

<b>S&amp;P/TSX</b> ▲ 8896,37 +10,20 (+0,12%)	<b>Actions négociées</b> ▲ 134 ▼ 83 Inchangées : 7	<b>TSX CROISSANCE</b> ▲ 1658,95 +13,59 (+0,83%)	<b>QUÉBEC 30</b> ▼ 1038,99 -3,43 (-0,33%)	<b>Actions négociées</b> ▲ 14 ▼ 13 Inchangées : 3	<b>NASDAQ</b> ▲ 2085,34 +24,07 (+1,17%)	<b>DOW JONES</b> ▲ 10539,01 +69,17 (+0,66%)	<b>S&amp;P 500</b> ▲ 1184,17 +10,69 (+0,91%)
--	--	---	---	---	---	---	--

## Perte nette de 81 millions pour la société mère d'Air Canada

PRESSE CANADIENNE

La nouvelle société de portefeuille qui possède Air Canada a fait part hier d'une perte nette de 81 millions de dollars pour le troisième trimestre. Elle a aussi annoncé l'acquisition de 15 avions supplémentaires du constructeur brésilien Embraer.

La perte de Gestion ACE Aviation pour le trimestre qui a pris fin le 30 septembre est attribuable à des frais de restructuration de 313 millions. La perte par action de 67 cents se compare à une perte nette de 263 millions, ou 2,18 \$ par action, au troisième trimestre de 2003.

Les résultats de l'année dernière comprenaient des frais de restructuration de 273 millions.

En excluant les coûts liés à cette restructuration, le transporteur a enregistré un bénéfice d'exploitation de 243 millions, en forte hausse par rapport aux profits d'exploitation de 17 millions du troisième trimestre de 2003. Le 15 octobre dernier, dans un premier aperçu de ses résultats trimestriels, la direction d'Air Canada disait s'attendre à un bénéfice d'exploitation de 235 millions.

Les revenus ont atteint 2,5 milliards, comparativement à 2,23 milliards un an plus tôt.

> Voir AIR CANADA en page 2

## AUJOURD'HUI

### Bombardier: ce n'est pas la catastrophe

L'annonce d'une décade du crédit de Bombardier au rang de « pacotille » est une nouvelle préoccupante pour les actionnaires, mais ce n'est pas une catastrophe. Une analyse de notre journaliste Francis Vaillès.

PAGE 3

### Le placement immobilier est-il encore solide?

S'il y a un placement qui s'est avéré lucratif depuis nombre d'années, c'est bien celui des fiducies de placement immobilier, mieux connues sous l'appellation anglaise REIT. Mais compte tenu du retour à la hausse des taux d'intérêt et de la hausse du prix des immeubles commerciaux et résidentiels, est-ce le temps de sortir ses billes avant que le secteur ne s'écroule? La chronique de Michel Girard.

PAGE 4

## LE CHIFFRE DU JOUR

### 2023\$

Les paiements de transfert versés par le gouvernement fédéral aux particuliers du Québec se sont élevés à 2023 \$ par personne en 2002. C'est la première fois en 10 ans que les transferts aux particuliers dépassent les 2000 \$ par habitant. Dans l'ensemble du Canada, Ottawa a versé en moyenne 1940 \$ en transferts au cours de 2002.

Source: Institut de la statistique du Québec

## Acquisition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: www.acquisition.biz

3264005A 3264727

## IMPACTS DE LA HAUSSE DU DOLLAR CANADIEN

### + AVANTAGES

- Vacances aux États-Unis moins chères
- Équipements importés moins chers pour les entreprises
- Les produits importés devraient coûter moins cher. ex.: fruits et légumes
- Probabilité réduite de hausse des taux d'intérêt

### - INCONVÉNIENTS

- Exportations menacées, car les produits canadiens sont plus chers
- Moins de touristes américains au Canada
- Les Canadiens plus tentés de voyager à l'étranger
- Les investissements en dollars américains perdent de la valeur
- Concurrence chinoise accrue (le yuan baisse avec le dollar américain)
- Reprise du magasinage aux États-Unis
- Investissements étrangers en baisse

\* Le baril est coté en dollars américains dévalués

# La hausse du huard fait très mal

YVES GINGRAS

« On peut trouver aux États-Unis une chaise et un pouf fabriqués en Chine pour 79 \$ alors que notre pouf coûte à lui seul le double. Et le dollar qui ne cesse de monter ne nous facilite pas la tâche », s'inquiète un exportateur.

Depuis son creux de 62 cents US en 2002, le dollar a gagné 35 %, à 84 cents US. Un produit de 100 \$ CAN pouvait donc être vendu 62 \$ US aux

États-Unis il y a deux ans, par opposition à 84 \$ US aujourd'hui.

C'est pourquoi Bombardier Produits récréatifs annonçait cette semaine 600 mises à pied à ses installations estriennes. La direction estime à 38 millions de dollars les pertes causées par le dollar depuis le début de l'année. Chez Domtar, on parle de 140 millions.

Même chose chez CPM solutions mécaniques avancées. Le manufacturier de boîtiers pour appareils de télécommunications, qui avait per-

du 60 % de ses ventes à la suite des difficultés de Nortel, fait face à un nouveau défi : « 80 % de nos ventes se font à l'exportation et la hausse du dollar nous fait mal », affirme Yves Hébert, le directeur de la chaîne d'approvisionnement.

Secco Plastique, fabricant de systèmes de ventilation agricole de Saint-Pie, vient de reporter un projet d'expansion à cause de la vigueur du huard. « Nous avons reçu une subvention de la Société des exportations du Canada, mais nous

avons décidé d'attendre » a expliqué Eric Côté, copropriétaire de l'entreprise.

Les fabricants de meubles, qui exportent plus de 70 % de leur production, éprouvent aussi. « Nous investissons énormément en design afin de conserver une longueur d'avance mais il est difficile de continuer ainsi car nous devons abaisser nos marges pour contrer la hausse et faire face à la concurrence chinoise », a commenté Régent Saint-Hilaire, directeur marketing, produits juvéniles, au Groupe Dutailier. « Heureusement, nous livrons en trois ou cinq semaines et les Chinois en six mois. Dans notre secteur, les meubles pour enfants, les parents tiennent à recevoir leurs meubles avant la naissance de leur bébé », explique-t-il.

> Voir DOLLAR en page 2

AUTRE TEXTE  
La Banque du Canada ne bronche pas, en page 2

# Les fondations, un monde de bienfaisance

RUDY LE COURS



RUDY LE COURS

Battant tambour, sonnait trompettes, la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont clôturait il y a quelques jours sa campagne quinquennale de financement. Dix-huit millions et demi de dollars ont pu être amassés dans la collectivité,

soit 3,5 millions de plus que l'objectif jugé ambitieux lors du lancement.

Pour arriver à une telle somme, le comité organisateur, formé de bénévoles et s'appuyant sur la permanence de la Fondation, a remué ciel et terre pour solliciter toute une gamme de dons : ceux des entreprises, des grands donateurs fortunés et, bien sûr, du grand public.

Ils n'ont pas procédé à la légère, conscients que les autres centres hospitaliers ont aussi leur fondation qui font tout autant appel à la générosité. Ils avaient un plan d'affaires qui mettait en valeur ce qui distingue ce centre hospitalier et le rend essentiel à la collectivité : c'est le plus fréquenté de tous dans la province et un enfant sur trois de l'île de Montréal y a été traité.

La campagne battait son plein parallèlement à celles de l'hôpital Sainte-Justine, de l'Université du Québec à Montréal, de Centraide, ou de la Fondation des maladies du cœur (FMCQ), de Jeunesse au soleil, sans compter toutes les bonnes causes qui sollicitent les dons : ventes de calendrier pour les scouts, de café pour les garderies ou de chocolats pour les voyages d'écoliers à l'étranger, voire pour l'équipe de hockey du centre sportif du quartier.

À cela s'ajoutent une infinité d'organismes voués à la conservation de l'environnement, la promotion des arts, la restauration du patrimoine architectural, la mise en forme ou la saine alimentation. On n'oublie pas non plus les sociétés en lutte contre les maladies du sang, contre le cancer ou les maladies mentales.

On compte au Canada pas moins

de 161 000 organismes de bienfaisance à but non lucratif ou bénévoles. Cela inclut à la fois hôpitaux, écoles et lieux de culte, centres sportifs, musées et parcs qui doivent une bonne partie de leur financement à l'État.

Cela comprend aussi les trois grandes familles de fondations : publiques, privées et communautaires qui dépendent toutes de la compassion des citoyens. (voir autre texte en page 6)

### En concurrence

Les fondations publiques sont en concurrence les unes avec les autres quand vient le temps de se disputer la générosité du citoyen physique et corporatif. Elles ont besoin d'un plan d'affaires pour se démarquer ou se fidéliser une clientèle.

Plusieurs organisent des tirages, des envois postaux, des tournées au téléphone qui leur permettent de ramasser les petits dons.

> Voir FONDATIONS en page 6

AUTRES TEXTES  
Suite du dossier en pages 6 et 7

À VOS AFFAIRES

MANGER BIO PAYEZ MAINTENANT DEGUSTEZ PLUS TARD

FONDS COMMUNS - LA REVUE COMPLÈTE DE LA SEMAINE PAGES 7, 8 ET 9

LE CELLULAIRE ET LES JEUNES

# À VOS AFFAIRES LE DIMANCHE

CE DIMANCHE DANS LA PRESSE

Les pièges de L'ACHAT À CRÉDIT

# LA PRESSE AFFAIRES

## REPÈRES

### DOLLAR CANADIEN

**83,84¢ US**

VARIATION **+0,09¢**

**64,63¢€** -0,16¢

**SOMME REQUISE POUR ACHETER**  
UN DOLLAR US: **1,1927\$**  
UN EURO: **1,5473\$**

**TAUX PRÉFÉRENTIEL 4,25%**  
**TAUX DE LA BANQUE DU CANADA 2,5%**  
OR (NY gold) **437,90\$ US** +3,00\$ US  
PÉTROLE (North sea Brent) **41,26\$ US** -0,56\$ US

## DILBERT



## HAUSSE DU DOLLAR

# La Banque du Canada ne bronche pas

YVES GINGRAS

« Non ! » Telle fut la réponse de Sheryl Kennedy, la sous-gouverneure de la Banque du Canada, lorsque interrogée la semaine dernière à Montréal dans le cadre de la rencontre Montréal-Boston. Pour la dirigeante, la banque centrale ne tient pas compte de la vigueur du dollar avant de fixer son taux directeur.

Sherry Cooper, économiste en chef à BMO Nesbitt Burns, pondère toutefois les propos de M<sup>me</sup> Kennedy. « La Banque tient compte du taux de change dans l'établissement de sa politique puisqu'il est inclus dans l'indice des conditions monétaires », explique M<sup>me</sup> Cooper.

L'indice des conditions monétaires (ICM) est un outil qui se base sur les taux d'intérêt et de change pour mesurer la sévérité de la politique de la Banque.

Si le dollar augmente, l'ICM signale à la Banque que sa politique devient peut-être trop restrictive compte tenu de la conjoncture et elle hésitera à augmenter ses taux. Cependant, en 1996, Charles Freedman, alors sous-gouverneur de la Banque, affirmait dans un article sur l'ICM que « lorsque les prix mondiaux des matières premières augmentent... il est bon que le taux de change augmente ».

La Banque du Canada semble donc ériger en dogme la lutte à l'inflation. L'écrivain et politicien

Édouard Herriot constatait qu'à « force de s'appuyer sur nos principes, ils finissent par céder ». Le problème étant ici que les exportateurs risquent de céder avant les principes de la Banque.

### Inquiétude en vue

Cette semaine, à Bâle en Suisse, un journaliste a demandé à David Dodge, le gouverneur de la Banque du Canada, s'il s'inquiétait de l'impact de la hausse du dollar sur les exportations. Ce dernier a répondu que les exportations n'avaient pas été affectées jusqu'à ce jour. Pourtant, Statistique Canada annonçait mercredi que les exportations se sont repliées de 3,4 % en septembre.

« Si j'étais à la place de la Banque, je m'inquiéteraï », a commenté Marc Lévesque, stratège en devises pour la Banque TD. L'économiste serait étonné que la Banque reconsidère la hausse de taux prévue pour le 7 décembre. Cependant, étant donné l'inflation anémique et la baisse récente des matières premières, il espère que la Banque se retiendra de les augmenter de nouveau au début de 2005.

Mario Fortin, professeur d'économie à l'Université de Sherbrooke, constate que la Banque du Canada n'a pas de cible pour le taux de change. Sherry Cooper reprend d'ailleurs cette idée. Selon elle, le Canada devrait adopter un système semblable à celui qui prévalait en

Europe avant l'euro. À l'époque, les diverses monnaies européennes ne pouvaient fluctuer qu'à l'intérieur d'intervalles préétablis. À long terme, M<sup>me</sup> Cooper entrevoit un monde divisé en trois grandes zones économiques avec une monnaie unique pour chacune d'elles : le dollar américain pour les Amériques, le yuan pour l'Asie et l'euro pour l'Europe.

Pour les exportateurs à la recherche de baume pour soigner leurs blessures, M<sup>me</sup> Cooper considère que la hausse des taux chinois annoncée la semaine dernière laisse présager une éventuelle réévaluation du yuan. Ce qui soulagerait les entreprises qui doivent concurrencer l'Empire du milieu.

## La hausse du huard fait très mal

### DOLLAR

suite de la page 1

De plus, M. Saint-Hilaire rappelle que le yuan, la devise chinoise, baisse également puisque que Pékin le maintient à parité avec le dollar américain.

Une étude récente de la Banque CIBC nous apprenait que si 30 % des PME souffrent de la remontée du dollar, 20 % en profitent. Ainsi, Sico, fabricant longueuillois de peinture, se réjouit de la hausse de notre devise. La société exporte peu et importe les produits servant à la pigmentation de la peinture et à la fabrication de ses contenants. D'où

un gain pour Sico.

Jean Tessier, vice-président, finance, aux Industries Lassonde, ne se plaint pas non plus de la hausse du dollar qui lui fait économiser sur l'achat des concentrés de fruit entrant dans la composition de ses jus.

Les détaillants se retrouvent aussi parmi les gagnants. « Nous achetons une bonne partie de nos articles à l'étranger et le dollar nous avantage », explique Michael S. Rousseau, vice-président, finance, de La Baie. Cependant, M. Rousseau craint que la tenue du dollar n'incite les consommateurs canadiens à faire leurs emplettes au sud de la frontière.

## Perte nette de 81 millions pour la société mère d'Air Canada

### AIR CANADA

suite de la page 1

« Notre stratégie commerciale est en train de porter ses fruits, a déclaré le PDG de Gestion ACE Aviation, Robert Milton. Les prix du carburant suscitent évidemment des préoccupations, mais nous nous attendons toujours à ce que l'exercice 2005 se solde par une importante rentabilité. »

Les résultats divulgués hier soir par le holding sont les premiers depuis qu'Air Canada s'est affranchi de la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des

compagnies (LACC), le 30 septembre dernier. Le transporteur mettait ainsi un terme à une difficile restructuration qui s'est étendue sur 18 mois et lui a permis de réduire ses coûts d'exploitation et le fardeau de sa dette.

Par ailleurs, la nouvelle commande d'Air Canada portant sur 15 appareils Embraer à 73 places est assortie d'une option pour 15 autres avions supplémentaires. Elle s'ajoute à l'acquisition annoncée précédemment de 45 appareils Embraer à 93 places, qui seront livrés à partir de novembre 2005, avec une option pour 45 autres appareils de la même série.

Il s'agit d'un nouveau camouflet à Bombardier, qui n'obtient que la part congrue des contrats pour le renouvellement de la flotte d'Air Canada. Le transporteur a déjà fait savoir qu'il entend acheter au moins 30 jets régionaux de Bombardier, au prix de 821,5 millions US. Le mois dernier, le gouverne-

ment fédéral s'est engagé à offrir une garantie de prêts de 1,5 milliard à Bombardier afin de l'aider à financer la vente d'un maximum de 45 appareils à Air Canada.

Le transporteur a précisé hier que les 15 nouveaux appareils commandés à Embraer seront livrés à partir de juillet 2005.

Enfin, Air Canada a fait savoir que ses coûts d'exploitation pour le troisième trimestre n'ont augmenté que de 42 millions, ou 2 %, malgré le bond de 43 %, ou 138 millions, des coûts du carburant, qui ont ainsi atteint 462 millions.

