

S D L M M J V

S D L M M J V

S D L M M J V

S D L M M J V

S D L M M J V

Prix. Remise à Québec du prix d'excellence en affaires Québec-France 2007.
Mercredi 10 octobre.

Tourisme. Début des Journées annuelles de l'accueil touristique au Lac-Beauport.
Du 10 au 12 octobre.

Carrière. Douzième édition du Salon Éducation et du Salon Formation Carrière à Montréal.
Du 10 au 13 octobre.

Textile. Début de Expo Hightex 2007, le rendez-vous annuel des professionnels du textile, à Montréal.
11 et 12 octobre.

Construction. Statistique Canada dévoile son étude sur la construction résidentielle.
Vendredi 12 octobre.

les affaires

2,25 \$ | SEMAINE DU 6 AU 12 OCTOBRE 2007 | WWW.LESAFFAIRES.COM

ARRÊTEZ D'IMPROVISER

Vos gestionnaires réclament une formation adaptée à leurs besoins. **p. 70**

tendances

Coup d'épée dans l'eau pour les producteurs de canneberges

Le développement accéléré de cette culture émergente se bute à la réglementation environnementale du gouvernement québécois.

p. 18

stratégies

Les leçons du sauvetage de l'Opéra de Montréal

La situation financière de l'Opéra de Montréal s'est redressée en un temps record. L'institution peut-elle servir d'exemple à d'autres établissements?

p. 30



Robert Dutton garde le cap

Pas question de se laisser distraire par l'arrivée de Lowe's au Canada. Le pdg de Rona mise sur les acquisitions pour consolider l'entreprise.

p. 34

conseils

Le Top 10 des meilleurs titres boursiers mondiaux

Quelles sont les 10 sociétés mondiales offrant le meilleur qualité-prix? Les raffineurs ont la cote, mais plusieurs titres sont méconnus de nombreux investisseurs.

p. 48

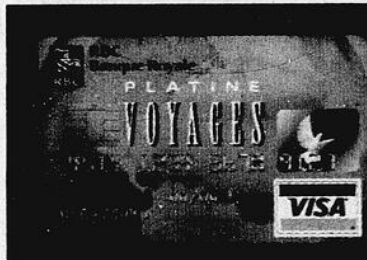
dossiers

Drummondville a découvert la recette du succès

Inévitable, le déclin manufacturier? Ce n'est pas le cas à Drummondville, qui obtient des résultats éclatants. Portrait d'une ville où l'optimisme règne.

p. 78

VOL. LXXIX, N° 40
104 PAGES



Choix du siège. Choix de la compagnie aérienne. Visa Voyages RBC. Carte de choix.

> 12 500 points RBC Récompenses* en prime à l'adhésion
> + 2 500 points supplémentaires au renouvellement**

Demandez votre carte dès aujourd'hui.

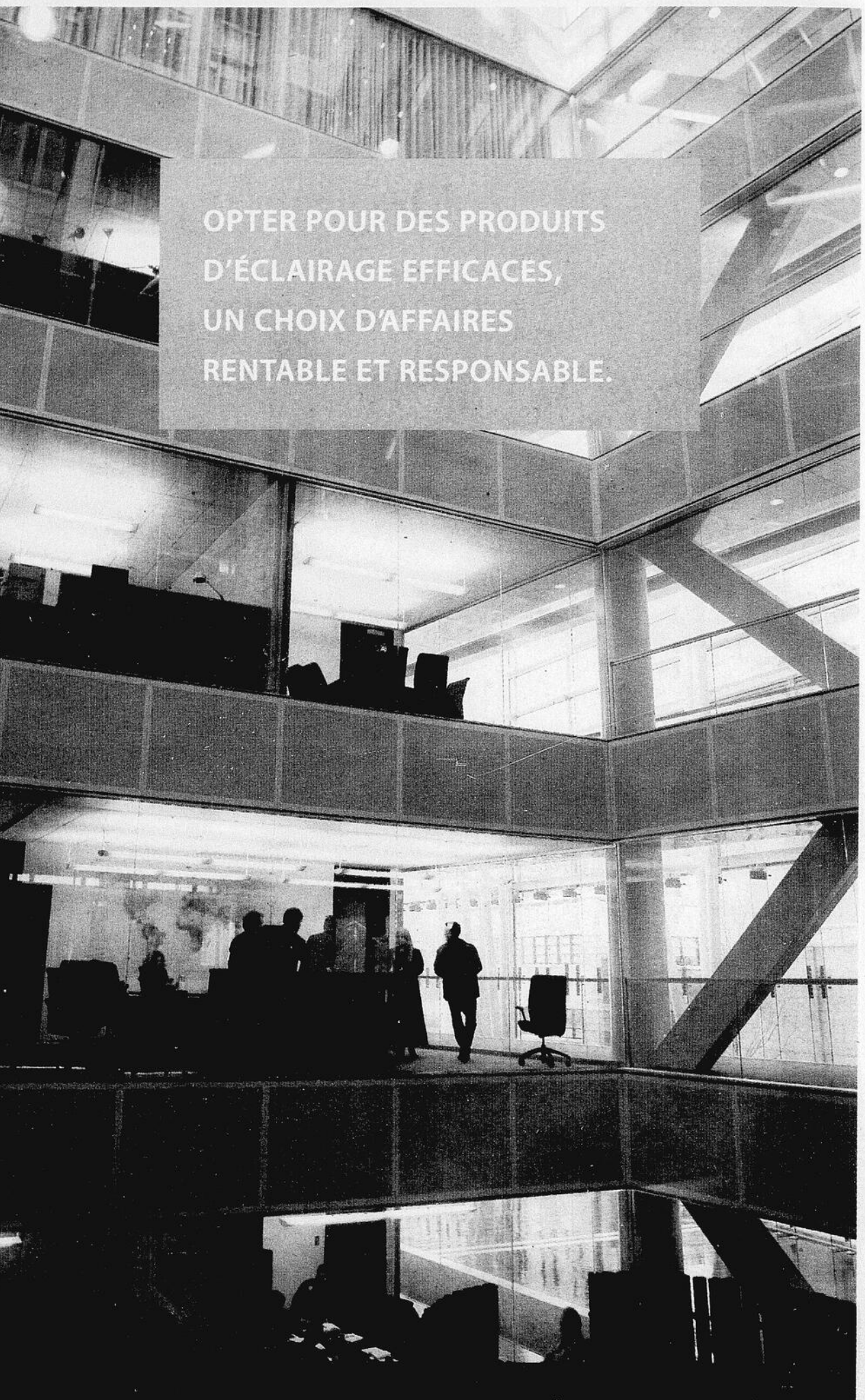
> 1 800 ROYAL 1-1 > rbcbanqueroyle.com/visavoyages



JE CHOISIS > RBC

PP40064924 R08185

© Marques déposées de la Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada. ** Marques de commerce de la Banque Royale du Canada. * Marque déposée de Visa International Service Association, utilisée sous licence. 1. Pour connaître les conditions d'échange de points et les restrictions applicables, consultez la section Règlement RBC Récompenses au www.rbc.com. 2. Pour être admissible à l'offre de points RBC Récompenses en prime, votre demande d'adhésion doit nous parvenir et être approuvée par nous pendant la période d'admissibilité à l'offre, soit entre le 1^{er} septembre et le 31 décembre 2007. Les 12 500 points offerts en prime à l'adhésion apparaîtront sur votre premier relevé Visa. Les 2 500 points supplémentaires offerts au renouvellement vous seront remis un an après réception des points offerts en prime à l'adhésion. Les clients qui ont déjà été titulaires de la carte Visa Platine Voyages RBC Banque Royale ou qui le sont au début de la période d'admissibilité ne peuvent profiter de cette offre. Cette offre ne peut être jumelée à une autre offre.



OPTER POUR DES PRODUITS
D'ÉCLAIRAGE EFFICACES,
UN CHOIX D'AFFAIRES
RENTABLE ET RESPONSABLE.

Profitez du programme Produits efficaces - Éclairage ! En choisissant des produits d'éclairage plus performants, vous réaliserez d'importantes économies d'énergie, diminuerez vos coûts d'entretien et contribuerez au bien-être collectif. Consultez un distributeur participant ou un maître électricien.

Obtenez
une remise à l'achat
des produits :
c'est simple et rapide !



MIEUX
CONSOMMER

POUR MIEUX PERFORMER

www.hydroquebec.com/affaires



SOMMAIRE

Zoom	5
L'œil averti	7
Le tour du Québec	12
tendances	17
Le pouls de l'économie	20
Petites mais créatives	21
The Economist	24
Vert l'avenir	27
stratégies	29
Immobilier	38
Les baby-boomers	40
Management	43
conseils	47
Fonds communs	59
Ressources naturelles	60
dossiers	69
Drummondville	78
Santé et sécurité au travail	85
Droit des affaires	90
Chroniqueurs	
René Vézina	4
Jean-Paul Gagné	15
Stéphanie Keenan	41
Bernard Mooney	51
Tableaux	
Analyse des marchés	63
Assemblées des actionnaires	65
Baromètre des ressources	60
Déclarations de dividendes	66
Le Top 100 en Bourse	64
Taux d'intérêt	65
Services	
Annonces classées	93
Carrières	45
Les professionnels	93

« Nous pouvons faire davantage pour attirer la concurrence »

Nancy Hughes Anthony. La nouvelle présidente de l'Association des banquiers croit que les banques canadiennes seront plus concurrentielles si la réglementation est plus efficace.

par Claude Beauregard > claudio.beauregard@transcontinental.ca

Vous vous êtes prononcée en faveur d'une autorité de réglementation unique des valeurs mobilières. En quoi les provinces font-elles fausse route ?

Je pense que tous reconnaissent que le régime de réglementation des valeurs mobilières pourrait être amélioré, et je félicite le gouvernement du Québec de ses efforts en vue de trouver une solution. Le régime de passeport proposé par Québec peut constituer un pas dans la bonne direction pour permettre aux entreprises de mobiliser plus facilement des capitaux, mais certains croient qu'il continue d'imposer la même infrastructure et les mêmes coûts que le système actuel à réglementation multiple, en plus d'établir un système qui est source de chevauchements. Et comment peut-on parler d'une seule voix dans des négociations internationales lorsque 13 autorités de réglementation sont à la table ? Le groupe de spécialistes sur la réglementation des valeurs mobilières qui est en voie d'être formé pourrait bien être la clé à ce problème.

Comment peut-on augmenter la concurrence dans le secteur bancaire ?

Il existe déjà un niveau élevé de concurrence dans le secteur bancaire au pays. Ce secteur a connu un énorme changement ces dernières années avec l'arrivée des banques virtuelles comme ING, de même que des banques qui appartiennent à une chaîne d'épiceries, à un réseau de courtiers d'assurance et à une compagnie d'assurance vie. Toutefois, nous pouvons faire plus pour attirer la concurrence en nous assurant d'avoir les plus faibles taux d'imposition sur le revenu des particuliers et des entreprises, ainsi qu'un environnement réglementaire davantage axé sur le marché.

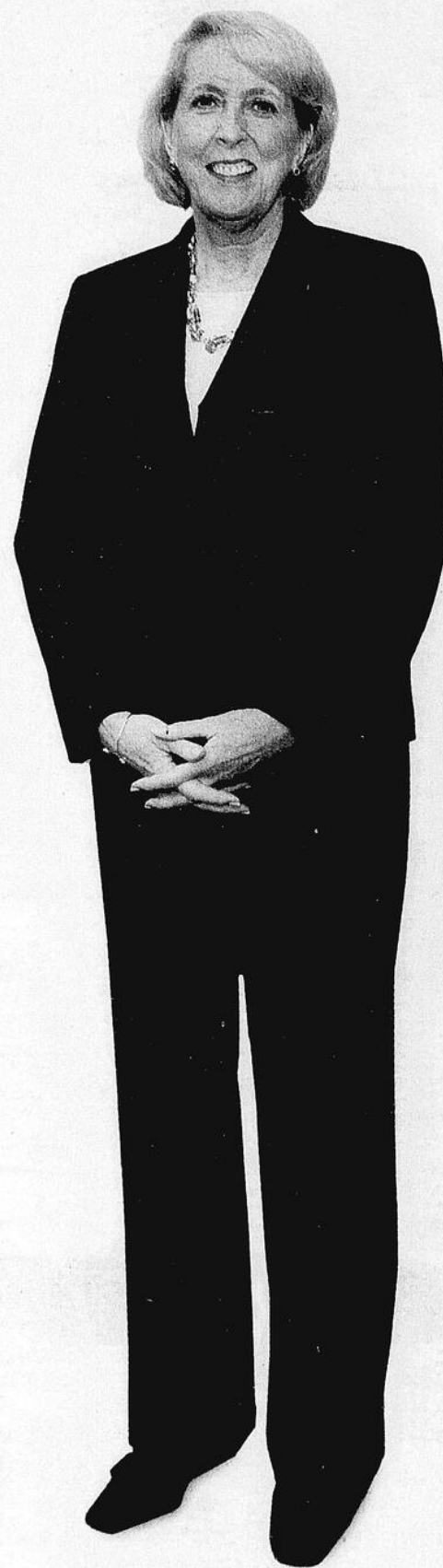
En quoi cette concurrence serait bénéfique pour les entreprises? Les consommateurs?

Une concurrence accrue est source d'innovation et de choix en matière de produits et de services, à des prix plus avantageux. C'est ce que l'on constate déjà au pays, où nous avons des forfaits bancaires à faible coût et une variété de fournisseurs de services financiers et de prêteurs. Et la concurrence ne peut que s'intensifier, ce qui est formidable pour les consommateurs. ■

CV

Nom : Nancy Hughes Anthony
Fonction : Présidente et chef de la direction
Entreprise : Association des banquiers canadiens

Native de Montréal, elle a été présidente et chef de la direction de la Chambre de commerce du Canada en plus d'avoir siégé au conseil d'administration de nombreux organismes publics et privés.



Exporter vers de nouveaux marchés,
 obtenir un mandat international,
 acquérir un concurrent,
 imaginez les possibilités.

1 866 870-0437
www.investquebec.com

IQ Investissement
 Québec



chronique

Redécouvrez
lesaffaires.com



Nouvelle grille, nouveaux contenus, le site LesAffaires.com fait peau neuve.

Complètement redessiné, le site vous permettra de découvrir une information plus riche, et beaucoup plus facile à trouver.

La grille éditoriale met d'abord l'accent sur le monde du placement, tout en accordant une place importante aux affaires, au management et à l'entrepreneuriat.

- > Suivi des marchés trois fois par jour
- > Analyse quotidienne de titres
- > Conseils d'experts
- > Guides pratiques
- > Nouveaux blogueurs
- > Nouvelles chroniques sur LesAffaires.tv



Commencez la semaine avec la chronique *Lamoureux des finances*, sur LesAffaires.tv.

LES AFFAIRES .tv



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Deux plus deux font... combien, déjà ?

Oubliez la parité des dollars, la vente d'Alcan et de BCE, les turbulences de la Bourse, la crise forestière et l'état des finances publiques... Ce qui passionne d'abord les Québécois, en tout cas ceux qui suivent l'économie, ce sont les hauts et les bas du système scolaire.

J'exagère ? Si peu. Pour dire vrai, je me base sur un sondage pas du tout scientifique. De tous les billets que j'ai écrits en 2007 dans mon blogue, sur le site LesAffaires.com, c'est celui intitulé *Continuons à former des ignorants*, à propos de l'annulation du seul cours d'économie obligatoire au secondaire, qui a suscité le plus de commentaires !

Il en est venu de tous côtés : la plupart déploieraient ce surprenant recul au moment où la compréhension du crédit, par exemple, est essentielle pour survivre dans une société de consommation. Quelques-uns sont plutôt revenus sur le fait que les parents ont un rôle crucial à jouer dans l'éducation et qu'il est illusoire de rejeter la responsabilité sur l'école. D'autres, plus cyniques, ont tout simplement dit *À quoi bon ?*, rappelant que ce genre de cours ne peut qu'effleurer les enjeux.

Je vais d'abord prendre un instant pour répondre à Guilhem Monna, qui me demandait légitimement si je plaisantais en disant que, de toute façon, les préjugés anti-marché de certains syndicalistes rendent problématique l'enseignement des rudiments de l'économie. Vous avez raison : la majorité des professeurs font bien leur travail, et le savoir est précieux pour faire son chemin dans la vie, que l'on soit de gauche ou de droite. Mais on a vu plus d'une fois ces préjugés être *beurrés épais* dans les classes composées d'élèves influençables. Ce qui n'est pas une raison pour *beurrer épais* quand on écrit sur le sujet. Touché !

Les discussions qui concernent l'école touchent des points sensibles au Québec.

Pour comprendre d'où vient cette vague de réactions sur un sujet qui ne semble pas d'une brûlante actualité, il faut aller plus loin et réaliser que les discussions qui concernent l'école, au Québec, touchent des points sensibles. Dans ce cas-ci, au moins trois :

1. La méfiance envers l'appareil gouvernemental et ses décisions difficiles à suivre.

« Nous payons plus de taxes scolaires et nos gouvernements augmentent les dépenses du ministère qui enlève le cours en économie », écrit Jean-Guy, par exemple. En sourdine, il y a aussi cette idée bien ancrée que les fonctionnaires, dans leurs grandes tours, finissent par être débranchés de la vie courante.

2. L'incessant questionnement sur la place des parents et celle de l'école.

Qui est responsable des enfants ? Les parents, bien sûr. Mais ils travaillent comme des forcenés et les nouveaux programmes scolaires les déboussolent. De là une propension naturelle à déléguer des tâches à l'école. Quand celle-ci recule, comme pour l'enseignement de l'économie, ils sont pris de court.

3. L'inquiétude quant à la capacité de la génération montante de prendre la relève.

Les baby-boomers vont bientôt prendre leur retraite, soit. Mais la vie est compliquée, les

acquis sont fragiles et tout va très vite. Dans ce contexte, si les jeunes ne sont pas vigoureusement formés, vont-ils pouvoir tenir la route ? C'est peut-être un réflexe du style « après moi le déluge », mais il explique en partie les craintes et l'amertume de certaines personnes plus fatalistes.

On peut cependant se reconforter en constatant que bien des jeunes sautent dans la mêlée avec des commentaires très pertinents. Sur ce blogue, plusieurs ont fait valoir de façon étonnante l'utilité – mais aussi les limites – d'un cours, si l'initiation à l'économie s'arrête là. Il faut davantage. Lire, écrire, discuter, échanger. À cet égard, je crois que la contribution des parents est encore déterminante, avec ou sans école.

Les enfants sont plus éveillés qu'on le pense. Pas besoin de leur parler de l'élasticité de la demande. Mais leur expliquer que l'argent, ça existe et ça se gagne, c'est déjà un début. ■

DE MON BLOGUE

(sur www.lesaffaires.com)

Ils n'en mouraient pas tous, mais tous étaient frappés : La crise du crédit a dépassé depuis longtemps les frontières américaines.

« Je crois que c'est à chacun de faire ses devoirs quand il s'agit d'argent. Si tu vas voir un banquier pour avoir un prêt sur une maison de 200 000 \$, il va à coup sûr te dire que tu as le pouvoir d'achat pour une maison de 350 000 \$! »

– Jean-Louis Morisset

« L'institution pense au profit avant même de penser à la situation du client qui vient emprunter. C'est immoral de ne pas s'en soucier. Présentement, les plus malheureux, ce sont encore ceux qui perdent leur emploi, qui n'ont plus les moyens de rembourser leur prêt et qui doivent aller porter leur clé. »

– Francis Bilodeau



BlackBerry® 8830
World Edition

Passez à la vitesse grand V.

Accédez au réseau sans fil le plus rapide à l'échelle du pays et profitez de l'itinérance mondiale*.

telus.com/envol



TELUS

le futur est simple™

Le fond du baril

Les réserves mondiales de pétrole s'épuisent rapidement et les gisements sont de plus en plus difficiles à trouver.

par The Globalist* > www.theglobalist.com

Trente-huit ans. C'est la durée du sursis qu'offrent les réserves de pétrole récupérable pour alimenter l'économie mondiale au rythme de consommation actuel. Ces réserves sont évaluées à environ 1 100 milliards de barils de pétrole, tandis que 1 000 milliards de barils ont été extraits jusqu'à maintenant. (ENI)

Du pétrole de plus en plus coûteux à découvrir. Bien que les sociétés pétrolières et gazières aient augmenté leurs investissements de 45 %, à 401 milliards de dollars américains en 2006, les réserves pétrolières exploitables qu'elles ont découvertes n'ont augmenté que de 2 %. (The Wall Street Journal)

La moitié moins d'installations de forage. Le nombre d'installations de forage exploitant des gisements de pétrole et de gaz naturel dans le monde a diminué de moitié depuis le sommet de 1981, pour se situer à 2 500. Et la capacité de raffinage du pétrole n'a pas augmenté depuis 25 ans.

Du pétrole de moindre qualité. L'approvisionnement mondial consiste de plus en plus en des grades de pétrole plus visqueux, dit pétrole lourd. Règle générale, ces gisements sont plus faciles à trouver que ceux de pétrole dit léger, mais le pétrole qu'ils contiennent est plus difficile et coûteux à extraire et à transformer en des carburants comme l'essence et le diesel. (The Wall Street Journal)

Le golfe Persique bien nanti. Près de trois quarts des réserves de pétrole sont concentrées dans le golfe Persique (743 milliards de barils). Le Venezuela, loin derrière au deuxième rang de ce palmarès avec 79 milliards de barils, est suivi de l'Europe de l'Est (74 milliards), de l'Amérique du Nord (59 milliards), de l'Afrique sub-saharienne (57 milliards), de l'Afrique du Nord (55 milliards), de l'Asie (40 milliards)



Le chiffre

101,60 \$

Le véritable prix record du baril de pétrole, en dollars américains, si l'on tient compte de l'inflation. Il a été atteint en avril 1980.

