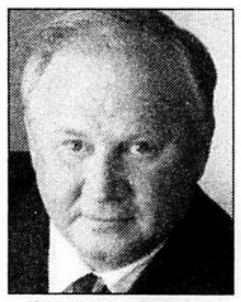
TEMBEC INC.



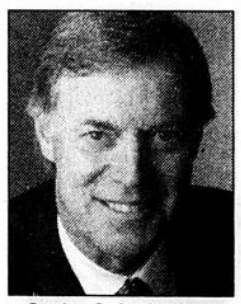
François Bujon de l'Estang
Administrateur



Guy G. Dufresne
Administrateur



Norman M. Betts
Administrateur



Gordon S. Lackenbauer
Président de son conseil d'administration

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez Chantal Normandin au (514) 392-4126

La famille Desmarais hausse sa participation dans Power Corp.

Paul G. Desmarais et ses fils André et Paul Jr. exercent tous des options dans la même semaine

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Le président du comité exécutif de **Power Corporation du Canada** (Tor., *POW.SV*, 32,35 $), **Paul G. Desmarais,** a exercé 1 100 000 options, le 1er mars, à un prix moyen de 5,2188 $, selon le bulletin de l'**Autorité des marchés financiers.**

M. Desmarais détient maintenant 1 768 000 actions à droit de vote subalterne.

De son côté, **André Desmarais,** président et co-chef de la direction du conglomérat, a exercé 628 000 options, le 24 février, à un prix moyen de 5,2188 $. Au cours de la période du 24 février au 3 mars, il s'est départi de 149 140 actions, à un prix s'établissant entre 31,9145 et 32,2623 $.

Finalement, **Paul Desmarais Jr.,** président du conseil et co-chef de la direction, a exercé 300 000 options, le 28 février, à un prix moyen de 5,2188 $. Les 28 février et 1er mars, il s'est délesté de 300 000 actions, à un prix moyen de 31,803 $. Il possède toujours 20 000 actions de cette catégorie.

> ABITIBI

Le 28 février, **Steven B. MacIsaac,** dirigeant de **Abitibi-Consolidated** (Tor., *A*, 6,78 $) a acquis une participation initiale de 2 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 4,69 $ US.

> BORALEX

Edward J. Kernaghan, l'un des plus importants actionnaires de **Boralex** (Tor., *BLX.A*, 6,40 $), a mis la main sur 152 100 actions ordinaires, au cours de la période du 14 au 28 février, à un prix moyen de 5,95 $.

Il accroît sa participation et la porte à 502 000 actions.

> CHUM

756518 Ontario, une société de portefeuille de **Peter Palframan,** a acheté une participation initiale de 53 870 actions sans droit de vote de catégorie B de **CHUM** (Tor., *CHM.NV.B*, 33,90 $), le 15 février, à un prix moyen de 35,27 $.

> SFK

Paul Bourque a acheté 1 000 parts de **SFK Pulp Fund** (Tor., *SFK.UN*, 7,54 $), le 24 février, à un prix moyen de 7,46 $. Il détient 6 100 parts.

De son côté, **Florian Thivierge** a ajouté 2 000 parts de la fiducie à son portefeuille, le 25 février, à un prix moyen de 7,47 $. Il possède dorénavant 15 000 parts.

> CIBC

L'administrateur **Gary F. Colter** a acheté 1 000 actions ordinaires de **Banque CIBC** (Tor., *CM*, 71,30 $), à un prix moyen de 69,39 $, le 1er mars.

Il porte sa participation à 8 245 actions.

Le même jour, une société de portefeuille de son confrère **John S. Lacey** a acquis 1 500 actions ordinaires. Le prix moyen est de 69,25 $.

Elle possède maintenant 3 500 actions.

> SUN LIFE

Le 28 février, l'administrateur **David W. Kerr** a acheté une participation initiale de 4 000 actions ordinaires de **Financière Sun Life** (Tor., *SLF*, 40,02 $). Le prix moyen est de 39,80 $.

> CGI

Groupe CGI (Tor., *GIB.SV.A*, 8,02 $) a procédé au rachat de 3 206 800 actions à droit de vote subalterne de catégorie A, du 4 au 28 février. Les transactions ont été effectuées à un prix moyen se situant entre 7,59 et 8,27 $. ■

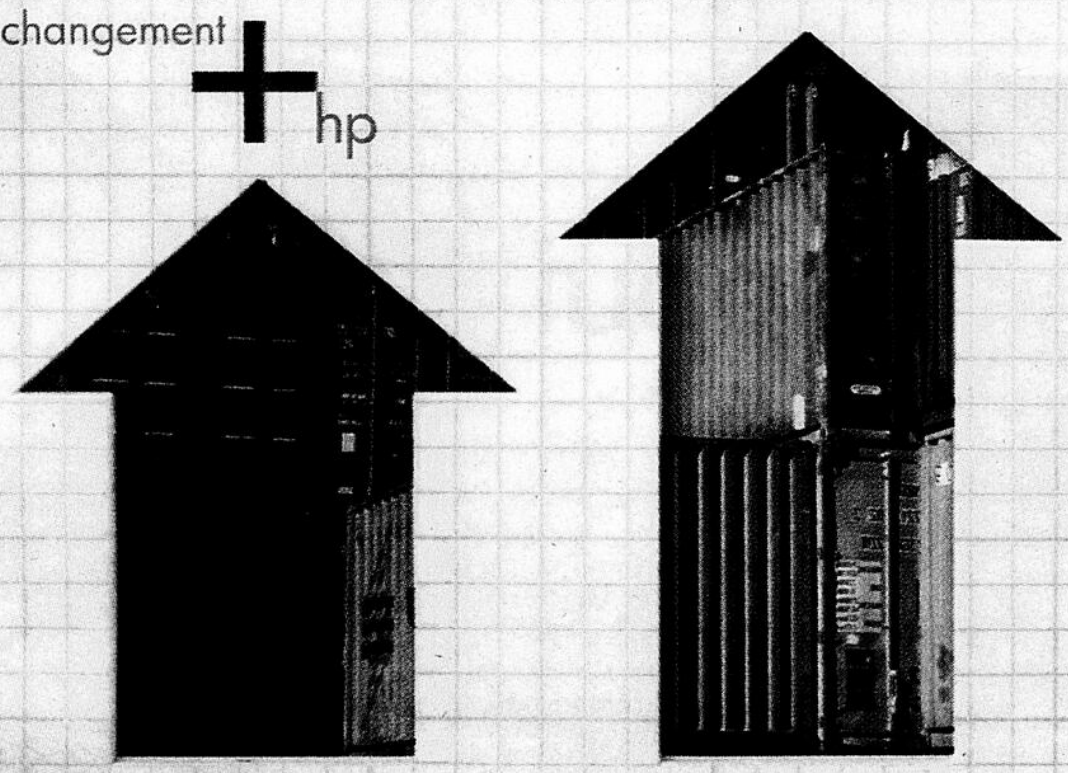
intel inside
ITANIUM 2

Vos serveurs suivront le rythme des changements du monde des affaires.

Voici les serveurs HP Integrity, conçus pour permettre à votre entreprise de conserver sa souplesse en cette période de changement. Robustes et stables, les serveurs HP Integrity alimentés par des Processeurs Intel® Itanium® 2 d'une grande fiabilité sont adaptés à vos besoins commerciaux les plus critiques. Leur puissance accrue et leur capacité de gestion évoluée permettent l'optimisation, la consolidation et l'intégration en fonction de la croissance de votre entreprise. Ainsi, vous serez toujours préparé au changement, quelle qu'en soit l'ampleur et qu'il soit prévu ou non.

Pour de plus amples renseignements sur la gestion d'environnements complexes à systèmes d'exploitation multiples au moyen de serveurs HP Integrity, visitez le site www.hp.ca/go/serveurintegrity

le changement + hp



Q2 Q3 Q4

Serveurs HP Integrity

Solutions pour l'entreprise adaptative.

hp invent

© 2003 Hewlett-Packard Company. Intel, le logo Intel, Intel Inside, le logo Intel Inside, Intel Centrino, le logo Intel Centrino, Celeron, Intel Xeon, Itanium et Pentium sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays.

L'investissement dans la forêt donne de bons rendements

Les caisses de retraite s'y intéressent de plus en plus

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Investir directement dans les terrains forestiers demeure une bonne façon de diversifier un portefeuille, d'obtenir un bon rendement et de se protéger de l'inflation à long terme.

Toutefois, les moyens pour y investir sont encore limités. L'investissement s'adresse davantage aux investisseurs institutionnels ou à ceux qui peuvent y placer plus de 1 M$.

Alain Rock, président de **Blue Bridge Consultants en gestion de patrimoine**, croit que les placements dans les terrains boisés peuvent générer un rendement à long terme de 15 % par année. Ce rendement est composé de l'appréciation de leur valeur et des bénéfices annuels provenant de la récolte et de la vente de billes de bois des forêts.

« Ce sont des placements qui exigent un horizon d'au moins 10 ans. Dans une contexte où on s'attend à des rendements boursiers moyens de 5 à 6 % pour les prochaines années, ce genre de placement devient plus pertinent », a dit M. Rock aux AFFAIRES.

De plus, les placements dans des terrains forestiers sont moins volatils et évoluent en général indépendamment des placements boursiers et obligataires tout en étant un abri contre l'inflation.

Selon **Hancock Timber Resources Group** (HTRG), une société qui gère 2,6 milliard de dollars (G$) US de terrains forestiers situés principalement aux États-Unis, les institutions avaient investi 13 G$ US dans les terrains forestiers à la fin de 2003.

Selon HTRG, ces investissements ont donné un rendement réel (après inflation) à long terme de 6 à 10 % par année et des rendements nominaux d'entre 9 et 15 % par année. En Colombie-Britannique, le rendement annuel nominal a été de 12,8 % entre 1963 et 2002.

«Les pressions environnementales continueront de faire diminuer l'offre mondiale de bois et, par conséquent, feront augmenter la valeur des terrains boisés privés », soutiennent les spécialistes de HRTG.

Brascan achète

L'**Ontario Teachers' Pension Plan** augmente ses investissements dans les terrains boisés privés, mais préfère ne pas en dire plus pour le moment.

« Nous détenons un léger avantage concurrentiel dans ce domaine et nous ne voulons pas le perdre tant que notre portefeuille n'aura pas été constitué », a dit **Lee Fullerton**, directeur des communications de la caisse de retraite, aux AFFAIRES.

Brascan (Tor., *BNN.lua*, 46 $) vient d'acheter les éléments d'actif de sciage et les terrains forestiers de l'américaine **Weyerhaeuser** (NY, *WY*, 66 $ US) en Colombie-Britannique, au coût de 1,2 G$.

L'objectif de Brascan est de s'emparer des 254 000 hectares de terrains boisés privés de Weyerhaeuser et de les ajouter aux 560 000 qu'elle possède dans le Maine, au Nouveau-Brunswick et au Brésil. Tous ces éléments d'actif forestiers sont regroupés dans le **Timber Management Fund**, dont Brascan est le gestionnaire, et un actionnaire, avec d'autres, investisseurs institutionnels.

« Brascan considère les boisés privés comme une classe d'actif en lui-même, compatible avec un portefeuille immobilier et d'énergie, et qui peut rapporter des flux monétaires constants et s'apprécier à long terme », soutient **Mark Bishop**, analyste des produits forestiers pour **RBC Marchés des capitaux**.

TimberWest en Bourse

La transaction de Brascan a fait monter immédiatement le prix de **TimberWest Timber Trust** (Tor., *TWR.UN*, 16 $), à peu près le seul véhicule boursier disponible au pays pour investir dans les terrains boisés.

Ce fonds de revenus possède 334 000 hectares de terrains forestiers privés en Colombie-Britannique et 6 000 hectares de terrains à vocation résidentielle. Ses revenus proviennent principalement de la vente de billes de bois aux scieries et de parcelles de terrain pour le développement résidentiel.

M. Rock croit que, au cours actuel, le titre de TimberWest est encore à un prix raisonnable dans une perspective de long terme. Toutefois, puisque le titre est inscrit en Bourse, le rendement du placement sera relié à celui du marché boursier.

En 2004, TimberWest a distribué 1,08 $ d'encaisse par unité (imposable à 100 %) à ses sociétaires, soit environ le même montant depuis 1998. Les analystes croient que la société versera une distribution semblable en 2005, ce qui donnerait un rendement de la distribution de 6,7 %. La société avait 1,28 $ par unité d'encaisse distribuable de disponible en 2004, après avoir vendu pour 10,5 M$ de terrains immobiliers au cours de l'année.

Un titre bien évalué

Toutefois, l'analyste **Benoit Laprade**, de **Marchés des capitaux Scotia**, croit que le titre de TimberWest est évalué correctement au cours actuel, en tenant compte de son ratio de la valeur totale de l'entreprise (VTE) divisée par les bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de 13. Sa cible d'un an n'est que de 15,50 $.

« Sur la base de la relation risque/rendement, nous pensons qu'il y a des occasions plus intéressantes ailleurs », a dit M. Laprade.

Même chose pour **Hervé Carreau**, analyste pour les **Marchés mondiaux CIBC**, qui vient d'abaisser son évaluation de l'encaisse distribuable de TimberWest pour 2005 de 1,22 $ à 1,15 $ par unité, suivi de 1,19 $ en 2006. Sa cible d'un an n'est que de 13 $.

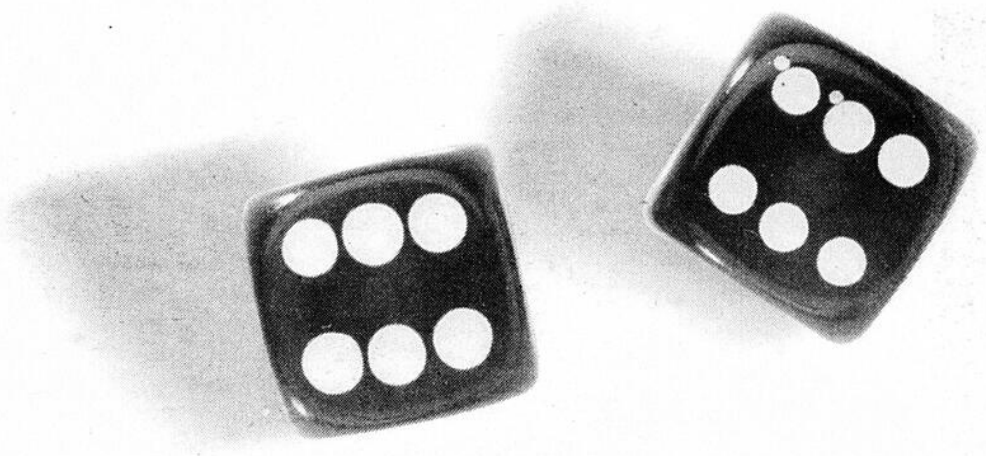
Tout dépend de la reprise au Japon et aux États-Unis

L'analyste a remonté à 0,80 $ US le taux de change moyen du dollar canadien et s'attend à des conditions éprouvantes pour le marché du bois d'œuvre, notamment au Japon, en 2005.

« Le principal risque de nos prévisions est que la reprise économique au Japon et aux États-Unis soit plus lente que prévu et empêche les prix du bois d'œuvre d'augmenter », a dit M. Carreau. ■

www.lavaltechnopole.com

LE HASARD N'EXISTE PAS!



À LAVAL TECHNOPOLE, vous trouverez des gens qui pensent affaire et développement.

Avec nous, pas de détours... Vous cherchez, vous trouvez.

LAVAL TECHNOPOLE est la plaque tournante des services aux entreprises de tous les partenaires du développement économique de Laval. Analyse des besoins immobiliers et inventaire des sites disponibles et des immeubles multilocatifs I Coordination des intervenants municipaux pour l'implantation des entreprises I Services conseils en démarrage d'entreprises ou en expansion I LAVAL TECHNOPOLE EXPORT pour développer les marchés internationaux

LAVAL TECHNOPOLE
LA TECHNOPOLE DU GRAND MONTRÉAL

Il y a une place pour vous à Laval...
Un numéro vous y conduit : (450) 978-5959
Et un site Internet vous guide : www.lavaltechnopole.com

*PDSF est le prix de base pour une Avalon XLS 2005 (BK36BA – A). Immatriculation, frais de transport et de préparation, enregistrement, assurance et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota le plus proche pour plus de détails.

Couche-Tard manque les cibles élevées des analystes

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

L'exploitant de dépanneurs **Alimentation Couche-Tard** (Tor., *ATD.SV.B*, 36,18 $) n'a pu réussir à répondre aux attentes élevées des analystes à l'égard du trimestre terminé le 30 janvier.

Au cours de la période, la société a réussi à quintupler ses profits comparativement à l'an dernier. Ils ont totalisé 46,3 M$, ou 0,46 $ par action. Les experts prévoyaient un résultat de 0,58 $.

En outre, une partie de l'écart est attribuable au recul de la marge bénéficiaire brute sur les ventes de carburant au Canada. Elle est passée de 4,63 à 4,15 cents le litre. À titre d'exemple, **Sara O'Brien,** de **RBC Marchés des capitaux,** espérait une marge de 4,8 cents.

Des revenus de 2,9 G$

Pour le trimestre, Couche-Tard a affiché un chiffre d'affaires de 2,9 milliards de dollars (G$) comparativement à 1,77 G$ pendant le même trimestre l'an dernier.

Sur ce point, la société lavaloise a surpassé les attentes. Par exemple, M^me^ O'Brien prévoyait des revenus de 2,5 G$ alors que **Michael Van Aelst,** analyste financier pour les **Marchés mondiaux CIBC,** s'attendait à 2,8 G$.

La croissance moyenne des ventes des succursales canadiennes exploitées depuis plus d'un an a atteint 2,8 %. À nouveau, ce résultat se situe en dessous des estimations des analystes. Récemment, **David Hartley,** de **First Associates,** affirmait que Couche-Tard afficherait une croissance de 3,5 %.

De leur côté, les activités américaines poursuivent leur redressement. Ainsi, les ventes des succursales exploitées depuis plus d'un an ont bondi de 10,2 %, en excluant les sites de la bannière *Circle K.* L'an dernier, elle s'élevait à 4,8 %. D'autre part, la marge bénéficiaire brute sur les ventes de carburant est passée de 10,43 à 16,3 cents US le litre au sein du réseau américain.

La direction a expliqué que plusieurs facteurs avaient réduit ses profits pendant le trimestre, dont des dépenses additionnelles liées aux frais de cartes de crédit d'environ 5 M$ (soit 0,05 $ par action). Couche-Tard a également été touchée par l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine (impact de 0,03 $ par action), par l'interruption provoquée par les ouragans en Floride (0,01 $) et par un changement aux normes comptables (0,01 $).

L'intégration de Circle K

Finalement, les dirigeants de l'entreprise ont fait le point sur les économies réalisées lors de l'intégration des activités de **Circle K.** À ce jour, Couche-Tard a réalisé des économies totales de 66,2 M$ US, dont 81 % provient de la diminution des frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux, alors que 19 % du total est attribuable à la signature de nouvelles ententes d'approvisionnement.

Après trois trimestres, Couche-Tard affiche des profits nets de 163,7 M$, soit 1,59 $ par action (sur une base pleinement diluée) en comparaison à 58,2 M$, ou 0,64 $ pendant la même période de 2004. Le chiffre d'affaires est passé de 3,58 à 7,8 G$. L'entreprise a réalisé 75,9 % de ses ventes aux États-Unis, par rapport à 52,7 % pour la période comparable de l'exercice précédent.

Au 30 janvier 2005, Couche-Tard avait une dette portant intérêts de 660,2 M$, en baisse de 70,3 M$ par rapport à celle de 730,5 M$ au 25 avril 2004. Cela se compare à un avoir des actionnaires de 887,7 M$ et à un actif total de 2,2 G$. La société a généré 250,1 M$ pendant les 40 premières semaines de son exercice, avant les changements dans son fonds de roulement.

Simultanément au dévoilement des résultats, les dirigeants ont annoncé le fractionnement de toutes les actions en circulation à raison de deux pour une. L'entrée en vigueur du projet est prévu vers le 16 mars.

Les investisseurs ont mal accueilli les résultats, le titre perdant 3 $, à 37 $, le 8 mars, après leur publication. ■

Les comptables

Les comptables en management accrédités

Bien plus que des experts en chiffres, les comptables en management accrédités sont des gens d'action qui influencent toutes les facettes de l'organisation. Grâce à leur expertise en comptabilité de management et à leur vision stratégique, les CMA sont formés pour créer de la valeur et bâtir le succès des entreprises. Ajoutez un CMA à votre équipe et voyez tout ce que la comptabilité peut faire pour vous.

CMA
COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
cma-quebec.org

Le nécessaire mariage de Pages Jaunes/SuperPages

Le spécialiste des annuaires retourne au marché pour une quatrième fois afin de récolter 1,2 milliard de dollars

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

En achetant sa rivale **SuperPages,** la fiducie de revenu **Groupe Pages Jaunes** (Tor., *YPF.UN*, 13,71 $) a réalisé un bon coup, malgré le coût élevé de la transaction de 2,55 milliards de dollars (G$), **annoncée le 7 mars.**

Pages Jaunes pourra augmenter le taux de croissance de son encaisse distribuable au-delà du rythme de 3 à 5 % que la société peut tirer de ses 200 annuaires. La société pourra ainsi pallier au rétrécissement de 8,2 à 6,6 % du rendement de sa distribution provoqué par l'appréciation de 37 % en Bourse de ses unités, depuis juillet 2003.

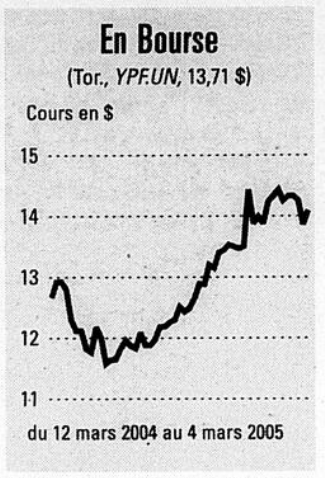
L'ajout des annuaires de SuperPages dans l'Ouest du pays augmentera les flux de trésorerie disponibles de 6,1 % à la clôture de la transaction, dans trois mois, et de 7,8 % en 2006, grâce aux synergies, estime **Katharine Dalton,** analyste chez **Merrill Lynch.**

Un gain boursier

Mais c'est aussi en partie grâce au gain de ses propres unités en Bourse que Pages Jaunes peut se permettre de payer 28 % de plus que **Bain Capital** a elle-même déboursé en novembre 2004 pour SuperPages, tout en rentabilisant la transaction. **Verizon** (NY, *VZ*, 36,44 $ US) avait payé 810 M$ pour cet actif en 2001.

Pages Jaunes paie environ 12,4 fois le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de SuperPages (11,1 fois incluant les synergies prévues de 25 M$), alors que ses propres unités s'échangent à un multiple de 13,8 fois, précise Mme Dalton. Le prix payé revient à 11,1 fois le BAIIA, si on tient compte des synergies prévues de 25 M$.

L'appréciation de Pages Jaunes provient de la stabilité des taux d'intérêt à long terme au Canada, laquelle soutient l'intérêt pour les rendements que procurent les fiducies de revenu. La demande accrue suscitée par l'inclusion prochaine de ces fiducies dans le TSX est un autre facteur favorable.



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

Émission d'unités

À cet égard, le geste de Pages Jaunes est opportun, puisqu'elle se présente une quatrième fois au marché depuis 2003, à un moment où il y a une demande des investisseurs institutionnels pour ses unités.

À la conclusion de son financement de 1,5 G$ (émission d'unités de 1,2 G$ et placement privé de 300 M$ avec la **Caisse de dépôt et placement du Québec**), Pages Jaunes deviendra la plus importante fiducie en Bourse avec une valeur boursière de 6 G$.

Mme Dalton estime que la transaction ajoutera 1 $ à la valeur de l'unité de Pages Jaunes d'ici 2006, à 14,80 $, malgré ses coûts financiers plus élevés et l'émission de 112,5 M de nouvelles unités.

L'analyste de Merrill Lynch s'attend notamment à ce que Pages Jaunes relève les marges de SuperPages plus près des siennes grâce à la plateforme nationale qu'elle offrira aux annonceurs, à l'élimination de chevauchements et à la négociation de meilleures conditions de ses fournisseurs.

En revanche, Pages Jaunes double sa dette, ce qui haussera le profil de risque de la société aux yeux des investisseurs, qui pourraient exiger un rendement de distribution plus élevé, rappelle Mme Dalton. ■

FCI
Le titre des professionnels du crédit.

Institut Canadien du Crédit Section de Montréal
Institut Canadien du Crédit Section de Québec
Université du Québec TÉLUQ L'université à distance

L' Institut Canadien du Crédit
Fondé en 1928 en vertu d'une loi spéciale du Parlement, l'Institut Canadien du Crédit n'a jamais perdu de vue son objectif d'offrir aux professionnelles et professionnels du crédit un enseignement de qualité. En collaboration avec la Télé-université, notre association offre maintenant ce même enseignement de qualité à nos étudiantes et étudiants francophones qui souhaitent obtenir le titre de FCI (Fellow Credit Institute).

Le site du National est : **www.creditedu.org** **905-629-9805**
Le site de Montréal est : **www.credit-mtl-qc.org** **514-990-8533**
Le site de Téluq est : **www.teluq.uquebec.ca/icc** **1-800-843-4333 (poste 955)**

« Être des professionnels de la gestion du crédit voués à l'Excellence »
René Houle, FCI Président de L'ICC (Section de Montréal)

CALENDRIER (conférences et événements à venir)

Mercredi 23 Mars 2005 (8h30 - 12h00)	Sujet:	Structure financière et principaux ratios
	Endroit:	Hôtel Delta Montréal, salon Paganini
	Conférencier:	M. Jean-Charles Normandeau
Mercredi 6 Avril 2005 (8h30 - 12h00)	Sujet:	La Prise de Décision
	Endroit:	Hôtel Delta Montréal, salon CHOPIN
	Conférencier:	M. Jean-Charles Normandeau
Mercredi 20 Avril 2005 (16h30 - 21h00)	Événement:	Assemblée annuelle
	Endroit:	Club St-Denis

Préparez aujourd'hui votre relève de demain !

L'ÉTS PARTENAIRE de votre RELÈVE en ingénierie

Vous recherchez des ressources techniques à court terme ? Embauchez immédiatement un stagiaire en génie de l'ÉTS ayant deux formations (D.E.C. technique jumelé à des études de bac en génie).

Domaines d'expertise de nos stagiaires :
• Génie de la construction • Génie de la production automatisée
• Génie des opérations et de la logistique NOUVEAU
• Génie des technologies de l'information • Génie électrique
• Génie logiciel • Génie mécanique

Faites comme les 900 entreprises satisfaites qui ont embauché 2200 stagiaires de l'ÉTS l'an dernier !

Formées par la plus importante école de génie de type coopératif au Canada, ces ressources compétentes contribueront immédiatement à augmenter la productivité de votre entreprise.

POUR EMBAUCHER UN STAGIAIRE :

Service de l'enseignement coopératif
Tél. : (514) 396-8813
stages@etsmtl.ca
http://stages.etsmtl.ca/pr

En tout temps, l'ÉTS garantit aux entreprises, petites ou grandes, un service de recrutement rapide et ciblé selon leurs besoins.

Université du Québec
École de technologie supérieure

nouvel espace à bureau

propulsé par cisco.

Les requêtes des clients, la facturation,
les numéros de compte – bref, tout ce qu'il faut pour
accomplir le travail – dans le confort du foyer.
En temps réel. En termes réels. Les communications
IP de Cisco réunissent la voix, la vidéo et les données, ce qui
permet de transformer la maison en un véritable centre d'appels.
Les employés n'ont plus besoin de se rendre au travail pour être au travail.
Apprenez comment Cisco contribue à révolutionner
la façon de faire des affaires sur cisco.com/poweredby/ca/fr.

©2005 Cisco Systems, inc. Tous droits réservés.

la productivité. propulsée par CISCO SYSTEMS

L'Association des concessionnaires Chevrolet du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle Malibu édition sport 2005 (1ZS69/R7C). Le modèle illustré peut comprendre certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionnel à l'approbation de crédit de GMAC. Frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits en sus et payables à la livraison. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec versement initial ou échange équivalent (voir ci-contre). À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12¢ du km après 80000 km. Première mensualité exigible à la livraison. †Taux de financement à l'achat de 0% pour un terme de 48 mois sur approbation de crédit de GMAC seulement. ††Étude sur la performance, la construction et l'aménagement d'automobiles en 2004 aux É.-U. (APEAL) de J.D. Power and Associates. Étude basée sur 102 951 réponses de consommateurs aux É.-U. www.jdpower.com. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut louer à un prix moindre. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être requis. **Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, au 1 800 463-7483 ou visitez www.gmcanada.com.**

Le bogue informatique de la Royale lui a coûté 2 M$

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Plus de 10 000 réclamations pour un total de plus de 2 M$. Voilà le bilan de la panne informatique survenue à la **Banque Royale** à l'été 2004, ont appris LES AFFAIRES.

À ce jour, toutes les demandes de réclamation ont été traitées et réglées, confirme **Raymond Chouinard,** porte-parole de l'institution à Montréal. Pour la banque, le dossier est clos.

Rappelons qu'à compter du 31 mai 2004, la banque avait été incapable pendant près d'une semaine de mettre à jour les comptes de certains clients et d'effectuer des transferts par bande électronique avec les autres institutions bancaires.

La banque maintient l'explication qu'elle avait donnée à l'époque, soit que la panne avait été occasionnée par une erreur de codification lors d'une mise à jour routinière de logiciels.

Le mauvais fonctionnement causé par cette erreur humaine avait été décelé en moins de deux heures, mais les problèmes se sont multipliés lorsque les employés affectés à la remise en marche du système n'ont pas suivi rigoureusement les protocoles.

Malgré la mésaventure de l'été dernier, la Banque Royale demeure convaincue de la qualité et de la sécurité de sa plateforme informatique. « Après une revue exhaustive du système informatique de la banque, **IBM** a confirmé que celui-ci est très bien constitué et fonctionne correctement », assure le porte-parole.

Une demande de recours collectif

Option consommateurs n'en continue pas moins d'appuyer la demande d'autorisation d'un recours collectif déposée par **Nicole Bergeron,** le 7 juin. « Dans le cadre d'un procès, nous verrons si tout a été couvert », explique **Louise Rozon,** directrice de l'organisme.

L'intention exprimée par la banque était de rembourser les clients seulement pour les pertes et les dépenses directes qu'ils avaient encourues, selon Option consommateurs. Rien n'était prévu pour les troubles, les inconvénients ou le stress subis par les particuliers privés de leurs ressources financières.

Aux consommateurs victimes de la panne, l'organisme avait recommandé de réclamer à la banque 100 $ par jour relativement à ces facteurs. Ces demandes auraient été refusées par l'institution financière. ■

Virginia, Azimut et Eastmain pour profiter d'*Éléonore*

La découverte de la baie James attire l'attention

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

La découverte d'or sur la propriété aurifère *Éléonore* effectuée par **Mines d'or Virginia** (Tor., *VIA*, 4,40 $) intéresse de plus en plus les spéculateurs de Vancouver.

John Kaiser, éditeur du **Kaiser bottom-fish Report,** a analysé en profondeur cette découverte, au moment où Virginia venait de réaliser un placement privé de 16 M$ par la vente d'actions à 4,10 $.

Avec ce placement, les 48 M d'actions émises de Virginia ont une valeur boursière de 211 M$, qui provient principalement du projet Éléonore. À partir des forages exploratoires effectués, M. Kaiser évalue sommairement que le tonnage est de 3 à 4 M de tonnes, et contient environ 1 M d'onces d'or de ressources.

Selon lui, Virginia ne se qualifie pas comme un « bottom fish », ce qu'il décrit comme un titre qui se négocie à un prix où la relation rendement escompté par rapport au risque encouru est la plus élevée. Toutefois, Virginia mérite une attention particulière, surtout que la société devrait publier des résultats à profusion d'ici la fonte des neiges, ce qui pourrait faire considérablement augmenter le cours du titre.

« C'est le genre de propriété qui pourrait livrer entre 5 M et 10 M d'onces. Dans ce cas là, on parle d'une valeur cible « rêvée » de 1 à 2 milliards de dollars (G$) pour le gisement », soutient M. Kaiser.

Par contre, il perçoit une situation de « *bottom-fish* », pour le titre d'**Eastmain Resources** (Tor., *ER*, 0,60 $; valeur boursière de 30 M$) et **AzimutExploration** (TSX/Vex., *AZM*, 0,60 $; valeur boursière de 9,9 M$). Azimut a des propriétés collées à celles d'Éléonore, tandis qu'Eastmain possède déjà des ressources de 1 M de tonnes à 9,46 grammes d'or la tonne sur une propriété située dans cette région.

Notons qu'Azimut a cédé en option 65 % de ses terrains à **Everton Resources** (TSX/Vex, *EVR*, 0,45 $) (du promoteur **André Audet**) en contrepartie d'un engagement de 2 M$ en exploration en deux ans. M. Kaiser soutient qu'il coûte moins cher de participer aux retombées possibles de la découverte d'Éléonore par le titre d'Azimut. Toutefois, Everton a des projets d'exploration ailleurs.

> ÉCHEC DU PROCÉDÉ DE JAGUAR NICKEL

Jaguar Nickel (Tor., *JNI*, 0,38 $) a annoncé que son procédé breveté de lixiviation au chlore pour extraire le nickel d'un sol latéritique ne s'avère pas économique pour l'exploitation de son gisement de nickel au Guatemala.

Après deux années de recherche et la validation d'une tierce partie, Jaguar a observé que son procédé n'était pas efficace pour un minerai à contenu élevé en magnésium comme celui de sa propriété du Guatemala. Toutefois, la société est d'avis que son procédé pourrait avoir une utilisation possible dans un minerai de nickel à faible contenu en magnésium.

Jaguar poursuit quant même l'exploration de la propriété et devrait être en mesure de publier une estimation des ressources d'ici deux mois.

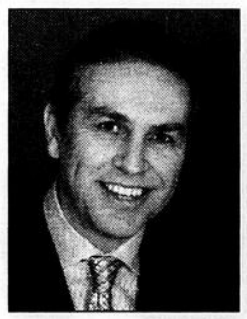
> TENEUR ÉLEVÉE EN DIAMANTS POUR ASHTON

Ashton Mining Canada (Tor., *ACA,* 1,48 $) a obtenu une teneur de 92 carats par 100 tonnes d'un échantillon de 6 tonnes prélevé sur la kimberlite *Renard-9* du projet *Foxtrot,* situé au nord de Chibougamau.

À la suite de ces résultats, **Graeme Currie**, analyste chez **Canaccord Capital**, a fait passer sa cible pour le titre d'Ashton de 1,35 à 2 $. En donnant une valeur théorique de 18 $ le carat aux ressources identifiées par Ashton, M. Currie en arrive à une valeur de 89 M$ (1,17 $ par action) pour le projet Foxtrot qu'Ashton partage à 50/50 avec **Soquem.** Il ajoute à cette valeur un autre 0,80 $ par action pour le potentiel de découvertes futures.

En 2005 Ashton et son partenaire investiront 12 M$ pour continuer l'exploration de la propriété. Ashton a expédié en Europe les diamants récoltés de divers échantillons prélevés en 2004 afin d'en déterminer leur valeur par carat. ■

La Société conseil
LAMBDA inc.
vingt ans
Conseil en gestion et en technologies de l'information



GILLES R. CHARRON, *PMP*

Le président et Chef de la direction de la Société Conseil LAMBDA inc., M. Eric Ferland, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Gilles R. Charron au poste de Vice-président, associé - Services-conseils et développement corporatif pour le bureau de Montréal.

Membre du Project Management Institute (PMI), M. Charron possède plus de 25 ans d'expérience dans le domaine du conseil en gestion et en technologies de l'information. Il est détenteur d'un baccalauréat ès sciences – informatique de gestion de l'Université Laval et une certification professionnelle en gestion de projet (PMP).

Au cours des dernières années, M. Charron a occupé des postes de responsabilités de plus en plus grandes à Montréal, Québec, et Ottawa. Il a œuvré à titre d'informaticien conseil, de directeur de projet, de gestionnaire et de conseiller stratégique au sein de diverses entités de Bell et de firmes conseils.