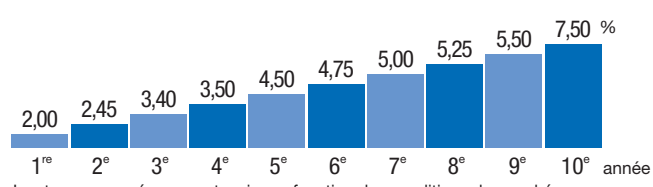
Gestion ACE Aviation a précisé qu'elle disposait de quelque 1,9 milliard en trésorerie consolidée en date du 9 novembre.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice, la société de portefeuille affiche une perte de 895 millions, ou 7,45 \$ par action, par rapport à une perte de 1,1 milliard, ou 9,14 \$ par action, au cours de la période correspondante de 2003.

## Le temps c'est beaucoup d'argent :

**1 800 463-5229**

Les **Obligations à taux progressif** : Plus vous les conservez longtemps, plus c'est payant. Encaissables une fois l'an. Capital garanti. Que du positif.



**BONI DE 1%**  
la première année pour les nouveaux fonds REER.

[www.epq.gouv.qc.ca](http://www.epq.gouv.qc.ca)

Téléphonez-nous du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, ou passez nous voir au 2000, av. McGill College, du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h.

Nous serons également ouverts les samedis d'octobre et de novembre, de 10 h à 16 h.

Épargne Placements

Québec

3263925

## La Banque Royale annonce une baisse de certains de ses taux hypothécaires

La Banque Royale a annoncé hier une réduction de certains de ses taux hypothécaires résidentiels. L'institution bancaire diminue de 0,05 point son taux hypothécaire résidentiel ar-

rivant à échéance dans un an, et d'un dixième de point de pourcentage ses taux de deux, trois, quatre, cinq, sept et 10 ans. Les diminutions entrant en vigueur aujourd'hui. Ces réductions signifient qu'une hypothèque d'un an à échéance fixe passe à 5 %. Les hypothèques de deux, trois, quatre, cinq, sept et 10 ans passent quant à elles à 5,30, 5,75, 6,15, 6,30, 7,35 et 8 % respectivement.

Presse Canadienne

## COLLÈGE JEAN-EUDES

Collège privé d'enseignement secondaire

### NOMINATIONS

Les membres du Conseil d'administration du Collège Jean-Eudes ont procédé, le 4 novembre dernier, à l'élection d'un nouveau comité exécutif composé des personnes suivantes :

#### Monsieur Claude Benjamin, président

Monsieur Benjamin a été sous-ministre à l'enseignement supérieur, président du Conseil supérieur de l'éducation et président du conseil d'administration du CHUM.

#### Monsieur Louis Roquet, vice-président

Monsieur Roquet a été président-directeur général de la Société des alcools du Québec. Il est actuellement président et chef de l'exploitation chez Desjardins, Capital de risque.

#### Monsieur Robert Spickler, secrétaire-trésorier

Monsieur Spickler a été directeur général de l'Orchestre symphonique de Montréal. Il est actuellement directeur associé du Centre canadien d'architecture.

Lors de cette même réunion, les membres du Conseil et le directeur général ont tenu à manifester leur appréciation au président et au vice-président qui quittent le Comité exécutif après respectivement 14 et 11 ans d'engagement bénévole pour le développement du Collège Jean-Eudes.

**Monsieur André Rousseau, président sortant**, a été sous-ministre à l'éducation et vice-président chez Québecor, division livres et communications. Il agit actuellement à titre de consultant, notamment pour le Salon du livre de Montréal.

**Monsieur Jean-Guy Dubuc, vice-président sortant**, a fait carrière dans le secteur des médias. Il a été éditorialiste au quotidien *La Presse* et il collabore toujours à diverses publications.

Le directeur général,  
**Louis Laliberté**

3272540A



# LA PRESSE AFFAIRES

## Bombardier: pourquoi la décote au rang de pacotille n'est pas une catastrophe

FRANCIS VAILLES  
ANALYSE

L'annonce d'une décote du crédit de Bombardier au rang de « pacotille » est une nouvelle préoccupante pour les actionnaires, mais n'est pas une catastrophe. Voici pourquoi.

Pour bien comprendre, il faut savoir qu'une obligation est appelée pacotille — *junk bond* en anglais — lorsque la cote de solvabilité de l'entreprise émettrice recule en bas d'un certain seuil. Ce seuil est déterminé par les maisons de crédit après un examen rigoureux des chiffres de l'entreprise et de ses perspectives. L'analyse réfère à la capacité d'une organisation de rembourser ses dettes.

À titre d'exemple, les risques de défaut de paiement du gouvernement canadien sur ses obligations sont minimes et une agence comme Standard & Poor's (S&P) lui donne généralement l'équivalent de AAA. Par contre, une entreprise peu solvable pourrait recevoir la cote CCC- ou pire, avoir un D à son bulletin si elle est en défaut de paiement. Entre AAA et CCC-, il y a 17 niveaux. Le seuil d'une obligation de pacotille de S&P est BBB. Évidemment, lorsqu'un titre de dette est décoté, l'action en Bourse devient plus à risque.

Les deux principales agences de crédit sont Moody's Investors Service et Standard & Poor's et leur système de notation différent un peu, mais sont équivalents.

### Insolvable? Non.

Jeudi dernier, Moody's a fait passer à Ba2 la cote de Bombardier, qui était auparavant à Baa3, la limite de Moody's avant le rang « d'obligations à haut rendement » ou de pacotilles. On parle de haut rendement parce que les prêteurs exigent un plus fort taux d'intérêt sur ces titres, plus risqués.

Maintenant, est-ce à dire que Bombardier n'est plus en mesure de rembourser ses dettes? Pas du tout. « Ça fait deux ans que le marché transige les titres de dette de Bombardier comme si c'était des obligations à haut rende-

### LES COTES DE CRÉDIT SELON LES AGENCES

Des meilleures aux pires

Moody's	Standard & Poor's
AA	AAA
AA1	AA+
AA2	AA
AA3	AA-
A1	A+
A2	A
A3	A-
Baa1	BBB+
Baa2	BBB
Baa3	BBB-

PACOTILLE	
Ba1	BB+
Ba2	BB
Ba3	BB-
B1	B+
B2	B
B3	B-
Caa1	CCC+
Caa2	CCC
Caa3	CCC-

ment. Les obligations étaient même dans une situation de détresse à l'automne 2002 », explique Francis Pelletier, vice-président, obligations corporatives et à haut rendement de Natcan.

En octobre 2002, les obligations de Bombardier échéant en 2026 se négociaient à seulement 60 % de leur valeur d'émission. Après l'arrivée du Paul Tellier à la barre de Bombardier, fin 2002, ces obligations ont remonté, atteignant même 100 % de leur valeur, au début de 2004. Aujourd'hui, elles sont à 85 % de leur valeur.

« Pacotille est un terme péjoratif, qui fait référence à une mauvaise entreprise. Or, une organisation dont les obligations se négocient à moins de BBB — n'est pas nécessairement une mauvaise entreprise », explique M. Pelletier.

Même son de cloche du président d'Addenda Capital, Benoit Durocher. « Tomber au rang de pacotille, ce n'est pas le baiser de la mort », dit-il.

### TITRES DE PACOTILLE

Quelques exemples

	Notation de crédit selon	
	Moody's	Standard & Poor's
Alliance Atlantis	B1	—
Abitibi-Consolidated	Ba3	BB
Bombardier produits récréatifs	B-	B3
Cascades	Ba3	BB+
La Baie d'Hudson	—	BB
Nova Chemicals	Ba2	BB+
Tembec	—	BB
Bombardier	Ba2	BBB-

Source : Natcan

### Un cas unique? Non.

Bombardier est-il un cas rare dans cette situation? Non. Au Canada, une soixantaine d'entreprises ont des titres obligataires qui portent la mention « à haut rendement ». Parmi eux, mentionnons les entreprises forestières Abitibi-Consolidated et Cascades, de même que la chaîne de commerce La Baie d'Hudson.

Certaines entreprises n'ont pas le choix d'emprunter sur le marché en émettant des obligations de pacotilles, à haut taux d'intérêt, compte tenu de leur situation financière plus risquée. D'autres voient leurs titres obligataires décotés à ce rang sans avoir fait d'émission, comme Bombardier.

Le marché des émissions de *junk bond* a pris beaucoup d'ampleur ces dernières années et il est beaucoup plus actif aux États-Unis. Actuellement, l'ensemble de ces titres a une valeur de 700 milliards US aux États-Unis, contre 23 milliards en 1981.

### Caisses de retraite? Oui et non.

Certains pourraient croire que les caisses de retraite boudent les actions d'entreprises dont les titres de dette sont au rang de pacotille. C'est inexact. Selon le gestionnaire Jacques Bourgeois, de Landry Morin, la plupart des caisses ne tolèrent pas d'avoir dans leur portefeuille des obligations de pacotille. « La décote de



Paul Tellier

PHOTO IAN BARRETT, ARCHIVES PC ©

Bombardier est un signal pour bien des gestionnaires de se débarrasser de leurs obligations », a-t-il dit.

Par contre, les entreprises continuent d'acheter des actions de ces entreprises, selon leur critère d'investissement habituel. Autrement dit, les investisseurs institutionnels ne sont pas en train de vendre massivement les actions de Bombardier parce que les dettes sont décotées.

### Préoccupant? Oui.

Cela dit, la décote des dettes de Bombardier demeure préoccupante, même si elle était anticipée. L'entreprise n'est pas mal gérée, mais l'un de ses marchés (aviation) est très mal en point, explique Denis Durand, associé

principal de Jarislowski Fraser.

Si l'entreprise veut se financer par endettement, elle devra y mettre le prix. L'autre possibilité est de faire une émission d'actions, mais au prix actuel de l'action, elle diluerait les actionnaires. « Cette décote met de la pression sur l'entreprise », dit M. Durand.

Le gestionnaire recommande d'attendre une annonce de contrat et une hausse du titre avant de vendre. « Je ne recommande pas l'achat. Avant, il faut que la situation des clients de Bombardier se clarifie et que l'industrie du transport aérien s'améliore ».

Hier, le titre de Bombardier a clôturé à 2,53 \$, un recul de huit cents (3 %), à la Bourse de Toronto.

## ÉLECTIONS

Le **COLLÈGE DES MÉDECINS DU QUÉBEC** est heureux d'annoncer qu'à la suite de l'élection

du 6 octobre 2004 visant à combler les 10 postes d'administrateurs représentant les régions du Bas-Saint-Laurent—Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine (1), Chaudière-Appalaches (1), Estrie (1), Lanaudière—Laurentides (1), Mauricie—Centre-du-Québec (1), Montérégie (1), Outaouais—Abitibi-Témiscamingue (1), Québec (2), et du Saguenay—Lac-Saint-Jean—Côte-Nord—Nord-du-Québec (1), au Bureau du Collège, les médecins suivants ont été élus ou réélus :

- D<sup>r</sup> France Laurent Forest**  
BAS-SAINT-LAURENT—GASPÉSIE—ÎLES-DE-LA-MADELEINE
- D<sup>r</sup> Luc Dallaire**  
CHAUDIÈRE-APPALACHES
- D<sup>r</sup> Jean-Yves Hamel**  
ESTRIE
- D<sup>r</sup> Julie Lalancette**  
LANAUDIÈRE—LAURENTIDES
- D<sup>r</sup> Guy Dumas**  
MAURICIE—CENTRE-DU-QUÉBEC
- D<sup>r</sup> Jean-Marc Lepage**  
MONTÉRÉGIE
- D<sup>r</sup> Marcel Reny**  
OUTAOUAIS—ABITIBI-TÉMISCAMINGUE
- D<sup>r</sup> Charles Bernard**  
QUÉBEC
- D<sup>r</sup> Marie-Hélène Leblanc**  
QUÉBEC
- D<sup>r</sup> Denis Rochette**  
SAGUENAY—LAC-SAINT-JEAN—CÔTE-NORD—NORD-DU-QUÉBEC



YVES LAMONTAGNE, MD  
PRÉSIDENT



JACQUES BOILEAU, MD



JULIE LALANCETTE, MD



GUY BOISJOLI



CHARLES BERNARD, MD  
VICE-PRÉSIDENT

Lors de sa première réunion, le 15 octobre suivant, le nouveau conseil d'administration du Collège (Bureau) a élu cinq membres pour former le nouveau comité de direction (Comité administratif).

Ces élus sont les docteurs Yves Lamontagne, président, Charles Bernard, vice-président, Jacques Boileau et Julie Lalancette ainsi que monsieur Guy Boisjoli à titre d'administrateur (représentant du public) nommé par l'Office des professions du Québec.

Le Collège des médecins du Québec est l'ordre professionnel des médecins québécois. Sa mission est de promouvoir une médecine de qualité pour protéger le public et contribuer à l'amélioration de la santé des Québécois.



En collaboration avec le Groupe Forsythe international inc.

**LE CLUB D'INVESTISSEURS IMMOBILIERS DU QUÉBEC**

vous présente **L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER** ▶ trucs et astuces des pros

**Durant ces 6 heures de formation, vous apprendrez comment :**

- ▶ Vous construire un plan et une stratégie d'investissement
- ▶ S'établir un crédit impeccable
- ▶ Utiliser les techniques créatives de recherche d'immeuble
- ▶ Choisir les bons immeubles
- ▶ Déterminer la valeur d'un immeuble
- ▶ Identifier des immeubles jusqu'à 30 % en dessous de leur valeur marchande
- ▶ Faire son profit à l'achat
- ▶ Acheter avec un minimum de comptant
- ▶ Acquérir des reprises bancaires
- ▶ Faire du profit avec les propriétés en détresse
- ▶ Négocier les acquisitions
- ▶ Identifier les sources d'argent disponibles
- ▶ Comprendre le financement immobilier
- ▶ Maîtriser différentes techniques de profit
- ▶ Gérer ses immeubles
- ▶ Se construire une fortune avec l'immobilier

**JACQUES LÉPINE, MBA**  
INVESTISSEUR IMMOBILIER

**Apprenez comment cet investisseur a réussi à faire de 0 \$ à 12 000 000 \$ en 5 ans**

**Découvrez ses techniques et stratégies d'investissement immobilier qui lui ont permis de réussir ce tour de force**

**LE SAMEDI 20 NOVEMBRE DE 9 H À 16 H**  
HÔTEL HOLIDAY INN PLAZA  
420, RUE SHERBROOKE OUEST, MONTRÉAL

**POUR RÉSERVATION : (450) 679-0261**  
PRIX : 295 \$ + TAXES (MATÉRIEL INCLUS)  
CONFÉRENCIERS : JACQUES LÉPINE, M.B.A ET GINETTE MÉROZ, AVOCATE

**WWW.CLUBIMMOBILIER.QC.CA**  
**WWW.FORSYTHEGROUP.COM**

Les conférences **LA PRESSE**

Radio-Canada

À 12 h 30 :  
Déjeuner-causerie avec **M. JACQUES ATTALI**  
Fondateur et premier Président de la Banque Européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), également auteur de plusieurs ouvrages, notamment *Les Juifs, le monde et l'Argent* et *L'homme nomade*.

En collaboration avec **LE CONSEIL DES RELATIONS INTERNATIONALES DE MONTRÉAL**

## Quel modèle pour le Québec? Inspirations • Perceptions • Réflexions

Le mercredi 1<sup>er</sup> décembre 2004 au Centre Sheraton à Montréal de 8 h à 17 h

Billets en vente dès maintenant • [www.lesconferences-lapresse-radio-canada.ca](http://www.lesconferences-lapresse-radio-canada.ca)

Informations et réservations : (514) 288-5759



MICHEL GIRARD

FINANCES PERSONNELLES

# Le placement immobilier est-il encore solide ?

**S'**il y a un placement qui s'est avéré lucratif depuis nombre d'années c'est bien celui des fiducies de placement immobilier, mieux connues sous l'appellation anglaise REIT.

Mais compte tenu du retour à la hausse des taux d'intérêt et de la hausse du prix des immeubles commerciaux et résidentiels, est-ce le temps de sortir ses billes avant que le secteur ne s'écroule ? Ou y a-t-il encore des chances raisonnables de continuer à s'enrichir avec lesdites fiducies de placement immobilier ?

Il y a actuellement 25 grandes fiducies de placement immobilier qui sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto. Les détenteurs de parts de ces fiducies y détiennent une valeur boursière de l'ordre de 16 milliards de dollars.

Les cinq plus grosses fiducies immobilières sont, par ordre décroissant, RioCan REIT dont la capitalisation boursière atteint les 3,2 milliards ; H&R REIT (1,6 milliard) ; Summit REIT (1 milliard) ; CREIT (920 millions) et Retirement REIT (900 millions).