Source : The Wall Street Journal

et de l'Europe occidentale (17 milliards), selon les données de 2005. (U.S. Energy Information Administration)

Les hausses de prix freinent la croissance économique. Chaque augmentation d'un point de pourcentage du taux de croissance du PIB mondial exige une hausse de la consommation quotidienne de pétrole de quelque 500 000 barils. Toutefois, une augmentation de 5 \$ US du prix du baril de pétrole freine la croissance mondiale de 0,3 point de pourcentage l'année suivante. (Global Insight et Financial Times)

Les coûts de production diminuent. De nouvelles technologies ont réduit les coûts de production du pétrole, qui sont passés de 7,30 à 5,95 \$ US le baril entre le début des années 1990 et 2003. Toutefois, l'industrie

pétrolière a besoin, en moyenne, d'environ 16 ans pour mettre au point une nouvelle technologie de production. (Bear Stearns)

* The Globalist est un magazine quotidien en ligne et un service de presse international offrant à ses lecteurs des idées innovatrices en matière d'économie mondiale, de politique et de culture.

MILLER THOMSON POULIOT
Avocats, agents de brevets et de marques de commerce
www.millerthomsonpouliot.com
MONTREAL TORONTO VANCOUVER WHITBY GALTBY EDMONTON
LONDON KITCHENER-WATERLOO QUEBEC WARRHAM

Les sociétés dont on parle

Abitibi-Consolidated	61	Home Depot	34
Alcan	13	IMRIS	55
Algatechnologies	37	Kruger	15
Amimon	37	Laboratoire Provençe	83
Astral Média	23	Labrador Iron Ore	62
Atlantium Technologies	37	LG Electronics	7
Atocas de l'Érable	18	Lowe's	34
Attraction	74	Lumus	37
Banque Nationale	67	Maison Bergevin	19
Banque Royale	52	Matritech	13
Banque Scotia	52	Medisys	62
Bird Construction	48	Moto International	40
Bombay	26	Multina	78, 81
Boralex	62	Newell Rubbermaid	56
Bos	36	Norbord	60
Bowater	61	Norsk Hydro	15
BrainsGate	37	Northstar Healthcare	62
Canfor Pulp	61	nSightec	37
Canneberges Atoka	18, 19	Nuveen Investments	50
Carolina Group	50	NVR	50
Cesacom	43	Oshkosh Truck	48
CGI	72	Papiers Fraser	13
CI	52	Patrimoine Dundee	52
Citigroup	63	Penzoil	88
Cie minière Québec Cartier	13	Pompaçon	76
Dessau	16	Recyc PHP	79
Dick's Lumber	34	Redline	55
Digital Dimension	102	Rona	34, 43
Dinamo (Groupe)	40	Sedna	12
Domtar	13	Séraphie SSP	13
Dorel	54	Sintra	87
DSM Nutritional Products	29	Skype	17
Dyuna Blue	37	Soletron	67
Exploration Orbité	12	State Auto Financial	49
Exxon Mobil	50	Stelco	67
Fempro	78	Synetik Design	21
Financière Power	48	Tank	36
Flextronics	67	TD Waterhouse	65
Forest Labs	50	Timminco	62
Fring	37	Transcontinental	22, 102
Frontier Oil	49	TransPharma Medical	37
Fruit D'Or	19	TSLab	13
GE Hydro	15	UBS	63
Génécad	102	Uni-Sélect	53
Goldman Sachs	49	Valero Energy	49
Groupe Soucy	81	VMS Ventures	62
Hansen Natural	50	Willis Group	49
Harricana	33	Wyeth	62
Harte Hanks	50	Yoggie Security	37
Holly Corp	48, 50	Zilli	7

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

36^e année Nouvelle édition 2007 > 2008

AUGMENTEZ vos VENTES

avec **Roger & Simon St-Hilaire**, conférenciers et formateurs agréés à Emploi-Québec

228 000 personnes l'ont fait et ont vu la différence

<p>Vente stratégique^{MD} Durée: 2 jours - 475 \$</p> <ul style="list-style-type: none"> Conclure la vente Réfuter les objections Qualifier vos prospects Gérer votre clientèle Justifier vos prix Prospecter avec succès Argumenter avec aplomb <p>Mtl: 18-19 oct. / 15-16 nov. Qué.: 22-23 oct. / 22-23 nov. Val-D'Or: 29-30 oct. Rouyn-Noranda: 01-02 nov.</p>	<p>Gérance de vente Durée: 3 jours - 795 \$</p> <ul style="list-style-type: none"> Recruter des gagnants Entraîner votre personnel Évaluer leur performance Motiver votre équipe Exercer votre leadership Tenir des réunions stimulantes Organiser des concours <p>Mtl: 15-16-17 oct. / 11-12-13 fév. Qué.: 19-20-21 nov. / 07-08-09 avril</p> <p>PRIVATE SEMINARS- AVAILABLE IN ENGLISH</p>	<p>Vente au détail Durée: 1 jour - 250 \$</p> <ul style="list-style-type: none"> Accueillir vos clients Qualifier vos clients Conclure la vente Répondre aux objections Faire la vente complémentaire <p>Mtl: 09 oct. / 21 nov. Qué.: 13 nov. / 05 déc.</p>	<p>Relation avec la clientèle Durée: 1 jour - 250 \$</p> <ul style="list-style-type: none"> Traiter les plaintes Communiquer efficacement Fidéliser votre clientèle Maîtriser le téléphone Améliorer votre image Maintenir votre motivation <p>Mtl: 24 oct. / 20 nov. Qué.: 10 oct. / 14 nov.</p>
---	--	---	--

CONTACTEZ-NOUS POUR DES CONFÉRENCES ET DES SÉMINAIRES SUR MESURE ADAPTÉS À VOTRE ORGANISATION

Séminaires approuvés par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages. Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

Inscrivez-vous dès maintenant ! Le nombre de places est limité

Mtl: 514-673-1124 Sans frais: 1-800-463-7246
Qué.: 418-626-7498 Télécopieur: 418-626-6264
www.rogerstilaire.com • info@rogerstilaire.com

Cours de vente Roger St-Hilaire

Design et turbo fusionnent
de nouveau.



Quand le turbo fait peau neuve. La nouvelle 9-3 de Saab.
La nouvelle 9-3 berline sport de Saab naît là où la pureté du style scandinave
côtoie l'expertise de l'aéronautique. Au terme de 60 ans de tradition,
nous vous présentons les 2 157 traits d'innovation qui font de la gamme
9-3 de Saab l'exception sans laquelle la règle n'existerait pas. Aérodynamisme,
ingénierie, technologie de pointe et design d'exception. Lorsqu'on prend
de la hauteur, on voit plus loin, plus grand. saabcanada.com

93 de Saab



Le PDSF du modèle présenté (9-3 berline sport Aero 2008 de Saab) est de 43 990\$. Le PDSF de la 9-3 berline sport 2.0T 2008 de Saab est de 35 950 \$. La taxe sur la climatisation (100 \$), le transport, la TPS, la TVQ, l'assurance, l'enregistrement, les frais d'administration, les frais liés à l'inscription au RDPRM / PFSA, les droits et l'équipement optionnel sont en sus. Préparation à la route incluse. Les détaillants peuvent vendre/louer à moindre prix.



[Photo : Gilles Delisle]

Marketing

Exercer son swing au centre-ville

Les cols blancs de la métropole pouvaient profiter de la pause du midi pour aller frapper quelques balles de golf en plein centre-ville de Montréal les 26, 27 et 28 septembre dernier.

LG Electronics voulait profiter de la Coupe des présidents et des vedettes du golf à Montréal pour mousser la vente de ses téléviseurs haute définition. L'entreprise a donc installé, parc du Canada, angle René-Lévesque Ouest et Peel, une énorme « cage à golfeurs ». Les volontaires étaient invités à frapper leur meilleur coup pour gagner un téléviseur 52 pouces. L'événement a aussi permis d'amasser 20 175 \$ au profit du Club des petits déjeuners du Québec. **H. Joncas**

Développement

La richesse des nations vient de facteurs intangibles

Pétrole, forêts, alumineries et grands barrages sont moins importants qu'on pourrait le croire pour développer la richesse d'une nation. Les grandes institutions financières internationales devraient plutôt miser sur le développement d'un système d'éducation performant et l'établissement de l'État de droit pour aider les pays pauvres à s'enrichir.

En fait, la richesse des nations est intangible, dit Kirk Hamilton, économiste de la Banque mondiale. « Les pays riches le sont en grande partie grâce aux habiletés de leur population et à la qualité des institutions sur lesquelles s'appuie l'activité économique », conclut-il.

Il a établi un classement des nations en chiffrant la valeur de leur « capital intangible » : système d'éducation et État de droit. La Suisse,

Les pays les plus riches (\$US par habitant)

1- Suisse	648 241	4- États-Unis	512 612
2- Danemark	575 138	5- Allemagne	496 447
3- Suède	513 424	17- Canada	324 979

dépourvue de richesses naturelles, trône en tête. Le Congo-Kinshasa et le Nigeria, des pays riches en métaux précieux et en pétrole, mais déchirés par la guerre, la dictature et la corruption, arrivent en queue du classement.

Et le Canada ? Malgré ses immenses richesses énergétiques, minières et forestières, il arrive au 17^e rang. Une leçon d'humilité pour le « meilleur pays du monde » ? **H. Joncas**

Le chiffre

1,8 %

Croissance annuelle des dépenses en construction prévue pour 2007-2011 au Québec, en chute par rapport à la hausse moyenne de 4,6% par année depuis 2002.

[Source : Association de la construction du Québec]

Commerce de détail

Le fabricant de vêtements Zilli s'installe à Montréal

La maison Zilli a maintenant pignon sur rue à Montréal. Ce designer et fabricant de vêtements haut de gamme pour hommes, établi à Lyon, en France, a inauguré le 25 septembre son premier magasin éponyme, rue Sherbrooke Ouest, dans un local devenu vacant après le départ du détaillant Brisson qui était un de ses clients.

C'est donc à partir de Montréal que Zilli tentera d'augmenter sa présence sur le marché nord-américain, précise le directeur des communications du groupe, Benoît de Valicourt. Les vêtements de Zilli sont vendus dans une quarantaine de pays. Son chiffre d'affaires a atteint 39 millions d'euros (55 millions de dollars CA) l'année dernière. **S. Dansereau**

Automobiles

Plus grosses, plus rapides

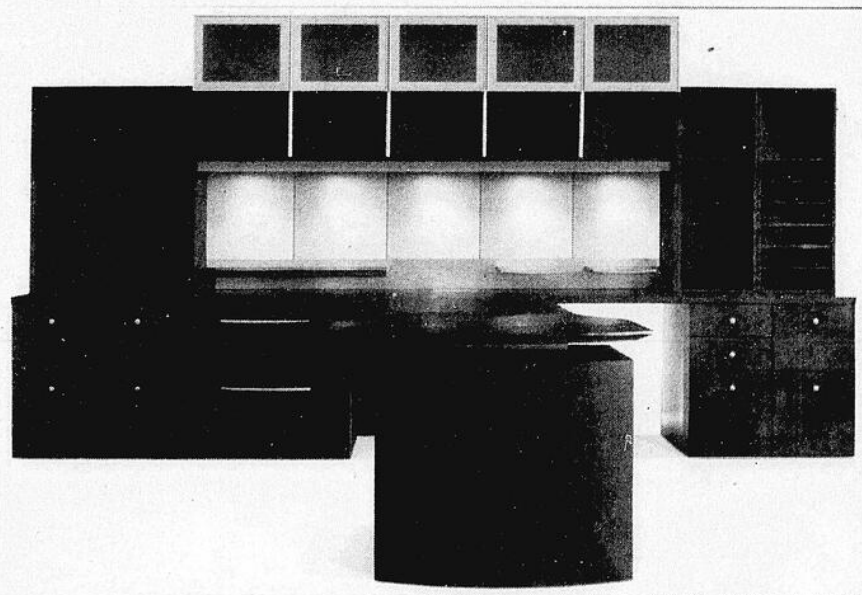
Les véhicules fabriqués aux États-Unis ont pris du poids tout en prenant de la vitesse, rapporte l'Environmental Protection Agency. Entre 1987 et 2007, le poids moyen d'un véhicule a augmenté de 29 % tandis que son temps d'accélération de 0 à 100 km/h s'est amélioré de 27 % ! Bonne nouvelle : depuis 2005, les modèles consomment moins d'essence. **A. Beauchamp**

Distributeur agréé de marchandise Allsteel et Gunlocke, Intertech vous offre une gamme complète de mobiliers en bois, de chaises ergonomiques, de chaises de cadres et le plus grand éventail de postes de travail.

NOS CONSULTATIONS SONT GRATUITES ET NOS PRIX CONCURRENTIELS.



Reach™ by Allsteel



Menu™ by Gunlocke

inter.tech
Ameublements de Bureau

Visitez notre site Web au www.INTERTECHIP.com
ou venez découvrir notre salle de démonstration de 5200 pieds carrés
située au **8130 boulevard Décarie à Montréal.**

Téléphone : 514-344-2333
Télécopieur : 514-344-3391

actualités

L'UPA se bat contre l'élargissement des bandes protégées sur les rives

Environnement. La MRC Nicolet-Yamaska crée un précédent en limitant les activités agricoles dans une bande de 10 mètres.

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

L'Union des producteurs agricoles (UPA) mène une lutte serrée pour empêcher que des bandes de terre élargies, le long des rivières, soient interdites à l'agriculture.

Cette bataille survient en plein débat sur la responsabilité des agriculteurs dans la prolifération des algues bleues -les cyanobactéries- dans les lacs du Québec.

Martine Messier, première

vice-présidente de l'UPA, dit craindre que Québec autorise les municipalités à décréter des bandes riveraines qui soient trois fois plus larges que la dimension exigée depuis plusieurs décennies par le gouvernement.

« On sait qu'on est coupable de quelque chose. Et on fait des efforts. Mais on ne veut pas de nouveaux règlements de type *mur à mur* », dit-elle.

Les groupes écologistes Greenpeace et la Coalition Eau Secours réclament des bandes riveraines de 10 mètres, plutôt que l'actuel trois mètres, partout où les rivières sont bordées de fermes.

Il s'agirait d'une mesure insensée selon M^{me} Messier, qui estime que les bandes devraient être modulées en fonction de la géographie. Là où les pentes sont douces et l'éro-

sion moins forte, les bandes riveraines devraient être plus étroites, dit-elle.

Pas de problème, rétorquent les écologistes. « Il y a moyen d'accepter une certaine flexibilité. Mais à certains endroits, il faudra des bandes de plus de 10 mètres », dit Éric Darier, responsable de la campagne Agriculture chez Greenpeace.

La crainte des agriculteurs s'est matérialisée cet été lorsque Nathalie Normandeau, ministre des Affaires municipales et des Régions, a approuvé le controversé projet de la municipalité régionale de comté (MRC) de Nicolet-Yamaska. Cette MRC a obtenu l'autorisation d'imposer des bandes riveraines de 10 mètres en milieu agricole.

Il s'agit d'un précédent puisque le règlement provincial actuel limite la largeur

de la bande riveraine à trois mètres.

M^{me} Normandeau a expliqué aux *Affaires* qu'elle avait accordé ce privilège après avoir reçu une deuxième version du règlement de contrôle intérimaire, qui comportait en annexe une analyse scientifique. La ministre s'est laissée convaincre par le fait que les pentes sont assez prononcées dans cette région, et que le règlement ne touche que 3,4 hectares de terres agricoles.

« Dans ce cas, on a trouvé un équilibre entre l'agriculture et l'environnement », dit-elle.

Au grand dam de l'UPA, la MRC imposera des amendes aux agriculteurs qui cultivent leurs terres à moins de 10 mètres des rivières Bécancour, Nicolet et Saint-François. La MRC sera plus sévère que jamais avec les agriculteurs qui

ne respectent pas la bande riveraine de trois mètres le long des autres cours d'eau.

« Le règlement de la bande de 10 mètres constitue un signal. Il y a plus de gains à faire respecter le minimum de 3 mètres par tout le monde », dit Jean-François Albert, directeur général adjoint et aménageur de la MRC.

Un règlement pas toujours respecté

Instaurées il y a plus de 20 ans pour réduire l'érosion des sols, les bandes riveraines imposées par le Règlement sur les exploitations agricoles sont essentielles, selon les écologistes, pour réduire le taux de phosphore dans les cours d'eau.

La végétation qui pousse dans ces bandes se nourrit du phosphore provenant du purin de porc ou des champs de céréales.

Le phosphore nuit à la santé des cours d'eau. Et là où le débit est lent ou nul, il engendre les fameuses cyanobactéries (ou algues bleues).

Le problème, c'est que ce sont les MRC qui doivent assurer le respect du règlement édicté par Québec. Or, les agriculteurs pèsent lourd dans la politique municipale, de sorte que les MRC hésitent à sortir le bâton. Ainsi, rien ne laisse croire que ce règlement est respecté à la lettre, selon une demi-douzaine de responsables de l'aménagement de MRC en milieu agricole que nous avons interrogés.

Pour l'instant, aucune autre MRC ne prépare un règlement élargissant la bande riveraine à 10 mètres, mais plusieurs y songent.

En attendant, l'UPA montre les dents. Qui dédommagera les agriculteurs touchés, demande M^{me} Mercier. ■

Précision

Contrairement à ce qui était mentionné en page 66 de notre numéro du 29 septembre, le Comité de modernisation du Conseil permanent de la jeunesse, présidé par l'avocate Chantal Coulombe, n'a toujours pas déposé son rapport. Nos excuses.

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants



Toujours d'avant-garde

Séminaires de perfectionnement pour dirigeants

www.hec.ca/cadresetdirigeants/gen/dirigeants.html

Cadres à haut potentiel, accélérez votre développement : penser, contribuer et agir comme un dirigeant

31 octobre, 1^{er}, 2 novembre, 3 et 4 décembre 2007 - 9h à 17h

Coordonnateurs-animateurs : Alain Gosselin (M. Sc. gestion; Ph. D. *Human Resource Management*), et Réal Jacob (M. Ps. Psy. Indus.; C.E.A. sciences du travail), professeurs titulaires à HEC Montréal.

Animateurs : Claude Beaudoin, Jacques Daoust, Christian Dussart, Jacques Fortin, Louis Hébert et Louise Roy.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/chp.htm

Innovations et stratégies logistiques séminaire de pointe sur les dernières pratiques et technologies en gestion de la chaîne logistique

8 et 9 novembre 2007 - 9h à 17h

Jacques Roy (MBA; Ph. D. majeure en gestion des opérations - mineure en économie, HEC Montréal) est professeur titulaire au Service de l'enseignement de la gestion des opérations et de la production à HEC Montréal. Il est directeur du Carrefour logistique et du groupe de recherche CHAÎNE.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/gslc.htm



La qualité de l'eau des principales rivières à leur embouchure

Rivière	Note	Milieu agricole	Pourcentage du phosphore dû aux activités agricoles
Aux Outardes	A	Non	n.d.
Bonaventure	A	Non	—
Gatineau	A	Non	—
Jacques-Cartier	A	Oui	44,9
Madawaska	A	Non	n.d.
Manicouagan	A	Non	n.d.
Matane	A	Non	n.d.
Matapédia	A	Non	0,2
Moisie	A	Non	n.d.
Saguenay	A	Non	n.d.
Batiscan	B	Oui	16,0
Bécancour	B	Oui	49,9
Des Outaouais	B	Oui	n.d.
Du Lièvre	B	Non	5,0
Etchemin	B	Oui	75,7
Mitis	B	Oui	n.d.
Saint-François	B	Oui	55,1
Saint-Maurice	B	Oui	19,0
L'Assomption	C	Oui	35,1
Chaudière	C	Oui	33,8
Du Nord	C	Oui	32,9
Maskinongé	C	Oui	68,1
Nicolet	C	Oui	56,6
Richelieu	C	Oui	59,7
Sainte-Anne	C	Oui	70,3
Boyer	D	Oui	92,2
Châteauguay	D	Oui	77,1
Du Loup (Mauricie)	E	Oui	77,4
Saint-Charles	E	Oui	82,0
Yamaska	E	Oui	75,8

Légende : A Excellente B Bonne C Non satisfaisante D Mauvaise E Médiocre

Source : Ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs. *Portrait global de la qualité des eaux au Québec, 2000*, et *Capacité de support des activités agricoles par les rivières, 2003*.

SESSIONS EN ENTREPRISE : aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée. Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

514 340-6001

Algues bleues : difficile de dire qui est premier responsable

Agriculture. Des rivières en milieu agricole sont très polluées, mais le courant empêche la formation de cyanobactéries.

La pollution n'affecte pas les lacs et les rivières de la même façon. Du coup, il faut bien analyser les chiffres avant de pointer le doigt pour trouver un coupable.

Qui est responsable de la pollution de l'eau? Les agriculteurs? Les riverains?

Le débat faisait rage cet été entre Greenpeace et Line Beauchamp, la ministre du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, qui se sont mutuellement accusés de brouiller les cartes. Question de tirer les choses au clair, nous avons analysé les avis de contamination publiés sur le site du ministère.

Conclusion: impossible de blâmer uniquement les agriculteurs pour le problème de cyanobactéries qui sévit au Québec.

Ce fléau touche majoritairement des lacs entourés de cha-

lets. Pas moins de 92 % des sites touchés sont des lacs. Et la grande majorité de ces lacs sont à l'écart des milieux agricoles. C'est le cas dans les Laurentides.

Moins de cyanobactéries dans les rivières

Dans le cas des rivières, le rôle des agriculteurs est plus clair. Plus de la moitié des rivières touchées par des cyanobactéries coulent en milieu agricole.

Ceci dit, les cyanobactéries sont beaucoup moins présentes dans les rivières, parce que le mouvement continu de l'eau empêche leur formation. Du coup, les avis de contamination se font rares. En incluant les réservoirs, les rivières et les ruisseaux, on ne compte que 15 avis, sur un total de 179.

Bien que la plupart des rivières du Québec n'aient pas de

cyanobactéries, elles ne sont pas propres pour autant.

