

AFFAIRES

LES LUNDIS DE L'ENTREPRISE

C Series

Bombardier pas prêt pour le Bourget

MARIE TISON
 Ce serait bien si Bombardier pouvait profiter du réputé Salon aéronautique du Bourget, en juin prochain, pour procéder au lancement officiel de sa nouvelle famille d'appareils de 110 et 130 places, la C Series. Ce n'est cependant pas essentiel, au dire d'experts du monde de l'aéronautique et de Bombardier elle-même.

« Il fut un temps où il était important de procéder à de grandes annonces aux salons aéronautiques, mais ce

n'est plus aussi vrai aujourd'hui, affirme Nelson Klug, de la firme de consultation américaine Avitas, spécialisée dans l'industrie de l'aviation. Ce n'est pas essentiel à la réussite d'un nouveau programme. »

Richard Aboulafia, de la firme de consultation américaine The Teal Group, ajoute que dans le monde actuel, une entreprise ne peut plus se permettre d'attendre la tenue d'un salon international pour annoncer de grands événements. Elle ne peut pas non plus faire des annonces de façon prématurée.

« Le marché doit bouger à son pro-

pre rythme », affirme-t-il en entrevue téléphonique.

Décisions d'affaires
 Le vice-président aux affaires publiques de Bombardier, John Paul Macdonald, reconnaît qu'il serait avantageux de profiter du Bourget pour lancer la C Series. Mais il y a des éléments plus importants à prendre en considération.

« Nous sommes une entreprise commerciale, il faut que nous prenions des décisions d'affaires bien précises qui ont du sens, rappelle-t-il. Il ne faut pas se laisser mener par des con-

siderations de relations publiques. »

Le 16 mars dernier, le conseil d'administration de Bombardier a donné le feu vert à la poursuite du programme de C Series en donnant à Bombardier Aéronautique l'autorisation d'offrir ses nouveaux appareils aux transporteurs par propositions spécifiques. Cette étape, connue sous le terme *authority to offer*, constitue un jalon important dans le développement d'un nouvel appareil. Le lancement officiel constitue l'étape suivante. Il faut cependant se présenter avec au moins un client de lancement et une commande respectable. Dans le

cas de la C Series, Bombardier souhaite une commande d'une cinquantaine ou d'une soixantaine d'appareils.

À l'occasion de la divulgation des résultats annuels de Bombardier, le 31 mars dernier, le président de Bombardier Aéronautique, Pierre Beaudoin, avait fait savoir que le lancement officiel pourrait prendre encore de cinq à six mois. Or, le Salon aéronautique du Bourget, en banlieue de Paris, s'ouvrira dans moins de trois mois, soit le 13 juin prochain.

» Voir **LANCEMENT** en page 2

AUJOURD'HUI

Les hommes plus soucieux de leur apparence
 Selon une étude de l'International Council of Shopping Centres, les femmes forment toujours la majorité de la clientèle des centres commerciaux, mais la cohorte des hommes est passée de 37 % à 39 %.

PAGE 3

Gestion d'aujourd'hui
 Selon Gretta Chambers, première femme au Québec à occuper le prestigieux poste de chancelière de l'Université McGill, des secteurs comme les institutions d'enseignement, les organismes de philanthropie et les services publics dépendent aussi de la gestion et du leadership pour leur bon fonctionnement.

PAGE 5

Peu d'intérêt envers l'OMC
 L'Organisation mondiale du commerce tiendra une réunion ministérielle en décembre à Hong Kong pour faire le point sur l'état des négociations commerciales à l'échelle mondiale et, selon Frédéric Wagnière, il est de plus en plus évident que les pays industrialisés se désintéressent des négociations en cours.

PAGE 6

Relations incestueuses
 Pour Michèle Boisvert, il était temps que l'Autorité des marchés financiers décide de mettre de l'ordre dans le secteur des assurances.

PAGE 7

À l'assaut des marchés
 Kai Conveni, une PME de Laval, qui serait la seule au Canada à offrir des sushis surgelés, compte d'ici trois ans prendre une part importante du marché canadien.

PAGE 12

LE CHIFFRE DU JOUR

374 000

L'industrie américaine du textile a perdu 374 000 emplois entre 2001 et 2004, ce qui représente le tiers de tout l'effectif aux États-Unis. Les importations américaines en provenance de la Chine sont grandement responsables de ce déclin. Dans un autre secteur, par exemple, plus de 85 % des bicyclettes américaines sont maintenant fabriquées dans l'empire du Milieu.

Source: *Le Monde*

Acquisition.biz

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

3291453A 3291453B

Double anniversaire chez McDonald's



Le président du conseil d'administration de McDonald's, Jim Skinner, à droite, vient de servir le premier client, Jim Volkman, conduit par Ronald McDonald, à la grande réouverture et à la célébration du 50^e anniversaire du premier restaurant de la chaîne dans le centre-ville de Chicago, la semaine dernière. Le premier McDonald's a ouvert ses portes à Des Moines, dans l'Illinois, le 15 avril 1955 et M Volkman en était le premier client. À l'époque, il a commandé un burger-fromage, des frites et un lait frappé pour la modique somme de 80 cents. D'autres informations sur la chaîne et la guerre qui prévaut dans cette industrie en page 3.

PHOTO TANNEN MAURY, BLOOMBERG NEWS ©

Le taux variable privilégié

D'APRÈS PC

TORONTO — Les économistes s'attendent à ce que la Réserve fédérale américaine continue à hausser progressivement ses taux d'intérêt tout au long de l'année.

Mais, d'après les experts, les Canadiens ne devraient pas trop s'inquiéter.

D'abord parce que la Banque du Canada avance généralement à un rythme plus modéré que sa vis-à-vis des États-Unis.

Et puis aussi parce qu'il existe beaucoup de sortes de taux hypothécaires, qui n'augmentent pas tous au même rythme.

« Le mythe le plus répandu, c'est que les taux d'intérêt se résument à un chiffre, souligne le professeur Moshe Milevsky de l'école d'administration de l'Université York. La vérité, c'est que certains taux peuvent monter pendant que d'autres descendent. Il y en a tellement ! »

Tous ceux qui ont déjà eu à négocier une hypothèque le savent : il existe une multitude de possibilités.

» Voir **TAUX** en page 2

Comment dénicher la perle rare?

Fini le temps où le « pif » et le réseau de contacts déterminaient en grande partie le choix du nouveau cadre supérieur d'une entreprise d'envergure. À une époque où les pertes liées à l'embauche d'un leader incompetent se chiffrent en centaines de milliers de dollars, voire en millions, les méthodes de sélection se sont raffinées par nécessité.

SYLVAIN ROBILLARD

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

Si les techniques d'embauche ont évolué, le psychologue du travail Jean-Pierre Lanthier juge que la première impression demeure toujours cruciale.

« Malheureusement, dit-il, cet aspect n'a pas beaucoup changé ! Et le plus paradoxal, c'est que dans les plus grandes organisations on teste

minutieusement les candidats pour les postes de cadres intermédiaires, mais plus on grimpe dans la hiérarchie, plus on fait appel au réseautage de haut niveau pour embaucher les hauts dirigeants, et les décisions se prennent rapidement. »

M. Lanthier est associé au Groupe conseil CFC. Il se spécialise depuis plus de 33 ans dans le créneau de l'embauche de directeurs haut placés.

Plus qu'un témoin de l'évolution des processus de sélection, M. Lanthier est un pionnier qui a contribué

au mouvement de conscientisation à cet égard. Selon lui, l'arrivée des spécialistes en relations industrielles formés dans les écoles de gestion a heureusement répandu des standards de qualité.

Il est désormais beaucoup mieux admis dans les grandes entreprises qu'il faut établir un profil de compétences.

Autrefois, on ne testait essentiellement que les compétences techniques d'un individu et le candidat sélectionné se faisait immanquablement happer par le

principe de Peter, qui veut qu'on atteigne un jour ou l'autre son degré d'incompétence.

Maintenant, en plus des paramètres techniques, on va considérer les palettes de compétences interpersonnelles (relationnelles) et personnelles (confiance en soi, gestion de soi, fonctionnement sous tension, etc.).

» Voir **PERLE** en page 4

AUTRE TEXTE

» Le coffre à outils de l'employeur, page 4

Après tout, vous le méritez bien!

Pour en savoir plus zytco.com ou composez le **1-800-361-9232**

Zytco Solariums

Venez visiter nos salles de montre Saint-Laurent 4940, chemin du Bois-Franc Heures d'ouvertures : lun-ven 10h-17h, Sam 10-15h Longueuil 848, Place Trans-Canada Heures d'ouvertures : lun-ven 10h-17h, Sam 10-15h

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

80,21¢ US

VARIATION

62,06¢€

SOMME REQUISE
POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

1,2467\$

UN EURO:

1,6113\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL

4,25%

TAUX DE LA BANQUE
DU CANADA

2,5%

OR (NY gold)

424,90\$ US

PÉTROLE (North sea brent)

49,60\$ US

DILBERT



Bombardier n'est pas prêt pour le Bourget

LANCEMENT

suite de la page 1

« C'est un délai très court, note M. Macdonald. Le Bourget, c'est un endroit idéal pour lancer un programme d'avion, mais nous ne le lançons que lorsque nous aurons un client de lancement de qualité. »

Et il n'est certainement pas question de se trouver un client à tout prix.

« Si le client sent que l'entreprise en question veut absolument lancer le programme au Bourget, il n'a pas grand-chose à faire, il n'a qu'à attendre le bon prix », fait remarquer M. Macdonald.

Il insiste sur l'importance de bien ficeler chaque étape du processus d'approbation du programme de C-Series.

« C'est ainsi que nous aurions voulu être en mesure d'annoncer l'*authority to offer* en janvier dernier, mais nous avons réalisé que nous avions encore du travail à faire, raconte-t-il. Nous avons repoussé cette décision-là de deux mois parce que nous voulions être sûrs de notre coup et avoir une présentation complète pour le conseil d'administration. »

Si le conseil avait pu autoriser Bombardier à offrir sa C-Series à des clients potentiels dès janvier, l'échéance du Bourget aurait été plus facile à respecter.

M. Macdonald souligne que, de toute façon, le prochain salon du Bourget sera probablement dominé

par Airbus et son A380 et par Boeing et son projet de B787 novateur.

Il fait remarquer que Bombardier sera quand même présente au Bourget avec ses autres appareils. L'entreprise consacra une partie de ses installations à la C-Series et y recevra des clients potentiels.

« Le lancement d'un programme d'avion, ça n'arrive pas tous les jours », souligne M. Macdonald.

Bombardier a lancé plus de la moitié de ses modèles actuels à l'extérieur de salons aéronautiques, qu'on parle des biréacteurs régionaux CRJ200 et 700, des turbopropulseurs Q100, Q200 et Q300 ou des avions d'affaires Global Express et Challenger 604. M. Klug, de la firme Avitas, indique que Bombardier pourrait très bien procéder au lancement officiel de la C-Series cet automne et trouver une façon de revenir sur le programme au salon aéronautique de Farnborough, à l'été 2006 en banlieue de Londres.

Pour sa part, Richard Aboulafia, de Teal Group, est particulièrement sceptique quant à l'avenir de la C-Series. Il estime qu'il n'y a pas vraiment de marché pour ce type d'appareils et que Bombardier aura de la difficulté à financer le projet.

« Il y a tellement d'éléments qui vont à l'encontre de ce programme que Bombardier sera chanceuse si elle peut le lancer d'ici la fin de la décennie », lance-t-il.

LANCEMENT DES DIFFÉRENTS APPAREILS DE BOMBARDIER

LANCEMENTS À L'OCCASION DE SALONS AÉRONAUTIQUES

| | | |
|--------------------|------|-----------------------|
| Learjet 60 | 1990 | NBAA Nouvelle-Orléans |
| Learjet 45 | 1992 | NBAA Dallas |
| Q400 | 1995 | Le Bourget |
| Challenger 300 | 1999 | Le Bourget |
| CRJ900 | 2000 | Farnborough |
| Learjet 40 | 2002 | Farnborough |
| Learjet 45 XR | 2002 | Farnborough |
| Global Express XRS | 2003 | NBAA Orlando |
| Learjet 40 XR | 2004 | NBAA Las Vegas |

LANCEMENTS HORS-SALONS

| | |
|------------------|------|
| Q100 | 1980 |
| Q300 | 1986 |
| CRJ100-CRJ200 | 1989 |
| Amphibie 415 | 1991 |
| Q200 | 1992 |
| Challenger 604 | 1993 |
| Global Express | 1993 |
| CRJ700 Série 701 | 1997 |
| Global 5000 | 2002 |
| CRJ700 Série 705 | 2003 |

Source : NBAA (National Business Aviation Association)

Le taux variable privilégié

TAUX suite de la page 1

L'une des grandes banques canadiennes offre ainsi huit taux hypothécaires distinctes, pour huit échéances distinctes. Le pourcentage à payer va de 5,05 % pour un an à 8,15 % par année pour 25 ans.