Au cours des 10 premiers mois de l'année, les fiducies immobilières

ont rapporté en moyenne, selon l'indice « CIBC World Markets Can. REIT », un rendement total de 10,4 %, dépassant ainsi par au moins deux points de pourcentage l'indice S&P/TSX 300 de la Bourse de Toronto.

Le rendement des fiducies immobilières tient compte de deux variables : la distribution trimestrielle des dividendes et les fluctuations boursières de la valeur marchande des parts.

Au cours des neuf dernières années, soit 1995 à 2003, l'indice immobilier du Groupe AON a toujours terminé en hausse. Cet indice AON sert de référence aux gestionnaires de portefeuilles immobiliers, comme ceux de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Pour vous donner une bonne idée de la performance du secteur immobilier, voici, pour chacune des neuf années en question, une comparaison entre le rendement annuel enregistré par l'indice AON et, entre parenthèses, le rendement de l'indice S&P/TSX composite de la Bourse de Toronto :

> 2003 : 10,52 % (+26,7 %)

> 2002 : 7,01 % (-12,4 %)

> 2001 : 11,34 % (-12,6 %)

> 2000 : 14,35 % (+7,4 %)

> 1999 : 7,86 % (+31,7 %)

> 1998 : 13,92 % (-1,6 %)

> 1997 : 17,74 % (+15,0 %)

> 1996 : 8,19 % (+28,3 %)

> 1995 : 0,64 % (+14,5 %)

Au cours de cette période de 1995 à 2003, l'indice immobilier AON a gagné 137 % comparativement à 128 % pour l'indice de la Bourse canadienne.

Revenons à la question initiale : faut-il sortir nos billes des fiducies immobilières ou réinvestir davantage ?

Si l'on se fie à des gestionnaires experts, comme ceux qui gèrent le portefeuille immobilier de 41 milliards de la Caisse de dépôt et placement du Québec, le marché des grands immeubles resterait encore intéressant et rentable malgré la hausse des taux d'intérêt et l'augmentation des prix.

Comme les gestionnaires de l'immense portefeuille immobilier de la Caisse ont réussi au cours des 10 dernières années à battre l'indice de référence AON à neuf reprises, on peut sans doute leur faire confiance.

Alors que la Caisse avait notam-

ment vendu en 2003 des immeubles pour une valeur globale de 3,5 milliards, voilà qu'elle redevient « acheteuse ». Dans une entrevue accordée à mon collègue Laurier Cloutier, le premier vice-président aux investissements de la SITQ Immobilier, Yvon Tessier, soulignait que cette filiale de la Caisse allait investir au cours des deux prochaines années au moins deux milliards de dollars dans l'achat d'immeubles, soit aux États-Unis, en Europe et au Canada.

Tous les grands gestionnaires de caisse de retraite consacrent une importante portion de leurs gigantesques portefeuilles au secteur immobilier. Quand vous gérez des dizaines et des dizaines de milliards de dollars, vous n'avez pas le choix. Vous devez diversifier votre portefeuille dans des actifs qui ne sont pas corrélés avec l'ensemble de la Bourse. Une simple question de protéger vos arrières.

Grâce aux fiducies de placement immobilier, le petit investisseur peut lui aussi diversifier son portefeuille en investissant une partie de son capital dans le monde de l'immobilier. Je parle ici des grands immeubles à bureaux, des grandes propriétés in-

dustrielles, des grands centres commerciaux et des grands immeubles résidentiels.

Tantôt, les fiducies immobilières vont même détenir dans leurs portefeuilles des immeubles gouvernementaux. Ne riez pas ! Lors d'un récent discours, le ministre fédéral des Travaux publics et des Services gouvernementaux, Scott Brison, a effectivement dit que le gouvernement fédéral étudiait la possibilité de vendre éventuellement à l'entreprise privée (lire les fiducies immobilières) ses édifices gouvernementaux. Édifices que le fédéral relouerait par la suite !

## Rendement à ce jour

Sur les 25 grandes fiducies de placement immobilier inscrites à la Bourse de Toronto, à peine quatre accusent un rendement négatif depuis le début de l'année. Une demeure au beau fixe : rendement zéro.

Six fiducies affichent un modeste rendement, voire de 1 % à 5 %. Trois autres fiducies présentent un rendement variant entre 7 % et 10 %.

Et 11 fiducies rapportent des rendements allant de 10,4 % à 36,2 %. En voici la liste :

- > CREIT : 10,4 %
- > Morguard REIT : 11,2 %
- > Dundee REIT : 13,2 %
- > Boardwalk REIT : 13,7 %
- > Chip REIT : 13,8 %
- > Borealis Retail REIT : 18,1 %
- > H&R REIT : 19,0 %
- > RioCan REIT : 20,2 %
- > Cominar REIT : 20,5 %
- > O&Y REIT : 21,0 %
- > Calloway REIT : 36,2 %

Fait à noter : ces 25 fiducies immobilières de la Bourse de Toronto versent toutes des dividendes. Vingt-trois fiducies ont versé un dividende dont le rendement annualisé joue entre 7 et 11,7 %. Dans le cas des deux autres, le rendement s'élève à 5,0 %.

Par ailleurs, les investisseurs qui ne veulent pas se compliquer la vie en essayant de choisir la « bonne » fiducie immobilière disposent d'une intéressante solution de rechange, soit l'achat de parts du Fonds iREIT. Ce fonds fait partie de la famille des iUnits, c'est-à-dire des fonds transigés en Bourse. Le symbole boursier du Fonds iREIT est XRE.

Le rendement du Fonds iREIT est basé sur l'indice des fiducies de placement immobilier du S&P/TSX de la Bourse de Toronto. Le portefeuille de référence de cet indice immobilier suit l'évolution boursière de 10 fiducies immobilières.

Le Fonds iREIT a été lancé en octobre 2002. En deux ans d'existence, il a rapporté un rendement annualisé de 14,6 %.

Quels sont les avantages de détenir des parts du Fonds iREIT comparativement à des parts de fiducies immobilières individuelles ? On bénéficie d'une meilleure diversification ; on diminue son niveau de risques et on n'a pas à se casser la tête avec la sélection de titres.

Le Fonds iREIT se négocie actuellement à 11,45 \$. Depuis son lancement en octobre 2002, la part de ce fonds a fluctué dans une fourchette de prix allant de 9,50 \$ à 12,70 \$.

## Desjardins hausse ses excédents

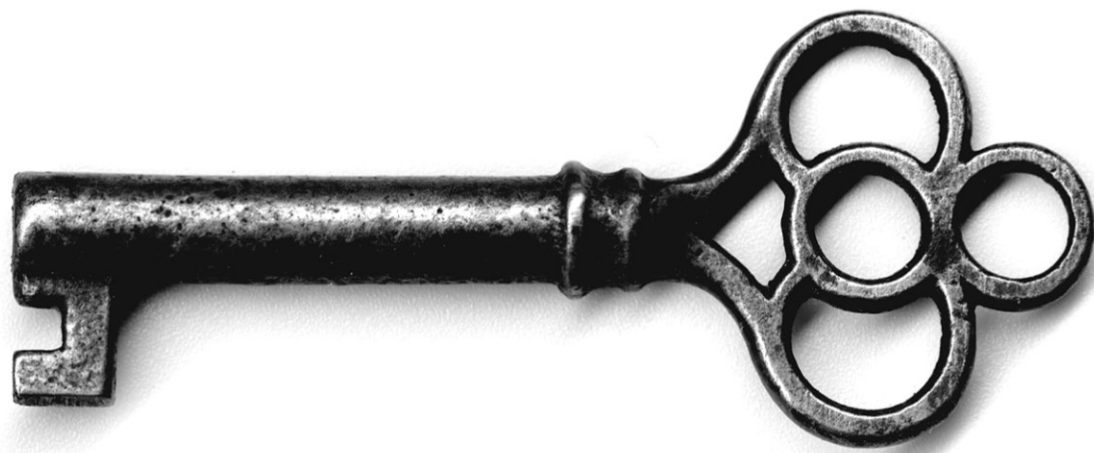
PRESSE CANADIENNE

Le Mouvement des caisses Desjardins a sensiblement amélioré sa rentabilité au troisième trimestre, grâce à la solide contribution de ses filiales.

La coopérative de services financiers, qui a son siège social à Lévis, a réalisé des excédents (« profits ») de 342 millions de dollars au trimestre qui a pris fin le 30 septembre, en hausse de 75 millions, ou 28 %, par rapport à la période correspondante de 2003. Dans la jargon coopératif de Desjardins, les profits prennent la forme d'« excédents cumulés avant ristournes aux membres ».

Une autre mesure de l'amélioration de la rentabilité du Mouvement Desjardins est le rendement de l'avoir, qui s'est établi à 19,8 %, comparativement à 17,2 % au troisième trimestre de 2003.

« Cette importante hausse de rentabilité est principalement attribuable à l'excellente contribution des sociétés filiales du Mouvement Desjardins, qui ont vu leurs bénéfices croître de 58 millions en un an », précise l'institution dans un communiqué.



UN JOUR, LE SUCCÈS  
PASSAIT PAR LAVAL...  
IL N'EN EST JAMAIS REPARTI!

*Vous cherchez un site stratégique, un environnement économique gagnant et une communauté d'affaires énergique et audacieuse?*

Prenez la direction de Laval... Vous y trouverez :

Une organisation urbaine de qualité | Des milieux de vie bien organisés  
Des sites industriels stratégiques | Des entreprises dans tous les grands secteurs économiques | Des donneurs d'ordre et un réseau de sous-traitance exceptionnel



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](http://www.lavaltechnopole.com)

www.lavaltechnopole.com



# CLAUDE PICHER

LA VIE ÉCONOMIQUE

## Le désastre palestinien

Ce sont surtout les aspects politiques du drame palestinien qui retiennent l'attention des médias et de l'opinion publique. Le décès de Yasser Arafat a d'ailleurs fourni aux experts de tout acabit une autre occasion de décortiquer toutes les facettes de la question.

On parle beaucoup moins d'économie. Pourtant, derrière la question politique palestinienne se cache une tragédie économique de première amplitude.

Commençons par jeter un coup d'oeil au tableau dans la page. On y voit que les Palestiniens sont plus de 3,6 millions entassés sur un territoire de 6220 kilomètres carrés, superficie qui équivaut à peu près à la moitié de la Montérégie. Ce territoire comprend la minuscule bande de Gaza et la Cisjordanie. Les zones de peuplement juif, qui abritent quelque 200 000 colons, échappent totalement à l'Autorité palestinienne, dont l'emprise sur le reste du territoire demeure par ailleurs limitée. Il existe néanmoins en Palestine un gouvernement qui fonctionne tant bien que mal avec ses ministères, ses agences, ses écoles, ses hôpitaux, ses services postaux, ses gendarmes et même son bureau de statistiques. En revanche, l'Autorité palestinienne n'a pas le droit d'émettre sa propre monnaie : on utilise les dinars jordaniens, les shekels israéliens ou les dollars américains.

Il existe aussi une activité économique, basée sur l'agriculture, la construction résidentielle, quelques industries légères (ciment, textiles, savon), un peu de commerce et les services publics.

Comme l'indique le tableau, cette activité atteint 2,9 milliards

(tous les chiffres, dans cette chronique, sont exprimés en dollars américains). Cela équivaut à la moitié du produit intérieur brut (PIB) de la ville de Sherbrooke. Avec un PIB par habitant inférieur à 800 \$, les Palestiniens figurent parmi les sociétés les plus pauvres de la planète. Dans les pays arabes voisins, qui ne roulent pourtant pas sur l'or, ce chiffre est de quatre à sept fois plus élevé. Enfin, pour chaque dollar gagné par le Palestinien moyen, son voisin israélien en gagne 27 !

Voilà, en gros, le portrait de la situation. Mais le tableau ne dit pas tout. En réalité, la situation de l'économie palestinienne est encore bien pire que ne laissent supposer les chiffres officiels.

Les chiffres sont ceux de 2003. Or, il est certain que la situation économique de la Palestine s'est considérablement dégradée depuis un an. La construction du mur empêche près de 150 000 Palestiniens de traverser la frontière pour travailler ou faire du commerce en Israël. La montée de l'intifada n'a certainement pas contribué à relancer l'économie. En se basant sur l'évolution des dernières années, on peut raisonnablement supposer que l'économie palestinienne a reculé de 25 % en 2004. Si c'est le cas, le PIB par habitant se situerait quelque part aux alentours de 600 \$ aujourd'hui. C'est trois fois moins qu'à Haïti.

Ce n'est pas tout. Tous les chiffres que nous venons de voir sont exprimés en parité de pouvoir d'achat, technique qui fournit une bonne idée du niveau de vie d'une société, mais qui reflète mal sa véritable puissance écono-

### LA PALESTINE ET SES VOISINS

	POPULATION (milliers)	SUPERFICIE (km <sup>2</sup> )	DENSITÉ (hab./km <sup>2</sup> )	PIB (milliards de \$ US)	PIB/hab. (\$ US)
<b>Palestine</b>	<b>3 636</b>	<b>6 220</b>	<b>585</b>	<b>2,9</b>	<b>797</b>
Israël	6 199	20 770	298	133,9	21 600
Jordanie	5 611	92 300	61	22,5	4 010
Égypte	76 117	1 001 450	76	256,6	3 371
Liban	3 777	10 400	363	20,1	5 322
Syrie	18 017	155 180	116	63,4	3 519

Sources : L'État du Monde, CIA World Factbook

mique. Pour en avoir une idée plus juste, il faut calculer le PIB aux taux de change courants. Selon cette méthode, le PIB d'Israël passerait à 109 milliards, et celui de la Palestine à 900 millions. Autrement dit, indépendamment du pouvoir d'achat des deux côtés de la frontière, Israël représente une puissance économique 121 fois supérieure à celle de la Palestine.

**Avec un PIB par habitant inférieur à 800 \$, les Palestiniens figurent parmi les sociétés les plus pauvres de la planète. Dans les pays arabes voisins, qui ne roulent pourtant pas sur l'or, ce chiffre est de quatre à sept fois plus élevé.**

Mais là où se situe la véritable catastrophe, c'est dans l'évolution dramatique de la situation depuis la reprise de l'intifada il y a quatre ans.

En 2000, le PIB de la Palestine se situait à 5,4 milliards. En 2004, il oscillerait aux environs de 2,2 mil-

liards, une chute absolument épouvantable de 60 %. Pendant la même période, la population a bondi de 23 %. Ainsi, le PIB par habitant est passé, en quatre ans à peine, de 1800 \$ à 600 \$.

Les données récentes ne sont pas toujours fiables, mais la Banque mondiale a publié l'an dernier une évaluation crédible de la situation en août 2002, c'est-à-dire après 27 mois d'intifada.

Pendant cette période, l'investissement est tombé à zéro, les exportations ont diminué de 45 % et les importations de 33 %. La proportion de Palestiniens vivant dans la pauvreté est passée de 20 à 60 %. Nous parlons ici d'un seuil de pauvreté équivalent à 2 \$ par jour ou moins. Le taux de chômage a grimpé à 53 %.

Hôtels et restaurants sont paralysés à 95 %. Le secteur de la construction, qui représentait 22 % du PIB et 80 % des immobilisations privées palestiniennes, ne fonctionne qu'à 15 % de sa capacité.

La montée du chômage et l'appauvrissement général ont tari les sources de revenus de l'Autorité palestinienne, mais il y a pire. Le gouvernement israélien, qui percevait certaines taxes pour le compte de l'administration palestinienne et lui remettait les sommes en cause tous les mois, a suspendu ses paiements pour protester contre l'intifada. Les revenus mensuels de l'Autorité palestinienne sont ainsi passés de 91 à 19 millions.

L'état de santé des gens s'est considérablement détérioré. Dans la bande de Gaza, 13,3 % de la population souffre de malnutrition. Ce niveau se compare au Congo ou au Zimbabwe.

Les experts évaluent les pertes totales pour l'économie à 3,5 milliards, soit plus que l'ensemble de la production annuelle de biens et services.

À cela s'ajoute la destruction des infrastructures par les forces armées israéliennes. Au printemps 2002, un seul raid a causé des dommages évalués à 350 millions. L'Autorité palestinienne investit environ 200 millions par année en infrastructures. C'est donc dire qu'un seul raid a anéanti l'équivalent de deux ans d'investissements.

Tous ces chiffres, et on pourrait continuer la liste longtemps, remontent à 2002 comme on l'a vu plus haut. Il est certain que la situation a encore empiré depuis. C'est dire à quel point le bilan est désespérant.