Selon le ministère du Développement durable, 12 rivières

n'ont pas reçu la note de passage. Toutes, sans exception, reçoivent chaque année des tonnes de phosphore et d'azo-

te, provenant des engrais agricoles. Du coup, les rivières les plus polluées du Québec sont situées en milieu

agricole (voir tableau page précédente). À l'inverse, les rivières en zones non agricoles sont propres. C.-A.R.

La Yamaska reste la rivière la plus polluée

Étude. Trois quarts du phosphore versé dans la rivière provient des activités agricoles.

La Yamaska est toujours la rivière la plus polluée du Québec. Rien n'a changé depuis 2000, alors qu'elle recevait la note de zéro sur 100 du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, selon Serge Hébert, coordonnateur des réseaux de suivi de la qualité des eaux de surface au ministère.

Pourtant, à sa source, cette rivière de la Montérégie est parmi les plus propres du pays.

Les prélèvements effectués à la station Brome-Ouest ont reçu la note de 84.

Le problème? Chaque année, la rivière reçoit 310 tonnes de phosphore, dont les trois quarts (75,8 %) proviennent des activités agricoles. « Beaucoup de bonnes choses sont faites pour régler le problème. Mais ce n'est pas encore assez », dit Martine Ruel, directrice du Conseil de gestion du bassin versant de la Yamaska.

Les rives de la Yamaska sont partagées par 3 814 fermes, dont plusieurs productions porcines. De plus, la rivière est bordée de douzaines de municipalités, dont Cowansville et Granby, ainsi que 35 000 résidents dont l'habitation n'est pas desservie par un réseau d'égouts. Du coup, le taux de phosphore médian atteint 0,068 mg par litre.

« C'est plus de deux fois la norme du ministère », précise

M. Hébert. La rivière contient aussi trop de chlorophylle, de nitrates, de turbidité et de coliformes fécaux. Étant donné le faible débit de la rivière, la concentration de tous ces polluants fait en sorte qu'elle est la plus polluée. « La rivière Richelieu reçoit autant de polluants que la Yamaska. Mais puisque son débit est quatre fois plus important, ces polluants se diluent davantage », explique M. Hébert. C.-A.R.



Acura célèbre la sélection, par le magazine *Car and Driver*, du MDX en tant que meilleur VUS de taille moyenne de luxe à la suite d'une série d'essais routiers. Il s'agit d'une autre distinction qui met en évidence l'engagement d'Acura envers une technologie inégalable axée sur le conducteur. Une performance gagnante, loin devant.

« La grâce et le charisme du véhicule Acura ont poussé quatre rédacteurs à inscrire dans leur journal : *Il semble que nous ayons un gagnant.* »

— *Car and Driver*, mai 2007



20 ANS D'INNOVATIONS

Visitez acura.ca dès aujourd'hui.



actualités

Du mentorat pour les immigrants

Main-d'œuvre. Québec crée un programme de stages en entreprise pour les nouveaux arrivants.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

En plus d'offrir aux entreprises du soutien financier pour l'embauche d'immigrants, le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec (MICCQ) a décidé d'aller en amont de cette démarche en créant une initiative de mentorat en entreprise pour les immigrants.

L'organisme sans but lucratif Mentorat Québec vient d'être chargé de mettre en œuvre 70 stages d'observation per-

mettant à des entreprises d'accueillir chez elles des immigrants « hautement scolarisés, francophones et motivés », qui pourraient être embauchés lorsque des postes seront disponibles.

Les entreprises intéressées n'auront pas un sou à déboursier, mais devront libérer un employé qui agira comme mentor afin d'initier l'immigrant au fonctionnement de l'entreprise. Les stages ont une

durée minimum d'une journée et ne sont pas rémunérés.

« Nous croyons que cette initiative sera enrichissante tant pour les immigrants, qui souvent n'ont pas accès à un bon réseautage lors de leur arrivée ici, que pour les entreprises qui ont de sérieux problèmes de pénurie de main-d'œuvre », indique Monique Deviard, responsable du projet chez Mentorat Québec.

« Les immigrants pourront

ainsi mieux comprendre ce que recherchent les organisations et la façon de faire dans le monde du travail au Québec », ajoute-t-elle.

Ce projet de mentorat, qui offre un encadrement et un suivi durant six mois après le stage, est une première, bien que le MICCQ ait mis en place depuis quelques années plusieurs mesures visant à favoriser l'intégration des immigrants sur le marché du travail.

Il y a deux ans, le ministère a créé le programme PRIME, dans le cadre duquel 8,4 millions de dollars ont été versés en subventions diverses aux entreprises. Résultat : près de 800 personnes ont été embauchées, dont 80 % sont restées à l'emploi de l'entreprise après la fin des subventions.

Le MICCQ a aussi donné une quinzaine de programmes de formation de gestion de la diversité depuis 2006. Mais il

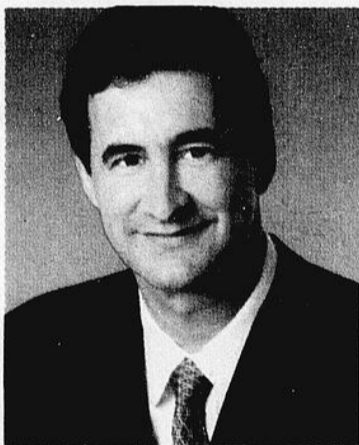
faut faire plus, d'où l'idée de soutenir la mise en œuvre de stages d'observation.

Au cours des dernières semaines, Mentorat Québec a communiqué avec plus de 350 entreprises. Mais l'organisme n'a conclu qu'une dizaine d'ententes.

Les entreprises québécoises, surtout les PME, sont encore trop réticentes à accueillir des nouveaux arrivants, déplore-t-on au MICCQ. ■

**Réservez vite !
Le nombre de
places est limité !**

**Venez rencontrer François-Jean Coutu !
Une chance unique de connaître sa stratégie
et de lui poser directement vos questions !**



Cap sur la croissance

François-Jean Coutu
Président des opérations canadiennes
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Jeudi 18 octobre 2007
Hôtel Omni Mont-Royal

1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal
Déjeuner / conférence : 7 h 15 à 8 h 30
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

- ▶ Découvrez les grandes stratégies des leaders québécois
- ▶ Posez vos questions directement aux PDG

Prochaines conférences :



Louis Audet
Président et chef de la direction
COGECO et Cogeco Câble

Jeudi 1^{er} novembre 2007
Club St-James, 7 h 15 à 9 h



Alain Lemaire
Président et chef de la direction
Cascades

Jeudi 29 novembre 2007
Club St-James, 7 h 15 à 9 h

Réservez vos places dès maintenant !

Coût : Table corporative de 10 personnes : 500 \$
Billet individuel : 55 \$

**Réservez pour les
trois conférences et obtenez
un rabais de 25 %**

Pour réservation ou information :

Téléphone : 514 392-4116
Courriel : conferences@transcontinental.ca

Les rendez-vous financiers
les affaires

Présentés par :



Desjardins
Valeurs mobilières

Membre FCPE

MONSTER'S
BALL

Crash

WAR

LIONSGATE

SALUTE

Good
Luck
Chuck

3:10
TO
YUMA

La SGF fait tourner l'économie
avec LIONSGATE



La Société générale de financement du Québec investira jusqu'à 140 millions \$US au cours des quatre prochaines années dans un projet global de 400 millions \$US avec Lionsgate pour la production de longs métrages et de séries télévisées tournés au Québec.

Cet investissement de la SGF permettra d'encourager la venue au Québec de productions internationales en plus de créer 6 700 emplois directs et indirects et ainsi engendrer un effet significatif sur l'industrie cinématographique québécoise.

*Faire le poids
pour faire équipe*



Société générale
de financement
du Québec

☎ 514 876-9290

www.sgfqc.com

le tour du Québec

LES RÉGIONS EN BREF

GASPÉSIE

Forage dans les argiles alumineuses

Exploration Orbite effectuera cet automne une nouvelle campagne de forage dans les argiles alumineuses de Grande-Vallée, dans la région de Murdochville, en Gaspésie. L'opération a pour but d'établir avec plus de précision l'importance de la ressource. Elle est préalable à la mise en route, d'ici la fin de l'année, d'une usine pilote de production d'une alumine de grande pureté destinée à des marchés de spécialité comme la fibre optique, les prothèses ou les nanomatériaux. Exploration Orbite, propriétaire des droits miniers

sur cette ressource, a déposé en juin une demande de brevet américain couvrant un procédé d'extraction mis au point au Centre d'études des procédés chimiques du Québec.

HÉBERGEMENT SANTÉ

Le Groupe Sedna devient français

DomusVi, première entreprise de services aux aînés en France, a acquis le groupe québécois Sedna, spécialisé dans l'administration de l'hébergement et des soins de longue durée, et des soins à domicile. Présent dans huit régions québécoises, Sedna a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 135 millions de

dollars grâce à trois filiales : Groupe Champlain, Villa Médica et Accès services santé GSS. Pour sa part, DomusVi a fait un chiffre d'affaires de 240 millions d'euros (338 millions de dollars CA) en 2006.

SAINT-HYACINTHE

La Cité de la biotech fait le plein

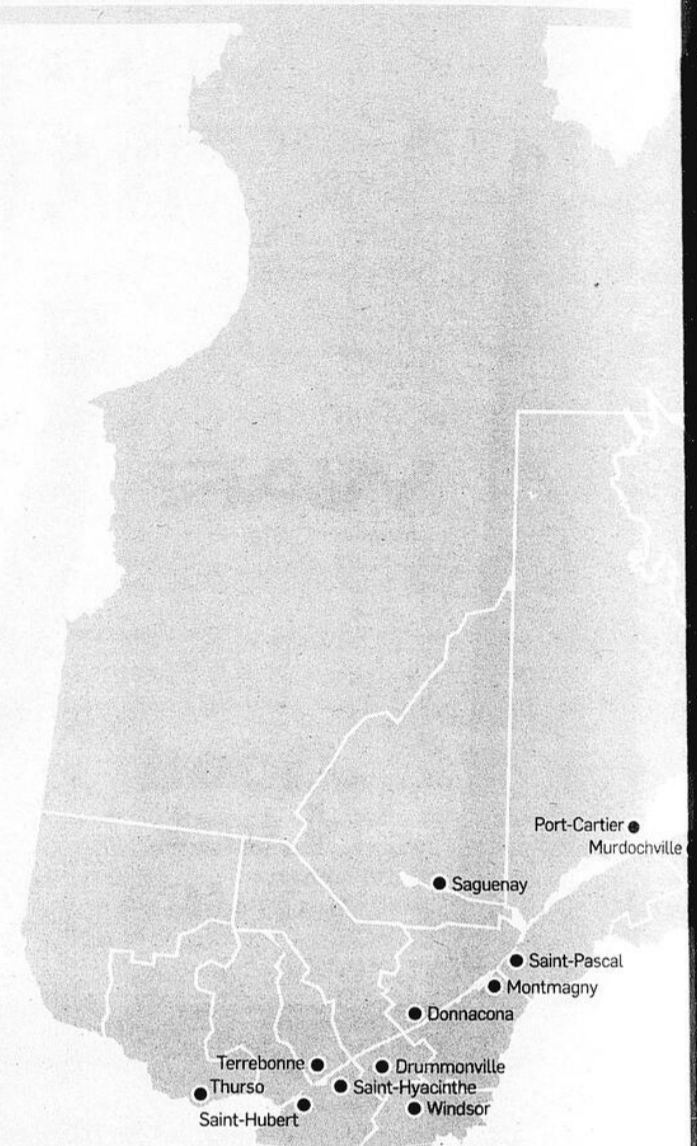
À peine terminé, le troisième pavillon du Centre de développement des biotechnologies de Saint-Hyacinthe a fait le plein d'entreprises innovantes. Le pavillon, construit au coût de 3,2 millions de dollars, compte parmi ses locataires Transtex Technologies, qui a

Le chiffre

3,4 %

Le taux du solde migratoire de la population vers Mirabel entre 2001 et 2006, le plus élevé pour une MRC au Québec.

mis au point un enduit microbien à base d'argent, et Clonagen, spécialiste des techniques de reproduction animale. Le centre regroupe dans ses trois immeubles 10 entreprises qui emploient 110 professionnels. A. Duhamel



HEC MONTRÉAL

Formation des cadres
et des dirigeants



Toujours d'avant-garde

Séminaires

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/

Psychopathologies organisationnelles¹ la psychologie au service de la gestion

12 et 13 novembre 2007 - 9 h à 16 h 30

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/po.htm

Psychologie du pouvoir² les habiletés politiques du leader

15 et 16 novembre 2007 - 9 h à 16 h 30

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/pp.htm

Gérard Ouimet (M. Sc. Psy.; Ph. D. science politique) est professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à HEC Montréal. Il est psychologue et politologue.

Les gestionnaires et le budget pour mieux gérer la rentabilité

14, 15 et 16 novembre 2007 - 9 h à 17 h

Jacques Fortin (C.A.; MBA, HEC Montréal) est professeur titulaire au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal et associé universitaire de la firme Raymond Chabot Grant Thornton.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/bogr.htm

Pensez mieux avec « Les six chapeaux » d'Edward de Bono

12 novembre 2007 - 9 h à 17 h

Eugène Roditi (B. Eng.) est conseiller en leadership, créativité et planification stratégique.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/pmsc.htm

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les programmes de fidélisation

12 et 13 novembre 2007 - 9 h à 17 h

Hans LaRoche (B.A.A.; M. Sc. marketing) est associé dans une entreprise spécialisée en marketing stratégique et opérationnel.

Paul Lafortune (B.A.; MBA) est associé principal pour une entreprise spécialisée dans les modèles et outils de projections à des fins de loyauté.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/fdc.htm

SESSIONS EN ENTREPRISE : aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.
Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

514 340-6001

BJ

Bourassa Jodoin

La succession de Michel Bourassa annonce la cession de l'entreprise Bourassa Jodoin à madame Éline St-Denis, jadis collègue de monsieur Michel Bourassa.



Madame St-Denis possède le titre d'évaluatrice agréée du Québec, de l'Institut canadien des Évaluateurs ainsi que le titre de médiateur accrédité de l'Institut d'Arbitrage et de Médiation du Québec et en voie d'obtenir une maîtrise en Prévention des Règlements des différends. Madame St-Denis a plus de 18 années d'expérience dans divers secteurs au niveau de l'évaluation immobilière.

Madame St-Denis va conjointement assurer la direction de Bourassa Jodoin et Les Évaluations QUALIPRO Inc. Ces deux entreprises possèdent une vaste expérience en expertise immobilière auprès d'importants portefeuilles immobiliers et d'institutions financières.

La firme Bourassa Jodoin fondée par feu monsieur Michel Bourassa en 1990, s'est taillée une place importante dans le marché au cours des années tant au niveau du secteur financier que de l'expertise immobilière. Les dossiers antérieurs et futurs seront sous la responsabilité de madame Éline St-Denis qui assurera l'engagement du fondateur de Bourassa Jodoin de desservir la clientèle avec le même souci de qualité et de professionnalisme.

L'équipe Bourassa Jodoin est et sera toujours présente pour produire des dossiers de qualité avec du personnel compétent.

1996, boulevard Saint-Joseph Est Montréal (Québec)
H2H 1E3

Tél.: 514-522-1515

www.bourassajodoin.com

le tour du Québec

La contestation de Domtar fera jurisprudence

Le Tribunal administratif du Québec entendra à la fin octobre la requête de la papetière Domtar visant à réduire la valeur fiscale de son usine de Windsor. La requête invoque la crise forestière qui frappe le secteur.

L'affaire suscite un grand intérêt dans les milieux municipaux et industriels car elle fera jurisprudence. Pour la première fois, une entreprise industrielle invoque une crise économique dans son secteur pour réclamer une baisse de valeur fiscale. Elle intéresse non seulement les autres papetières, qui contestent leur évaluation municipale, mais aussi d'autres grandes entreprises industrielles, telles les alumineries.

Selon une compilation de l'Union des municipalités du Québec, l'industrie forestière, présente dans 86 villes, a une assiette foncière de l'ordre de 1,7 milliard de dollars; dans une quarantaine de villes, elle constitue le premier contribuable de la municipalité.

À Windsor, Domtar, qui compte pour près de 42 % de l'assiette foncière municipale, demande de faire passer son évaluation de 116,1 à 54,8 millions de dollars.

À Thurso, Papiers Fraser estime que son évaluation foncière devrait être de 28,1 millions de dollars plutôt que de 43 millions.

Les papetières ne sont pas seules à contester leur évaluation municipale. Les alumineries et les minières le font

aussi, le plus souvent pour des motifs techniques. Ainsi, à Saguenay, l'aluminerie Alcan, qui paie environ 25 millions par année en taxes municipales, en appelle au Tribunal administratif pour obtenir une réduction

de 266 millions de l'évaluation foncière, établie à 699 millions de dollars.

À Port-Cartier, la Ville et la Compagnie minière Québec Cartier ont, l'année dernière, réglé leur différend à l'amiable.

La valeur des installations de la minière a été réduite de 108 à 80 millions de dollars pour 2004 à 2006, puis ramenée à 89 millions de dollars pour les années 2007 à 2009.

A. Duhamel

Cinq villes récompensées

La Fondation Rues principales récompense cinq villes pour leurs pratiques exemplaires en matière de revitalisation urbaine.

Drummondville, Donnacona, Montmagny, Saint-Pascal de Kamouraska et Saint-Raymond de Portneuf obtiennent la certification Quatre As du développement durable et concerté, attribuée pour la première fois cette année dans le

cadre du 20^e colloque annuel de la Fondation, qui a eu lieu le 26 septembre.

Dans toutes ces villes, le vieux quartier du centre et sa rue commerçante ont repris vie et continuent d'être des pôles d'attraction.

La Fondation Rues principales attribue la certification Quatre As pour une durée de trois ans.

Pendant cette période, elle

inscrit la ville certifiée à sa liste des municipalités recommandées pour bénéficier des programmes d'aide et l'invite à titre de ville exemplaire à participer à des conférences et des congrès.

Entre 1997 et 2007, la Fondation Rues principales estime que ses interventions dans les villes ont contribué à la création de 360 entreprises et de 1 200 emplois. A.D.



→ LES INVESTISSEMENTS EN BREF

TERREBONNE
TSLab installe son laboratoire

Industries Mailhot, de Saint-Jacques, manufacturier de vérins hydrauliques, et le groupe français HEF, chef de file européen en ingénierie de surface, ont réuni leur savoir-faire pour créer une coentreprise, TSLab, qui se spécialisera en tribologie, c'est-à-dire l'étude du frottement et de l'usure des matériaux. TSLab vient d'installer ses laboratoires au coût de 2,5 millions de dollars dans le parc industriel de Terrebonne. La coentreprise emploiera une douzaine de personnes.
D'après Le Trait d'Union

DRUMMONDVILLE
Expansion chez Matritech

Matritech met en chantier un projet d'expansion de 1 million de dollars à son usine de Drummondville. L'entreprise fabrique des moules, des matrices et des outils tranchants, et fait

l'estampage du métal en feuille et en rouleau. Elle agit en sous-traitance pour des manufacturiers dans les domaines des électroménagers, du transport, de l'électricité et des luminaires. Son effectif passera de 100 à 110 personnes.
D'après L'Express

SAINT-HUBERT
L'affichage en grand !

Sérigraphie SSP, de Saint-Hubert, déménagera en décembre dans un nouvel immeuble situé à quelques pas de son emplacement actuel, au coût de 3,8 millions de dollars. Sérigraphie SSP, une entreprise fondée en 1986, fabrique en petits tirages des affiches grands formats et des produits promotionnels. L'entreprise, qui réalise un chiffre d'affaires de 12 millions de dollars, entend augmenter d'une vingtaine de personnes son effectif de 100 employés. A.D.

Précision

Contrairement à ce que nous avons écrit dans notre manchette sur les forfaits de sans-fil publié dans notre numéro du 22 septembre en page 16 et 17, les frais maximums chargés aux utilisateurs qui résilient leur contrat avant terme chez Telus sont de 720 \$ et non pas de 10 500 \$. Nos excuses.

HEC MONTRÉAL

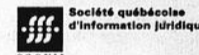
Formation des cadres et des dirigeants

Le Maître du droit des affaires
www.edilex.com

Séminaires en gestion juridique d'entreprise

Le carrefour des gens d'affaires et des juristes

En partenariat avec :



Animateur principal et coordonnateur
M^e Gilles Thibault, avocat et auteur de plusieurs ouvrages en droit des affaires.

Contrats d'affaires : un mode de présentation et d'analyse des contrats pour simplifier les transactions

16 et 17 octobre 2007 - 9 h à 17 h

M^e Gilles Thibault

Baux commerciaux : conclure une location sans imbroglio juridique

1^{er} et 2 novembre 2007 - 9 h à 17 h

M^e Denis Paquin, spécialiste dans le domaine du droit immobilier.

Informatique et contrats : comment s'orienter dans deux univers abstraits et confus !

15 et 16 novembre 2007 - 9 h à 17 h

M^e Michel Solis, spécialiste en droit des technologies de l'information.

Transactions d'achat / vente d'entreprise : recettes gagnantes et boîte à outils

29 et 30 novembre 2007 - 9 h à 17 h

M^e Gilles Thibault

M^e Lyne St-Laurent, spécialiste en planification fiscale des actionnaires/dirigeants d'entreprises.

Appels d'offres : comment simplifier le processus et le contrat qui en résulte

11 et 12 décembre 2007 - 9 h à 17 h

M^e Gilles Thibault

M^e Sophie Truesdell-Ménard, spécialiste dans les domaines du litige civil et commercial, de la responsabilité professionnelle, du droit de la construction et du droit des assurances.

450 682-5645 (2233)

Venez télécharger la brochure : www.hec.ca/cadresetdirigeants

SESSIONS EN ENTREPRISE

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée. Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

La Lexus IS 350. V6 de 306 ch à aspiration naturelle. Transmission automatique à 6 rapports. Système audio Mark Levinson en option. Démarrage à bouton-poussoir. Lexus.ca ou 1 800 26-LEXUS. Partez en quête du moment.