Cette institution offrait aussi des hypothèques à taux variable, plus sensibles aux décisions de la Banque du Canada. Et puis, il n'est pas rare de trouver des banques et des courtiers en hypothèques offrant des taux inférieurs à ceux qui sont annoncés. Selon le PDG de la firme de courtiers Invis, Andrew Moor, le taux fixe sur cinq ans est inférieur de 1,25 à 1,4 point de pourcentage à celui qui est publié. « Pour les prêteurs, il est de plus en plus facile de trouver du financement pour des hypothèques à taux variable. Le marché est donc de plus en plus concurrentiel », explique-t-il. Certaines institutions sont même prêtes à offrir des hypothèques à des taux plus bas que le taux préférentiel. Les taux sur les hypothèques à plus long terme sont généralement plus élevés, mais ils sont aussi plus stables. Si vous n'avez pas trop peur de l'inflation, vous devriez choisir un taux variable. Mais si le pétrole à 100 \$ US le baril vous inquiète, vous serez mieux avec un taux fixe, même si c'est un peu plus cher.

GE Commercial Finance
Commercial & Industrial Finance

Haute performance

Mecachrome International est un marchand de vitesse. Qu'il s'agisse de fabriquer des pièces de précision pour les voitures de Formule 1, d'avions commerciaux, de robotique industrielle ou d'aérospatiale, Mecachrome a bâti sa réputation mondiale sur la performance.

Principalement axée sur le marché européen, Mecachrome voulait prendre de l'expansion en Amérique du Nord et avait besoin de financement pour y arriver. Commercial & Industrial Finance était prête à remplir la commande et a coordonné un refinancement de 200 millions d'euros.

Ensuite, Commercial & Industrial Finance est passée en grande vitesse, en mettant à contribution l'expertise et les ressources globales de GE pour relever différents défis commerciaux par l'entremise d'un programme appelé At Te Customer, For The Customer (ACFC).

En combinant ses capacités de financement global et son expertise dans l'industrie, Commercial & Industrial Finance a aidé Mecachrome à monter sur le podium. Appelez-nous dès maintenant pour que nous puissions faire de même pour vous.

Tanya Taggart
GE Commercial Finance
Commercial & Industrial Finance
Senior Vice-President
416 591 2768
Toronto, ON



 imagination at work

COMMERCE DE DÉTAIL

LA PRESSE AFFAIRES

EN BREF

Les hommes sont plus soucieux de leur apparence

Les hommes sont en train de passer à l'assaut d'une nouvelle frontière : les centres commerciaux. Traditionnellement, les hommes n'aiment pas magasiner, mais une nouvelle clientèle se manifeste, soucieuse de son apparence et prête à payer pour paraître. Selon une étude de l'International Council of Shopping Centres (ICSC), une association de New York qui groupe les centres commerciaux du monde, y compris ceux du Canada, les femmes forment toujours la majorité de la clientèle de ces palais du commerce de détail, mais la cohorte des hommes est passée de 37 % à 39 %. Selon les données de l'ICSC sur le sujet, celles de 2003, les dernières disponibles, le nombre de visites des hommes au centre commercial a grimpé à 9,7 par période de trois mois, comparativement à 9,3 visites par les femmes. Les hommes manifestent aussi plus d'appétit que les femmes : ces dernières dépensent toujours davantage, mais les achats des hommes ont augmenté de 17 % en un an, comparativement à 15 % pour les femmes.

Une référence

Malgré l'orientation santé dans l'alimentation et le goût de la bonne chère chez les baby-boomers, personne ne peut nier que McDonald's est un leader, selon le magazine américain *Forbes*. Après 50 ans d'activités, la chaîne McDonald's est devenue une référence mondiale, comme Coca-Cola. Wal-Mart arrive au premier rang mondial pour le nombre d'employés, mais McDonald's suit au troisième rang. Malgré tous les défauts qu'on leur trouve — et ils sont nombreux — Wal-Mart et McDonald's sont des *success stories* incontestables. McDonald's est à la fois la cause et le résultat de la forte croissance de la restauration minute.

Tourisme : le Réseau se démarque

Le Réseau de veille en tourisme de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM a gagné un prix de Tourisme Montréal à titre d'entreprise touristique publique. En outre, le Réseau en a obtenu un autre pour la qualité de son français. Le titulaire de la chaire de tourisme de l'UQAM, Michel Archambault, a souligné que le Réseau en est rendu à 32 % d'autofinancement, grâce à Transat, IBM et d'autres compagnies. Et cela après que plusieurs autres réseaux de veille ont dû fermer, a souligné Michel Archambault.

Laurier Cloutier



Jacques Mignault, vice-président de McDonald's pour l'est du Canada, en compagnie d'un franchisé, Frédéric Cassir.

PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

La guerre des prix est déclenchée dans la restauration minute

LAURIER CLOUTIER

L'arrivée de nouveaux concurrents dans le marché canadien des sous-marins grillés, évalué à deux milliards de dollars par McDonald's Canada, a déclenché une guerre de prix.

« Les concurrents se rabattent sur une guerre de prix », a confirmé à *La Presse Affaires* Jacques Mignault, vice-président de McDonald's pour l'est du Canada. « La concurrence a lancé une surenchère de prix vers le bas au pays », a constaté aussi Bill Johnson, président du conseil, président et chef de la direction de McDonald's Canada.

Depuis le début de l'année, l'ouverture au Québec des premiers Quiznos (Gatineau, l'ouest de l'île de Montréal) par la chaîne de Seattle, spécialisée dans les sandwiches grillés, et l'entrée de McDonald's dans ce marché au Canada n'ont pas tardé à faire réagir les restaurants de sous-marins. Subway Québec offre ainsi ses sous-marins à 2,99 \$, en plus d'avoir ajouté à son menu des sandwiches grillés, et d'autres chaînes ont fait de même ailleurs au Canada, selon McDonald's.

« Tout est une question de temps, estime Bill Johnson. Les clients veu-

lent commander au volant et avoir du service rapide, mais les concurrents ne peuvent (pas toujours) les offrir et tentent de compenser par les prix. » Le président de McDonald's Canada affirme que 60 % de la clientèle veut le service à l'auto, selon des sondages.

McDonald's « joue aussi la carte de la qualité des produits et de la rapidité au comptoir », a ajouté Jacques Mignault. Le prix moyen d'un repas chez McDonald's a même augmenté depuis que la chaîne a étoffé son menu avec des « produits haut de gamme » tout en maintenant ses trios à 3,99 \$. « McDonald's tente d'avoir des prix qui plaisent à tous. Avec les sandwiches grillés (deux autres d'ici deux mois) et les salades, McDonald's n'embarque pas dans la guerre de prix », a-t-il assuré.

La chaîne canadienne offre cependant à compter d'aujourd'hui deux hamburgers doubles au prix de 2 \$ et deux cheeseburgers doubles pour 3 \$, mais afin de célébrer le 50^e anniversaire du lancement du premier McDonald's aux États-Unis par le fondateur, Ray Kroc. Le géant a fêté en grand l'événement à Chicago vendredi dernier.

Walt Riker, vice-président principal

des communications et des affaires publiques de McDonald's, à Chicago, ne s'en fait pas trop avec la concurrence. « Une guerre de prix ? Il y a énormément d'acteurs dans la restauration rapide, mais McDonald's en donne toujours plus à la clientèle. »

Au 3600, boulevard Saint-Jean, à Dollard-des-Ormeaux, le nouveau McDonald's est tellement différent des autres que les clients sont « émerveillés », selon Jacques Mignault. Depuis le début du mois, les « ventes y sont en hausse de 50 % et dépassent les espérances », a précisé le vice-président.

Le franchisé, Frédéric Cassir, a en effet aménagé dans son cinquième McDonald's un foyer à double face, un double service à l'auto, un McCafé avec un comptoir de verre moulé, un accès sans fil à Internet et des écrans à cristaux liquides. À aire ouverte et sur deux étages, le McDonald's permet de tout voir et chaque section a son attrait. La technologie y est omniprésente, notamment à la cuisine, ce qui permet d'augmenter la capacité de production et de faciliter la tâche des employés. C'est le premier McDonald's au Québec à avoir un concept aussi élaboré, selon Jacques Mignault. À Des Plaines, près

de Chicago, McDonald's a ouvert vendredi un restaurant de 24 000 pieds carrés pouvant accueillir 300 clients, en s'inspirant pourtant du concept du premier établissement de Ray Kroc. Ce McDonald's est un des plus grands de la chaîne dans le monde — avec un ascenseur et deux escaliers roulants — et deviendra une attraction touristique, estime Walt Riker.

Depuis son premier déficit trimestriel (en 2002), la direction de McDonald's a pris le taureau par les cornes et élargi le menu en faisant la chasse aux calories, ce qui n'a pas empêché des adolescentes new-yorkaises de déposer une poursuite contre la chaîne, pour leur obésité. McDonald's a lancé une nouvelle campagne de publicité sur la santé et l'activité physique.

« La chaîne ne vise plus à être la plus grande, mais la meilleure, sans cependant viser le deuxième rang » a assuré Walt Riker. Wendy's a dû par contre avouer récemment une baisse des profits et des ventes.

« Un des secrets du succès de McDonald's, c'est de rester proche du client et de son quartier », grâce au franchisé et au menu adapté, a conclu M. Riker.

LR3 Tread lightly! Conduisez de façon responsable hors route. (c) 2004 Land Rover Canada. Veuillez consulter un concessionnaire pour tous les détails. LR3 SE Tread lightly! Conduisez de façon responsable hors route. PDSF du LR3 SE 2005 : 51 900 \$. Location et financement au taux de 5,9 % offerts sur les LR3 2005 neufs pour une durée maximale de 48 mois par le biais des Services financiers Land Rover sur approbation de crédit. Par exemple : location du LR3 SE 2005 à 699 \$ par mois, en se basant sur un taux de location annuel de 6 371,01 \$ et un bail de 36 mois, avec versement initial de 6 371,01 \$ ou un échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 33 632,01 \$. Valeur résiduelle de 35 907,15 \$. Certaines conditions et une limite de 14 769 km par an s'appliquent. Des frais de 0,20 \$ du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Dépt de sécurité (850 \$) et première mensualité exigés. Un taux de 5,9 % est disponible pour le financement par le biais des Services financiers Land Rover sur approbation du crédit. Exemples de calcul seulement. Ne comprend pas la première mensualité, les frais de transport (995 \$), les options, RDPDM, les taxes et les frais d'immatriculation. Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur. Le mode de participation du concessionnaire peut avoir une influence sur les coûts. Peut requérir une commande spéciale. Peut aussi requérir de 6 à 8 semaines pour la livraison. Offres d'une durée limitée pouvant être annulées à tout moment. Veuillez consulter un concessionnaire Land Rover pour tous les détails. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement.



« Véhicule sport/utilitaire de l'année » 2005 selon Motor Trend. Encore une caractéristique qui le distingue des autres VUS.

Où que vous cherchiez, vous ne trouverez pas de véhicule semblable. À preuve, le tout nouveau Land Rover LR3 s'élève bien au-dessus de ses concurrents dans la très sérieuse revue annuelle du magazine *Motor Trend*. Technologie Terrain Response^{MC} brevetée, toit ouvrant à l'avant, toit panoramique Alpine à l'arrière, suspension pneumatique électronique, système de navigation en option, la liste des caractéristiques exclusives au tout nouveau LR3 n'en finit plus. Et nous sommes très fiers aujourd'hui d'en ajouter une de plus : le prix tant convoité dans l'industrie du « véhicule sport/utilitaire de l'année » 2005 du magazine *Motor Trend*.



LAND ROVER LR3 SE 2005
 LOCATION À PARTIR DE
699 \$
 PAR MOIS

ENTRETIEN PRESCRIT GRATUIT*

3302305

LAND ROVER LAVAL
 3475 boul. Le Carrefour
 Laval
 Téléphone : (450) 688-1880
 Fax : (450) 688-7080
 www.landroverlaval.com

DÉCARIE MOTORS
 8255 Bougainville
 Montréal
 Téléphone : (514) 334-9910
 (angle Décarie et de la Savane)
 www.decarie.com

LAND ROVER ST-LÉONARD
 4305 boul. Métropolitain Est
 St-Léonard
 Téléphone : (514) 725-2221
 Division de John Scotti Automotive
 www.johnscotti.com



LA PRESSE AFFAIRES

Comment dénicher la perle rare?