Fondée en 1986, La Société Conseil LAMBDA offre des services conseils personnalisés en gestion et en technologies de l'information. LAMBDA intervient dans toutes les sphères reliées à l'administration et à la gestion des organisations, des systèmes et des technologies de l'information.

www.lambda.qc.ca

Résultats financiers

Nombre de sociétés cette semaine : 83 **Améliorations : 49** **Détériorations : 17**

Société	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
20-20 Technologies (1)	1 536	1 415	0,18	0,17	36 654	30 357	12 m.	31 déc. 04
	362	733	0,04	0,09	9 975	8 024	3 m.	31 déc. 04
Aastra Technologies	24 198	20 956	1,42	1,24	256 119	191 662	12 m.	31 déc. 04
	10 152	7 123	0,59	0,42	66 717	73 466	3 m.	31 déc. 04
Advantage Energy Income	34 463	44 024	0,63	1,29	193 439	137 584	12 m.	31 déc. 04
	8 627	(1 866)	0,12	(0,18)	68 521	36 074	3 m.	31 déc. 04
Aeterna Zentaris	(5 759)	(28 147)	(0,13)	(0,65)	233 248	166 413	12 m.	31 déc. 04
	(2 543)	(9 254)	(0,06)	(0,20)	53 541	48 896	3 m.	31 déc. 04
Afcan	(1 426)	(307)	(0,02)	(0,01)	s.o.	s.o.	12 m.	31 déc. 04
Ainsworth Lumber	165 400	123 700	11,32	8,49	909 900	543 000	12 m.	31 déc. 04
	53 100	41 000	3,64	2,82	253 000	173 600	3 m.	31 déc. 04
AlarmForce Industries	1 276	1 302	0,12	0,14	14 450	11 986	12 m.	31 déc. 04
AltaGas Income	65 801	38 323	1,31	0,84	859 219	710 604	12 m.	31 déc. 04
	25 774	12 028	0,48	0,26	311 759	179 058	3 m.	31 déc. 04
AMR Technologies (1)	(455)	302	(0,03)	0,02	54 349	46 758	12 m.	31 déc. 04
	119	194	0,01	0,01	14 153	12 467	3 m.	31 déc. 04
Angiotech Pharmaceuticals (1)	52 452	(49 398)	0,63	(0,68)	130 780	20 340	12 m.	31 déc. 04
	41 481	(17 220)	0,49	(0,21)	61 227	10 306	3 m.	31 déc. 04
Banque Scotia	788 000	688 000	0,77	0,67	2 464 000	2 298 000	3 m.	31 janv. 05
Bennett Environmental	(18 535)	18 173	(1,01)	1,04	25 323	69 807	12 m.	31 déc. 04
	(8 252)	6 322	(0,45)	0,36	4 518	21 984	3 m.	31 déc. 04
Calfrac Well Services	45 630	19 649	2,89	2,02	241 379	156 558	12 m.	31 déc. 04
	23 134	7 336	1,28	0,75	82 477	48 064	3 m.	31 déc. 04
Canadian Western Bank	12 216	9 857	0,40	0,34	40 429	31 467	3 m.	31 janv. 05
Cardiome Pharma	(27 767)	(19 866)	(0,71)	(0,63)	26 403	6 047	12 m.	31 déc. 04
	1 787	(5 853)	0,05	(0,16)	11 640	4 987	3 m.	31 déc. 04
Caribbean Utilities (1)	(132)	16 026	(0,04)	0,62	71 792	81 704	9 m.	31 janv. 05
	5 726	3 913	0,22	0,15	20 574	25 052	3 m.	31 janv. 05
Celtic Exploration	11 501	4 697	0,45	0,21	50 260	22 430	12 m.	31 déc. 04
	3 278	960	0,13	0,04	13 086	7 308	3 m.	31 déc. 04
Centerplate (1)	2 003	(4 418)	0,17	(0,31)	607 154	616 057	12 m.	28 déc. 04
	370	(11 423)	0,02	(0,70)	134 127	131 788	3 m.	28 déc. 04
Certicom (1)	(3 103)	18 901	(0,08)	0,53	8 456	31 888	9 m.	31 janv. 05
	(909)	(1 825)	(0,02)	(0,05)	2 987	2 107	3 m.	31 janv. 05
Chartwell Technology	1 486	386	0,08	0,03	4 815	2 198	3 m.	31 janv. 05
Cinram International (1)	75 824	53 020	1,34	0,95	2 026 638	826 893	12 m.	31 déc. 04
	34 553	23 549	0,61	0,43	644 218	411 591	3 m.	31 déc. 04
ClubLink	(2 288)	(811)	(0,13)	(0,04)	121 860	110 729	12 m.	31 déc. 04
	(4 389)	(4 322)	(0,25)	(0,23)	20 957	18 395	3 m.	31 déc. 04
Com Dev International	186	40	0,00	0,00	30 212	22 488	3 m.	31 janv. 05
Cominar REIT	31 535	31 022	0,98	1,14	111 012	96 577	12 m.	31 déc. 04
	7 892	9 417	0,35	0,36	28 671	24 224	3 m.	31 déc. 04
Contrans Income	24 500	17 800	0,90	0,75	371 900	306 000	12 m.	31 déc. 04
	6 100	1 900	0,22	0,08	99 100	76 900	3 m.	31 déc. 04
Cyries Energy	1 551	s.o.	0,07	s.o.	11 352	s.o.	6 m.	31 déc. 04
Davis + Henderson Income	54 268	48 457	1,43	1,28	275 586	251 783	12 m.	31 déc. 04
	15 098	12 305	0,40	0,32	69 068	63 636	3 m.	31 déc. 04
Descartes Systems Group (1)	(55 331)	(38 493)	(1,36)	(0,84)	46 395	59 785	12 m.	31 janv. 05
	(959)	(10 575)	(0,02)	(0,26)	11 029	14 353	3 m.	31 janv. 05
Dynatec	3 500	(1 000)	0,02	(0,01)	148 900	106 700	12 m.	31 déc. 04
	600	600	0,00	0,00	38 000	29 600	3 m.	31 déc. 04
Échographes Noveko	(337)	194	(0,01)	0,01	1 856	1 583	6 m.	31 déc. 04
	(150)	325	(0,01)	0,02	1 297	1 327	3 m.	31 déc. 04
Endev Energy	926	6 090	0,01	0,08	52 349	39 837	12 m.	31 déc. 04
	305	(231)	0,00	0,00	17 615	8 871	3 m.	31 déc. 04
Enerchem International	1 961	(526)	0,14	(0,04)	80 833	49 911	12 m.	31 déc. 04
	396	(105)	0,03	(0,01)	30 676	13 088	3 m.	31 déc. 04
FP Newspapers Income	5 350	7 133	0,77	1,03	5 612	7 426	12 m.	31 déc. 04
	2 315	2 359	0,34	0,34	2 380	2 453	3 m.	31 déc. 04
GSW	18 563	12 088	5,42	3,53	579 296	507 383	12 m.	31 déc. 04
	3 857	3 425	1,12	0,99	148 608	124 659	3 m.	31 déc. 04
Guardian Capital Group	10 559	6 653	0,53	0,34	n.d.	n.d.	12 m.	31 déc. 04
	3 401	2 316	0,17	0,12	n.d.	n.d.	3 m.	31 déc. 04
Haemacure	(491)	(1 061)	(0,01)	(0,04)	75	1 217	3 m.	31 janv. 05
Halterm Income	4 066	(48 899)	0,50	(6,06)	38 617	45 164	12 m.	31 déc. 04
	1 835	813	0,23	0,10	10 089	9 488	3 m.	31 déc. 04
Hardwoods Dist. Income	14 034	n.d.	1,01	n.d.	289 895	253 685	9 m.	31 déc. 04
	4 501	n.d.	0,39	n.d.	93 730	82 923	3 m.	31 déc. 04
Home Equity Income	2 945	3 380	0,25	0,31	31 847	29 755	12 m.	31 déc. 04
	845	371	0,07	0,03	8 166	7 782	3 m.	31 déc. 04
Hydrogenics (1)	(33 539)	(22 091)	(0,53)	(0,42)	16 656	26 660	12 m.	31 déc. 04
	(10 338)	(7 260)	(0,16)	(0,14)	5 494	5 882	3 m.	31 déc. 04
Industries Lassonde	11 989	13 046	n.d.	n.d.	261 677	247 540	12 m.	31 déc. 04
	4 042	4 372	n.d.	n.d.	76 728	67 509	3 m.	31 déc. 04
InnVest REIT	31 236	10 858	0,46	0,07	279 297	224 216	12 m.	31 déc. 04
	1 531	(13 414)	n.d.	n.d.	67 291	50 287	3 m.	31 déc. 04
Integrated Paving Concepts	421	(455)	0,06	(0,07)	13 330	12 331	12 m.	31 déc. 04
	(74)	(274)	(0,02)	(0,04)	2 481	2 356	3 m.	31 déc. 04
Isotechnika	(27 120)	(18 993)	(0,36)	(0,27)	1 531	9 935	12 m.	31 déc. 04
	(9 653)	(8 326)	(0,13)	(0,11)	247	408	3 m.	31 déc. 04
Livingston Int'l Income	11 001	6 155	0,73	0,41	147 754	140 145	12 m.	31 déc. 04
	3 159	1 422	0,21	0,10	37 201	35 239	3 m.	31 déc. 04
Marsulex	4 900	6 858	0,15	0,22	137 022	134 982	12 m.	31 déc. 04
	1 879	(632)	0,06	(0,02)	34 314	31 973	3 m.	31 déc. 04
Melcor Developments	19 437	18 406	6,30	6,00	88 339	80 035	12 m.	31 déc. 04
	9 709	6 045	3,16	1,97	35 891	19 592	3 m.	31 déc. 04
MI Developments (1)	(8 500)	(32 344)	(0,18)	(1,03)	853 875	813 966	12 m.	31 déc. 04
	(13 768)	(50 406)	(0,29)	(1,05)	169 378	165 898	3 m.	31 déc. 04
NAL Oil & Gas	44 867	48 670	0,86	1,15	215 988	165 598	12 m.	31 déc. 04
	11 754	2 679	0,22	0,05	56 962	47 588	3 m.	31 déc. 04
Newfoundland Capital	10 164	6 085	0,85	0,51	67 132	62 297	12 m.	31 déc. 04
	3 432	2 297	0,29	0,19	19 156	17 772	3 m.	31 déc. 04
Northstar Aerospace	8 300	(13 800)	0,29	(0,48)	168 900	170 100	12 m.	31 déc. 04
	2 500	(8 600)	0,09	(0,30)	46 100	39 900	3 m.	31 déc. 04
NovaGold	(8 376)	(6 953)	(0,14)	(0,14)	3 751	1 592	12 m.	30 nov. 04
Novelis (1)	55 000	157 000	0,74	2,11	7 755 000	6 221 000	12 m.	31 déc. 04
	(93 000)	54 000	(1,26)	0,72	2 016 000	1 536 000	3 m.	31 déc. 04
NQL Drilling Tools	(37 235)	(59 129)	(0,88)	(1,87)	64 737	61 893	12 m.	31 déc. 04
	791	(11 411)	0,02	(0,27)	17 614	14 293	3 m.	31 déc. 04
Nstein Technologies	(3 195)	(2 396)	(0,02)	(0,02)	4 848	1 775	12 m.	31 déc. 04
Oncolytics Biotech	(12 956)	(8 544)	(0,45)	(0,35)	700	313	12 m.	31 déc. 04
Onex	35 000	(332 000)	0,25	(2,16)	16 244 000	12 119 000	12 m.	31 déc. 04
Optimum Général	3 596	1 996	0,31	0,17	137 963	144 493	12 m.	31 déc. 04
	383	1 093	0,04	0,09	33 270	37 509	3 m.	31 déc. 04
Otelco (1)	6 114	7 493	0,75	0,93	37 266	33 755	12 m.	31 déc. 04
	(133)	1 522	(0,02)	0,19	9 790	9 296	3 m.	31 déc. 04
Parkland Income	3 960	20 291	0,33	1,67	686 658	567 226	12 m.	31 déc. 04
	(15 135)	2 226	(1,24)	0,18	169 000	134 200	3 m.	31 déc. 04
Pason Systems	33 842	24 596	1,81	1,35	122 212	91 801	12 m.	31 déc. 04
	11 757	8 128	0,62	0,44	36 611	27 772	3 m.	31 déc. 04
Patheon (1)	6 004	2 589	0,09	0,05	153 947	107 780	3 m.	31 janv. 05

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US
2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

Résultats financiers

Nombre de sociétés cette semaine : 83 **Améliorations : 49** **Détériorations : 17**

Société	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Pengrowth Energy Trust	153 745	189 297	1,15	1,63	669 560	586 681	12 m.	31 déc. 04
Penn West Petroleum	271 800	446 600	5,05	8,30	1 225 200	1 129 100	12 m.	31 déc. 04
	68 600	38 800	1,27	0,72	320 000	253 900	3 m.	31 déc. 04
PetroKazakhstan (1)	500 668	316 940	6,28	3,90	1 642 427	1 117 324	12 m.	31 déc. 04
	114 937	88 808	1,49	1,09	405 131	310 648	3 m.	31 déc. 04
PFB	1 919	2 195	0,32	0,39	52 082	41 438	12 m.	31 déc. 04
PrimeWest Energy Trust	103 400	95 900	1,74	2,08	521 900	442 900	12 m.	31 déc. 04
Procyon Biopharma	(18 023)	(10 719)	(0,23)	(0,17)	334	304	12 m.	31 déc. 04
ProEx Energy	1 717	s.o.	0,06	s.o.	7 210	s.o.	6 m.	31 déc. 04
PRT Forest Income	4 921	4 836	0,67	0,67	34 770	34 995	12 m.	31 déc. 04
	1 619	1 407	0,22	0,19	8 593	8 652	3 m.	31 déc. 04
ShawCor	(86 661) (3)	24 351	(1,16)	0,35	863 430	824 397	12 m.	31 déc. 04
	(78 099) (3)	5 036	(1,05)	0,07	268 722	194 954	3 m.	31 déc. 04
Shiningbank Energy Income	138 806	63 954	n.d.	n.d.	307 514	247 207	12 m.	31 déc. 04
	88 038	5 354	n.d.	n.d.	82 453	58 474	3 m.	31 déc. 04
Shore Gold	(1 500)	(1 200)	(0,03)	(0,03)	s.o.	s.o.	12 m.	31 déc. 04
Sico	15 455	11 041	2,24	1,64	303 446	280 518	12 m.	31 déc. 04
	(246)	(923)	(0,04)	(0,13)	62 330	57 419	3 m.	31 déc. 04
Sleep Country Canada Income	19 036	10 559	1,36	0,75	195 351	123 661	12 m.	31 déc. 04
	4 347	2 561	0,31	0,18	50 401	44 189	3 m.	31 déc. 04
SNC-Lavalin (Groupe)	104 113	86 528	2,04	1,69	3 447 421	3 263 868	12 m.	31 déc. 04
	30 707	19 792	0,60	0,38	1 128 952	820 364	3 m.	31 déc. 04
Storm Exploration	6 497	s.o.	0,15	s.o.	11 414	s.o.	14 m.	31 déc. 04
	5 116	s.o.	0,15	s.o.	5 537	s.o.	2 m.	31 déc. 04
Systems Xcellence (1)	2 294	3 626	0,05	0,08	33 042	34 611	12 m.	31 déc. 04
	647	910	0,01	0,02	8 526	9 292	3 m.	31 déc. 04
Talisman Energy	663 000	1 012 000 (2)	1,74	2,53	5 355 000	4 598 000	12 m.	31 déc. 04
	121 000	108 000	0,31	0,26	1 402 000	1 128 000	3 m.	31 déc. 04
Trinidad Energy Serv. Income	20 790	4 599	0,55	0,25	138 477	62 338	12 m.	31 déc. 04
	15 049	1 086	0,33	0,04	58 772	24 107	3 m.	31 déc. 04
Uniforêt	(3 351)	110 673 (2)	(0,05)	1,68	176 002	150 583	12 m.	31 déc. 04
	(1 669)	(9 021)	(0,02)	(0,14)	44 270	35 829	3 m.	31 déc. 04
Wajax	18 338	9 569	1,17	0,61	928 180	883 967	12 m.	31 déc. 04
	6 038	3 435	0,38	0,22	249 200	230 905	3 m.	31 déc. 04
Western Oil Sands	19 452	15 003	0,37	0,30	636 911	281 093	12 m.	31 déc. 04

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US
2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

Les devises

Au 4 mars 2005
Pour un dollar, vous aviez :

Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	4,7490
Afrique française (Franc CFA)	400,3973
Allemagne (Euro)	0,6139
Antilles anglaises (netherlan)	1,4433
Argentine (Peso)	2,3791
Australie (Dollar)	1,0248
Autriche (Euro)	0,6139
Bahamas (Dollar)	0,8108
Barbade (Dollar)	1,6136
Belgique (Euro)	0,6139
Bermudes (Dollar)	0,8027
Brésil (Real)	2,1513
Chili (Peso)	473,9702
Chine (Yuan)	6,7114
Colombie (Peso)	1 879,6639
Cuba (Dollar US)	0,8108
Danemark (Couronne)	4,5698
Égypte (Livre)	4,6995
Espagne (Euro)	0,6139
États-Unis (Dollar)	0,8108
Finlande (Euro)	0,6139
France (Euro)	0,6139
Grèce (Euro)	0,6139
Haïti (Gourde)	29,3950
Hollande(Euro)	0,6139
Hong-Kong (Dollar)	6,3246
Inde (Roupie)	35,3795
Irlande (Euro)	0,6139
Israël (New Shekel)	3,5055
Italie (Euro)	0,6139
Jamaïque (Dollar)	49,6594
Japon (Yen)	85,2092
Liban (Livre)	1 226,8899
Luxembourg (Euro)	0,6139
Maroc (Dirham)	6,8240
Mexique (Nuevo peso)	8,9458
Nicaragua (Gold Cordoba)	13,1689
Norvège (Couronne)	5,0484
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,1038
Pakistan (Roupie)	48,0457
Pays-Bas (Euro)	0,6121
Pérou (Nuevo Sol)	2,6419
Philippines (Peso)	44,3074
Pologne (Zloty)	2,3786
Porto Rico (Dollar)	0,8108
Portugal (Euro)	0,6139
Rép. dominicaine (Peso)	22,2591
Rép. tchèque (Couronne)	18,1260
Roumanie (Leu)	22 082,3672
Royaume-Uni (Livre sterling)	0,4233
Russie (Rouble)	22,4566
Singapour (Dollar)	1,3186
Slovaquie (SKK)	23,0870
Suède (Couronne)	5,5467
Suisse (Franc)	0,9527
Tunisie (Dinar)	0,9963
Turquie (Lire)	1 090 631,4756
Venezuela (Bolivar)	1 739,0517

Données fournies par la Banque Nationale

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Endroit
Petrolia	10 mars	10 h 00	Hôtel Le Navigateur, Rimouski
Banque Laurentienne	16 mars	09 h 00	Hôtel Windsor, Montréal
CryoCath Technologies	17 mars	16 h 30	Hôtel Reine Élizabeth, Montréal
Logibec	22 mars	14 h 30	Hôtel Delta Centre-Ville, Montréal
Explorations Fairstar	24 mars	10 h 00	600, de la Gauchetière, #2400, Mtl
DiagnoCure	29 mars	13 h 30	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Génomique Un	29 mars	10 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Quincaillerie Richelieu	30 mars	11 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Transcontinental	30 mars	16 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Industries Amisco	6 avril	11 h 30	Hôtel Germain des Prés, Sainte-Foy
Ecopia	12 avril	10 h 00	Club St-James, Montréal

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %[1]	Cotes hebdomadaires		
	25-02-05	04-03-05	25-02-05	27-02-04[2]
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	10,44	12,787	13,290	12,640
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	7,61	14,807	14,503	13,684
Équilibré	4,75	13,229	13,123	12,890
Obligations	5,23	11,516	11,502	11,541
MAÎTRES-ELECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	14,83	8,167	7,991	6,948
Fonds CORMEL Équilibré	9,54	16,855	16,678	15,537
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	2,64	13,495	13,383	13,209
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	7,13	14,802	14,482	13,561
Équilibré	5,40	56,271	55,687	53,868
Obligations	5,12	14,486	14,465	14,529
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC.	**25-02-05**	**04-03-05**	**25-02-05**	**27-02-04[2]**
Actions canadiennes	9,63	21,248	20,807	19,177
Action internationales	1,73	8,472	8,409	8,251
Équilibré	5,54	12,353	12,221	11,611
Marché monétaire	1,94	10,014	10,014	10,014
Obligations canadiennes	4,45	11,115	11,099	11,140
Omnibus	5,65	22,513	22,275	21,638
Placement (fonds)	5,55	21,622	21,405	20,611
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique	**31-01-05**	**07-03-05**	**25-02-05**	**27-02-04**
Revenu à court terme	2,04	34,342	34,324	34,372
Obligations	3,33	38,597	38,500	38,522
Actions	7,09	57,305	56,257	52,830
Équilibré	6,08	44,909	44,544	42,591
International	3,50	6,488	6,434	6,874
Américain	- 1,57	8,768	8,750	9,516
Asie	7,31	13,854	13,664	12,997
Europe	- 1,67	12,264	12,186	12,074
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	**31-01-05**	**07-03-05**	**25-02-05**	**27-02-04**
Actions Asiatiques	5,03	11,836	11,729	11,210
Actions Canadiennes	6,33	23,942	23,385	22,593
Actions Européennes	3,57	9,829	9,940	9,657
Obligations	5,57	11,902	11,915	12,148
Court terme	2,07	9,417	9,428	9,428
International Actions	0,82	11,562	11,572	11,507
Équilibre-Croissance	4,41	10,471	10,392	10,325
Mondial diversifié	3,22	9,144	9,116	8,966
Indiciel américain	1,48	7,012	6,993	7,123
Équilibré	5,11	13,196	13,136	13,095

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net spar action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée.
1 Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois. **2** Cote de l'an dernier.

Déclarations de dividendes

		Fréquence				Détails					Date	Date
Sym.	Société	M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-	Spéc.	inscrip.	verse.
ALA.UN	AltaGas Income	X				0,15	CA				28-03-05	15-04-05
AG.UN	Arctic Glacier Income	X				0,0917	CA				31-03-05	15-04-05
ACO.NV.X	ATCO		X			0,38	CA	+ 9 %	+ 0,03		16-03-05	31-03-05
LB	Banque Laurentienne		X			0,29	CA				01-04-05	01-05-05
BNS	Banque Scotia		X			0,32	CA				05-04-05	27-04-05
BEK.NV.B	Becker Milk			X		0,30	CA				08-03-05	17-03-05
BNE.UN	Bonterra Energy Trust	X				0,18	CA				15-03-05	31-03-05
CNN.UN	Canada Trust Income	X				0,035	CA				29-04-05	20-05-05
HOT.UN	Canadian Hotels REIT	X				0,075	CA				15-03-05	31-03-05
CWB	Canadian Western Bank		X			0,09	CA				17-03-05	07-04-05
CVP.UN	Centerplate		X			0,13	US				10-03-05	18-03-05
LNK	ClubLink					0,04	CA	+ 14 %	+ 0,005		31-03-05	15-04-05
DWT.UN	Digital World		X			0,10	CA				15-03-05	31-03-05
DTC	Domtar		X			0,06	CA				04-03-05	01-04-05
ELF	E-L Financial		X			0,125	CA				01-04-05	17-04-05
ERF.UN	Enerplus Resources Fund	X				0,35	CA				10-03-05	20-03-05
FPI.UN	First Premium Canadian Income		X			0,50	CA				15-03-05	31-03-05
FPG.UN	First Premium Oil & Gas		X			0,1875	CA				15-03-05	31-03-05
FPU.UN	First Premium US Income		X			0,40	CA				15-03-05	31-03-05
FDG.UN	Fording Canadian Coal		X			1,30	CA				31-03-05	15-04-05
FTS	Fortis		X			0,57	CA				06-05-05	01-06-05
FPL	FPI		X			0,05	CA				14-03-05	29-03-05
GIP.UN	Global Plus Trust		X			0,35	CA				15-03-05	31-03-05
G	Goldcorp	X				0,015	US				14-03-05	24-03-05
GCG.SV.B	Guardian Capital Group				X	0,21	CA	+ 20 %	+ 0,035		11-03-05	16-03-05
KLT.UN	KBSH Leaders	X				0,14083	CA				15-03-05	31-03-05
LIF.UN	Labrador Iron Ore Income		X			0,25	CA				31-03-05	25-04-05
MG.SV.A	Magna International		X			0,38	US				11-03-05	15-03-05
MIM.SV.A	MI Developments		X			0,09	US				31-03-05	15-04-05
SPL.A	Mulvihill RSP (catégorie A)	X				0,05417	CA				15-03-05	31-03-05
NVL	Novelis		X			0,09	US				11-03-05	24-03-05
OAX.UN	Oceanex Income	X				0,0937	CA				08-03-05	15-03-05
OCX	Onex Corp.		X			0,0275	CA				08-04-05	29-04-05
PGF.UN	Pengrowth Energy Trust	X				0,23	CA				01-03-05	15-03-05
PWT	Penn West Petroleum					0,20	CA	+ 60 %	+ 0,075		15-03-05	01-04-05
PFB	PFB		X			0,15	CA				17-03-05	31-03-05
PFB	PFB									0,07	17-03-05	31-03-05
PDG	Placer Dome		X			0,05	US				11-03-05	11-04-05
PR.UN	Pro-AMS Trust	X				0,04	CA				15-03-05	31-03-05
RGL	Royal Gold		X			0,05	US				08-04-05	22-04-05
SMT	Samuel Manu-Tech		X			0,09	CA				31-03-05	15-04-05
SHQ	Shire Acquisition		X			0,1433	CA				18-03-05	14-04-05
SIC	Sico		X			0,14	CA	+ 17 %	+ 0,02		11-03-05	25-03-05
SIX.UN	Sixty Plus Trust		X			0,50	CA				15-03-05	31-03-05
SNC	SNC-Lavalin (Groupe)		X			0,16	CA	+ 23 %	+ 0,03		18-03-05	0104-05
TAY.UN	Taylor NGL	X				0,055	CA				10-03-05	15-03-05
TS.NV.B	Torstar		X			0,185	CA	+ 6 %	+ 0,01		10-03-05	31-03-05
TWH	Tri-White Corp.		X			0,06	CA				10-03-05	31-03-05
WJX	Wajax		X			0,07	CA				15-03-05	31-03-05

Comment lire les déclarations de dividendes

Sym. : symbole boursier
Fréquence : **M** mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Majoration ou diminution du dividende déclaré
Spéc. : Indique un dividende spécial
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date verse. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Rendements des obligations [1] au 4 mars 2005

(selon les échéances, en %)

Description	1 an[3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	2,78	2,93	3,12	3,37	3,60	4,23	4,62	4,68
Province d'Ontario	2,83	3,00	3,21	3,49	3,75	4,55	5,05	5,18
Province de Québec	2,84	3,00	3,22	3,50	3,75	4,52	5,02	5,13
Municipalités du Québec	2,84	3,01	3,23	3,52	3,77	4,58	5,05	5,21
Entreprises canadiennes (A)	2,94	3,11	3,33	3,62	3,87	4,68	5,15	5,31
Obligations démunies Canada[2]	2,98	3,13	3,37	3,67	3,95	4,88	5,54	5,78
Obligations démunies Québec[2]	2,83	3,01	3,29	3,59	3,83	4,49	4,92	4,82
Gouvernement des États-Unis	2,89	3,09	3,40	3,74	4,00	4,84	5,35	5,35

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu 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 : FIERA CAPITAL — TABLEAU : LES AFFAIRES

AVIS DE NOMINATION

François Armand

Madame Micheline Martin, présidente, Direction du Québec, RBC Banque Royale, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. François Armand au poste de vice-président. M. Armand assume la responsabilité des services financiers offerts aux particuliers et aux PME, ainsi que de la gestion du développement des affaires de RBC Banque Royale, dans le sud-ouest et le centre-ville de Montréal, sur la Rive-Sud et en Montérégie.

M. Armand a joint les rangs de RBC Banque Royale en 1982 et a occupé divers postes de gestion des services financiers aux particuliers et aux entreprises. Il a été notamment directeur de région, Estrie et Centre du Québec et, plus récemment, vice-président associé, Marchés de la PME, Rive-Sud et Montérégie.

Il détient un baccalauréat de l'École des Hautes Études Commerciales de l'Université de Montréal et un MBA de l'Université du Québec à Montréal.

En outre, il est membre du conseil d'administration de la Fondation du Centre hospitalier Pierre-Boucher et de celui du Fonds de développement du collège Edouard-Montpetit.

La Banque Royale du Canada (TSX, NYSE : RY) utilise les initiales RBC comme préfixe pour ses unités et filiales d'exploitation, groupées sous la marque principale RBC Groupe Financier. La Banque Royale du Canada est la plus grande institution financière du Canada par sa capitalisation boursière et son actif, et l'une des principales sociétés de services financiers diversifiés en Amérique du Nord. Elle offre des services bancaires aux particuliers et aux entreprises, la gestion de patrimoine, des assurances, des services à la grande entreprise et de banque d'investissement ainsi que le traitement des opérations, à l'échelle mondiale. La société compte 60 000 employés qui servent au-delà de 12 millions de clients, particuliers, entreprises et administrations publiques, par des bureaux en Amérique du Nord et dans quelque 30 pays. Pour en savoir davantage, consultez le site www.rbc.com.

JE CHOISIS › RBC

RBC

MC Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. ® Marque déposée de la Banque Royale du Canada.

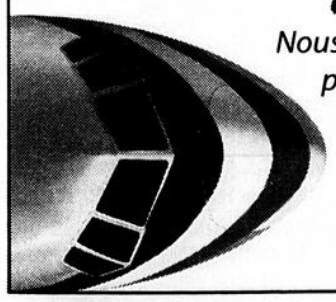
le Golf à son meilleur!

Punta Cana, **République Dominicaine**

Envolez -vous...

AmericanAirlines®
AmericanEagle®

Nous savons pourquoi vous préférez l'avion!



Meliá Caribe Tropical
All-Inclusive Suites Golf & Beach Resort
*****

Restez...

Paradisus PUNTA CANA *****
a Sol Meliá All-Inclusive Resort

COCOTAL
GOLF & COUNTRY CLUB
PUNTA CANA
REPUBLICA DOMINICANA

Jouez!

solmelia.com

Spécial: Golf quotidien **inclus!**

Woodruff achète la propriété Estrades

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Woodruff Capital Management (TSX/Vex, *WOO*, 0,70 $) vient de signer une lettre d'intention avec **Atlas Precious Metals** visant l'achat de sa participation de 70 % de la propriété *Estrades* située dans le nord-ouest du Québec, au nord de la mine d'or *Casa Berardi* et à 150 km au nord de Rouyn-Noranda. L'entente est soumise à une évaluation préalable et aux approbations habituelles.

Breakwater Resources (Tor., *BWR*, 0,76 $) a exploité la mine située dans la propriété Estrades entre juillet 1990 et mai 1991, y extrayant 166 780 tonnes à une teneur de 1,2 % de cuivre, 13,2 % de zinc, 4,9 g la tonne en or et 172 g la tonne en argent. Toutefois, la mine ne fait pas partie de l'entente avec Woodruff.

Grâce à cette entente, Woodruff possédera 8 km de l'horizon minéralisé prometteur en sulfure massif qui traverse la propriété. La partie non couverte par l'entente est en copropriété avec **Inmet Mining**.

Selon **Gérald Riverin**, président de Woodruff, l'acquisition vise d'abord à permettre l'exploration.

M. Riverin apprécie particulièrement le contenu élevé en or de la riche minéralisation de sulfure massif.

« On entrevoit de nombreux forages en profondeur et latéralement pour découvrir d'autres lentilles », a dit M. Riverin aux AFFAIRES. Woodruff a 9 M d'actions émises. ■

Baromètre des ressources

		Fermeture 04-03-05	Fermeture 25-02-05	Variation (%)
MÉTAUX[1]				
Aluminium ($ US la livre)		0,90	0,86	4,26
Argent ($ US l'once)		7,19	7,25	- 0,83
Cuivre		1,53	1,51	1,17
Nickel ($ US la livre)		7,42	7,32	1,36
Or ($ US l'once)		433,45	434,25	- 0,18
Platine ($ US l'once)		864,00	858,00	0,70
Zinc ($ US la livre)		0,63	0,61	2,21
Indice CRB (contrats à terme)		309,16	300,23	2,97
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)				
West Texas Intermediate		53,67	52,17	2,88
Brent (mer du Nord)		52,29	50,24	4,08
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]		6,66	6,55	1,68
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) $ CA		450	455	- 1,10
Prix composés				
Toronto $ CA		427,15	428,13	- 0,23
Colombus $ US		446,46	443,31	0,71
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mai	7,38	7,34	0,54
	juillet	7,42	7,27	2,06
Cuivre ($ US la livre)	avril	1,49	1,49	0
	juillet	1,46	1,45	0,69
Or ($ US l'once)	avril	435,10	436,10	- 0,23
	juin	437,60	438,60	- 0,23
Platine ($ US l'once)	avril	870,50	859,00	1,34
Palladium ($ US l'once)	juin	210,05	179,90	14,72
Café C ($ US la livre)	mai	1,24	1,17	5,98
	juillet	1,26	1,20	5,00
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,51	0,50	2,00
	juillet	0,52	0,51	1,96
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	8,87	8,64	2,86
	mai	9,82	9,03	8,75

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 boom minier se poursuivra

Le cycle haussier actuel des matières premières sera plus fort et se poursuivra plus longtemps que les précédents, même si les prix devraient atteindre leurs sommets en 2005.

C'est ce qu'a soutenu **Adam Rowley**, analyste du marché des métaux chez **Macquarie Bank**, devant les congressistes du **Prospectors & Developpers Association of Canada** cette semaine.

« Les marchés seront certainement très serrés cette année, mais je ne vois pas pourquoi à long terme il n'y aurait pas assez d'offre pour combler la demande dans ces marchés », a dit M. Rowley.

Les prix des métaux ont commencé à monter en 2003 pour atteindre récemment des sommets de plus de 10 ans. Le *Commodity Research Bureau Future Index*, qui reflète l'évolution des prix de 18 matières premières, a atteint un sommet de 24 ans. L'indice est à 309 actuellement.

Évidemment, selon l'analyste, la demande de métaux de la Chine est le facteur principal de ce vigoureux cycle haussier. Il s'attend à ce que la consommation de cuivre, de nickel, de zinc et d'aluminium dépasse encore la production en 2005.

Ingrid Sternby, analyste chez **Barclays Capital**, perçoit lui aussi une très forte année pour le cuivre en 2005, mais croit que l'équilibre se rétablira en 2006. Selon elle, le prix du cuivre pourrait bondir et passer à entre 3 500 et 4 000 $ US la tonne (1,59 $ US et 1,81 $ US la livre) cette année.

Andy Roebuck, chef des études de marché pour **Teck Cominco** (Tor., *TEK.SV.V*, 466,662 $), le plus gros producteur de zinc du monde, s'attend lui aussi à des prix très robustes pour le zinc en 2005. La Chine est devenue une importatrice nette de ce métal en 2004. La production de zinc, qui sert principalement d'anticorrosif dans l'acier, dépasse la consommation depuis 2003. Les stocks mondiaux diminuent conséquemment depuis.

Mega usine de pâte en Uruguay

La société finlandaise **Metsa-Botna** construira une usine de pâte de 1,1 milliard de dollars américains (G$ US) en Uruguay. La capacité de l'usine sera de 1 M de tonnes de pâte blanchie par an fabriquée à partir d'eucalyptus, une essence à croissance rapide. **UPM-Kymmene**, qui possède 47 % de Metsa-Botnia, investira 51 M$ euros directement dans le projet.

Aracruz Cellulosa, quant à elle, construit au Brésil une nouvelle usine de pâte d'eucalyptus d'une capacité de 900 000 tonnes par an, au coût de 1,24 G$ US. La société brésilienne a terminé l'année 2004 avec un bénéfice net de 227 M$ US, et des ventes de 1,32 G$ US. ■ **F.R.**

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Louise Lachapelle
M. Sc. (communication)

Suzanne Laberge
B.A. (français moderne); B.A. (français et linguistique)

Mieux communiquer avec son auditoire : parler en public ou vendre une idée

12, 13 et 18 mai 2005 – 9 h à 17 h

Développez votre capacité d'informer, d'influencer une décision, de motiver, d'inciter à l'action. La maîtrise de l'expression orale est indispensable au succès d'une carrière de gestionnaire.

Madame Lachapelle est chargée de cours en communication à HEC Montréal et intervient à titre d'experte-conseil dans les entreprises.

Madame Laberge est surtout connue du public québécois pour son travail de journaliste à la Société Radio-Canada.

Monsieur Paradis, chargé de formation à HEC Montréal donnera deux heures de formation sur le support visuel informatique.

http://www.hec.ca/cphec/programmes/mcaa.htm **514-340-6001**

Jean-Marc Legentil, CPIM, Adm.A.
B.A.A., HEC Montréal;
M.B.A.

Le dilemme de l'amélioration continue : *Six Sigma, Lean, PVA, Kaizen, TQM...* laquelle choisir ?

17 et 18 mai 2005 - 9 h à 17 h

Les gestionnaires désirant mieux connaître chacune des approches d'amélioration continue afin d'identifier celle qui convient le mieux à leur entreprise, ou encore afin de valider s'ils ont choisi la bonne approche, seront intéressés par cette formation. De fait, huit approches différentes seront présentées.

Monsieur Legentil est associé principal chez Bell Nordic inc. et possède 25 ans d'expérience en gestion d'entreprises : supervision, gestion et direction générale.

http://www.hec.ca/cphec/programmes/dac.htm **514-340-6001**

Gaétan Langlois
CGA;
M.B.A., HEC Montréal

La gestion des risques et des faiblesses de l'organisation

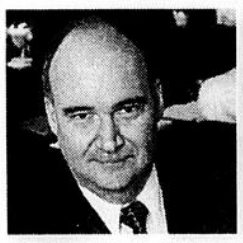
NOUVEAU

16 et 17 mai 2005 - 9 h à 17 h

La gestion des risques et des faiblesses permet sans contredit l'amélioration de l'entreprise sur une base continue et contribue à sa bonne santé financière. Vous identifierez ceux de votre entreprise, en suivrez les indices clés et établirez un plan d'actions correctives.

Monsieur Langlois est à l'emploi depuis mars 2000 d'une des plus grandes sociétés privées de capital de risque au Canada comme conseiller principal au redressement des entreprises.

http://www.hec.ca/cphec/programmes/grfe.htm **514-340-6001**


Me Gilles Thibault
B.A.; LL. L.

Me Guy Matte, C.A.
LL. L.; B.A.A.; M. fiscalité

Conventions entre actionnaires : aspects fondamentaux

18 et 19 mai 2005 – 9 h à 17 h

Offrez-vous l'occasion d'acquérir les connaissances et de développer les habiletés requises pour participer au processus de réalisation d'une convention entre actionnaires et veiller à la qualité de son contenu. Un cas vous permettra de mettre en pratique les connaissances acquises.

Me Matte est avocat fiscaliste. Ses champs de concentration sont le litige fiscal et la planification fiscale et financière.

Me Thibault est avocat et auteur de différents ouvrages en droit des affaires.

Le Maître du droit des affaires www.edilex.com
Barreau du Québec
Chambre des notaires du Québec

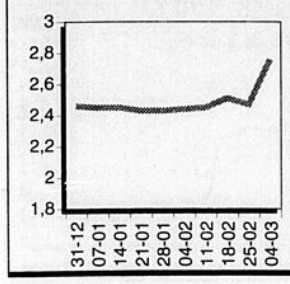
http://www.edilex.com/seminaireshec **450-682-5645 (233)**

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.

Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

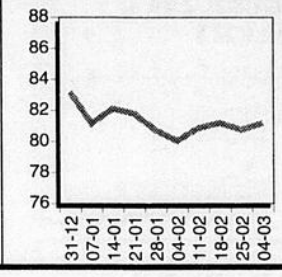
SESSIONS EN ENTREPRISE : Pour les trois premiers séminaires 514-340-6001
Pour le dernier séminaire 450-682-5645 (233)

Bons du Trésor (3 mois) %



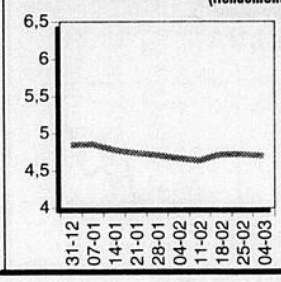
Fermeture **2,46 %**
Précédent **2,47 %**
Variation **- 0,01 %**
52 semaines **H/2,67 % B/1,92 %**

Le dollar ($ canadien en ¢ US)



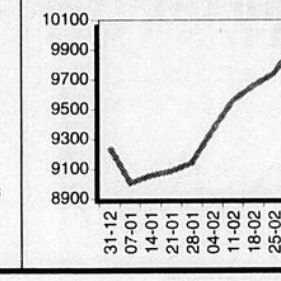
Fermeture **81,19 ¢ US**
Précédent **80,75 ¢ US**
Variation **+ 0,44 ¢ US**
52 semaines **H/84,93 ¢ US B/71,60 ¢ US**

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



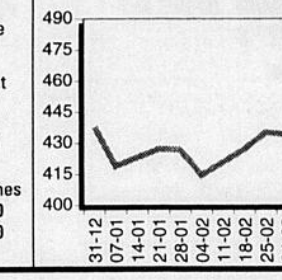
Fermeture **4,70 %**
Précédent **4,72 %**
Variation **- 0,02 %**
52 semaines **H/5,49 % B/4,58 %**

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture **9 927,20**
Précédent **9 741,37**
Variation **+ 185,83**
52 semaines **H/9 927,20 B/8 123,50**

L'or à New York ($ US l'once)



Fermeture **434,30 $ US**
Précédent **435,25 $ US**
Variation **- 0,95 $ US**
52 semaines **H/455,90 $ US B/374,85 $ US**

Transactions boursières de la semaine

terminée le 4 mars 2005

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1 578		3 578	
Titres en hausse	818	52	2 273	64
Titres en baisse	575	36	1 225	34
Titres inchangés	185	12	80	02
Haut 52 semaines	154		619	
Bas 52 semaines	10		57	

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Semaines du		07-03	28-02	21-02	14-02
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (19 oct. 04)		2,75	2,75	2,75	2,75
2. Taux cible des prêts à un jour (19 oct. 04)		2,50	2,50	2,50	2,50
3. Taux préférentiel (19 oct. 04)		4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	2,47	2,53	2,47	2,51
	(6 mois)[1]	2,56	2,57	2,55	2,54
5. Papier commercial	(90 jours)	2,60	2,56	2,60	2,59
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	2,62	2,60	2,61	2,61
7. Argent à demande[1]		2,50	2,50	2,50	2,50
ÉTATS-UNIS		**07-03**	**28-02**	**21-02**	**14-02**
1. Taux d'escompte (2 fév. 05)		3,50	3,50	3,25	3,00
2. Taux cible des Federal Funds (2 fév.05)		2,50	2,50	2,25	2,00
3. Taux préférentiel (2 fév. 05)		5,50	5,50	5,25	5,00
4. Bons du Trésor	(3 mois)	2,71	2,715	2,54	2,54
	(6 mois)	2,935	2,925	2,76	2,76
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	2,91	2,86	2,79	2,75
6. Papier commercial	(90 jours)	2,87	2,83	2,75	2,72
7. Eurodollars	(90 jours)	2,91	2,87	2,82	2,74

1 Achat minimal de 1 M$.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	04-03-05	en une semaine	Cours/ bén.	Haut	Bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	9 927,20	185,83	17,99	9 968,41	8 098,06
S&P/TSX 60	547,49	10,36	17,06	550,39	448,43
S&P/TSX moyenne capitalisation	700,08	12,37	19,47	702,63	557,34
S&P/TSX petite capitalisation	690,64	12,94	25,91	690,93	535,89
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	2 037,77	41,01	n.d.	2 037,96	1 449,54
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	247,72	7,68	14,64	248,92	154,48
Industrie	80,96	2,11	34,41	81,40	66,61
Consomm. discrétionnaire	95,92	0,80	25,83	97,18	83,24
Consommation de base	206,67	2,27	21,67	208,53	168,66
Finance[1]	160,56	2,71	14,69	161,31	134,58
Soins de santé	52,88	- 1,41	n.d.	74,83	52,50
Technologies de l'information	29,35	0,65	42,41	37,01	27,00
Matériaux[2]	177,59	2,15	21,56	178,39	134,30
Services aux collectivités	166,04	1,94	16,69	169,34	137,76
Télécommunications	79,13	2,80	19,90	79,29	58,07
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10 940,55	98,95	18,31	10 940,55	9 749,99
DJ, transport	3 830,97	115,80	n.d.	3 830,97	2 750,80
DJ, services publics	361,75	5,69	16,77	361,75	261,89
DJ, 65 actions	3 481,04	57,84	n.d.	3 481,04	2 852,12
NYSE, composé	7 441,18	79,29	n.d.	7 441,18	6 217,06
Amex	1 532,49	16,01	n.d.	1 532,49	1 160,18
S&P 500	1 222,12	10,75	20,04	1 222,12	1 211,65
Nasdaq	2 070,61	5,21	n.d.	2 178,34	1 752,49
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	4 423,52	1,72	n.d.	4 423,52	3 646,99
Hong-Kong (H.S.)	13 730,78	- 3,01	n.d.	14 266,38	10 967,65
Londres (F.T.100)	5 036,30	0,59	n.d.	5 057,20	4 287,00
Mexique (IPC)	13 862,76	- 0,05	n.d.	13 870,20	9 440,57
Paris (CAC)	4 091,58	1,41	n.d.	4 091,58	3 484,84
Tokyo (Nikkei 225)	11 873,05	1,84	n.d.	12 163,89	10 365,40
Eur., Australasie, Extr.-Orient	805,20	12,80	n.d.	805,20	692,70

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Le mois de mars démarre en trombe

Les investisseurs font preuve d'un enthousiasme délirant, selon certains stratèges

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Plus ça change, plus c'est pareil. Les premiers jours de négociation du mois de mars ont bénéficié de la poussée du prix des ressources, ce qui a permis aux indices d'atteindre des sommets inégalés depuis 2001.

La vigueur des marchés boursiers est si forte que certains entrevoient maintenant l'atteinte des seuils de 2000.

« Nombre d'investisseurs songeront à consacrer une portion de leur épargne au marché boursier alors que l'indice torontois frise le seuil psychologique de 10 000 points », affirme **Irwin Michael,** gestionnaire chez **ABC Funds.**

D'ailleurs, à Toronto, le volume quotidien des premiers jours de négociation de mars a surpassé la moyenne de 286,4 M de février dernier.

Toutefois, cet optimisme comporte certains risques. « Le marché canadien, dominé par les pétrolières et les ressources, a perdu les pédales. Il a bondi de façon substantielle sans connaître un repli salutaire », avertit **Ron Meisels,** président de **P&C Holdings.**

Bond au Canada

Neuf des 10 sous-indices de la **Bourse de Toronto** ont affiché un rendement positif au cours de la semaine qui se terminait le 4 mars.

En tête de liste, les sociétés de télécommunications ont agréablement surpris en avançant de 3,7 %. Cette augmentation est surtout attribuable à la bonne tenue de **TELUS** (Tor., *T,* 39,65 $) et d'**Aliant** (Tor., *AIT,* 29,10 $).

Le sous-indice de l'énergie a poursuivi son envol, même si son rythme de croissance a quelque peu ralenti.

Ainsi, la hausse hebdomadaire de 3,2 % de cet indice témoigne de l'accroissement du cours de 22 des 27 sociétés composant cette catégorie. Depuis le début de 2005, les actions du secteur ont progressé de 14 %, ce qui constitue le plus important rendement du parquet torontois.

D'ailleurs, les experts de **UBS** croient que la révision trimestrielle de l'indice S&P/TSX mènera à l'ajout de sept sociétés, dont cinq oeuvrant dans l'industrie pétrolière. **Yamana Gold** (Tor., *YRI*, 4,16 $) et **CryptoLogic** (Tor., *CRY*, 40,15 $) constitueraient les deux autres arrivantes.

À l'opposé, les titres du sous-indice de la santé ont subi les contrecoups du recul de **ID Biomedical** (Tor., *IDB*, 19,48 $), d'**Angiotech Pharmaceuticals** (Tor., *ANP*, 19,77 $) et de **Biovail Corp.** (Tor., *BVF*, 19,63 $).

Notons que les titres de **Nortel Networks** (Tor., *NT*, 3,65 $) et **Bombardier** (Tor., *BBD.SV.B*, 2,98 $) ont notamment contribué à la relance de l'indice canadien des matériaux.

Embellie aux États-Unis

Tous les yeux étaient rivés sur les données de l'emploi de février, en raison de l'absence de résultats financiers significatifs au cours de la semaine.

Le 4 mars, la création de 262 000 emplois chez nos voisins du Sud a surpassé les attentes tout en permettant de croire à un regain de l'économie américaine, selon les stratèges.

En effet, les investisseurs et les experts ont semblé satisfaits de la stagnation des salaires et du nombre d'heures travaillées puisque ces données indiquent une absence de pressions inflationnistes du côté de l'offre.

La veille, **Alan Greenspan,** le président de la **Réserve fédérale** américaine, a d'ailleurs affirmé que « l'économie progresse à un rythme ordonné ».

Tous ces facteurs atténuent la probabilité de connaître une augmentation subite des taux. Ils laissent plutôt croire que la banque centrale américaine préférera augmenter les taux d'intérêt de 0,25 % pendant quelques mois.

Prudent, **David A. Rosenberg,** économiste en chef pour l'Amérique du Nord chez **Merrill Lynch,** a tenu à tempérer l'enthousiasme des investisseurs. « L'indice mensuel *Challenger,* qui compile les mises à pied, a franchi le seuil des 100 000 au cours de cinq des six derniers mois, ce qui devrait accroître le flot de demandeurs initiaux de prestations d'assurance emploi. »

Avancée du Dow

La publication de données économiques positives a contribué à l'augmentation hebdomadaire de 0,9 % du principal indice newyorkais.

Au 4 mars, l'indice Dow Jones se situait à un jet de pierre du seuil psychologique des 11 000 points et de son seuil de juin 2001. Il demeure, toutefois, en-dessous de son sommet historique de 11 750,28 atteint lors de la séance du 14 janvier 2000.

En fait, le bond des titres de **Caterpillar** (NY, *CAT*, 99,96 $ US), **Boeing Co.** (NY, *BA*, 58,38 $ US), **3M** (NY, *MMM*, 86,46 $ US) et **Wal-Mart** (NY, *WMT*, 53,10 $ US) a plus que compensé le recul de **General Motors** (NY, *GM*, 34,84 $ US) et de **American International Group** (NY, *AIG*, 65,10 $ US).

En outre, les dirigeants de Caterpillar ont annoncé une hausse du prix de vente de la gamme d'équipement lourd afin d'atténuer l'impact négatif de la hausse du prix de l'acier.

De son côté, le détaillant Wal-Mart a agréablement surpris en annonçant une hausse de 4,1 % en février du chiffre d'affaires des succursales américaines exploitées depuis plus d'un an. Les dirigeants prévoient un résultat similaire ou légèrement supérieur en mars.

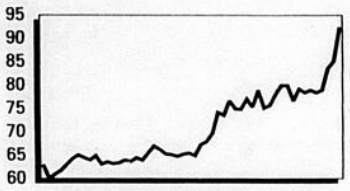
De plus, la société a haussé son dividende annuel de 15 %, pour le porter à 0,60 $ US. Il s'agit d'une 31e augmentation annuelle consécutive.

L'indice Nasdaq a également clôturé la semaine en territoire positif avec un gain de 0,25 %.

L'avancée de l'indice technologique est, en partie, attribuable à la hausse du cours de **Dell** (Nasdaq, *DELL,* 40,87 $ US). Le fabricant d'ordinateurs personnels compte débourser 10 G$ US pour racheter un maximum de 250 M de ses actions ordinaires.

Finalement, l'indice S&P 500 a crû de 0,89 % à 1 222,12. ■

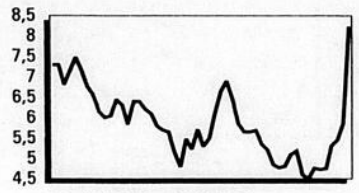
↑ Shell Canada, 92,49 $, gain de 7,27 $



Du 12-03-04 au 04-03-05

Le 5 mars, le titre de **Shell Canada** (Tor., *SHC*) a atteint un sommet historique de 93,68 $. Le bond de l'action est attribuable à la volonté réitérée des dirigeants de mettre l'accent sur la croissance des réserves et de la rentabilité. En outre, la société a annoncé l'acquisition d'une participation de 20 % au sein de huit licences d'exploration pétrolière d'un gisement situé le long des côtes de la province de Terre-Neuve. Le solde des licences est détenu par **ExxonMobil Canada** et **Imperial Oil Resources.**

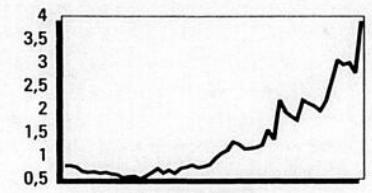
↑ FNX Mining, 8,24 $, gain de 2,39 $



Du 12-03-04 au 04-03-05

L'action de **FNX Mining** (Tor., *FNX*) affiche une hausse de 41 %, ce qui constitue le plus important bond hebdomadaire, en pourcentage, de la **Bourse de Toronto.** La bonne tenue du titre est entièrement attribuable au dévoilement des résultats préliminaires positifs des travaux de forage effectués sur le site de la mine *Levack* située à Sudbury (Ontario). En effet, les travaux ont permis la découverte d'un important filon de nickel et de cuivre, en plus de confirmer la présence d'or et de palladium.

↑ Stelco, 3,90 $, gain de 1,12 $



Du 12-03-04 au 04-03-05

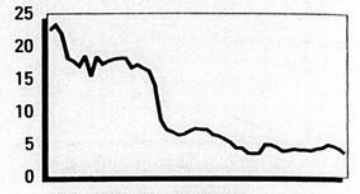
La décision des dirigeants de **Stelco** (Tor., *STE.A*) de rejeter la totalité des offres visant la réorganisation de l'aciérie a reçu un accueil favorable de la part des actionnaires. Ainsi, le 2 mars, les dirigeants ont mis fin aux discussions visant à soutenir la relance de l'entreprise placée sous la protection de la loi en janvier 2004. À leur avis, Stelco dispose de nombreuses autres options permettant l'accroissement du fonds de roulement et la réduction de l'endettement.

↑ Bombardier, 2,98 $, gain de 0,33 $

Du 12-03-04 au 04-03-05

Dans la semaine du 28 février, l'action de **Bombardier** (Tor., *BBD.SV.B*) a bondi de près de 13 %. Les experts et les investisseurs croient que les dirigeants du fabricant d'avions et de matériel de transport donneront le feu vert au projet de construction d'un nouvelle série d'appareils régionaux d'une capacité de 110 à 135 passagers. En outre, les machinistes québécois de la société ont approuvé une nouvelle convention collective favorisant la construction de l'usine de fabrication au Québec.

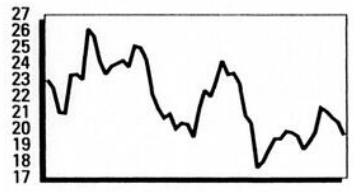
↓ Bennett, 3,70 $, perte de 0,66 $



Du 12-03-04 au 04-03-05

Le dévoilement des résultats du quatrième trimestre de **Bennett Environmental** (Tor., *BEV*) a semé l'émoi chez les investisseurs. En un an, les revenus de l'entreprise de décontamination des sols sont passés de 22 à 4,5 M$ en raison d'une baisse du volume à traiter à l'usine de Saint-Ambroise. Ce recul et l'augmentation des coûts de construction de l'usine Saglek ont contribué à une baisse de la rentabilité. Bennett a subi une perte nette de 8,3 M$, comparativement à un bénéfice net de 6,3 M$ en 2003.

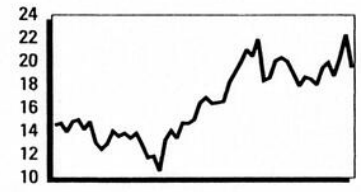
↓ Biovail Corp., 19,63 $, perte de 0,77 $



Du 12-03-04 au 04-03-05

Le titre de **Biovail Corp.** (Tor., *BVF*) a connu une semaine en dents de scie. Le 2 mars, elle a obtenu l'approbation des autorités réglementaires américaines pour un traitement du diabète. Le 4 mars, les dirigeants de la commission des valeurs mobilières des États-Unis ont confirmé la tenue d'une enquête approfondie visant l'établissement des états financiers de l'entreprise pour la période amorcée en juin 2001. À ce jour, les enquêteurs analysaient la période ayant débuté en 2002.

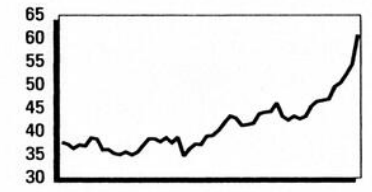
↓ ID Biomedical, 19,48 $, perte de 2,84 $



Du 12-03-04 au 04-03-05

L'action d'**ID Biomedical** (Tor., *IDB*) affiche le plus important recul hebdomadaire, en pourcentage, du sous-indice de la santé du parquet torontois. Le repli est attribuable à la décision des autorités de réglementation britanniques de permettre la reprise de la fabrication de vaccins contre la grippe à l'usine de Liverpool de son concurrent, **Chiron Corp.** Ces produits étaient destinés au marché américain. ID Biomedical compte obtenir l'approbation de la **Food and Drug Administration** pour son vaccin.

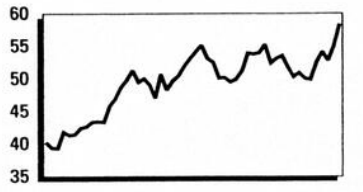
↑ Unocal, 60,75 $ US, gain de 6,32 $ US



Du 12-03-04 au 04-03-05

La société pétrolière et gazière **Unocal** (NY, *UCL*) suscite la convoitise. Selon un quotidien new-yorkais, **Chevron Texaco Corp.** (NY, *CVX*, 61,16 $ US) songe à déposer une offre d'achat visant la totalité des actions de la neuvième plus importante société américaine du secteur, en fonction de la valeur boursière. La rumeur a fait bondir le titre à un sommet annuel de 63,98 $ US, le 4 mars. En janvier, les dirigeants de **China National Offshore** avaient envisagé de mettre la main sur l'entreprise.

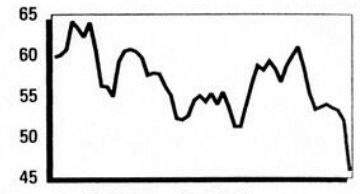
↑ Boeing Co., 58,38 $ US, gain de 3,39 $ US



Du 12-03-04 au 04-03-05

Bonne semaine pour les actionnaires de **Boeing Co.** (NY, *BA*). La société a confirmé l'amorce de la fabrication de son plus récent chasseur, le *F-15K Strike Eagle*, à la suite de résultats positifs de tests de pilotage. Le ministère de la **Défense** de la Corée du Sud a déjà placé une commande de 40 appareils, pour 3,6 milliards de dollars américains (G$ US). Le 7 mars, le conseil d'administration a congédié le président et chef de l'exploitation Harry Stonecipher pour non respect de son code d'éthique.

↓ Lear Corp., 45,85 $ US, perte de 6,19 $ US



Du 12-03-04 au 04-03-05

La confession des dirigeants de **Lear Corp.** (NY, *LEA*) a eu l'effet d'une douche froide chez les investisseurs. Le fabricant de composants d'autos a réduit ses prévisions du premier trimestre en raison d'une diminution de la production de véhicules aux États-Unis. Lear espère maintenant dégager un bénéfice par action « légèrement supérieur au seuil de rentabilité ». La fourchette initiale laissait entrevoir un résultat de 0,50 à 0,70 $ US. Le consensus des experts s'établissait à 0,64 $ US. ■ **D.R.**

Explication des cotes boursières

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Vac. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
↓ 1	↓ 2	↓ 3	↓ 4	↓ 5	↓ 6	↓ 7	↓ 8	↓ 9	↓ 10	↓ 11	↓ 12
15,00	7,05	°ADF	DRX	15,00	13,80	14,49	+0,99	250	34	1,30	11,1
2,40	0,70	°ADS	AAL	2,35	2,15	2,30	+0,24	396	56	0,08	28,8
13,25	6,25	°AEterna	AEL	9,50	9,01	9,50	+0,40	665	56	-0,16	19

1 Flèches ↓
Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.

2 52 semaines haut/bas
Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines, en $.

3 Nom du titre

4 Sym. Symbole du titre.

5 Haut 6 Bas 7 Clôt.
Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.

8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.

9 Vol.
Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.

Note concernant le volume :
z Lot brisé

10 Div. %
Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : **f** Taux flottant, annualisé; **r** Dividende en arriérage; **y** Dividende payé en actions; **p** Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; **u** Payé en $ US **v** Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.

11 Bén. $
Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

12 Cours/bén.
Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras
Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.

Autres notes:
* Le titre est en $ US.
♦ Action avec droits de vote spéciaux
x Le titre s'échange ex-dividende; **n** Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; **s** Le titre a été fractionné depuis un an; **c** Le titre a été consolidé depuis un an; **a** Le titre de la société a été distribué comme *spinoff*; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 MARS 2005
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Vac. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
13,37	10,20	A&W Rev un	AW	13,10	12,86	13,00		434	8,3	0,99	13,2
1,82	0,91	ACD Sys	ASA	1,51	1,41	1,41	−0,05	872		0,00	
n 36,50	21,05	ACE Aviatn	BACE	32,75	31,25	32,00	−0,50	5388		0,00	
n 36,50	21,00	♦ACE Aviatn	RV	32,65	31,68	32,00	−0,50	26395		0,00	
12,25	8,42	ACSMediaunAYP		10,08	9,56	10,08	+0,47	5076	10,9	u0,46	17,8
n 10,80	9,70	ACTIVEnergyAEU		10,67	10,50	10,55	−0,05	2986	p2,8	0,00	
0,42	0,16	ADB Sys	ADY	0,34	0,29	0,33	+0,02	5152		−0,09	
0,84	0,24	♦ADF SV	DRX	0,72	0,70	0,71	+0,01	431		−1,05	
1,93	1,50	♦ADS MV	AAL	1,80	1,74	1,78	−0,02	79	2,8	0,10	17,8
11,50	5,22	AEterna	AEZ	7,45	6,75	6,75	−0,36	3510		**−0,13**	
n 0,45	0,18	AFCAN Mng	AFK	0,44	0,34	0,44	+0,05	15345		**u-0,02**	
1,57	0,80	AFM Hosp	AFM	1,20	0,80	0,80		nt		−1,56	
20,00	15,15	♦AGFMgmtB	NVAGF	17,60	16,90	17,25	+0,14	10481	2,6	0,85	20,3
3,98	2,80	AGF Master	AFP	3,18	2,95	2,95	+0,06	106	p30,9	0,58	5,1
25,69	20,25	AIC Div	ADC	25,51	24,05	25,51	+0,76	115		0,00	
30,00	26,21	AIC pf		28,11	28,01	28,06	−0,19	35	5,3	0,00	
n 15,40	11,80	AIC Glbl	ASC	14,17	13,81	13,81	+0,01	56	8,7	0,00	
n 11,48	10,05	AICGlblpf		10,70	10,70	10,70		150	4,9	0,00	
31,00	24,60	AK1TA B	AKT	33,00	30,25	29,76		nt	1,3	2,18	13,7
↑ 31,75	24,00	♦AK1TA A	NV	31,75	30,75	31,70	+0,20	108	1,3	2,18	14,5
2,39	1,80	AMR Tech	AMR	2,51	2,30	2,45	−0,05	733		u-0,02	
11,40	6,90	♦AMVESCAP	AVZ	8,75	8,08	8,63	+0,08	527	p2,0	0,10	88,1
12,47	11,18	APF Enrg un	AY	11,82	11,66	11,80	+0,05	13147	p16,7	**1,02**	11,6
118,70	104,49	APFEngTrdb		110,50	107,06	109,03	−0,57	14		0,00	
20,40	14,28	ARC Eng un	AET	19,26	18,86	19,11	+0,09	37629	9,4	1,32	14,5
33,53	22,80	ARC Res	ARX	33,20	32,21	32,72	+0,35	15		0,00	
2,72	0,82	ART Advd	ARA	1,08	0,88	1,08	+0,16	2057		u-0,27	
63,00	45,65	♦ATCO 1 NV	ACO	62,25	60,00	62,01	+1,60	4337	**2,5**	**5,35**	11,6
↑ 61,85	46,00	ATCO I1		61,85	60,28	61,85	+1,61	13	**2,5**	**5,35**	11,6
29,95	27,08	ATCO pf3		28,95	27,65	28,50	−0,45	57	5,0	0,00	
25,38	17,75	ATI Tech	ATY	22,07	21,28	21,41	−0,21	59472		u0,90	19,3
20,55	13,41	*ATI Tchnlgys		17,70	17,30	17,55	+0,05	19		u0,90	19,5
13,35	9,87	ATS Auto	ATA	12,48	12,01	12,25	+0,35	3917		0,15	81,7
0,66	0,46	AZCAR	AZZ	0,65	0,61	0,61		398		0,04	14,9
↑ 22,50	15,33	AastraTech	AAH	22,50	21,11	22,00	+0,90	1786		**1,42**	15,5
47,31	37,25	AberDia	ABZ	42,08	41,05	41,90	+0,15	3972	1,8	u0,46	74,0
10,00	8,50	AberdnAP	FAP	9,85	9,65	9,77	−0,05	3153	7,4	0,32	30,6
11,24	8,44	AberdnG7	GSV	9,44	9,20	9,27	+0,03	795	p12,5	1,33	7,0
21,37	19,34	AbrdnSCOT	SCO	21,00	20,62	20,85	+0,18	205	4,0	0,82	25,4
↓ 10,65	5,66	AbtibCons	A	6,75	5,66	6,70	+0,83	267513	1,5	−0,25	
↓n 6,35	4,75	*AbitibConsUS		5,14	4,75	5,14	+0,14	3	1,6	−0,25	
16,08	11,76	Acclaim	AE	15,88	15,13	15,66	+0,37	19393	12,5	0,04	
163,00	120,00	AcclmEngdb		161,50	130,13	160,13	+5,08	13		0,00	
n 118,50	100,60	AcclmEngAdb		117,00	112,69	117,00	+4,00	21		0,00	
11,25	7,00	AccordFn	ACD	8,70	8,40	8,40		7	2,1	0,78	10,8
↑n 8,25	1,55	AccreteEng	GZ	8,25	6,93	7,50	+0,64	10011		0,00	
9,79	5,00	Acetex	ATX	8,85	8,79	8,79	−0,04	6254		u-0,21	
↑n 11,00	8,10	ActyAllCap	AAI	11,00	10,61	10,94	+0,19	1019	p5,9	0,00	
↑n 10,24	9,85	Acuity Tr un	AFU	10,24	9,96	10,06	−0,04	6406		0,00	
↑ 11,50	9,26	ActyGrwthunAIG		11,50	11,07	11,26	+0,10	1753	6,2		
↓n 5,75	3,75	Adaltis	ADS	4,47	3,75	4,15	−0,24	4024		0,00	
2,40	0,95	AdastraMinAAA		2,40	2,00	2,18	+0,13	2276		u-0,06	
n 29,40	20,00	Addenda	ADV	26,75	26,00	26,75	+0,25	642	p0,9	0,94	28,5
0,63	0,20	Adeptron	ATQ	0,26	0,23	0,23	+0,01	1204		−0,08	
0,72	0,34	Adherex	AHX	0,37	0,35	0,35	+0,01	1781		−0,09	
14,83	4,80	AdvFibr un	AFT	6,49	6,00	6,11	−0,14	878	9,8	0,11	55,5
22,54	17,80	AdvEng un	AVN	21,20	19,50	20,00	−1,12	31672	p14,6	**0,63**	31,7
166,09	135,10	AdvEng db		159,40	159,40	159,40	−0,60	e60		0,00	
132,00	101,00	AdvEngAdb		122,50	116,50	117,06	−7,94	15		0,00	
135,20	108,27	AdvtgEnBdb		126,11	118,21	120,65	−7,60	23			
n 111,00	101,75	AdvtgEnCdb		108,50	107,00	107,50	−1,00	17		0,00	
n 109,50	101,05	AdvtgEnDdb		108,00	106,50	107,00	−1,00	70		0,00	
0,20	0,07	Advantex	ADX	0,12	0,10	0,10	−0,01	451		−0,06	
7,05	4,20	AeconGrp	ARE	6,65	6,35	6,40	−0,15	7381		−0,17	
↑ 1,75	0,29	AfriOre	AFO	1,75	0,94	1,50	+0,51	13447		0,01	
n 14,25	9,80	AgGrwthun	AFN	13,65	12,92	13,41	+0,16	1057	p8,2	0,00	
x 19,95	14,95	AgnicoEag	AGE	18,13	17,33	17,80	−0,33	26006	0,2	u0,44	32,9
4,00	2,00	*AgnicEaglwt		2,80	2,55	2,55	−0,06	28		0,00	
129,95	107,50	*Agnico db		115,00	110,50	112,00	−3,00	62		0,00	
9,50	7,00	♦Agricore	LV AU	9,00	8,50	8,95	+0,45	561	1,3	−0,33	
16,00	14,25	AgricoreApf		15,25	14,78	15,01		nt	6,7	0,00	
141,00	112,01	Agricoredb		145,00	122,00	125,00		nt		0,00	
22,76	16,26	Agrium	AGU	22,60	21,62	22,25	+0,61	27248	0,6	u2,04	8,9
↓c 6,36	0,31	GrpLesAils	MOD	0,36	0,31	0,35	+0,01	833		0,00	
36,00	21,98	Ainswrth	ANS	36,00	34,45	35,65	+1,15	375	p2,8	**11,98**	3,0
4,85	1,75	Airboss	BOS	4,60	4,26	4,50	+0,10	1433		−0,14	
0,68	0,30	AirIQ	IQ	0,50	0,47	0,48	+0,01	19659		−0,14	
n 4,29	1,84	AlamosGld	AGI	4,01	3,78	3,92	−0,01	9160		u-0,07	
↑n 104,00	97,50	AlamosGld db		104,00	100,00	100,00	−1,50	28		0,00	
4,30	3,01	AlarmForc	AF	4,20	3,96	4,10	+0,01	758		**0,12**	34,2
a 63,06	44,65	Alcan	AL	50,45	48,25	50,00	+1,19	67745	1,5	u0,15	
52,25	36,25	*Alcan		40,70	39,15	40,70	+0,90	24	1,5	u0,15	
27,20	25,11	AlcanCpf		26,85	26,30	26,50	+0,20	187	4,0	0,00	
26,00	24,60	AlcanEpf		25,20	25,00	25,15	+0,05	51	3,1	0,00	
24,21	13,99	♦AlcatlCda	AT	16,50	15,89	16,20	−0,18	332		0,00	
14,15	10,35	AlexisNhun	AN	13,80	13,40	13,75	+0,30	6241	8,0	0,55	25,2
n 105,99	95,71	AlexisNhlondb		103,10	101,00	102,00	−1,10	59		0,00	
↓ 0,16	0,04	Algo Grp	AO	0,05	0,04	0,05		960		−0,05	
82,50	58,00	AlgomCent	ALC	82,00	79,00	79,00	−3,50	3	1,3	5,80	13,6
↑ 40,18	8,15	AlgomaStl	AGA	40,18	38,10	39,25	+0,75	32837		9,35	4,2
11,24	9,01	AlgPwr un	APF	10,34	9,78	9,88	−0,42	8014	9,3	0,43	23,0
n 108,00	99,00	AlgonqnPwrdb		106,53	103,52	104,00		32		0,00	
32,80	25,00	Aliant	AIT	29,37	27,93	29,10	+1,53	6919	4,1	0,96	30,3
27,24	25,01	Aliant pf		26,10	25,67	25,80	−0,24	142	5,3	0,00	
41,50	22,75	♦AlCoucheA	MVAT	40,40	38,63	40,00	+0,90	105		1,48	27,0
↑ 40,45	22,01	♦AlCouchBSV		40,45	37,96	39,61	+0,81	10941		1,48	26,8
90,50	65,02	AllbancAcapA	BK	88,40	88,21	88,40	+2,40	20		0,00	
64,25	60,86	AllbancCpf		62,50	61,71	61,71		31	4,9	0,00	
↑ 37,84	22,50	AllncAtlA	AAC	37,84	35,95	37,84	+1,58	31		0,00	
↑ 38,15	21,00	♦AllncAtlBNV		38,15	36,00	37,02	+1,06	9240		0,00	
n 18,46	12,96	AllianceSp un	AST	18,35	18,10	18,35	+0,14	124	7,4		
n 10,95	9,78	AllianceSp pf		10,80	10,66	10,66	−0,03	126	5,6	0,00	
15,36	11,03	AlldRETIun	AP	15,30	14,50	15,30	+0,65	994	7,5	1,00	15,3
2,63	1,45	Almaden	AMM	2,00	1,83	1,95	+0,03	836		−0,06	
n 25,20	18,52	AltaGsIncm	ALA	25,18	24,65	25,11	+0,23	7611	**p6,6**	**1,33**	18,9
1,15	0,77	Am Inc LP	AI	0,99	0,88	0,90		3853	p24,4	0,00	
12,40	10,03	AmerIncmunUSA		11,00	10,65	10,73	−0,12	203	p9,2	0,00	
n 2,75	1,30	AmerigoRs	ARG	2,46	2,30	2,38	−0,01	16865		u0,17	11,2
n 2,10	0,82	AmergReswt		1,69	1,60	1,69	−0,02	110		0,00	
13,45	10,96	AmrStr un	RSP	12,00	11,70	11,70	−0,35	40	p9,3	0,00	
5,50	3,00	Amica	ACC	5,00	4,85	4,95	−0,05	424		−0,01	
10,34	5,00	Amisco	IAC	5,85	5,50	5,75	+0,15	182	7,0	0,62	9,3
1,10	0,67	♦Amisk A	AS	0,78	0,78	0,78		16		−0,27	
↑ 14,11	10,50	AmtelcmunAMT		14,11	13,50	14,00	+0,60	522	p8,5	0,99	14,1
n 1,91	1,35	AnatoliaMnrl	ANQ	1,65	1,50	1,58	+0,07	1680		0,00	
↑ 34,00	23,50	Andres B	ADW	34,00	34,00	34,00	+2,00	1	1,6	1,47	23,1
29,40	21,00	♦AndresA	NV	28,74	27,85	28,05	+0,05	94	2,3	1,69	16,6
35,37	18,92	Angiotch	ANP	22,08	19,59	19,77	−1,45	16696		**u0,63**	25,5
26,30	15,00	*Angiotch		17,50	16,00	16,00	−2,03	16		**u0,63**	25,4
8,69	4,10	AnorMED	AOM	5,00	4,90	4,91	−0,09	1474		0,05	98,2
1,48	0,80	AnthyClrk	ACL	1,04	0,94	0,94	−0,08	220		−0,32	
2,39	0,85	Antrim	AEN	1,37	1,13	1,18	−0,13	8791		−0,08	
n 7,45	4,00	Anvil	AVM	7,10	6,76	6,76	−0,24	40826		u0,00	
2,81	0,65	Apollo Gld	APG	0,87	0,70	0,74	−0,11	8209		u-0,17	
n 2,93	1,70	Aquest	AEX	2,14	2,02	2,10	−0,04	3594		−0,04	
24,50	16,00	ArborMemA	ABD	23,50	23,50	23,50	+1,00	5	p0,3	1,83	12,8
↑ 21,00	15,55	♦ArborMemB	NV		21,00	19,94	20,50	+0,80	24	p0,3	1,83
11,2											
12,42	10,50	ArctcGla	AG	11,93	11,80	11,80	−0,01	1307	**p9,1**	0,46	25,7
↑n 3,63	1,72	ArgoEng	AAE	3,63	3,47	3,54	+0,04	10745		−0,04	
48,00	41,00	ArgusApf	AR	50,00	45,00	47,00		nt	5,3	0,00	
47,95	38,00	ArgusBpf		43,00	43,00	43,00		nt	6,3	0,00	
46,00	40,50	ArgusDpf		46,00	41,00	46,00		nt	5,7	0,00	
n 15,10	9,98	Armtec un	ARF	14,65	14,17	14,26	−0,34	790	p7,5	0,00	
n 12,25	9,91	Armscraft un	AIN	12,25	11,85	12,10	+0,10	3114	p2,1	0,00	
n 10,87	6,36	ArtInMtnun	AIM	8,00	7,80	7,85	−0,10	284	p9,2	0,00	
↑ 8,50	3,50	Asbestos	AB	8,50	7,85	7,85	+1,10	39		−2,62	
1,87	0,87	AshtonMng	ACA	1,54	1,25	1,48	+0,13	6595		−0,12	
0,20	0,09	AsiaPcRs	APQ	0,17	0,16	0,16	−0,01	15904		0,00	
↑ 1,00	0,23	AspenRes	ASR	1,00	0,39	0,47	−0,27	155813		u-0,36	
n 18,00	13,68	AsprevaPharm	ASV	18,00	13,68	18,00		904			
11,50	6,11	AssocBrndsA	BF	7,30	7,15	7,27	+0,02	1625	p13,7	0,67	16,9
35,09	26,80	♦AstralA NV	ACM	34,17	33,15	33,45	−0,66	1560	0,6	1,72	19,4
35,25	27,01	♦AstralB SV		33,97	33,91	33,97	−0,40	7	0,6	1,72	19,8
n 11,70	9,90	Atl Pwr IPS	ATP	11,27	10,80	11,05	−0,01	6080	p2,6	0,00	
0,79	0,29	AtlntsSys	AIQ	0,63	0,55	0,63	+0,03	12304		0,14	4,5
6,40	4,45	AtlasOil	FZR	6,30	5,91	6,30	+0,30	10209		−0,29	
↑ 5,19	2,65	AtlasEnrg	AED	5,19	4,42	5,00	−0,10	34961		−0,02	
1,05	0,29	Atna Res	ATN	0,86	0,80	0,80		5963		−0,09	
7,82	5,15	Aur Res	AUR	7,70	7,22	7,66	+0,40	33239	p1,3	u1,03	6,0
0,23	0,09	AuradoEn	AEO	0,10	0,09	0,09	−0,01	11321		−0,02	
1,85	1,24	AurizonMn	ARZ	1,57	1,47	1,50	−0,05	5403		−0,01	
3,26	1,25	Automodlr	AM	1,55	1,45	1,45		102		0,13	11,2
0,63	0,25	Avcorp	AVP	0,33	0,27	0,30	+0,02	2166		−0,09	
↑n 11,39	7,81	Avenir un	AVF	11,39	11,15	11,27	+0,05	2503	p10,1	0,20	56,5
28,95	18,15	Axcan	AXP	22,10	21,33	21,59	−0,14	4302		u0,89	19,7
↑ 0,98	0,44	Axia	AXX	0,98	0,61	0,93	+0,20	7486		−0,08	
n 1,27	0,43	AzureDyn	AZD	1,14	1,05	1,11	+0,06	17445		−0,09	
11,50	6,95	BSpltIIcs	BXN	11,40	10,46	10,80	+0,11	375		0,00	
18,86	18,22	BSpltIIpf		18,38	18,24	18,28	−0,13	168	6,0	0,00	
30,11	25,64	BCE	BCE	29,99	28,75	29,30	+0,04	116117	**4,5**	1,64	17,9
27,70	25,65	BCEpfAA		27,00	26,50	26,80		1909	5,1		
27,75	26,00	BCEpfAC		27,30	27,00	27,05	−0,05	2126	5,1		
27,00	25,28	BCEpfR		25,79	25,65	25,79	+0,14	70	6,0		
25,55	24,55	BCEpfS		25,07	24,91	25,00	−0,10	72	2,9	0,00	
26,00	24,27	BCEpfY		25,25	25,00	25,15		nt	2,8	0,00	
27,35	25,95	BCEpfZ		27,05	26,72	27,05	+0,15	810	4,9		
14,24	10,51	BCXSpltcap	BCX	13,50	13,05	13,50	+0,25	267	**p3,1**		
16,50	15,30	BCXSpltApf		15,95	15,53	15,54	−0,44	302	4,5	0,00	
28,98	16,11	BFI Cda un	BFC	26,54	25,28	26,40	+0,45	24167	p5,2	0,69	38,3
n 15,90	13,08	BMONTcap	BMT	14,25	13,85	14,10	+0,25	523	1,1	0,00	
n 28,74	27,76	BMONT pf		28,00	27,80	27,95	−0,30	95	4,4	0,00	
↑ 14,53	9,50	♦BMTC A SV	GBT	14,53