**ATTENTION INVESTISSEURS**

**À VENDRE**

**RÉSIDENCES D'AÎNÉS GRAND MONTRÉAL**

**Prix : 3 500 000 \$**  
**Revenus nets avant financement 360 000 \$**

**Re/Max Métro inc.**  
**Tél. : (514) 644-4444**

**www.richardperreault.ca**

**AYEZ LA COTE** LA PRESSE AFFAIRES.com

**McGill - Institut international de formation des cadres**

**Le « Advanced Management Course » de l'Université McGill – Votre gage de réussite**

Le « Advanced Management Course » de l'Université McGill est conçu pour les gestionnaires qui n'ont pas de formation officielle dans le domaine des affaires ou qui en ont peu. Le cours vous aidera à acquérir ou à raffiner les compétences requises pour œuvrer au sein d'une équipe multidisciplinaire efficace et à assumer de plus grandes responsabilités de gestion. Ce programme enseigné en anglais, au rythme d'un soir semaine, dure trois mois et touche :

- Les relations humaines :** Vous apprendrez tout... de la constitution d'une équipe à la gestion des conflits, faire des présentations efficaces et négocier habilement.
- La comptabilité et la finance :** Vous apprendrez à utiliser les données comptables comme outil de gestion pour prendre de meilleures décisions.
- Le marketing :** Vous apprendrez les techniques et les modes d'application qui distinguent les gagnants des perdants tant sur les marchés intérieurs que mondiaux.
- La stratégie d'affaires :** Vous apprendrez comment équilibrer les tactiques et la stratégie afin de devancer vos concurrents dans un marché en évolution constante.

**Tout réussir en seulement trois mois**

Le « Advanced Management Course » a été repensé de sorte que vous puissiez l'achever beaucoup plus vite. Au rythme d'un soir semaine pendant 10 semaines, soit le lundi (plus deux séances d'un week-end chacune), vous acquerez une gamme étendue de compétences en affaires que vous pourrez utiliser dans votre quotidien sur-le-champ.

**Qui peut s'y inscrire?**

Tous ceux qui ont complété avec succès le « Executive Development Course » de McGill sont admissibles au « Advanced Management Course ». Sont aussi admissibles les gestionnaires qui possèdent un diplôme universitaire en administration (BAC commerce) et une expérience de travail pertinente, ou ceux qui détiennent un MBA.

**Un investissement dans votre potentiel**

Le « Advanced Management Course » de l'Université McGill offre un excellent rapport coût-durée. Le programme peut être terminé en trois mois seulement et tous les manuels, documents imprimés et séances de week-end sont inclus dans les frais de scolarité. De plus, ce cours vous enseignera à utiliser toute la gamme de concepts, de compétences et de pratiques qui, de nos jours, mènent les entreprises à la réussite. Si vous pensez que le « Advanced Management Course » peut vous aider, nous vous suggérons de vous informer sans attendre. Le programme 2004-2005 débute le 31 janvier et cette occasion ne se présentera à nouveau que dans un an.

Si vous désirez en savoir davantage sur le Programme de formation des cadres, veuillez appeler au **514 398 3970, poste 100**, ou télécopiez votre carte de visite à l'attention du coordonnateur du programme au **514 398 7443** et vous recevrez par retour du courrier une trousse d'inscription complète. Vous pouvez aussi vous inscrire sur Internet à [www.executive.mcgill.ca](http://www.executive.mcgill.ca).

**McGill - Institut international de formation des cadres**

Faculté de management Université McGill  
 1001, rue Sherbrooke Ouest, 6<sup>e</sup> étage  
 Montréal (Québec) Canada H3A 1G5

**Téléphone** 1 514 398 3970 **Télécopieur** 1 514 398 7443

**Courriel** [executive@mcgill.ca](mailto:executive@mcgill.ca) **Web** [www.executive.mcgill.ca](http://www.executive.mcgill.ca)

**DENNIS BODIN, CONSEILLER EN PLACEMENT, JOINT VALEURS MOBILIÈRES BERKSHIRE INC.\***

Dennis Bodin se joint à Valeurs mobilières Berkshire Inc. avec 20 années d'expériences à titre de conseiller en placement et de conseiller en sécurité financière. Dennis sera en mesure de vous offrir un service de qualité supérieure et des conseils sur mesure avec une gamme complète de produits et de services financiers pour répondre à vos besoins en assurances et en placements.

Geoffrey Charlton, Vice-président exécutif de Valeurs mobilières Berkshire Inc. est fier de vous annoncer que Monsieur Dennis Bodin et son équipe ce sont joints récemment à Valeurs mobilières Berkshire Inc. à notre succursale de St-Laurent.

Le Groupe de sociétés Berkshire comprend le Groupe d'investissement Berkshire Inc., Valeurs mobilières Berkshire Inc.\*\* et les Services d'assurance Berkshire Inc. Le Groupe de sociétés Berkshire a un actif sous gestion de plus de 11 milliards de dollars et regroupe plus de 1100 conseillers indépendants répartis dans plus de 300 succursales à travers le Canada.

Les années d'expérience de M. Bodin en investissement et en assurance et ses connaissances dans la gestion de patrimoine sont sans contredit un actif important pour notre firme. C'est avec beaucoup d'enthousiasme que nous lui souhaitons ainsi qu'à son équipe la bienvenue. Nous invitons les épargnants qui recherchent des conseils personnalisés et objectifs à contacter M. Bodin et son équipe dès aujourd'hui au numéro suivant 514-798-0470.

Si vous êtes un conseiller expérimenté voulant développer sa pratique et l'élever à un niveau supérieur, n'hésitez pas à nous contacter :

Contact : **Michael Saracino**, BA, Pl. Fin., Directeur de succursale, Conseiller en épargne collective Groupe d'investissement Berkshire Inc.

9800 Boul. Cavendish, bureau 200  
 St-Laurent, Québec  
 Tél. 514-788-4884  
 Courriel : [msaracino@berkshire.ca](mailto:msaracino@berkshire.ca)

**GRUPE D'INVESTISSEMENT BERKSHIRE INC. VALEURS MOBILIÈRES BERKSHIRE INC. SERVICES D'ASSURANCE BERKSHIRE INC.**

\*Sujet aux approbations réglementaires  
 \*\*Membre du FCPE

## LA PHILANTROPIE LES DESSOUS DE LA CHARITÉ



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©  
Kathleen Weil: « Centraide est le compte courant de la bienfaisance tandis que la Fondation en est le compte épargne. »

# Le carrefour des grands dons et des bonnes causes

RUDY LE COURS

À l'avant-garde dans bien des domaines, Montréal aura été pourtant la dernière grande ville canadienne à se doter d'une fondation communautaire pour diriger les donateurs vers les causes qui leur tiennent à coeur.

La Fondation du Grand Montréal (FGM) est née en 1999 seulement, 78 ans après celle de Winnipeg, cinq ans après celle du Grand Québec, après même celles de la Gaspésie-les-Îles, de la Mauricie et de l'Estrie.

Comme ses 700 soeurs du Canada et des États-Unis, elle assure la gestion et la croissance de fonds de dotation permanents et soutient des initiatives visant l'amélioration de la qualité de vie de la collectivité. Son postulat : la communauté peut et veut s'impliquer, mais elle a besoin qu'on l'oriente.

« On peut résumer en disant que Centraide est le compte courant de la bienfaisance tandis que la Fondation en est le compte épargne », explique en entrevue Kathleen Weil, sa présidente et directrice générale.

Mécènes de tous horizons

La FGM ne fait donc pas de campagne de financement annuelle, mais sollicite et reçoit des dons en permanence. Ses mécènes proviennent de tous les horizons, y compris d'autres fondations qui la jugent un excellent forum pour le choix d'une cause à soutenir.

D'ici 10 ans, la FGM espère gérer un fonds de 100 millions, dont une partie des rendements seront redistribués dans la communauté. Elle en a déjà amassé plus de 35, grâce entre autres à l'appui d'une dizaine de francophones et de quelques autres fondations.

Cela place sa cagnotte encore bien loin des trésors de guerre de celles de Vancouver et de Winnipeg déjà fortes de 516 et 307 millions.

Ce capital leur a permis de soutenir plusieurs causes l'an dernier avec des subventions de 33 et 13 millions. Ainsi à Vancouver, la fondation était au coeur du financement du programme de distribution des seringues pour contrer la prolifération du sida parmi les toxicomanes du centre-ville.

Les fondations communautaires ont fait leurs preuves : coûts d'administration réduits, gestion

de portefeuille compétitive et économies d'échelle. C'est un excellent véhicule pour un donateur désireux d'obtenir un impact optimal. « C'est une façon de rendre la philanthropie à la portée de tous, explique Mme Weil. On crée une pompe qui va alimenter la communauté. »

Elle reçoit des dons en argent, en actions, en titres de propriété. Elle peut aussi gérer le capital de petites fondations en respectant leur orientation et en assurant sur demande leur visibilité. Elle coordonne en plus la gestion des dons de son fonds propre. Son actif est géré par des firmes qui lui consentent des tarifs préférentiels.

La Fondation reste un endroit neutre pour discuter d'un problème que vit la communauté.

Son conseil d'administration est formé d'hommes et de femmes, à la fois fortunés et impliqués dans leur milieu.

En 2003, la FGM a fait ses premières contributions pour permettre à de jeunes enfants démunis de passer des vacances à la campagne.

Plus les avoirs seront gros, plus grandes et nombreuses seront ses interventions.

## LE TOP 10 DES FONDATIONS PRIVÉES ET COMMUNAUTAIRES DU QUÉBEC SELON LA VALEUR DE L'ACTIF

NOM	VALEUR MILLIONS \$	RANG CANADIEN
Lucie et André Chagnon	1406	1
Famille J.W. McConnell	451	3
Marcelle et Jean Coutu	207	6
Communauté juive de Montréal	137	8
EJLB	121	11
Chastell	116	13
J. Armand Bombardier	109	14
R. Howard Webster	105	17
Claridge	71	27
J.A. De Séve	70	29

## LE TOP 10 DES FONDATIONS PRIVÉES ET COMMUNAUTAIRES SELON LA VALEUR DE LEURS DONNS

Famille J.W. McConnell	21,8	6
Chastell	18,1	8
Marcelle et Jean Coutu	12,4	13
Claridge	11,5	15
Communauté juive de Montréal	9,1	19
J. Armand Bombardier	8,8	21
J.A. De Séve	6,5	26
EJLB	6,4	27
CRB	6,1	28
Sackler	5	37

SOURCE : 2004 DIRECTORY TO FOUNDATION & GRANTS. LES CHIFFRES SONT BASÉS SUR LES RAPPORTS ANNUELS DES FONDATIONS POUR LEURS EXERCICES 2002 OU 2003.



PHOTO MICHEL GRAVEL, LA PRESSE ©  
Pour Jean Saine, il faut que des événements deviennent incontournables pour les donateurs cibles.

## Les fondations, un monde de bienfaisance

### FONDATIONS

suite de la page 1

Cela exige beaucoup de travail et d'infrastructures dont certaines firmes à but lucratif se sont fait une spécialité qu'elles monnayent chèrement selon leurs détracteurs. Un sondage mené par Ipsos Reid en avril montrait que 60 % des Canadiens jugeaient inacceptable que les organismes de bienfaisance payent les organisateurs professionnels au pourcentage. En fait, ils sont rémunérés selon l'opération qu'ils mènent. Si beaucoup de fondations font appel à leurs services de manière répétée, c'est qu'ils doivent être efficaces.

Les fondations cherchent aussi à associer des événements à leur existence. La société canadienne du cancer a son Bal de la jonquille, la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont (HMR) son Montréal Passion vin.

« Il faut que ces événements deviennent incontournables pour les donateurs cibles. Pas un autre tournoi de golf de plus », résume Jean Saine, qui compte à son actif

un plan d'affaires de la Fondation de l'hôpital Sainte-Justine, plus récemment celui de l'HMR et qui a été associé à la fameuse campagne de souscription pour HEC Montréal qui a baptisé ses salles de cours du nom de ses grands donateurs.

Fidéliser les donateurs, c'est aussi mettre en place une permanence capable de préparer à répétition ses campagnes plutôt que de s'en remettre aux fichiers de firmes spécialisées dans les campagnes de souscription.

Certaines reposent sur des milliers de bénévoles. « Nous avons 78 permanents mais de 15 000 à 20 000 bénévoles pour nos collectes, précise Jean Noël, le président de la FMCQ. Notre don moyen est de 28 \$, mais nous avons plus de 100 000 donateurs. » L'organisme reçoit aussi des legs et beaucoup de dons *in memoriam*, à la suite du décès d'une personne chère, ce qui lui permet d'administrer un budget annuel d'environ 6 millions de dollars.

La plupart des fondations publiques comptent toutefois surtout

sur les gros dons de mécènes ou d'entreprises, de plus en plus nombreuses cependant à exiger une visibilité ou un produit en échange de leurs contributions.

La commandite a pris le relais du mécénat. Cela permet d'allouer à des causes une partie des budgets publicitaires. En échange, on exigera une mention, une plaque, une valorisation quelconque qui chercheront parfois à faire taire la critique ou qui pourront l'alimenter, comme en fait foi le présent scandale à Ottawa.

Le dollar corporatif est d'autant plus recherché que l'habitude de donner n'est pas ancrée dans les moeurs, en particulier chez les francophones.

Au Québec, la FMC fêtera ses 50 ans l'an prochain, en même temps que la fondation de Colombie-Britannique qui ramasse pourtant deux fois plus d'argent tous les ans.

« Aux États-Unis, 90 % des dons que reçoivent les universités proviennent de leurs diplômés. Chez nous, c'est 10 % seulement », déplore Pierre Parent, président du conseil de la fondation de

l'UQAM. McGill fait mieux avec 25 % environ.

Âgée de 35 ans seulement, l'UQAM s'est lancée par l'entremise de sa Fondation dans une campagne pour recueillir 50 millions qui seront dédiés à la recherche, à ses bibliothèques ou à des bourses. M. Parent reconnaît que l'UQAM devra fidéliser davantage ses diplômés même si beaucoup étaient étudiants à temps partiel.

Se donner une mission

Les fondations privées vivent des problèmes existentiels bien différents de leurs cousines publiques. Elles n'ont pas besoin d'argent, elles cherchent plutôt à obtenir le maximum de résultats avec leurs dons. « La philanthropie est affaire de coeur et de tête, explique Marvi Ricker, directrice principale, services philanthropiques, chez BMO Banque privée Harris. Le philanthrope désire un changement permanent. Il veut connaître ce qu'il finance. »

En outre, la fondation familiale a pour objectif de perpétuer un nom en remettant à la commu-

nauté une partie de la richesse dont elle peut bénéficier grâce à elle. Définir la mission d'une fondation revêt la plus haute importance. Il ne suffit pas de vouloir intervenir dans l'environnement, la recherche, les arts ou l'enfance. Encore faut-il bien identifier les organismes qu'on veut soutenir, surtout que la plupart des fondations privées sont de taille modeste et très méconnues.

En outre, une fondation doit remplir plusieurs obligations juridiques autant dans sa politique de dons que dans la gestion de son capital. « Les donateurs ont besoin de conseils et plusieurs fondations manquent de connaissances », déplore Hilary Pearson, présidente de Fondations philanthropiques du Canada, organisme établi à Montréal et qui propose des services aux fondations privées.

Plusieurs personnes fortunées, enfin, désirent faire des dons dans des champs bien définis tout en voulant perpétuer leur nom. Elles n'ont pas les moyens de lancer ou d'animer leur propre fondation. Bien avisé, leur avocat ou notaire devrait alors les orienter vers une fondation communautaire qui administre ce type de legs en respectant les volontés du donateur.

# LA PHILANTROPIE LES DESSOUS DE LA CHARITÉ



PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

En 1998, le Grand Verglas a compromis le porte-à-porte, explique Jean Noël, le président-directeur général de la Fondation des maladies du cœur. La Fondation a donc puisé dans sa réserve pour remplir ses engagements auprès des chercheurs qu'elle subventionne.

## Pactole à préserver

RUDY LE COURS

Quand le client d'une banque ou d'une caisse populaire fait savoir à son gérant qu'il songe à faire de la philanthropie, l'institution est malvenue de s'y opposer.

Pourtant, l'argent alloué à un don ou à la création d'une fondation risque de lui échapper. Il peut s'agir en moins de dizaines de milliers de dollars, parfois de centaines, voire quelquefois il est même question de millions.

Les institutions financières ont donc décidé de prendre le taureau par les cornes. Elles proposent de confier les comptes des fondations à leur équipe de spécialistes en gestion de fortunes privées ou de fiducies.

Mieux, elles offrent l'expertise en planification pour bien préparer la création d'une fondation qu'on veut souvent perpétuelle.