S

LA PUISSANCE CRÉE-T-ELLE UNE DÉPENDANCE ?
IL SUFFIT D'UN MOMENT POUR LE DÉCOUVRIR.



LexusPerformance.ca

 LEXUS

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Des impôts plus bas pour les fabricants

En quelques jours, trois mauvaises nouvelles ont frappé le secteur manufacturier québécois.

GE Hydro, une filiale de General Electric, fermera en juin 2008 son usine de Lachine, où elle fabrique des turbines hydroélectriques. L'usine, vieille de 89 ans, emploie quelque 450 personnes, et en a déjà employé 3 500. GE Hydro concentre davantage ses activités au Brésil et en Chine, où les coûts de production sont plus faibles.

Pour sa part, Kruger suspendra pendant deux semaines la production de deux usines, l'une à Trois-Rivières et l'autre à Brompton, qui emploient 1 500 personnes. L'usine de Trois-Rivières devait bénéficier d'un important investissement, mais ce projet a été reporté à cause de la montée du dollar canadien. La compagnie exige des concessions de ses employés pour réduire ses coûts d'exploitation. Parce qu'elle exporte massivement aux États-Unis, l'industrie forestière canadienne est l'une des plus touchées par la forte appréciation du dollar canadien (60 % depuis 2002).

Enfin, à Bécancour, Norsk Hydro a commencé à démanteler son usine de magnésium, où travaillaient 380 personnes au moment de sa fermeture en mars dernier. La multinationale s'était donné un délai pour vendre l'usine, mais aucune offre sérieuse n'a été présentée.

Ces événements confirment le déclin du secteur manufacturier québécois, qui a perdu 67 800 emplois entre 2002 et 2006. La saignée se poursuit avec la perte d'environ 30 000 emplois en 2007. On en prévoit 20 000 autres l'année prochaine.

Un tel déclin n'est pas unique au Québec, mais la dégringolade de l'emploi manufacturier y est plus marquée (-18 % depuis le début de 2003) que dans l'ensemble du Canada (-11 %) et qu'aux États-Unis (-5 %). Cela s'explique par l'importance dans son secteur manufacturier des industries du vêtement, du textile, du bois, des pâtes et papiers et du meuble, où seuls les plus innovateurs et les plus efficaces survivent. Par contre, l'emploi a augmenté dans les produits électriques (20 % de 2003 à 2006), le matériel de transport (12 %), le caoutchouc et le plastique (10 %), les produits métalliques (9 %) et les produits minéraux non métalliques (8 %).

La fabrication ne représente plus que 20 % du produit intérieur brut du Québec et on assiste

à son déclin avec une certaine résignation. Pourtant, ce secteur doit être mieux soutenu, car il compte pour près de 80 % des exportations du Québec et plus de 60 % de ses investissements en recherche et développement. Les salaires y sont en moyenne plus élevés que dans le secteur des services.

Que faire ? À cause de la concurrence des pays à faibles coûts de main-d'œuvre, les fabricants ne peuvent plus tolérer d'inefficacité. Ils doivent optimiser leur service à la clientèle et l'utilisation d'équipements à la fine pointe de la technologie, déployer efficacement leur chaîne d'approvisionnement au-delà des frontières et effectuer un contrôle serré des coûts.

Or, malgré les exhortations de certains économistes et des dirigeants politiques, la force du dollar canadien ne semble pas être un facteur déterminant dans la décision de plusieurs manufacturiers d'acheter de l'équipement aux États-Unis pour accroître leur productivité. En effet, ceux-ci considèrent aussi les coûts relatifs de main-d'œuvre, la fiscalité, la réglementation et le climat économique en général afin de choisir le pays où ils investiront.

Certes, le Québec, comme le Canada dans son ensemble, bénéficie d'avantages indiscutables, comme la paix sociale, un bon système d'éducation, un système de santé à faible coût, une main-d'œuvre compétente et une bonne qualité de vie. Il faut espérer que la nouvelle stratégie d'aide à l'innovation portera fruit.

Par contre, la fiscalité canadienne reste beaucoup plus lourde que celle de nombreux pays européens, qui réduisent graduellement le fardeau fiscal des sociétés. Pour des raisons électoralistes, le gouvernement de Stephen Harper a préféré réduire la TPS et instaurer de nouveaux programmes de dépenses. Quant au gouvernement de Jean Charest, il a adopté la même stratégie en redonnant aux particuliers la totalité des 700 millions de dollars reçus d'Ottawa le printemps dernier.

Alors que de grands fabricants canadiens passent sous contrôle étranger, le secteur manufacturier s'affaiblit, ce augure mal de l'influence du pays dans l'économie mondiale au cours des prochaines années. À défaut d'avoir une politique industrielle plus cohérente, ne pourrions-nous pas mieux utiliser les outils à notre portée afin de rendre nos fabricants plus compétitifs, comme la fiscalité ? ■

LA GALERIE LES AFFAIRES

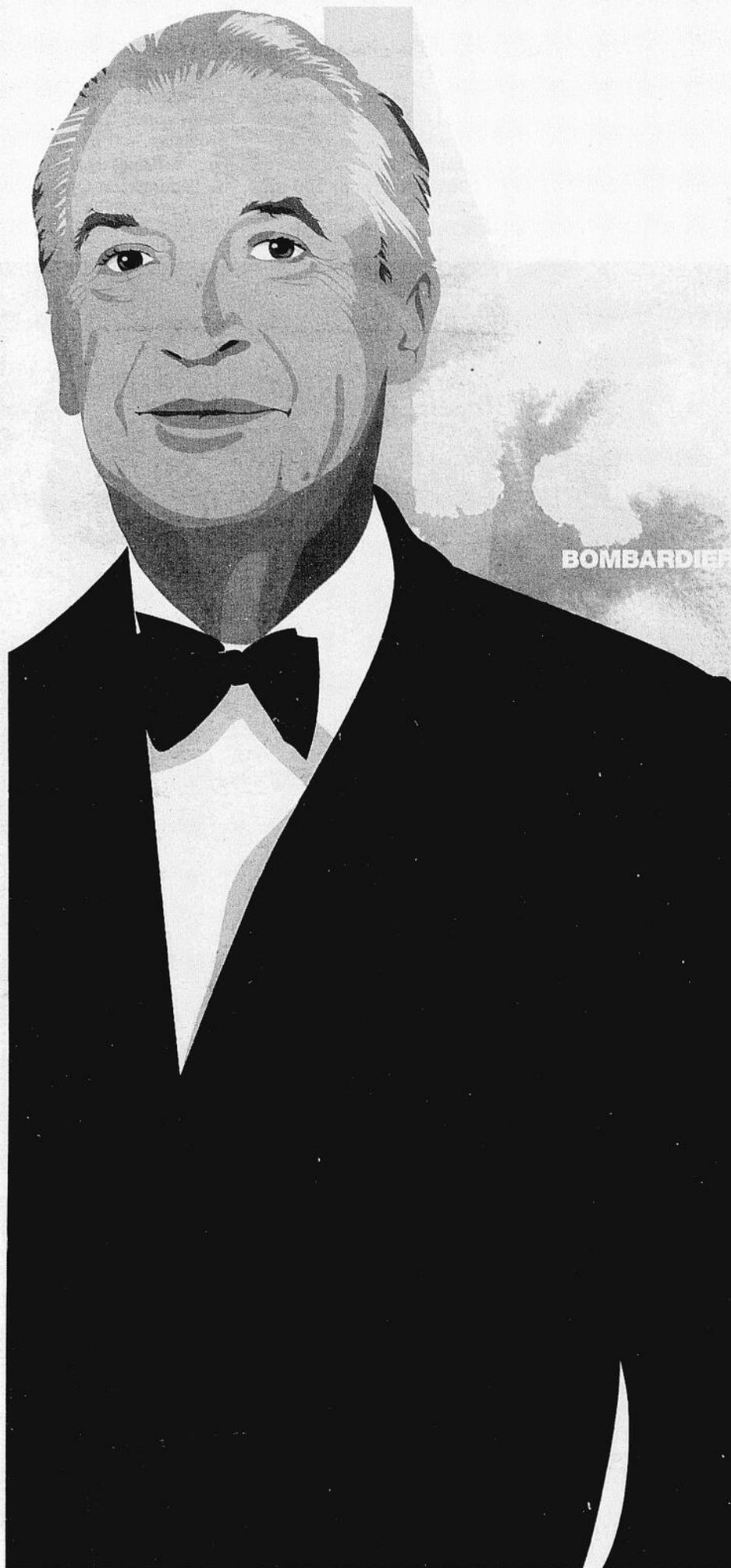


Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com

LAURENT BEAUDOIN

Le président du conseil d'administration et chef de la direction de Bombardier, Laurent Beaudoin, fêtera en 2008 ses 45 ans chez Bombardier. Gendre du fondateur Joseph-Armand Bombardier, M. Beaudoin a débuté comme contrôleur en 1963. Le 11 octobre, la fondation Woodrow Wilson tiendra à Montréal une importante activité-bénéfice, durant laquelle un hommage sera rendu à M. Beaudoin, ainsi qu'à l'architecte Phyllis Lambert. Ils recevront chacun un prix Woodrow Wilson : M. Beaudoin pour son rôle dans le monde des affaires, et M^{me} Lambert pour son engagement social.

J'AIME

Grâce au programme novateur d'accès rapide à l'Ordre des ingénieurs du Québec, 25 immigrants ayant des compétences en génie civil, électrique et mécanique ont pu commencer rapidement à exercer leur profession dans la région de Québec, où il y a une pénurie de spécialistes. Il est à espérer que d'autres ordres professionnels facilitent eux aussi l'accès aux immigrants ayant les compétences nécessaires.

JE N'AIME PAS

Des ténors péquistes s'agitent contre un projet de fresque sur l'histoire de Québec qui serait réalisée sur un mur d'un des édifices les plus laids de Québec (derrière le parlement). Sa réalisation serait confiée à Murale Création à qui l'on doit la magnifique *Fresque des Québécois* dans le quartier Petit-Champlain. L'ire des péquistes vient de ce que 20 % de la fresque montrera les armoiries des autres capitales du Canada.

actualités

Dessau entend accroître ses activités en Ontario

Dessau compte effectuer une percée en Ontario, où les besoins de génie-conseil dans le secteur de l'énergie sont considérables.

La société lavalloise célèbre cette année son 50^e anniver-

saire en se donnant un nouveau nom : connue sous le nom Dessau-Soprin depuis la fusion entre les deux firmes en 1998, elle redevient Dessau.

Ambitieuse, Dessau vise un chiffre d'affaires de 500 mil-

lions de dollars d'ici deux ans, soit 150 millions de plus que maintenant, grâce entre autres à son expansion dans les autres provinces. « Il n'y pas beaucoup de firmes dans le secteur de l'énergie en Ontario, dit

Jean-Pierre Sauriol, pdg. On peut apporter un intéressant bagage d'expérience pour les entreprises du secteur. »

Pour nourrir sa croissance, la société de 3 000 employés procédera par acquisitions et par

une croissance interne de ses revenus de l'ordre de 5 à 10 % par année.

Dessau est une habituée des acquisitions puisqu'elle en a conclu 10 au cours des 10 dernières années. Les capitaux

proviendront des fonds auto-générés et des dirigeants de la société. Au besoin, d'autres modèles seront considérés, comme l'entrée en Bourse et l'apport d'investisseurs institutionnels. A.D.

Vous vous servez beaucoup de votre carte de crédit d'affaires.



Vous méritez des récompenses



et encore des récompenses



et encore des récompenses



et encore des récompenses



La carte **Visa[®] Affaires Voyages^{MC} RBC[®]** vous récompense de multiples façons. Vous avez accès à toutes les places libres de n'importe quelle compagnie aérienne. Les points accumulés sur vos cartes personnelle et d'entreprise s'additionnent, ce qui vous permet d'obtenir plus vite des primes-voyages. Et, comme vous recevez deux relevés distincts, vous ne perdez pas de temps à séparer dépenses personnelles et dépenses d'entreprise. Mais la plus belle récompense, c'est qu'il vous faut seulement 15 000 points pour vous envoler et que vos points ne se périment pas !

1 800 ROYAL[®] 2-0 • rbcbanqueroyale.com/affairesvoyages

Obtenez 15 000 points RBC Récompenses^{MC} en prime[†] :

- 12 500 points à l'adhésion
- 2 500 points supplémentaires au renouvellement. Demandez la carte dès aujourd'hui !



CHOISIS > RBC

* Marques déposées de la Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada. ** Marques de commerce de la Banque Royale du Canada. *** Marque déposée de Visa International Service Association, utilisée sous licence. † Pour être admissible à l'offre de 15 000 points RBC Récompenses en prime, votre demande d'adhésion doit nous parvenir et être approuvée par nous pendant la période d'admissibilité à l'offre, soit entre le 1^{er} septembre et le 31 décembre 2007. Les clients qui ont déjà été titulaires de la carte Visa Platine Voyages RBC Banque Royale ou qui le sont au début de la période d'admissibilité ne peuvent profiter de cette offre. Les 12 500 points offerts en prime à l'adhésion apparaîtront sur votre premier relevé Visa. Les 2 500 points supplémentaires offerts au renouvellement vous seront remis un an après réception des points offerts en prime à l'adhésion. Cette offre ne peut être jumelée à d'autres offres. Cette offre est valable seulement sur la première carte Visa Affaires Voyages émise. Les cartes supplémentaires ne sont pas admissibles à l'offre de points en prime à l'adhésion et au renouvellement.

tendances

Coup d'épée dans l'eau pour les producteurs de canneberges p. 18

Petites mais créatives : le design au service de vos employés p. 21

Un tournant pour l'industrie automobile américaine p. 24

menaces

les affaires

opportunités

Abonnez-vous au 1 800 361-7215



Niklas Zennstrom [Photo : Bloomberg News]

La citation

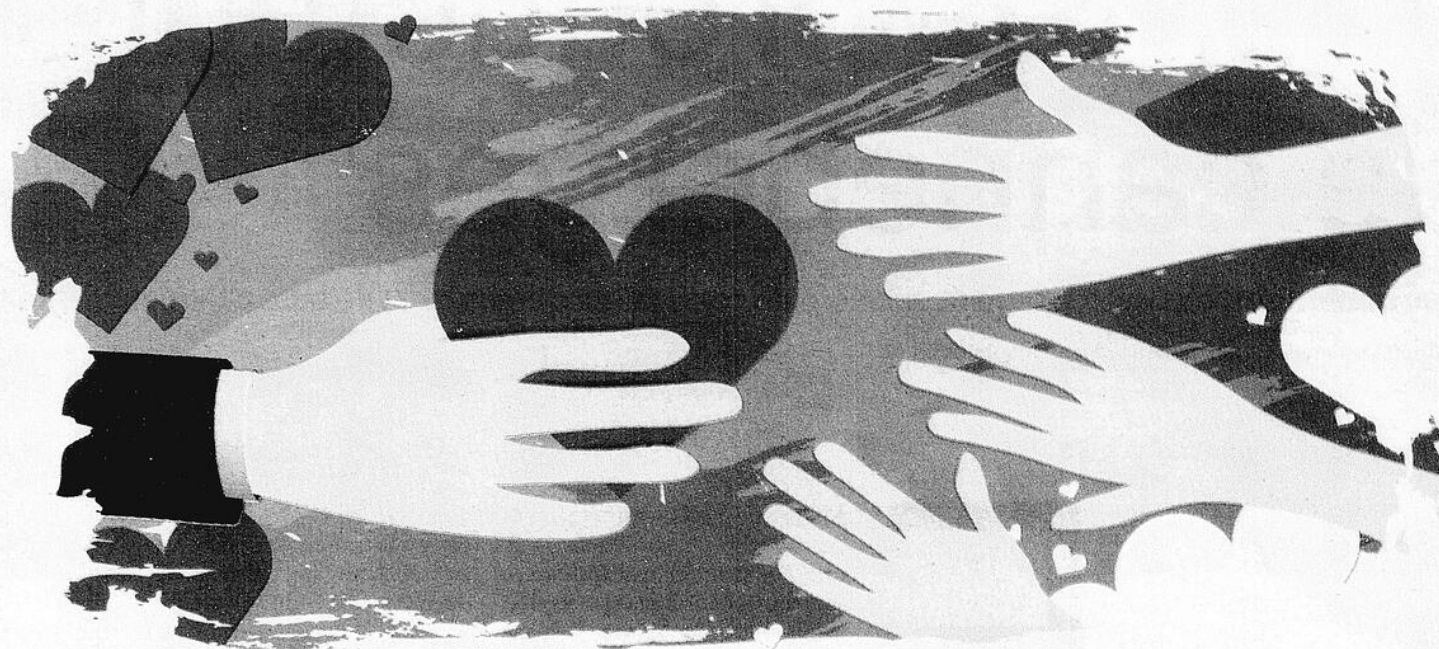
« Le problème de Skype est d'essayer de faire payer son service par ses 200 millions d'utilisateurs. Elle n'a pas encore trouvé comment faire de l'argent avec sa clientèle. »

— Aaron Kessler, analyste à la banque Piper Jaffrey, après l'annonce du départ du pdg de Skype, Niklas Zennstrom, le 1^{er} octobre, ainsi que le versement par eBay de 530 millions de dollars américains pour régler le rachat.

L'outil

Comprendre ce qui changera le monde

Mark J. Penn, un sondeur américain qui a travaillé avec l'ex-président Bill Clinton, revient à la charge avec *Microtrends : The Small Forces Behind Tomorrow's Big Changes*. Ce livre brosse le portrait de 75 groupes sociaux de toutes les sphères de la société. Il y a 11 ans, Penn s'était fait connaître en identifiant le phénomène des *Soccer Moms*.



Le temps, plus que de l'argent

Bénévolat. Comment les gens d'affaires peuvent faire profiter de leur expertise à la communauté.

par Pierre Thérout > pierre.theroux@transcontinental.ca

Donner de l'argent est une chose, donner de son temps en est une autre. Pendant que s'amorce la campagne annuelle de Centraide, qui sollicitera à nouveau les dons de centaines d'entreprises et de milliers d'employés, bon nombre d'organismes sans but lucratif ont aussi d'autres besoins : l'expertise des gens d'affaires qui, eux, cherchent justement à s'impliquer bénévolement.

« Les grands pdg sont toujours très sollicités et donnent souvent de leur temps. Mais il y a aussi une foule de dirigeants et de cadres qui

veulent s'impliquer sans trop savoir comment s'y prendre », souligne Ugo Dionne, président de Synesis Formation.

Recherche spécialiste désespérément

C'est pour faire le pont entre les gens d'affaires et les organismes communautaires qu'Ugo Dionne et Marie-Pierre Dufort, présidente de Syntek Conseil, ont décidé de créer Bénévoles d'affaires. La formule, déjà utilisée aux États-Unis et en France, semble porter fruits. Depuis

son lancement, en novembre 2006, l'organisme a ainsi jumelé plus de 75 personnes à des organisations, comme la Fondation Charles-Bruneau et le Regroupement des Magasins Partage. Quelque 300 personnes du milieu des affaires ont jusqu'à maintenant offert leurs services.

« Les maillages sont faits selon les intérêts et expertises des bénévoles et les besoins des organismes », explique M. Dionne. Outre des comptables et des avocats, les organismes recherchent des spécialistes en marketing, en communication ou en informatique. ■



NOËL A LA CARTE
CARTES DE SOUHAITS PAR ARTIFEX





Campagne de vente de cartes de souhaits du temps des fêtes venant en aide à l'Association québécoise de la fibrose kystique



Recevez le catalogue gratuitement par la poste en composant le (450) 923-9991
Commandez en ligne au www.noelalacarte.com

tendances

Coup d'épée dans l'eau pour les producteurs de canneberges

Environnement. Le développement accéléré de cette culture émergente se bute à la réglementation.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

En moins de 25 ans, les producteurs de canneberges du Québec ont mis au monde une industrie agroalimentaire dont l'élan semble irréprouvable. Et pourtant, l'expansion se heurte à un mur : la réglementation environnementale.

Il y a quelques semaines, à l'inauguration d'une nouvelle aile à son usine de Manseau, Marc Bieler, 69 ans, le pionnier de la filière de la canneberge et président de Canneberges Atoka, a interpellé les gouvernements. « Nous sommes les champions de la qualité et du rendement. Nous allons faire du Québec la référence en culture, en transformation et en commercialisation de la canneberge. Mais si nous voulons nous tailler une place encore plus importante dans ce marché en croissance où nous sommes concurrentiels, nous aurons besoin de l'appui de nos gouvernements, surtout en ce qui a trait à la réglementation. »

Au début, les exploitations ont été installées sur des terres marécageuses en friche qui n'avaient plus beaucoup d'intérêt pour les agriculteurs. Ce qui n'a pas empêché les producteurs de s'illustrer.

La récolte record de 39 millions de kilos de canneberges en 2006 en a fait la première culture fruitière au Québec, devançant celle des bleuets. Le Québec a pris le premier rang

canadien de la production de canneberges, devant la Colombie-Britannique, et s'est hissé au troisième rang mondial, derrière les États du Wisconsin et du Massachusetts.

Un environnement d'affaires complexe

Mais aujourd'hui, l'espace ne suffit plus pour répondre à une demande grandissante. Dans un contexte où le prix de la canneberge grimpe rapidement, les producteurs réclament des règles plus souples pour étendre leurs terres de culture.

L'installation d'une cannebergère a pour effet de dénuder de vastes espaces jusqu'à une couche de fond d'argile pour y aménager des bassins de culture qui, chaque automne, seront inondés pour en faciliter la récolte. L'eau procure en outre le couvert de glace nécessaire à la protection des plants durant l'hiver et le printemps.

Les producteurs se disent coincés par les normes du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP) sur la gestion de l'eau et la protection des milieux humides, d'une part, et le règlement des municipalités régionales de comté (MRC) en matière d'aménagement du territoire et de protection des lots boisés, d'autre part. Ironiquement, le développement accéléré de cette culture émergente est ralenti là même où elle a planté ses premières boutures, dans la région Centre-du-Québec, où se concentre 80 % des exploitations.