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 MARS 2005

Statistiques de la semaine terminée le 4 mars 2005

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Les plus fortes hausses						
AfriOre Ltd	13 447	↑1,75	0,94	1,50	+0,51	+51,5
UTS Energy	983 853	↑2,80	1,81	2,70	+0,91	+50,8
Dynatec	185 166	1,37	1,02	1,36	+0,41	+43,2
FNX Mining	165 510	↑8,27	6,63	8,24	+2,39	+40,9
Producers Oilfd	25 186	↑9,95	7,85	8,80	+2,55	+40,8
Stelco A	211 524	↑4,05	2,44	3,90	+1,12	+40,3
Shore Gold	140 142	↑7,20	4,61	7,00	+1,99	+39,7
Connacher O&G	115 329	1,22	0,74	1,14	+0,32	+39,0
Certicom	33 962	↑5,73	3,86	5,60	+1,57	+39,0
Stelco B	1 023	↑4,25	2,50	3,86	+1,08	+38,8
Les plus fortes baisses						
Oriel Res	11 201	↑1,75	1,20	1,28	−0,42	−24,7
Zi Corp	4 498	8,82	6,70	6,72	−1,79	−21,0
TransGlb Eng	20 588	↑12,04	7,60	8,79	−2,33	−21,0
Bennett Envrn	3 314	4,55	↓3,27	3,70	−0,66	−15,1
LogistecA MV	5	9,00	9,00	9,00	−1,45	−13,9
ID Biomedical	4 448	22,30	19,20	19,48	−2,84	−12,7
Enerchem Intl	562	3,39	2,75	2,75	−0,37	−11,9
Cygnal Techs	1 732	1,50	1,26	1,28	−0,17	−11,7
Spectral Diag	775	1,15	1,05	1,06	−0,14	−11,7
Rand Technlgy	2 702	1,76	1,55	1,55	−0,20	−11,4
Les plus actifs						
UTS Energy	983 853	↑2,80	1,81	2,70	+0,91	+50,8
Nortel Networks	893 442	3,77	↓3,23	3,65	+0,18	+5,2
BombardierB SV	350 526	3,00	2,61	2,98	+0,33	+12,5
Abitibi-Cons	267 513	6,75	↓5,66	6,70	+0,83	+14,1
Stelco A	211 524	↑4,05	2,44	3,90	+1,12	+40,3
Dynatec	185 166	1,37	1,02	1,36	+0,41	+43,2
T-D Bank	178 535	↑51,70	50,15	50,55	+0,29	+0,6
Goldcorp	169 715	17,63	16,51	17,57	+0,59	+3,5
FNX Mining	165 510	↑8,27	6,63	8,24	+2,39	+40,9
HudBay Minerals	145 840	↑4,25	3,62	4,15	+0,50	+13,7

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
12,75	9,54	BrmptnEWIunEWI		12,55	12,15	12,45	+0,20	3498	p9,7	2,76	4,5
n 10,70	9,60	BrmptnEWOunOGF		10,36	10,11	10,28	+0,09	7006	p4,8	0,00	
n 14,85	12,00	BrmptnEgA	BE	14,55	13,94	14,40	+0,40	669	8,3	0,00	
n 10,90	9,98	BrmptnEgApf		10,67	10,56	10,65	+0,04	484	4,9	0,00	
↑ 14,71	11,01	BrmptnMVPMVP		14,71	14,21	14,51	+0,21	1047	p7,2	3,32	4,4
13,47	9,90	BrmptnStunBSR		13,34	13,12	13,33	+0,17	892	p6,6	2,34	5,7
13,65	10,20	Brmptn un	VIP	13,60	13,31	13,55	+0,10	417	p8,1	2,83	4,8
↑ 50,06	37,25	Brookfld	BPO	50,06	48,61	49,51	+0,01	2255	1,6	u1,28	31,4
28,10	24,75	BrkfldpfF		28,00	27,49	28,00	+0,40	7452	5,4	0,00	
26,99	24,50	BrkfldpfH		26,42	25,71	26,25	+0,10	7447	5,5	0,00	
27,10	24,70	BrkfldpfJ		26,39	25,67	26,00		584	5,0	0,00	
n 25,90	22,25	BrkfldpfJ		25,29	25,00	25,25		6656	5,0	0,00	
n 25,50	23,76	BrookfldPpfK		25,20	24,96	25,06	−0,31	6555	5,2	0,00	
27,00	24,85	*BrkfldpfG		26,98	26,05	26,65	+0,15	155	4,9	0,00	
7,63	6,25	BuhlerInds	BUI	7,25	7,12	7,25	+0,06	218	p1,9	0,48	15,1
n 15,20	13,38	BuildersEn unBET		14,20	13,76	14,20	+0,03	2377	p1,1	0,00	
↑ 3,20	0,80	Bulldog A	BDE	3,20	2,49	3,16	+0,68	18923		0,07	45,1
8,74	6,00	Bulldog B		8,65	8,50	8,50	+0,20	19		0,07	
↑ 3,60	0,96	BurmisEng	BME	3,60	3,15	3,30	+0,15	7604		0,05	66,0
0,31	0,14	Burntsand	BRT	0,19	0,17	0,18	−0,01	4165		−0,05	
↑ 13,30	10,80	BusDvS&P4BDB		13,30	12,90	13,30	+0,10	334		0,00	
10,60	10,10	BusDvEur2		10,65	10,55	10,55		nt		0,00	
8,88	8,41	BusDvBlk1nt		9,25	8,95	8,87		nt		0,00	
11,10	10,05	BusDvGEI5		11,25	11,15	11,10		nt		0,00	
8,94	8,27	BusDvIEInt		8,95	8,87	8,86		nt		0,00	
13,45	11,15	BusDvNas10		13,25	13,10	13,15		248		0,00	
11,95	10,60	BusDevDJ2		12,20	12,10	11,95		nt		0,00	
9,00	8,60	BusDvGEI		9,18	8,98	8,91		nt			
8,45	7,55	*BusDev nt		8,40	8,35	8,40	+0,05	35		0,00	
10,95	9,95	BusDevBlu1		10,95	10,95	10,95		166		0,00	
↑ 11,40	10,55	BusDvS&P3		11,40	11,30	11,40	+0,15	258		0,00	
11,05	10,35	BusDvNas4		11,05	11,00	11,05	+0,05	58		0,00	
12,75	9,70	BusTrEqun	BWI	12,55	12,06	12,21	−0,29	326	p9,3	0,00	
C/D											
6,55	4,40	CAE	CAE	5,70	5,25	5,28	−0,13	43875	0,8	0,31	17,0
↑ 24,95	16,83	CCL A	CCL	24,95	23,14	24,15	+1,05	23	1,4	1,79	13,5
↑ 25,90	16,20	*CCL B NV		25,90	22,75	24,30	+1,63	10198	1,6	1,84	13,2
0,72	0,38	CCR Techs	CRL	0,52	0,47	0,47	−0,03	4120		0,05	10,0
s 25,75	14,30	CCS Incm unCCR		25,50	23,55	25,00	+0,20	4341	p4,3	0,92	27,3
↑ 9,11	3,03	CE Frnklin	CFT	9,11	8,00	8,64	+0,76	309		0,36	24,0
↓ 11,48	1,38	CFM	CFM	1,49	1,38	1,47	−0,01	22335		u-3,34	
9,08	7,28	*CGI A SV	GIB	8,30	7,90	8,11	+0,09	47173		0,51	15,9
58,15	36,50	*CHC B MV	FLY	59,50	59,00	58,15		nt	1,0	3,49	16,7
↑ 59,88	33,00	*CHC A SV		59,88	58,00	59,41	+0,89	8325	1,0	3,49	17,0
40,00	28,00	CHUM	CHM	39,50	39,50	39,50	−0,50	6	0,1	1,63	24,2
37,00	24,51	*CHUM B NV		36,00	34,55	34,75	−1,00	633	0,1	1,63	21,3
18,35	14,81	CI Fund	CIX	17,99	17,20	17,85	+0,55	44047	3,4	1,00	17,9
2,54	1,76	CIMstr LP	CIP	1,96	1,90	1,91	−0,06	43	p29,8	0,61	3,1
10,50	8,45	CLEARLINK	CNK	10,35	10,25	10,25	−0,05	134	p3,9	0,72	14,2
14,00	9,70	CMLHlthcrunCLC		13,77	13,00	13,50	−0,12	9381	p7,2	0,79	17,1
3,80	2,15	COM DEV	CDV	2,95	2,75	2,80	−0,10	6114		0,11	25,5
114,50	99,00	COM DEVdb		107,01	106,82	106,82	−2,18	e20		0,00	
13,80	10,01	COMPASun	CMZ	13,50	13,28	13,45	+0,05	1309	p7,4	2,63	5,1
↑ 2,82	1,50	CI Energy	CTT	2,82	2,07	2,80	+0,66	15859		0,00	
↑ 119,66	71,92	CP HOLDRS	HCH	119,66	110,00	118,60	+6,95	108	p1,2	0,00	
25,18	14,48	CP Ships	TEU	17,40	16,51	17,32	+0,90	21157	1,1	u0,77	18,3

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
25,90	24,20	CdnUtilRpf		25,35	25,25	25,35	−0,15	91	5,2	0,00	
s 27,70	19,30	CdnWstBk	CWB	26,25	25,25	26,05	+0,30	3366	1,4	1,70	15,4
↑ 4,88	3,40	CdnWrldFd	CWF	4,88	4,36	4,82	+0,67	51		0,70	6,9
1,52	0,51	Cdn Zinc	CZN	0,78	0,71	0,71	−0,04	5539		0,00	
↑ 6,75	4,01	♦Canam A	SVCAM	6,75	6,15	6,57	+0,32	814		−0,17	
↑ 110,50	97,00	Canam db		110,50	109,00	110,50	+1,50	21		0,00	
1,10	0,49	CanarcRes	COM	0,60	0,53	0,55	−0,04	2841		u-0,02	
27,96	25,30	CanCap54	CAC	27,85	26,40	26,45	−0,10	94	5,1	0,00	
0,52	0,23	CancorMns	KCR	0,31	0,28	0,30	−0,01	473		−0,02	
n 0,80	0,32	Candente	DNT	0,60	0,48	0,51	−0,06	2207		u0,00	
18,35	12,75	Canfor	CFP	18,25	17,51	17,95	+0,30	18420		3,45	5,2
11,85	8,25	Cangene	CNJ	9,80	9,51	9,70	−0,05	860		0,40	24,3
↑ 17,55	10,75	CanicoRes	CNI	17,55	16,85	17,36	+0,17	9430		−1,03	
1,64	0,06	CanicoAwt		0,15	0,07	0,07	−0,08	2072			
0,10	0,04	CanlanIce	ISE	0,05	0,04	0,05	+0,01	520		−0,02	
n 14,00	7,00	CanWelBldg	CWX	13,85	13,50	13,85	+0,21	518		0,00	
15,65	9,05	♦CanWest NV	CGS	14,58	13,81	14,21	−0,38	315		0,83	17,1
15,75	9,15	♦CanWest SV		14,60	13,98	14,35	−0,10	56277		0,83	17,3
17,94	15,70	CapGnscap	CGQ	17,01	16,50	16,86	−0,16	213		0,00	
15,75	13,72	CapGneqdv		15,24	14,50	15,00	−0,25	142	7,0	0,00	
n 1,20	0,45	Capstone	CSG	1,14	0,97	0,97	−0,08	5466		−0,12	
11,00	4,50	Cardiome	COM	10,80	9,31	9,65	−1,00	10795		−0,71	
13,76	9,75	*CaribUtlA	CUP	12,00	11,30	11,50	−0,49	179	5,7	u0,11	
0,59	0,30	cars4U	CFU	0,49	0,45	0,46	−0,03	131	8,7	−0,03	
14,80	11,70	Cascades	CAS	13,55	12,81	13,55	+0,67	3344	1,2	0,25	54,2
3,20	1,10	Caspian En	CEK	3,09	2,70	2,85	−0,20	11359		−0,17	
4,48	2,40	CthdrlEnun	CET	4,39	4,11	4,31	+0,11	5900	p5,9	0,28	15,4
15,00	7,51	CedaraSlt	CDE	13,32	12,46	13,30	+0,15	7804		0,62	21,5
27,42	15,20	♦CelesticaSV	CLS	17,20	15,60	16,90	+1,14	57197		u-3,85	
↑ 12,45	7,01	CelticExp	CLT	12,45	11,50	11,70	−0,55	4934		0,45	26,0
23,10	14,70	Cntrplate	idsCVP	16,45	16,06	16,09	−0,20	86	p11,9	u0,17	76,9
n 25,30	14,25	CenterraGld	CG	21,50	19,40	21,10	+1,32	7020		u0,91	18,8
↓n 1,50	0,79	CntAsiaGld	CGA	0,90	0,79	0,79	−0,11	634		0,00	
8,45	6,27	♦CentFundA NV	CEF	6,96	6,80	6,81	−0,15	1679	0,2	u0,64	8,6
n 6,00	5,15	*CentFundA NV		5,60	5,45	5,25		nt	0,2	u0,64	8,2
n 20,05	14,50	*CentGldTr	GTU	16,61	16,00	16,00	−0,35	56		0,00	
24,00	19,50	CentGldTr		20,40	19,82	20,00	−0,30	345		u-0,16	
↑ 19,00	2,53	CentrmEng	CUX	19,00	17,76	18,24	+0,24	25690		0,19	96,0
1,10	0,57	CenturyII	CH	0,92	0,92	0,92	+0,01	95		−0,98	
↑ 5,73	2,26	Certicom	CIC	5,73	3,86	5,60	+1,57	33962		u-0,15	
↑n 6,54	3,95	Chamaelo	CLO	6,54	6,05	6,35	+0,10	48960		0,00	
↑n 0,29	0,23	ChanoitRs	CHD	0,29	0,25	0,27	+0,01	18000		−0,07	
n 0,10	0,03	ChariotRs	wt	0,09	0,07	0,09	+0,02	4125		0,00	
n 26,00	24,50	ChartrhsPS	IPFD	25,05	25,00	25,00		36	2,5	0,00	
↑ 15,15	10,95	ChrtwlfSrun	CSH	15,15	14,45	14,95	+0,40	3604	6,9	−0,20	
↑n 9,60	2,75	Chartwell	CWH	9,60	8,60	9,04	−0,31	6724		0,34	26,6
↑ 26,85	12,70	♦LeChateau	SVCTU	26,85	25,90	26,85	+1,30	123	2,6	2,80	9,6
↑n 1,50	0,95	Chemokine	CTI	1,50	1,35	1,45	+0,04	5145		0,00	
20,50	16,47	Chemtr un	CHE	16,80	16,53	16,53	−0,12	3932	8,0	0,71	23,3
139,50	112,45	Chemtrd db		115,00	113,60	115,00		11		0,00	
0,84	0,35	ChromosMl	CHR	0,50	0,43	0,50	+0,02	260		−0,35	
3,08	1,86	Chrchll A	CUQ	2,30	2,20	2,30		390		−0,24	
n 3,08	1,85	Cinch Enrg	CNH	2,79	2,60	2,62	−0,08	4841		0,00	
n 0,39	0,13	Cinch Enrg	wt	0,22	0,18	0,19	−0,04	1140		0,00	
↑ 16,00	9,00	CnplxGlxyun	CGX	16,00	15,21	16,00	+0,67	2076	7,2	0,88	18,2
29,00	15,88	Cinram	CRW	24,37	20,40	23,85	+2,87	49876	0,5	u1,34	14,5

TOUTES LES FACETTES DE VOTRE SITUATION FINANCIÈRE NOUS INTÉRESSENT.

Pour obtenir une stratégie financière complète, parlez à votre conseiller de ScotiaMcLeod.

Pour repérer la succursale ou le conseiller le plus près de chez vous, faites un saut à www.scotiamcleod.com

CONSEILS FINANCIERS • PLACEMENTS • ASSURANCES* • PLANIFICATION SUCCESSORALE ScotiaMcLeod

* Marque de commerce utilisée sous réserve de l'autorisation et du contrôle de La Banque de Nouvelle-Écosse. ScotiaMcLeod est une division de Scotia Capitaux Inc., membre du FCPE.

• Vendues par nos conseillers qui agissent à titre de conseillers en sécurité financière chez ScotiaMcLeod Services Financiers (Québec) inc.

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
27,25	25,40	BllNrdgApf	BNG	26,12	25,75	26,12	+0,37	15	5,5	0,00	
17,35	11,01	BellNrdg un	BNQ	16,99	16,37	16,95	+0,59	3566	p5,9	1,00	17,0
4,50	2,10	Belzberg	BLZ	2,50	2,20	2,35	−0,07	436		−0,15	
5,19	2,62	BemaGld	BGO	3,76	3,51	3,62	−0,11	56842		u-0,16	
n 3,34	2,98	*BemaGld	US		2,89	2,98		nt		u-0,16	
3,57	1,37	BemaGldwt		2,16	1,93	2,03	−0,02	6884		0,00	
↓ 24,25	3,27	BennttEnv	BEV	4,55	3,27	3,70	−0,66	3314		-1,01	
↑ 3,99	1,32	BenvestA	BCI	3,99	3,50	3,65	+0,15	82		0,00	
1,25	0,40	Bestar	BES	0,44	0,41	0,44	−0,02	31		−0,04	
↑ 34,74	24,74	Big$capsh	BIG	34,74	32,53	34,11	+0,39	119		0,00	
26,25	25,12	Big8Apf		25,69	25,45	25,55	+0,04	171	4,4	0,00	
18,50	11,55	BigRockun	BR	18,00	17,62	17,75	−0,11	206	p5,9	1,17	15,2
4,60	2,90	BioMS	MS	4,55	3,85	4,50	+0,66	4955		−0,24	
4,97	1,05	Biomira	BRA	2,74	2,47	2,59	−0,15	6241		−0,18	
2,11	1,25	Bioniche	BNC	1,35	1,28	1,28	−0,04	878		−0,37	
3,75	1,40	Bioscrypt	BYT	2,19	2,02	2,04	−0,09	5148		u-0,05	
27,35	16,90	Biovail	BVF	21,65	18,81	19,63	−0,77	29086		u-0,65	
1,00	0,43	BirimGld	BGI	0,57	0,50	0,54	−0,01	1202		0,08	6,8
↑ 12,34	4,71	BlckRckVn	BVI	12,34	9,66	12,00	+2,30	43070		0,09	
n 3,10	1,11	BlizzrdEng	BZZ	2,98	2,65	2,95	+0,12	22900		0,00	
n 9,45	6,72	BluMtnEn	GAS	7,55	7,00	7,30	−0,04	7107		0,16	45,6
↑ 10,45	8,60	BluMont un	BSP	10,45	10,25	10,44	+0,19	577		1,40	7,5
n 19,76	15,20	BrdwlkREIT	BEI	19,39	19,10	19,24	+0,09	3183	p5,4	0,09	
c 2,60	0,68	Bocenor	GBO	0,85	0,81	0,81	−0,12	279		0,35	2,3
7,19	4,05	BoldenAB	BLS	6,30	5,61	5,99	−0,03	63		1,29	4,6
↑s 2,95	1,15	BolivarGld	BGC	2,95	2,60	2,85	+0,14	43602		−0,08	
↑ 1,95	0,84	Bolivarwt		1,95	1,70	1,95	+0,05	4649		0,00	
↑ 1,60	0,39	BolivrGldwtA		1,60	1,44	1,50		380		0,00	
n 0,96	0,25	BolivrGldwtB		0,92	0,75	0,88	−0,05	1450		0,00	
7,00	2,01	♦BombrdrA MV	BBD	3,21	2,80	3,21	+0,38	2895	2,8	u-0,33	
6,98	1,87	♦BombrdrB SV		3,00	2,61	2,98	+0,33	350526	3,1	u-0,33	
24,99	12,75	Bmbrdr2pf		16,74	15,91	16,45	+0,24	220	6,5	0,00	
26,25	16,80	Bmbrdr4pf		20,48	19,60	20,48	+0,53	778	7,6	0,00	
25,00	14,02	Bmbrdr3pf		17,25	16,10	17,00	+0,85	1012	8,1	0,00	
↑ 32,24	20,69	BonavstEngBNP		32,24	30,65	32,00	+1,31	15983	p9,8	2,27	14,1
↑ 139,00	104,00	BnvstEngdb		139,00	134,00	137,98	+4,73	70		0,00	
↑n 112,00	102,00	Bonavsta 6.75		112,00	108,56	109,53	+1,28	534		0,00	
26,00	16,00	Bonterra un	BNE	25,92	25,12	25,70	+0,12	1251	p7,7	1,28	20,1
↑ 6,70	3,60	Boralex A	BLX	6,70	6,00	6,45	+0,35	3149		−0,02	
11,98	9,50	BoralxPwr	BPT	10,75	9,68	10,40	−0,25	8786	8,7	0,52	20,0
14,60	10,10	Borealisun	BRE	14,02	13,52	13,85	+0,25	5024	p7,7	0,78	17,8
n 118,00	97,01	Borealisdb		115,50	107,34	113,00	+2,56	42		0,00	
↑ 15,74	11,80	BstnPzza	unBPF	15,74	15,27	15,60	+0,25	681	p7,2	1,13	13,8
↑ 2,37	1,22	BowVlyEn	BVX	2,37	2,00	2,09	+0,06	12387		−0,08	
61,41	43,30	♦BowtrCdaBW	X	50,56	47,83	49,91	+1,73	10	2,0	u-1,49	
10,75	5,70	BoydIncmun	BYD	8,85	8,66	8,75	−0,09	714	13,0	0,64	13,7
110,26	99,00	BoydGrpdb		111,00	105,00	101,00		nt		0,00	
1,67	0,61	Brainhuntr	BH	1,30	1,10	1,27	+0,15	6504		0,04	31,8
14,90	13,65	♦BrmptnBrSV	BBL	14,55	14,13	14,25	+0,12	333	1,4	1,65	8,6
↑n 50,50	47,05	Brascade pf	BBC	50,50	49,05	49,05	+0,05	10	6,6	0,00	
s 47,50	28,67	BrascanA	LVB	47,36	45,00	46,81	+0,78	17000	1,6	u2,38	16,0
n 37,25	33,00	*BrascanA	LV	38,75	37,50	36,90		nt	1,6	u2,38	15,5
24,00	22,00	Brascn2pf		23,50	23,10	23,40	+0,15	205	3,2		
25,00	22,50	Brascn4pf		23,90	23,00	23,50	−0,35	75	3,2		
26,00	24,00	Brascn8pf		24,76	24,60	24,76	+0,15	32	3,5		
27,45	25,00	Brascn9pf		26,01	25,82	25,82	−0,33	24	5,5	0,00	
28,80	25,87	Brascn10pf		28,40	28,06	28,20	+0,04	930	5,1	0,00	
28,60	25,90	Brascn11pf		28,00	27,60	27,60	−0,15	28	5,0	0,00	
28,40	23,90	Brascn12pf		27,72	27,25	27,50	−0,29	282	4,9	0,00	
n 23,60	22,75	Brascn13pf		23,25	22,80	23,00	−0,20	946		0,00	
n 3/8	3/8	Brascn14pf		120,00	90,00	3/8		nt		0,00	
28,25	25,72	Brascn pf		27,53	27,05	27,53	+0,17	152	7,6	0,00	
28,79	25,64	Brascn9pf		28,04	27,61	27,95	+0,20	91	7,4	0,00	
12,50	9,55	BrscnSndVstBSI		12,50	11,75	12,50	+0,60	517	p6,9	0,00	
n 10,66	9,95	BrscnSnVst un	BST	10,50	10,30	10,32	−0,18	233	p2,3	0,00	
0,74	0,32	BrazlnDmndBDY		0,63	0,51	0,55	−0,06	1244		−0,08	
0,81	0,33	Breakwtr	BWR	0,75	0,71	0,73		62120		0,05	14,6
0,43	0,17	Breakwtrwt		0,35	0,30	0,35	+0,04	5270			
2,49	0,75	BrickBrew	BRB	2,35	1,70	2,15	−0,17	2094		0,10	21,5
↑n 14,55	10,09	BrickGrp un	BRK	14,55	13,92	14,15	+0,16	3631	p5,9	0,00	
1,65	0,75	BrdgsTrnst	BIT	0,95	0,90	0,91	+0,01	206		−0,28	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,25	3,07	CPI Pfstcs	CPI	4,84	4,60	4,60		892		0,15	30,7
4,44	2,42	CSI Wrlss	CSY	4,00	3,42	3,96	+0,46	13665		0,09	44,0
0,07	0,01	♦CableSatisSVC	SQ	0,02	0,01	0,01	−0,01	3570		0,00	
0,16	0,07	CalderaRs	CDR	0,12	0,09	0,10	+0,01	29847		0,00	
2,01	1,40	♦CaldwellNVC	WL	1,70	1,65	1,67		1522	4,8	0,06	27,4
0,37	0,10	Caledonia	CAL	0,17	0,15	0,16	+0,01	8020		−0,07	
↑n 35,78	9,50	Calfrac	CFW	35,78	32,30	35,15	+3,25	9396		1,45	24,3
16,00	9,10	CalcanTech	CTY	13,40	13,05	13,25	−0,15	690	2,4	1,31	10,1
6,03	2,13	Call-Net	FON	5,86	5,50	5,75	+0,04	1092		−2,20	
6,09	2,10	♦CallNetB NV		5,91	5,50	5,85	+0,12	11900		−2,20	
19,63	13,16	CallowyRE	CWT	19,40	19,02	19,15	−0,16	1734	p6,5	1,04	18,3
n 115,38	92,50	CllwyREITdb		114,00	112,70	112,81	−1,19	67		0,00	
12,50	9,70	CalpinPwr	CF	11,65	11,05	11,19	−0,40	8605	p8,7	0,81	13,9
4,30	2,80	Cambior	CBJ	3,28	3,04	3,17	−0,08	60077		u-0,30	
1,99	0,75	CambiorwtC		1,00	0,85	0,85	−0,09	156		0,00	
n 0,80	0,33	Cambior wt	D	0,44	0,38	0,40	+0,04	151		0,00	
2,73	1,50	Camco	COC	2,65	2,46	2,60	+0,15	306		−0,54	
s 60,87	19,82	Cameco	CCO	59,30	51,56	55,76	−2,64	85087	0,4	1,63	34,2
285,47	115,00	Cameco5db		271,35	248,50	266,00	−11,76	34		0,00	
0,82	0,37	CampbllRs	CCH	0,44	0,40	0,42	+0,03	11392		−0,08	
n 11,10	7,96	Canaccord	CCI	10,15	9,75	10,00	+0,30	1959	2,0	0,00	
↑ 55,00	24,86	CdaBread	CBY	55,00	52,35	54,99	+3,04	312	0,4	2,62	21,0
28,50	25,40	CdaLifeBpf	CL	28,00	27,31	27,31	−0,20	86	5,7	0,00	
10,00	5,10	♦CdaSthn	LVCSW	9,65	8,60

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 MARS 2005

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www.LESAFFAIRES.com

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
n 9,98	9,40	Critern Tr unCBT		9,70	9,51	9,60		157	p1,2	0,00	
0,18	0,09	GrossLake	CRN	0,15	0,13	0,14		6427		−0,01	
0,49	0,10	GrossOff	OFF	0,20	0,15	0,20	+0,05	967		0,04	5,0
8,65	5,00	CryoCath	CYT	5,80	5,43	5,50	−0,33	8110		−0,68	
↑x 40,45	15,75	CryptLogic	CRY	40,45	36,68	40,15	+1,29	2684	0,6	u1,05	31,1
5,60	2,28	Crystallex	KRY	4,60	4,08	4,55	+0,30	31337		−0,55	
n 4,56	2,88	*Crystallex	US	3,40	3,40	3,40	−0,05	1		−0,55	
4,25	1,58	Cumbrland	CLG	1,90	1,75	1,80	−0,06	1316		−0,21	
0,41	0,14	CusacGld	CQC	0,16	0,14	0,15		2820		−0,05	
14,79	9,70	Custom un	CDI	14,45	13,65	13,86	−0,54	4026	9,7	u0,91	12,3
0,76	0,40	Cyberplx	CX	0,53	0,47	0,50	−0,03	1298		0,06	8,3
↑ 53,23	27,75	CyclicalSplt	CYC	53,23	48,00	52,51	+4,51	105	**p0,6**	0,00	
26,50	25,21	CyclicalSplpf		25,74	25,74	25,74		9	4,6	0,00	
2,63	1,03	Cygnal	CYN	1,50	1,26	1,28	−0,17	1732		−0,31	
1,04	0,25	Cymat	CYM	0,92	0,78	0,86	+0,05	2160		−0,15	
↑n 11,24	5,00	Cynes Enrg	CYS	11,24	10,20	11,00	+0,60	6600		**0,10**	
24,25	16,66	DALSA	DSA	20,49	19,84	20,12	+0,03	1903		1,19	16,9
20,55	16,02	DDJ Cdn unHYB		17,60	17,02	17,40	−0,20	822	p13,9	1,75	9,9
10,30	8,95	DDJ US un	DDJ	9,48	9,25	9,35	+0,15	159	8,0		
7,90	4,32	DRAXIS	DAX	6,15	5,85	6,03	+0,08	2751		u0,20	24,5
n 0,75	0,19	DRAXIS wt		0,33	0,30	0,33		15		0,00	
8,00	4,30	DRC Res	DRC	6,50	6,21	6,40	+0,20	366		−0,10	
14,00	9,03	♦DanwerlthrSVDL		10,25	10,25	10,25	−0,05	315	p1,8	−1,18	
n 11,59	10,11	Data Grp unDGI		11,20	10,90	10,97	−0,11	1339	p2,0	0,00	
3,40	1,35	Datamark	DMK	3,25	2,85	3,00	−0,05	208		−0,34	
17,85	7,75	DataMirr	DMC	10,30	9,32	9,50	−0,09	1413		0,66	14,4
0,75	0,37	DatecGrp	DGL	0,66	0,58	0,58	−0,09	621		0,10	5,8
23,25	15,05	D+H un	DHF	22,19	21,61	21,61	−0,48	3494	p6,5	**1,43**	15,1
n 11,05	9,15	Daylght tr unDAY		10,82	10,60	10,64	−0,11	8525	p3,4	0,00	
n 114,50	105,01	DaylghtEn db		113,00	113,00	113,00	−0,68	233		0,00	
14,40	9,74	♦DecomaA SVDEC		13,30	12,40	12,44	−0,69	1476	2,8	u0,48	21,1
125,00	101,52	Decoma db		122,00	116,01	116,01	−3,24	25		0,00	
↑n 17,50	7,70	Deer Creek DCE		17,50	13,40	17,00	+3,75	27165		0,00	
n 3,19	2,33	Defiant Res	DFR	2,80	2,70	2,80		1498		0,00	
n 4,10	1,70	DelphiEng	DEE	4,00	3,73	3,88	−0,02	16079		0,11	35,3
20,70	4,30	DenisnMns	DEN	20,35	17,85	20,15	+0,67	8635		0,56	36,0
4,40	0,06	Denninghs	DEH	0,18	0,15	0,16		299		−0,58	
3,99	1,25	Descartes	DSG	2,73	2,31	2,46	+0,15	32751		**u-1,36**	
101,00	87,00	*Descrt db		100,00	100,00	100,00		e60		0,00	
2,61	0,90	DesertSun	DSM	2,55	2,21	2,29	−0,21	28547		−0,13	
1,27	0,30	DesrtSunwt		1,15	0,87	0,93	−0,17	3626		0,00	
↑ 0,30	0,11	Destiny ResDSC		0,30	0,21	0,29	+0,07	47692		0,01	29,0
↑ 4,80	2,28	DevlanExp	DXI	4,80	4,43	4,75	+0,31	6360		0,09	52,8
n 5,95	2,25	Dexit A	DXT	2,95	2,55	2,70	−0,10	491		0,00	
6,57	2,37	DiagnCure	CUR	5,73	5,47	5,50	−0,10	3549		**-0,02**	
0,92	0,38	DmndFlds	DTL	0,58	0,42	0,53	+0,10	9991		u-0,04	
0,75	0,46	♦DiazResB MVD	ZR	0,72	0,66	0,72		23		0,02	36,0
↑ 0,75	0,43	♦DiazResA SV		0,75	0,63	0,71	+0,08	25107		0,02	35,5
6,25	2,90	DgtlDsptch	DD	3,55	3,10	3,29	+0,12	2167		0,22	15,0
4,10	3,08	DgtlWorld	DWT	3,25	3,18	3,25	+0,06	467	p12,3	0,49	6,7
1,29	0,25	Dimethaid	DMX	0,40	0,34	0,35	−0,04	25304		u-0,36	
n 15,45	12,79	DirectCash unDCI		14,68	14,50	14,61	+0,11	1186	p1,4	0,00	
28,00	26,31	DivrCdn pf	DCF	27,60	27,10	27,10	−0,35	1611	6,5	0,00	
↑ 28,25	25,15	DivrCdn2pf	DCC	28,25	27,70	27,90	+0,05	1388	5,5	0,00	
15,65	10,50	DivInc m2	DTT	14,99	14,40	14,98	+0,59	96	7,2	4,52	3,3
12,85	10,35	DivInvTrT	DGT	10,85	10,60	10,72	−0,03	129	p13,4	0,00	
26,00	22,58	DvrsfdPfdunDPS		25,30	24,75	25,30	+0,30	349	p4,8	0,00	
n 10,75	9,74	divrsifrEn unDTN		10,25	9,80	10,16	+0,16	496		0,00	
15,00	10,52	diversifr	DTF	14,94	14,61	14,85	+0,25	145	6,5	3,57	4,2
↑ 12,08	8,00	divrsfrIncmDTP		12,08	11,78	12,01	+0,18	3722	p5,6	0,00	
11,97	8,75	divrsifrun	DTS	11,90	11,72	11,89	+0,13	1153	6,3	1,74	6,8
↑n 14,99	13,25	Divid15SpA	DFN	14,99	14,60	14,90	−0,08	978	8,1	0,00	
↑n 11,10	10,25	Divid15Sppf		11,10	10,71	10,73	−0,04	329	4,9	0,00	
46,37	33,03	Dofasco	DFS	40,75	38,82	39,80	−1,20	19230	3,3	4,92	8,1
1,98	1,10	DomCitrus	DMN	1,40	1,30	1,36	+0,06	1166	3,7	0,13	10,3
2,35	1,90	DomCitrpf		2,02	1,92	1,95		29	6,6	0,00	
↓ 17,95	10,56	Domtar	DTC	11,98	10,56	11,83	+0,98	69622	2,0	−0,19	
34,00	30,00	DomtarApf		33,00	33,00	33,00	+1,50	5	6,8		
25,25	24,35	DomtarBpf		24,95	24,90	24,90	+0,05	7	3,1		
44,50	36,66	Donnelley RRD		41,34	39,02	39,02	−2,13	42	3,3	**u1,31**	24,2
47,00	34,00	♦Dorel A MV	DII	45,38	44,22	45,33	+0,33	37		u2,66	13,8
47,50	32,25	♦Dorel B SV		45,69	44,31	45,00	+0,15	4058		u2,66	13,7
25,00	18,50	DoverInds	DVI	25,00	24,00	24,00	−1,00	74	2,8	1,33	18,0
1,73	0,90	DragnPhrmDDD		1,25	1,25	1,25		2		u-0,08	
2,00	0,93	DrllrsTch	DLR	1,72	1,60	1,65	−0,02	1121		0,01	
34,70	26,25	DukeEngCda DX		34,50	33,35	34,50	+0,50	881	3,9	u1,31	21,4
29,75	23,36	♦Dundee A SV	DBC	29,00	28,00	28,45	+0,45	329		5,37	5,3
s 8,75	5,25	Dundeelrc	DPM	8,30	7,60	8,25	+0,45	7545		0,38	21,6
27,00	21,30	DundeeREIT	D	27,00	26,15	27,00	+0,31	1869	8,1	0,96	28,1
n 109,00	94,25	DndeeREITdb		108,00	104,05	108,00	+1,25	139		0,00	
10,95	8,25	DundeWlth	DW	10,95	9,95	10,58	−0,11	3745	0,6	0,55	19,2
↑ 30,10	10,60	Duvernay	DDV	30,10	26,61	29,74	+2,39	10731		0,39	76,3
5,20	2,88	DynmcO&G	DOL	3,33	2,88	3,25	−0,05	5959		−0,05	
1,78	0,88	Dynatec	DY	1,37	1,02	1,36	+0,41	185166		**0,02**	71,6
3,20	1,80	Dynetek	DNK	2,25	2,05	2,10	+0,03	2438		−0,09	