Au nombre des difficultés qui guettent les créateurs, la rédaction méticuleuse des statuts évite de lourdes procédures qu'entraîne tout amendement. « Il faut savoir garder de la souplesse dans les actes de fiducie sans aller à l'encontre du constituant », résume Éric Laflamme, vice-président de Trust Banque Nationale. L'institution gère environ 75 fondations dotées d'un capital total de quelque 150 millions.

Les services d'une institution financière comprennent aussi la planification fiscale et financière.

« Mon rôle consiste à aider les gens à faire de la philanthropie efficiente », explique Marvi Ricker, directrice principale, Services philanthropiques chez BMO Banque privée Harris. Cette filiale de la Banque de Montréal gère un milliard d'actif d'une centaine de fondations au Canada, dont le quart environ est situé au Québec.

« Un legs à la société, c'est très particulier à chaque individu, précise Mme Ricker. Souvent, les gens ne savent pas focaliser leurs interventions, ils sont dispersés. On les aide à cerner leur mission pour que leur générosité serve au maximum. Ça prend du temps à convaincre qu'il ne suffit pas de faire un chèque. »

La Banque de Montréal a pris une initiative pour encourager ses clients fortunés à pratiquer la philanthropie, sans pour autant s'embarrasser des tracasseries administratives d'une fondation. Depuis un an, Soutien à la collectivité propose de mailler des fortunes personnelles à l'une des 130 fondations communautaires du Canada.

Avec un don minimal de 25 000 \$, les philanthropes peuvent choisir les causes ou les organismes qu'ils désirent appuyer. La fondation communautaire les guidera dans leurs choix de manière à ce que leurs dons aient le meilleur impact.

Dans l'affaire, la Banque n'est pas perdante puisqu'elle continue de gérer le capital dédié à la philanthropie. Elle reçoit même le mandat de le protéger puisque les fondations versent en général de 3,5 % à 4,5 % des rendements obtenus, de manière à préserver la perpétuité du don.

## Privé, public et communautaire

RUDY LE COURS

Tout organisme subventionnaire à but non lucratif, rattaché à une institution ou voué à une cause, est une fondation au sens de la loi de l'impôt.

Elle peut être de type public, privé ou communautaire, selon des critères définis par la loi.

Toute fondation est dotée d'un capital dont elle distribue une partie des revenus de placement, en général 4,5 % par année.

Plus son capital est élevé et plus ses subventions le seront aussi.

C'est un peu l'équivalent d'un compte épargne.

Plusieurs ont aussi un compte courant, dont les entrées sont le résultat de campagnes de financement annuelles et les sorties ce qu'elles dépensent dans l'année pour leur mission et leur fonctionnement.

La loi prévoit qu'elles doivent consacrer 80 % de leurs rentrées de fonds à leur mission, ce qui peut inclure la constitution d'un trésor

de guerre dont une partie des rendements seront redistribués.

Le reste ira grossir le compte épargne qui produira de plus en plus d'argent au fil des ans et permettra de faire face à de mauvaises années.

Ainsi, février est le mois de la grande collecte de la Fondation des maladies du cœur (FMCQ) comme novembre est celui de Centraide.

« En 1998, le Grand Verglas a compromis le porte-à-porte, explique Jean Noël, le président-directeur général. La Fondation a puisé dans sa réserve pour remplir ses engagements auprès des chercheurs qu'elle subventionne. »

### Hôpitaux et universités

Une fondation sera publique lorsque plus de la moitié de ses administrateurs n'ont pas de lien de dépendance (familial ou corporatif) et lorsqu'elle organise des campagnes de financement annuelles. Les hôpitaux et les universités ont presque tous leur fondation propre.

La FMCQ, qui fêtera ses 50 ans l'an prochain, ou la Société canadienne du cancer appartiennent aussi à cet ensemble.

Une fondation est privée lorsque son capital provient pour au moins la moitié d'un legs individuel ou familial.

Ces fondations ne font pas de campagne de financement et peuvent oeuvrer dans une foule d'activités. Par exemple, la Fondation Lucie et André Chagnon s'est proposée de prévenir la pauvreté tandis que les Fondations Trudeau et Jeanne-Sauvé valorisent les études avancées dans les sciences humaines, avec une saveur internationale. Hybrides, les fondations communautaires reçoivent des dons substantiels de plusieurs individus ou d'autres fondations, des legs, sans pour autant procéder à des campagnes annuelles de financement dans le grand public.

Elles oeuvrent dans leur milieu en finançant plusieurs initiatives qui échappent à l'intervention

des gouvernements centrée sur les besoins les plus pressants.

La riche Fondation de Vancouver a soutenu les programmes de distribution de seringues dans son centre-ville, très fréquenté par les toxicomanes.

Le Centre canadien de philanthropie (CCP), organisme à but non lucratif qui collige une foule de renseignements sur tout ce qui touche la bienfaisance et le bénévolat au pays, répertorie 2272 fondations privées et communautaires au Canada, dotées ensemble d'un actif de 11,9 milliards. Elles ont remis 1,15 milliard à la communauté en 2003.

Du nombre, le Québec en compte 387 possédant un actif de 3,8 milliards qui ont soutenu des centaines de causes pour un montant de 117,4 millions.

Ultime précision, il existe aussi de riches fondations mises sur pied par Ottawa pour détourner ses surplus pharaoniques.

Elles n'ont rien à voir avec la philanthropie.

## LA FONDATION DE LA FAMILLE J.W. MCCONNELL

### Une institution discrète et engagée

La Fondation de la famille J.W. McConnell a longtemps été la première fondation privée en importance au pays avant d'être devancée par celle de Lucie et André Chagnon.

Elle reste parmi les plus réputées pour le soin apporté aux causes qu'elle soutient généreusement. En 2003, elle a injecté 21,8 millions dans la collectivité, ce qui en fait le donateur le plus important du Québec.

« Nous avons une tradition de discrétion, c'est le choix de la famille », explique son président Tim Broadhead. Et pour cause : la fondation préfère offrir de forts montants à quelques causes qui lui sont chères plutôt que de multiplier les petits dons. Sa mise minimale est de 100 000 \$ pour aider la réalisation d'un projet à l'échelle canadienne.

On lui doit entres autres un important don à la Fondation du Grand Montréal pour son démarrage de même que le financement de l'expansion hors Québec d'Opération Nez rouge. « C'est une idée qui a suscité beaucoup d'intérêt au Nouveau-Brunswick,

en Alberta et en Colombie-Britannique, résume M. Broadhead.

L'expansion aura coûté plus cher que le démarrage. La fondation y est allée d'une contribution de 700 000 \$.

La Fondation est aussi très engagée dans une initiative pan-canadienne d'enseignement des arts à l'école primaire, une discipline souvent abandonnée avec les compressions budgétaires.

Elle s'est associée au Québec avec la Commission scolaire de la Rivière-Sud, et avec la Fondation communautaire du Grand Québec, pour ce faire.

« Retirer les arts des écoles est une erreur énorme, plaide M. Broadhead. Les arts améliorent l'atmosphère des écoles et favorisent l'apprentissage. »

La Fondation a été créée en 1937 par J.W. McConnell, un immigrant irlandais qui a très bien réussi dans les affaires.

Il a été associé notamment à la minoterie Ogilvie, à la raffinerie de sucre Saint-Laurent et au défunt quotidien *Montreal Star*.

Elle a pignon sur rue Sherbrooke.



John Wilson McConnell

PHOTO ARCHIVES LA PRESSE

## La générosité du vin

Qui a dit que le don est synonyme de privation ?

Certainement pas les quelque 300 participants de Montréal Passion vin (MPV), une expérience annuelle unique en son genre au Canada dont les profits sont entièrement versés à la Fondation de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont.

Pour sa troisième édition qui aura lieu à la fin du mois, les convives auront droit entres autres rafraîchissements à la dégustation de six millésimes d'Yquem, le plus célèbre des Sauternes, à une verticale de Beauvillain, le fameux Château-neuf-du-pape, à une autre de six Corton Charlemagne.

Des chefs renommés proposeront des menus conçus pour mettre en valeur des vins haut de gamme de Californie, d'Italie et du bordelais.

Ce qui distingue MPV des autres dégustations d'exception, c'est que les producteurs apportent leurs vins et en font eux-mêmes la présentation pendant la dégustation qui se déroule dans les meilleures conditions techniques.

L'organisation et le déroulement de l'événement sont entièrement assurés par des bénévoles qui, passion aidant, en font un événement couru dont les places limitées et pas bon marché du tout sont fort disputées. Plusieurs lots de bouteilles sont mis aux enchères pendant les deux jours d'agapes ce qui permet de verser quelque 300 000 \$ à la Fondation.

# LA PRESSE AFFAIRES

## L'entrevue du samedi Marc Lévesque, de Valeurs mobilières TD

# L'optimiste qui ne voulait pas aller à Toronto



STÉPHANE PAQUET

TORONTO — Il a d'abord été prof à Montréal. Il est aujourd'hui économiste à Toronto. Et, à sa grande surprise, Marc Lévesque s'y plaît. *La Presse* l'a rencontré à ses bureaux de Toronto.

En arrivant au septième étage de l'immeuble de la Toronto Dominion sur Bay Street, Marc Lévesque montre une grande salle où 150 personnes alternent entre leur téléphone et l'écran de leur ordinateur. « C'est mon nouveau bureau », dit-il, sourire en coin.

Car les affaires vont plutôt bien pour Marc Lévesque, qui vient d'être nommé — attention, le titre est long — stratège en chef pour la recherche en devises et les titres à revenus fixes chez Valeurs mobilières TD.

En cette fin d'après-midi de septembre, Marc Lévesque est encore au bureau même s'il a dormi à peine deux heures. La veille, il était en Colombie-Britannique, à présenter aux clients de la banque sa position sur l'économie américaine et la hausse vraisemblable des taux d'intérêt. « Je suis très surpris parce que je m'attendais à beaucoup plus de confrontations d'idées avec ces gens-là. »

Il faut dire que sa position sur l'économie américaine ne fait pas l'unanimité : « Essentiellement, je crois que l'économie américaine est en bonne santé », alors que nombre de ses con-

frères tablent pour une reprise plus lente au sud de la frontière.

« Le facteur numéro un, c'est que les conditions financières sont extrêmement stimulantes. À l'exception du Japon, jamais on a vu l'économie entrer en ralentissement sérieux avec des taux d'intérêt aussi faibles. »

Bref, il croit que les consommateurs vont continuer à dépenser en attendant des investissements majeurs des entreprises... et que les taux doivent augmenter à court terme. « La Réserve fédérale devrait agir en deux étapes, dit-il. Premièrement, ramener les taux de court terme à un niveau qui n'est pas un niveau d'urgence, un niveau un peu moins exceptionnel. Après ça, la question revient : à quelle vitesse devrait-on augmenter les taux d'intérêt ? »

Pour le Canada, il croit aujourd'hui que la hausse du dollar « commence à poser des risques sérieux » à l'économie. En frôlant les 83 cents US, il risque de nuire à la croissance, dit-il.

Ce qui frappe avec Marc Lévesque, c'est la facilité avec laquelle il passe de la crise asiatique de 1997-1998 à celle du peso au milieu des années 90 en faisant un détour par l'état de l'économie américaine et celle du Canada. Cet ancien prof de l'UQAM et des HEC donne l'impression d'être tombé dans l'économie comme Obélix dans la potion magique.

De toute évidence, le banquier est passionné par ce qu'il fait. Même s'il doit le faire à Toronto...

Parce que Marc Lévesque a déjà refusé un job dans la Ville reine. C'était en 1994, la Banque Royale décide de « déménager toutes ses activités à Toronto ». Marc Lévesque, qui y analyse les risques dans les pays en déve-



PHOTO MIKE CASSESE, COLLABORATION SPÉCIALE ©

Marc Lévesque dans ses bureaux à Toronto.

loppement en Europe, prend le pari de rester dans la métropole québécoise. « J'ai décidé de ne pas suivre, je ne voulais pas y aller, à Toronto. »

Il se retrouve donc chez Bank Credit Analyst, un endroit qu'il n'a pas particulièrement apprécié.

Un an plus tard, quand la Banque Scotia lui offre un poste à Toronto, il décide finalement de faire le saut. « On était en 1995, c'était un peu avant le référendum. Ce n'était pas particulièrement jojo, l'économie de Montréal à ce moment-là. Il n'y avait pas grand-chose, se rappelle-t-il. La

solution, compte tenu du milieu où je travaillais, c'était d'aller à Toronto. »

Le reste de l'histoire est connu : deux ans après son déménagement, la TD l'embauche comme spécialiste des marchés canadien et américain.

Sent-il aujourd'hui qu'il serait obligé de quitter Montréal pour pouvoir progresser ? « Il y a un peu plus d'occasions aujourd'hui, dit-il. Clément Gignac (de la Banque Nationale) a développé son affaire. » Il cite aussi la Laurentienne et Desjardins avant d'ajouter : « C'est à Toronto

que ça se passe dans ce milieu-là. C'est plate à dire... »

L'avenir ? Il ne semble pas trop s'en préoccuper. En tout cas, pas question de suivre l'exemple d'autres financiers, qui ont fait le saut en politique, même s'il dévore tout ce qui tombe sous le grand chapeau des politiques publiques.

« J'aime beaucoup la politique, j'ai des opinions sur à peu près tout, comme sur ce qu'on devrait faire avec le système de santé. Mais je n'aime pas le jeu politique. Je trouve ça épouvantable ce que font les politiciens pour se faire élire. »

Et même si la discussion dure depuis déjà trois quarts d'heure, le voilà parti... « Par exemple, en Ontario, il n'y a personne qui va me faire croire que Dalton McGuinty ne savait pas que ses chiffres ne se tenaient pas debout et qu'il ne pouvait pas promettre tout ce qu'il promettait. »

Pareil au Québec au cours de la dernière campagne de Jean Charest ? « C'est comme ça, c'est standard. »

Et le voilà qui bifurque sur les libéraux de Paul Martin. « Est-ce que les libéraux fédéraux croyaient vraiment que le but de Stephen Harper (le chef conservateur) était de détruire le système canadien de soins de santé ? (rires) Je ne suis pas capable d'embarquer dans ce genre de *niaisage*-là... J'ai horreur de la démagogie qu'on est obligé d'employer pour essayer de convaincre l'électeur. D'ailleurs, je ne suis même pas sûr que ce soit nécessaire. Ce jeu-là, ça me pue au nez. »

Donc, où sera-t-il dans 10 ans ? « Dictateur du Canada ! »

Et le banquier devenu torontois se remet à rire.