PERLE
suite de la page 1

L'art du processus d'embauche est de tester les « compétences discriminantes et non discriminatoires », dit M. Lanthier.

C'est-à-dire discriminer les candidats en misant sur la différence entre quelqu'un qui va réussir de ceux qui vont flancher.

Par exemple, une fois convenue la maîtrise des compétences techniques requises pour un poste de direction, le sens du leadership devient une compétence discriminante.

Il y a abondance d'outils pour sélectionner le « bon » candidat. Les techniques d'avant-garde se mêlent aux recettes désuètes en une vitrine alléchante pour le néophyte.

« Certaines techniques sont horribles, comme le *stress interview*, par exemple, en vogue dans les années 80, où on plaçait indûment les candidats dans des situations de pression impertinentes. Mais la plupart des méthodes ne sont pas mauvaises en soi, c'est leur mauvaise utilisation qui les rend inefficaces. »

Selon le spécialiste, il faut utiliser plusieurs techniques et doser chacune selon les compétences à tester. Cela relève de l'art et de l'expérience, comme la préparation d'une espèce de potion magique.

« L'utilisation d'une grande quantité d'instruments de mesure permet d'accumuler les sources d'information et de les recouper, car les comportements humains sont complexes et sophistiqués. Il faut tenter de prévoir un an ou deux à l'avance ce que l'on n'a pas encore vécu. »

Chaque test servira donc à vi-

sualiser une partie de la boule de cristal.

Mais qu'en est-il du concept à la mode de la culture d'entreprise? Comment s'assurer que le futur leader sélectionné s'alignera bien avec celle-ci?

Selon Rémi Tremblay, ex-PDG de la filiale canadienne d'Adecco, la plus grande société de recrutement et de placement de personnel au monde, qui dit culture dit valeurs. Et on mettrait trop l'accent sur les compétences d'un individu lors de l'embauche et trop peu sur les valeurs qui l'animent. Selon lui, c'est pourquoi un si grand nombre de leaders sont en crise. Les demandes seraient irréalistes.

« Par exemple, quelqu'un m'a dit un jour qu'il fallait 22 compétences bien précises pour occuper un poste. Personne n'en possède autant! Lorsqu'on engage une personne pour ses compétences et que les compétences deviennent désuètes, on est alors pris avec cette personne. Quand on engage un individu en fonction de ses valeurs, on peut toujours lui enseigner de nouvelles compétences. »

M. Tremblay fait valoir qu'on ne peut enseigner l'intégrité, le courage, l'humilité et la générosité, « les quatre valeurs essentielles pour faire un bon leader ».

Mais comment tester une valeur? « Nous avons mis de côté toutes les approches psychométriques. Les gens adaptent leur personnalité aux tests. Chez Adecco, nous procédions à des observations des groupes de candidats et testions ainsi leur habileté à travailler et à jouer ensemble. Après deux heures d'un tel traitement, l'authenticité de la personne se déclare. »

Le coffre à outil de l'employeur

SYLVAIN ROBILLARD
COLLABORATION SPÉCIALE

Voici les techniques parmi les plus utilisées de nos jours pour évaluer le candidat à un poste de leadership.

› Le test de personnalité

On ne se sert pas des tests psychométriques ordinaires mais plutôt de tests adaptés pour les intérêts professionnels, telles la motivation et la satisfaction. Et on en utilise deux ou trois, car un seul test ne peut tout mesurer. « Maintenant ces tests sont disponibles sur Internet et ils peuvent tomber entre mauvaises mains, estime le consultant Jean-Pierre Lanthier. Le danger, c'est que plusieurs se prétendent spécialistes de l'évaluation personnelle sans avoir le bagage. »

› L'entrevue

Il y a 20 ans, l'entrevue était de nature plutôt informelle, improvisée et les questions manquaient de subtilité. « Encore aujourd'hui on télégraphie trop les questions et avec un marché de candidats de plus en plus spécialisé on se fait déjouer assez souvent. Tout le monde pense qu'il est capable d'interviewer les candidats mais c'est tout un art. Et il n'est pas rare, dans les services de ressources humaines, d'entendre quelqu'un demander le guide d'entrevues contenant des questions toutes préparées d'avance. »

› Exercices du courrier

Ce sont des exercices de simulation de gestion qui vont durer entre une et trois heures. On remet

d'abord au candidat une quantité importante de documentation sur une entreprise fictive (20-30 minutes lui sont allouées pour consultation), puis on lui balance plus de 20 problèmes à résoudre (plaintes de clients, lettres, mémos de problèmes de travail) et il a à répondre comme s'il était en fonction. « On cherche à discriminer la capacité d'analyser, de planifier et d'organiser les ressources, ainsi que la capacité de prendre des décisions et d'instaurer des mécanismes d'évaluation des actions enclenchées. On mesure aussi le sens d'initiative et d'innovation dans ses modes de gestion, sa vision stratégique. »

› Jeux de rôle

Il s'agit d'une simulation plus complète que l'exercice du courrier parce qu'il place les candidates en interaction directe avec des acteurs investis de rôles précis. « C'est plus difficile à appliquer mais l'avantage est de pouvoir observer la spontanéité des candidats, qui ne peuvent plus tricher. J'ai notamment développé ce genre d'outil avec des comédiens pour sélectionner des surveillants de pénitencier en situations extrêmes. » La méthode est très bonne pour tester la capacité de la personne à résoudre des conflits.

› Évaluation 360 (multisources)

Il s'agit d'une extension au système de vérification des références. On envoie un questionnaire (60-70 questions) à un certain nombre de répondants ayant eu des liens professionnels avec le candidat, testant différentes compétences. « Cette technique est apparue comme le mirage pour contrer toutes les difficultés mais il ne faut se fier qu'à ces résultats. »

› Tests de Q.I.

Mesure les compétences cognitives (pensée créatrice, stratégique, résolution de problèmes plus intellectuels). « Une kyriel-

le de ces tests est apparue ces dernières années. Ils sont bons pour mesurer la vivacité d'esprit du candidat et c'est important pour certains postes de hauts dirigeants. »

› Les centres d'évaluation

Les candidats demeurent en résidence pour une période de 2 ou 3 jours au cours desquels ils sont observés et testés de plusieurs façons. « C'est encore pratiqué au fédéral mais la méthode est coûteuse et son efficacité distinctive n'est pas suffisante. »

Comment se préparer

Lors des processus d'embauche de cadres, plus de 20 % des finalistes sont des imposteurs qui voudront se servir d'une proposition de poste pour renégocier leurs conditions avec leur employeur actuel. Un réel problème pour les employeurs, qui voudront tester le sérieux de votre démarche.

Si vous êtes déjà en poste, voici quelques trucs pour rassurer l'interviewer :

1. Possédez bien votre laïus sur les raisons pour lesquelles vous envisagez quitter votre position et pourquoi l'emploi que vous postulez améliorera votre sort.

2. Rédigez une page de raisons pour lesquelles l'employeur devrait s'intéresser à vous et assurez-vous de pouvoir en défendre chaque point.

3. Évitez le sujet salarial lors de la première entrevue et regardez l'interviewer dans les yeux lorsque vous répondez aux questions.

4. Renseignez-vous sur l'employeur, sa culture et sa mission d'entreprise, sa vision à moyen et long termes, ses accomplissements, sa croissance, ses produits et services, ainsi que sur la concurrence. Mieux vous serez préparé, plus on donnera de crédit à votre démarche.

Et surtout : soyez authentique ! L'humilité et la sincérité sont des qualités très recherchées...



LES MATHS. L'ANGLAIS. SE SURPASSER.



Plus de 12 millions d'élèves et leurs histoires de succès

Les programmes éducatifs parascolaires Kumon de mathématiques et lecture anglaise offrent des occasions de franchisage. Si vous êtes intéressés à aider les grands esprits de demain à réaliser leur plein potentiel ou si vous désirez démarrer votre propre entreprise, veuillez appeler: **888.897.0789 ext. 400** ou **www.kumon.com**.

**Veuillez noter le candidat doit être bilingue.

La séance d'information sur le programme de franchise aura lieu le mardi 26 avril 2005 à 19 heures, à notre succursale au 1240, avenue Beaumont, bureau 140, à ville Mont-Royal.

RSVP - 514.733.3889 poste 26

800.ABC.MATH
www.kumon.com



Audi A-3 2006

Enfin Popular

3308796 3308845

5442, rue Saint-Hubert, Montréal • (514) 270-3566



ÊTRE UN

Employeur de choix,

ça veut dire beaucoup

Laissez vos employés dire haut et fort
ce que ça signifie pour eux!

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
POUR PARTICIPER À L'ÉTUDE SUR LES
EMPLOYEURS DE CHOIX AU CANADA.

Grâce à de nouvelles options plus souples, participer à l'étude la plus respectée du genre n'a jamais été aussi facile. Obtenez une foule des renseignements précieux et utiles sur votre organisation et recevez gratuitement un rapport détaillé comparant vos résultats à ceux des *Employeurs de choix au Canada.*

Pour tous les détails :

www.hewitt.com/employeursdechoixauCanada
ou composez le (514) 878-3300

INSCRIVEZ-VOUS EN LIGNE D'ICI AU 31 MAI 2005.

THE GLOBE AND MAIL
REPORT ON BUSINESS

LA PRESSE

Hewitt

700

Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PRÊTS et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 514-866-5757.

RECHERCHE INVESTISSEMENT
150 000\$, société informatique, profits anticipés: 358 000\$ la 2e année +++ années subséquentes. Min. requis: 5000\$, 514-261-4006

716 SERVICES SPÉCIALISÉS

INCORPORATIONS! Constituez une compagnie pour aussi peu que 99\$ + frais. Société fédérale ou compagnie québécoise. Recherche de nom NUANS pour 25\$. Minutes annuelles pour 50 \$/an, mise à jour corporatif. 1-866-906-2677 ou www.CentreCorporatif.ca

725 TENUE DE LIVRES, IMPÔT

SPÉCIAL IMPÔT 20 \$ ET MOINS
Remboursement dans 2 sem. 514-223-6332.

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE LA SCHIZOPHÉNIE
La schizophrénie
Ça se dit,
ça se vit!

(514) 251-4000 # 3400
1 866 888-2323
www.schizophrenie.qc.ca

800

Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENTS DE NOM

NOTEZ que **GESTION CLAUDETTE H. BLONDEAU INC.**, siège social 50 St-Paul O. # 34, Montréal, demande sa dissolution au Registraire des Entreprises.

PRENEZ AVIS que **Lucie Ouellette** en sa qualité de mère, domiciliée au 1047 4e Av., Mtl, Qc, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de **François Joseph Roméo André Ouellette MELOCHE** en celui de **François Joseph Roméo André QUELLETTE-MELOCHE**.
A Montréal le 4 avril 2005
R 850

PRENEZ AVIS que **Anne TREMBLAY**, en sa qualité de mère et domiciliée au 2148, av. Northcliffe, Mtl, Qc, H4A 3K5, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de **Melike Chloë, TREMBLAY DUMLU** en celui de **Melike Chloë Tremblay, DUMLU**.
R 850

PRENEZ AVIS que **Benoit ST-Georges**, dont l'adresse du domicile est le 236, rue Grant, Longueuil, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **BENOIT LEWIS**.
Longueuil, le 9 mars 2005
R 850

Mener vraiment une institution

Il est fallacieux de prétendre que la gestion et le leadership ne se déploient que dans le milieu des affaires. Selon Gretta Chambers, première femme au Québec à occuper le prestigieux poste de chancelière de l'Université McGill (de 1991 à 1999), des secteurs comme les institutions d'enseignement, les organismes de philanthropie et les services publics dépendent aussi de ces deux phénomènes pour leur bon fonctionnement.

Dans cette série d'articles, nos collaborateurs de HEC Montréal présentent chaque lundi la vision de gestionnaires reconnus sur les nouveaux défis de gestion dans les organisations et les entreprises.

JACQUELINE CARDINAL
et LAURENT LAPIERRE
COLLABORATION SPÉCIALE

Cette femme hors du commun sait de quoi elle parle car elle a guidé la destinée de plusieurs organisations au cours de sa carrière.

Pour empêcher que les rêves les plus beaux ou les causes les plus justes ne deviennent lettres mortes, cinq conditions, assorties d'une grande habileté d'écoute, sont essentielles aux yeux de Gretta Chambers.

Le gestionnaire doit d'abord avoir une idée claire de ce qu'il veut faire, et la communiquer en termes simples, sinon, les gens qui relèvent de lui n'adhéreront pas à sa vision.