E/F

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
↑ 399,99	322,00	E/L Finl	ELF	399,99	372,60	385,50	+20,40	21	0,1	**31,91**	12,1
↑n 27,10	25,40	E/L Finl pf F		25,60	25,40	25,50	−0,10	88	5,2	0,00	
18,29	12,57	EGI Cda	EGI	17,14	16,44	16,87	+0,28	40		u1,01	13,6
27,50	25,25	EPCOR PfI	EPE	26,50	25,60	25,76	−0,74	121	5,3	0,00	
7,20	5,26	♦EXFO SV	EXF	6,10	5,63	6,00	+0,17	1471		u-0,13	
0,87	0,42	Eastmain	ER	0,68	0,55	0,64	+0,04	7676		−0,03	
↑ 24,95	10,25	easyhome	EH	24,95	23,00	23,00	−0,75	108	0,7	1,51	15,2
63,50	50,10	EconmcInv	EVT	63,50	60,00	61,00	−1,00	23	p1,0	1,32	46,2
2,70	0,75	EcopiaBio	EIA	0,96	0,88	0,88	−0,05	4185		−0,14	
↓ 0,97	0,15	Eiger	AXA	0,25	0,15	0,17	−0,08	5750		**-0,09**	
4,31	2,72	Eldorado	ELD	3,96	3,71	3,86	+0,06	40735		u-0,22	
0,65	0,20	♦Elctrhm Y	NVELL	0,31	0,30	0,27		nt		−0,86	
0,60	0,20	Elctrhm X		0,30	0,30	0,30		14		−0,86	
2,45	0,43	Elctrvaya	EFL	0,51	0,46	0,49	−0,01	966		u-0,12	
n 1,70	1,21	ElginRes	ELR	1,54	1,35	1,51		3591		−0,29	
19,97	16,40	Emera	EMA	19,15	18,53	19,10	+0,09	14252	4,7	1,35	14,1
6,62	2,93	Emergis	EME	3,47	3,25	3,39		7524	p4	**2,8**	−0,70
34,55	24,11	♦Empire A NV	EMP	33,69	32,51	33,10	−0,15	1214	1,5	2,71	12,2
25,65	23,50	Empire2pf		25,75	24,50	24,75		nt	3,2	0,00	
1,40	0,63	eNGENTY	EGY	0,84	0,74	0,84	−0,01	261		−0,01	
14,30	10,40	Enbrdg Inun	ENF	13,84	13,15	13,25	−0,50	1242	p6,6	0,30	44,2
64,79	47,25	Enbridge	ENB	64,36	61,15	63,99	+1,69	19768	3,1	3,86	16,6
26,68	24,39	EnbrgApf		26,17	25,85	25,85	−0,30	63	5,3	0,00	
28,38	25,61	EnbrgZ8pf		27,63	27,30	27,42	−0,08	178	7,1	0,00	
↑ 88,55	52,30	EnCana	ECA	88,55	80,57	87,55	+4,05	102318	0,6	u4,80	14,8
↑n 71,75	49,00	*EnCana		71,75	66,00	71,07	+3,44	70	0,6	u4,80	14,8
4,25	2,20	EndvrCap	EDV	3,73	3,40	3,52	−0,08	2479	2,0	u0,00	
n 1,95	0,78	EndvrMngwt		1,10	0,95	1,10		nt		0,00	
2,37	0,83	EndevEnrg	ENE	1,75	1,62	1,74	+0,09	24694		**0,01**	
4,25	2,40	Enerchem	ECH	3,39	2,75	2,75	−0,37	562		**0,14**	19,6
↑ 29,95	19,25	Enerflex	EFX	29,95	28,75	29,45	+0,75	3129	1,4	1,44	20,5
3,25	1,24	EnergemResENM		2,58	2,42	2,58	+0,07	2709		u0,01	
n 10,77	9,76	EnrgPlusIncmEPF		10,45	10,15	10,15	−0,23	1159	p2,5	0,00	
19,28	13,55	EnrgySvg	SIF	16,89	16,34	16,65	−0,25	19232	p5,5	0,32	52,0
19,01	12,86	EngSpltcpsh	ES	19,01	18,55	19,01	+0,01	404	**p13,2**	0,00	
25,80	24,90	EnrgSpltpf		25,35	25,15	25,35	+0,19	46	3,9	0,00	
↑n 14,49	11,45	EnrgSplt II	EN	14,49	13,75	13,85	+0,15	271	**p2,8**	0,00	
n 25,75	25,00	EnrgSplt II Apf		25,50	25,25	25,30	+0,05	48	**4,2**	0,00	
49,16	32,73	Enerplus un	ERF	48,79	45,79	48,00	+2,03	11511	8,8	1,93	24,9
8,75	6,31	EnrVst un	EIT	8,43	8,29	8,38	+0,04	25811	10,0	2,15	3,9
s 10,54	8,00	Enghouse	ESL	8,63	8,03	8,11	−0,29	2221		**0,43**	18,9
↑ 29,58	20,10	EnsignRes	ESI	29,58	28,06	29,43	+0,58	12592	1,1	1,72	17,1
26,80	15,50	Enterra un	ENT	24,37	22,38	23,68	−1,20	948	p7,8	0,22	
3,65	0,66	EnvmtlMgt	EMS	0,80	0,73	0,74	−0,05	5105		−0,62	
c 7,50	2,30	EnvoyCom	ECG	3,45	3,20	3,25	−0,19	1319		−0,09	
0,32	0,04	Envoy wt		0,07	0,06	0,06	−0,02	4760		0,00	
1,14	0,30	Epic Data	EKD	1,10	1,00	1,03	−0,07	1512		−0,30	
n 0,80	0,50	EquinoxMn	EQN	0,69	0,67	0,68	−0,01	3035		**u-0,03**	
↑n 24,99	17,10	Equitbl Grp	ETC	24,99	22,85	24,35	+1,35	3730	1,3	1,33	18,3
↑n 13,51	11,80	EspritEnrgAun	EEE	13,51	13,15	13,38	+0,03	3707	p5,2	0,00	
n 13,65	11,75	EspritEnrgBun		13,45	13,15	13,45	+0,24	7853	p5,2	0,00	
2,50	1,35	Etruscan	EET	1,74	1,60	1,62	−0,13	3102		−0,06	
n 0,98	0,66	Euro Min	EPM	0,95	0,72	0,74	−0,21	14061		0,00	
n 0,35	0,16	Euro Min wt		0,32	0,28	0,28	−0,04	1087		0,00	
↑n 1,00	0,58	EuroZinc	EZM	1,00	0,86	0,99	+0,07	309465		0,02	49,5
0,99	0,19	EvlvdDgtl	EVD	0,35	0,27	0,32	+0,01	1322			
0,50	0,15	Exall Res	EXL	0,27	0,23	0,25	−0,03	2515		0,00	
7,70	6,00	Exco Tech	XTC	6,25	6,00	6,00	−0,25	2896	0,8	0,40	15,0
19,01	13,90	♦ExtdcareMVE	EXE	19,00	18,20	18,35	−0,03	160	0,5	1,81	10,1
19,05	13,75	♦ExtdcareA SV		18,72	17,82	18,30	+0,23	16661	1,1	1,81	10,1
32,00	24,75	Extndcr Bpf		24,75	24,75	24,75		1	3,0	0,00	
22,34	18,00	Extndcr Cpf		21,45	20,50	21,90		nt	4,5	0,00	
26,00	22,50	Extndcr Dpf		25,00	24,00	24,25		nt	3,1	0,00	
22,60	19,01	Extndcr Epf		21,50	20,10	20,10		nt	4,2	0,00	
3,90	2,52	ExtrmCCTV	EXC	3,02	2,85	2,86	−0,09	1043		0,03	95,3
↑ 29,20	17,00	FET Res A	FTX	29,20	27,25	29,20	+1,95	16		0,00	
↑ 8,27	4,46	FNX Mng	FNX	8,27	6,63	8,24	+2,39	165510		0,13	63,4
14,87	11,91	FPNews un	FP	14,39	14,14	14,14	−0,05	366	p9,0	**0,78**	18,2
9,39	7,50	FPI	FPI	8,00	7,70	7,97	+0,27	563	2,5	0,29	27,5
n 5,15	2,50	FUN Tech	FUN	5,12	4,82	4,91	−0,14	1274		0,30	48,3
14,74	7,90	FairbnEng	FEL	14,65	14,00	14,50	+0,47	16453		0,00	
30,38	18,55	Fairfax un	FCI	29,45	27,85	28,25	−0,35	40	5,7	9,91	2,9
11,99	10,38	FairfaxIApf		11,49	11,15	11,15	−0,84	151	6,7	0,00	
26,55	15,41	FairfaxSpun	FCF	26,27	25,90	26,18	+0,36	620	6,2	8,50	3,1
10,85	10,00	FairfaxSpAp		10,60	10,55	10,55	+0,05	58	5,7	0,00	
↑n 20,35	12,40	FrctSp/un	FCN	20,35	19,90	20,11	+0,19	3330	p6,3	0,00	
n 11,00	9,97	FrctSp/pf		10,75	10,20	10,55	+0,15	393	5,9	0,00	
231,10	147,71	♦FairfaxFinSV	FFH	206,41	200,89	203,25	+1,17	853	p0,8	u-2,16	
42,73	32,12	Frmnt H&R	FHR	41,74	38,95	41,23	+1,92	13018	0,4	u1,99	16,8
0,30	0,11	Fairstar	FFR	0,19	0,13	0,18	+0,06	3245		−0,10	
↑n 10,75	8,20	FairwayDiv	FDT	10,75	10,45	10,75	+0,29	2674	p6,0	0,00	
↑ 37,05	28,00	Falcnbrdg	FL	37,05	34,75	36,67	+0,62	25897	1,1	u3,71	8,0
↑ 26,25	24,25	Flcnbrg pf		26,25	24,85	26,25	+1,30	129	3,7	0,00	
29,00	24,55	FlcnbrgBpf		27,95	27,26	27,75	−0,25	32	4,1	0,00	
1,11	0,50	Farallon	FAN	0,86	0,80	0,82	−0,03	6568		u-0,09	
2,85	2,26	FidPtnr93	FIP	2,75	2,70	2,70	−0,05	317	p30,5	0,82	3,3
3,25	2,55	FidPtnr94	FLP	3,10	2,95	3,00	−0,05	134	p30,7	0,92	3,3
4,60	2,82	FidPtnr95	FYP	4,00	3,85	3,50		nt	p30,2	1,06	3,3
4,85	3,66	FidPt96	FZP	4,00	3,80	4,00	+0,26	44	p29,7	1,19	3,4
15,55	13,85	Finl 15 A	FTN	15,35	15,10	15,16	−0,09	605	7,9	0,00	
↑ 11,20	10,21	Finl 15 pf		11,20	10,56	10,75	−0,05	368	4,9	0,00	
n 15,10	13,75	Finl15Spt II	AFFN	15,00	14,65	14,99	+0,09	266	8,0	0,00	
n 10,99	10,35	Finl15Spt pf		10,85	10,50	10,80	+0,15	274	4,9	0,00	
↑ 17,55	6,80	FinlModels	FMC	17,55	17,52	17,53	+0,03	793		0,42	41,7
20,00	17,75	FSIcapyld	STR	19,35	19,15	19,20	−0,05	20	p0,4	0,00	
24,99	22,00	FSIeqtdiv		23,40	22,90	23,40	+0,55	40	7,5	0,00	
4,26	2,50	Find Enrg	FE	3,37	3,10	3,20	+0,05	14058		0,07	45,7
36,80	28,48	Finning	FTT	34,99	32,76	34,50	+1,00	14359	1,3	1,45	23,8
2,15	1,15	FiranTech	FTG	1,31	1,16	1,16	−0,04	173		−0,01	
11,86	9,50	Firm Cap	FC	11,44	11,30	11,31	+0,05	449	p8,3	0,94	12,1
n 10,10	9,75	FrstAstP&PunE	WP	10,10	10,01	10,05	+0,05	909	p0,2	0,00	
n 10,50	9,49	FirstAsstEqunRIT		10,20	9,80	10,06	−0,09	708	p2,2	0,00	
26,30	22,30	1stAsstYld	FAY	25,40	25,00	25,20	−0,25	98	6,9		
24,90	7,20	1stCalg	FCP	24,20	22,07	23,17	−0,58	23159		u-0,06	
↑ 20,95	13,66	1st Cap	FCR	20,95	20,15	20,50	+0,25	807	5,9	0,39	52,6
↑ 7,75	3,10	1st Cap wt		7,75	7,50	7,75	+0,25	50		0,00	
108,00	98,50	1st Cap7%		104,50	103,51	103,52	+0,02	14		0,00	
105,57	99,00	1stCap725		104,00	103,00	103,00	−2,57	65			
n 1,60	0,30	1st Nickel	FNI	1,06	0,85	1,05	+0,15	9283		0,00	
22,00	18,55	1stPrmInc	FPI	20,10	19,74	20,05	+0,32	167	p10,0	2,11	9,5
12,53	9,35	1stPremOG	FPG	11,25	10,50	11,15	+0,15	70	p6,7	1,56	7,1
15,30	10,10	1stPremUS	FPU	12,15	11,78	12,15	+0,38	357	p13,2	1,38	8,8
24,26	11,50	1stQuantm	FM	24,25	22,60	23,93	+0,53	14735		u0,09	
3,14	1,57	1stSilver	FSR	2,19	1,98	2,09	−0,06	845		u0,05	34,0
n 10,70	10,00	First Tr/HghunFHT		10,45	10,10	10,28	−0,10	1981		0,00	
s 23,70	14,50	♦1stServ SV	FSV	23,45	22,69	22,71	−0,53	2444		u0,86	21,5
↑ 52,00	39,76	5Banc	FBS	52,00	50,15	52,00	+1,60	84	p1,5	0,00	
26,34	25,32	5BancApf		26,22	25,86	25,86		39	5,3	0,00	
n 25,42	24,40	FlahertyGr unFF	I	25,00	24,75	24,87	−0,12	810	p1,6	0,00	
n 26,44	24,75	FlhrtyInvun	FAC	26,25	25,50	25,85	−0,39	355	p5,6	0,00	
26,00	19,02	FlntEngSv	FES	25,50	24,50	25,50	+1,00	1618		0,90	28,3
3,34	0,67	FlowngEng	FLO	0,79	0,77	0,77	−0,02	8320		0,03	28,5
↑ 22,60	14,26	FocsEngTr	FET	22,60	20,80	22,60	+1,45	4598	p8,2	1,59	14,2
11,47	2,08	ForbesMed	FMI	3,23	2,58	2,83	+0,15	5733		−0,24	
↑ 131,67	43,50	FrdngCdnunFDG		131,67	111,00	126,85	+14,75	11136	**p3,7**	3,09	41,1
35,73	11,50	ForemstTr	FMO	35,25	32,95	35,00	+2,25	208	p3,9	2,96	11,8
0,69	0,34	FormtnCap	FCO	0,69	0,59	0,67	+0,01	77291		−0,03	
12,15	9,09	FtChicago	FCE	12,10	11,90	12,08	+0,10	8721	p7,0	0,62	19,5
138,00	104,00	FtChcgdb		134,00	132,25	133,59	+1,79	37		0,00	
113,99	100,00	FtChcgBdb		113,00	107,62	107,62	−2,90	11		0,00	
n 4,41	2,18	Forte Res	FRZ	4,41	4,03	4,27	+0,22	5242		0,01	
75,50	56,90	Fortis	FTS	74,21	72,50	73,00	−0,26	1883	3,1	4,29	17,0
29,80	26,00	FortisCpf		28,20	27,50	27,85	−0,35	27	4,9	0,00	
n 28,00	25,10	FortisEpf		27,59	27,25	27,45	−0,05	1159	4,5	0,00	
6,10	2,11	FortunMnl	FT	5,67	5,22	5,53	−0,06	3181		−0,04	
14,39	10,02	ForzaniA	FGL	14,30	13,10	14,06	+0,96	9329		0,82	17,1
104,72	67,25	♦4 SeasonsSVFS	FH	90,24	86,85	86,85	−3,39	2304	0,1	0,93	93,4
0,40	0,14	FraneOr	FOR	0,26	0,25	0,26	+0,01	359		−0,15	
n 19,50	13,57	FraserPprs	FPS	15,11	14,76	15,06	+0,06	850		u-1,43	
0,55	0,19	FregldVnt	ITF	0,22	0,19	0,21		2176		−0,05	
18,49	14,37	Freehold	FRU	18,30	17,50	18,20	+0,43	911	7,9	1,17	15,6
33,55	27,15	FrontStrun	FSP	32,00	31,10	31,35	+0,34	70	p10,1	7,40	4,2
n 10,50	8,50	FrontStrPer2PF		10,50	10,03	10,35	+0,10	697		0,00	
↑ 3,84	0,30	Fronteer	FRG	3,84	3,10	3,50		18703		0,00	
↑n 2,30	1,50	Frontera wt	FCC	2,30	1,79	2,22	+0,42	11849		0,00	
↑n 0,40	0,13	Frontera wt		0,40	0,23	0,35	+0,15	2191		0,00	

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
1,70	1,20	GEOCAN	GCA	1,58	1,43	1,48	−0,01	5032		−0,12	
0,69	0,30	GLR A	GRS	0,59	0,52	0,52	−0,05	3760		−0,08	
↑ 23,63

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 MARS 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
↑	20,65	13,09	NGrwth A	NEW	20,65	19,75	20,65	+0,80	175	p1,0	0,91	22,6
n	19,25	18,25	NwGrwthBpf		18,93	18,50	18,51	–0,11	143	4,4	0,00	
↑	61,95	48,11	NwmntMngNMC		55,65	53,93	54,84	–0,75	4701	0,9	u0,93	47,9
↑	71,00	44,34	Nexen	NXY	71,00	61,15	68,75	+5,33	54711	0,6	6,07	11,3
	27,25	23,70	*Nexen nt		26,80	26,75	26,75	–0,11	16	6,9	0,00	
	2,10	0,56	NexiaBio	NXB	0,84	0,80	0,80	–0,01	1345		–0,36	
	7,69	4,50	Nexxlink	NTI	5,93	5,93	5,93	–0,12	9		0,28	21,2
↑	70,00	32,00	NikoRs	NKO	70,00	63,25	70,00	+6,97	20655	0,2	0,96	72,9
	1,40	0,73	Niocan	NIO	0,98	0,90	0,90	–0,02	200		–0,02	
	13,49	10,30	Norndafdun	NIF	13,00	12,50	12,65	–0,15	3888	p8,1	0,74	17,1
	24,99	19,25	Noranda	NRD	23,37	22,70	23,11	–0,27	38079	2,1	u1,78	10,6
↑n	18,90	16,20	*Noranda		18,90	18,45	18,90	+0,57	4	2,1	u1,78	10,6
	26,00	24,40	NorandaFpf		25,00	24,75	24,75	–0,25	92	4,1	0,00	
↑	26,95	25,25	NorandaGpf		26,95	26,02	26,95	+0,95	266	5,7	0,00	
	28,45	25,00	NorandaHpf		27,25	27,16	27,16	–0,01	100	6,0	0,00	
a	16,43	10,18	Norbord	NBD	13,65	12,81	13,62	+0,33	28843	2,9	u2,21	5,0
	26,00	24,99	Norbord pf		$^{3}/_{8}$	25,05	25,00		nt	4,3	0,00	
	1,10	0,57	Norsat	NII	0,62	0,59	0,59	–0,03	1226		0,01	59,0
	4,78	3,30	Norske	NS	4,05	3,72	4,00	+0,16	32087		–0,13	
↓	10,17	3,23	Nortel	NT	3,77	3,23	3,65	+0,18	893442			
	22,70	16,25	Nortel5pf	NTL	19,45	18,20	18,75	+0,50	494	5,7	0,00	
	21,70	15,15	Nortel7pf		17,75	17,30	17,75	+0,05	630	6,0	0,00	
	19,25	8,01	NA Palldum	POL	10,76	9,20	10,56	+1,08	4873		–1,79	
	2,40	1,00	NthAtlRes	NAC	2,25	1,75	2,20	+0,35	4262		–0,05	
↑	32,79	23,10	NthWstFd	NWF	32,79	30,85	32,79	+1,91	902	p5,5	2,34	14,0
	31,69	21,85	Nrthbridge	NB	31,00	29,87	30,78	+0,78	4404	2,1	3,19	9,6
	0,09	0,02	NthnFinl	NFC	0,03	0,02	0,03		31375		0,00	
	0,93	0,36	NthnMnEx	MDN	0,62	0,54	0,62	+0,06	3400		–0,12	
n	0,30	0,10	NthnMngwt		0,24	0,23	0,24	+0,02	320		0,00	
	4,28	2,27	NthnOnion	NNO	3,95	3,67	3,93	+0,33	53274		u0,23	13,9
	2,54	1,05	NthnOrnwt		2,11	1,85	2,08	+0,20	6938		0,00	
↑n	0,79	0,51	NthnOrnAwt		0,79	0,66	0,76	+0,08	10354		0,00	
	18,24	12,50	NthnPpty unNPR		18,19	17,77	18,10	+0,10	1183	p6,6	0,82	22,1
	3,43	1,70	Northgate	NGX	2,11	1,96	2,02	+0,01	47144		u0,16	10,3
n	2,08	1,42	*Northgate	US	1,77	1,65	1,65	+0,07	145		**u0,16**	10,3
	1,20	0,29	Nrthgatewt		0,50	0,40	0,42	+0,02	520		0,00	
	1,19	0,27	Northgtwt		0,40	0,36	0,40	+0,03	545		0,00	
	14,84	10,16	NthIndPwr	NPI	14,20	12,75	13,36	–0,80	3308	p7,5	0,57	23,6
n	117,20	99,95	NrthIndPwr6.5		114,75	107,60	107,60	–8,15	40		0,00	
	4,40	2,05	NthstrAero	NAS	4,35	4,01	4,35	+0,10	664		**0,29**	15,0
n	27,00	24,25	NthwaterSYrNYF		25,20	24,95	25,00		91	p3,5	0,00	
	16,75	14,30	Nrthwtr unNMN		15,27	15,05	15,10	–0,10	280	p12,2	0,85	17,8
n	10,10	9,86	Nrthwtr75unNTP		10,10	9,86	10,00	+0,10	156		0,00	
	5,00	1,50	Norwall	NGI	1,55	1,55	1,55		3		–0,46	
	28,25	25,59	NS PwrCpf	NSI	27,00	26,65	27,20		nt	4,5	0,00	
	31,15	26,00	NS PwrDpf		29,12	28,87	28,87	–0,03	8	5,1	0,00	
	12,15	4,72	NovaGold	NG	12,10	10,56	11,03	–0,85	18523		**–0,14**	
	6,27	1,60	NovaGoldwt		6,15	5,05	5,25	–0,75	453		0,00	
n	34,00	26,62	Novelis	NVL	29,16	27,51	28,29	–0,43	41031		**p0,4u0,74**	31,1
	2,05	1,57	Novicourt	NOV	2,03	1,93	1,95	+0,04	1522	10,3	0,44	4,4
	0,30	0,17	Nuinsco	NWI	0,29	0,20	0,28	+0,08	33352		–0,06	
↑	2,19	1,26	Nurun	IFN	2,19	1,75	2,02	+0,34	2756		0,03	67,3
n	10,55	9,25	NuveenSrFltgFSL		10,20	10,00	10,20	+0,05	598	p1,5	0,00	
	13,35	7,50	NuVistaEng	NVA	13,15	12,70	13,01	–0,04	3651		0,14	92,9

O/P

	12,98	6,55	O&Y Prop	OYP	12,65	12,30	12,60	–0,05	7838	1,9	0,19	66,3
	110,02	99,00	O&Y 5.9db		109,50	106,01	108,50	–0,50	221		0,00	
	16,50	11,00	O&Y REIT	OYR	15,90	15,50	15,78	–0,17	3973	p7,0	0,50	31,6
n	29,75	15,50	OPTI Cda	OPC	29,75	27,60	29,00	+1,40	23676		0,00	
n	16,50	8,75	OccuLogix	RHE	10,90	9,80	10,17	–0,18	461		0,00	
x	16,95	12,21	Oceanex	OAX	15,99	14,80	15,25	–0,74	1132	p7,4	**1,52**	10,0
	1,35	0,70	OffshorSy	OSI	0,89	0,85	0,87	+0,02	966		0,00	
↑	65,90	19,00	OilSndsun	OST	65,90	63,50	65,00	+2,50	286	p0,7	0,00	
	23,09	19,10	OilSndspf		21,88	21,01	21,50	–0,30	60	6,7		
	12,90	4,09	Oncolytcs	ONC	6,25	5,51	5,79	+0,11	5271		**–0,35**	
n	3,29	2,55	Ondine	OBP	2,95	2,75	2,90	–0,05	1350		–0,74	
n	8,10	2,80	*180ConnectNCT		4,95	4,70	4,85	+0,20	2746		u0,10	48,5
	21,59	15,50	♦OnexSV	OCX	21,00	19,40	20,75	+0,20	12514	0,5	**–1,12**	
↓	0,48	0,21	OntexRes	ONT	0,27	0,21	0,21	–0,07	395		–0,05	
	0,39	0,16	OnX Entpr	ON	0,18	0,17	0,17	–0,02	745		–0,01	
	0,14	0,06	Opawica	OPW	0,09	0,07	0,07	+0,01	2655		–0,10	
	43,29	18,37	OpenText	OTC	24,48	22,38	22,73	–1,35	10814		u0,45	41,0
	44,64	26,25	♦OpprnhmrA	NVOPY	28,64	28,25	28,55	–0,40	1198	1,6	u1,68	13,8
↓n	4,40	3,75	Opta Mnrls	OPM	4,24	3,75	3,85	–0,25	2017		0,00	
n	0,50	0,36	Opta Mnrls wt		0,40	0,40	0,40	+0,01	144		0,00	
	4,00	2,25	♦OptiGenA	SVOGI	3,65	3,30	3,30	+0,20	6		**0,31**	10,6
	1,24	0,40	Orbus	ORB	0,81	0,77	0,81	+0,01	657		–0,14	
	1,67	0,86	Orezone	OZN	1,60	1,50	1,56	–0,02	6823		–0,03	
↑n	1,75	1,15	Oriel Res	ORL	1,75	1,20	1,28	–0,42	11201		0,00	
	1,42	0,78	OrvanaMn	ORV	1,20	1,03	1,10	–0,04	2552		u0,09	9,9
n	10,09	7,90	OspryMedia	OSP	8,41	8,20	8,25	+0,05	14117	p9,5	0,60	13,8
n	20,00	18,36	Otelco un	OTT	19,65	19,10	19,27	–0,03	554		**u0,75**	20,9
	0,83	0,40	OxbowEq	XBO	0,59	0,50	0,59	+0,05	496		–0,07	
	14,05	10,07	PTHFNDRunPAZ		13,74	13,46	13,66	+0,04	1252	p7,3	3,05	4,5
	20,23	12,81	PBBGlbl un	PBB	17,76	17,06	17,40	+0,05	2358	p9,7	0,32	54,7
n	11,60	9,81	PDMRyltsunPDM		11,60	11,30	11,60	+0,25	286	**p8,2**		
	6,30	4,90	PEB	PEB	5,40	5,30	5,30	–0,05	44	2,8	**0,32**	16,6
	1,19	0,75	PLM Grp	PGL	0,95	0,95	0,95	+0,05	353		0,08	11,9
	10,50	8,75	PRTForest	PRT	10,22	9,90	10,20	+0,67	1506	p8,6	**0,67**	15,2
	9,60	7,05	P&W Crdt	PWC	9,00	7,76	8,75	+0,69	611		**0,45**	19,4
	3,25	2,85	P&W Apf		3,04	3,00	2,96		nt	7,1	0,00	
	112,00	104,50	P&W9.25nt		110,00	110,00	110,00		e20		0,00	
	112,00	106,00	P&W9%nt		108,00	106,00	106,05		4		0,00	
	2,55	2,16	PacInsight	PIH	2,25	2,21	2,25	+0,04	414		0,21	10,7
	0,91	0,39	PacNWCap	PFN	0,54	0,48	0,48	–0,03	879		–0,05	
	24,44	17,00	PacNthnGasPNG		23,50	23,00	23,00		67	3,5	1,41	16,3
	26,75	25,00	PacNGas pf		26,25	25,60	25,56		nt	6,6	0,00	
	1,75	0,56	PacificRim	PMU	0,81	0,69	0,76	+0,02	6837		u–0,10	
	0,38	0,15	Pacrim	PCN	0,25	0,23	0,23	–0,02	665		0,22	1,1
	6,25	3,95	Paladin	PLB	4,59	4,41	4,41	–0,09	213		0,22	20,0
	25,95	15,62	PnAmSlv	PAA	21,18	19,66	21,01	–0,05	4875		**u0,13**	
n	18,74	14,68	*PnAmSlv	US	17,00	16,00	17,00	+0,18	6		u–0,15	
	15,00	6,75	PanAmerwt		10,05	9,00	9,62	–0,88	467		0,00	
	214,00	155,00	*PanAmSlvdb		250,00	166,20	195,50		nt		0,00	
	47,00	14,26	♦PanOceanA	MV	POC	61,00	47,00	47,00		nt		u0,57
67,0												
↑	32,00	10,25	♦PanOceanB	SV	32,00	30,20	32,00	+1,00	3050		u0,57	45,6
	17,90	10,88	Paramount unPM		17,55	16,84	17,40	+0,01	14566	p13,0	0,10	
n	124,00	101,33	PrmntEng8%		122,50	119,75	120,19	–1,31	37		0,00	
↑	32,05	11,60	Paramount	POU	32,05	30,00	31,85	+0,80	7691		1,11	28,7
n	1,20	0,68	Pareto	PTO	0,89	0,86	0,88	+0,01	838		0,05	17,3
n	6,89	4,15	Parkbridge	PRK	6,10	5,85	5,91		81		0,00	
	23,49	16,40	PrkIndFd un	PKI	22,83	22,10	22,51	–0,35	591	p7,8	**0,33**	68,2
	42,60	23,01	PasorSys	PSI	40,95	39,31	40,00	–0,76	936	p0,8	**1,81**	22,1
	13,66	7,53	Patheon	PTI	11,45	10,03	11,45	+0,70	37950		**u0,24**	38,1
	37,50	27,04	Paulin A	PAP	35,50	35,50	35,50	–1,50	10	1,4	4,33	8,2
	8,40	5,00	PeBenOil	PBN	7,25	7,25	7,25		300		0,14	51,8
	2,65	0,50	PeaceArch	PAE	0,70	0,60	0,60	–0,05	373		–0,07	
↑n	10,48	7,16	PeakEnrgun	PES	10,48	10,21	10,39	+0,07	10741	p7,4	0,42	24,7
	9,20	1,67	Pebercan	PBC	6,60	5,10	6,10	+0,80	1305		u0,15	33,0
↑	14,95	10,60	Pembina	PIF	14,95	13,90	14,55	+0,58	10752	p7,2	0,59	24,7
↑	155,90	120,00	Pembna db		155,90	155,00	155,00		6		0,00	
↑	136,15	103,80	Pembina75		136,15	130,00	136,15	+6,15	13		0,00	
↑	115,20	103,00	Pembin735		115,20	110,50	114,96	+5,84	147		0,00	
n	28,29	19,10	PengrwthAunPGF		27,15	24,42	26,17	–1,21	1826	p10,1	**1,15**	22,8
n	20,04	17,51	PengrwthBun		19,25	17,91	18,49	–0,81	42980	p14,3	**0,00**	
	86,50	57,50	PennWest	PWT	85,45	81,70	84,25	–1,03	26679	**0,9**	**5,05**	16,7
c	4,20	2,11	PeregrineEnPEG		3,33	3,00	3,15	–0,15	6885		0,33	9,5
n	1,80	1,10	Peru CopperPCR		1,70	1,30	1,55	+0,28	26625		u0,00	
n	0,47	0,11	PeruCopper wt		0,32	0,23	0,29	+0,09	6495		0,00	
	3,00	1,25	PetValu	PVC	2,59	2,40	2,59	+0,19	73		u0,74	2,8
	0,25	0,05	PetValuwt		0,15	0,07	0,06		nt		0,00	
	0,73	0,32	Petaquilla	PTQ	0,64	0,55	0,64	+0,03	2210		–0,03	
↑	73,97	55,46	PetroCan	PCA	73,97	67,60	73,36	+3,55	95172	0,8	6,64	11,0
↑n	59,75	48,25	*Petro-Canada		59,75	55,00	59,75	+3,25	24	0,8	6,64	11,1
	3,94	1,65	Petrobank	PBG	3,94	3,40	3,89	+0,30	35926		–0,52	
↑	101,00	82,00	Ptrbnk nt		101,00	100,00	101,00	+1,99	9		0,00	
	6,25	1,65	PetroFalcn	PFC	6,25	5,00	5,90	+0,44	36214		u0,03	
↑	19,14	14,52	Petrofund unPTF		19,14	18,35	19,10	+0,31	16467	p10,1	0,84	22,7
↑	57,79	34,43	PtrKzkhstn	PKZ	57,79	51,00	52,88	–2,84	13065	1,5	**u6,40**	6,7
	55,00	27,70	PeytoEngun	PEY	53,60	52,77	53,11	–0,09	2756	p4,0	1,81	29,3
n	6,20	3,67	PhoenixTch un	PHX	6,15	5,90	6,00		3544	p5,3	0,35	17,1
↑n	2,98	1,46	Pinetree	PNP	2,98	2,71	2,80		1761		0,00	
	0,46	0,17	PionMtls	PSM	0,33	0,26	0,26	–0,06	26651		0,01	26,0
	28,24	17,95	Ptacer DomePDG		21,70	20,80	20,99	–0,36	138968	0,6	u0,68	25,1
	23,50	12,98	*Ptacer Dome		16,95	16,95	16,95	–0,35	2	0,6	u0,68	24,9
	0,15	0,05	Ptaintree	LAN	0,12	0,10	0,11	–0,01	29355		–0,02	
	1,54	0,58	PointsInt	PTS	0,93	0,74	0,84	+0,05	3673		–0,13	
	14,75	9,50	Polyair	PPK	10,70	10,65	10,70	+0,05	69		u–0,04	
s	113,92	50,96	Potash	POT	112,13	106,49	110,03	–3,40	25000	0,7	u2,77	32,3
↑s	32,58	25,03	♦PowerCp	SVPOW	32,58	31,60	32,07	+0,32	23548	1,8	2,01	16,0
	26,66	23,42	PwrCpApf		26,14	25,91	26,05	+0,10	88	5,4	0,00	
	26,70	23,61	PwrCpBpf		26,00	25,53	25,80	–0,15	1242	5,2	0,00	
	27,38	24,80	PwrCdCpf		26,90	26,25	26,44	–0,51	122	5,5	0,00	
s	33,01	24,88	♦PwrCpEpf		32,00	29,90	27,75		nt	2,1	0,00	
	54,00	48,00	PwrCpG6pf		52,00	52,00	52,00	–1,00	1	2,8	0,00	
↑s	34,50	25,90	PowerFin	PWF	34,50	32,78	34,25	+1,50	26617	2,4	2,00	17,1
	26,00	24,27	PowerFnApf		25,10	24,95	25,10	+0,10	55	2,9	0,00	
	29,25	26,01	PowerFnCpf		28,69	27,85	28,40	–0,30	58	4,6	0,00	
	27,39	23,15	PowerFnDpf		26,35	25,21	25,90	–0,50	1368	5,3	0,00	
	26,80	23,25	PowerFnEpf		26,10	25,18	25,70	–0,45	131	5,1	0,00	
	28,50	25,02	PowerFnFpf		27,25	26,50	26,92	–0,28	3079	5,5	0,00	
	27,37	24,45	PwrFinHpf		26,55	26,02	26,32	–0,38	2306	5,5	0,00	
	28,00	25,09	PwrFinIpf		27,20	26,60	26,85	–0,20	3291	5,6	0,00	
	27,97	25,62	PwrFinJpf		27,64	27,25	27,64	+0,24	210	4,3	0,00	
	0,23	0,11	Precision	PDT	0,20	0,19	0,20		2044		0,03	6,7
↑	97,50	58,16	PrecsnDrl	PD	97,50	92,84	97,14	+1,21	14855		4,32	22,5
↑	78,00	42,75	*Precision Drl		78,00	75,00	78,00	+2,50	7		4,32	22,2
	25,20	20,65	PfdSec un	PFS	22,40	20,70	21,55	–0,75	464	p6,7	0,00	
n	10,08	8,00	*PfdSecsLtdBPLD		9,25	9,25	9,25	+0,05	10	p4,8	0,00	
n	25,30	20,75	PfdSecsLtdA		23,20	22,45	22,45	–0,55	388	p4,9	0,00	
	3,00	1,75	♦PremTchA	SVPTL	2,00	2,00	2,00	+0,15	1		–0,22	
n	10,15	9,84	PremierVal unPVN		10,10	9,90	10,10	+0,10	1330		0,00	
↑	10,50	8,30	PremBrand	FFF	10,50	10,10	10,11	+0,01	44		0,00	
	13,75	11,23	♦PremIncA	PIC	13,20	12,90	13,05	+0,12	798	6,1	0,00	
	17,12	15,65	PremIncpf		16,63	16,31	16,49	–0,06	518	5,2	0,00	
	10,85	8,73	PrmRest un	EAT	10,82	10,67	10,80	+0,05	452	p10,4	1,00	10,8
	16,50	10,32	PrmWstEngPWX		15,41	15,41	15,41	–0,38	10		0,00	
	30,78	21,45	PrimWst	PWI	30,65	29,41	30,58	+0,80	11587	**p11,0**	**1,74**	17,6
n	120,00	101,00	PrmWstTrAdb		115,50	111,30	115,00	+2,36	632		0,00	
n	115,85	100,00	PrmWstTrBdb		115,50	109,25	115,00	+3,00	115		0,00	
	0,10	0,03	Printera	PAC	0,05	0,04	0,05	+0,01	710		–0,06	
	14,99	10,60	Priszm Cdn un	QSR	14,44	14,30	14,35	–0,03	3135	p8,5	0,00	
	20,03	18,36	ProAMS un	PR	19,40	19,10	19,39	+0,10	1603	**p4,2**	0,28	70,2
	21,52	19,65	ProAMS USPAM		20,80	20,66	20,76	+0,21	372	p2,3	0,42	49,7
	10,96	8,20	ProVstGrwthPRG		10,50	10,10	10,41	+0,01	867	p7,7	0,00	
	1,42	0,39	Procyon	PBP	0,54	0,46	0,50	+0,03	6290		**-0,23**	
↑	9,95	1,76	ProduceOil	POS	9,95	7,85	8,80	+2,55	25186		0,06	
↑n	11,80	5,12	ProEx Enrg	PXE	11,80	10,60	11,57	+0,77	4950		0,06	
n	10,10	7,60	PrftBkngun	PBK	9,70	9,09	9,25	+0,05	166	p5,2	0,00	
n	16,00	13,00	Progress EnrgPG		15,80	15,20	15,20	+0,20	3026		0,57	26,7
n	15,81	12,12	ProgressTr unPG		14,29	14,04	14,19	+0,04	11121	p8,9	0,91	15,6
n	107,00	104,05	ProgressEn db		106,79	106,00	106,44	+0,34	392		0,00	
↑	3,90	2,80	Promatek	PMK	3,90	3,57	3,79	+0,04	141	7,9	0,38	10,0
	2,12	0,77	♦ProMeticSVPL		1,45	1,28	1,32	–0,06	2960		–0,17	
	0,84	0,30	Prprietry	PPI	0,68	0,65	0,66	–0,01	1249		0,11	6,0
n	3,95	2,95	ProspEx Res	PSX	3,85	3,62	3,79	–0,04	10184		0,00	
	12,64	9,75	Prvdnt un	PVE	12,48	12,00	12,45	+0,07	29655	p11,6	0,12	
	117,89	105,00	Prvdnt db		115,50	112,11	114,75	–0,25	42		0,00	
	114,00	98,60	ProvdntAdb		112,50	110,00	112,50	+0,50	101		0,00	
n	110,95	99,25	ProvEnBdb		109,50	107,50	109,00	+0,25	1012		0,00	
n	100,99	99,50	PrvdntEnCdb		100,99	99,50	100,30		2587		0,00	
↑	11,60	10,70	PrvMnS&P	MTA	11,60	11,50	11,60	+0,15	142		0,00	
	3,15	0,85	Psion Cda	PON	1,55	1,30	1,35	–0,15	48	p0,3	0,00	
	28,00	19,65	PubStorg	PUB	26,25	25,00	26,00	–0,25	47	6,9	1,41	18,4
	2,10	1,41	PulseData	PSD	2,08	1,93	2,04	+0,05	11398	2,5	0,09	22,7
	3,37	2,10	Purcell	PEL	3,08	2,82	2,90		3829		–0,01	
	0,11	0,07	PureGold	PUG	0,09	0,08	0,08		8575		–0,03	
n	$^{3}/_{8}$	$^{3}/_{8}$	Pure Gld rt		0,02	0,01	$^{3}/_{8}$		nt		0,00	