Des boisés protégés

Pourtant, l'industrie dit s'être adaptée aux contraintes environnementales. Les producteurs délaissent de plus en plus les terres humides, où la norme du MDDEP impose de conserver la moitié de la tourbière intacte, et recherchent les terres sablonneuses plus faciles à mettre en valeur. La plupart ont adopté la méthode dite du circuit fermé, qui consiste à récupérer toute l'eau des bassins et à la réutiliser plutôt que de la retourner dans la nature.

« Les cannebergères utilisent moins de fertilisant que les autres cultures et moins d'eau que les champs de maïs », dit Martin Lemoine, producteur à Notre-Dame-de-Lourdes.

Depuis 2001, dans quelques MRC, un règlement interdit de couper plus de 60 % d'un lot boisé. L'adoption de cette mesure ne visait pas tant les cannebergères que les éleveurs porcins qui rachetaient les terres et les lots boisés pour l'épandage de leurs lisiers. En dépit des pressions des producteurs de canneberges en

faveur d'un assouplissement, les MRC n'ont pas bronché.

Entre les producteurs, entravés dans leurs ambitions, et les élus des municipalités régionales de comté, s'est installé un climat hostile. « Ils protègent l'industrie forestière au détriment des cannebergères », accuse Jean-François Bieler, directeur de Canneberges Atoka, premier transformateur de canneberges au pays.

Pierre Fortier, propriétaire de la ferme Atocas de l'Érable, à Notre-Dame-de-Lourdes, vient de racheter une ferme de 200 acres en voie d'abandon. Compte tenu des besoins de la production en espace non cultivé (chemins d'accès, bassins de rétention d'eau, etc.) et des contraintes réglementaires, il devra investir 2,7 millions de dollars et n'utiliser que 50 acres. « Si je me présentais dans un parc industriel avec un tel investissement, on déroulerait le tapis rouge pour moi ! »

Incomprise

« C'est une culture mal comprise, croit Luc Couture, directeur régional du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) à Nicolet. L'établissement d'une cannebergère ne devrait pas être considéré comme un déboisement. Les gens de l'Environnement ont approuvé et modifié leur approche mais les gens des MRC n'ont pas suivi. Il y a eu un choc. »

Le ministère de l'Agriculture et celui du Développement durable, l'Association des producteurs de canneberges et les MRC ont formé il y a trois ans un groupe de travail dans le but d'aplanir les difficultés. Le groupe planche sur le projet d'un cahier des charges qui guidera les producteurs de canneberges et les MRC. Il n'a pas établi son échéancier.

Les MRC aspirent à un équilibre en matière d'aménagement du territoire. Elles veulent faire le lien entre les besoins de l'agriculture (production laitière, élevage et grandes cultures comme celles du maïs), les cannebergères et la protection de l'environnement (conservation des tourbières et de la forêt).

« Je ne veux pas en discuter encore une année ! lance le maire de Saint-Ferdinand, Donald Langlois, préfet de la MRC de l'Érable et délégué au groupe de travail. Il faut pousser sur ce dossier. Les MRC ne s'opposent pas au développement des cannebergères, mais veulent qu'il se fasse dans le respect de l'environnement. »

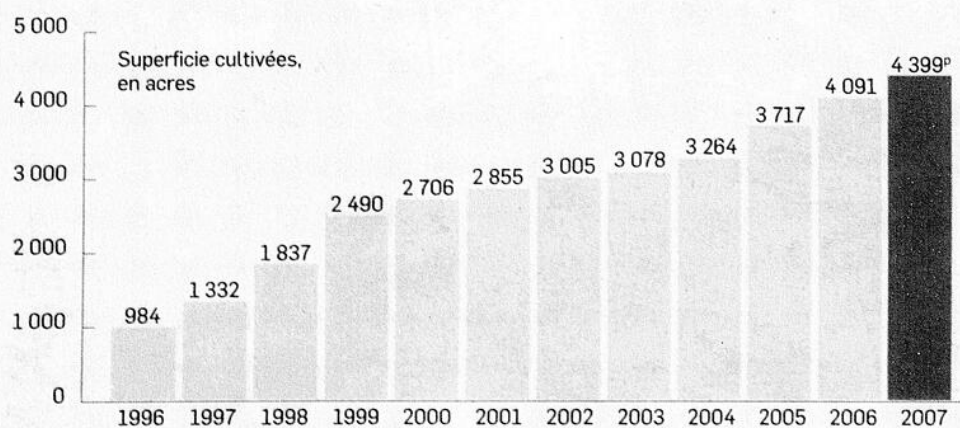
50

Nombre de producteurs de canneberges au Québec. En comparaison, la Colombie-Britannique, qui est le plus grand producteur au pays, en compte 80.

39

La production annuelle, en millions de kilos, de canneberges au Québec. Les États-Unis fournissent 85 % de la production mondiale soit 306 millions de kilos.

La production québécoise de canneberges en expansion



^p prévision. Un acre = 43 560 pieds carrés, soit un peu plus de 4 000 mètres carrés.

Source : Association des producteurs de canneberges du Québec

Graphique : Les Affaires



Au Québec, la valeur d'une cannebergère est évaluée à 35 000 \$ l'acre, soit 12 fois plus que la moyenne des terres agricoles.

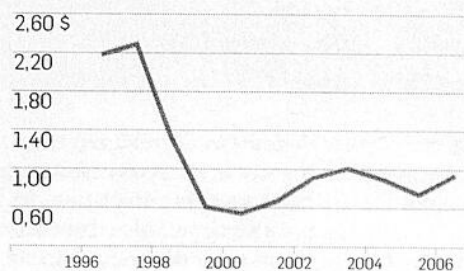
La valeur des cannebergères atteint des sommets

Au Québec, la valeur moyenne d'une ferme s'établissait à 3 000 \$. Celle d'une cannebergère ? Plus de 35 000 \$!

La valeur de l'acre de maïs-grains, dont le prix s'est beaucoup apprécié depuis un an sous l'effet de la demande pour la fabrication d'éthanol, s'établit entre 4 500 et 5 000 dollars l'acre.

Le prix de la canneberge remonte

(prix moyen payé aux producteurs québécois. Par kilo et en dollars US)



Source: Association des producteurs de canneberges du Québec

Ces chiffres proviennent de Financement agricole Canada, une société fédérale spécialisée dans le crédit agricole, qui fonde ses estimations sur une analyse des revenus de la production et non sur les prix de vente, puisqu'aucune cannebergère n'a été vendue.

Depuis quatre ans, la culture des canneberges rapporte bien. Le prix moyen du kilo est passé 0,57 à près de 0,88 \$ US de 2002 à 2006. Le prix devrait grimper cet automne à environ 0,99 \$ US. La récolte 2008 pourrait rapporter 1,32 \$ US le kilo.

« Nous sommes simplement revenus aux prix qui prévalaient au début des années 90 », dit Pierre Fortier, propriétaire d'Atocas de l'Érable.

Une cannebergère requiert un investissement pouvant atteindre 50 000 \$ l'acre avant la première récolte commerciale, en moyenne cinq ans après avoir planté ses boutures. Les cannebergières ont besoin d'un terrain plat, d'une bonne quantité de sable, d'une réserve d'eau et d'un système performant d'irrigation et de drainage.

Mais on peut amortir l'investissement sur plusieurs années. Une cannebergère bien établie dure un siècle ! A.D.

► Pas dans ma tourbière

Pour se développer malgré tout, les producteurs regardent ailleurs. Canneberges Bieler a mis de nouvelles terres en exploitation dans la MRC Maria-Chapdelaine, au lac Saint-Jean, sur des terres publiques louées à bon prix pour 25 ans. La région a produit l'an dernier près de 180 000 kilos de canneberges.

En Outaouais, sur la Côte-Nord, dans Lanaudière, de nouvelles exploitations entrent en production. Dans les provinces maritimes, à Terre-Neuve tout particulièrement, les gouvernements provinciaux s'intéressent eux aussi à la culture de ce petit fruit nordique.

Quand Marc Bieler a mis en production sa première cannebergère en 1984 à Saint-Louis-de-Blandford, il n'y avait qu'un autre producteur de canneberges au Québec, la ferme Larocque, dans le village de Lemieux, dans le Centre-du-Québec. L'an dernier, 32 producteurs conventionnels ont récolté 36 millions de kilos de canneberges et 13 producteurs biologiques ont livré 3,1 millions de kilos.

Cette année, ils sont 50 producteurs. Ils ont mis en culture 4 400 acres de terre. Compte tenu de la mauvaise température cet été, ils s'attendent à une baisse d'environ 20 % de la récolte, mais la valeur à la ferme de leur production devrait tout de même dépasser 35 millions de dollars américains. ■

L'âge d'or de la baie rouge

Nutrition. Les consommateurs en redemandent, sous toutes ses formes.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

« Pendant les 10 prochaines années, la canneberge vivra un âge d'or. »

C'est ce que voit dans sa boule de cristal Marie-Claude Bergevin, fondatrice et dirigeante de la Maison Bergevin, de Québec, un fabricant de purée, de jus pur et de canneberges séchées entières. Avec Marc Bieler, président de Canneberges Atoka, et Martin Lemoine, président de Fruit D'Or, elle complète le trio de la transformation québécoise de la canneberge. Les trois transformateurs ont en commun d'être à la fois producteurs et exportateurs.

La transformation québécoise emploie près de 250 personnes. L'an dernier, le chiffre d'affaires a avoisiné les 70 millions de dollars. Atoka est le plus important transformateur au Canada, tandis que Fruit D'Or est le premier transformateur de canneberges biologiques.

Les consommateurs de l'Amérique, de l'Europe et de l'Asie ont découvert les propriétés nutritives du petit fruit nordique rouge vif au

goût acidulé. Ils en redemandent, sous toutes les formes : jus, fruits séchés ou congelés, en sauce, en purée ou encore sous forme d'ingrédient dans d'autres aliments. L'engouement est tel que, l'an dernier, aux États-Unis seulement, l'industrie des aliments et boissons a lancé 237 nouveaux produits contenant de la canneberge !

La demande reste forte, les prix montent... et cela incite les industriels québécois à investir.

Diversification

Canneberges Atoka vient d'injecter 10 millions de dollars dans la modernisation de ses procédés de séchage et de congélation. Sa capacité de traitement est passée de 16 à 23 millions de kilos par année. « Nous n'avons pas de difficulté à vendre tout ce que nous transformons, dit Jean-François Bieler, 35 ans, le fils de Marc, qui dirige l'usine de Manseau. Mais nous avons beaucoup plus de problème à nous procurer

tous les fruits que nous voudrions avoir. »

Atoka utilisera sa capacité excédentaire à la transformation d'autres fruits, tels les bleuets et les cassis, et à lancer de nouveaux produits sur le marché.

La diversification est aussi à l'ordre du jour chez Fruit D'Or, spécialisée dans la transformation des canneberges biologiques. Depuis trois ans, l'entreprise a investi près de 8 millions de dollars dans l'agrandissement de ses installations de Notre-Dame-de-Lourdes et dans l'acquisition de nouveaux équipements. Cet automne, elle investit en core 3 millions dans la construction d'une aile destinée à la transformation des petits fruits. Outre la canneberge, Fruit D'Or transforme des bleuets et envisage d'ajouter les cassis.

La Maison Bergevin, la plus petite des entreprises de transformation, a plutôt choisi la voie de la spécialisation et de la transformation de produits finis prêts à consommer. Elle possède sa marque, Gourmet Atoka, distribuée dans les chaînes d'alimentation.

« Pour nous tirer d'affaire dans un monde de grands joueurs, nous nous sommes orientés vers l'innovation », dit Marie-Claude Bergevin. La société est la seule à faire de la purée de canneberge et des canneberges séchées entières.

Elle est aussi celle qui exporte le moins vers les États-Unis (à peine 5 % de sa production) et le plus vers l'Europe et l'Asie.

Ensemble, le trio de transformateurs exporte près de 90 % de sa production, et tout le commerce se fait en devise américaine. Il va sans dire que les fluctuations du taux de change, et notamment la hausse du dollar canadien, sont une préoccupation quotidienne. « Heureusement, dit Marc Bieler, notre productivité et nos rendements nous ont permis à ce jour de compenser les effets du taux de change. » ■

LES ACTEURS



Jean-François Bieler, directeur général

ATOKA

Siège social : Manseau
Produits : Jus, concentré, fruits séchés
Quantité traitée : 18 millions de kilos
Effectif : 100 employés
Chiffre d'affaires : 35 millions de dollars
Exportations : États-Unis 76 %, Europe 8 %

[photos : Martin Martel]



Martin Lemoine, président

FRUIT D'OR

Siège social : Notre-Dame-de-Lourdes
Produits : Jus, jus biologiques, fruits séchés
Quantité traitée : 10 millions de kilos
Effectif : 110 employés
Chiffre d'affaires : 30 millions de dollars
Exportations : États-Unis 43 %, Europe 35 %, Asie 12 %



Marie-Claude Bergevin, présidente

MAISON BERGEVIN

Siège social : Québec
Produits : Jus pur, fruits séchés, congelés, purée, poudre et thé
Quantité traitée : 2,1 millions de kilos
Effectif : 40 employés
Chiffre d'affaires : 7 millions de dollars
Exportations : États-Unis 5 %, Europe 60 %, Asie 30 %

tendances le pouls de l'économie

La Fed passe à l'acte

Marchés financiers. Les craintes d'inflation des marchés sont exagérées.

par Yanick Desnoyers > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Après être resté inactif pendant 15 mois, le gouverneur de la Réserve fédérale a pris bien des observateurs par surprise en abaissant d'un demi-point la cible des fonds fédéraux, de 5,25 à 4,75 %. Devant ce geste audacieux, les marchés financiers appréhendent davantage une inflation aux États-Unis.

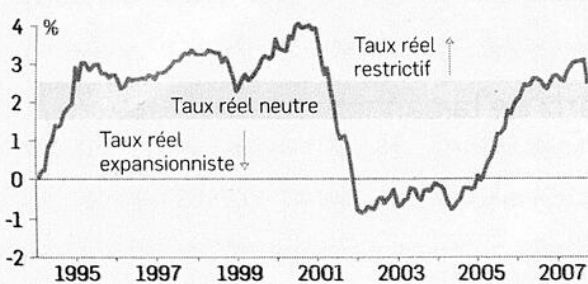
La Fed applique-t-elle la bonne posologie ? La réponse de l'autorité monétaire américaine sera-t-elle limitée ou assisterons-nous à un nouveau cycle de détente monétaire ?

La question clé est de savoir si l'économie américaine connaîtra un simple ralentissement de mi-cycle ou une récession. Si la croissance du PIB réel demeure autour de 2 %, comme en 1995, l'intervention de l'autorité monétaire risque d'être limitée. À l'opposé, si l'économie américaine s'enlise en récession au cours des prochains trimestres, comme en 2001, la Fed se dirigera vers une mission de sauvetage et abaissera bien davantage son taux directeur.

À preuve, le cycle moyen des assouplissements de taux lors d'un ralentissement de mi-cycle se chiffre autour de 150 points de base. En période de récession, la Réserve prend des mesures plus musclées, avec des déteintes de l'ordre de 400 points de base.

Actuellement, le taux réel directeur de la Fed (excluant l'inflation) peut être jugé neutre. Le taux réel demeure encore tellement élevé qu'il ne stimule en rien l'activité économique. Ainsi, les craintes des marchés financiers que

La Fed encore loin d'appuyer sur l'accélérateur
Taux directeur réel de la Réserve fédérale



Source : Financière Banque Nationale

l'inflation ressurgisse étant donné une baisse de taux de la Fed nous paraissent exagérées.

Premièrement, les données montrent que l'inflation américaine est beaucoup moins sensible au pétrole que ne l'admettent les marchés financiers. Ensuite, alors que l'inflation

devrait être corrélée négativement avec les mouvements du billet vert, la corrélation est positive depuis plus d'une décennie. La dépréciation du dollar a donc peu d'effet sur l'inflation américaine.

Selon nous, une baisse de taux directeur alors que ce taux en valeur réelle ne fait

qu'effleurer la zone neutre après avoir été restrictif ne constitue certainement pas une menace inflationniste sérieuse. Encore moins quand la Réserve fédérale doit combattre un resserrement de crédit important du système bancaire. Or, dans l'optique où le séisme de l'immobilier semble être plus important que tout autre facteur, le ralentissement ne fera qu'amplifier les pressions baissières sur l'inflation. Ainsi, d'autres baisses de taux devraient être créées par la Fed. À notre avis, nous entrons probablement dans un véritable cycle de détente monétaire au sud de la frontière. ■

Yanick Desnoyers est économiste principal à la Financière Banque Nationale

PIB au Canada

Le PIB réel a progressé de 0,2 % en juillet. Avec une croissance identique en août et en septembre, l'activité devrait croître de 2,4 % à rythme trimestriel annualisé au troisième trimestre. Suivant une période de trois mois plus robuste d'avril à juin, avec une croissance de 3,4 %, le PIB est donc en voie de croître en dessous de sa tendance de 2,8 %. Ce développement, combiné à des marchés du crédit difficiles et à un ralentissement de la croissance aux États-Unis, devrait diminuer les pressions sur la capacité de production au pays. ■

Immobilier aux États-Unis

Les ventes de maisons continuent de piquer du nez aux États-Unis. En août, les ventes de maisons existantes ont reculé de 4,3 %, et celles des résidences neuves ont chuté de 8,3 %. Malgré le repli de plus de 40 % des mises en chantier depuis leur sommet, le nombre de maisons à vendre continue de monter.

Ainsi, les prix des maisons sont appelés à chuter davantage aux États-Unis, ce qui devrait en principe freiner les dépenses de consommation. ■

Inflation en Europe

La hausse des prix de l'énergie a accéléré l'inflation en Allemagne. Une progression plus rapide des prix au sein de la zone risque fort d'inquiéter la Banque Centrale Européenne. Toutefois, l'autorité monétaire reconnaît le degré élevé d'incertitude des perspectives économiques étant donné la crise mondiale du crédit et l'appréciation de l'euro.

Mais il ne faudrait pas conclure que l'accélération de l'inflation européenne mènera forcément à un resserrement accru de la politique monétaire. ■

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en % ²	
		Dernier mois ¹	Mois préc. ¹		
ÉTATS-UNIS					
Ventes au détail	août	0,3	0,5	3,7	
Commandes de biens durables	juill.	3,7	1,0	4,2	
Commandes en carnet	juill.	2,4	1,6	20,9	
Mises en chantier	août	1,331	1,367	1,646	
Production industrielle	août	0,2	0,5	1,7	
Balance commerciale (MS)	juill.	-59	-59	-68	
Prix à la consommation	août	-0,1	0,1	2,0	
Prix à la production	août	-1,4	0,6	2,1	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	août	4,6	4,6	4,7	
Revenu personnel	août	0,5	0,5	6,8	
Indicateur avancé É.-U.	août	-0,6	0,7	0,6	
CANADA					
Indicateur avancé (Stat. Canada)	août	0,3	0,4	4,8	
DEMANDE INTÉRIEURE					
1. Ventes au détail	juill.	-0,8	-1,1	4,5	
Ventes de voitures (en milliers)	juill.	-2,8	-3,5	0,6	
2. Livraisons manufacturières	juill.	2,3	-2,0	0,4	
Nouvelles commandes	juin	-1,0	-0,9	0,3	
dont : biens durables	juin	-1,7	-2,4	0,0	
3. Stocks manufacturiers (MS)	juin	0,4	-0,4	1,1	
Ratio stocks/expéditions	juill.	1,26	1,29	1,26	
4. Mises en chantier (en milliers)	août	226,5	215,6	214,7	
PRODUCTION					
Produit intérieur réel	juill.	0,2	0,2	2,5	
dont : production manufacturière	juill.	0,4	-0,3	-1,0	
Construction	juill.	0,6	0,6	5,3	
Services	juill.	0,3	0,1	3,4	
SECTEUR EXTÉRIEUR					
Exportations de marchandises	juill.	1,4	-2,4	2,5	
Importations de marchandises	juill.	3,5	1,4	2,7	
Balance commerciale (MS)	juill.	3 664,7	4 334,2	3 650,5	
INFLATION					
Prix à la consommation	août	-0,3	0,1	1,7	
Prix industriels	août	-1,0	-0,7	-0,7	
MARCHÉ DU TRAVAIL					
Taux de chômage désaisonnalisé (en pourcentage)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an	
Canada	août	6,0	6,0	6,4	
Québec	août	7,0	6,9	7,9	
Rémunération hebdomadaire¹					
Canada	août	n.d.	n.d.	4,0	
Québec	août	n.d.	n.d.	2,4	
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES					
Variation (base annuelle)		Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2006
PIB du Canada [†]		02-2007	3,4	3,9	2,8
Investissements des entreprises ⁴		02-2007	4,1	-1,2	9,9
Revenu personnel disponible ⁴		02-2007	1,1	5,2	4,9
Profits des entreprises ²		02-2007	4,7	9,0	5,0
% d'utilisation des capacités industr. ³		02-2007	83,0	82,8	84,1
PIB des États-Unis ²		02-2007	3,8	0,6	2,9

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

Source : Datastream
Tableau : Banque Nationale

Desjardins présente :

EN ROUTE !

Vers de nouveaux modèles d'affaires gagnants

← 20 OUEST

Montréal

Palais des congrès
8h à 14h
16 octobre 2007

↑ 20 EST

Québec

Centre des congrès
12h à 15h
18 octobre 2007

SECOR | GOWLINGS | KPMG | les affaires | Ordre des CRHA et CRIA du Québec

Information et réservation : 514.866.6741
www.secor.biz

petites mais créatives tendances

« Je voulais mettre le design au service des travailleurs »

Synetik Design. Le mobilier ergonomique conçu par la jeune entreprise réjouit les employés d'usine.

par Pierre Théroux > pierre.theroux@transcontinental.ca

Les mauvaises postures de travail sont une mine d'or pour Synetik Design.