Par ailleurs, « partout, quel que soit le secteur, les gestionnaires doivent connaître la culture et les valeurs de l'entreprise où oeuvrent ceux et celles qui ont pour tâche de réaliser la mission qu'ils se sont fixée ».

Si on connaît mal le contexte dans lequel on entend appliquer un plan élaboré sur papier, souligne l'ancienne journaliste du journal *The Gazette*, du *Regina Regina Leader Post* et du *London London Free Press*, on n'arrivera pas à le traduire en actions concrètes.

La communication

Deuxièmement, le gestionnaire doit convaincre les gens de la noblesse de la cause en amenant chacun à se l'approprier. Pour ce faire, il recourra abondamment aux moyens de communication qui sont à sa disposition, quitte à en inventer de nouveaux sur place, selon le contexte, soutient l'ancienne animatrice du réseau CFCF.

En troisième lieu, cette communication de haut en bas se fera aussi latéralement : les collaborateurs et collaboratrices doivent partager leurs informations, les uns avec les autres, librement. Le gestionnaire favorisera une circulation fluide des informations au stade de la mise en oeuvre.

La quatrième condition renforce la précédente. En plus d'encourager ses employés à communiquer entre eux, le gestionnaire doit en tout temps fournir l'information



PHOTO RÉMI LEMÉE, ARCHIVES LA PRESSE ©

M^{me} Gretta Chambers au moment de recevoir un doctorat honorifique de Richard Pound, en 2001.

utile pour que chacun ait les outils nécessaires pour bien faire son travail.

Enfin, le gestionnaire doit s'assurer que l'information qui est communiquée de haut en bas, de même que celle qui circule latéra-

« Gérer et exercer un leadership en institution, ce n'est pas simplement obliger ses collaborateurs à se plier à des directives : c'est les amener à croire en ce qu'ils font. »

lement, soit exacte et conforme pour toutes les personnes concernées afin que tous se sentent mobilisés par le même projet.

« Gérer et exercer un leadership en institution, ce n'est pas simplement obliger ses collaborateurs à se plier à des directives : c'est les amener à croire en ce qu'ils font »,

insiste Gretta Chambers. Si les cinq conditions sont réunies, un sentiment de solidarité s'ensuivra, amenant les gens à se considérer comme partie prenante du projet commun.

Dans les institutions et les orga-

nismes philanthropiques, ce type de gestion et de leadership fait une différence énorme parce que, en plus de convaincre les gens d'accomplir leur travail, on les amène à le faire mieux, à se surpasser et à s'y donner avec enthousiasme.

Aux administrateurs des milieux

institutionnels et philanthropiques, celle qui siège actuellement aux conseils d'administration de la Commission de l'éducation en langue anglaise du ministère de l'Éducation du Québec, de l'Institut de recherche de l'Hôpital de Montréal pour enfants et de Montréal capitale mondiale du livre 2005 conseille de ne pas s'occuper de gestion au quotidien, mais d'être plutôt attentifs à la stratégie générale et au respect des grands principes de régie d'entreprise et d'éthique.

Ils doivent voir, par exemple, à ce que l'on ne dépense pas plus d'argent que les sommes dont on dispose, s'assurer que les gestionnaires agissent dans l'intérêt de l'institution ou être en mesure de bien départager les enjeux en cause.

Comme les gestionnaires, les administrateurs ont la responsabilité

de connaître la culture de l'établissement afin de mieux juger, à l'aune des valeurs partagées par tous, des décisions et des actions au quotidien. À cet égard, ils doivent connaître à fond la mentalité de ceux et celles qu'ils choisissent pour diriger l'établissement.

D'avantage qu'un champion du profit, ils rechercheront un gestionnaire capable d'entregent, ayant de la facilité à communiquer avec les personnes qui seront appelées à réaliser concrètement les plans d'action qu'il aura arrêtés. On voit là une préoccupation constante de celle qui est souvent invitée à participer à des tribunes d'affaires publiques comme commentatrice politique.

Bien sûr, dans tous les types d'organismes, privés ou publics, d'affaires, d'enseignement ou de culture, il faut des moyens financiers adéquats.

Pour mener à bien leur mission, les universités, au même titre que les entreprises industrielles par exemple, doivent pouvoir compter sur des ressources financières solides. Le gestionnaire dont on retiendra la candidature devra donc avoir les qualifications nécessaires pour y voir. « Il saura être efficace et efficient à la fois », résume Gretta Chambers.

Mais dans un contexte institutionnel et philanthropique, il est en même temps très important, ajoute-t-elle aussitôt, que la personne qui gère au quotidien, celle qui s'assure que les choses se passent, soit en mesure de composer avec l'élément humain et de bien communiquer.

Des contraintes

Il ne faut jamais oublier, lorsqu'on oeuvre en milieu institutionnel, que les gens qui travaillent sur le terrain ne jonglent pas avec des concepts abstraits, même si l'énoncé de mission peut l'être, mais qu'ils composent avec des contraintes quotidiennes et terre-à-terre.

« Leurs tâches ne sont pas toujours exaltantes. Bien au contraire, elles sont souvent routinières, mais elles demeurent néanmoins ô combien nécessaires. »

Il importe donc, si l'on veut qu'une mission, définie dans l'abstrait et dans l'idéal, se concrétise, de valoriser tout travail, du plus haut au plus humble, et que chacun se sente partie prenante à l'accomplissement de la mission. C'est là le rôle essentiel du gestionnaire institutionnel, tel que vu par madame Chambers.

Jacqueline Cardinal est professionnelle de recherche à la Chaire de leadership Pierre-Péladeau à HEC Montréal et Laurent Lapierre en est le titulaire.

PDSF du X-Type 3.0 berline : 41 995 \$. Location au taux de 3,9 % offerte sur toutes les Jaguar X-Type 3.0 berline 2005 neuves, avec un bail d'une durée maximale de 48 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. Par exemple, louez une X-Type 3.0 2005 neuve à transmission manuelle pour 499 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 3,9 % et un bail de 39 mois. Obligation locative totale de 24 541,96 \$. Coût d'achat facultatif de 21 114,10 \$. Certaines conditions et une limite de 14 769 km par an s'appliquent. Des frais de 0,15 \$ du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Versement initial de 5 080,96 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Première mensualité et dépôt de sécurité de 600 \$ exigés. Financement au taux annuel de 3,9 % de Crédit Jaguar disponible jusqu'à 60 mois à un(e) client(e) au détail admissible. Les calculs précédents ne sont donnés qu'à titre d'exemple. Cette offre ne comprend pas les frais de transport (995 \$), les frais d'immatriculation, RDPRM, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Peut requérir une commande spéciale. Peut requérir aussi de 6 à 8 semaines pour la livraison. Offre de crédit bail non cumulable avec aucune autre. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Pour plus de détails, s'adresser à un concessionnaire Jaguar.



MÊME SI VOUS VOULEZ UNE JAGUAR À TOUT PRIX, ON NE L'AUGMENTERA PAS. JAGUAR. VOUS DEVRIEZ LE SAVOIR.

X-TYPE 3.0 2005

499\$ | **3,9%**
par mois | Financement à l'achat

Il reste à 44 995 \$. Beaucoup moins que ce que vous pensiez payer pour une Jaguar. Avec tout ce que vous attendez d'une Jaguar : l'efficacité d'une transmission intégrale Traction 4, les performances d'un V6 3 L de 227 ch et le luxe d'un habitacle garni de cuir et de bois. Vous en aurez beaucoup plus pour votre argent. Faites-en l'essai : une expérience qui n'a pas de prix.

JAGUAR LAVAL
3475 boul. Le Carrefour
Laval
Téléphone : (450) 688-1880
Fax : (450) 688-7080
www.jaguarlaval.com

DÉCARIE MOTORS
8255 Bougainville
Montréal
Téléphone: (514) 334-9910
(angle Décarie et de la Savane)
www.decarie.com

JOHN SCOTTI JAGUAR
4305 boul. Métropolitain Est
St-Léonard
Téléphone: (514) 725-2221
www.johnscotti.com





PLUIE D'ARGENT

les principes spirituels de la richesse

UN SÉMINAIRE DE MARC FISHER

INVITÉS SPÉCIAUX :
 Marie-France Dayan, spécialiste du feng shui,
 et Michel Piette, jeune millionnaire de l'immobilier.

Des conseils, des secrets des Anciens Sages,
 des astuces financières modernes,
 les mystères utiles du feng shui et la chance
 de gagner un condo sans mise de fond!!!

le 24 avril, de 9h à 15h, hôtel Holiday Inn,
 420 Sherbrooke ouest
 Prix : 38 \$ avant le 20 avril (50 \$ après)

Inscriptions : (514)326-8485
 fisher_globe@hotmail.com

LA PRESSE AFFAIRES

Seattle, Cancun et maintenant Hong Kong

FRÉDÉRIC WAGNIÈRE

ANALYSE

L'Organisation mondiale du commerce tiendra une réunion ministérielle en décembre à Hong Kong pour faire le point sur l'état des négociations commerciales à l'échelle mondiale. Cette réunion a lieu tous les deux ans et fait suite à celles de Seattle, Doha et Cancun. Il est de plus en plus évident que les pays industrialisés, dont la production domine le commerce international, se désintéressent des négociations de l'OMC. Le directeur général de l'OMC, Supachai Panitchpakdi, a déclaré récemment qu'il faut le premier brouillon d'un accord en juillet, sinon plus tôt. Tout en reconnaissant que les négociateurs se montrent très actifs, il pense qu'ils ne comprennent pas l'urgence de la situation.

C'est une façon très diplomatique de dire que ni les États-Unis ni l'Union européenne n'ont l'intention de lâcher du lest pour arriver à un compromis. Les autres pays industrialisés qui sont dans leur orbite, comme le Canada, la Suisse et la Norvège, ne voient aucun intérêt à bousculer un statu quo qui leur convient. Quant aux pays émergents, comme la Chine, l'Inde et le Brésil, ils n'ont aucune intention de faire des concessions additionnelles, alors qu'on ne reconnaît pas certaines de leurs

revendications. Pour mieux se rendre compte de la situation actuelle, alors que l'échéance de Hong Kong s'approche à grands pas, il suffit de voir les personnalités qui sont censées mener les négociations.

Pendant cinq ans, le commissaire européen au Commerce était Pascal Lamy, un Français capable de percevoir quels sont les intérêts de l'Europe avant de les défendre avec enthousiasme.

Depuis quelques mois c'est le Britannique Peter Mandelson qui lui a succédé. M. Mandelson est un génie politique, un *spin doctor*, qui a transformé le parti travailliste et permis à Tony Blair de remporter les élections en 1997. Depuis lors, sa carrière politique a été plutôt terne. Et les déclarations, qu'il a faites depuis sa nomination à Bruxelles, ne révèlent pas les qualités d'un homme d'État capable de donner un sens aux négociations de l'OMC.

Du côté des États-Unis, cela ne va pas mieux. Robert Zoellick, qui avait redonné vie à la fonction de représentant au Commerce, après huit années peu remarquables lors de la présidence de Bill Clinton, est retourné au Département d'État et n'a pas vraiment été remplacé. L'ambassadeur Peter Allgeier a été nommé à la tête du Bureau du représentant au Commerce, sans en avoir le titre. Ses qualifications sont peut-être excellentes mais, dans cette situation bizarre, il ne peut pas prendre des initiatives d'ordre politique. M. Bush

ne s'intéresse qu'à moitié à la libéralisation des échanges commerciaux mondiaux.

On retrouve, du reste, la même mentalité en Europe, où il semble que la majorité voudrait surtout maintenir le statu quo.

Un obstacle à un accord commercial mondial est sans doute l'entente conclue entre le président français Jacques Chirac et le chancelier allemand Gerhard Schröder de maintenir le niveau des subventions agricoles en Europe jusqu'en 2013, ce qui bloque tout espoir de libéraliser les échanges agricoles à l'échelle mondiale. Un obstacle bien plus grand est celui du libre-échange des services. En effet, l'agriculture devient un secteur économique de plus en plus marginal, sauf dans les pays sous-développés. Les services, en revanche, deviennent le moteur de l'économie. Or, les services, comme l'agriculture, n'ont jamais vraiment fait partie du système du GATT-OMC. Les négociations actuelles cherchent à élargir des structures établies en 1948. L'Europe a au moins des structures — faibles et friables — pour lutter contre ce conservatisme.

À l'OMC, rien n'est possible, à moins que les grandes puissances industrielles ne prennent l'initiative. Avec M. Mandelson et M. Allgeier, on doit constater que ni l'Europe ni les États-Unis ne tiennent fermement à ce que la réunion ministérielle de Hong Kong n'aboutisse à quoi que ce soit de concret.

Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD} et IBM peuvent vous aider à prospérer

Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD} peut vous aider à vous mettre en réseau, à renforcer la sécurité, à accroître la fiabilité, à réduire les coûts en TI et même à travailler à distance. Avec un ordinateur personnel IBM sur lequel Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD} est préinstallé, vous en ferez davantage.

Commandez l'un des blocs-notes ThinkPad^{MD} R51 IBM en vedette ici et, pour seulement 99 \$ de plus, obtenez une trousse mobilité.

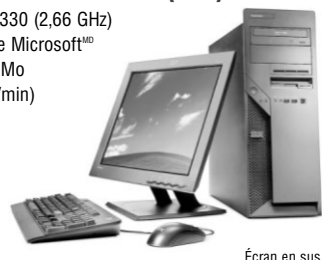
Contenu de la trousse mobilité : • mallette • câble antivol • adaptateur c. a. • batterie supplémentaire • clé à mémoire de 256 Mo

De plus, nous ne vous facturerons pas l'expédition.

PC de bureau ThinkCentre^{MD} A50 IBM (D5F)

- Processeur Intel^{MD} Celeron^{MD} D 330 (2,66 GHz)
- Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD}
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur de 40 Go (7 200 tr/min)
- Interface Ethernet intégrée
- Unité de disquettes
- Garantie limitée de un an

Lecteur de CD-ROM compris



Écran en sus

Bloc-notes ThinkPad^{MD} G41 IBM (37F)

- Processeur Intel^{MD} Celeron^{MD} 325 (2,53 GHz)
- Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD}
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur de 30 Go
- Écran XGA TFT de 14,1 po
- Ethernet et modem intégrés
- Unité mixte CD-RW/DVD
- Garantie internationale limitée de un an

Mallette comprise



499 \$

Trouvez le système par Internet ou par téléphone avec le code de navigation DJ456 DTVALUE.

999 \$

Trouvez le système par Internet ou par téléphone avec le code de navigation DJ456 TPVALUE.

Accessoires pour ThinkCentre A50

- | | |
|--|--------|
| Unités optiques | |
| • Passez à un graveur de CD-RW | 40 \$ |
| • Passez à un lecteur de DVD | 44 \$ |
| • Passez à une unité mixte CD-RW/DVD | 77 \$ |
| Écrans | |
| • Écran cathodique ThinkVision E74 IBM de 17 po ¹ | 140 \$ |
| • Écran LCD ThinkVision L150 IBM de 15 po | 280 \$ |
| • Écran LCD ThinkVision L170 IBM de 17 po | 335 \$ |

Pour voir les autres options et personnaliser votre ThinkCentre A50, appelez ou allez sur le site web et entrez le code de navigation DJ456 DTVALUE.

Accessoires pour ThinkPad G41

- | | |
|---|--------|
| • Câble antivol | 47 \$ |
| • Souris optique de voyage | 59 \$ |
| • Adaptateur c. a. supplémentaire | 79 \$ |
| • Clé à mémoire de 256 Mo | 89 \$ |
| • Carte PCMCIA pour réseau sans fil 802.11a/b/g | 99 \$ |
| • Batterie supplémentaire | 129 \$ |

Pour voir les autres options et personnaliser votre ThinkPad G41, appelez ou allez sur le site web et entrez le code de navigation DJ456 DTVALUE.

Systèmes IBM en vedette. Quantités limitées – Jusqu'à épuisement des stocks.

Avec un bloc-notes R51 IBM sur lequel Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD} est préinstallé, vous en ferez davantage au travail.

Bloc-notes ThinkPad^{MD} R51 IBM (ELF)

- Technologie mobile Intel^{MD} Centrino^{MD}
- Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} M 725 (1,6 GHz)
- Carte de connexion réseau Intel^{MD} PRO/Wireless 802.11b/g
- Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD}
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur de 30 Go
- Écran XGA TFT de 14,1 po
- Interface Ethernet et modem
- Carte Intel^{MD} Extreme Graphics 2 intégrée
- Unité mixte CD-RW/DVD
- Sous-système de sécurité intégré 2.0 IBM
- Garantie internationale limitée de un an



1 469 \$

Obtenez une trousse mobilité pour 99 \$.

Trouvez le système par Internet ou par téléphone avec le code de navigation DJ456 SWTF069.

Bloc-notes ThinkPad^{MD} R51 IBM (QMF)

- Technologie mobile Intel^{MD} Centrino^{MD}
- Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} M 735 (1,7 GHz)
- Carte de connexion réseau Intel^{MD} PRO/Wireless 802.11b/g
- Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD}
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur de 30 Go
- Écran XGA TFT de 14,1 po
- Interface Gigabit Ethernet et modem
- Carte graphique Mobility^{MD} Radeon^{MD} 9000 32 Mo d'ATI
- Unité mixte CD-RW/DVD
- Sous-système de sécurité intégré 2.0 IBM
- Garantie internationale limitée de un an



1 559 \$

Obtenez une trousse mobilité pour 99 \$.

Trouvez le système par Internet ou par téléphone avec le code de navigation DJ456 SWTF070.

Bloc-notes ThinkPad^{MD} R51 IBM (QNF)

- Technologie mobile Intel^{MD} Centrino^{MD}
- Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} M 725 (1,6 GHz)
- Carte de connexion réseau Intel^{MD} PRO/Wireless 802.11b/g
- Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD}
- Mémoire DDR SDRAM de 512 Mo
- Disque dur de 40 Go
- Écran TFT XGA de 15 po
- Interface Gigabit Ethernet et modem
- Carte graphique Mobility Radeon 9000 32 Mo d'ATI
- Unité mixte CD-RW/DVD
- Sous-système de sécurité intégré 2.0 IBM
- Garantie internationale limitée de un an



1 779 \$

Obtenez une trousse mobilité pour 99 \$.

Trouvez le système par Internet ou par téléphone avec le code de navigation DJ456 SWTF071.

Bloc-notes ThinkPad^{MD} R51 IBM (QPF)

- Technologie mobile Intel^{MD} Centrino^{MD}
- Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} M 735 (1,7 GHz)
- Carte de connexion réseau Intel^{MD} PRO/Wireless 802.11b/g
- Windows^{MD} XP Professionnel de Microsoft^{MD}
- Mémoire DDR SDRAM de 512 Mo
- Disque dur de 60 Go
- Écran TFT XGA de 15 po
- Interface Gigabit Ethernet et modem
- Carte graphique Mobility Radeon 9000 32 Mo d'ATI
- Unité mixte CD-RW/DVD
- Sous-système de sécurité intégré 2.0 IBM
- Garantie internationale limitée de un an



1 979 \$

Obtenez une trousse mobilité pour 99 \$.

Trouvez le système par Internet ou par téléphone avec le code de navigation DJ456 SWTF072.



IBM recommande Microsoft[®] Windows[®] XP Professionnel pour les entreprises.

UNIQUEMENT D'IBM



Système IBM de protection active

Certains blocs-notes ThinkPad sont les seuls ordinateurs personnels conçus pour détecter une chute et immobiliser, en 500 millisecondes, la tête de lecture-écriture du disque dur. C'est comme si un coussin gonflable protégeait vos données.

Une des nombreuses innovations distinctives d'IBM.

OFFRE SPÉCIALE

Pour seulement 99 \$ de plus, obtenez une trousse mobilité quand vous commandez l'un des systèmes en vedette ici. Les frais d'expédition son inclus.

CYBERAUBAINES

Voyez nos plus récentes aubaines à www.ibm.ca/lamaison.

AVANTAGE PRIX IBM



Si vous faites l'acquisition d'un système IBM désigné et que vous trouvez, dans les 14 jours qui suivent et parmi les marques admissibles, un produit concurrent annoncé à un prix inférieur à celui d'IBM dans cette annonce, IBM vous remboursera la différence*. Consultez la page www.ibm.com/ca/lamaison/avantageprix pour plus de renseignements.



www.ibm.ca/lamaison | 1 866 721-9265

Les frais de manutention et d'expédition sont en sus, sauf indication contraire, et ne sont pas remboursables. Frais d'expédition : 4,95 \$ pour les commandes d'options jusqu'à 75 \$; 9,95 \$ pour les commandes d'options entre 75 \$ et 500 \$; 14,95 \$ pour les commandes d'options entre 500 \$ et 1 000 \$. Les imprimantes, les scanners, les écrans et les projecteurs : 59,95 \$ pour les commandes d'options de plus de 1 000 \$; 59,95 \$ pour tous les systèmes vendus sans écran, sauf les PC de bureau ThinkCentre A30 et A50 (modèles 8084) et les blocs-notes ThinkPad G; 69,95 \$ pour tous les systèmes vendus avec un écran, sauf les PC de bureau ThinkCentre A30 et A50 (modèles 8084) et les blocs-notes ThinkPad G; 119 \$ pour les PC de bureau ThinkCentre A30 et A50 (modèles 8084) ainsi que les blocs-notes ThinkPad G équipés de Windows XP Édition familiale de Microsoft; 69 \$ pour les PC de bureau ThinkCentre A30 et A50 (modèles 8084) ainsi que les blocs-notes ThinkPad G équipés de Windows XP Professionnel de Microsoft; les options commandées avec un système (sauf les imprimantes, les scanners, les écrans et les projecteurs) seront expédiées sans frais supplémentaires. Les taxes sont en sus. Les prix, les caractéristiques et les offres promotionnelles peuvent contenir des erreurs. IBM peut modifier ou retirer ces offres en tout temps sans préavis. Les offres annoncées ne peuvent être jumelées à d'autres offres ou réductions sur quantité auxquelles vous pourriez avoir droit. IBM se réserve le droit de limiter à cinq (5) le nombre de systèmes par client. Les stocks peuvent être limités. Les offres prennent fin à l'épuisement des stocks. IBM se réserve le droit de modifier, changer ou retirer tout produit, service ou offre à tout moment et sans préavis. Les prix, les caractéristiques et les photographies peuvent contenir des erreurs et être modifiés. Certaines conditions peuvent s'appliquer aux garanties. Vous recevrez, avec votre acquisition, la Déclaration de garantie IBM. Pour en obtenir un exemplaire, faites le 1 800 565-3344. Tous les chèques sont sous réserve de l'approbation du crédit. 1. Taille de l'image visualisable mesurée à la diagonale; varie selon le modèle. *Pour obtenir une liste complète des modalités, allez à www.ibm.ca/lamaison. IBM, Rapid Restore, ThinkCentre, ThinkPad et ThinkVision sont des marques déposées ou des marques de commerce d'IBM Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Intel, le logo Intel, Intel Inside, le logo Intel Centrino, le logo Intel Centrino, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium et Pentium sont des marques de commerce ou des marques déposées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corporation. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.

ÉDITORIAL

Relations incestueuses



mboisver@lapresse.ca
MICHÈLE BOISVERT

On avait déjà de sérieux doutes sur leurs pratiques commerciales ; la publication la semaine dernière du rapport de l'Autorité des marchés financiers sur le secteur du courtage en assurance de dommages au Québec les a confirmés de façon éloquente. Les courtiers, qui en principe devraient être indépendants des grandes sociétés d'assurances, entretiennent des rapports quasi incestueux avec elles. Dans les grands cabinets de courtage, 60 % du volume d'affaires est concentré chez un seul assureur et 80 % chez deux assureurs principaux. Comme démonstration d'indépendance, on a déjà vu mieux.

L'Autorité a également mis au jour des pratiques douteuses entre assureurs et courtiers, la plus répandue étant le versement de commissions conditionnelles qui au-

Il était temps que les autorités compétentes décident de mettre de l'ordre dans le secteur des assurances.

raient atteint 70 millions de dollars en 2003. Ces commissions visent bien sûr à favoriser un produit d'assurance plutôt qu'un autre. Alors qu'on paye un courtier pour qu'il nous déniché le meilleur contrat possible, les pratiques rapportées par l'Autorité démontrent que c'est l'attrait de la prime versée qui guide le choix du produit, et non les besoins du client.

Les résultats de l'inspection entreprise l'automne dernier par l'Autorité des marchés financiers ont conduit l'organisme de réglementation à ouvrir des enquêtes officielles qui pourraient aboutir à des poursuites. Plus de 70 entreprises — assureurs, compagnies liées et cabinets — sont visées. Il était

temps que les autorités compétentes décident de mettre de l'ordre dans le secteur des assurances, car les pratiques reprochées sont non seulement monnaie courante, mais elles le sont depuis plusieurs décennies.