Q/R

n	3,50	1,80	QGX	QGX	3,09	2,42	2,94	+0,34	6947		0,00	
↓	41,65	16,30	QLT	QLT	17,49	16,30	16,50	–0,85	16256		u0,67	20,0
n	8,22	5,25	Q9 Networks	Q	7,00	7,00	7,00		20		–0,56	
↑n	7,50	4,10	QuadraMingQUA		7,50	6,88	7,35	+0,40	8049		u–0,29	
↑	32,10	22,63	♦QuebcrA MVQ	BR	32,10	31,28	32,05	+1,00	93	p0,4	1,75	18,3
↑	32,26	22,40	♦QuebcrB SV		32,26	31,05	31,95	+0,60	8021	p0,4	1,75	18,3
	31,05	23,13	♦QuebcrWtdSV	IQW	30,05	28,50	29,20	+0,70	41874	2,4	u0,80	29,7
↓	27,25	26,00	QuebcrWd4		26,65	26,00	26,50		154	6,4	0,00	
	28,50	26,25	QuebcrWd5		27,75	27,00	27,30	–0,45	323	6,3	0,00	
	26,80	24,50	QuebcrWd3		26,25	25,91	26,20		788	5,9	0,00	
	0,81	0,33	Queenstk	QRL	0,45	0,37	0,39	–0,06	78105		u–0,03	
	0,76	0,54	Queenston	QMI	0,73	0,61	0,66	–0,02	2058		0,14	4,7
	1,80	1,31	QuestCapA	QC	1,80	1,74	1,75	+0,01	5223		0,02	87,5
n	1,80	1,29	QuestAir TchQ	AR	1,60	1,33	1,60	+0,12	3529		1,70	0,9
↑	0,53	0,09	Questerre	QEC	0,53	0,31	0,46	+0,12	18712		–0,49	
n	22,00	14,40	R Split II	RBT	21,50	20,26	21,35	+1,05	1417	p0,8	0,00	
n	31,77	30,51	RSplitIIpf		31,00	30,63	30,75	+0,14	218	4,2	0,00	
	116,00	108,01	RBCcap 10	RYT	114,60	114,10	114,60	+0,10	15		0,00	
	117,00	105,00	RBCcap 11		115,60	114,05	115,60	+1,00	12		0,00	
	1,79	0,91	RDM	RC	1,44	1,38	1,42	+0,04	2066		0,03	47,3
↓	2,45	1,21	RNC Gold	RNC	1,32	1,21	1,25	–0,07	2044		u–0,66	
	0,26	0,15	RNC Gld wt		0,20	0,15	0,20	+0,02	236			
↓n	26,50	24,25	ROCPrefpf	PRF	24,95	24,25	24,95	–0,05	86	4,3	0,00	
n	25,65	24,85	ROC PrIIpfA	RPA	25,30	24,85	25,21	+0,14	781	4,6	0,00	
↑	52,06	25,50	RONA	RON	52,06	49,10	51,60	+2,23	8206		2,43	21,2
	12,37	9,90	ROWEntmtunR	OW	11,89	11,20	11,45	+0,05	1189	11,4		
	1,25	0,85	RPM Tech	RP	1,08	1,02	1,10		nt		0,25	4,4
n	6,40

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 MARS 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
42,60	33,90	AFLAC	AFL	39,33	37,94	39,19	+0,47	83702
24,00	12,34	ALPHARMA	ALO	14,18	13,04	14,02	+0,82	33800
15,46	6,34	AMR	AMR	8,91	8,26	8,85	+0,18	224332
45,78	33,15	ASA	ASA	41,25	39,80	40,65	−0,19	2255
20,17	13,59	AT&T	T	19,92	19,34	19,85	+0,39	154071
48,15	38,26	AbbottLab	ABT	46,50	45,30	46,41	+0,14	125863
↑ 58,25	27,42	Abrcrmbie	ANF	58,25	53,23	56,78	+2,55	73344
18,13	8,37	ActnPrf	ATN	14,97	14,36	14,76	+0,30	8382
24,95	10,76	AdvMicro	AMD	18,01	17,08	17,43	−0,34	261595
↑ 153,87	76,80	Aetna	AET	153,87	144,51	153,81	+8,34	69828
27,19	19,82	Airgas	ARG	26,53	24,71	26,25	+1,35	27000
15,56	7,40	AirTran	AAI	8,79	7,82	8,68	+0,50	48068
33,97	18,74	AlaskaAir	ALK	30,83	28,23	30,40	+0,86	12609
56,31	41,66	AlbertoB	ACV	52,96	51,55	51,90	−0,54	13988
↓ 27,07	21,07	Albertson	ABS	22,44	21,07	21,16	−0,85	172543
18,32	10,76	Alcatel	ALA	13,27	12,85	13,17	−0,07	36330
37,18	28,30	Alcoa	AA	32,29	31,02	31,80	+0,17	195119
↑ 26,33	9,17	AllegTech	ATI	26,33	24,15	26,05	+0,59	59082
92,61	66,78	Allergan	AGN	75,85	74,80	75,17	−0,28	25417
14,03	7,50	AlldWaste	AW	8,53	7,81	7,98	−0,41	330152
38,24	24,37	AllmerFin	AFC	36,43	35,29	35,90	−0,60	8771
↑ 54,33	42,91	Allstate	ALL	54,33	53,08	53,94	+0,24	102167
68,50	44,75	Altria Group	MO	66,58	65,46	66,05	+0,35	228900
↑ 103,96	61,61	AmeradaHA	HC	103,96	96,82	103,83	+2,89	64431
58,00	47,33	AmExpress	AXP	55,43	53,92	54,95	+0,37	166057
32,58	27,60	AmFinl	AFG	31,12	30,44	31,06	+0,45	10263
27,92	19,09	AmGreet	AM	24,98	24,25	24,85	+0,11	11037
77,36	54,30	AmIntGrp	AIG	68,15	64,39	65,10	−3,25	467020
23,25	16,65	AmerLand	ANL	23,20	22,90	23,19	+0,02	519
51,25	32,10	AnalogDev	ADI	38,30	36,57	37,12	−0,38	139944
54,74	47,27	Anheuser	BUD	48,20	47,27	47,95	+0,43	105465
39,31	26,90	Anixter	AXE	37,90	36,70	37,09	+0,42	7573
s 30,34	20,00	AnnTaylor	ANN	24,75	22,01	24,60	+2,48	90402
29,40	18,17	Aon	AOC	25,14	24,08	24,45	−0,29	58320
4,86	2,25	Aquila	ILA	4,20	3,45	4,12	+0,57	91365
↑ 46,50	27,73	ArchCoal	ACI	46,50	42,96	46,33	+1,36	70074
↑ 25,33	14,95	ArcherDan	ADM	25,33	23,87	25,32	+1,14	120189
↑ 67,27	44,25	Ashland	ASH	67,27	63,86	66,68	+2,18	41689
↑ 16,22	10,63	AsiaPacFd	APB	16,22	15,80	16,18	+0,31	569
47,30	38,60	AutoData	ADP	43,36	42,52	42,86	−0,14	83501
↑ 20,04	15,03	AutoNatn	AN	20,04	19,24	19,99	+0,62	45856
↑ 99,75	70,35	Autozone	AZO	99,75	95,72	98,40	+1,51	46238
66,60	53,50	AveryDen	AVY	61,13	59,12	60,61	+0,12	13538
s 46,65	35,19	Avon	AVP	43,66	42,26	42,40	−0,22	76927
35,40	22,09	Aztar	AZR	30,30	29,23	29,70	+0,05	19144
↑ 40,77	28,10	BG plc	BRG	40,77	38,42	40,32	+1,32	3638
54,62	39,71	BJ Svc	BJS	52,01	48,43	51,80	+1,38	130641
20,55	13,71	BMC Sft	BMC	15,60	14,85	15,32	+0,17	61196
↑ 66,65	47,80	BP ads	BP	66,65	63,56	66,36	+1,29	183699
↑ 12,92	9,14	BancoSantS	TD	12,92	12,27	12,78	+0,23	21906
34,09	27,25	BankNY	BK	31,33	30,22	31,21	+0,82	108565
s 47,47	38,52	BkAmerica	BAC	47,20	45,86	46,78	−0,01	389862
37,58	24,77	BarnesNo	BKS	35,46	34,06	34,88	+0,32	20346
74,98	56,66	BauschLo	BOL	72,74	70,04	72,44	+1,54	17356
36,50	28,25	Baxter	BAX	36,02	34,72	35,26	−0,98	99305
109,82	75,44	BearSt	BSC	103,20	99,29	103,20	+4,59	41176
72,35	49,77	Beckman	BEC	71,36	68,50	69,88	−0,61	23313
↑ 60,37	45,65	Becton	BDX	60,37	59,00	59,40	−0,56	43284
tc 24,59	15,56	BeldenCTD	BDC	24,59	23,50	24,45	+0,85	11649
29,03	24,46	Bellsouth	BLS	26,59	25,61	26,20	+0,27	200515
29,75	18,00	Belo	BLC	24,33	23,44	24,17	+0,42	20234
↑ 31,13	24,63	Bemis	BMS	31,13	29,72	31,11	+1,10	15995
95650	B1150	BerkHathA	BRK	90805	88600	89300	−1190	15
3187	2685	BerkHathB		3035	2960	2979	−37,00	600
62,20	43,87	BestBuy	BBY	55,48	52,00	53,20	+1,51	200814
12,32	5,83	BeverlyEn	BEV	12,20	11,87	12,08	+0,08	28536
89,75	50,96	BlackDeck	BDK	84,51	82,57	84,51	+1,21	27542
19,60	9,20	Blount	BLT	17,24	16,79	17,14	+0,18	5211
↑ 58,70	38,04	Boeing	BA	58,70	54,26	58,38	+3,39	244000
27,47	21,20	BordersGr	BGP	26,71	25,65	26,71	+0,91	17273
s 54,68	38,35	BorgWAuto	BWA	54,05	51,59	52,36	−0,39	30136
↓ 45,93	30,10	BostonSci	BSX	33,28	30,10	31,39	−1,92	410939
46,60	34,15	Bowater	BOW	41,69	38,44	41,55	+2,39	32924
52,67	20,90	Boyd Gam	BYD	50,42	48,45	49,86	+0,24	25488
39,09	17,40	Brazil Fd	BZF	39,03	36,80	38,65	−0,27	2496
39,91	24,34	Brink's	BCO	35,72	34,50	35,42	−0,33	14972
28,15	22,22	BristolMy	BMY	25,42	24,77	25,00	+0,07	217285
62,39	35,20	BritAir	BAB	53,40	51,28	53,00	+0,55	1696
41,35	30,15	BritTel	BT	40,92	39,80	40,04	−0,65	2695
49,85	34,55	Brunswick	BC	47,91	46,19	47,86	+1,14	25909
↑ 52,85	29,52	BurlStFe	BNI	52,85	50,22	52,61	+1,90	81683
20,26	13,40	C&D Tech	CHP	14,10	13,75	13,96	−0,04	4985
s 42,25	28,93	CEC Entmt	CEC	39,73	36,41	36,66	−2,42	26327
6,89	5,65	CGI A SV	GIB	6,68	6,38	6,60	+0,14	2187
30,67	21,63	CNA Finl	CNA	29,57	28,37	29,50	+0,35	9568
50,96	31,35	CNF Trns	CNF	49,55	45,66	48,98	+3,27	36817
↑ 43,32	28,80	CSX	CSX	43,32	41,22	43,02	+1,11	62852
7,60	5,10	CblWire	CWP	7,60	7,28	7,58	+0,13	2352
39,88	30,59	Cadbury	CSG	39,79	38,88	39,43	−0,17	8660
15,99	11,47	Cadence	CDN	14,72	13,42	14,26	+0,76	94475
9,69	5,25	CalgonCar	CCC	8,73	8,34	8,48	−0,13	3392
20,00	9,28	Callaway	ELY	13,63	13,25	13,63	+0,15	20569
30,52	25,03	CampSoup	CPB	28,63	27,53	28,40	+0,75	54691
84,75	61,15	CapOneFn	COF	78,46	76,26	78,08	+0,73	66583
76,54	36,25	CardHlth	CAH	59,60	57,28	58,00	−1,50	76656
42,30	27,59	Caremark	CMX	40,40	37,40	40,19	+1,23	131904
58,98	40,05	Carnival	CCL	54,65	53,53	53,78	−0,97	93744
↑ 70,11	25,75	Carpenter	CRS	70,11	64,36	70,00	+3,00	12832
↑ 99,96	68,50	Caterpillr	CAT	99,96	93,86	99,96	+5,14	149843
32,90	18,85	CatoA	CTR	32,12	29,48	32,05	+2,18	4902
25,19	19,65	Cendant	CD	22,37	21,83	22,32	+0,18	152239
↑ 12,54	9,78	CenterPt	CNP	12,54	11,92	12,47	+0,36	53943
23,41	16,25	Ceridian	CEN	18,30	17,92	18,25	+0,04	23375
19,39	14,38	Checkpt	CKP	16,75	15,40	16,07	−0,45	11930
s 63,15	42,17	ChvrnTxc	CVX	62,77	60,25	61,71	−0,23	296347
15,65	10,60	Chile Fd	CH	15,30	14,80	15,00	−0,11	521
35,83	22,75	China Fd	CHN	33,75	32,25	32,51	−1,07	1447
80,25	63,00	Chubb	CB	79,98	78,36	79,60	−0,24	35788
s 36,87	26,85	ChrchDwg	CHD	36,15	35,22	35,98	+0,18	9246
↑ 92,73	54,44	Cigna	CI	92,73	89,50	90,17	−1,23	45653
17,87	10,18	CircCty	CC	16,25	15,41	16,12	+0,40	82164
52,84	42,11	CitiGrp	C	48,68	47,60	48,40	+0,12	571976
27,41	18,17	ClairesSt	CLE	23,75	22,83	23,04	+0,09	39853
61,40	47,55	Clorox	CLX	61,12	59,95	60,68	+0,49	40843
53,50	38,30	CocaCola	KO	43,77	42,69	43,64	+0,62	202574
29,33	18,45	CoColaEnt	CCE	21,97	21,05	21,86	+0,56	47886
7,60	3,01	CoeurDAl	CDE	4,09	3,82	4,08	+0,10	75946
59,04	42,89	Colgate	CL	53,56	52,21	52,84	+0,24	82807
63,80	50,45	Comerica	CMA	58,44	56,87	58,09	+0,41	31240
67,64	46,75	CommBncp	CBH	62,94	60,59	62,14	+2,02	46387
13,92	9,33	ChileTele	CTC	12,07	11,31	11,47	−0,32	13785
31,71	22,37	CmptrAssc	CA	27,76	26,81	27,72	+0,77	109553
30,24	25,38	ConAgra	CAG	28,39	27,06	28,23	+0,80	74834
113,97	65,68	CncPhllps	COP	113,76	107,07	112,21	−0,11	206126
57,28	31,75	CnstlBrdB	STZ	55,19	53,50	55,49	+1,89	17
84,20	49,62	CooperCo	COO	83,89	81,67	82,95	−0,50	15854
↑ 71,77	51,34	CooperInd	CBE	71,77	68,96	71,60	+1,47	28046
13,17	9,30	Corning	GLW	11,79	11,25	11,28	−0,40	206385
s 39,93	27,20	CountrywdCF	C	35,62	34,38	35,52	+0,56	185711
↑ 64,95	37,25	Covntry	CVH	64,95	62,85	64,70	+1,48	29178
34,40	25,83	Crane	CR	30,42	29,46	30,33	+0,66	8563
↑ 13,93	5,02	Crompton	CK	13,93	13,40	13,58	−0,02	31251
↑ 17,06	7,85	CrownCork	CCK	17,06	15,88	17,02	+0,87	65215
84,67	50,12	Cummins	CMI	76,20	73,40	76,03	+1,83	30808
22,33	8,45	CyprsSemi	CY	14,92	13,90	14,30	−0,25	156344
↓ 45,94	37,88	DTE Enrgy	DTE	45,94	43,69	45,79	+1,89	38782
↓ 22,00	13,83	Dana	DCN	14,75	13,83	14,11	−0,65	66146
29,63	19,30	Darden	DRI	28,85	26,73	28,64	+1,15	51660
74,93	56,76	Deere	DE	72,49	70,06	72,35	+1,76	92724
9,17	2,75	DeltaAir	DAL	5,05	4,61	5,00	+0,29	99784
22,73	15,50	DeutschTel	DT	21,08	20,52	20,98	−0,23	27036
32,38	13,05	DeVRY	DV	17,66	17,10	17,40	−0,05	11385
↑ 50,94	21,20	DiamndOff	DO	50,94	47,02	50,68	+1,13	69656
↑ 109,60	97,27	DIAMONDS	DIA	109,60	107,26	109,52	+1,17	10685
57,75	43,88	Diebold	DBD	54,47	53,37	53,56	−0,30	11764
7,72	5,04	Dimon	DMN	6,58	6,27	6,47	+0,10	9268
29,99	20,88	Disney	DIS	28,96	27,60	28,88	+0,99	248707
22,75	16,94	DollarGen	DG	22,49	21,01	22,33	+1,17	97319
35,37	27,62	DonnelleyR	RRD	33,55	31,47	31,95	−1,40	88814
42,81	35,12	Dover	DOV	39,66	38,27	39,62	+0,85	28135
↓ 56,45	36,36	DowChemDOW		56,45	54,09	56,42	+0,18	179174
↓ 49,68	36,85	DowJones	DJ	38,78	36,85	38,51	+1,07	26496
65,20	46,40	DowneyFinD	SL	64,60	61,57	64,30	+1,65	6939
↑ 27,84	18,85	DukeEnrg	DUK	27,84	26,85	27,69	+0,28	112253
↑ 54,90	39,89	Dupont	DD	54,90	52,84	54,55	+0,59	181829
6,09	3,40	Dynegy	DYN	4,44	4,05	4,25	−0,15	122517
E/L								
↑s 47,20	21,64	EOG Res	EOG	47,20	43,74	46,79	+1,04	149441
35,19	24,55	EastmnKdk	EK	34,19	33,44	34,00	+0,08	57153
↑ 33,19	21,77	EdisonInt	EIX	33,19	32,10	32,99	+0,30	68707
↑ 44,50	31,09	EdwardsAG	AGE	44,50	42,86	44,32	+1,30	20304
↓ 30,45	5,55	Elan	ELN	9,55	5,55	5,71	−21,19	220022
23,38	15,62	ElectData	EDS	21,70	20,91	20,94	+0,23	111739
7,27	3,80	Elscint	ELT	6,77	6,00	6,11	−0,71	959
↑ 10,60	6,50	EmergTele	ETT	10,60	10,25	10,32	+0,02	635
55,45	41,35	Enbridge	EEP	55,15	53,35	54,51	−0,48	3797
32,72	26,50	Engelhard	EC	30,72	29,51	30,23	−0,57	19991
↑ 41,25	24,95	Ensco	ESV	41,25	38,59	40,87	+0,25	95955
4,34	1,19	Enterasys	ETS	1,54	1,42	1,46	−0,09	63180
31,45	22,60	Equifax	EFX	31,18	30,30	30,85	+0,43	72937
27,27	19,47	Espirito	ESF	26,99	26,35	26,99	+0,25	121
49,30	38,85	EsteeLaud	EL	44,39	42,20	43,00	−1,15	57290
12,14	8,80	EuropeFd	EF	11,67	11,30	11,55	−0,05	1156
90,95	69,20	EverstRe	RE	87,99	85,80	87,83	+0,08	12456
↑ 64,01	39,91	ExxonMobl	XOM	64,01	61,99	63,57	+0,31	941393
100,91	65,88	FDX Corp	FDX	99,99	96,74	99,60	+1,16	52586
↑ 52,13	35,95	FMC	FMC	52,13	49,10	51,94	+1,79	14458
s 40,47	23,90	FairIsaac	FIC	34,66	33,30	34,05	+0,49	14451
6,43	2,70	Fedders	FJC	3,14	3,00	3,04	−0,09	1994
74,20	56,45	Fed Home	FRE	64,87	61,35	64,23	+2,59	188385
79,45	56,50	FedNatMtg	FNM	60,34	57,28	58,50	+0,80	269281
↑ 63,10	42,80	FedDepStr	FD	63,10	55,62	60,95	+4,16	300113
46,80	39,00	1stData	FDC	41,44	40,57	40,97	+0,23	128153
17,32	11,45	1stIsrael	ISL	17,18	16,69	17,14	+0,54	3137
27,91	19,47	Flowserve	FLS	25,55	24,60	25,37	+0,77	15743
↓ 16,48	12,38	Ford Motor	F	12,73	12,38	12,40	−0,60	395387
85,18	68,48	FortuneBr	FO	83,79	80,56	83,35	+1,68	18976
2,86	1,62	FrnklnCvy	FC	2,83	2,55	2,66	+0,11	1054
↑ 73,35	46,85	FranklRes	BEN	73,35	69,55	72,86	+2,99	50213
43,97	27,92	FrMcCop	BFCX	43,90	40,57	43,73	+2,63	116733
↑ 30,16	20,10	Fresenius	FMS	30,16	28,92	29,08	−0,35	2160
29,30	24,71	Fuller HB	FUL	27,45	26,34	27,40	+1,00	5735
↓ 91,38	77,95	Gannett	GCI	80,71	77,95	79,93	+0,72	57183
25,72	18,55	Gap	GPS	21,73	20,96	21,59	+0,30	212003
6,92	3,64	Gateway	GTW	4,78	4,48	4,50	−0,07	108906
109,98	84,96	GenDynam	GD	106,34	104,25	105,83	+0,25	27218
37,72	28,88	GenElec	GE	36,23	35,06	36,12	+0,50	700420
53,89	43,01	GenMills	GIS	52,86	51,65	52,30	+0,26	49552
↓ 50,04	34,77	GenMotors	GM	36,16	34,77	34,84	−2,05	372173
44,77	32,51	GenuPartsGP	GC	43,91	42,75	43,89	+0,98	200007
58,75	26,30	GaGulf	GGC	55,85	52,52	55,85	+2,47	20625
38,60	29,87	GaPacGrp	GP	37,78	35,76	37,51	+1,81	70097
n 7,32	4,42	Gerdau	GNA	7,32	6,58	7,29	+0,20	14878
↑ 8,37	6,15	GermanyFd	GFER	8,37	8,00	8,35	+0,21	799
51,90	37,27	Gillette	G	51,40	50,24	51,10	−0,35	131545
↑ 51,92	38,80	GlaxoSmth	KGSK	51,92	47,88	48,91	+0,27	129118
15,24	9,13	GoldFlds	GFI	12,20	11,74	12,01	−0,14	43820
↑ 39,11	26,60	GoodrchBF	GR	39,11	35,96	38,38	+1,59	61207
16,08	7,06	GoodyrTir	GT	14,71	14,14	14,53	−0,18	63132
28,15	17,17	GraniteCn	GVA	27,77	26,05	27,46	−0,03	8631
↑ 12,37	5,51	GtAtl&Pac	GAP	12,37	10,62	12,36	+0,83	28245
↑ 17,68	11,65	GtrChina	GCH	17,68	16,90	17,10	−0,30	1791
27,78	19,69	Griffon	GFF	23,23	22,60	23,14	+0,14	6758
↑ 65,95	38,69	GrTelevisa	TV	65,95	63,98	65,27	+0,70	15719
19,58	11,59	Guess ?	GES	16,01	14,49	15,78	+1,10	13200
55,55	15,60	Guidant	GDT	74,30	72,82	74,24	+0,94	92831
↑ 74,30	49,95	H&RBlock	HRB	55,50	51,00	52,50	+1,00	93194
55,76	44,17	HCA Hlth	HCA	49,35	46,79	49,15	+2,13	106530
↑ 49,35	34,70	HCR Manr	HCR	35,81	33,67	35,81	+1,46	32530
36,85	29,20	Halliburt	HAL	45,29	42,51	44,80	+0,05	174054
↑ 45,29	26,45	Hanson	HAN	50,00	47,54	48,60	−1,05	709
50,85	33,40	HarleyD	HDI	62,47	61,25	61,70	−0,40	36075
63,75	49,68	Harrahs	HET	67,14	64,62	66,98	−0,01	56728
70,20	43,94	HarteHank	HHS	27,18	26,40	26,87	+0,28	5859
27,60	22,07	Hartford	HIG	73,31	71,80	72,93	+0,03	51550
74,07	52,73	HrtfrdFncl	HRP	12,95	12,55	12,91	+0,18	22137
12,99	8,25	HlthRetr	HMA	23,90	22,89	23,82	+0,74	60579
24,25	18,81	HealthMgt	HL	5,75	5,41	5,66	−0,01	24202
8,55	4,84	Hecla	HNZ	38,16	37,13	37,76	+0,37	66781
39,41	34,53	Heinz HJ	HPC	15,17	14,09	15,05	+0,43	28736
15,25	9,93	Hercules	HSY	64,72	62,40	64,42	+1,80	35569
↑s 64,72	40,55	Hershey	KF	28,82	28,25	28,59	+0,28	3501
23,73	16,10	Hewlt Pck	HPQ	20,92	20,32	20,56	−0,10	346439
17,92	6,72	Hexcel	HXL	17,25	16,15	17,15	+0,59	19600
70,55	47,37	Hillenbrd	HB	56,99	55,96	56,73	+0,56	5428
23,36	15,10	HiltonHot	HLT	23,08	21,00	23,03	+1,73	114462
20,50	11,11	Hollngr Int	HLR	11,59	11,32	11,50	+0,04	21773
44,30	32,34	HomeDepot	HD	40,65	39,70	40,09	−0,49	302117
↑ 27,19	19,25	Honda Mtr	HMC	27,19	26,67	27,10	+0,35	8897
39,50	31,30	HoneywellH	ON	38,71	37,38	38,68	+0,55	119854
32,65	25,14	Hormel	HRL	32,22	30,60	31,93	+0,91	14468
17,40	11,16	HostMarrt	HMT	17,17	15,95	17,09	+0,81	59219
35,60	15,21	Humana	HUM	34,86	33,04	34,86	+1,53	40766
48,88	32,90	IHOP	IHP	48,65	46,78	48,52	+0,22	4612
↑ 31,83	19,83	ING Groep	ING	31,83	30,54	31,65	+1,03	30161
51,26	27,83	ITT Educ	ESI	49,88	47,39	49,21	+1,39	12559
89,95	71,03	ITT Inds	ITT	89,03	87,45	89,03	+0,88	24248
32,95	25,30	Idacorp	IDA	29,25	28,55	29,01	+0,11	9240
13,00	10,07	Ikon Off	IKN	10,75	10,52	10,56	−0,06	20502
96,70	72,92	IlTool	ITW	93,80	89,39	93,63	+3,18	52858
44,20	28,46	Imation	IMN	35,79	34,00	34,91	+0,60	8678
↑ 21,67	13,59	Imp Chem	ICI	21,67	20,90	21,50	+0,05	3465
31,75	18,50	IndiaFund	IFN	30,30	28,35	30,20	+2,02	13691
39,15	29,21	IndyMac	NDE	37,75	35,61	37,65	+1,43	17305
21,15	11,56	IngrmMicr	IM	18,19	16,70	17,27	−0,58	47335
99,10	81,91	IBM	IBM	93,73	92,20	92,37	−0,43	181124
43,20	32,77	IntFlavor	IFF	41,98	41,03	41,92	+0,36	12136
47,10	28,25	IntGame	IGT	30,74	29,91	29,96	−0,69	116068
44,81	36,68	IntPaper	IP	39,69	37,30	39,60	+1,49	110613
49,26	31,27	IntRactif	IRF	46,02	43,69	45,97	+1,24	50440
17,27	10,47	Interpubl	IPG	13,30	13,12	13,13	−0,07	96970
6,00	3,77	Iomega	IOM	4,76	4,41	4,71	+0,05	4601
16,30	9,74	JF China	JFC	13,65	13,18	13,30	−0,35	373
22,50	11,64	JLG Inds	JLG	22,41	20,51	22,33	−0,17	24341
43,49	34,62	JP MorChsJPM		37,79	36,52	37,51	+0,54	430396
38,99	23,28	JackInBox	JBX	37,75	35,15	37,65	+2,32	15071
11,01	7,26	Jacuzzi	JJZ	10,55	9,92	10,43	+0,33	25000
7,75	5,73	JapanEq	JEQ	6,61	6,30	6,57	+0,27	2312
15,03	10,17	Japan OTCJ	OF	12,46	12,00	12,39	+0,49	2287
56,39	46,00	JeffPilot	JP	49,54	48,60	49,34	+0,15	26092
↑ 67,75	49,25	John&JohnJNJ		67,75	65,60	67,74	+1,52	284078
63,98	49,57	JohnsnCtl	JCI	59,63	56,00	57,53	−1,81	54387
15,23	7,44	KEMET	KEM	8,65	8,10	8,45	+0,13	22622
↑ 20,10	12,60	KanGtySc	KSU	20,10	19,44	19,99	+0,02	14866
126,38	60,27	Kaufman	KBH	126,38	119,39	125,75	−0,63	61159
45,58	37,70	Kellogg	K	44,77	43,76	44,58	+0,28	42884
52,69	38,28	KennametM	KMT	50,00	48,71	49,74	+0,69	14638
34,50	28,23	Keycorp	KEY	33,87	32,67	33,85	+0,91	63115
41,53	33,87	KeySpan	KSE	40,57	39,37	40,53	+0,78	25153
69,00	58,74	KimberlyC	KMB	67,08	65,27	65,86	−0,44	67085
80,00	62,24	KnightRid	KRI	67,88	64,58	67,66	+1,87	22814
54,10	39,59	Kohls	KSS	53,48	47,65	53,30	+5,50	208885
↑ 7,70	4,02	KoreaEqFd	KEF	7,70	7,30	7,53	+0,32	1705
28,82	16,59	Korea Fd	KF	28,82	28,25	28,59	+0,28	3501
36,06	29,45	Kraft A	KFT	33,95	33,23	33,70	−0,16	64260
39,94	5,05	KrispyKrm	KKD	7,60	5,41	7,50	+1,96	120193
10,45	4,01	LSI Logic	LSI	6,51	6,17	6,38		116691
23,32	12,75	La Z Boy	LZB	15,07	14,75	14,85	−0,27	14081
50,60	36,70	Lab Amer	LH	48,08	47,53	47,56	−0,56	28413
↑ 63,75	39,53	Lafarge	LAF	63,75	61,00	63,55	+1,70	16449
↑ 24,55	12,60	LatinAmEq	LAQ	24,55	23,97	24,54	+0,49	652
↓ 65,90	44,60	Lear	LEA	53,54	44,60	45,85	−6,19	138620
30,68	21,80	Leggett	LEG	28,34	27,41	28,15	+0,07	21237
94,70	67,25	LehmanBro	LE

W.P. Stewart, une autre façon d'investir en Bourse

LES AFFAIRES publient le profil de neuf sociétés américaines qui ont été recommandées par les experts réunis en table ronde le 15 janvier. Nous poursuivons la série avec W.P. Stewart.

Yannick Clerouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Il ne faut pas avoir froid aux yeux pour lancer une société de gestion de placements en plein marché baissier. C'est pourtant ce qu'a fait **William P. Stewart,** un ex-courtier du parquet de la **Bourse de New York,** en 1974.

À voir où est parvenue son entreprise aujourd'hui, force est d'admettre qu'aller à contre courant peut porter fruit.

W.P. Stewart (NY, *WPL*, 22,79 $ US) offre des services de gestion de portefeuille aux particuliers fortunés. Son siège social est situé aux Bermudes, mais la société dessert ses clients à partir de ses bureaux de New York et d'autres villes d'Europe et d'Asie. Près des deux tiers de sa clientèle est américaine. Elle dénombre même quelques clients montréalais.

Avec un actif sous gestion de 9,3 milliards de dollars américains (G$) (tous les montants sont en dollars US) au 31 décembre, W.P. Stewart se donne la mission de réaliser des rendements supérieurs au marché boursier à long terme et ce, en prenant le moins de risques.

La performance à long terme de ses fonds est remarquable. Sur 30 ans, son fonds d'actions américaines, le US Equity Composite, a enregistré un rendement annuel composé de 20,4 % (avant frais), comparativement à 13,7 % pour l'indice S&P 500 au cours de la même période. Depuis 1994, ce fonds a offert un rendement supérieur au S&P 500 7 fois sur 10.

Contrairement à la majorité des sociétés de gestion d'actifs, W.P Stewart ne cherche pas la publicité et n'accepte aucune entrevue avec les médias. Elle se fait connaître par ses rendements. Une grande partie de ses nouveaux clients sont en effet recommandés par d'autres clients. Le taux de rétention de la clientèle dépasse 90 %.

Sa principale source de revenus provient des frais qu'elle facture à ses clients pour ses services de gestion de portefeuille. Elle exige des frais qui correspondent à 1,5 % de la valeur du portefeuille par année. Les clients ayant un portefeuille dont la valeur dépasse 25 M$ obtiennent un tarif préférentiel.

Des titres de qualité

Comme son modèle d'entreprise repose avant tout sur l'expertise de ses employés, elle requiert très peu de capital pour mener ses activités. C'est un avantage indéniable, comme le montrent ses rendements de l'actif et des capitaux propres, qui ont en effet atteint respectivement 41,3 et 52,4 % en 2004, selon **Daniel C. Goldberg,** de **Bear Stearns**.

W.P. Stewart est une entreprise simple à comprendre qui ressemble en plusieurs points à la société de **François Rochon,** président et gestionnaire de portefeuille de **Giverny Capital.** Voilà d'ailleurs l'une des raisons qui l'ont motivé à recommander le titre lors de notre table ronde.

« W.P. Stewart œuvre dans un domaine que je connais bien et son style de gestion est similaire au mien. Comme ses activités demandent peu de capital, elle est en mesure de verser une grande partie de ses profits en dividendes », explique M. Rochon.

Celui-ci a commencé à acheter des actions de W.P. Stewart il y a deux ans pour la qualité des entreprises dans lesquelles ses gestionnaires investissent. Il considère d'ailleurs qu'acheter des actions de W.P. Stewart offre un moyen conservateur de participer à la croissance du marché boursier.

Ayant analysé les titres de ses fonds, M. Rochon est convaincu qu'elle connaîtra du succès au cours des prochaines années. « Le rendement futur que dégageront les placements de W.P. Stewart est un des principaux éléments à surveiller », souligne-t-il.

« Comme l'entreprise investit exclusivement dans les grandes capitalisations, elle a été pénalisée depuis cinq ans par l'évaluation généreuse dont bénéficiaient ces titres. Or, leur évaluation étant aujourd'hui plus raisonnable, tout porte à croire qu'elle réalisera de bons rendements dans les prochaines années. »

La rentabilité du gestionnaire est étroitement liée aux actifs qu'elle gère. Si le rendement de ses fonds est bon, ses actifs sous gestion grimperont, de même que ses profits. « Si les actifs montent de 10 %, ses profits progresseront d'environ 20 % », illustre M. Rochon.

Les fonds de W.P. Stewart sont très concentrés. Ils comptent une vingtaine de titres, tout au plus.

W.P. Stewart privilégie les leaders mondiaux de différents secteurs d'activité, qui possèdent un bon potentiel de croissance et dont les produits et services sont peu dépendants des cycles économiques. Les sociétés doivent aussi être gérées par une bonne équipe, posséder un bilan sain et publier de l'information fiable.

Le principal placement de son fonds américain au 31 décembre était le détaillant **Target** (NY, *TGT*, 52,39 $). La rivale de **Wal-Mart** (NY, *WMT*, 53,10 $) a affiché des profits de 3,2 G$, et des revenus de 48 G$, au cours des 12 derniers mois qui se terminaient en janvier dernier. Le titre s'échange à un multiple d'environ 21 fois les profits prévus pour l'exercice qui se termine en janvier 2006.

Le fonds possède aussi une participation importante dans le géant des services financiers **American Express** (NY, *AXP*, 54,95 $), le fabricant d'ordinateurs **Dell** (Nasdaq, *DELL*, 40,87 $) et la biotech **Amgen** (Nasdaq, *AMGN*, 62,04 $).

Même si les fonds de la société ne connaissent pas de performance exceptionnelle à court terme, l'investisseur patient sera tout de même récompensé par le dividende élevé qu'elle verse, rappelle M. Rochon. La société verse en effet un dividende annuel de 1,20 $ par action, ce qui représente un rendement supérieur à 5 %.

« Avec le dividende, le titre procurera un rendement total de 15 % par an si la société n'affiche qu'une progression de ses profits de 10 % », estime le gestionnaire. C'est sans compter la croissance de ses actifs et les acquisitions qu'elle peut réaliser.

W.P. Stewart a par ailleurs dévoilé de solides résultats pour son quatrième trimestre qui se terminait en décembre. Son bénéfice par action s'est élevé à 0,48 $, soit 0,14 $ de plus que ce à quoi s'attendaient les analystes. Ses actifs sous gestion ont aussi bondi, connaissant un hausse impressionnante de 9,4 % au cours du trimestre, ce qui est supérieur à la progression de 9 % enregistrée par l'industrie au cours de la même période, souligne M. Goldberg.

Il reste que la société continue d'accuser des retraits nets de ses fonds. Ses clients ont en effet retiré 350 M$ au cours du dernier trimestre, ce qui est supérieur aux retraits enregistrés au cours des trois précédents trimestres, fait remarquer M. Goldberg.