# UNE NISSAN POUR LE NOUVEL AN!

Un solde à ne pas manquer

Urgence réelle

## ÉDITION LIMITÉE ALTIMA 2.5S EXTRA 2005

LOCATION À PARTIR DE **257\$** /MOIS\* Comptant initial de **3 695\$** (frais de transport et de pré-livraison compris)

OU CHOISISSEZ UN TAUX DE FINANCEMENT À PARTIR DE **1,8%**\*\*

ALTIMA EXTRA: **1 000\$** D'OPTIONS SANS FRAIS\*

\* Jantes en alliage de 16 po • Siège du conducteur à 8 réglages électriques • Volant de direction gainé cuir • Commandes audio montées sur le volant • Commande du volume variant avec la vitesse • Ordinateur de bord incluant - distance jusqu'à « réservoir vide » - affichage de la température extérieure - consommation moyenne d'essence et vitesse - 2 odomètres de voyage • Dispositif antivol • Filet de cargaison

Grandeur réelle

Offres réelles

sur la Sentra

RECEVEZ **500\$** D'ESSENCE GRATUITE

NOUS PAYONS LE **1er** VERSEMENT

**0\$** DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

## SENTRA 2005

LOCATION À PARTIR DE **189\$** /MOIS\* Comptant initial de **995\$** (frais de transport et de pré-livraison compris)

ET POUR SEULEMENT **22\$** DE PLUS PAR MOIS\* OBTENEZ LA SENTRA ÉDITION SPÉCIALE

SENTRA ÉDITION SPÉCIALE: **700\$** D'OPTIONS SANS FRAIS\*

\* Climatiseur • Radio AM/FM (100 watts) avec lecteur CD • 4 haut-parleurs • Siège du conducteur à 8 réglages • Lève-glaces électriques • Verrouillage des portières électrique • Montre numérique • Baguettes de flanc et poignées de porte couleur carrosserie • Accoudoir sur console centrale • Essuie-glaces à balayage intermittent • Miroirs de courtoisie



Modèle SE-R Spec V illustré

nissan.ca 1 800 387-0122

PROGRAMME POUR DIPLOMÉS NISSAN

OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE\*

\*Location de 60 mois à 189 \$ par mois pour la Sentra 1.8 2005 avec boîte de vitesses manuelle (C4L655 AA00) ou 211 \$ par mois pour la Sentra édition spéciale avec boîte de vitesses manuelle (C4G655 AA00) ou 289 \$ par mois pour la Sentra SE-R Spec V 2005 avec boîte de vitesses manuelle (C4V655 AA00) telle qu'illustrée avec acompte ou échange équivalent de 995 \$. Location de 48 mois pour l'Altima 2.5 S Extra 2005 avec boîte de vitesses manuelle (T4R655 CC10) avec acompte ou échange équivalent de 3 695 \$. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement et dépôt de sécurité équivalent à un versement mensuel, toutes taxes comprises, requis à la livraison. Pour un temps limité, 0 \$ de dépôt de sécurité sur toute Sentra neuve. Le premier versement mensuel, toutes taxes comprises, à la livraison est acquitté par le concessionnaire pour tous modèles neufs et de démonstration de la Sentra 2005. Le premier versement client après livraison est payable 30 jours après la date de signature du contrat de location. Cette offre ne peut s'appliquer aux locations pré-accréditées. Une carte d'essence prépayée Petro-Canada d'une valeur de 500 \$ sera remise en bonus (moyennant le don d'un cent) à l'achat ou à la location de tout modèle neuf 2004 et 2005 de Sentra livré entre le 2 et le 30 novembre 2004. La carte expire 2 ans après la date de l'achat ou la location desdits véhicules. La carte d'essence ne peut être utilisée pour l'achat de tabac ni échangée contre de l'argent. \*Le 1000 \$ d'options en valeur additionnelle reflète la différence de prix entre l'Altima version 2.5 S et l'Altima version 2.5 S Extra. Le 700 \$ d'options en valeur additionnelle reflète la différence de prix entre la Sentra 2004 « Option Plus » et la Sentra 2005 édition spéciale. \*\*Taux de financement de 1,8 % à l'achat pour l'Altima 2005 pour les termes jusqu'à 36 mois. †, †† Sur approbation du crédit. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation, assurances, obligations sur pneus neufs, frais d'enregistrement ROPRM et frais du concessionnaire en sus sur toutes les offres de location ou d'achat. Les frais de transport et de pré-livraison sont en sus sur les offres d'achat. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger. Les offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre. Les offres sont d'une durée limitée et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix moindre. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. †Chez les concessionnaires participants. ††Seuls les modèles Xterra 2004 et Sentra, Altima et X-Trail 2005 sont admissibles au Programme pour diplômés. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques et slogans de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co Ltd. et/ou ses filiales nord-américaines.

Une première pour une université québécoise

# HEC Montréal au *TOP 10* du classement international de *BusinessWeek*



Christine Latour,  
Diplômée B.A.A. 2004  
Participante du programme d'échanges internationaux  
(Rotterdam School of Management, Pays-Bas, 2003)

Venez découvrir  
comment faire votre  
place dans le monde

## HEC MONTRÉAL

### Le M.B.A. au classement 2004 de *BusinessWeek*

- » **Premier et seul programme de M.B.A.** au Québec à se classer dans ce magazine américain;
- » M.B.A. en français : intensif (1 an), ou à temps partiel (3 ans);
- » M.B.A. en anglais : intensif (1 an).

### Une première nord-américaine

- » Ajout du **baccalauréat trilingue** en français, anglais et espagnol;
- » Bourses de 2 000 \$ à 9 000 \$ offertes aux meilleurs candidats;
- » Stages d'études à l'étranger (plus de 60 établissements dans 24 pays).

### Et plus encore :

- » 19 certificats en gestion;
- » Maîtrise ès sciences de la gestion (M.Sc.);
- » Diplômes de 2<sup>e</sup> cycle (D.E.S.S.) et maîtrises spécialisées;
- » Doctorat (Ph.D.).

## JOURNÉE PORTES OUVERTES

Le dimanche 21 novembre de 11 h à 16 h

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine, Montréal  
Métro Université-de-Montréal

Pour information : (514) 340-6299  
[www.hec.ca/portesouvertes](http://www.hec.ca/portesouvertes)



## Pneus d'hiver

À PARTIR DE  
**84,95\$**  
SPÉCIALISTE INCLUS!



## Choisissez votre bête de scène!

### Pneus de voiture

UNIROYAL <sup>MD</sup> TIGER PAW <sup>MD</sup> ICE AND SNOW <sup>MD</sup>	P185/75R14	84,95\$
UNIROYAL <sup>MD</sup> TIGER PAW <sup>MD</sup> ICE AND SNOW <sup>MD</sup>	P205/70R15	94,95\$
BFGOODRICH <sup>MD</sup> WINTER SLALOM <sup>MC</sup>	P185/75R14	94,95\$
BFGOODRICH <sup>MD</sup> WINTER SLALOM <sup>MC</sup>	P205/70R15	109,95\$
SNOWTRAKKER RADIAL ST/2	P185/75R14	84,95\$
SNOWTRAKKER RADIAL ST/2	P205/70R15	94,95\$
WINTER SNOWMARK RADIAL HT	P185/75R14	84,95\$
ULTRA GRIP	P185/75R14	94,95\$

### Pneus de camionnette

UNIROYAL <sup>MD</sup> LAREDO <sup>MD</sup> AWT <sup>MD</sup>	P235/75R15	129,95\$
BFGOODRICH <sup>MD</sup> ALL TERRAIN T/A <sup>MD</sup> KO	LT245/75R16	199,95\$
MICHELIN <sup>MD</sup> LTX <sup>MD</sup> M/S	P235/75R15	159,95\$
GOODYEAR WRANGLER AT/S	P235/75R15	179,95\$
GOODYEAR WORKHORSE EXTRA GRIP RADIAL	LT245/75R16	219,95\$



Roue en acier GM 14" pour pneu d'hiver

À PARTIR DE  
**49,95\$**  
SPÉCIALISTE INCLUS!



**À GAGNER\***  
un Colorado de Chevrolet ou un Canyon de GMC (au choix) en location pendant un an!

Inscrivez-vous immédiatement

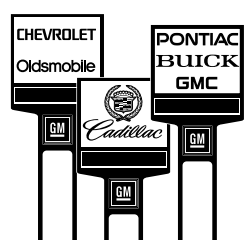
ou consultez le règlement sur le Web :

[www.specialistegoodwrench.com](http://www.specialistegoodwrench.com)



## Service Goodwrench

Bien fait. À temps.



## LA PRESSE AFFAIRES

### NOUVELLES RÈGLES À LA CAISSE DE DÉPÔT

# Un pas dans la bonne direction, selon Jean Campeau

JACQUES BENOIT

La nouvelle direction bicéphale à la tête de la Caisse de dépôt et placement — un président du conseil et un président et chef de la direction, alors qu'Henri-Paul Rousseau cumule en ce moment les deux fonctions — « n'est pas une mauvaise idée », estime Jean Campeau.

« Pourvu que le président du conseil jouisse d'une grande indépendance vis-à-vis de l'autre », ajoute celui qui fut le grand patron de la Caisse de 1980 à 1990.

Car ainsi, dit-il en substance, le conseil d'administration pourra veiller de près aux intérêts de la Caisse et des épargnants.

« J'espère une chose : c'est qu'on donne au vérificateur général toute la latitude qui lui est nécessaire, autant dans la vérification financière que dans la vérification intégrée », ajoute-t-il.

La vérification intégrée déborde du des données d'ordre financier, explique-t-il, et inclue, par exemple, les méthodes de recrutement du personnel, la façon dont sont faites les nominations, etc.

Cela, dit-il, aurait pour effet de renforcer le conseil et de l'aider à mieux jouer son rôle.

En fait, comme le souhaite Jean Campeau, le projet élargit les pouvoirs du vérificateur général, dont, peut-on lire dans une addition à la loi actuelle, « la vérification comporte la vérification financière, la vérification de conformité des opérations de la Caisse à sa loi, ses règlements, ses politiques et directives ».

Par ailleurs, selon le projet de loi modifiant la Loi sur la Caisse présenté jeudi par le ministre Yves Séguin, la fonction de président du conseil sera à temps partiel. Pour sa part, le président et chef de la direction en est, aux termes du projet, « le premier dirigeant », et à temps plein.

Autrement dit, de quoi éviter les querelles qui, dans la première moitié des années 90, opposaient féroce le président du conseil et

chef de la direction Jean-Claude Delorme à son président et chef de l'exploitation Guy Savard, qui acceptait mal le rôle de second violon.

Le projet prévoit aussi que le conseil d'administration, de neuf à 15 membres, devra comprendre au moins deux tiers de membres indépendants, dont le président lui-même. Sans liens, donc, avec la Caisse, le gouvernement ou des organismes gouvernementaux.

« Ça me semble un pas dans la bonne direction, à la condition qu'ils jouent leur rôle, et qu'ils soient totalement indépendants », dit à ce sujet Yves Michaud — Robin-des-Banques comme on l'a surnommé, à cause de ses interventions répétées auprès des banques en matière de gouvernance et d'éthique.

Le projet remet aussi en cause la double mission de la Caisse, selon la loi de 1965, qui place sur le même plan rendement et appui au développement économique du Québec.

Désormais, la Caisse devra rechercher « le rendement optimal du capital des déposants dans le respect de leur politique de placement tout en contribuant au développement économique du Québec ». Bref, le rendement devra primer.

Mais pour Jean Campeau, on peut fort bien concilier les deux, et ce virage n'est pas souhaitable. « C'est une erreur, dit-il à propos du changement de cap prévu par le projet de loi (...) Les dépôts seront d'autant plus importants que l'économie du Québec est en bonne santé. »

Le conseil d'administration de la Caisse dispose en ce moment de trois comités : vérification, puis ressources humaines, d'éthique et de régulation d'entreprise, qui doivent être formés seulement de « membres externes », et enfin, le troisième, de gestion du risque. Le projet leur substituera trois comités (vérification, ressources humaines, gouvernance et éthique), qui tous trois ne devront être composés que de membres indépendants, comme le conseil d'administration.

## Alumiform se retire d'un contrat à cause du dollar

LE QUOTIDIEN

CHICOUTIMI — Alumiform, une entreprise sa-guennéenne de transformation d'aluminium, s'est désengagée, hier, d'un important contrat de partenariat avec Alcoa, le plus gros producteur mondial de métal primaire. La décision porte non seulement un coup dur à la Vallée de l'aluminium, mais remet également en question une entreprise sur laquelle beaucoup d'espoir était fondée.

La mauvaise nouvelle pour la région a été confirmée de la bouche même de Benoît Allard, associé avec son fils Frédéric dans Alumiform. Les deux hommes d'affaires ont investi

quelque 30 millions de dollars au cours des dernières années.

Selon ce qu'il a été possible d'apprendre sur les motifs de la décision, le dollar canadien et les coûts de transport seraient en cause. Le peu de valeur ajoutée sur l'aluminium ne permettrait pas de compenser pour la vigueur du dollar, l'ennemi des entreprises exportatrices. La montée en flèche du prix du pétrole a également joué dans la décision.

Alumiform a convenu, il y a deux mois, d'une entente de recherche et développement, de production de pièces d'automobiles et d'un programme éminemment important de certification de l'industrie automobile avec Alcoa.

**700**  
Affaires

### 710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**ASSOCIÉ** recherché par entreprise de rénovation de fondations (sous-œuvre), en pleine expansion, Montréal et banlieues. Faire parvenir C.V. à : La Presse Réf. 2142, C.P. 6041, succ. Centre-Ville, Montréal, Qc, H3C 3E3.

**ATTENTION INVESTISSEURS:**  
À Laval: projet neuf de condos locatifs, face au golf. Loyers garantis. Rendement estimé: 20 %. Investissement minimal. M. Rioux, 514-953-7446

**A VENDRE** brevet en attente, nouveau concept, réseau distribution Québécois, potentiel Canada / US. 514-968-4748

**CAPITAL TRUST**  
FRANCHISE mini-prêt  
Rev.: 37 %, investissement : 30 000\$  
Déjà 12 vendues (819) 321-1267

**DIRECTEUR D'ÉQUIPE**, 100 000 \$ et +, capitalisation rapide. 514-897-8999.

**NOUVEAU • ÉDIFICE À REV. • PLATEAU**  
Rénové 100 % - Revenu 250 000 \$ + +. Possibilité centre d'hébergement 2 200 000 \$  
**André Labrosse 514-597-2121**  
La Capitale du Mt-Royal

**PRÊTS** et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 1-800-417-2927.

**RETRAIT DES AFFAIRES**, poupées en porcelaine de collection.  
Liquidation de l'inventaire. (514) 934-0059

**SOLUTIONS POUR VOTRE ENTREPRISE**  
Capital de risques, fonds de roulement, achat d'équipement, terrain, immeuble, 1ère, 2e hyp.  
Claude St-Onge Ctr (514) 733-4214

**SUPERBE MANOIR**  
français dans les Laurentides, const. 90, opéré comme spa européen, rentable. Comptant exigé: 500 000 \$. Retraite. 819-324-0404.

**WEST-ISLAND. BAR BILLARD**  
casse-croûte, vidéo poker (10), très bon site. Excellente opportunité. 450 621-8286

**WWW.DAYTRADERCANADA.COM**  
Devenez Daytrader cours professionnel de 7 jours • Accès direct NASDAQ, NYSE, TSX • Maison/bureau, temps plein/partiel • Contrôle du risque à 100% • 67h de cours dont 40h de temps réel • Manuel de 400 pages • Ordinateur & logiciels fournis • Le cours à Montréal débute le 11 décembre 2004.  
• (514) 529-2073 • 1-866-529-2073 •

**700**  
Affaires

### 714 FRANCHISES

**ANIMALERIE** rive-sud, meilleures ventes réseau depuis 2002, bail avantageux, très rentable, cause maladie, Stéphane 514-916-7819

**HOMELIFE REALTIES SERVICES**  
recherche maître franchiseur. Investissement requis. Jean Lapointe au 1-800-668-0186  
Pour inf.: [www.homelife.ca](http://www.homelife.ca) [homelifenews](mailto:homelifenews)

**BEAUTÉ • PROFITS • SUCCÈS**  
Caryl Baker  
**VISAGE**  
Un chef de file canadien hautement respecté, Caryl Baker Visage, depuis plus de 35 ans dans le domaine des cosmétiques et des produits destinés aux soins de la peau pour femme, offre, en ce moment, des occasions de franchise au Québec.  
• Expérience non requise  
• Programme de formation complet  
• Salons de conception haut de gamme  
• Comptant minimum requis : 45 000 \$  
Actuellement, nous garantissons un emplacement aux Promenades St-Bruno, au Centre Eaton et à la Place Rosemère. Si vous êtes une personne créatrice et dynamique, possédant un intérêt pour la beauté, veuillez communiquer avec :  
**FRISHLING**  
& ASSOCIÉES LTÉE.  
**(514) 731-9669**

### 715 FINANCEMENT

**1RE-2e HYP.** rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

**FINANCEMENT ET CAPITAL DE RISQUE**  
[www.onyxfinancing.com](http://www.onyxfinancing.com) 514-956-9596

**PRÊTEUR** privé, 1er et/ou 2e Hypothèque. Le tout chez notaire, (514) 571-3940

**Vous recherchez du FINANCEMENT POUR ENTREPRISE?**  
- Démarrage d'entreprise  
- Nouveaux projets  
- Compagnie en expansion  
- Développement International  
- Opération transitoire  
**S.F.C. finance:** Comptes recevables  
Construction - Média & Publicité  
Franchises Équipements - Import/Export  
Lettre de crédit - Brevets  
Bons de commande  
Logiciel - Développement du Web et plus...  
**S.F.C.**  
Sécurité, Flexibilité, Créativité  
Appelez sans frais dès aujourd'hui:  
Tél.: 1-866-SANATEK PUB: 1222  
[www.senatekfinance.com](http://www.senatekfinance.com)  
info@senatekfinance.com

**AMNISTIE INTERNATIONALE**  
(514) 766-9766  
1 800 565-9766

# INVESTIR

# LA PRESSE AFFAIRES

## Des bons résultats encore et encore



RÉJEAN BOURDEAU  
FIN DE SÉANCE

Le détaillant Rona continue, de trimestre en trimestre, à présenter de bons résultats. Depuis quatre mois, la valeur de son titre a même bondi de plus de 30 %.

Combien de temps cela va-t-il durer ?

« On s'attend à ce que ça monte encore », dit Dominique Vincent, de MacDougall, MacDougall & MacTier.

À la suite des excellents chiffres publiés par l'entreprise de Boucherville pour son troisième trimestre, le courtier a haussé ses prévisions de profits de 2,20 \$ par action à 2,35 \$ d'ici la fin de l'année. Il a aussi majoré celles de l'an prochain, de 2,60 \$ à 2,70 \$ par action.