Il est quand même choquant que l'on ait fait preuve de tant de complaisance face à cette industrie de plus de 4 milliards de dollars au Québec. Encore une fois, il aura fallu qu'Elliot Spitzer, le procureur général de l'État de New York, s'en mêle pour que les autorités compétentes sortent de leur léthargie. C'est M. Spitzer qui, en octobre dernier, a sonné l'alarme en déposant une poursuite contre Marsch & McLennan, le plus important courtier d'assurances au monde. Le procureur reprochait au courtier américain de proposer des produits d'assurances à ses clients non pas en fonction de leurs besoins, mais en fonction des généreuses primes que lui versaient les compagnies d'assurances.

Compte tenu de la réputation du procureur général (c'est également lui qui avait mis au jour les pratiques douteuses dans l'industrie des fonds communs de placement), le fait qu'il s'intéresse à l'industrie de l'assurance a eu l'effet d'un véritable raz-de-marée. Avant même qu'il n'élargisse son enquête à d'autres sociétés, nombre d'entre elles annonçaient qu'elles étaient à réviser leurs pratiques et ce, des deux côtés de la frontière. C'est alors que l'Autorité des marchés financiers a amorcé son processus d'inspection, qui a conduit à la rédaction du rapport publié la semaine dernière.

Outre les enquêtes lancées à la suite de ce rapport, l'Autorité veut également revoir la réglementation encadrant l'industrie des assurances. Il est essentiel pour les consommateurs que les acteurs de cette industrie soient régis par des normes plus strictes, qu'il soit clairement établi que certaines pratiques sont illégales, passibles d'amendes et qu'elles pourraient même entraîner la perte de leur droit de pratique. Mais, plus important encore, si nouvelle réglementation il y a, il faudra s'assurer qu'on a à la fois les moyens et la volonté de les faire respecter.

DOCUMENT

La Chine et l'économie du Québec

Nous vous présentons ici un extrait de la dernière parution de « Analyse et conjoncture économiques », une publication du ministère des Finances du Québec.

L'adhésion de la Chine à l'OMC aura des conséquences importantes pour le Canada et pour le Québec. Des conséquences positives parce que les exportations de produits primaires, qui constituent une part importante des exportations canadiennes et québécoises, bénéficieront de la forte demande chinoise. De plus, les produits importés à prix inférieurs auront un effet positif sur le revenu réel disponible au Québec comme au Canada. Des conséquences négatives, parce que certaines productions québécoises ou canadiennes, comme les biens manufacturés, seront fortement concurrencées par les produits chinois autant sur le marché local qu'à l'étranger. Avec des coûts de production très inférieurs en Chine, il sera difficile aux entreprises québécoises ou canadiennes de concurrencer les entreprises chinoises sur les mêmes produits.

Par exemple, depuis le milieu des années 1990, le Canada a glissé à la 2^e place, après l'Union européenne, dans les importations américaines de biens. En même temps, la part de la Chine a presque doublé, ce qui lui a permis de se hisser à la 3^e place. Par rapport à la Chine, le Québec est maintenant en retard sur le marché américain. En effet, entre 1995 et 2003, la part du Québec dans les importations américaines de biens est passée de 3,8 % à 3,2 % tandis que la Chine doublait la sienne.

1988 et 2003 est restée très faible. Pour le Canada, elle fluctue entre 0,7 % et 1,2 % et, pour le Québec, elle oscille entre 0,2 % et 0,8 %. Néanmoins, les importations venant de Chine progressent rapidement au Québec comme au Canada. Entre 1988 et 2003, leur part dans le total des importations a quintuplé, passant de 1,2 % à 6,2 % au Québec et de 0,7 % à 5,4 % au Canada. Entre 1988 et 2003, les exportations de biens du Québec en Chine ont progressé en moyenne de 11 % alors que les importations en provenance de ce pays augmentaient à un rythme de 17 %.

Déséquilibre

Le déséquilibre des échanges entre le Québec et la Chine est illustré par la valeur du commerce en 2003. Les exportations du Québec à destination de ce pays se chiffraient à 386 millions de dollars américains alors que les importations se situaient à 2,8 milliards de dollars américains.

Le secteur extérieur chinois a connu une progression remarquable à la suite des réformes pour la libéralisation de l'économie entreprises en 1978. Il a été un contributeur-clé à la croissance économique en permettant l'acquisition de technologies, de la machinerie et de l'équipement nécessaires au développement des industries, dont la production était à son tour destinée au marché extérieur. De plus, il a été une source importante de création d'emplois. Si à court terme, l'ouverture d'une économie aussi vaste force des ajustements dans certains pays, à long terme, la globalisation des processus de production pourra faire en sorte qu'une complémentarité de la production se développe, rendant l'intégration de la Chine à l'économie mondiale bénéfique pour ses partenaires directs et indirects.



Serge Paquette, collaboration spéciale

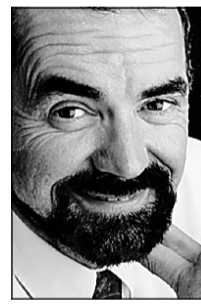
DROITS RÉSERVÉS

LES AFFAIRES SONT LES AFFAIRES

Vingt ans de descente...

Pour les actionnaires de Mont Saint-Sauveur, jamais les actions n'ont retrouvé leur prix d'émission

MICHEL NADEAU



Président de CDP Capital jusqu'en 2002 et membre de la haute direction de la Caisse de dépôt durant près de 20 ans, l'auteur est administrateur de compagnies et conseiller en gestion stratégique.

Un quart de siècle après les premières émissions du Régime d'épargne-actions (REA), des observateurs ont proposé un « dégel » de cette mesure fiscale. Très sensible à la réalité financière des PME québécoises, le ministre des Finances pourrait dans son prochain budget réanimer une forme d'encouragement à l'inscription boursière des firmes d'ici. Mais M. Michel Audet devra bien indiquer ses objectifs et la pertinence de nouvelles interventions car la réalité n'est plus celle de M. Parizeau en 1979.

L'expérience du dernier quart de siècle montre qu'un accès boursier trop précoce ne sert ni les compagnies, ni les investisseurs. Les marchés boursiers ont besoin de croissance des profits et d'un suivi par les analystes pour maintenir l'intérêt sur le titre. Sinon, il n'y a que des vendeurs et le cours du titre chute faute de demande. C'est la triste histoire qu'ont vécu depuis 1986 des centaines de petits investisseurs dans Mont Saint-Sauveur International (MSSI).

Le 28 avril, les détenteurs des actions subalternes se réuniront au salon VIP du mont Avila. Ce sera le seul traitement privilégié auquel ils auront eu droit au cours des 20 dernières années. Les deux dirigeants et principaux actionnaires privatistes la compagnie en offrant 2,30 \$ pour des titres émis à 3 \$ en 1986. Jamais les actions n'ont retrouvé leur prix d'émission. Rêvant d'un autre IntraWest, les petits action-



PHOTO BOB SKINNER, LA PRESSE

Des skieurs s'en donnent à coeur joie sur les pentes du mont Saint-Sauveur.

naires furent emballés par les propos de MM. Jacques G. Hébert et Louis Dufour dans le premier rapport annuel : « Avec une progression de son chiffre d'affaires de l'ordre de 40 % pour l'exercice 1987 et une progression continue de 36 % pour les cinq dernières années, la Société a plus que doublé son bénéfice avant impôts. L'année 1986-1987 marque en fait le début d'une nouvelle ère de prospérité... »

Le public a payé 5 millions de dollars pour 1,7 million d'actions subalternes (un vote) ; les cadres apportaient à peine 900 000 \$ mais s'octroyaient plus de neuf millions d'actions à 10 votes. Donc, le public a fourni 84 % du capital pour 2 % des droits de vote. Mais les cadres avaient besoin de pouvoir pour créer de la valeur pour tout le monde...

Aujourd'hui, le rachat des derniers minoritaires permettra aux cadres de mettre la main sur des actifs de 100 millions (avant

Comme pour toutes les petites entreprises, les actionnaires de Mont Saint-Sauveur auront appris qu'il faut sortir dès que les gestionnaires ne livrent pas la marchandise.

amortissement), un avoir des actionnaires de 20 millions et une dette d'une trentaine de millions. Tout cela pour 900 000 \$... qui a déjà été récupéré avec trois millions encaissés en dividendes.

Avec des revenus annuels de 60 millions, MSSI possède sept stations de ski (Saint-Sauveur, Avila, Morin Heights, Mont Gabriel, Olympia, Jay Peak (Vermont) et Edelweis-Outaouais), deux parcs aquatiques, un terrain de camping, un parcours de golf au Ver-

mont et surtout, d'importantes banques de terrains qui deviendront des développements résidentiels autour des pistes.

Toutes ces activités n'ont jamais dégagé beaucoup de profits ; les deux millions de bénéfices de 1986 n'ont été surpassés qu'une seule fois (2001). Les ventes ont stagné durant de très nombreuses années.

La stratégie de la direction fut d'utiliser les fonds générés (5 à 7 millions par an) pour accumuler des actifs ce qui augmentait les dépenses d'amortissement. Depuis 1990, un dividende de 5 est versé mais les quatre cinquièmes de ces 400 000 \$ vont dans les poches des dirigeants. Certains analystes-courtiers firent de bonnes études sur la compagnie mais lancèrent la serviette ne voyant pas d'amélioration. Les titres étaient peu transigés ; des mois passaient sans changement d'actionnaire sauf... la compagnie qui ramassait les actionnaires désespérés à 1 \$ l'action. Le nombre de titres subalternes a fondu de 1,7 million à 469 000. Devant de si piètres résultats, pourquoi le conseil d'administration n'a-t-il pas changé le management ou vendu tous ou une partie des actifs dans l'intérêt des actionnaires ? Parce que, en plus de déterminer la quasi-totalité des droits de vote, les cadres occupent la moitié des sièges au conseil...

Comme pour toutes les petites entreprises, les actionnaires de Mont Saint-Sauveur auront appris qu'il faut sortir dès que les gestionnaires ne livrent pas la marchandise. Pour les jeunes entrepreneurs en croissance, l'intervention d'investisseurs institutionnels sera davantage bénéfique car leurs attentes sont moins à court terme et ces professionnels du placement sont mieux placés pour remplacer les dirigeants non performants.

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

- RÉPONSES**
- 1) Chaussettes de l'homme plus courtes.
 - 2) Canne de la femme plus longue.
 - 3) Bretelle, derrière le bras de la femme.
 - 4) Une colline complétée derrière la tête de l'homme.
 - 5) Pied du panneau plus court.
 - 6) Moins d'herbes à droite des ruines.
 - 7) Une brique en plus derrière la colonne brisée.
 - 8) Forme de la montagne à droite du panneau.

AVIS LÉGAUX APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

Appel d'offres

Montréal

Service des infrastructures, du transport et de l'environnement

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal, à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour :

Catégorie : Travaux
Appel d'offres : 9697
Descriptif : CONSTRUCTION ET RÉFÉCTION DE CHAMBRES DE VANNES - ARRondissement DOLLARD-DES-ORMEAUX / ROXBORO - Contrat A-322
Date d'ouverture : 4 mai 2005
Dépôt de garantie : 50 000 \$ - Cautionnement ou chèque visé

Documents : Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du **18 avril 2005** au Service des infrastructures, du transport et de l'environnement - Direction de la gestion des réseaux d'acqueduc et d'égouts, 700, rue St-Antoine Est - Bureau 1.112, Montréal (Québec) H2Y 1A6, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 15 à 16 h 30, contre un paiement de 87 \$, non remboursable.

Renseignements : M. Jacques Charpentier, directeur de projets - Tél. : (450) 651-6711, poste 8138

Vente du cahier des charges :
 Téléphone : (514) 872-5854
 Télécopieur : (514) 872-3587

Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de : **Ville de Montréal.**

Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe, à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

Montréal, le 18 avril 2005
 La greffière de la Ville,
M^e Jacqueline Leduc

Appel d'offres

Montréal

Service des services administratifs

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal, à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour :

Catégorie : Biens et services
Appel d'offres : 05-8384
Descriptif : Destruction des documents confidentiels
Date d'ouverture : 11 mai 2005
Dépôt de garantie : 5% (chèque visé ou cautionnement)
Renseignements : M. Alain Héту, acheteur principal — (514) 872-7380

Documents : Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 18 avril 2005 au Service des services administratifs, 9515, rue St-Hubert, Montréal (Québec) H2M 1Z4, entre 8 h 30 et 12 h et entre 13 h et 16 h 30, contre un paiement de 50 \$, non remboursable.

Vente du cahier des charges :
 Téléphone : (514) 872-1000
 Télécopieur : (514) 872-9693

Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de : Ville de Montréal.

Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

Montréal, 18 avril 2005
 La greffière de la Ville
M^e Jacqueline Leduc

Décès, prières, remerciements

INDEX DES DÉCÈS

- BERGERON, Lucien (Frère Armand), F.É.C.**
 Laval
CARLONE, Maria Giuseppa
 Montréal
CHOTARD, William
 Outremont
DUPUIS, Jeanne, SNJM
 Outremont
GRANT, Madeleine
 Montréal
KINGSLEY, Jean-Paul
 Montréal
LEEMET (Saks), Asta Lorreida
 Montréal
PATRY, René
 Montréal
PAYANT, Mercédès, SNJM
 Outremont
PEPIN (née Gendron), Rita
 Montréal
RICHER (née Thibault), Denise
 Montréal
ROY, Charles-Édouard
 Montréal

N'oubliez pas de commander votre signet. Laissez vos coordonnées au 514-285-6816 (Un signet par annonce)
cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS



BERGERON, Lucien (Frère Armand), F.É.C.
 Frère Lucien Bergeron, de la communauté des Frères des Écoles chrétiennes, est décédé à Laval, le 16 avril 2005, à l'âge de 90 ans. Fils de Pierre Bergeron et d'Émémentienne Baillargeon, il naquit à Sherbrooke le 14 avril 1915. Entré chez les F.É.C. en 1931, il se dévoua à l'éducation des jeunes à Varennes, Hull, Coteau-Station, Sherbrooke et Montréal (St-Charles et surtout Maisonneuve). Il laisse dans le deuil, outre les membres de sa famille religieuse, ses sœurs, Rita (Bernier) et Claire (Hébert), une belle-soeur, Yvonne Bergeron, et plusieurs neveux, nièces et amis. Exposé le mardi 19 avril, à compter de 15 h (prière communautaire à 19 h 30) et le lendemain, à compter de 13 h, à la :

Résidence De-La-Salle
300, ch. du Bord-de-l'Eau
Laval (Ste-Dorothée)
 Les funérailles auront lieu au même endroit, le **mercredi 20 avril, à 14 h.** L'inhumation se fera ultérieurement au cimetière Notre-Dame-des-Neiges, à Montréal.

CARLONE, Maria Giuseppa
1913 - 2005
 À Montréal, le 16 avril 2005, à l'âge de 92 ans, est décédée Mme Maria Giuseppa Carlone. Elle laisse dans le deuil plusieurs neveux et nièces. La famille recevra les condoléances le mardi 19 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mercredi dès 9 h au salon

Alfred Dallaire
MEMORIA
 1120, Jean-Talon Est, Montréal
 www.memoria.ca 514 277.7778
 Les funérailles seront célébrées le mercredi 20 avril à 11 h en l'église de la Pentecôte, 6724 rue Fabre, Montréal, et de là au cimetière Mont-Royal pour l'inhumation.

CHOTARD, William
 Le 12 avril 2005, après une lutte courageuse contre le cancer. Un service commémoratif sera célébré en l'église Notre-Dame-de-la-Salette (3535 av. du Parc) le vendredi 22 avril à 12 h 30.

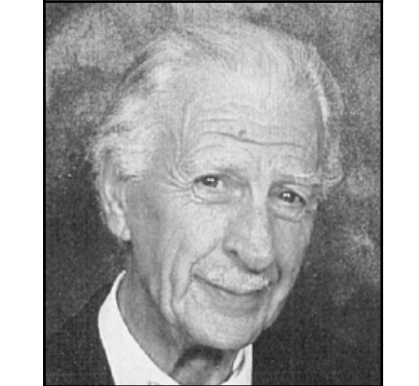
DUPUIS, Jeanne, SNJM
 À Outremont, le 17 avril 2005, à l'âge de 93 ans, est décédée Soeur Jeanne Dupuis, en religion: Soeur Marie-Oliva. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil sa soeur Claire Dupuis, snjm, et des amies. Elle sera exposée à la
Maison mère des Soeurs des Saints Noms de Jésus et de Marie
1410, boulevard Mont-Royal, Outremont
 le lundi 18 avril 2005 de 18 h à 21 h. Les funérailles auront lieu à la Maison mère également, le mardi 19 avril 2005 à 10 h. Inhumation au cimetière de Longueuil, chemin Chambly. Direction:

Alfred Dallaire
MEMORIA
 www.memoria.ca 514 277.7778

AVIS LÉGAUX APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

GRANT, Madeleine
1917 - 2005
 À l'Institut gériatrie universitaire de Montréal, le 14 avril 2005, à l'âge de 88 ans, est décédée Mme Madeleine Grant I.L. Ste-Justine promotion 1937-1940. Cette femme extraordinaire laisse dans le deuil ses enfants Cécile (feu Arthur Piché), Gabrielle (feu Hans Selye) et Isabelle ainsi que des neveux et nièces et de nombreux amis. Selon ses vœux, elle ne sera pas exposée. Un service religieux se tiendra à l'église St-Benoit, 500 Fleury Ouest, coin Meilleur, le jeudi 21 avril 2005 à 11 h. La famille recevra les condoléances à partir de 10 h. L'inhumation des cendres se fera au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Au lieu de fleurs, des dons à l'Institut gériatrie, section recherche, seraient grandement appréciés.

Direction
YVES GROUPE LÉGARE inc.
Alfred Dallaire
(514) 595-1500



KINGSLEY, Jean-Paul
1914 - 2005
 À Montréal, le 15 avril 2005, à l'âge de 91 ans, est décédé Monsieur Jean-Paul Kingsley. Monsieur Kingsley monte sur les planches à l'âge de 14 ans. Pendant plus de 50 ans, il ne vivra que pour et par le théâtre. Il a incarné le rôle du Christ dans la Passion 1200 fois. Il était également le doyen de l'Union des Artistes. Époux de feu Cécile Blanchard, il laisse dans le deuil ses enfants Paul-Emile (Nicole de Bellefeuille), Jean-Pierre (Denise Larente) et Carole, ses petits-enfants Johanne, Stéphane, Eric (Linda), Isabelle (Jean-Sébastien), Jean-François (Julie), Mathieu et Alexandre, ses arrière-petits-enfants Mark, Yannick, Patrick et Dany, son frère André (feu Anna), sa belle-soeur (bébé) ainsi que neveux, nièces, autres parents et un grand nombre d'amis. La famille vous accueillera au complexe funéraire.

Alfred Dallaire
MEMORIA
 2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
 www.memoria.ca 514 277.7778
 le mardi 19 avril de 14 h à 22 h au salon et le mercredi 20 avril dès 10 h en la chapelle du complexe pour une réunion de prières qui sera célébrée à 14 h.

LEEMET (Saks), Asta Lorreida
 À l'hôpital Général de Montréal, le 15 avril 2005, à l'âge de 83 ans, est décédée Asta Lorreida Saks Leemet. Elle laisse dans le deuil ses enfants Juhan, Leida (Nelson Sanchez), Jaan (Nathalie Martel) et son petit-fils Nelson. Elle sera grandement regrettée. La famille recevra les condoléances au
Complexe funéraire Mont-Royal
1297, chemin de la Forêt, Outremont
514-279-6540
 le mercredi 20 avril de 18 h à 21 h, et le jeudi 21 avril de 10 h à 11 h en l'église St. John's Estonian Lutheran, au 4345 av. Marcil, suivi des funérailles. Au lieu de fleurs, un don à l'église ou à la recherche sur le cancer serait apprécié.

PATRY, René
1928 - 2005
 À Montréal, le 16 avril 2005, à l'âge de 77 ans, est décédé M. René Patry, époux de Mme Thérèse Desmarais. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses deux enfants Michel (Carole Hennessey) et Manon (Yves Beaudoin), ses cinq petits-enfants Gabrielle, Julie, Edouard, Simon et Laurent, ses sœurs Dolores, Denise et Lise et leurs conjoints, de nombreux neveux et nièces ainsi que des amis. La famille recevra les condoléances le lundi 18 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mardi dès 9 h au salon

Alfred Dallaire
MEMORIA
 1120, Jean-Talon Est, Montréal
 www.memoria.ca 514 277.7778
 Les funérailles seront célébrées le mardi 19 avril à 11 h en l'église St-Jean-Berchmans, 1871 boul. Rosemont, Montréal. L'inhumation aura lieu à une date ultérieure. Des dons à la Société Alzheimer seraient appréciés.

PAYANT, Mercédès, SNJM
 À Outremont, le 17 avril 2005, à l'âge de 82 ans, est décédée Soeur Mercédès Payant, en religion: Soeur Armande-Marie. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil sa soeur Pauline, snjm, ses frères Henri, Paul (Huguette Lavioie), Thomas (Marie-Claire La Plante), un beau-frère Laurent Beaulieu (feu Jeanne), de nombreux neveux et nièces, cousins et cousines, parents et amis. Elle sera exposée à la
Maison mère des Soeurs des Saints Noms de Jésus et de Marie
1410, boulevard Mont-Royal, Outremont
 le lundi 18 avril 2005 de 18 h à 21 h. Les funérailles auront lieu à la Maison mère également, le mardi 19 avril 2005 à 10 h. Inhumation au cimetière de Longueuil, chemin Chambly. Direction:

Alfred Dallaire
MEMORIA
 www.memoria.ca 514 277.7778

PEPIN (née Gendron), Rita
1923 - 2005
 Au Centre hospitalier de Lachine, le dimanche 17 avril 2005, à l'âge de 81 ans, est décédée Rita Gendron, épouse de feu Émile Pepin. Elle laisse dans le deuil ses enfants Jean-Guy (Johanne) et Francine (Laurent), ses petits-enfants Mélissa, Geneviève, Valérie et Josiane ainsi que de nombreux frères et sœurs, parents et amis. Exposée à la
Résidence funéraire J.J. Cardinal
2125, Notre-Dame, Lachine
Tél. 514-639-1511
 Les funérailles auront lieu en l'église Sts-Anges-Gardiens, 1400, St-Joseph, Lachine, le mercredi 20 avril à 13 h 30 et de là au cimetière de Lachine. En guise de sympathie, des dons à la Fondation des maladies du cœur seraient appréciés. Visites: mardi de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et ainsi que mercredi dès 11 h.

RICHER (née Thibault), Denise
1928 - 2005
 À Montréal, le 16 avril 2005, à l'âge de 76 ans, est décédée Denise Richer, épouse de feu Simon Richer. Elle laisse dans le deuil ses enfants Isabelle (Frank Aggio), Marie Hélène (Claude Doré), Olivier (Chanrasmy Sam), Marc-Antoine (Deborah Simon), son petit-fils Francis, ses sœurs Andrée et Ginette ainsi que plusieurs parents et amis. La famille recevra les condoléances au
Centre funéraire Côte-des-Neiges
Réseau Dignité
4525, chemin de la Côte-des-Neiges
Montréal 514-342-8000
 Les heures de visites sont le mardi 19 avril 2005 de 18 h 30 à 21 h.

ROY, Charles-Édouard
1915 - 2005
 À Montréal, le 15 avril 2005, à l'âge de 90 ans, M. Charles-Édouard Roy est parti rejoindre celle qui lui manquait tant, son épouse feu Marie-Jeanne Brien. Il était le père de Jacqueline, Claude, Claudette, Nicole, Suzanne, Francine, Michel, Serge, Diane, Daniel, feu Gilles, Johanne et Josée, leurs conjoints et conjointes, ses 25 petits-enfants, ses 21 arrière-petits-enfants, sa soeur Fernande ainsi que d'autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE
2630, Notre-Dame, Montréal
 Les funérailles auront lieu à l'église Saint-Irénée, le mardi 19 avril à 11 h. Heures des visites: le lundi 18 avril de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h ainsi que mardi dès 9 h.



À la mémoire de...

Tout communiqué d'avis de décès publié dans La Presse sera plastifié et remis gratuitement à la famille éprouvée.