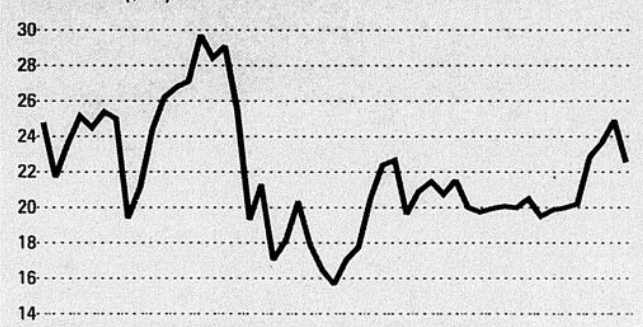
M. Rochon ne s'inquiète pas de ce phénomène. « Il y a toujours des pertes d'actif s'expliquant par le fait que des clients à la retraite ont besoin de liquidités », explique-t-il. Celui-ci apprécie le fait que ses dirigeants détiennent environ 25 % des actions. « Tous les employés clés sont actionnaires. Ils ont donc intérêt à ce qu'elle connaisse du succès. » ■

SIGNES VITAUX[1]

	2002	2003	2004	2005(p)
Actif sous gestion (G$)	7,7	8,6	9,3	n.d.
Revenus (M$)	137,3	118,8	152,3	152,5[2]
Profits nets (M$)	55,5	43,1	63,1	63,6[2]
Marge nette (%)	40,4	36,2	41,4	41,7
Profits par action ($)	1,21	0,95	1,39	1,39[2]
Rendement de l'avoir (%)	50,0	38,7	52,0	48,0[2]
Dette à long terme	0	0	0	0

1 Tous les montants sont en dollars américains. **2** Prévisions de Bear, Stearns.

En Bourse ($ US)



(Du 26 février 2001 au 27 février 2005)

SOURCE : RAPPORTS ANNUELS DE LA SOCIÉTÉ — TABLEAU : LES AFFAIRES

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 4 MARS 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/G								
23,85	10,90	ABAXIS	ABAX	11,65	11,00	11,24	−0,32	2318
6,84	1,82	ADAM	ADAM	6,40	5,62	6,40	+0,73	3396
3,08	1,75	ADC Tel	ADCT	2,41	2,22	2,28	−0,06	234326
24,19	15,50	AdvntaA	ADVNA	22,40	21,99	22,00	−0,11	171
s 13,33	8,67	Aceto	ACET	9,15	8,75	8,88	−0,16	4778
s 24,95	12,16	Actvisn	ATVI	23,14	21,78	23,10	+1,15	62116
27,14	19,37	Acxiom	ACXM	22,83	22,20	22,25	−0,23	19594
9,53	5,25	Adaptec	ADPT	5,54	5,38	5,41	−0,05	49868
65,12	34,30	Adobe	ADBE	64,20	61,14	63,77	+2,34	47780
↑ 19,99	10,74	Agilysys	AGYS	19,99	18,79	19,83	+0,80	11543
9,50	6,16	AirMeth	AIRM	7,78	7,49	7,70		829
45,49	30,88	AkzoNbl	AKZOY	45,37	43,93	45,03	+0,72	1437
32,09	13,00	AldinKn	ALDN	22,53	19,85	19,93	−0,17	8273
47,13	29,05	AlexBald	ALEX	45,96	44,37	45,30	−0,39	10021
11,58	4,44	AllAmer	SEMI	6,97	5,54	6,52	+0,77	2324
14,00	5,29	Allscrpt	MDRX	13,71	12,30	12,88	−0,84	20106
↑ 9,05	7,00	AmerPac	APFC	9,05	8,29	8,50	−0,40	253
25,25	14,62	AmerPwr	APCC	22,50	21,51	22,13	−0,35	22786
7,60	5,05	AmSftwr	AMSWA	6,40	5,89	5,99	−0,05	1643
14,92	8,50	AmPhysc	NAMPH	12,93	12,01	12,66	+0,71	143
65,24	52,00	Amgen	AMGN	62,65	61,00	62,04	−0,77	226467
5,15	1,85	Amistar	AMTA	3,49	3,08	3,20	−0,22	65
26,80	16,65	Amylin	AMLN	22,20	19,24	19,30	−2,84	53884
17,87	6,49	Anika	ANIK	12,20	10,76	11,06	−0,94	6907
98,01	62,56	ApolloA	APOL	77,30	72,99	74,69	−0,32	44193
s 45,44	12,61	Apple	AAPL	45,14	41,22	42,81	−1,69	718323
↑s 29,18	22,27	Applbee	APPB	29,18	28,28	28,43	−0,03	15230
5,62	2,85	ApldInnov	AINN	3,85	3,60	3,60	−0,10	390
22,96	15,15	ApldMat	AMAT	18,14	16,79	16,88	−1,05	895595
↑ 29,20	20,68	ArcticCat	ACAT	29,20	27,03	28,68	+0,36	2388
46,65	25,18	ArkBest	ABFS	44,25	41,73	43,41	+2,01	19457
9,92	3,73	Arris Grp	ARRS	6,93	6,22	6,70	+0,05	39644
24,01	11,13	AscentialA	SCL	16,00	15,18	15,85	+0,50	16358
n 15,26	12,50	AsprevaPharm	ASPV	15,26	12,50	14,80	3548	
7,43	2,85	Atmel	ATML	3,26	3,04	3,04	−0,13	168312
s 38,98	13,84	Autodsk	ADSK	30,17	28,55	29,14	−0,80	68122
67,55	39,59	AvidTec	AVID	67,15	65,07	65,75	−0,25	9154
44,43	33,88	BedBath	BBBY	39,40	37,25	38,23	+0,83	74606
8,39	3,87	BioMarin	BMRN	5,49	5,06	5,08	−0,42	7935
49,64	37,05	Biomet	BMET	43,70	41,90	42,34	−0,86	52675
58,15	33,15	BlckBox	BBOX	40,35	38,67	40,00	+0,78	7924
12,25	6,98	BorIndSft	BORL	8,45	8,19	8,30	−0,07	15822
c 7,35	1,75	BostnLife	BLSID	2,01	1,75	1,82	−0,19	306
31,55	17,15	BusObjct	BOBJ	27,96	26,83	27,20	−0,55	20455
↑ 43,47	30,00	CBRL	CBRL	43,47	42,44	43,39	+0,65	11138
↑ 17,50	9,20	CNS	CNXS	17,50	16,05	17,31	+0,53	5102
7,40	3,02	Carrington	CARN	6,97	5,96	6,07	−0,78	1458
10,79	4,31	CasualMale	CMRG	6,25	5,59	6,12	+0,51	5610
5,12	3,85	CentBus	CBIZ	4,25	3,95	4,15	+0,04	2513
9,64	6,24	Chrming	CHRS	8,96	7,61	8,95	+1,20	66894
14,98	9,65	Checker	CHKR	14,79	13,78	14,37	−0,01	550
↑ 41,09	24,57	ChckfreeC	KFR	41,09	37,94	40,79	+2,66	28173
49,75	29,00	Chiron	CHIR	40,55	35,05	37,72	+2,71	126450
48,04	39,51	Cintas	CTAS	44,41	43,09	43,92	+0,16	32040
↓ 8,45	4,40	Cirrus	CRUS	4,87	4,40	4,64	−0,20	24992
24,83	17,13	Cisco	CSCO	18,08	17,17	18,01	+0,82	144329
26,00	15,02	Citrix	CTXS	23,73	21,80	22,98	+0,97	88409
38,48	23,14	Cognex	CGNX	28,30	27,48	27,89	−0,37	6826
34,36	22,60	Cohernt	COHR	31,00	29,71	30,46	+0,28	4245
33,20	25,89	ComcstA	CMCSK	32,52	31,80	32,15	+0,09	91787
4,64	3,21	CmpHrzn	CHRZ	3,90	3,48	3,70	−0,05	4056
9,18	2,63	CmptNet	CMNT	5,69	4,85	5,54	+0,43	7977
8,94	4,35	CmpwareC	PWR	7,06	6,52	7,05	+0,36	101418
25,06	15,26	ComvrseC	MVT	24,05	22,97	23,37	−0,02	59252
4,10	1,35	Cncrrnt	CCUR	2,14	1,83	1,89	−0,22	9797
13,03	0,86	CopprMtn	CMTN	1,35	1,26	1,26	−0,08	870
50,46	35,05	Costco	COST	47,27	44,33	44,76	−1,77	163348
17,29	9,15	CrtvTec	CREAF	12,07	10,96	11,53	−0,17	13398
28,47	17,75	DSP Grp	DSPG	25,85	24,75	25,35	+0,50	4668
16,30	7,84	DUSA	DUSA	13,51	11,80	11,90	−1,60	11930
8,50	5,78	DatastrmDSTME		6,95	6,26	6,93	+0,43	1297
42,57	31,14	Dell	DELL	40,91	39,75	40,87	+0,68	45141
↓ 13,91	7,34	DigimarcD	MRCE	8,11	7,34	7,55	−0,55	4671
12,80	4,52	DbleClk	DCLK	8,19	7,69	8,00	+0,32	40807
↑ 20,50	15,19	DressBrn	DBRN	20,50	18,65	19,70	+0,74	7661
3,97	2,30	DynmcO&G	DYOL	2,72	2,32	2,64	−0,02	3463
8,89	4,41	ECI Tel	ECIL	7,90	7,36	7,77	+0,33	6521
23,25	13,84	EMS Tech	ELMG	15,48	14,61	14,75	−0,45	891
22,10	6,55	EzcorpA	EZPW	20,60	15,12	15,19	−3,80	27610
s 59,21	32,40	eBay	EBAY	43,31	40,90	41,75	−0,48	406696
16,86	7,17	Elbit Med	EMITF	15,03	13,10	14,87	−1,22	1838
69,84	43,38	ElctrArt	ERTS	68,09	63,38	67,75	+2,81	76653
28,57	15,00	ElctImag	EFII	16,82	16,39	16,64	+0,10	16889
8,20	2,75	EmisphereE	MIS	5,21	4,20	4,36	−0,74	4889
4,80	1,24	EntrMedE	NMD	3,16	2,52	2,58	−0,33	16015
4,99	2,34	Entrust	ENTU	4,10	3,85	3,97	−0,07	8242
16,26	9,66	EpicorSft	EPIC	15,70	14,31	14,75	−0,80	14676
34,57	23,18	Ericson	ERICY	30,50	29,02	30,34	+0,65	69178
↑ 13,39	2,20	EvrlstWld	EVST	13,39	10,07	13,12	+2,12	8348
41,01	32,21	FIserv	FISV	38,84	37,59	38,62	+0,62	33545
1,79	1,00	Fonar	FONR	1,69	1,47	1,53	+0,02	20689
s 44,31	29,06	Franklin	FELE	41,26	38,72	40,51	+1,24	1688
7,98	3,97	GemstarG	MST	4,73	4,22	4,41	−0,24	71094
46,90	30,19	Gentex	GNTX	34,69	32,65	32,90	−1,04	23008
61,40	40,68	GenzymeG	ENZ	58,50	55,96	57,46	−0,27	79357
s 39,10	25,75	Gilead	GILD	36,25	33,88	34,86	−0,70	138155
3,03	1,43	Glenayr	GEMS	2,42	2,22	2,23	−0,06	8255
10,12	2,25	Glbl e-Pt	GEPT	3,65	3,10	3,65	+0,15	4192
18,33	10,87	Gymbor	GYMB	13,18	11,89	13,00	+0,97	24746
H/P								
14,51	9,11	HllywdEn	HLYW	14,06	13,66	14,06	+0,26	44677
14,21	8,51	HumanGen	HGSI	11,60	9,98	10,08	−1,60	79746
36,89	21,00	Hutchsn	HTCH	34,56	32,66	34,56	+1,59	10252
↑ 51,45	31,15	HyprSol	HYSL	51,45	49,18	50,46	+0,70	22140
7,75	4,15	IMPCO Tch	IMCO	6,14	5,39	6,04	+0,01	4243
s 31,74	7,00	ImmucorB	LUD	31,21	29,16	30,89	+1,38	12254
2,45	0,63	ImmResp	IMNR	1,17	0,95	1,04	+0,02	11318
12,39	4,09	ImmunGen	IMGN	6,06	5,45	5,57	−0,52	5111
10,00	3,81	Indevus	IDEV	4,32	3,85	3,87	−0,51	11664
11,73	6,12	InFocus	INFS	6,72	6,25	6,62	−0,05	5554
24,72	14,50	InsitufrmI	NSU	16,20	14,80	15,52	−0,30	3341
16,90	8,88	IntgDvc	IDTI	13,27	12,27	12,74	+0,07	103228
19,35	6,07	IntgSilcn	ISSI	6,70	6,12	6,63	+0,43	19100
29,10	19,64	Intel	INTC	24,87	23,86	24,65	+0,55	176162
10,82	5,90	Intrface	IFSIA	9,04	7,71	8,04	−0,98	3549
30,70	19,41	Intrgrph	INGR	29,87	28,93	29,00	−0,27	4654
56,50	41,02	IntSpdwy	ISCA	54,80	53,01	54,54	+1,45	2818
18,00	7,23	IntrvoiceI	NTV	11,51	10,62	11,22	+0,17	7094
47,13	35,84	Intuit	INTU	44,20	41,88	43,93	+2,19	86139
4,34	1,61	IrvSens	IRSN	2,35	2,09	2,29	+0,12	2026
30,63	15,63	IsleCaprs	ISLE	30,25	27,93	30,15	+1,33	12133
4,87	1,75	JDS Uni	JDSU	1,95	1,85	1,86	−0,02	757312
54,20	35,02	KLATenc	KLAC	51,55	47,26	47,90	−2,91	191605
16,21	8,52	Key Tech	KTEC	9,95	9,25	9,65	−0,50	587
6,99	3,01	Kopin	KOPN	3,89	3,49	3,75	−0,12	11489
12,93	4,80	Kulicke	KLIC	7,50	6,43	7,24	+0,61	65641
↑ 32,25	19,71	LamResh	LRCX	32,25	29,22	29,63	−2,35	137645
10,15	3,96	Lattice	LSCC	5,45	5,01	5,10	−0,20	14342
48,17	28,38	LaureateEd	LAUR	46,65	41,84	43,95	−2,25	16338
29,60	16,99	Lifeline	LIFE	28,40	26,64	28,00	+0,65	1219
24,91	7,41	LigandB	LGND	10,05	9,02	9,07	−0,91	75039
40,72	34,02	LinrTec	LLTC	40,17	38,66	39,01	−0,19	108021
14,96	6,92	LoJack	LOJN	14,92	12,61	14,58	+1,69	4487
33,03	20,70	LSSteak	STAR	27,12	26,26	26,91	+0,30	1625
4,15	1,99	MRV Com	MRVC	3,79	3,55	3,64	−0,11	15573
5,90	1,27	MTM Tech	MTMC	4,15	3,63	3,79		473
37,54	17,70	Mcrmdia	MACR	35,28	33,29	34,87	+0,10	37284
7,18	1,80	Manugist	MANU	2,13	1,90	2,05	+0,16	10679
13,94	8,83	MapInfo	MAPS	13,73	12,83	12,91	−0,58	5756
↑ 14,75	10,70	Marsh B	MARSB	14,75	14,15	14,39	+0,14	91
72,69	38,50	MartkBio	MATK	70,49	65,99	67,28	+0,63	50991
18,45	10,10	MentrGr	MENT	14,15	13,48	13,90	−0,10	14110
11,40	7,40	Mercer	MERCS	9,99	9,32	9,80		2967
9,77	4,94	MesaAir	MESA	7,89	7,41	7,88	+0,38	13478
14,86	10,50	Methde	METH	12,66	10,99	11,96	+0,68	4986
33,06	24,06	MicrchipM	CHP	28,74	27,11	28,14	+0,02	66455
s 39,20	20,57	MicrosSys	MCRS	33,67	31,81	33,33	+0,52	8345
30,20	24,01	MicrosoftM	SFT	25,47	25,13	25,17	−0,10	162717
63,63	39,01	MiddlebyM	IDD	56,45	53,00	53,60	−0,97	2582
29,70	21,95	MillerH	MLHR	29,50	28,45	29,37	+0,36	7278
33,24	24,46	Molex	MOLX	26,56	24,91	26,34	+0,82	16947
26,04	12,11	MyriadGn	MYGN	22,60	21,18	22,40	+0,38	12538
17,90	8,75	NABI	NABI	13,10	11,71	11,80	−1,37	18544
↑ 29,59	9,30	NVIDIA	NVDA	29,59	27,29	27,57	−1,27	190418
34,54	23,74	NatInstr	NATI	29,31	28,08	28,90	+0,14	8904
11,98	4,50	NetManage	NETM	7,00	6,50	6,69	−0,11	418
30,50	21,18	Nextel	NXTL	30,21	29,42	29,86	+0,26	265400
43,78	32,21	NordsonN	DSN	40,61	38,39	39,99	−0,35	2183
↓ 12,50	4,94	Novell	NOVL	5,48	4,94	5,45	+0,14	864607
35,20	22,90	Novelus	NVLS	30,77	27,88	27,90	−2,18	142724
11,39	5,62	NuHorizn	NUHC	7,34	6,92	7,06	−0,01	526
32,96	14,82	OpenText	OTEX	19,69	17,93	18,42	−1,03	12982
↑ 15,20	6,55	OptGrp	OPMR	15,20	14,00	14,92	+0,50	11769
14,87	9,78	OrdSys	ORCI	13,46	12,82	13,28	+0,15	113052
6,85	2,71	Oscient	OSCI	3,37	2,75	2,79	−0,36	12128
↑ 32,10	17,05	OshkshA	GOSHA	32,10	30,09	30,26	−0,07	3900
81,42	49,61	PACCAR	PCAR	77,00	74,00	76,29	+1,29	23617
↑ 25,49	15,07	PICO	PICO	25,49	22,00	24,58	+2,31	437
19,21	8,23	PMC Sierra	PMCS	10,38	9,59	9,63	−0,39	196430
↑ 29,98	13,00	Palomar	PMTI	29,98	28,00	29,50	+0,59	9243
56,72	32,35	PaneraA	PNRA	55,15	53,00	54,41	+0,19	16722
6,18	4,01	Parmtrc	PMTC	5,95	5,61	5,75	−0,03	64400
↑ 30,90	7,96	ParkOhio	PKOH	30,90	25,48	29,91	+2,91	3710
39,12	28,83	Paychex	PAYX	32,80	31,45	32,31	+0,77	52552
16,35	8,51	PerSeTch	PSTI	16,25	14,95	16,25	+1,21	13038
24,96	16,06	Perrigo	PRGO	17,81	17,08	17,25	−0,54	11250
36,24	24,59	Petsmrt	PETM	31,25	28,68	28,89	−1,68	122305
95,12	61,64	Pixar	PIXR	93,84	87,70	91,99	+2,44	14425
12,20	7,55	Prestek	PRST	9,20	8,70	8,80	−0,40	5711
24,75	17,82	ProgSftw	PRGS	23,84	22,84	23,14	−0,60	3514
Q/Z								
s 44,99	30,61	Qualcom	QCOM	37,22	35,22	35,50	−1,49	3998668
31,85	20,95	RossStr	ROST	31,37	27,46	30,41	+2,44	57035
↓ 18,82	13,05	RyanRest	RYAN	14,39	13,05	14,38	+1,21	3300
43,43	26,82	SEI	SEIC	38,00	36,57	37,48	+0,56	7628
1,40	0,65	SandTch	SNDT	1,00	0,85	0,98	+0,14	1853
6,29	2,79	SciClone	SCLN	3,25	2,95	3,03	−0,21	5598
6,50	4,01	SciTech	STIZ	4,68	4,36	4,68	+0,17	191
↑ 7,20	3,20	Scitex	SCIX	7,20	6,36	6,85	+0,13	2218
↑ 64,13	53,25	SigmAld	SIAL	64,13	61,35	63,69	+1,06	8243
12,45	4,75	SigmDesI	SIGM	12,18	11,13	11,41	−0,43	12466
9,43	2,01	SirusSat	SIRI	6,05	5,19	5,65	+0,50	198007
29,65	14,15	StdMicroS	MSC	18,16	16,86	17,24	−0,07	14410
33,88	23,69	Staples	SPLS	32,21	31,23	31,81	−0,29	70015
64,26	36,51	Strbuck	SBUX	54,75	51,08	54,42	+3,25	107329
↑ 41,04	11,28	StltNlsn	SNSA	41,04	37,68	40,30	+1,45	2491
↑ 8,25	2,10	StltOffshr	SOSA	8,25	7,50	7,98	+0,35	20097
5,65	3,29	SunMicr	SUNW	4,40	4,13	4,35	+0,16	839925
11,45	5,25	SunOpta	STKL	7,25	6,15	6,82	+0,68	14406
14,13	4,43	SuperGen	SUPG	5,09	4,85	4,89	−0,17	9145
4,75	3,29	SycmrNet	SCMR	3,62	3,52	3,58	+0,01	33148
s 34,05	19,71	SymantcS	YMC	22,35	21,06	21,21	−0,45	314888
30,98	14,34	Synopsy	SNPS	18,49	17,47	18,08	−0,12	40793
↑ 63,42	43,83	T Rowe	TROW	63,42	60,76	62,80	+1,51	16006
3,34	0,63	TpstryPhrm	TPPH	0,89	0,72	0,85	+0,08	4512
46,00	32,60	TecData	TECD	41,50	39,47	40,95	+0,12	14590
1,29	0,71	TechSol	TSCC	1,14	0,98	1,01	−0,07	4441
41,75	29,98	TeleMexT	FONY	39,97	37,00	39,40	+0,24	39
10,32	6,96	Tellabs	TLAB	7,22	7,00	7,05	−0,12	125420
18,68	4,18	Telular	WRLS	7,07	5,30	6,54	+1,19	3065
10,83	8,31	Topps	TOPP	9,66	9,20	9,55	+0,07	2956
25,59	10,99	Ultrtec	UTEK	17,58	15,32	17,14	+1,62	9518
5,12	2,26	VlncTec	VLNC	3,19	2,73	2,96	+0,11	10907
17,38	10,03	ValueVsn	VVTV	13,19	12,72	13,01		6107
14,25	11,36	Velcro	VELCF	13,10	12,65	12,95	−0,05	118
32,09	16,30	Veritas	VRTS	24,71	23,25	23,43	−0,47	90521
12,05	8,00	Vertex	VRTX	11,99	10,66	10,68	−1,31	19350
3,52	1,40	ViroPhrma	VPHM	2,61	2,15	2,53	+0,23	7993
4,49	1,06	VocalTec	VOCL	1,33	1,18	1,19	−0,12	4018
↑ 47,48	30,25	Volvo	VOLVY	47,48	44,60	47,26	+1,26	1271
35,72	24,55	WD-40	WDFC	33,50	30,73	32,68	−0,17	2163
↑ 15,79	8,18	WindRiv	WIND	15,79	13,35	15,59	+2,06	46413
↓ 6,24	1,22	XOMA	XOMA	1,44	1,22	1,24	−0,17	27238
41,35	25,23	Xilinx	XLNX	31,51	29,88	30,81	+0,75	186472
s 39,78	20,58	Yahoo	YHOO	33,77	31,62	32,36	+0,64	523716
↑ 63,23	29,58	YellowRdwy	YELL	63,23	57,37	62,69	+1,38	94445
s 62,40	44,37	ZbraTec	ZBRA	51,66	49,87	51,10	+1,03	17295
18,53	2,67	Zix	ZIXI	3,49	2,77

Quatre autres entreprises souhaitent entrer en Bourse

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Trois fiducies et une société d'exploration pétrolière et gazière albertaine ont déposé un prospectus provisoire visant un premier appel public à l'épargne.

Fondée en 1998, **Highpine Oil & Gas** souhaite recueillir l'épargne des investisseurs afin de financer une portion des travaux d'exploration et de mise en valeur de ses propriétés situées en Alberta. Les actions ordinaires de l'entreprise sont offertes par l'intermédiaire de **BMO Nesbitt Burns, RBC Dominion valeurs mobilières, GMP Securities, Tristone Capital** et **FirstEnergy Capital Corp.**

Au cours des neuf mois qui se terminent le 30 septembre 2004, le chiffre d'affaires de Highpine a atteint 21,6 M$ et le bénéfice net s'est élevé à 2,1 M$. Soulignons que la société a conclu une entente de financement qui a fait passer sa dette bancaire de nul à 46,7 M$ au cours de la période. La production quotidienne moyenne de gaz et de pétrole brut est de 2 521 barils en équivalent de pétrole.

De leur côté, les gestionnaires de **First Asset Equal Weight Small-Cap Income Fund** mettent l'accent sur la popularité croissante des fiducies de revenu dont la capitalisation se situe entre 50 et 400 M$. En 2004, elles ont représenté la totalité des premiers appels publics à l'épargne du secteur.

Les parts sont offertes par l'intermédiaire d'un groupe de 16 preneurs fermes. Le prix unitaire est de 10 $ et la souscription minimale est de 100 parts.

L'investisseur peut effectuer son paiement en espèces ou par le biais d'un échange de parts des 73 fiducies qui entreront dans le portefeuille initial. Soulignons que chaque titre affichera une pondération égale au sein du portefeuille.

Le gestionnaire touchera une rémunération correspondant à 0,45 % par année de la valeur liquidative, calculée et payable mensuellement.

Distribution mensuelle

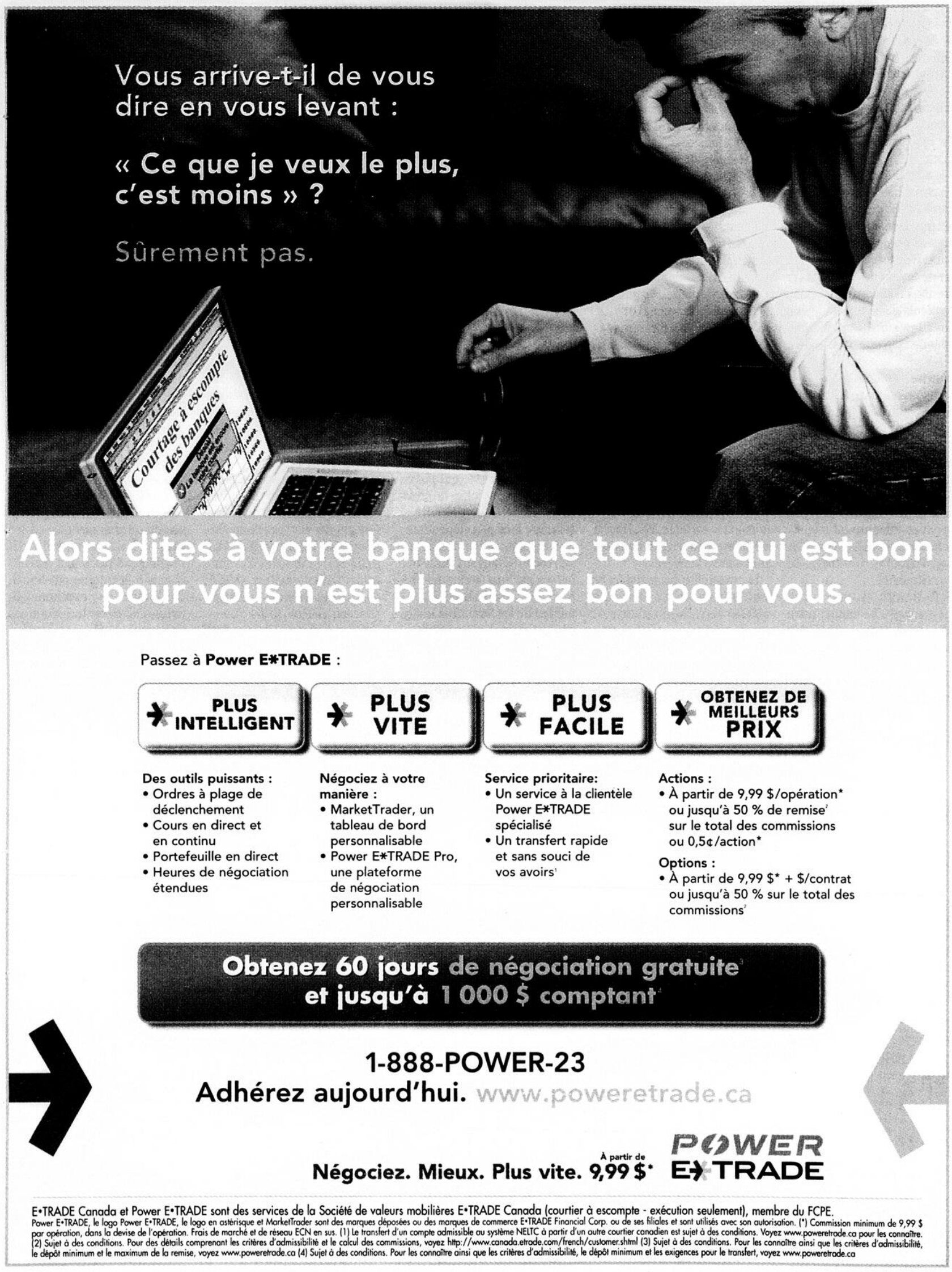
Les parts de **Barclays Liquid Income Fund** peuvent être achetées auprès des représentants de 13 sociétés de courtage, à un prix unitaire de 10 $. La souscription minimale est de 100 parts.

Les gestionnaires comptent verser une distribution mensuelle et accroître la valeur du portefeuille en investissant parmi 79 titres de fiducies cotées à la **Bourse de Toronto** dont la valeur boursière rajustée par rapport au flottant est supérieure à 200 M$. La valeur boursière rajustée est calculée en multipliant le nombre de parts en circulation de chaque fiducie, déduction faite des blocs de contrôle, par le cours de clôture du 15 février 2005. La pondération de chaque titre est établie en fonction de sa valeur boursière rajustée.

La rémunération des gestionnaires a été fixée à 0,45 % de la valeur liquidative, calculée et payable mensuellement.

Finalement, **Advent/Claymore Enhanced Distribution & Growth Trust** investira parmi les obligations convertibles et les actions américaines ainsi que les titres de créance qui ont obtenu une cote d'au plus BB+ de **Standard & Poor's** ou de Ba1 de **Moody's Investor Services.** Le prix unitaire est de 25 $, alors que la souscription minimale est de 100 parts. Un groupe de 13 preneurs fermes distribuent les parts de la fiducie. Soulignons que Advent/Claymore compte verser une distribution trimestrielle.

Le fonds versera au gestionnaire des frais de gestion annuels correspondant à 1,1 % de la valeur liquidative, calculés et payables tous les mois. ■



MES AFFAIRES

Golfeurs, vous méritez le meilleur !

Il faut prévoir de 2 500 à 4 000 $ pour un excellent ensemble de bâtons de golf

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Certains prétendent que tous les golfeurs vont au ciel. Nous n'irons pas jusque-là, mais peut-être méritent-ils ce qu'il y a de mieux. C'est dans cet esprit que nous avons demandé à **Patrick Audette** de nous présenter ce qui se fait de mieux en matière de bâtons de golf.

M. Audette, membre de l'**Association canadienne des professionnels de golf,** est le " pro " du magasin **Golf Town,** du *Marché Central.* Avec ses six grands magasins dans la région de Montréal, Golf Town est le leader incontesté des articles de golf.

Arrivé au Québec en 2002 avec l'acquisition des magasins **Golf Surface,** Golf Town a poussé loin son concept : en plus de vendre de l'équipement, la chaîne offre une foule de services, qui vont des leçons à l'organisation de voyages de golf en passant par l'ajustement des bâtons.

Pour ce qui est des bâtons haut de gamme, M. Audette suggère cinq grandes marques : **Ping, Callaway, Taylor Made, Ben Hogan** et **Nike.** « La marque la plus appropriée pour un golfeur n'est pas nécessairement la même pour un autre, explique le directeur de l'**Académie Golf Town.** Cela dépend d'un tas de facteurs inhérents à chaque personne, comme la force physique, les habiletés et la façon de s'élancer. »

Par exemple, les tiges des bâtons en graphite sont plus légères, produisent moins de vibrations et coûtent plus cher que les tiges en acier. Et plus, le bâton est léger, plus le coup est décoché rapidement et plus la balle va loin. Malgré tout, certains golfeurs avancés préfèrent la sensation que procurent les vibrations de l'acier.

Un maximum de 14 bâtons

Les règlements du golf permettent de jouer avec un maximum de 14 bâtons : des bois, des fers et un fer droit (*putter*).

Trois bons bois peuvent faire le travail : un bois 1 (*driver)* pour les coups de départ et deux bois d'allée, des bois 3 et 5. « De plus en plus de golfeurs utilisent des bois 7 et 9 à la place des fers 3 et 4, précise M. Audette. Et on trouve aussi depuis peu des fers hybrides pour remplacer les fers 3 et 4. » Les bois 7 et 9 ayant un angle plus prononcé que les fers 3 et 4, les golfeurs moyens ont plus de facilité à frapper la balle.

Le modèle *ERC Fusion* de Callaway avec tête en titane et face (la surface qui vient en contact avec la balle) en titane et alliage de carbone est un excellent bois 1, d'une valeur de 450 à 500 $. Précisons que tous les bois ont une tige en graphite.

Taylor Made produit le bois *r7 quad* avec une tête et une vis. Celles-ci sont en fait des poids servant à ajuster la tête en fonction de chaque golfeur. La version à quatre vis se vend 500 $ et celle à 12 vis, 900 $. « Aucun de nos vendeurs ne touche de commission, précise M. Audette. Si la version à 500 $ vous convient mieux, ils n'essaieront pas de vous vendre la version à 900 $. »

Les bois *Ping G2,* à 469 $ pièce, constituent également un excellent choix.

Les fers

Un sac de golf contient généralement huit fers, portant les numéros 3 à 9, plus le cocheur d'allée (*pitching wedge*), un genre de fer 10. Pour huit fers de très bonne qualité, attendez-vous à payer de 1 100 $ à 1 600 $.

À 1 600 $, vous pourrez vous procurer les *Callaway Big Bertha Fusion* avec tête en *Tunite,* face en titane et tige en graphite. Le même modèle avec tige en acier coûte 200 $ de moins. « La tête du bâton comporte une chambre à air qui produit un effet trampoline », explique M. Audette. Autrement dit, la balle part plus vite.

À 1 100 $, les fers *Ping G2* sont très intéressants aussi : le *sweet spot* est élargi pour améliorer la trajectoire de la balle. Le *sweet spot* est l'endroit idéal sur la face du bâton où frapper la balle. À 1 500 $, le *Taylor Made TP* avec sa tête forgée et sa tige en acier plaît beaucoup aux joueurs avancés.

Il est important de savoir que pratiquement aucun bâton présenté en magasin ne vous convient tout à fait. « Un bâton de golf est presque aussi personnel qu'un dentier », lance M. Audette. Avec un système informatique conçu par **True Temper,** le plus important fabricant de tiges de bâtons de golf au monde, les magasins Golf Town peuvent ajuster l'angle de la tête, la flexibilité de la tige, la longueur du bâton et la grosseur de la prise du bâton en fonction des caractéristiques de chaque joueur.

Et à ce titre, les bâtons de marque Ping sont ceux qui permettent le plus d'ajustements.

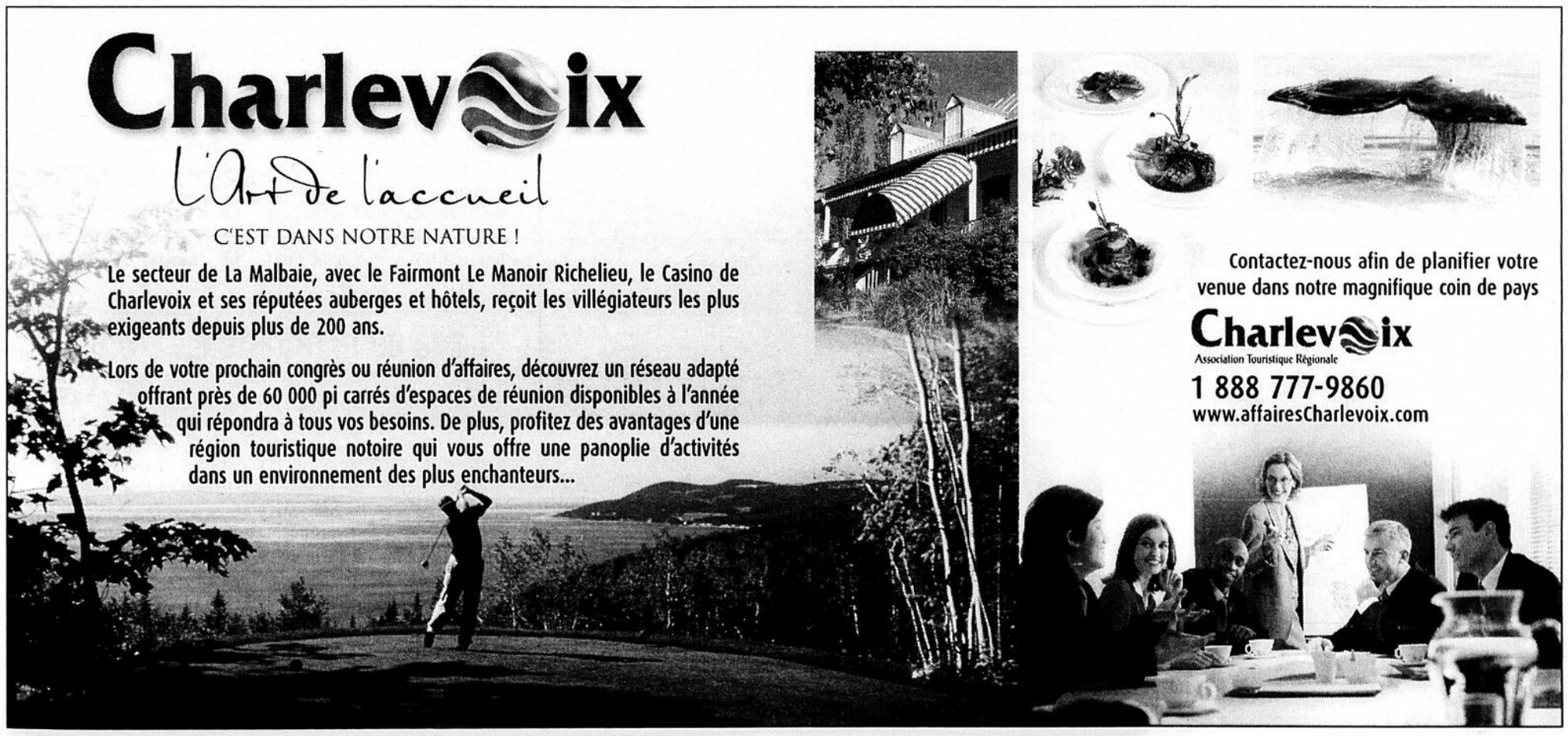
Quant au fer droit, il a beaucoup évolué. Le modèle *Ping Doc 15* ou *17* (300 $) ressemble davantage à un taille-bordure qu'à un bâton de golf. « Le bâton ne se tordera pas si vous ne frappez pas la balle directement sur le *sweet spot* », explique M. Audette.