La société de Saint-Jacques, près de Joliette, dans la région de Lanaudière, conçoit du mobilier spécial (tabourets, chaises, matelas) à l'intention des travailleurs. Son produit-vedette, celui par qui Synetik Design a vu le jour en 2004, est le Stag 4, un tabouret ergonomique adapté au travail en position accroupie. Il a été conçu par Caroline Saulnier, la présidente de 26 ans.

Le constat. « Je savais qu'il y avait un marché pour le Stag 4. Pour aider les gens qui travaillent en usine, à genoux, dans de mauvaises postures », dit Caroline Saulnier.

Les statistiques ne mentent pas. Les maux de dos, les tendinites à l'épaule ou au poignet représentent plus de la moitié des lésions musculosquelettiques et blessures au travail. Et elles coûtent cher en absentéisme aux entreprises.

« Les entreprises en prennent davantage conscience et n'hésitent plus à acheter de l'équipement pour améliorer les conditions de travail des employés. C'est un

(CV)

Nom : Caroline Saulnier
Âge : 26 ans
Fonction : Présidente
Entreprise : Synetik Design

À peine diplômée en design industriel de l'Université de Montréal, en 2004, Caroline Saulnier se lance dans la conception de produits ergonomiques destinés à améliorer la santé et la sécurité des travailleurs.

investissement qui en vaut la peine. »

La clientèle cible. L'entreprise fabrique aujourd'hui une douzaine de modèles de tabourets et chaises ergonomiques vendus entre 150 et 600 \$.

Synetik Design compte une trentaine de clients, parmi lesquels Bombardier, Pratt & Whitney, Boeing, Marmen, Hydro-Québec, Agropur, Kraft Canada et Wyeth.

« Il y a peu de produits spécifiques au domaine industriel. Les employés d'usine utilisent souvent du mobilier de bureau, inadapté à leurs

tâches », souligne Caroline Saulnier.

Des produits et conseils sur mesure. Les pièces de ses produits sont fabriquées par des sous-traitants, tandis que Synetik Design en fait l'assemblage à son usine.

Forte de son expertise en ergonomie, Synetik Design a décidé de lancer une division conseil qui offre des services de consultation et de formation en santé et sécurité.

« En plus des produits, des employeurs nous demandaient régulièrement d'évaluer l'environnement de travail », explique Marie-Pierre Dufort, ergothérapeute et présidente de la division Synetik Conseil.

La designer devenue entrepreneure. La diplômée en design industriel de l'Université de Montréal a commencé très tôt à faire sa marque dans l'univers du design et de la santé.

À sa dernière année d'université, elle avait mis au point un matelas de réanimation cardiovasculaire avec l'aide d'un médecin, projet qui lui a valu un prix d'excellence dans le cadre du Concours Innovation Recherche de l'Association de



l'industrie des technologies de la santé.

Puis, la conception de son tabouret ergonomique lui donne l'idée de se lancer en affaires. Elle frappe d'abord à la porte du fabricant de camions Paccar, à Sainte-Thérèse. « C'est une photo d'un travailleur de cette usine dans un journal qui m'a poussée à les rencontrer. »

La réponse positive lui a permis de recueillir les commentaires des employés et de tester les produits en usine. Les résultats ont été d'autant plus concluants que la maison mère Kenworth est aussi devenue cliente.

Des prix qui donnent de l'allant. Synetik Design a récolté une multitude de prix pour son tabouret, dont le Grand prix 2004 du concours d'entrepreneurship organisé conjointement par l'Université de Montréal, HEC Montréal et l'École Polytechnique. « Ça nous a donné une très bonne visibilité. Les nombreux prix nous ont aussi donné

Marie-Pierre Dufort, qui dirige la division Synetik Conseil, et Caroline Saulnier, présidente de Synetik Design, ainsi que leur fameux tabouret ergonomique. [Photos : Gilles Delisle]

les moyens financiers de développer d'autres produits », dit Caroline Saulnier.

Les défis à relever. Malgré son succès rapide, il reste encore beaucoup à faire pour cette jeune entreprise. « Là, nous concentrons nos efforts sur la commercialisation des produits », dit Caroline Saulnier.

Ce qui lui laisse moins de temps pour se consacrer au

volet design, déplore-t-elle. « J'aimerais m'occuper davantage de design et de développement de produits, mais il y a d'autres défis qui nous attendent. »

Synetik Design, qui exporte déjà ses produits, souhaite notamment accroître sa présence ailleurs au pays et aux États-Unis. ■

MBA pour cadres en exercice

Programme complètement renouvelé

Début des cours : 5 janvier 2008

La Faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke offre à son Campus de Longueuil un programme renouvelé :

- Plus concentré et mieux adapté à la réalité des cadres en exercice
- Plus orienté vers les situations contemporaines de gestion et la stratégie corporative
- Plus axé vers la mobilisation des ressources humaines

Pour les détenteurs d'un BAA ou l'équivalent, parcours d'une durée de 18 mois à raison d'un jour par semaine.

Pour information et inscription :
1-888-463-1835 poste 63321
www.USherbrooke.ca/adm/deuxieme_cycle/mbae



UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

tendances technologie

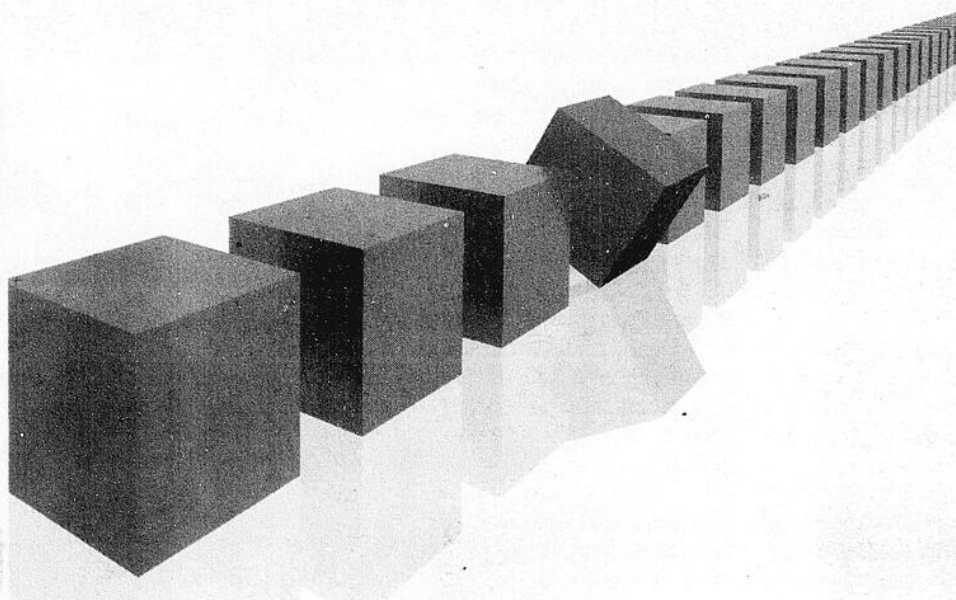
Les blogueurs d'affaires québécois font fructifier leurs écrits

Publicité. Transcontinental lance une régie publicitaire grâce à laquelle 23 blogueurs vont toucher des revenus.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

www.lavaltechnopole.com

AVOIR DES IDÉES, CE N'EST PAS UN DÉFAUT...



C'est ce que nous croyons à Laval. Nous aimons les idées, celles qui inventent de nouvelles pistes, celles qui explorent de nouveaux marchés, celles qui bousculent les idées reçues.

Si vous aimez les nouvelles idées, si vous ne craignez pas d'en trouver, si vous croyez que les idées mènent le monde... investissez à Laval et donnez-leur un élan.

À Laval, nous croyons que les entreprises qui se réinventent sans cesse ont un avenir.



Il y a une place pour vous à Laval...
Un numéro vous y conduit : 450 978-5959
Et un site Internet vous guide : www.lavaltechnopole.com

La professionnalisation de la blogosphère était déjà bien lancée aux États-Unis, au Canada anglais et en Europe. Voilà qu'elle s'accélère au Québec.

Transcontinental, propriétaire du journal *Les Affaires*, vient de lancer une nouvelle régie publicitaire Internet entièrement consacrée au placement d'annonces dans les blogs. Quelque 23 blogueurs du Québec écrivant sur des sujets connexes au monde des affaires ont accepté de lui confier la gestion d'une partie de leur espace publicitaire.

Une régie publicitaire Web joue le rôle d'intermédiaire entre un annonceur ou une agence de publicité et un webmestre désirant gagner de l'argent en affichant des publicités.

Elle s'occupe de la gestion des espaces publicitaires, du placement des annonces dans ces espaces, de leur

rotation et de la relation avec l'annonceur.

La régie verse ensuite au webmestre une partie des sommes dépensées par l'annonceur.

Tout le monde y trouve son compte : les 23 blogueurs concernés vont désormais faire fructifier leurs écrits et les annonceurs pourront rejoindre les internautes qui consultent ces blogs.

Une reconnaissance

La commercialisation des blogs québécois constitue un pas important vers ce que les analystes Internet entrevoient depuis deux ans : la professionnalisation de la blogosphère. Parmi les blogueurs québécois qui ont rejoint la régie Transcontinental, peu en vivaient pleinement auparavant.

« La création de cette régie légitime notre travail », dit Jean-Julien Guyot, éditeur du blogue ipub.ca.cx. « C'est une

LES ACTEURS



Ben Yoskovitz

Blogue : instigatorblog.com
Date de création : Avril 2006
Thématiques abordées : Entrepreneuriat, start-up, réseaux sociaux
Traffic : 35 000 visiteurs uniques¹ et 105 000 pages vues par mois



Benoît Descary

Blogue : descary.com
Date de création : Mars 2006
Thématiques abordées : Web 2.0
Traffic : 23 500 visiteurs uniques¹ et 45 000 pages vues par mois



Jean-Julien Guyot

Blogue : ipub.ca.cx
Date de création : 2003
Thématiques abordées : Marketing, création publicitaire
Traffic : 15 000 visiteurs uniques¹ et 9 000 pages vues par mois



Michel Leblanc

Blogue : michelleblanc.com
Date de création : Août 2005
Thématiques abordées : Marketing, stratégies Internet, univers 3D
Traffic : 12 573 visiteurs uniques¹ et 20 744 pages vues par mois



Stéphane Guérin

Blogue : stephguerin.com
Date de création : Mars 2006
Thématiques abordées : Entrepreneuriat, Web, e-business, innovation, marketing
Traffic : 11 000 visiteurs uniques¹ et 23 000 pages vues par mois

¹ Ne comprend pas les internautes consultant les flux rss de ces blogues.

► importante reconnaissance des blogues locaux », ajoute Ben Yoskovitz, éditeur d'instigatorblog.com et cofondateur de la jeune pousse Web 2.0, Standout Jobs.

Depuis le lancement de la régie Transcontinental le 20 septembre, les 23 blogueurs, dont cinq sont déjà très populaires, placent dans leurs pages une bannière carrée de 145 pixels. Transcontinental se charge d'y insérer des annonces et touche 45% des revenus publicitaires. Les blogueurs perçoivent le reste.

Le système est particulièrement avantageux pour les blogueurs. Ils sont en effet payés au prorata du nombre de fois que les annonces sont vues. Auparavant, ils n'étaient rétribués que lorsque l'internaute cliquait sur la publicité.

Effet boule de neige?

Le lancement de la régie Transcontinental aura-t-elle un effet boule de neige sur d'autres régies établies au Québec, telles Branchez-vous!, Networld-media Klix de Canoë et Réseau

Olive de Gesca/Torstar?

Oui, croit le blogueur Benoît Descary, également cofondateur de DCE Solutions, une entreprise de formation sur les technologies mobiles. En France, le pays européen qui possède le plus de blogues actifs, les expériences de commercialisation de blogues se multiplient, avec la présence de régies telles que Blogrider et BlogBang.

Aux États-Unis, la commercialisation des blogues est monnaie courante depuis quelques années déjà. « Au Québec, dit M. Descary, nous assistons au début de ce phénomène. » Les blogues sérieux dotés d'une ligne éditoriale précise sont de plus en plus nombreux et les nouveaux médias voient leur trafic augmenter chaque mois. Les annonceurs et ceux qui les représentent sont donc de plus en plus intéressés. « L'initiative de Transcontinental pourrait être limitée dans quelques mois par ses concurrents. »

L'important imprimeur et groupe média nord-américain

fait ses premiers pas dans le marché des régies Internet, déjà passablement occupé au Québec. Pour se démarquer, Transcontinental a choisi de se spécialiser dans les blogues et a ciblé ceux qui écrivent sur des sujets touchant le monde des entreprises.

« Ce n'est qu'une étape, dit

Chrystian Guy, directeur des sites Web économiques de Transcontinental. Si tout fonctionne bien, il n'est pas exclu que nous cherchions à renouveler l'expérience auprès d'autres blogueurs qui écrivent dans des sujets connexes à nos publications et nos sites Web. »

Précision

Dans le texte « Tant qu'à être inondé de papier, autant qu'il soit écolo » (29 septembre, page 21), il est mentionné que la gamme Earth-Choice de Domtar offre du papier fabriqué à partir de fibres recyclées.

Il aurait fallu lire que certains papiers de cette gamme contiennent des fibres recyclées, mais que ce n'est pas le cas pour tous les produits de cette marque. Nos excuses.

En septembre, il pleut des régies Web

Astral Media et Hebdos Sélect se lancent aussi dans le placement d'annonces sur Internet.

Outre celle créée en septembre par Transcontinental, deux autres régies Internet ont vu le jour ces dernières semaines.

Le 1^{er} septembre, Astral Media a lancé iMedia, qui se chargera de passer des annonces dans les espaces publicitaires des sites du groupe média. Auparavant, ces espaces étaient gérés par Branchez-vous!.

« Outre le fait que nous allons désormais toucher la totalité des revenus publicitaires Internet, nous allons être en mesure de mieux servir nos annonceurs », explique Claude Lizotte, vice-président directeur général d'Astral Media Plus et de la nouvelle division Astral iMedia.

Le portefeuille de sites géré par Astral iMedia comprend musiqueplus.com, vrak.tv, teletoon.ca (copropriété de Corus) familychannel.ca et radioenergie.com. Il rejoint chaque mois 3,7 millions de Canadiens. Cette année, dit M. Lizotte, Astral iMedia va parfaire l'organisation interne de sa régie et ne s'occupera que de ses sites. Elle tentera de joindre d'autres marchés par la suite.

Quelques jours après Astral, Hebdos Sélect dévoilait elle aussi sa nouvelle régie Internet.

Hebdos Select, rebaptisée Réseau Sélect pour l'occasion, s'occupe depuis 31 ans de faire passer les annonces de grandes entreprises dans 176 hebdomadaires, dont 145 au Québec.

L'entreprise appartient aux hebdomadaires qu'elle représente.

600 000 visiteurs par mois

« Nous avons engagé un directeur Web et nous avons formé quatre représentants pour pouvoir gérer les espaces publicitaires de 90 sites de nos hebdomadaires », explique Lucie Leduc, directrice générale de Réseau Sélect. Ces sites touchent 600 000 visiteurs uniques par mois.

Peu d'hebdomadaires appartenant au Réseau Sélect géraient adéquatement l'espace publicitaire de leur site web. De plus, individuellement, ces sites n'avaient pas assez de trafic pour intéresser de grands annonceurs. « Mais ensemble, ils deviennent intéressants, dit M^{me} Leduc.

« C'est pourquoi la régie Internet a été créée. Elle permettra d'offrir un portefeuille de sites avec une portée suffisamment importante pour un annonceur national qui désire cibler des internautes en régions. » J.P.

Alan Greenspan fut le président charismatique de l'institution la plus importante de l'économie américaine, la Fed (Federal Reserve Board). Pendant dix-huit ans, il a suivi au jour le jour l'évolution de l'économie mondiale et en a été l'un de ses principaux acteurs.

Un seul mot de lui peut encore faire trembler les marchés.

ALAN GREENSPAN



Le Temps
des
turbulences

L'« oracle » de l'économie mondiale reprend la parole.
Ses analyses, ses craintes et ses espoirs.

JC Lattès

tendances the economist

Detroit prend le virage sans survirer

Automobile. La ratification de l'accord entre GM et le puissant syndicat laisse présager des jours meilleurs.

Enfin, il suffisait peut-être d'une petite dose de drame pour que les interminables

négociations entre General Motors (GM) et les Travailleurs unis de l'auto (TUA)

mènent à un accord qui satisfasse les deux parties. Le matin du 24 septembre, les

74 000 membres des TUA à l'emploi de GM ont quitté les ateliers et se sont armés de

pancartes. Lorsqu'il a annoncé cette première grève nationale en 37 ans, le président du syndicat, Ron Gettelfinger, semblait plus désolé que furieux. Le syndicat a fait tout ce qu'il pouvait pour en arriver à une entente, a-t-il dit, notamment en prolongeant les pourparlers, contrairement à la règle, neuf jours après l'expiration du précédent contrat de travail. Mais, sur les lignes de piquetage, l'atmosphère était presque à la fête et on promettait de faire durer la grève « tant qu'il le faudrait ».

Les choses se sont peut-être déroulées ainsi parce que personne ne croyait qu'elle s'éterniserait. Moins de 48 heures plus tard, la grève était terminée et un « accord préliminaire » intervenait entre GM et les TUA. En fait, cette grève avait quelque chose de théâtral. Les deux parties devaient persuader leurs mandants – d'une part les syndiqués, d'autre part les actionnaires – qu'ils employaient la manière forte. Du point de vue de GM, ce court débrayage a peut-être même été une bénédiction : l'arrêt de la production lui a permis de réduire ses stocks de véhicules invendus.

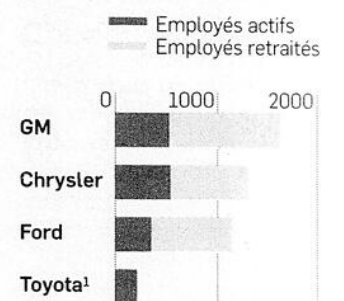
La clé de voûte de l'entente, qui doit encore être ratifiée par les membres des TUA au cours des prochains jours, est la création d'un fonds indépendant géré par le syndicat et chargé d'administrer la couverture médicale des employés actuels de GM et de plus de 280 000 retraités, soit un régime de 51 milliards de dollars américains. Chaque fois que les Trois Grands de Detroit – GM, Ford et Chrysler – ont tenté de réduire leur main-d'œuvre tout en augmentant leur productivité, ils ont alourdi ces obligations financières. Alors que 50 millions d'Américains ne disposent d'aucune assurance maladie, les membres des TUA bénéficieront d'une couverture complète.

Les dépenses liées aux régimes d'assurance-maladie ajoutent près de 1 600 \$ US au coût de chaque véhicule produit à Detroit.

Ce fardeau a progressivement érodé la compétitivité des Trois Grands. Les marques étrangères, et notamment Toyota qui a détrôné Ford, ont pour la première fois accaparé cette année plus de la moitié du marché américain. Jadis, la faiblesse du dollar aurait pu préserver Detroit du pire, mais il lui faut désormais compter

Le coût de la santé par auto produite

(Coût des soins de santé par véhicule produit aux États-Unis, en 2005, en dollars US)



¹ En fonction d'un coût annuel moyen de 12 600 \$ par employé

Source : Harbour-Felax Group

avec la multiplication des usines d'assemblage locales. Ainsi, plus de la moitié des véhicules écoulés en Amérique du Nord par Nissan, Honda et Toyota sont produits par des usines locales qui emploient des travailleurs plus jeunes et souvent non syndiqués.

Selon Joe Phillippi, d'Auto-Trends Consulting, les salaires versés à Detroit sont de 30 \$ US supérieurs à ceux accordés dans les usines nord-américaines des constructeurs étrangers.

La solution (partielle) préconisée par GM et aujourd'hui acceptée par le syndicat est la constitution d'une caisse spéciale de type VEBA. Il s'agit essentiellement d'un fonds fiduciaire chargé de verser aux travailleurs retraités les indemnités d'assurance maladie, dont les montants ne sont par ailleurs pas plafonnés. La création d'une VEBA dotée d'une cagnotte de 35 milliards de dollars américains est essentielle à GM parce qu'elle lui permettra de retrancher des engagements financiers de son bilan et que, compte tenu des rendements anticipés du fonds, sa contribution sera à hauteur de 70 %.

Cette solution est, à deux égards, avantageuse pour le syndicat. Elle préserve avant tout ses membres contre tout risque de faillite de l'employeur, une possibilité envisageable depuis les pertes de 12,7 milliards de dollars américains essuyées l'an dernier par Ford.

En investissant et en gérant cet énorme butin, le syndicat se trouvera une nouvelle raison d'être après quelque 30 années de déclin qui ont vu ses effectifs passer de 1,5 million

Mon entreprise | Mon investissement
Mon Projet 9

Concrétisez votre projet d'investissement

sans vous perdre dans le dédale gouvernemental. Avec Projet 9, un chargé de projet, vous accompagne dans toutes vos démarches auprès des différents ministères.

Le bon chemin et les bons outils.

Du premier coup!

Projet 9

1 866 PROJET9
www.mdeie.gouv.qc.ca/projet9
projet9@mdeie.gouv.qc.ca

Québec

the economist tendances

► à 576 000 membres.

Mais il y a également un piège, comme les TUA l'ont appris à leurs dépens. Deux fonds de type VEBA créés par Detroit Diesel et Caterpillar ont fait faillite.

Les travailleurs retraités de Caterpillar ont entrepris des démarches judiciaires en mai contre la société, et un tribunal de Nashville a autorisé en juillet le dépôt d'un recours collectif. Malgré cela, le syndicat s'est montré ouvert au principe d'une VEBA dès le début des pourparlers. M. Gettelfinger a déclaré que la grève « n'était aucunement liée à la VEBA » et il soutient que le fonds est en mesure de verser des indemnités à chaque travailleur horaire et à chaque ouvrier retraité chez General Motors pendant les 80 prochaines années.