Cela a eu pour effet de faire passer son prix cible de 39 \$ à 43 \$ d'ici les 12 prochains mois.

Pour sa part, Canaccord Capital a aussi haussé sa cible de 36 \$ à 41,50 \$ d'ici un an. Du coup, la firme de courtage a changé sa recommandation de « conserver » à « achat ».

Par contre, la Financière Banque

Nationale est moins optimiste car elle craint un ralentissement des dépenses de construction et de rénovation.

Elle estime que Rona continuera à offrir une performance « équivalente » à celle de son secteur. Sa cible passe de 30 \$ à 32 \$, mais reste inférieure au prix actuel de l'action.

Dominique Vincent reconnaît que Rona est sensible à l'évolution de l'économie et qu'elle évolue dans un marché concurrentiel (son fournisseur CanWel vient d'acheter Sodisco).

Cela dit, la gestionnaire souligne que le détaillant oeuvre dans un marché très en demande. « L'évolution démographique et l'engouement pour la rénovation joue en sa faveur », dit M<sup>me</sup> Vincent.

Un sondage mené par *Customer Focus* indique que 38 % des Canadiens faisaient leurs rénovations eux-mêmes en 2000. Quatre ans plus tard, le nombre de bricoleurs est passé à 47 %.

M<sup>me</sup> Vincent remarque également que le parc immobilier vieillit (65 % des logements ont plus de 20 ans).

Dans ce marché en plein boom, la gestionnaire considère que la stratégie multi bannières et multi formats de Rona permet de « répondre aux exigences accrues » des consommateurs.

À l'intérieur d'un réseau pancanadien de 530 magasins (*corporatifs*, *franchisés*, *affiliés*), son savoir-faire s'étend des magasins spécialisés jusqu'aux grandes surfaces.

« La compagnie profite d'une bonne stratégie de croissance », dit M<sup>me</sup> Vincent.

Pour grandir, Rona ouvre environ 12 magasins par année, le détaillant recrute de nouveaux affiliés (pour l'équivalent de 100 millions par année) et il réalise des acquisitions, comme Reno-Dépôt, Cashway et Revy/Lansing.

Malgré d'importants achats, son bilan reste très solide car sa dette nette équivaut à 15 % de sa capitalisation, dit-elle.

Pour réduire ses coûts, le détaillant maximise les synergies liées

### L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

## RONA

Symbole : **RON**  
Exercice financier : 31 décembre

#### RÉSULTATS FINANCIERS

BPA\* T3 : **75 ¢** vs 42 ¢ l'an dernier

BPA 9 mois : **1,88 \$** vs 1,08 \$ l'an dernier

BPA 2004E : **2,35 \$**

BPA 2005E : **2,70 \$**

#### RECOMMANDATIONS

**5** analystes recommandent d'acheter le titre, **4** de le conserver et **0** de le vendre

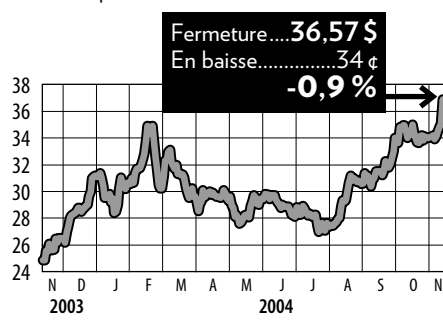
#### RATIOS FINANCIERS

Cours/bénéfice 2004E : **15,7x**

Cours/bénéfice 2005E : **13,7x**

Dette nette/capitalisation : **15 %**

\* Bénéfice par action dilué



DOMINIQUE VINCENT  
Gestionnaire adjointe chez MacDougall, MacDougall & MacTier

**PLUS** : capacité à accroître son réseau tout en maximisant les synergies

**MOINS** : risques d'erreurs dans l'exécution de sa stratégie de croissance

PHOTO RÉMI LEMÉE. LA PRESSE ©

à ses acquisitions (45 millions d'économies depuis 2000), il accroît l'efficacité de son réseau de distribution, il profite de sa taille pour négocier des rabais avec ses fournisseurs et il participe à des regroupements internationaux d'achats.

« Tout cela lui a permis d'obtenir de bons résultats », dit la gestionnaire.

Cette semaine, Rona a surpris les observateurs en publiant des profits plus élevés que prévu pour son troisième trimestre : 75 cents par action, en hausse de 80,7 % par rapport à l'an dernier, alors que les attentes étaient d'environ 66 cents par action. Pour la période, ses marges

d'exploitation ont progressé à 8,2 % comparativement à 6,2 % l'an dernier. Ses ventes ont bondi de 35,4 %, à 1 milliard de dollars, pour les trois mois, en incluant une hausse de 9,8 % pour les magasins comparables.

« On s'attend à ce qu'il poursuive sa progression, dit M<sup>me</sup> Vincent. Sans compter qu'il y a encore de la place pour de la consolidation dans le marché canadien. »

Le marché de la rénovation canadien est très fragmenté. La part de Rona s'élève à 14 %, les 5000 magasins indépendants comptent pour 47 % et trois autres détaillants, dont Home Depot, détiennent 39 % du marché.

### LAPRESSEAFFAIRES.COM

Les 10 titres les plus consultés par les internautes hier

- 1 Rand Capital (*RAND*)
- 2 Bombardier (*BBD.B*)
- 3 Nortel (*NT*)
- 4 Vista Medical Technologies (*VMTI*)
- 5 CGI (*GIB.A*)
- 6 Jean Coutu (*PJC.A*)
- 7 Tegal Corporation (*TGAL*)
- 8 Alimentation Couche-Tard (*ATD.SVB*)
- 9 ConjuChem (*CIC*)
- 10 Google (*GOOG*)

### RÉSULTATS FINANCIERS

		REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION	
		Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.
Ainsworth Lumber Co. ( <i>ANS / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	225 236	155 836	45	60 694	28 923	110	4.14	1.99
Papier/Prod. forest./Conten., C.-B.	9 mois	656 957	369 400	78	112 300	82 663	36	7.66	5.68
Apollo Gold Corp. ( <i>APG / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	12 720	20 098	-37	(6 116)	383	—	(0.08)	0.01
Mines/Métaux, N/A	9 mois	45 904	46 025	0	(14 037)	(2 456)	—	(0.18)	(0.05)
Bonterra Ener.Inc. Tr. ( <i>BNEUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	12 790	9 587	33	5 393	3 223	67	0.38	0.24
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	34 800	28 852	21	13 977	10 514	33	1.01	0.78
Celtic Explo.Ltd. ( <i>CLT / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	13 986	5 924	136	3 594	1 789	101	0.14	0.08
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	37 174	15 122	146	8 223	3 737	120	0.32	0.18
Clean Power Inc.F. ( <i>CLEUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	10 199	9 506	7	(5 287)	3 493	—	(0.15)	0.10
Services environnement, Ontario	9 mois	33 923	33 240	2	9 456	(12 019)	—	0.26	(0.36)
Conso.Mercantile ( <i>CMC / TSX</i> )	30 sept. - 9 mois	100 400	189 000	-47	5 500	1 900	189	1.09	0.37
Banques/Services fin., Ontario									
Dundee Bancorp. ( <i>DBC.A / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	222 346	123 721	80	14 376	4 507	219	0.57	0.18
Banques/Services fin., Ontario	9 mois	632 721	304 497	108	55 461	40 865	36	2.20	1.62
Dundee With. Mngmt Inc. ( <i>DW / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	130 477	82 282	59	2 340	2 730	-14	0.02	0.03
Banques/Services fin., Ontario	9 mois	453 464	230 481	97	31 014	9 504	226	0.31	0.12
Enerchem Int'l ( <i>ECH / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	22 562	11 934	89	607	(17)	—	0.04	0.00
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	50 157	36 823	36	1 564	(421)	—	0.11	(0.03)
Harvest Ener.Tr. ( <i>HTEUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	49 303	21 181	133	5 166	5 488	-6	0.07	0.44
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	102 493	53 541	91	5 696	9 813	-42	(0.52)	0.86
Inter Pipe.Fund ( <i>IPUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	162 908	45 409	259	18 831	6 395	194	0.12	0.06
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	250 343	131 863	90	42 463	11 872	258	0.29	0.12
LionOre Min.Int'l ( <i>LIM / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	83 706	52 856	58	13 926	7 898	76	0.07	0.05
Mines/Métaux, Ontario	9 mois	276 958	165 598	67	54 205	27 854	95	0.28	0.17
Midnight Oil & Gas. ( <i>MOG / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	10 553	6 176	71	175	1 201	-85	0.01	0.06
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	28 410	16 816	69	2 565	4 178	-39	0.11	0.24
NAV Energy Trust ( <i>NVGUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	13 766	14 915	-8	(1 977)	1 685	—	(0.16)	0.14
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	43 444	49 141	-12	(5 336)	10 164	—	(0.37)	0.87
O&Y Prop.Corp. ( <i>OYP / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	89 323	76 838	16	552	7 599	-93	(0.02)	0.16
Immobilier, Ontario	9 mois	252 246	221 775	14	19 678	12 101	63	0.40	0.21
PLM Group Ltd. ( <i>PGL / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	29 198	28 599	2	676	1 481	-54	0.02	0.05
Ord./Electron./Logiciels, Ontario	9 mois	84 240	79 238	6	1 948	2 698	-28	0.07	0.09
Queenstake Res.Ltd. ( <i>QRL / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	28 000	26 400	6	(5 400)	(5 900)	—	(0.01)	(0.02)
Mines/Métaux, N/A	9 mois	70 600	n.d.	(17 600)	n.d.	n.d.	—	(0.05)	n.d.
River Gold Mines ( <i>RIV / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	11 660	7 942	47	(713)	(91)	—	(0.02)	0.00
Mines/Métaux, Ontario	9 mois	23 952	28 371	-16	(2 197)	682	—	(0.05)	0.02
Tree Island Wire Inc.F. ( <i>TILUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	106 504	75 371	41	14 616	883 1555	0.72	0.05	
Construction/Bâtiment, C.-B.	9 mois	310 638	233 142	33	32 464	9 049	259	1.82	0.55
Trimin Cap. Corp. ( <i>TMM / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	19 225	13 878	39	(3 301)	(213)	—	(0.21)	(0.01)
Service, C.-B.	9 mois	55 605	40 246	38	(5 479)	(2 360)	—	(0.34)	(0.14)
Trinidad Ene.Svcs. ( <i>TDGUN / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	30 368	17 815	70	1 411	2 103	-33	0.04	0.10
Pétrole/Energie, Alberta	9 mois	79 705	38 231	108	5 740	3 512	63	0.17	0.22
TSO3 Inc. ( <i>TOS / TSX</i> )	30 sept. - 3 <sup>e</sup> trim.	0	0	(1 419)	(1 386)	—	—	(0.04)	(0.05)
Médical/Produits pharm., Québec	9 mois	0	0	(4 539)	(3 751)	—	—	(0.14)	(0.13)
Viceroy Homes Ltd. ( <i>VHL.SV.A / TSX</i> )	30 sept. - 2 <sup>e</sup> trim.	33 600	33 002	2	(123)	2 004	—	(0.01)	0.18
Immobilier, Ontario	6 mois	66 085	65 291	1	1 078	4 160	-74	0.10	0.38

Source: CNW Telbec

Inscrivez-vous au site [www.lapresseaffaires.com](http://www.lapresseaffaires.com) et découvrez une foule d'informations sur les entreprises inscrites en bourse.

### LES BOURSES DANS LE MONDE

	FERMETURE	VARIATION NET	EN %	FERMETURE	VARIATION NET	EN %
<b>AMÉRIQUE DU NORD/SUD</b>						
S&P 500 (New York)	1184,17	10,69	0,91	29878,00	20,00	0,07
Mexico Bolsa	11957,32	-14,63	-0,12			
Brazil Bovespa Stock	24035,42	514,72	2,19			
<b>EUROPE/AFRIQUE</b>						
DJ Euro Stoxx 50 P	2793,08	10,51	0,38			
FTSE 100 (Angleterre)	4793,90	17,00	0,36			
CAC 40 (France)	3835,11	1,32	0,03			
DAX (Allemagne)	4143,35	12,54	0,30			
<b>ASIE/PACIFIQUE</b>						
NIKKEI 225 (Japon)	11019,98	173,06	1,60			
Hang Seng (Hong Kong)	13784,46	159,95	1,17			
S&P/ASX 200 (Australie)	3862,50	-0,80	-0,02			

### LES DIVIDENDES

	Taux	Paiement	Enreg.
La Soc. Fin. Power	0.2025 trim. C.	01-02-05	31-12-04
Glendale Intl. Corp	0.0 (spéc.)	30-11-04	23-11-04
Energy Inc.	0.12 trim. C.	01-01-05	26-11-04
World Point Terminals	0.115 trim. C.	21-01-05	17-12-04

### LE PÉTROLE

	Vendredi	Jeudi
NEW YORK (AP) Prix par baril en \$ US		
Dubai	35,71	35,97
North Sea Brent	41,26	41,82
West Texas Intermediate	47,33	47,43

### L'ARGENT

Les courtiers londoniens ont haussé vendredi le prix de l'argent de (\$0 1350) cents américains par rapport à l'ouverture de la veille. Vendredi: \$7 5900

MONTREAL— Handy & Harman hier hier le prix de l'argent canadien (\$9 420) (+0 134) par rapport à l'ouverture de la veille

New-York—Handy & Harman évaluait hier le prix de l'argent américain (\$7 590) (\$+0 100) cents américains par rapport à l'ouverture de veille

### LES MÉTAUX

MARCHE DE LONDRES PRIX EN DOLLARS US PAR TONNE MÉTRIQUE

	FERMETURE
<b>CUIVRE (catégorie-A-)</b>	
comptant	3975—30,76
3 mois	2964—2965
15 mois	2495—2505
<b>PLOMB</b>	
comptant	955,5—956
3 mois	933—934
15 mois	845—850
<b>ALUMINIUM</b>	
comptant	1773—1773,5
3 mois	1772—1772,5
15 mois	1695—1700
<b>NICKEL (dollars)</b>	
comptant	13725—13730
3 mois	13650—13700
15 mois	12125—12225
<b>ÉTAIN</b>	
comptant	9065—9070
3 mois	9050—9055
15 mois	8645—8695
<b>ZINC (qualité supérieure)</b>	
comptant	1057,5—1058,5
3 mois	1075—1077
15 mois	1085—1090

# INVESTIR

# LA PRESSE AFFAIRES

En tout temps, consultez les cotes boursières en direct sur [lapresseaffaires.com](http://lapresseaffaires.com)

## LPA 50

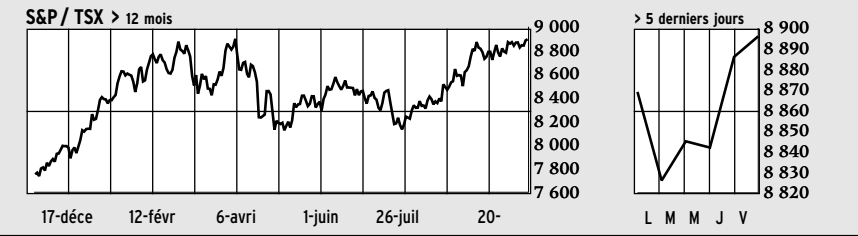
La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