Un des défis des fabricants de fers droits est d'éliminer le sautillement de la balle dans les premiers 30 à 45 centimètres; les têtes plus élaborées servent à mieux répartir le poids dans ce but. Le modèle *Ping JAS Anser* (649 $), avec tête en titane et insertions de tungstène, constitue une très bonne réponse à ce problème.

Pour ce qui est des sacs, vous en trouverez qui vont de 1 kilo à près de 10, selon que vous utilisez une voiturette ou non, à des prix variant de 150 $ à 500 $. ■

GILLES DELISLE

Patrick Audette : « La marque la plus appropriée pour un golfeur n'est pas nécessairement la même pour un autre. »



Qui a besoin d'une fiducie testamentaire et pourquoi ?

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Les Québécois ayant plus d'argent qu'autrefois, les fiducies testamentaires sont de plus en plus populaires.

Cette popularité justifie que l'on s'interroge : pourquoi une fiducie testamentaire, pour qui et comment ? **Laurent-Luc De Serres,** avocat, planificateur financier et premier directeur des services de planification financière des **Conseillers financiers Kerr,** a bien voulu nous répondre.

Une fiducie testamentaire est créée par testament et commence à exister au moment du décès de son constituant. Ce n'est pas la même chose qu'une fiducie entre vifs, créée du vivant du constituant, et dont nous ne parlerons pas ici. Une fiducie testamentaire est une entité juridique dans laquelle une personne (le constituant) transfère des biens à son décès. Ces biens sont gérés par un ou des fiduciaires au profit du ou des bénéficiaires (les héritiers).

Compte tenu des frais de gestion de la fiducie, de la préparation des états financiers et de la déclaration de revenus, plusieurs spécialistes estiment que la valeur de la fiducie doit être d'au moins 800 000 $ pour que les avantages fiscaux compensent les frais.

L'avantage fiscal réside dans le fractionnement du revenu. En effet, une fiducie est un payeur d'impôt. Si vous créez une fiducie pour votre conjoint et une autre pour votre enfant, les revenus seront répartis entre quatre payeurs d'impôt : le conjoint, sa fiducie, l'enfant et sa fiducie. Les économies d'impôt sont plus intéressantes si les enfants ne sont pas encore sur le marché du travail (parce qu'ils n'ont pas de revenus).

Une fiducie testamentaire a les mêmes taux d'imposition progressifs qu'un particulier alors qu'une fiducie entre vifs est imposée au taux marginal maximum de 48,2 % dès le premier dollar de revenu.

Protéger ses actifs

Mais pour plusieurs constituants, la protection du patrimoine passe avant les avantages fiscaux. Ainsi, par exemple, si vous léguez directement 250 000 $ à votre fils ou à votre fille toxicomane, vous savez ce qu'il ou elle fera de cet argent. L'exemple utilisé peut paraître extrême, mais il démontre adéquatement la pertinence d'une fiducie. Dans ce cas, vous pouvez transférer ces 250 000 $ dans une fiducie testamentaire et indiquer au fiduciaire de ne verser cette somme à votre enfant que lorsqu'il aura réglé son problème de toxicomanie.

L'avantage fiscal d'une fiducie testamentaire réside dans le fractionnement du revenu.

Pourquoi une fiducie testamentaire ? Pour vous assurer que l'argent que vous léguez à vos héritiers servira aux fins que vous avez prévues. Des exemples : pour éviter que votre conjoint flambe tout et qu'il ne reste rien pour vos enfants. Pour éviter, si votre conjoint se remarie, que votre argent aille aux enfants de son nouveau conjoint. Pour protéger votre legs contre d'éventuels créanciers.

Dans le cas d'une fiducie au conjoint, si tous les revenus de la fiducie sont versés au conjoint durant sa vie, et si seulement le conjoint peut utiliser le capital de son vivant, ce sera le conjoint qui paiera de l'impôt au moment où il disposera des biens. C'est également vrai, même si le conjoint ne peut pas toucher au capital, à condition que personne d'autre ne puisse y toucher non plus.

Si ces deux règles ne sont pas respectées, c'est le constituant qui sera imposé au moment de son décès, comme c'est le cas pour les fiducies au bénéfice des enfants.

C'est pourquoi M. De Serres conseille de transférer dans la fiducie au conjoint les biens assortis d'un gain en capital, et les autres biens dans les fiducies aux enfants.

Le Code civil du Québec stipule qu'il ne peut y avoir plus de deux générations de bénéficiaires du revenu, à part le bénéficiaire du capital. En d'autres mots le conjoint, les enfants et les petits-enfants. Mais pour « étirer » la fiducie une génération de plus, le constituant peut décider que les petits-enfants ne recevront le capital qu'à 75 ans. Jusqu'à cet âge, ils ne recevront que les revenus de la fiducie.

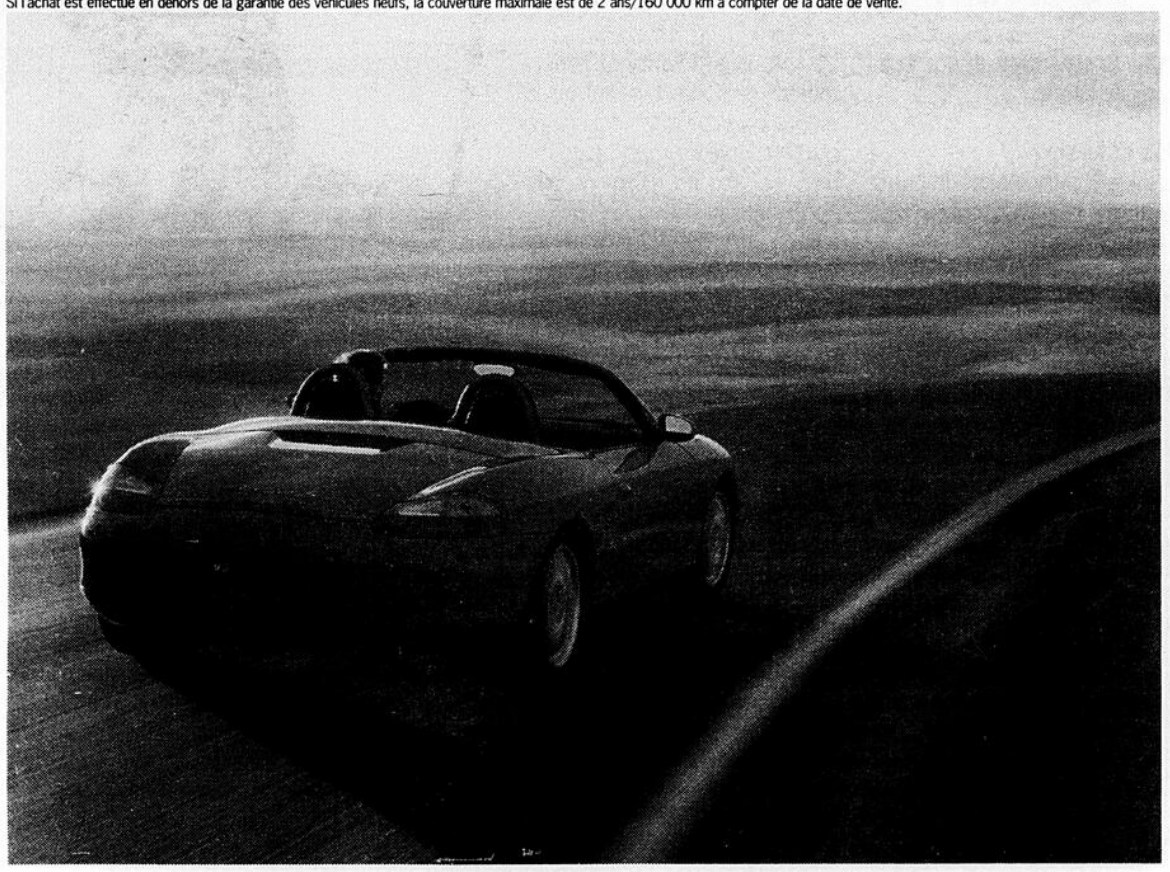
Idéalement, un constituant devrait nommer comme fiduciaires un ou deux membres de sa famille et un professionnel. Si on nomme le conjoint comme fiduciaire d'une fiducie au conjoint, il faut obligatoirement nommer un second fiduciaire.

On peut aussi ajouter des conditions. Par exemple, on peut spécifier : « Si la valeur de ma succession est inférieure à 1 M$, je crée une seule fiducie au conjoint. Si la valeur dépasse 1 M$, je crée une fiducie au conjoint (50 %) et une autre au bénéfice de mon enfant (50 %) ».

La fiducie testamentaire coûtera entre 1 500 et 2 500 $ par année, notamment pour la préparation des états financiers et des déclarations de revenus. Également, des frais de gestion peuvent s'ajouter si le capital est géré par un professionnel. ■

LA SEMAINE PROCHAINE : LES ERREURS À ÉVITER EN CRÉANT UNE FIDUCIE

©2005 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. *Si le véhicule Porsche Approved admissible est acheté alors qu'il est encore couvert par la garantie des véhicules neufs, la couverture maximale est de 6 ans/160 000 km à compter de la date de mise en service d'origine. Si l'achat est effectué en dehors de la garantie des véhicules neufs, la couverture maximale est de 2 ans/160 000 km à compter de la date de vente.



Encore plus formidable que vous ne l'imaginez.
Bien plus abordable que vous ne le croyez.

En achetant une Porsche d'occasion approuvée chez un concessionnaire autorisé, vous obtenez plus que la voiture de vos rêves. Vous obtenez cette tranquillité d'esprit qui repose sur une inspection mécanique et esthétique portant sur plus de 100 points, une garantie pouvant atteindre 6 ans/160 000 km*, un programme d'assistance routière 24 heures et l'accès au financement des voitures neuves. Sans parler de l'incomparable plaisir de la conduire. Visitez le site porsche.com, téléphonez au 1 800 PORSCHE ou passez chez votre concessionnaire Porsche pour plus de détails.

Porsche Approved
Des véhicules d'occasion testés et approuvés.

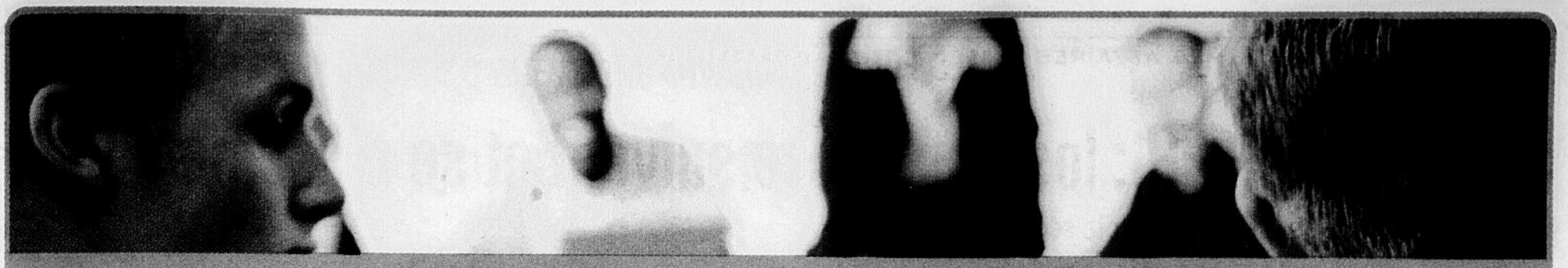
PORSCHE

L'âge de la retraite à... 75 ans ?

L'âge légal de la retraite à 65 ans a été établi en 1970 au Québec. C'est l'âge auquel les gouvernements commencent à verser leurs pleines prestations (Régime de rentes du Québec et Programme de la sécurité de la vieillesse).

Or, en 1970, l'espérance de vie des Canadiens et des Canadiennes à la naissance était de 69,3 ans. Aux dernières nouvelles, cette espérance était rendue à 79,7 ans. Selon la logique mathématique, l'âge légal de la retraite devrait donc avoir été porté aujourd'hui à 75 ans.

Cette augmentation de plus de 10 ans de l'espérance de vie des Canadiens coûtera des milliards de dollars par année à nos gouvernements. La question est de savoir combien de temps encore ils résisteront à la tentation de repousser l'âge légal de la retraite ! ■ **D.F.**



Allstream | Petites et moyennes entreprises

POUR VOUS AIDER À RÉUSSIR, NOUS UTILISONS UN OUTIL PUISSANT : L'ÉCOUTE

Chez Allstream, nous vous offrons plus que de simples outils pour vous aider à communiquer. Nous vous prêtons une oreille attentive, appuyée de notre expertise et d'une bonne compréhension de vos besoins. À titre de chef de file en matière de solutions de communication, nous avons aidé des milliers d'entreprises à faire ce qu'elles font le mieux – se concentrer sur leur expansion commerciale. Nous pouvons aussi vous aider, avec des choix technologiques et un savoir-faire qui répondent à vos besoins et à votre budget. Voix, Internet, sécurité et solutions de collaboration – combinez tout ce dont vous avez besoin afin de rendre votre réseau plus efficace, vendre davantage et communiquer à une plus grande échelle. Jetez un coup d'œil ci-dessous à certaines de nos offres en matière de technologie, et appelez-nous au 1 877 430-3562. **Nous allons là où vous allez.**

CONNECTEZ VOTRE ENTREPRISE

Service complet de lignes locales, avec 500 minutes d'interurbain par ligne, par mois

Service de voix numérique à lignes multiples avec service interurbain à partir de 3,9 ¢ la minute

Option d'accès à Internet haute vitesse
- jusqu'à 3 mbps
- spécialisé de 1,5 mbps
- spécialisé de 10 mbps

Appliquez la formule Allstream

Économisez jusqu'à 30 %*

Choisissez deux services Allstream ou plus et économisez jusqu'à 30 %. Voyez des offres supplémentaires en ligne. **L'offre est en vigueur jusqu'au 31 mars 2005.**

PROTÉGEZ VOTRE ENTREPRISE

Accès à Internet à disponibilité élevée (spécialisé de 1,5 mbps avec service de relève)

Services de sécurité

TRAVAILLEZ EN COLLABORATION

Hébergement de serveur Microsoft[MD] Exchange

Hébergement de serveur Microsoft[MD] avec technologie SharePoint[MD]

CHOISISSEZ
COMBINEZ
ÉCONOMISEZ

Ensemble, nous pouvons choisir les outils qui conviennent à votre entreprise. Appelez-nous au 1 877 430-3562 ou visitez www.allstream.com/offre dès aujourd'hui, et appliquez la formule Allstream.

allstream
C'est bien plus qu'un réseau.[MC]

[MC]MTS Allstream Inc. [MD]Microsoft et SharePoint sont des marques déposées de Microsoft Corporation. *Services offerts là où la technologie le permet. L'offre et les tarifs sont sous réserve de changements sans préavis. Cette offre s'applique aux nouveaux clients ou aux clients actuels achetant des services supplémentaires. Le pourcentage des économies est établi en fonction des tarifs en vigueur au 18 janvier 2005. L'offre est en vigueur jusqu'au 31 mars 2005. L'offre ne peut être jumelée à aucune autre offre promotionnelle. L'offre n'est pas disponible au Manitoba. Contrat de un an minimum requis. D'autres modalités et restrictions s'appliquent. Pour en savoir plus, visitez www.allstream.com/offre

Campagne REER : les années se suivent et se ressemblent

Les investisseurs ont surtout misé sur la sécurité du capital

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontiinental.ca

Pour l'industrie des fonds communs de placement, tout indique que la campagne REER 2005 a connu des résultats semblables à ceux de l'année précédente.

En effet, les statistiques préliminaires de l'**Institut des fonds d'investissement du Canada** (IFIC) indiquent que les ventes nettes de fonds en communs au cours du mois de février ont atteint de 4,7 à 5,3 milliards de dollars (G$), comparativement à 5 G$ l'année dernière.

Ces chiffres rassurent un peu les représentants de l'industrie, compte tenu que les ventes de janvier avaient totalisé seulement 661 M$.

Combinées aux hausses des marchés boursiers, ces ventes ont permis à l'actif sous gestion d'atteindre une somme de 514 à 519 G$, soit une hausse d'environ 3 % sur les 500 G$ que l'industrie administrait à la fin du mois précédent.

Rappelons que l'indice composé S&P/TSX s'est apprécié de 5 % en février et le S&P 500 de 1,9 %, ce qui explique la hausse de l'actif.

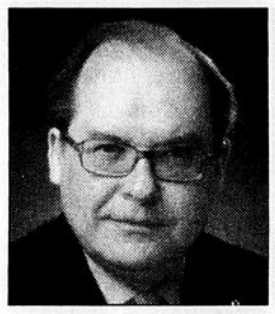
« Mais les investisseurs sont probablement demeurés conservateurs dans leur choix de fonds », indique **Drew McReynolds,** analyste chez **RBC Marchés de capitaux.** Bien que les données complètes ne seront publiées que le 15 mars, cet expert pense que le pourcentage de ventes par catégorie sera relativement semblable à celui enregistré au cours des derniers mois.

Par exemple, en janvier les investisseurs avaient acheté pour 2,3 G$ de fonds d'obligations, de dividendes et de revenus, mais ils avaient vendu pour 1,6 G$ de fonds d'actions canadiennes, américaines et étrangères. Revenu et sécurité du capital ont donc conservé une place de choix dans les priorités des investisseurs. ■

bobo

Trop souvent, ça fait mal d'être un enfant. Aidez-nous.
www.marie-vincent.org

L'ENFANCE, PAS LA VIOLENCE. MARIE VINCENT



M. HANS P. BLACK

Richard Drouin, président du conseil d'administration, et John W. Weaver, président et chef de la direction d'Abitibi-Consolidated Inc., ont le plaisir d'annoncer la nomination du docteur Hans P. Black au conseil d'administration de la Société.

M. Black est actuellement président d'Interinvest Consulting Corporation, un cabinet de gestion financière ayant des bureaux à Montréal, à Boston, aux Bermudes et en Suisse. M. Black est aussi président du conseil de la société Les Aliments SoYummi Inc. Par ailleurs, il est titulaire d'un doctorat en médecine de l'Université McGill et il est membre de l'Association des analystes financiers de Montréal et du Chartered Financial Analyst (CFA) Institute.

M. Black est également administrateur des organisations suivantes: la Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal, l'Orchestre de Chambre I Musici de Montréal, la Fondation des Jeunesses Musicales du Canada, le Washington National Opera et Nymox Corporation, une société de biotechnologie cotée au NASDAQ.

Abitibi-Consolidated est un chef de file mondial dans les secteurs du papier journal et des papiers à valeur ajoutée, ainsi qu'un des principaux fabricants de produits du bois; son chiffre d'affaires s'est établi à 5,8 milliards de dollars canadiens en 2004. La Société est le propriétaire-exploitant ou possède une participation dans 26 usines de papier, 22 scieries, cinq installations de transformation secondaire et une installation de fabrication de bois d'ingénierie au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Corée du Sud, en Chine et en Thaïlande. Elle emploie environ 14 000 personnes, excluant le personnel de la coentreprise PanAsia, et exerce ses activités dans près de 70 pays. La Société, qui est responsable de la gestion forestière d'environ 18 millions d'hectares, s'est engagée à préserver la durabilité des ressources naturelles dont elle a la charge. Abitibi-Consolidated est aussi la plus grande société de recyclage de journaux et de magazines au monde; elle est active dans 16 agglomérations urbaines au Canada et aux États-Unis ainsi que dans 130 administrations locales au Royaume-Uni avec 14 centres de recyclage en Amérique du Nord et près de 20 000 points de cueillette Paper RetrieverMD et autres conteneurs de papier.

ABITIBI CONSOLIDATED

Portus : Manuvie admet son erreur

Le géant canadien de l'assurance va protéger le capital de ses clients

La **Corporation financière Manuvie** n'entend pas laisser dérailler l'affaire **Portus.** Ainsi, afin de prévenir tout risque d'entacher sa réputation, elle annonce qu'elle garantit le capital de tous ses clients qui ont été dirigés par ses conseillers financiers vers ce « fonds de fonds de couverture ».

Rappelons qu'une demande d'autorisation en recours collectif avait été déposée la semaine dernière contre l'assureur. Mais à la suite de cette décision, celle-ci est mise en veilleuse pour l'instant.

Portus Alternative Asset Management, une entreprise qui a ses bureaux à Toronto, qui distribue et gére des fonds de couverture (*hedge funds*), a été placée sous l'administration judiciaire de **KPGM,** à la suite d'une demande auprès d'un tribunal ontarien par la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** (CVMO). Ce gestionnaire, qui versait des commissions et des frais de référencement parmi les plus élevés de l'industrie, avait connu une croissance rapide depuis 2003, atteignant un actif sous gestion de plus de 700 M$. De cette somme, 240 M$ avaient été confiés à ses soins par des clients de Manuvie.

Manuvie, après avoir étudié la structure du fonds Portus, le recommandait à ses clients, ce que plusieurs institutions importantes refusaient de faire. La firme reconnaît que ce fut une erreur.

Interdiction d'opérer

Avant qu'elle soit placée sous administration judiciaire, la CVMO avait interdit à Portus de solliciter et d'accepter de nouveaux fonds de la part d'investisseurs, et interdit également les retraits de fonds.

La plupart des 60 employés de Portus ont été remerciées au cours des dernières semaines.

« Le geste de Manuvie pourrait s'avérer un excellent coup de relations publiques », croit **Dan Hallett,** de **Dan Hallett & Associates,** un cabinet-conseils indépendant en fonds communs. Il n'est pas certain que cette garantie coûte quoi que soit à Manuvie, car la CVMO prétend depuis le début de l'affaire que les fonds placés dans Portus ne sont pas perdus.

C'est ce que doit souhaiter **Valeurs mobilières Berkshire,** qui a des bureaux à Montréal et à Toronto, entre autres endroits, car 5 000 de ses clients auraient investi 75 M$ dans Portus. Cela lui vaut de faire face à une demande d'autorisation en recours collectif. À plusieurs reprises, nous avons tenté de recueillir les commentaires des dirigeants de Berkshire, sans succès. ■ **J.G.**

Vos fonds communs cette semaine

LES GAGNANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Fonds de petite société Mavrix	14,25	5,87	6,42	—	—	—
Synergy fonds ext. act. can.	5,62	4,46	– 2,33	12,78	16,71	11,28
Bissett fonds microcap. F	27,35	3,95	4,45	25,53	27,03	24,73
R fonds actions can.	12,97	3,90	0,34	5,54	3,29	0,45
Bissett fonds microcap. A	26,01	3,87	4,32	24,69	25,35	23,24
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
Middlefield Growth-Class	10,08	15,28	2,56	10,28	19,27	18,32
CIBC métaux précieux	10,33	5,90	– 5,10	8,41	– 13,11	24,58
Dyn. technologie canadienne	11,59	4,51	– 6,37	– 7,74	– 20,58	– 11,28
CI secteur énergie mondiale	30,54	3,56	6,65	29,89	47,47	21,82
CI RER énergie mondiale	23,22	3,52	6,64	29,38	46,65	21,32
REVENUS CANADIENS						
Trans TD FPG rev. div. 7575	6,99	3,71	– 0,60	8,73	8,60	9,77
Trans TD FPG rev. div. 75/10	7,04	3,70	– 0,62	8,49	8,08	9,11
Trans TD Div. Inc. GIF 7575	7,03	3,70	– 0,63	9,25	9,12	9,95
Trans TD Div. Inc. GIF 7510	7,06	3,69	– 0,67	8,94	8,52	9,26
SL div. can. croissance E	40,37	2,13	– 0,38	8,80	12,48	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Dynamique Power équilibré	7,61	2,01	0,87	13,55	11,97	10,83
IG/GWL sép. équilibré can.	14,66	1,76	– 0,74	5,73	6,92	6,35
NL multigestion divers aud.	9,67	1,76	0,27	5,97	5,54	1,66
IA Ecflx multi. divers aud.	9,67	1,76	0,27	5,97	5,54	1,66
IAP Ecflx multi. divers aud.	9,67	1,76	0,27	5,97	5,54	1,66
ACTIONS AMÉRICAINES						
Maritime découverte (A&C)	11,90	3,34	– 0,83	13,75	4,25	– 6,26
Maritime découverte - B	8,39	3,34	– 0,83	13,75	4,25	– 6,28
GBC croissance nord-amér.	13,97	2,42	1,05	4,66	2,74	– 0,80
Desj fid. pet. cap. amér. RER	10,86	2,37	1,70	5,01	0,36	—
Desjardins fid. pet. cap. amér.	10,89	2,35	1,82	5,31	0,61	—
INTERNATIONAUX						
GWL Japan Equity (M) DSC	150,71	4,04	6,27	3,58	5,19	6,09
GWL Japan Equity (M) NL	149,35	4,04	6,25	3,47	4,97	5,86
Mac sél. Mgrs Japan cap.-B	11,50	2,80	6,32	2,33	5,64	—
Mac sél. Mgrs Japan cap. CI	9,45	2,79	6,28	2,15	5,30	10,99
Millenia actions int. sér. 1	6,27	2,28	1,83	9,72	8,90	3,45

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Dynamique fonds RÉA	7,85	– 1,13	– 5,20	– 10,50	– 17,74	– 13,30
COTE 100 EXP	16,46	– 0,64	– 0,94	– 3,90	– 1,99	– 3,44
Évolution démographique can.	7,55	– 0,29	– 1,17	– 4,46	– 8,51	– 4,46
Évolution REA	12,02	– 0,23	– 2,13	9,86	4,54	– 0,73
AIC cat. SICAV ciblé can.	7,16	– 0,14	– 1,75	10,56	16,25	8,21
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
AGF direction Chine	11,29	– 2,08	2,26	0,93	– 8,80	12,21
Mac Unv. cat. cap. tech. émer.	1,65	– 1,93	– 4,01	– 0,27	– 12,95	—
RBC sc. biol. et tech.	6,02	– 1,91	– 2,86	– 0,56	– 17,49	– 16,66
GGOF tech. mondiale	8,07	– 1,82	– 6,11	9,00	– 3,03	– 3,53
GGOF tech. mondiale RER	3,89	– 1,77	– 5,85	9,04	– 2,77	– 3,61
REVENUS CANADIENS						
Fidelity tit. amé. ren. élevé A	8,28	– 0,84	2,65	– 0,58	– 0,72	0,86
Franklin rev. élevé	9,84	– 0,76	3,25	0,01	– 0,16	—
Frnkln fonds rev. strat.	9,29	– 0,72	3,24	0,68	– 0,10	—
IMS fonds dividendes	12,41	– 0,63	0,80	4,83	5,25	6,88
IMS fonds obligations	9,79	– 0,51	0,86	5,64	4,46	6,82
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
AIC équil. can. 75 %	5,50	– 0,54	– 1,12	8,87	11,39	0,38
AIC équilibré canadien	4,99	– 0,40	– 1,04	9,33	12,65	1,26
AIC fonds équil. can. 100 %	5,20	– 0,38	– 1,19	8,01	9,91	– 1,11
AIC cat. SICAV équil. can	5,31	– 0,38	– 1,36	8,41	11,72	1,33
Astra 125	11,19	0,00	0,38	3,87	2,72	5,57
ACTIONS AMÉRICAINES						
@rgentum port. am. élite C$	0,14	– 8,43	21,72	– 22,30	– 31,73	– 74,01
Brandes fonds RER act. amér.	12,45	– 1,53	– 4,25	– 2,71	– 6,67	—
Brandes fonds actions amér.	10,78	– 1,53	– 4,22	– 2,61	– 6,50	—
AIM fonds crois. amér.	3,94	– 0,95	0,77	0,56	– 3,85	– 8,52
AIM fonds RER amér.	3,55	– 0,95	0,77	0,48	– 3,92	– 8,70
INTERNATIONAUX						
Hartford chefs globaux B	7,21	– 3,65	– 1,03	3,84	1,29	– 1,94
Hartford chefs globaux D	7,48	– 3,63	– 0,96	4,29	2,14	– 1,21
Dynamique Chine élargie	15,03	– 2,78	2,61	4,53	– 3,96	—
Excel fonds Chine	1,52	– 2,58	1,66	– 1,23	– 6,65	– 5,53
AGF cat. crois. asiatique	8,56	– 2,51	2,83	7,59	– 5,11	– 3,42

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LESAFFAIRES.com www.lesaffaires.com

Le courtage à escompte n'est pas pour tous les investisseurs

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

S'il y a un courtier bien placé pour savoir ce qui se passe à la Banque Royale, je pense que ce devrait être RBC Actions en direct. Alors, j'aimerais que l'on m'explique, si le sujet n'est pas trop sensible pour le journal LES AFFAIRES, comment à peine un mois avant la divulgation des résultats du dernier trimestre, on donnait une recommandation de liquider en douce (entre vendre et conserver) sur le site Internet de RBC Actions en direct. L'action, qui se transigeait alors autour de 63 $, a évidemment bondi à plus de 75 $ après cette annonce, avec le résultat que plusieurs investisseurs qui ont suivi les recommandations de RBC Actions en direct ont été floués. Comme moi, croyez-vous que des « insiders » ont profité de la situation ?

– Pierre Gaudette

Non, je ne partage pas du tout votre opinion. Je crains que vous ne voyiez un complot là où il n'y en a pas. Ce que vous avez cru être une recommandation de **RBC Actions en direct** était en réalité le consensus des analystes, tel que compilé et publié par le groupe **Thomson Financials.**

RBC Actions en direct est le courtier à escompte du **Groupe financier RBC.** C'est donc une filiale de ce que l'on appelle communément la Banque Royale.

Le courtier à escompte a une fonction bien précise : il permet à l'investisseur qui n'a pas besoin des conseils ou des recommandations d'un conseiller financier d'exécuter ses transactions lui-même tout en payant des commissions moins élevées.

L'investisseur doit donc décider des titres qu'il veut acheter ou vendre. Ensuite, il place l'ordre par téléphone ou sur le site Web du courtier.

Bien que, généralement, les courtiers à escompte ne formulent pas de recommandations d'achat ou de vente sur les titres, certains publient de l'information pouvant aider les investisseurs à prendre des décisions. En fait, c'est un moyen d'attirer la clientèle.

C'est à cet égard que RBC Actions en direct donne accès sur son site Internet au consensus des analystes de Thomson Financials. Voici comment cela fonctionne. Les sociétés qui composent l'indice S&P/TSX de la **Bourse de Toronto,** dont la Banque Royale, sont analysées par toutes les grandes firmes de courtage au Canada et par des courtiers américains dans certains cas.

Toutes ces firmes émettent un rapport d'analyse dans lequel on retrouve les recommandations d'achat et de vente pour chacune des sociétés. Thomson compile toutes ces recommandations et en publie le résultat. C'est ce que l'on appelle le consensus des analystes.

C'est cette information que vous avez retrouvée sur le site de RBC Actions en direct le mois dernier. Il ne s'agissait donc pas d'une recommandation provenant du Groupe financier RBC.

Les firmes de courtage appartenant à une banque n'émettent généralement pas de recommandation relativement à l'institution à laquelle elles sont affiliés, justement pour éviter la possibilité ou l'apparence de conflit d'intérêts. Mais ces courtiers feront des recommandations pour toutes les autres banques.

L'investisseur qui veut gérer lui-même son portefeuille d'actions doit donc s'assurer qu'il possède toute l'information nécessaire, et surtout, qu'il a la connaissance et les capacités de l'interpréter correctement. C'est pourquoi négocier par l'intermédiaire d'un courtier à escompte n'est pas une stratégie adaptée à tous les investisseurs.

Pris par suprise

Par ailleurs, les faits que vous relatez permettent d'illustrer comment le métier d'analyste financier n'est pas nécessairement facile. En effet, à peu près personne ne recommandait l'achat des actions de la Banque Royale le mois dernier. Pourtant, les résultats du dernier trimestre ont surpris tout le monde, et le titre s'est apprécié de façon importante.

Il est étonnant de constater que même les analystes les plus chevronnés peuvent se tromper de la sorte.

Cela devrait inciter tous les investisseurs à être très prudents dans leur façon d'interpréter l'information disponible. Si tous les analystes peuvent se tromper dans leurs prévisions concernant un titre aussi suivi que celui de la Banque Royale, qui oeuvre dans une industrie généralement plutôt prévisible, imaginez-vous ce qui peut arriver dans le cas des sociétés de technologie ou de biotechnologie, alors qu'une découverte peut soudainement venir en modifier toutes les perspectives. ■

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel (*jean.gagnon@transcontinental.ca*), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses, Journal LES AFFAIRES, 1 100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage Montréal (Québec) H3B 4X9

Les sociétés dont on parle

Abitibi-Consolidated..... 63
Aldo (Groupe)..... 31
Aliant..... 75
Alimentation Couche-Tard..... 67
Angiotech Pharmaceuticals..... 75
Antrev..... 53
Applebee's International..... 59
Ashton Mining Canada..... 71
Atlas Precious Metals..... 74
Averna Technologies..... 26
Azimut Exploration..... 71
Banque CIBC..... 63
Banque Royale..... 70
Bed Bath & Beyond..... 59
Bell Helicopter..... 14
Benjamin Moore..... 21
Bennett Environmental..... 76
Biovail Corp..... 75, 76
Boeing Co..... 76
Bombardier..... 9, 11, 75, 76
Boralex..... 63
Brascan..... 65
CGI (Groupe)..... 63
CHUM..... 63
Canderel..... 52
Caterpillar..... 75
Chevron Texaco Corp..... 76
Chez Cora Déjeuners..... 37
Construction Syber..... 58
Corporation fin. Manuvie..... 86
Corus S.E.N.C..... 22
Crustacés des Monts..... 22
Cryptologic..... 75
Dell..... 75
Domtar..... 12
East Link..... 26
Eastmain Resources..... 71
El Ran..... 37
Envirograin..... 22
Ernst & Young..... 41
Estampro..... 22
Everton Resources..... 71
Express Scripts..... 59
FNX Mining..... 76
Fromagerie Bergeron..... 38
Fromagerie Hamel..... 51
Fédération des c. Desjardins..... 37
GVA Devencore..... 53
GolfTown..... 83
Goodyear Canada..... 22
Health Management Ass..... 59
Highpine Oil & Gas..... 82
Home Depot..... 59
ID Biomedical..... 75, 76
Intel..... 26
Jaguar Nickel..... 71
Kruger..... 12
Laperrière & Verreault (Gr.)..... 60
Lear Corp..... 76
Maison du Peintre..... 21
Messier-Dowty..... 11
Metsa-Botna..... 74
Microcell..... 53
Microsoft..... 59
Microïds Canada..... 26
Mines d'or Virginia..... 71
Moderco..... 31
Motronics Circuits Int..... 35
Nexxlink..... 39
Nortel Networks..... 75
Outback Steakhouse..... 59
Pages Jaunes (Groupe)..... 68
Power Corporation du Canada..... 63
Provigo..... 22
Research In Motion..... 77
Retelligence..... 31
Rona..... 62
SFK Pulp Fund..... 63
SNC-Lavalin..... 52, 77
Shaw Communications..... 26
Shell Canada..... 76
Sico..... 21, 77
Stelco..... 76
Stryker..... 59
Sun Life..... 63
TELUS Mobilité..... 26
TSYS..... 59
Teckn-O-Laser..... 38
Timber West Timber Trust..... 65
Toll Brothers..... 59
Ubisoft..... 26, 53
Unocal..... 76
Urgence Sinistre (Groupe)..... 22
Vision et Robotique..... 26
W.P. Stewart..... 81
Wal-Mart..... 75
Woodruff Capital Management..... 74
Yamana Gold..... 75

Notre politique de protection de la vie privée

Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

Que vous rêviez d'une famille, souhaitiez la protection de votre patrimoine ou deviez planifier votre avenir,

nous sommes toujours à votre écoute,

parce que votre bonheur fait partie de nos valeurs.

www.sunlife.ca

Financière Sun Life

Fichier Édition? Affichage Insertion Format Outils Fenêtre Aide

THINKPAD[MD] UN JOUR, THINKPAD TOUJOURS.

À tous les clients des produits ThinkPad IBM[MC].

ThinkPad a remporté plus de prix que tout autre PC dans le monde.

Et nous en sommes extrêmement fiers, car cela signifie que ceux qui possèdent un ThinkPad abattent plus de travail, sont mieux protégés et conservent un avantage concurrentiel – allant de la technologie de type «coussin gonflable», qui protège l'ordinateur en cas de chute, à la sécurité biométrique par lecture d'empreintes digitales, qui élimine la nécessité de mémoriser les mots de passe.

Bientôt, les produits de marque ThinkPad – et ceux de sa marque sœur, les ordinateurs de bureau ThinkCentre[MC] – deviendront la marque phare de Lenovo[MC]. Notre engagement envers vous est ferme :

L'innovation et la qualité ThinkPad conserveront leur position en tête de l'industrie.

Nous savons que vous avez confiance en votre ThinkPad pour ses performances. Nous savons également que vous faites confiance à votre concessionnaire ThinkPad. Et nous n'ignorons pas que vous accordez votre confiance aux gens d'IBM pour l'entretien de votre ThinkPad. Soyez rassuré : vous pouvez continuer à nous faire confiance.

Les gens de ThinkPad et de ThinkCentre font toujours partie de l'équipe. Les informaticiens primés, les équipes dédiées à la fabrication, les représentants, les partenaires commerciaux, tous. En somme, les gens que vous connaissez. Ceux sur qui vous pouvez compter.

Mais nous ne faisons pas que «rester». En fait, nous sommes ravis de cette occasion qui fera de nous l'une des trois premières entreprises de PC au monde. Nous sommes déterminés, concentrés. Notre objectif est clair.

Nous sommes dédiés à la réussite de tous nos clients et à l'innovation en matière de PC.

Quel est l'engagement de Lenovo envers vous? L'innovation soutenue dans les blocs-notes ThinkPad et les ordinateurs de bureau ThinkCentre. Un inlassable acharnement sur la qualité. Les produits que vous connaissez, rendus meilleurs avec chaque innovation. Le service d'IBM, chef de file mondial en matière de satisfaction de la clientèle, et de nos partenaires commerciaux de toute la planète. Que vous possédiez déjà un ThinkPad ou que vous vous apprêtiez à vous en procurer un, sachez que :

ThinkPad un jour, ThinkPad toujours. En matière de qualité, d'innovation et de dévouement au client.

Pour en savoir plus, visitez le site Web à l'adresse ibm.com/alwaysthinkpad ou informez-vous auprès d'un concessionnaire ThinkPad IBM agréé.

Stephen M. Ward, Jr.
Chef de la direction proposé de Lenovo Group

Yang Yuanqing
Président proposé de Lenovo Group

SEULEMENT SUR UN THINKPAD.

IBM et le logo IBM sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux États-Unis ou dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. ThinkPad et ThinkCentre sont des marques de commerce ou des marques déposées d'IBM Corporation. Tous les autres noms d'entreprise, de produit ou de service appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corporation, 2005. © IBM Canada Ltée, 2005. Tous droits réservés