C'est plutôt la sécurité d'emploi offerte aux prochaines recrues qui inquiétait les TUA. Les plans de restructuration de GM prévoient la suppression de 30 000 postes d'ici la fin de la prochaine année. M. Gettelfinger tenait à ce que le grand patron de GM, Rick Wagoner, s'engage à ne pas licencier d'autres travailleurs au-delà de cette échéance.

Il est difficile de croire que M. Wagoner aurait pu prendre un tel engagement autrement qu'en termes vagues. Mais l'une des concessions importantes obtenues par le syndicat prévoit que 5 000 travailleurs temporaires deviendront permanents et auront droit à ce qu'on appelle le « premier niveau » de salaire, soit près de 75 \$ l'heure.

Cependant, les TUA ont dans le même temps accepté que, hormis les ingénieurs et designers qualifiés, les nouveaux travailleurs toucheront un salaire semblable à celui offert dans les usines nord-américaines des constructeurs étrangers.

Le syndicat entend maintenant porter son attention vers Ford et Chrysler dans l'espoir d'obtenir auprès d'eux des ententes semblables. Ford est le constructeur le plus financièrement affaibli, et une grève prolongée pourrait lui coûter fort cher, compte tenu des clauses restrictives qui pèsent sur ses conditions d'emprunt. Chrysler, qui appartient maintenant à une société de financement, pourrait donner plus de fil à retordre, mais les trois constructeurs ont plutôt tendance à adopter la même approche en matière de contrat de travail.

Du coup, les perspectives des Trois Grands s'annoncent plus réjouissantes qu'elles ne l'ont été depuis bien des années. Bien que les usines d'assemblage des

constructeurs étrangers joueront toujours de certains avantages de coûts, les voi-

turiers de Detroit auront plus d'argent à investir dans la création de nouveaux mo-

dèles et, forts de bilans financiers plus solides, ils devraient pouvoir emprunter à

moins frais. Tout ce qui leur reste maintenant à faire est de construire le genre de

voitures que les Américains ont envie de conduire. **The Economist**

La Montérégie

Pour vos événements et réunions d'affaires

La Montérégie compte sur son territoire deux centres de congrès et une trentaine d'établissements spécialisés pour les congrès, les colloques et les réunions d'affaires. Ces établissements totalisent plus de 225 salles pour vos événements.

- Proximité
- Accessibilité
- Diversité

Reunion d'affaires en Montérégie

Beloil

Hostellerie Rive Gauche
www.hostellerievegauche.com

Boucherville

Hôtel Montagne
www.hotelmontagne.com
Comfort Inn Boucherville
www.choicehotels.ca/0n327
WelcomINNS
www.hotelwelcominns.com

Brossard

Comfort Inn Brossard
www.choicehotels.ca/0n328
Econo Lodge Montréal-Brossard
www.choicehotels.ca
Quality Inn & Suites
www.choicehotels.com
Best Western Hôtel National
www.bestwestern.com

Chambly

Fourquet Fourchette
www.fourquet-fourchette.com

Châteauguay

Manoir d'Youville
www.sgm.qc.ca/manoir

Longueuil

Sandman Hôtel Montréal-Longueuil
www.sandmanhotels.com
Holiday Inn Montréal-Longueuil
www.holidayinnlongueuil.com
Hôtel Gouverneur
Île d'Orléans Montréal
www.gouverneur.com

Mont-Saint-Grégoire

Érablière et Vergers Charbonneau
www.erablierecharbonneau.qc.ca

Mont-Saint-Hilaire

Manoir Rouville-Campbell
www.manoirrouvillecampbell.com

Rigaud

Sucrerie de la Montagne
www.sucrerieedelamontagne.com
Auberge des Gallant (Sainte-Marthe)
www.gallant.qc.ca

Rougemont

Les Quatre Feuilles
www.lesquatrefeuilles.com

Saint-Anicet

Manoir Lac Saint-François
www.manoirlacstfrancois.com

Saint-Hyacinthe

Hôtel des Seigneurs
www.hoteldesseigneurs.com

Saint-Césaire

La CoopAQ
www.coopaq.ca

Saint-Charles-sur-Richelieu

Mouton Village
www.moutonvillage.com

Saint-Jean-sur-Richelieu

Relais Gouverneur
www.gouverneur.com
Auberge Harris
www.aubergeharris.com
Comfort Inn Saint-Jean
www.choicehotels.ca/0n343

Saint-Marc-sur-Richelieu

Auberge Handfield
www.aubergehandfield.com
Les Trois Tilleuls & Spa Givendy
www.lestroistilleuls.com

Saint-Mathieu-de-Beloil

Location VR St-Cyr
www.vrtoy.com

Sorel-Tracy

Auberge de la Rive
www.aubergedelarive.com

Salaberry-de-Vaileyfield

Hôtel Plaza Valleyfield
www.plazavalleyfield.com

Varenes

Domaine Choquet
www.domainechoquet.qc.ca

Vaudreuil-Dorion

Château Vaudreuil Suites Hôtel
www.chateauvaudreuil.com

Montérégie



Procurez-vous notre brochure de promotion sur le tourisme d'affaires en Montérégie.
1 800 488-3300 ou www.tourisme-monteregie.qc.ca



tendances commerce de détail

Bombay à son tour entre la vie et la mort

Meubles. Les détaillants souffrent du ralentissement de l'économie américaine.

par Martin Jolicœur > martin.jolicœur@transcontinental.ca

Jamais, même pendant les soldes d'après Noël, le porte-étendard de la société Bombay à Montréal n'aura paru aussi dégarni qu'au cours des derniers jours.

Le détaillant canadien, une

filiale de l'entreprise américaine du même nom (The Bombay Company) aux États-Unis, prend de plein fouet les difficultés financières de sa maison mère. L'entreprise vient d'obtenir de la Cour

supérieure de l'Ontario l'autorisation de se placer à l'abri de ses créanciers en vertu de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

« Je n'ai aucun commentaire à vous faire », s'est contenté de

nous répondre le gérant du magasin du Centre Eaton, au centre-ville de Montréal.

Tout au plus a-t-il accepté d'interrompre le déménagement de tables de salon dans la vitrine du magasin, pour

nous tendre le numéro de téléphone d'un représentant de l'entreprise aux États-Unis. « J'ai ordre de ne rien vous dire, comme d'ailleurs tout le monde chez Bombay au Canada. »

L'entreprise vient d'être autorisée par la Cour supérieure de l'Ontario à se placer à l'abri de ses créanciers.

Les difficultés se généralisent

Plus tôt en septembre, la maison mère, basée à Forth Worth, au Texas, a eu recours au Chapitre 11 de la loi sur l'insolvabilité des compagnies aux États-Unis, dans un ultime effort de restructuration de l'entreprise.

Bombay compte 360 magasins, dont 50 au Canada. En date du 5 mai dernier, l'entreprise révélait des dettes de 173,4 millions sur un actif total de 239,4 millions de dollars américains.

Le cas de Bombay n'est pas unique. Plusieurs détaillants, aux États-Unis notamment, ressentent durement la perte

de confiance des ménages américains envers leur économie.

Plusieurs, spécialisés dans le meuble et la décoration, se voient forcés de prendre des décisions déchirantes pour demeurer compétitifs.

Pier 1 Imports, en difficulté financière depuis longtemps, a récemment décidé de dissoudre ses activités de vente par catalogue et par Internet. L'entreprise a aussi fermé ses magasins à escompte et ceux spécialisés dans les meubles et objets pour enfants.

Même logique de la part de Circuit City. L'entreprise s'appête à remplacer 3 400 de ses employés aux États-Unis par des travailleurs moins expérimentés, dont les salaires seront moins élevés.

Enfin, Home Depot, qui vient de vendre sa division de vente en gros 8,5 milliard de dollars américains aux États-Unis, s'appête à fermer 11 succursales de son enseigne Landscape Supply, spécialisée dans le jardinage et les travaux de paysage.



Luc Génier

Gaz Métro est heureuse d'annoncer la nomination de Luc Génier au poste de président et chef de la direction de Gaz Métro Plus. À ce titre, il aura la responsabilité de gérer les filiales Gaz Métro Plus, Servitech, Consulgaz, ainsi que les participations de Gaz Métro Plus dans Hydro-Solution et CCUM.

Chez Gaz Métro depuis 1994, Luc a œuvré dans les domaines du marketing, des ventes et du service à la clientèle. Depuis février 2007, il occupait le poste de vice-président clients. À ce titre, il assumait la responsabilité des activités liées au maintien de la clientèle, au développement des ventes, au service à la clientèle ainsi qu'à la construction rattachée à l'acquisition clientèle.

Son leadership, allié au savoir faire de l'équipe de Gaz Métro Plus, permettra à l'entreprise de poursuivre son développement et de jouer encore plus son rôle de leader dans le domaine des services énergétiques au Québec.



Des réductions de 30 à 50 % sur tous les produits

Pour le moment, Bombay entend poursuivre ses activités comme à l'habitude. Mais avec l'objectif de liquider au plus vite sa marchandise. Les clients profitent de réductions de 30 à 50 % du prix sur l'ensemble de sa marchandise.

Pour aider l'entreprise à poursuivre ses activités durant ses efforts de restructuration, GE Corporate Lending et GE Canada Finance Holding ont accepté de lui avancer 115 millions de dollars américains.

De ce montant, 15 millions sont destinés au financement de la poursuite de ses activités canadiennes. On ne sait pour combien de temps cette somme permettra à la chaîne canadienne de rester ouverte.

Pour l'année fiscale 2007, Bombay a rapporté des pertes nettes de 52,7 millions, sur un total de ventes nettes de 536,3 millions de dollars américains. ■

Vous et Nous
La gestion de votre fortune commence par un dialogue, qui reste permanent.

Notre différence, chez UBS Wealth Management, est d'abord une question de temps. Celui que nos conseillers consacrent à vous écouter afin de comprendre exactement vos attentes et vos besoins financiers. Le résultat: une solution d'investissement totalement individualisée, des produits et des placements de pointe, une expertise s'appuyant sur notre puissant réseau international, un suivi attentif de vos actifs pour prévoir et avancer ensemble. Nouer une relation pérenne: telle est l'ambition d'UBS. C'est tout le sens de «Vous et Nous».

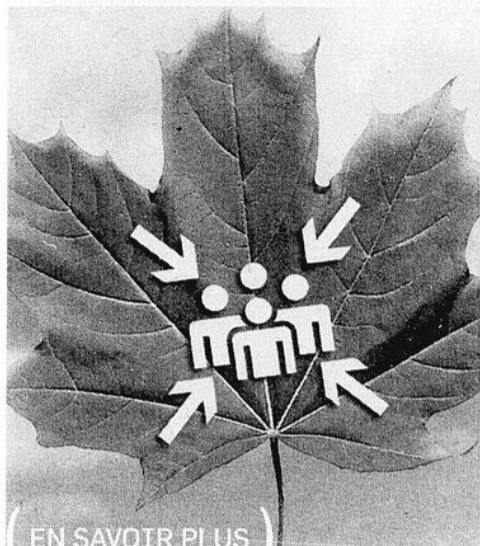
Euromoney désigne UBS «Meilleure Banque Privée» 2007 au Canada.

Pour des informations sur UBS au Canada, veuillez contacter:

Karel Nemec, Montréal: (514) 845-8828

www.ubs.com/canada





(EN SAVOIR PLUS)

Sur le Web :

Guide des réunions écologiques – Environnement Canada – 2005
www.ddcollectivites.com/images/Guide_reunions_eco.pdf

Guide pour la réduction des matières résiduelles lors de l'organisation d'événements publics – RQFE et Recyc-Québec
www.rqfe.org/documentation/RQFE-guide.pdf

Event Greening – RRBf
www.rrbf.com/pdfs/greenevent.pdf

Les événements écoresponsables : plus seulement pour les « granos »

par Alexis Beauchamp > alexis.beauchamp@transcontinental.ca

Du Mouvement Desjardins à la Coupe du monde de rugby, les organisations disant tenir des événements « écoresponsables » se multiplient.

Un colloque écoresponsable, est-ce que ça consiste à offrir du café équitable et à éviter les assiettes en styromousse ?

En fait, ce n'est que le début. S'il n'y a pas encore de certification, il faut pousser plus loin la démarche si l'on veut organiser un événement responsable d'un point de vue écologique et social, souligne Mélanie McDonald, qui coordonne le projet « Événements écoresponsables » au Réseau québécois des femmes en environnement (RQFE).

« Il faut être conséquent à toutes les étapes, de la planification au choix du lieu et des

93 %

Proportion des matières résiduelles qui ont été recyclées ou valorisées lors du Rendez-vous international sur les applications du développement durable, tenu à Sherbrooke cet été.

fournisseurs, et même dans les communications entourant l'événement. L'objectif est non seulement de diminuer les impacts néfastes sur l'environnement, mais aussi de maximiser les répercussions positives, notamment au niveau socioéconomique », précise Mélanie McDonald.

le transport avant la performance énergétique du bâtiment où a lieu l'événement.

Elle recommande de privilégier les produits équitables et locaux lorsque c'est possible, que ce soit pour la nourriture ou les cadeaux offerts aux conférenciers. Mélanie McDonald suggère enfin de favoriser les entreprises d'économie sociale.

Face à cette demande croissante pour des réunions et congrès écoresponsables, le Palais des congrès de Montréal et le Centre des congrès de Québec tentent chacun de leur côté de s'afficher comme la destination pour ce type d'événements.

Parallèlement, des entreprises offrent des services spécialisés, parfois clé en main, pour l'organisation d'événements écoresponsables.

Avec tant d'outils, il est donc plus facile que jamais de planifier un événement écoresponsable !

Par où commencer ?

L'entreprise qui organise un événement dispose toutefois de ressources limitées pouvant être consacrées à ce dossier. Face tous les choix qu'elle doit faire, que faut-il prioriser ?

Étant donné la prépondérance de l'hydroélectricité au Québec, M^{me} McDonald propose de mettre l'accent sur les matières résiduelles et

07


**RENDEZ-VOUS AVEC
L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS**

Lundi 15 octobre
Palais des Congrès de Montréal
301, rue Saint-Antoine Ouest
MONTRÉAL


Fière du succès obtenu lors de sa première édition à l'automne 2006, l'Autorité réitère son Rendez-vous avec l'Autorité pour une deuxième année!

**SOYEZ DU RENDEZ-VOUS POUR RENCONTRER
L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS !**

Monsieur Jean St-Gelais, PDG de l'Autorité, et son personnel vous convient à ce second Rendez-vous. Venez entendre des conférenciers de haut calibre tels madame Monique Jérôme-Forget, ministre des Finances du Québec et présidente du Conseil du Trésor, ainsi que monsieur Ethiopis Tafara, directeur des relations internationales à la Securities and Exchange Commission des États-Unis.



Confirmez votre présence dès aujourd'hui en remplissant le formulaire d'inscription disponible sur notre site Web au www.lautorite.qc.ca.
Date limite d'inscription : le mardi 9 octobre 2007
Aucuns frais d'inscription.





LE 20 JUIN 2007

PAVEZ À L'ORDRE DE **Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal**

250 000 \$

PAR Christine Marchildon

Le Groupe Financier Banque TD a remis un don important de 250 000 \$ à la Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal. Cette somme recueillie dans le cadre de la campagne majeure de financement 2005-2009 servira à la formation et à la recherche médicale. Sur la photo apparaissent dans l'ordre habituel, M. Mario-Olivier Massie, président directeur général de la Fondation, Mme Christine Marchildon, première vice-présidente, Québec, Groupe Financier Banque TD, M. Lino Saputo Jr., président et chef de la direction de Saputo ainsi que coprésident de la campagne majeure de la Fondation et M. Louis A. Tanguay, vice-président du conseil d'administration de la Fondation.

La Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal a pour mission de recueillir des dons afin de soutenir financièrement l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal. Cet appui se traduit par l'acquisition d'équipements médicaux spécialisés et ultrasécialisés, la promotion des activités de recherche, la formation des médecins et l'amélioration des soins et services prodigués par l'Hôpital auprès des patients.



**FONDATION DE L'HÔPITAL
DU SACRÉ-CŒUR DE MONTRÉAL**

Donnons aujourd'hui... prenons soin de demain

1 866 453-DONNEZ (3666)
5400, boul. Gouin Ouest, Montréal (Québec) H4J 1C5



LA TOUTE NOUVELLE VOLVO XC70 2008

LA VIE EST PLUS BELLE QUAND ON LA VIT ENSEMBLE

Vous avez amplement d'espace pour vos amis, votre équipement et tout ce que vous pourrez ramasser en route. Vous avez un hayon à ouverture électrique afin de faciliter le chargement quand vous en avez plein les bras. Vous avez le système de contrôle en descente et la traction intégrale avec Instant Traction qui vous permettent de rouler en toute quiétude, quel que soit le chemin. Mais, surtout, où que l'aventure vous mène, vous avez de la compagnie. Pour en savoir davantage sur la toute nouvelle XC70, visitez volvocanada.com

Volvo, pour la vie



stratégies

Comment l'Opéra de Montréal s'est sorti de sa crise financière p. 30


Robert Dutton : Rona construit toujours à long terme p. 34

Les municipalités se font plus présentes dans le logement p. 38

Une augmentation de PRODUCTIVITE de
20% à 40%

LE DOLLAR VOUS CAUSE PROBLÈME ?

PAS BESOIN DE FAIRE VOS VALISES !

PROACTION  groupeproaction.com



[Photo : Bloomberg News]

La citation

« Être conservateur sur le plan fiscal veut dire qu'on doit se préparer à faire face au ralentissement inévitable de l'économie. »

— Michael Bloomberg, maire de New York, lors d'une allocution le 30 septembre au congrès annuel des conservateurs britanniques. Selon lui, la dette américaine « démentielle » conduira à une récession mondiale.



La Chine ? Non merci !

Marketing. Dissocier son produit de la Chine est devenu un argument de vente.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

L'outil

Communication de masse, offre personnalisée

Du 10 au 12 octobre, Montréal reçoit *La Conférence mondiale sur la sur-mesure de masse et la personnalisation*, où plusieurs leaders du commerce de détail expliqueront comment les nouveaux outils de communication permettent de rejoindre à la fois un large public tout en mettant de l'avant une offre personnalisée. Plus de détails au : www.mvm.com/MCPC/indexFR.htm.

Des entreprises profitent de la crise de confiance des consommateurs à l'égard des produits agroalimentaires ou médicaments importés de Chine en misant sur l'argument « Not Made in China ».

Ainsi, pour apaiser les acheteurs inquiets, ces sociétés indiquent sur leur produits la provenance de tous les ingrédients ayant servi à leur fabrication. Surtout s'ils ne proviennent pas de Chine, bien sûr !

C'est notamment le cas de DSM Nutritional Products, un important fabricant suisse de

vitamines. Plus tôt cette année, il a lancé une vitamine C de haute qualité.

La stratégie marketing consistait à marteler que la vitamine provenait de l'Écosse et non de la Chine, qui représente 80 % de la production mondiale, selon *BusinessWeek*.

DSM mettait aussi beaucoup d'énergie pour justifier le prix élevé de ses vitamines en soulignant leur meilleure qualité.

Dans la foulée du scandale des nombreux produits contaminés provenant de Chine, du dentifrice à la nourriture pour animaux, le « Not

Made in China » fournit tout d'un coup un important argument de vente.

Fairway, une chaîne d'épicerie new-yorkaise, va jusqu'à indiquer à sa clientèle qu'aucun de ses fruits de mer ne provient de Chine.

Le « Not Made in China » a toutefois ses limites, disent les spécialistes. Dans une économie mondiale imbriquée, où les pays sont dépendants les uns des autres, il est pratiquement impossible pour la plupart des entreprises agroalimentaires d'exclure tous les ingrédients provenant de la Chine. ■



UNE REMISE JUSQU'À 4% EN ARGENT D'AIR CANADA POUR VOTRE ENTREPRISE*. DES MILLES AÉROPLAN^{MD}* POUR VOUS.

UNE EXCLUSIVITÉ CARTES AFFAIRES AÉROPLANPLUS^{MD}* AMERICAN EXPRESS^{MD}

COMPOSEZ LE 1 866 263-9141 OU VISITEZ WWW.AMERICANEXPRESS.CA/BONRENDEMENT

*L'offre prend fin le 31 décembre 2007. Une seule offre par entreprise. L'entreprise doit adopter un programme de Carte affaires AeroplanPlus American Express pour être admissible aux milles-bonis Aeroplan. Le nombre de milles-bonis Aeroplan accordés est fonction du nombre de Cartes affaires émises. Des modalités s'appliquent. *Un volume minimum d'achats admissibles est requis. Les entreprises qui ont conclu des ententes de tarifs négociés ou forfaitaires avec Air Canada ne sont pas admissibles à une remise en argent d'Air Canada. MD : utilisée par la Banque Amex du Canada en vertu d'une licence accordée par American Express. MD* : Aeroplan et AeroplanPlus sont des marques déposées d'Aeroplan, société en commandite, utilisées sous licence.

stratégies

La gestion plus efficace de l'Opéra de Montréal l'a tiré de sa crise financière

Management. Reste à voir si l'organisme se contentera de survivre ou s'il renouera avec la croissance.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Samedi 22 septembre, dernier étage de la salle Wilfrid-Pelletier de la Place des Arts. Pour une rare fois, le chatoyant vitrail d'Alfred Pellan est illuminé dans le petit bar qui porte son nom. Une vingtaine de personnes s'animent en dégustant champagne et canapés.

C'est soir de première à l'Opéra de Montréal (ODM). Première aussi pour l'événement *Prima*, stratégie marketing par laquelle

chaque détenteur de billet de saison défraie 800 \$ pour endiguer la crise financière qui a presque détruit l'institution montréalaise.

La restructuration entreprise l'an dernier a réduit le déficit de l'Opéra deux fois plus vite que prévu, un succès inégalé dans le milieu de la culture au Canada.

Mais qu'arrivera-t-il à l'institution à moyen ou long terme ? Et peut-elle servir d'exemple à d'autres institutions culturelles en crise financière ?