	IQ 30	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VARIATION CETTE ANNEE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES	
							HAUT	BAS
Abitibi-Consolidated (A)	✓	7,58	0,01	0,13	-26,91	3 337	10,97	6,25
▲ Aeterna (AEZ)		7,50	0,15	2,04	74,42	342	11,50	3,57
ACE Aviation (ACE/B)		26,45	0,25	0,95	n.d.	2 353	n.d.	n.d.
▲ Alcan (AL)	✓	61,80	1,01	1,66	2,03	22 806	66,08	49,83
▼ Alimentation Couche-Tard (ATD/SV/B)	✓	30,10	-0,60	-1,95	25,94	3 036	31,00	20,55
Astral Media (ACM/NV/A)		29,71	-0,04	-0,13	5,92	1 667	30,20	26,50
Axcan Pharma (AXP)	✓	20,55	0,01	0,05	1,48	936	28,95	17,30
Banque de Montréal (BMO)	✓	58,05	0,29	0,50	8,51	29 057	59,65	49,40
Banque Laurentienne du Canada (LB)	✓	25,50	0,00	0,00	-8,44	600	29,47	25,10
Banque Nationale du Canada (NA)	✓	47,94	-0,15	-0,31	11,13	8 041	48,95	40,03
Banque Royale du Canada (RY)	✓	63,37	-0,33	-0,52	2,54	40 964	65,64	58,04
▲ BCE (BCE)	✓	28,54	0,32	1,13	-1,25	26 395	30,28	25,64
▼ BCE Emergis (IFM)		3,70	-0,04	-1,07	-32,73	383	7,40	2,93
▼ Bombardier (BBD/B)	✓	2,53	-0,08	-3,07	-53,75	4 484	7,13	2,50
▲ Cambior (CBJ)		3,41	0,07	2,10	-14,54	934	4,95	2,80
▲ Cascades (CAS)	✓	13,99	0,38	2,79	13,01	1 140	14,53	11,15
▼ CN (CNR)	✓	66,85	-0,74	-1,10	22,29	19 147	69,03	49,67
Cogeco (CGO/SV)		20,00	0,00	0,00	25,31	327	20,70	14,75
Conjuchem (CJC)		3,18	-0,03	-0,94	-39,54	136	15,10	2,30
▼ Corporation Financière Power (PWF)	✓	29,83	-0,97	-3,15	20,45	21 025	31,50	22,56
Domtar (DTC)	✓	14,25	-0,05	-0,35	-12,31	3 279	17,95	13,87
▼ Exfo (EXF/SV)		6,12	-0,17	-2,70	28,03	419	9,30	4,26
Groupe CGI (GIB/A)	✓	7,95	0,05	0,63	-1,85	3 534	9,29	7,11
▲ Groupe Les Ailes de la Mode (MOD)		0,73	0,02	2,82	-34,82	15	6,96	0,56
Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	52,99	0,02	0,04	3,90	2 679	53,90	42,50

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

	IQ 30	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VARIATION CETTE ANNEE (%)	VAL. BOUR. (M \$)	52 SEMAINES	
							HAUT	BAS
Groupe TVA (TVA/B)	✓	19,00	0,00	0,00	-9,44	602	25,24	18,60
▼ Labopharm (DDS)		2,88	-0,05	-1,71	-68,59	122	9,30	2,28
▼ Le Groupe Canam Manac (CAM/A)		4,50	-0,10	-2,17	12,50	154	6,00	3,50
Le Groupe Jean Coutu (PJC) (PJC/A)	✓	17,50	-0,16	-0,91	10,06	4 635	19,79	14,66
Les Industries Dorel (DII/SV)	✓	41,30	0,30	0,73	16,31	1 353	47,50	32,25
Les Vêtements de Sports Gildan (GIL/A)	✓	36,19	0,04	0,11	-9,59	1 075	44,90	33,85
L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	50,45	-0,05	-0,10	15,18	2 010	51,00	39,51
▼ Mega Bloks (MB)		17,70	-0,22	-1,23	-23,04	482	25,00	17,30
Metro (MRU/SV/A)	✓	19,91	-0,14	-0,70	-9,09	1 926	22,75	17,22
Molson (MOL/A)	✓	33,46	0,01	0,03	-7,31	4 275	36,80	28,50
Neurochem (NRM)	✓	22,03	0,12	0,55	-28,01	668	36,55	15,55
▼ Nortel (NT)		3,58	-0,46	-11,39	-34,79	15 280	11,94	3,49
▼ Power Corporation du Canada (POW/SV)	✓	29,25	-0,71	-2,37	20,87	11 573	31,00	21,41
Quebecor (QBR/SV/B)	✓	25,35	0,05	0,20	7,14	1 638	28,74	20,20
Quebecor World (IQW/SV)	✓	25,41	0,09	0,36	-5,01	3 366	31,05	20,70
Quincaillerie Richelieu (RCH)		20,50	0,05	0,24	7,73	473	22,50	16,80
Rona (RON)	✓	36,57	-0,34	-0,92	17,25	2 081	37,00	24,10
Saputo (SAP)	✓	33,70	0,20	0,60	4,98	3 515	34,50	26,51
Shermag (SMG)		9,15	0,04	0,44	-34,46	122	15,95	8,76
Sico (SIC)		24,40	0,10	0,41	-3,18	166	25,50	21,00
Téléystème Mobiles Int. (TIW)	✓	13,18	-0,06	-0,45	21,48	2 218	20,65	9,10
▲ Tembec Inc. (TBC)		7,69	0,12	1,59	-18,45	660	11,25	6,95
Transat AT (TRZ)		24,00	-0,10	-0,42	116,22	809	24,57	8,60
Transcontinental (TCL/SV/A)	✓	24,38	-0,12	-0,49	1,58	2 164	28,35	21,50
Van Houtte (VH/SV)		17,70	0,05	0,28	10,28	382	17,85	12,85

## BOURSE DE TORONTO



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN	
	8 892,35	8 929,36	8 882,68	8 896,37	0,12%	14,46%	
ACTIONS NÉGOCIÉES	1 555	GAINS	806	PERTES	540	INCHANGÉES	209
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	8 939,77	7 710,70	303	206			

SOUS-INDICES		FERMETURE	VARIATION	FERMETURE	VARIATION
Services financiers	149,39	-0,71	Prod. consom. discréc.	88,75	0,22
Matériaux de base	165,42	2,92	Services de télécom.	68,61	0,93
Énergie	190,30	2,09	Prod. consom. de base	181,60	-0,45
Produits industriels	69,38	-0,64	Service publics	154,66	0,94
Tech. de l'information	30,03	-0,76	Soins de santé	56,95	-0,30

AUTRES INDICES CANADIENS		FERMETURE	VAR.	VAR. (%)	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P / TSX 60	494,03	0,01	0,00	S&P / TSX Moyen. Cap.	618,98	1,74	0,28
S&P / TSX Petites cap.	600,65	4,38	0,74	DJ Can. Titans (40)	1 287,38	-2,15	-0,17

LES 10 PLUS ACTIFS		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS C	46693312	3,58	-0,46	CAMBIOR INC	3714554	3,41	0,07
BOMBARDIER INC /B	9430392	2,53	-0,08	KINROSS GOLD CORP	3235903	9,92	0,34
WHEATON RIVER M.	7579264	4,28	0,06	ROGERS COMMUN/B	3054749	28,85	0,65
LIONORE MINING INC	5313293	7,15	0,19	MANULIFE FINANCIA	3016017	54,50	0,19
ALAMOS GOLD INC	4041294	3,92	0,34	BANK SCOTIA	2566005	38,23	-0,52

TITRES GAGNANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
FORBES MEDI-TECH	1385947	3,41	32,17	CAMECO CORP	520370	107,10	6,02	
LINEAR GOLD CORP	624200	5,00	25,00	PETROKAZAKHST/A	279548	46,40	2,79	
PSION CANADA	3791	2,00	25,00	CALFRAC WELL SERV	34379	37,75	2,49	
GRAYSTONE CORP	7400	2,49	15,81	MANULIFE FINANC.	122000	105,00	2,00	
CENTURIUM ENERGY	1814457	8,40	15,23	TRICAN WELL SVCS	12011	50,90	1,99	

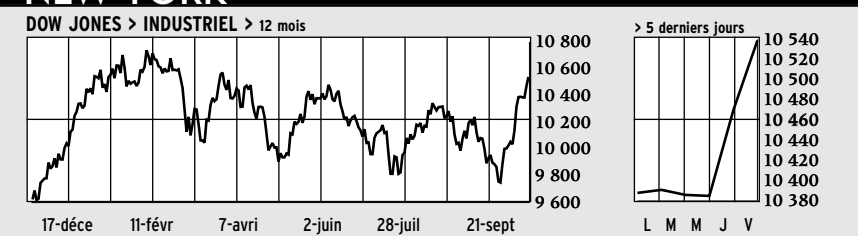
TITRES PERDANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NBS TECHNOLOGIES	2300	2,05	-13,14	CANADIAN TIRE /A	372352	51,96	-1,79	
NORTEL NETWORKS C	46693312	3,58	-11,39	RESEARCH IN MOTIO	915227	98,60	-1,72	
CHURCHILL /A	23400	2,30	-9,80	WEST FRASER TIMBE	62000	45,00	-1,29	
HELIIX BIOPHARMA C	21700	2,32	-9,02	PAULIN H & CO/A	4400	31,00	-1,00	
VIVENTIA BIOTECH	1570	4,17	-7,33	POWER FINANCIAL C	508348	29,83	-0,97	

## BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN	
	1 645,36	1 658,99	1 644,51	1 658,95	0,83%	3,52%	
ACTIONS NÉGOCIÉES	1 555	GAINS	806	PERTES	540	INCHANGÉES	209
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 933,49	1 449,54	69	51			

## NEW YORK



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN	
	10 469,21	10 539,60	10 460,40	10 539,01	0,66%	7,01%	
ACTIONS NÉGOCIÉES	3 484	GAINS	2 476	PERTES	856	INCHANGÉES	152
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	10 753,63	9 585,50	1 536	1 397			

## NASDAQ



HIER	OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN	
	2 065,32	2 085,34	2 056,41	2 085,34	1,17%	5,69%	
ACTIONS NÉGOCIÉES	3 295	GAINS	1 891	PERTES	1 166	INCHANGÉES	238
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	2 153,83	1 750,82	2 015	1 778			

## TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

	FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VOLUME	VAR. CETTE ANNEE (%)		FERMETURE (\$)	CHANGEMENT NET	%	VOLUME	VAR. CETTE ANNEE (%)	
Abcoust Mines Inc -CI B (ABI)	0,22	-0,01	-4,35	74 376	57,14		Kangaroo Capital Inc (KTV)	0,53	0,00	0,00	11 000	n.d.
Abitex Resources Inc (ABE)	0,45	0,01	1,14	1 000	-31,54		Look Communications Inc (LOK)	0,07	0,00	0,00	150 022	-83,72
Afcan Mining Corporation (AFK)	0,27	0,00	0,00	62 581	-55,00		Louback Top Environmental Inc (LTE)	0,05	0,00	0,00	0	-70,00
Afri-Can Marine Minerals Crp (AFA)	0,13	0,03	30,00	110 000	-25,71		Loubel Exploration Inc (LBX)	0,04	0,00	0,00	0	-42,86
Aldeavision Inc (ALD)	0,06	0,00	0,00	0	22,22		Loumex Mines Inc (LOV)	0,70	0,06	9,38	10 000	-36,36
Andromed Inc (AD)	0,19	0,00	0,00	0	-64,82		Lyrtex Inc CIA (LYT)	0,34	-0,02	-5,56	141 200	-30,61
Antoro Resources Inc (ORE)	0,09	-0,01	-5,56	77 600	-73,44		Magistral Biotech Inc (MBS)	0,32	0,00	0,00	299	-36,00
Appalaches Resources Inc (APP)	0,21	0,03	13,89	151 360	0,00		Matamec Explorations Inc (MAT)	0,08	0,00	0,00	0	-60,00
Artquest Internat Alliances (AQ/SV/B)	0,03	0,00	0,00	0	-57,14		Maude Lake Exploration Ltd (MAU)	0,05	-0,23	-83,33	0	n.d.
Azimut Exploration Inc (AZM)	0,44	0,00	0,00	0	46,67		Melkior Resources Inc (MKR)	0,06	0,00	0,00	71 400	-67,65
Big Red Diamond Corp (DIA)	0,36	0,02	4,41	152 900	n.d.		Metanor Resources Inc (MTO)	0,83	0,00	0,00	0	-17,00
Biophage Pharma Inc (BUG)	0,15	0,01	7,									

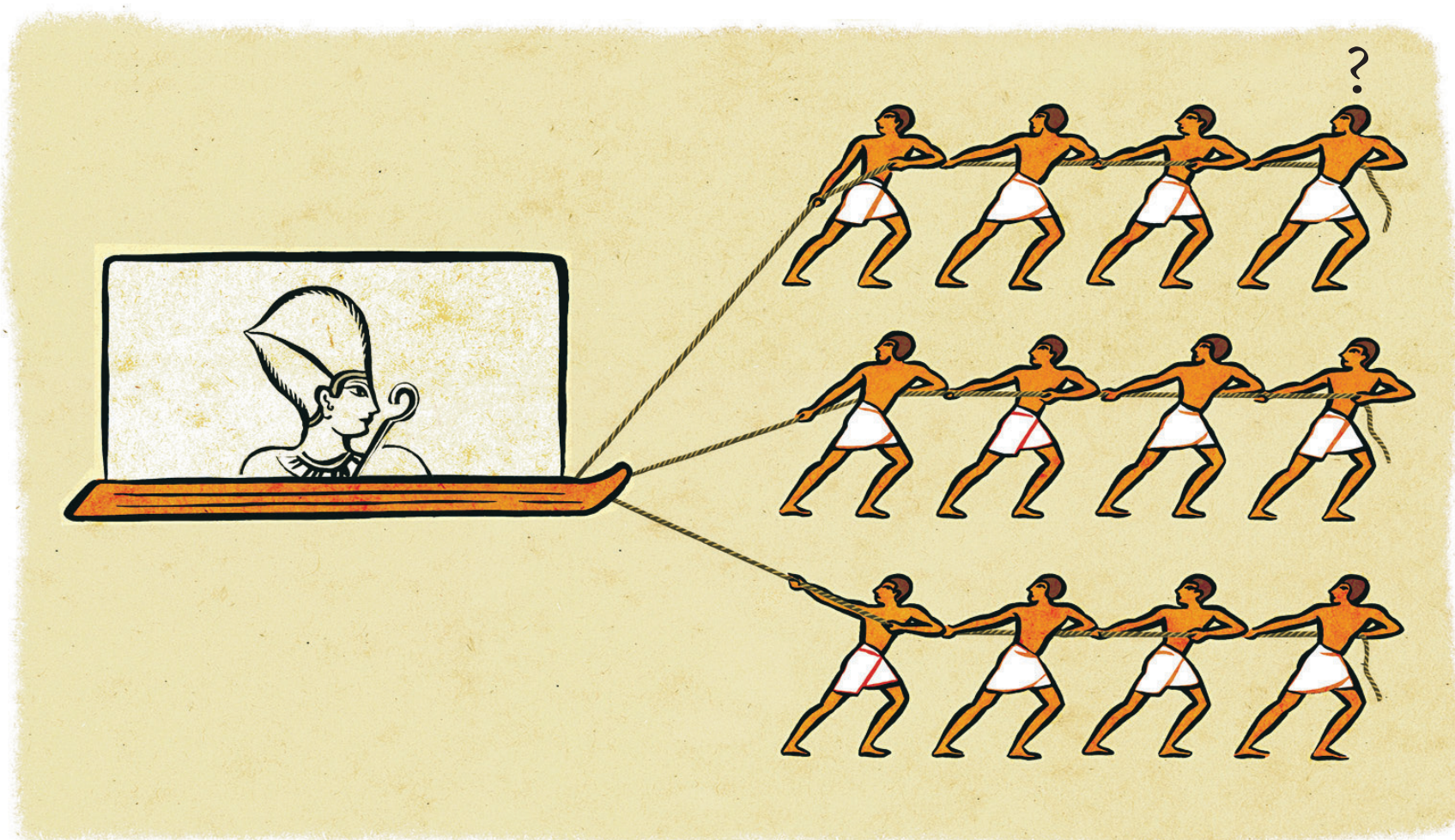
BURS ET COTATIONS

Table of stock market listings with columns for Société, Volume, Div., 100F, Ferm., Net, ch., 52 Sem., and Haut Bas. Includes sections for A-B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z.

Advertisement for La Cabosse d'Or Chocolaterie. Features the company logo, a photograph of a chocolate box, and text: 'La magie de la Cabosse d'Or dans votre assiette. Restaurant et salle de réception pour tous vos événements spéciaux. Offrez la Cabosse d'Or et devenez inoubliable. Cadeaux corporatifs.' Includes contact information: 973, chemin Ozias-Leduc, Outremun PQ, (450) 464-6937 ou (514) 990-5277, info@lacabossedor.com.

Continuation of the stock market listings table, covering various sectors and companies.

Section titled 'SOCIÉTÉS EN COMMANDITE' and 'DÉBUTANTES', listing companies in partnership and their initial public offerings.



## POURQUOI TRAVAILLER POUR UN AUTRE?

Vous voulez être votre propre patron? Tapez [www.acquization.biz](http://www.acquization.biz): le nouveau service Internet voué à la recherche d'entreprises et de franchises. Simple, sûr et confidentiel, il est gratuit pour les acheteurs. Entrez vos critères de recherche et vous serez avisé par courriel aussitôt qu'un vendeur éventuel se manifeste. Vous pouvez aussi y repérer agents, courtiers et autres ressources professionnelles. Chez Acquization.biz, l'occasion fait le patron.

Acqui**z**ition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: [www.acquization.biz](http://www.acquization.biz)