514.285.6816 **LA PRESSE**

3204805A 3305846

EN BREF

3,5 millions pour le PDG de Quebecor

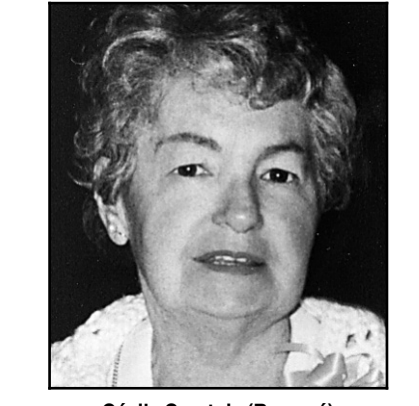
Le PDG de Quebecor inc., Pierre-Karl Péladeau, a obtenu 3,5 millions de dollars pour son travail en 2004, indique la circulaire de la direction publiée le 14 avril. Son salaire de base s'est élevé à 1,35 million, auquel s'ajoute notamment une prime de 1,8 million. Certaines options d'achat ont été exercées, ce qui a permis à M. Péladeau d'obtenir 241 325 \$ supplémentaires. Précisons qu'une bonne part de ce montant (2,6 millions) a été obtenu pour son travail chez l'imprimeur Quebecor World, pour lequel il a été PDG entre mars et décembre 2004. La Presse

Mamma.com et Copernic annulent un accord

La société d'informatique Mamma.com a fait part, hier, de l'annulation d'une entente suivant laquelle elle devait acquérir Copernic Technologies, de Québec. Cette dernière, spécialisée dans les logiciels de recherche Internet, « a décidé qu'elle n'est plus intéressée » à mener à bien la transaction annoncée en novembre 2004, ajoute Mamma.com. Copernic a expliqué qu'« il est devenu impossible » de conclure la transaction depuis que les autorités réglementaires, aux États-Unis, ont déclaré formelle l'enquête qui avait été entamée visant Mamma.com, ajoute le communiqué de l'entreprise basée à Montréal. Or Mamma.com estime que cette décision américaine « n'aura pas d'impact sur ses capacités » à mener la transaction comme prévu. Jeudi dernier, les autorités ontariennes interdisaient aux dirigeants de Mamma.com de transiger les actions de la compagnie, à la suite du défaut de publier ses résultats avant l'échéance du 31 mars. Presse Canadienne

900 Petites annonces cyberpresse.ca/necrologie

20e ANNIVERSAIRE



Cécile Comtois (Rompré)
1913 - 1985
 Chère maman
 Continue à veiller sur nous comme tu l'as toujours fait. On pense toujours à toi. On t'aime beaucoup. Repose en paix.
 Tes enfants: Robin, Marc, Gérald, Jean, Michel, Daniel, Rodrigue.

8e ANNIVERSAIRE



Marie Ann Teolis Spina
18 avril 1997
 Le temps s'enfuit mais il n'effacera jamais de nos coeurs ce que tu as été pour nous. Souvent nous pensons à toi. Veille sur chacun de nous. Nous profitons de ce 8e anniversaire pour te redire que tu as été, jusqu'à ton dernier jour, le plus beau cadeau que la vie nous a offert.
Fernando, ton époux
Ta famille, tes proches et amis

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE LA SCHIZOPHÉNIE
 La schizophrénie
Ça se dit, ça se vit!
 (514) 251-4000 # 3400
 1 866 888-2323
 www.schizophrénie.qc.ca
 21

Communauté métropolitaine de Montréal

AVIS PUBLIC
 Objet : Assemblée ordinaire du Conseil
 Date : Le jeudi 21 avril 2005 à 19 h 30
 Lieu : Centre Mont-Royal, 2200, rue Mansfield, Montréal
 Salon Cartier 3^e étage A (métro Peel, sortie Metcalfe)
 Une période de questions est prévue pour le public au début de l'assemblée. Les personnes désirant poser des questions doivent s'inscrire dans les 15 minutes qui précèdent le début de l'assemblée.
 Visitez notre site Internet www.cmm.qc.ca

3309487A

LP[2] LP[2]

Tous les jeudis dans **LA PRESSE**

Une usine de Laval à l'assaut du marché canadien du sushi

STÉPHANE CHAMPAGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

Une Japonaise quinquagénaire et un Suisse trentenaire. Tous les deux chefs cuisiniers. Ensemble, ils ont fondé à Laval la PME Kai Conveni Global, la seule usine à sushis au Québec.

Vous avez bien lu : une usine à sushis. Difficile d'imaginer que ce mets japonais composé notamment de poisson cru soit produit autrement que dans un restaurant par un sushi derrière son comptoir. Pourtant, l'entreprise de Mari Toyoda et de Jean-Paul Widmer produit quotidiennement 40 000 nigiris et autres makis. Et leurs activités ne cessent de croître.

Kai Conveni, du japonais « océan accessible », occupe en effet près de 60 % du marché du sushi au Québec. Ses sushis frais (vendus sous la marque Sushi Mari Toyoda) sont notamment offerts dans les supermarchés IGA et Metro, de même que dans les Costco, les hôtels et chez certains traiteurs.

Même s'il couvre l'ensemble de la province, le marché de la PME est surtout concentré dans les régions de Montréal et de la Vieille Capitale. De 200 000 \$ en 1999 (année de fondation de l'entreprise), le chiffre d'affaires de Kai Conveni Global était de cinq millions en 2004.

« D'ici trois ans, nous visons 20 millions », affirme Jean-Paul Widmer. Comme le goût des Nord-

Américains pour les sushis ne se dément pas, M. Widmer entend rendre ces petites bouchées « encore plus accessibles ». Depuis janvier 2005, il table sur le concept du surgelé. Des sushis surgelés ? « Oui, et je me suis fait prendre dans un test à l'aveugle. J'ai pensé que les surgelés étaient les frais », s'amuse Jean-Paul Widmer.

Kai Conveni serait le seul au Canada à offrir des sushis surgelés. Au Japon, le créneau du surgelé existe, mais à très petite échelle, selon le copropriétaire de Kai Conveni, qui revient justement de là-bas.

Kai Conveni occupe près de 60 % du marché du sushi au Québec. Ses sushis sont notamment offerts dans les supermarchés IGA et Metro, de même que dans les Costco, les hôtels et chez certains traiteurs.

Quant à la fabrication mécanisée (le concept d'usine à sushis), il existe depuis longtemps chez les Nippons. D'ailleurs, les équipements utilisés par la PME québécoise sont pour la plupart importés du Japon.

Une visite des installations de 6000 mètres carrés de Kai Conveni, rue Berlier, à Laval, a quelque chose de surréaliste. Le poisson étant la matière première de Kai Conveni, accrédité HACCP, les normes de salubrité sont des plus sévères. On dirait un labo high tech. Certaines pièces sont nettoyées jusqu'à huit fois par jour. Des atomiseurs électroniques aseptisent l'air chaque fois qu'une pièce vient d'être nettoyée.

Les makis de Mari Toyoda ne sont pas ronds, mais plutôt carrés. Tout se fait en douceur sur une petite chaîne de montage. Certaines pièces sont même emballées individuellement. « Le risque que des bactéries se développent est grandement réduit », affirme Jean-Paul Widmer.

Pour l'heure, 90 % de la production est destinée au marché du

frais, c'est-à-dire aux magasins à grandes surfaces où les bouchées de la PME sont vendues dans des petits plateaux contenant un minimum de 10 makis et autres nigiris. Le reste des opérations sert surtout à la préparation des produits surgelés (de marque Sushi Mari).

Depuis peu, Kai Conveni offre une vinaigrette japonaise (Wafu) pour tremper les sushis ou accompagner une salade. La Wafu de la PME a remporté en 2002 le Grand Prix canadien des nouveaux produits. L'entreprise québécoise vient de faire une percée aux États-Unis avec sa vinaigrette. Les New-Yorkais en seraient friands.

Fraîcheur

La durée de vie des produits frais de Kai Conveni est de quatre jours. Le truc : la PME n'utilise que du poisson fumé ou cuit qu'elle reçoit déjà surgelé, ce qui, selon M. Widmer permet aux produits de se conserver plus longtemps. Quant aux sushis surgelés, ils peuvent être conservés plus d'un an avant d'être consommés.

Les puristes diront que les sushis de Kai Conveni n'ont rien à voir avec les sushis d'un vrai restaurant japonais. Erreur, fait valoir Jean-Paul Widmer. « Ils sont faits au goût des gens d'ici, dit-il. Mais répondent aux critères d'excellence de la culture japonaise. M^{me} Toyoda est sans cesse dans l'usine. »

La chef japonaise vient de recevoir la bénédiction (et des félicitations) de Juifs montréalais qui lui avaient commandé des sushis kascher.

Mari Toyoda serait l'un des rares chefs japonais au Québec. Arrivée en sol canadien en 1986, elle a notamment, telle une pionnière, donné des cours de fabrication de sushis à Montréal. « Au Japon, il faut 10 ans avant de devenir chef sushi. Ici, j'ai vu des gens ouvrir un restaurant de sushis après avoir reçu une formation de 10 heures seulement. Ça fait peur », raconte la dame.

Elle a fait la connaissance de Jean-Paul Widmer au milieu des années 90. « J'avais travaillé pour des compagnies aériennes, pour des hôtels, etc. Quand je me suis retrouvé en charge du restaurant Mimosa Café à Vaudreuil-Dorion,



PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE

Les chefs Mari Toyoda et Jean-Paul Widmer, copropriétaires du fabricant de sushis Kai Conveni Global, souhaitent prendre d'assaut le marché canadien avec leurs sushis surgelés.

je me suis dit qu'il faudrait offrir des sushis. C'est là que j'ai rencontré M^{me} Toyoda », explique M. Widmer, un Suisse d'origine dont le père, cuisinier, était en charge du pavillon helvétique à Expo 67.

Les deux chefs ont vu le potentiel des sushis et sont aussitôt devenus partenaires d'affaires en 1999.

« Il y avait déjà quelques petits fabricants de sushis au Québec, mais nous trouvions que la qualité n'était pas là et qu'il y avait de la place pour quelque chose de meilleur », note l'autodidacte qui a suivi son cours à l'ITHQ après s'être démarqué dans un concours de cuisine alors qu'il n'avait ni expérience ni diplôme.

Jean-Paul Widmer a par ailleurs tenu à nous dévoiler les résultats d'une enquête menée en mars 2004 par le magazine *Protégez-Vous* sur les sushis au Québec.

Parmi la quinzaine de restaurants spécialisés, de comptoirs rapides et de traiteurs évalués, les sushis Mari Toyoda se sont démarqués notamment au chapitre de la fabrication et de la... fraîcheur. Des sushis fabriqués en usine qui sont plus frais que ceux de certains restos, voilà qui en dit long sur les produits de Kai Conveni Global.

« Et en plus, ce sont les nôtres qui coûtent le moins cher », soutient le copropriétaire de la PME.

L'ENTREPRISE

Kai Conveni Global

Année de fondation : 1999

Activités : Fabrication de sushis frais et surgelés

Nombre d'employés : 30

Chiffre d'affaires : 5 millions

Actionnaires : Mari Toyoda, Jean-Paul Widmer et un actionnaire silencieux

Marché : Canada, États-Unis

Siège social : Laval

Site Web : www.sushimt.com

L'évoluTion au service de

Je suis gérant d'informatique pour l'un des plus grands constructeurs automobiles au pays. Disons que je n'ai pas vraiment le temps de me préoccuper de la fiabilité de notre site Web. Comme beaucoup de nos clients utilisent Internet pour magasiner leurs véhicules, notre site doit constamment recevoir des mises à jour et être opérationnel en tout temps. C'est là-dessus que repose ma réputation. Pour améliorer notre site, j'avais besoin d'une solution parfaitement adaptée à nos besoins.

C'est là que Bell entre en jeu avec ses solutions en Technologies de l'Information. Ils ont d'abord pris le temps d'analyser nos activités, puis ils ont recommandé une solution intégrée qui a résolu tous nos problèmes. Nous avons maintenant un serveur éloigné attiré, qui nous permet de réaliser de nombreux tests et d'effectuer des mises à jour instantanément. Nous avons aussi un coupe-feu exclusif sécuritaire. Et je sais que je peux toujours compter sur Bell pour de l'assistance technique. C'est une protection pare-chocs à pare-chocs. Voilà à quoi je m'attends de la part des entreprises avec lesquelles je fais affaire : la même performance et la même fiabilité auxquelles les autres s'attendent de moi.

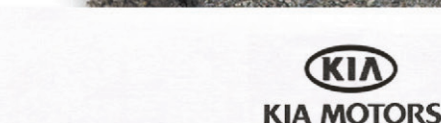
La solution TI complète recommandée par Bell – Services de gestion d'hébergement et de sécurité :

- L'accès à un réseau fiable et hautement sécuritaire
- L'assistance technique 24 heures
- Rapports détaillés (achalandage, utilisation de la bande passante, copie de sécurité)
- Coupe-feu et détection d'intrusion à la fine pointe

Don a mis l'évoluTion à son service.

Mettez l'évoluTion au vôtre.

Internet Téléphonie Équipement Logiciels Sécurité Hébergement Services



DONALD M. KNOWLES
Gérant d'Informatique



Parlez à votre expert Bell
ou appelez au 1 866 977-7333
www.centredaffaires.bell.ca



Et bien simple.™