Retour sur la crise

À la saison 2004-2005, la direction de l'ODM se lance dans une vaste stratégie de développe-

ment et de renouvellement d'auditoire. Elle va hausser le niveau artistique, jumeler l'opéra aux arts technologiques, donner des spectacles sous les étoiles - bien avant les spectacles de Kent Nagano à l'OSM -, mettre sur pied un programme dans les écoles défavorisées, accueillir des productions plus audacieuses ou soutenir les œuvres de créateurs d'ici.

Dans les deux années qui suivent, les coûts de production grimpent en flèche. Mais le soutien gouvernemental ne suit pas. Ni le celui du privé. Pire, l'auditoire baisse. Le coup fatal : deux importants financiers quittent le conseil d'administration, ce qui entraîne l'annulation d'un événement-bénéfice. Un déficit de deux millions de dollars s'abat sur le budget d'exploitation de quelque huit millions.

« Nous sommes peut-être allés un peu trop vite », indique André Laurin, qui a quitté la présidence du conseil, tout comme le directeur général David Moss, congédié, et le directeur artistique Bernard Labadie, qui a démissionné.

Entre alors en scène Alexandre Taillefer. À 34 ans, il devient le plus jeune président de l'histoire de l'Opéra. Malgré son jeune âge, Taillefer a 15 ans d'entrepreneuriat, deux sociétés revendues à profit et un bon réseau de contacts. Et ce fana d'opéra a du temps - deux jours par semaine - pour s'impliquer.

Le grand ménage

« Il n'y a pas grand monde qui voulait le poste », se souvient M. Taillefer. L'opéra se fait dire que ses vivres seront coupés s'il ne bouge pas. C'est donc avec un couteau sous la gorge qu'Alexandre Taillefer, Pierre Dufour (directeur de production), Christine Krebs (directrice des finances) et André Laurin bâtissent un plan douloureux.

La moitié du personnel est mis à pied. Ceux qui restent cumuleront deux, voire trois postes. C'est le cas de Pierre Dufour, qui hérite de la direction générale et à qui plusieurs lèvent maintenant leur chapeau.

« Pierre est le genre de leader dont nous avons besoin. Son dévouement lui a permis de mobiliser l'équipe », souligne M. Taillefer.

« J'ai dit à ma femme : oublie-moi pour deux ans ! » lancera le principal intéressé, qui avait déjà fermé un théâtre et s'était juré de ne plus revivre l'expérience.

Le budget des dépenses de ventes et de marketing est aussi réduit de moitié. Avec le peu qui reste, on mise sur Internet et les médias locaux pour rejoindre les jeunes et le grand public. La campagne d'affichage adopte un ton plus accrocheur, avec des visages en gros plan. L'opération *Opéra dans le métro* est maintenue puisqu'elle ne coûte pas cher et rejoint un public de masse. « Il faut redonner à l'opéra sa vocation populaire », dit Michel Beaulac, le nouveau directeur artistique. À New York, le Met donne le ton en diffusant maintenant ses opéras dans les cinémas à 25 \$ le billet.

Exit, l'audace ?

Si certaines compressions sont plus faciles à faire, comme l'abandon de la billetterie distincte ou un espace peu utilisé qu'on louera à la police de Montréal, d'autres font réfléchir.

C'est ainsi qu'une bonne partie des initiatives de développement d'auditoire sont abandonnées : *exit*, l'opéra sous les étoiles et les technopéras, notamment. Puis, le couperet tombe sur le spectacle le plus audacieux du programme, *Oedipus Rex*, mis en scène par François Girard. Un deuil d'autant plus grand que M. Girard fait partie des créateurs les plus brillants du Québec.

Dans ses belles années, l'Opéra de Montréal montait six productions. Il en compte maintenant quatre, deux fois moins que la Canadian Opera Company de Toronto. Mais grâce aux mesures, il réalise des économies de 1,2 million de dollars.

Taillefer à l'œuvre

Parallèlement à cette besogne, M. Taillefer fait jouer son réseau. Il obtient des fonds de la Financière Sun Life, recrute Desjardins et ramène Power Corporation dans le giron. « J'ai appelé directement Jacqueline Desmarais. Elle m'a reçu avec un conseiller et ils ont trouvé notre plan de relance crédible. En fait, c'est le premier plan d'affaires [de l'ODM] qu'ils voyaient ! »

En un an, le financement privé passe de 800 000 \$ à 1,23 million de dollars et les commandes, de 292 000 à 400 000 \$.

Le slogan, « Montréal mérite son opéra », touche une corde sensible. L'auditoire grimpe de 11 %, haussant les recettes de 760 000 \$.



Pierre Dufour, directeur général et de production, et Alexandre Taillefer, président du conseil, les deux maîtres du redressement de l'Opéra de Montréal. [Photo : Gilles Delisle]

Manon Feubel, interprétant Amelia, et Richard Margison, dans le rôle de Gustave III, dans l'opéra *Un bal masqué*, de Verdi. [Photo : Yves Renaud]

► Mais des bailleurs de fonds manquent encore à l'appel. Ainsi, dans le plan de relance de l'ODM, les 400 000 \$ de commandites privées devaient être appariés aux fonds publics. Le ministère québécois de la Culture a répondu avec une somme ponctuelle de 150 000 \$. Mais d'Ottawa, rien. L'arrivée de Josée Verner empêche les dirigeants d'abandonner tout de suite la partie.

Éviter de jeter le bébé avec l'eau du bain

Si cette stratégie de redressement fonctionne à court terme, il faut se demander si, à moyen terme, les compressions massives de dépenses n'auront pas pour effet de réduire l'Opéra de Montréal à une institution culturelle de second ordre sur l'échiquier international. C'est la question que se pose Doug Hodgson, économiste spécialisé en arts à l'UQAM. « Renoncer à des initiatives audacieuses fait économiser à court terme, mais à moyen terme, on n'amène pas le public à un autre niveau », fait-il valoir.

Partout dans le monde, l'opéra connaît une renaissance. Avec son budget actuel réduit à 6 millions de dollars, l'ODM ne peut s'inscrire dans cette mouvance mondiale.

D'autre part, on ne peut sabrer dans le personnel de cette façon sur une longue période. S'il signale avoir « capitalisé sur l'esprit d'équipe », Pierre Dufour admet qu'à 12 employés, son organisation manque de personnel. Si l'ODM ramène à cinq le nombre de ses productions, ce ne sera « pas gérable », prévient-il.

Or, les bailleurs de fonds ne se sont pas commis au-delà de l'appel au secours. Le défi sera de les renouveler. Après avoir créé un fonds de dotation dont l'objectif est de 10 millions de dollars en 2012, le conseil est à monter un Cercle de gouverneurs. Aucun nom n'a été annoncé à ce jour. ■

Les mécènes se font rares

La crise de l'ODM soulève un débat sur l'engagement du privé dans la culture. Le soutien obtenu pour le redressement de l'Opéra est loin d'être mirobolant. En réduisant le nombre de spectacles et le budget, on fait passer le pourcentage de financement privé de 10 à 22 % des revenus, mais c'est encore très peu, comparativement aux organismes culturels à Toronto. La Canadian Opera Company est financée à 45 % par le privé, et sa nouvelle maison, à 66 % !

L'offre culturelle est-elle trop abondante ? demande Alexandre Taillefer, le nouveau président. Selon lui, il faudrait arrêter le « saupoudrage » pour pouvoir renforcer les institutions méritant de croître. « Mais je ne voudrais pas être celui chargé de l'exercice », s'empresse-t-il d'ajouter. Comment juger la créativité sans risquer d'éliminer le prochain Guy Laliberté ?

Enfin, Montréal peut-elle avoir à la fois un orchestre symphonique et un opéra de calibre

mondial ? Il est rare qu'une ville ait les deux, souligne l'économiste Doug Hodgson. Et l'OSM, qui est présentement en phase de développement – comme l'ODM avant la crise – risque lui aussi de se casser la figure si le financement ne suit pas. Sauf que Montréal a un énorme bassin de talents lyriques et de créateurs et elle est la deuxième métropole culturelle française au monde... Bien des débats en perspective pour le Sommet de la culture. S.D.

Prévenir les crises financières

Gestion. Des chercheurs universitaires se penchent sur la composition des c.a. des organismes.

L'Opéra de Montréal, la Fondation Jean-Pierre Perrault, le Théâtre du Nouveau-Monde, le Théâtre du Rideau Vert... Plusieurs organismes culturels québécois ont vécu des crises financières au cours des dernières années. Certains s'en sont relevés – avec brio, comme le TNM – d'autres non.

Grâce à une subvention du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH), une équipe de chercheurs universitaires et d'experts du milieu se penche depuis un an sur les façons de prévenir plutôt que guérir ces crises financières. Selon Johanne Turbide, professeure de sciences comptables à HEC Montréal, qui dirige la recherche, le groupe a déjà fait quatre constats.

Premièrement, les conseils d'administration de ces organismes sont souvent trop réactifs au lieu d'être proactifs.

« Les membres du c.a. sont mis au courant de

la crise quand il est trop tard », indique Johanne Turbide. Selon elle, il faut revoir la composition de ces c.a. en s'assurant d'un bon équilibre entre trois types de membres : les leaders, qui font de la levée de fonds, les experts, qui apportent un soutien technique, et les artistes, qui sont les gardiens de la mission de l'organisme. Non seulement certains conseils sont déséquilibrés, mais en plus les rôles sont souvent mal définis.

C'est le juste dosage qui a permis au Théâtre du Nouveau Monde (TNM) de traverser sa crise et de prendre un virage de croissance, croit Lorraine Pintal, directrice du TNM.

Le deuxième constat relève des ressources humaines. Les directions d'organismes culturels manquent trop souvent de personnel et ce dernier, en plus d'être mal payé, est épuisé et ne suffit pas à la tâche.

Ironiquement, les crises financières frappent

souvent lorsque l'entreprise connaît du succès avec une production et se met à croître.

« Le personnel devient débordé, il n'a pas le temps de s'occuper de ses finances, le c.a. ne reçoit pas l'information financière dont il a besoin et un jour, la banque téléphone pour dire qu'il n'y a plus de fonds », explique M^{me} Turbide.

La difficulté de gérer la croissance est donc un troisième constat. Le quatrième est la forte dépendance des organismes aux subventions qui ne suivent pas leur rythme de croissance et qui arrivent souvent trop tard.

Le projet de recherche est d'une durée de cinq ans. En plus de déterminer les causes des crises financières, il développera pour les organismes culturels une typologie de gouvernance adaptée à leur réalité et ouvrira un centre d'aide et de référence en santé financière et organisationnelle. S.D.



Hors du commun n'est jamais hors de question. Vos envois sont bien plus que des boîtes. En fait, ils contiennent vos idées, vos rêves et le fruit de votre travail. Comme Zorbog, le guerrier du jeu électronique ci-dessus. De ses plans et programmes d'origine jusqu'aux DVD, figurines et tee-shirts, nous avons manipulé tous les articles imaginables qui ont fait de lui le dominateur du monde qu'il est devenu. À titre de plus grande entreprise de messagerie du Canada, nous pouvons travailler avec vous pour déterminer ce qui vous convient le mieux. Que vos envois soient hors du commun ou pas, nous pouvons vous offrir des solutions éprouvées, pour votre tranquillité d'esprit. Comme notre propre champion électronique à la conquête du monde : Utilisez Purolator Expédition^{MC} en ligne. Sa technologie améliorée vous offrira une souplesse accrue et un meilleur contrôle de la façon dont vous expédiez vos envois ainsi que la capacité de tout faire facilement, en quelques clics de la souris... Même si vous affrontez des forces du mal venues de contrées inconnues.

Purolator

Prenez la route des affaires



« À 17 ans, je rêvais d'être à la tête d'une entreprise internationale », dit Mariouche Gagné. [Photo : Gilles Deliste]

Le luxe écolo d'Harricana fait le tour du monde

Profil. Mariouche Gagné fête les 10 ans de son entreprise et la réalisation d'un rêve : devenir le leader mondial dans son secteur.

par Aurore Lehmann > aurore.lehmann@transcontinental.ca

La designer Mariouche Gagné a gagné son pari : faire de son entreprise, créée il y a 10 ans, une référence de la mode, tant au Canada que sur le marché international.

Harricana, qui a fait sa marque en transformant de vieilles fourrures en vêtements haut de gamme, peut se targuer de réaliser la moitié de son chiffre d'affaires à l'étranger. Une gageure dans un secteur où le Québec peine à se vendre à l'extérieur.

L'entreprise de Montréal étudie sérieusement la possibilité d'ouvrir des boutiques à Paris et à New York. « Nous étudions la faisabilité d'une boutique parisienne. Pour que ça fonctionne, nous avons intérêt à avoir un bon plan d'affaires », dit M^{me} Gagné. Elle ouvrira un bureau à Paris dès le mois de décembre, « pour bien comprendre, sur place, quelle est notre marge de manœuvre et définir une image de marque claire ».

La créatrice et inspiratrice de la marque ne s'en cache pas : en France, elle vise le marché du luxe, une clientèle suffisamment fortunée pour acquérir des produits trois fois plus cher que ceux vendus à Montréal, « à cause du transport ».

La tâche est ardue, mais pas impossible. La marque Harricana est déjà présente dans les magasins les plus chics

de la capitale et les stations de ski les plus prestigieuses.

« J'ai soigneusement choisi les points de vente pour que nos produits soient synonymes de qualité », explique-t-elle.

Trouver son créneau

Le projet est à la mesure de l'ambition de la jeune femme. Lorsqu'elle se lance en affaires une première fois en 1994, M^{me} Gagné n'a pas d'expérience, mais des principes et une tête solidement vissée sur les épaules. À 17 ans, elle rêve déjà de diriger une entreprise internationale.

« Dès l'âge de 10 ans, j'ai commencé à placer de l'argent en Bourse, raconte-t-elle. À chacun des anniversaires qui ont suivi, j'ai demandé de l'argent, que j'ai investi. »

Les placements seront assez fructueux pour permettre à l'artiste en herbe de s'inscrire en 1989 au collège LaSalle, en design de mode. Le reste tient presque de la légende. Un prix prestigieux à Paris, des études au Danemark et en Italie, jusqu'à la genèse de ce qui fera le succès de la marque. En 1993, faute de matières pour ses créations, Mariouche se rabat sur un vieux manteau de sa mère. Elle remporte le second prix du concours jeune créateur organisé par le Conseil canadien de la fourrure.

« La force d'Harricana, c'est d'avoir trouvé sa niche, dit elle. Nous sommes arrivés au bon moment. Nous étions les seuls à proposer un produit à la fois écologique et de grande qualité, de style moderne. »

La formule luxe écolo devient le leitmotiv de la première entreprise qu'elle crée en 1994 avec un associé. Le succès est très rapide. L'année suivante, les créations Harricana sont vendues dans 60 points de vente aux États-Unis et au Canada.

Entre 30 et 50 % de croissance par an

L'expérience tourne pourtant court : l'associé se révèle « épouvantable » et la pression, trop forte. Mariouche Gagné se retire et revoit son modèle d'entreprise. « J'avais fait les choses à l'envers, et pour les mauvaises raisons. Je travaillais 18 heures par jour, le plaisir n'était plus là. »

En 1996, elle se relance, seule, et ajuste le tir. Elle confie la fabrication des produits à des sous-traitants et passe de 25 à 4 employés. Côté finances, elle fait appel au coach Farès Khoury, qui lui apprend à maîtriser les outils de gestion.

En période de pointe, la société compte une vingtaine d'employés. « Nous sommes une mini-PME », se plaît à dire Mariouche Gagné. La mini-

PROFIL

Nom : Harricana

Activité : Création de vêtements et d'articles de décoration à partir de tissus recyclés

Siège social : Montréal

Employés : 20

Marchés : 18 pays, 50 % du chiffre d'affaires à l'étranger (États-Unis et Europe)

Année de fondation : 1997

Site Internet : www.harricana.qc.ca

PME enregistre une croissance de 30 à 50 % par année. Depuis sa création, elle a recyclé plus de 60 000 manteaux. De quoi en faire une référence dans le monde.

« Nous voulons aussi offrir notre savoir-faire en ce qui a trait à la transformation de la matière », dit M^{me} Gagné.

La designer exerce ses talents non seulement sur la fourrure, mais aussi sur la soie, à partir de laquelle elle a bâti sa première collection d'été en 2006.

« Je travaille aussi le cachemire et le tweed depuis 7 ans », précise-t-elle. Harricana, c'est aussi une gamme pour enfants et des objets de décoration, secteur dont la croissance a été la plus forte en 2006. ■

Purolator Expédition^{MC} en ligne

« Expédition en ligne » signifie pour vous la simplification de vos activités quotidiennes. La raison en est simple : notre solution d'expédition en ligne nouvellement actualisée et améliorée fait bien plus que vous brancher sur la plus grande entreprise de messagerie du Canada. Elle vous permet de faire le suivi de votre envoi en temps réel ainsi que d'envoyer et de recevoir des préavis d'expédition. Tant vous que vos clients, êtes mieux informés du moment où vous nous confiez vos envois, jusqu'au moment où ils arrivent à leur destination. Et, mieux encore, vous pouvez accéder à toute cette information en quelques clics de la souris, n'importe où et n'importe quand.

Apprenez-en davantage sur cette méthode d'expédition plus facile. Visitez notre site Web, à www.purolator.com, ou appelez-nous au 1 888 SHIP-123 pour obtenir de plus amples renseignements.

Certaines modalités et conditions de même que des restrictions géographiques s'appliquent. Visitez le site www.purolator.com pour tous les détails ou appelez au 1 888 SHIP-123 pour parler à un professionnel du Service à la clientèle et voir comment Purolator peut vous aider pour vos envois communs et hors du commun.

Purolator
Prenez la route des affaires

stratégies *entrevue*

Rona construit toujours à long terme

Robert Dutton. Le pdg de Rona ne veut pas se laisser distraire par Lowe's et lorgne les indépendants.

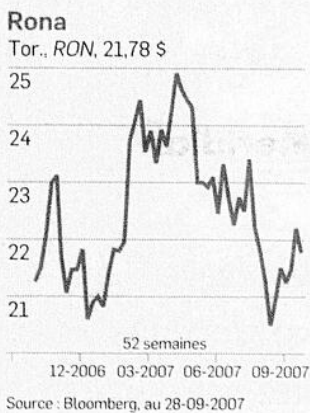
par Jean-Paul Gagné > jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Alors que Lowe's prévoit ouvrir six magasins à grande surface au Canada d'ici février prochain, Rona continue sa pénétration du marché canadien. En plus de l'annonce récente de l'achat des magasins et des cours à bois de Dick's Lumber en Colombie-Britannique, Rona ouvrira six magasins en Ontario et dans l'Ouest canadien d'ici la fin de l'année.

L'arrivée du géant américain Lowe's (deuxième en importance après Home Depot) va-t-elle changer la stratégie de Rona ? Nous l'avons demandé à son pdg, Robert Dutton.

Les Affaires : Après le géant américain Home Depot, voilà que Lowe's s'implante au Canada avec la volonté d'ouvrir une centaine de magasins à grande surface. Craignez-vous Lowe's ?

Robert Dutton : J'ai du respect pour tous mes concurrents, y compris Lowe's. Il y



a tout de même déjà 270 magasins à grande surface au Canada. Lowe's n'a qu'un seul type de magasin, une contrainte que nous n'avons pas. Or, la croissance du marché est plus limitée pour les grandes surfaces que pour les magasins de 50 000 à 70 000 pi², qui offrent tout de même 25 000 produits. Les magasins de proximité offrent plus de possibilités de développement et de croissance. Il arrive souvent que l'on y donne un meilleur service. Nous continuerons de nous développer dans ce segment de marché.

Contrairement aux deux géants américains, Rona exploite plusieurs types de magasins et bannières. Leur modèle d'entreprise n'est-il pas plus compétitif que celui de Rona ?

Tous nos magasins ont pour but de bien servir les consommateurs. Nous avons débuté avec des magasins de quartier et nous nous sommes diversifiés dans d'autres magasins pour répondre à d'autres besoins.

Certains consommateurs veulent avoir beaucoup de choix. D'autres recherchent surtout un service personnalisé. Néanmoins, nous cherchons toujours à avoir le nom Rona dans nos bannières.

Par contre, nous avons conservé Totem dans l'Ouest parce qu'il s'agit d'un concept totalement différent. Nous avons aussi gardé Réno-Dépôt, qui plaît plus aux hommes, alors que les femmes semblent



« Ma passion première, c'est les gens. J'aurai rencontré 8 000 employés au cours de 2007 », dit Robert Dutton. [Photo : Gilles Delisle]

préférer Rona L'entrepôt [où l'on retrouve plus d'articles de décoration]. L'important, c'est d'avoir le portefeuille de magasins et de bannières qui sert le mieux possible le marché canadien.

Y a-t-il encore beaucoup de possibilités de consolidation dans le marché canadien pour Rona ?

Les plus gros indépendants ont été consolidés. Mais il y a encore 10 à 15 indépendants qui

(CV)

Nom : Robert Dutton

Âge : 52 ans

Fonction : président et chef de la direction

Entreprise : Rona

Fils d'un quincailler Rona, Robert Dutton est entré chez Rona inc. en 1977 et y a occupé plusieurs postes jusqu'à en devenir le président et chef de la direction en 1992. Il est un diplômé de HEC Montréal.

font entre 50 et 250 millions de dollars de chiffre d'affaires. Ils détiennent environ 55 % du marché canadien. Or, environ 70 % de ces détaillants devraient vendre leur entreprise au cours des 10 prochaines années. Et parmi eux, 70 % n'ont pas de plan de relève, notamment dans les marchés régionaux.

Les acquisitions et le recrutement de nouveaux franchisés nous permettront d'augmenter de 200 millions de dollars le chiffre d'affaires au détail du groupe cette année et ainsi d'atteindre notre objectif de 7 milliards de dollars de ventes au détail en 2007.

Quelle est votre stratégie à l'égard des marques privées ?

Nous avons déjà la marque Rona et nous voulons la développer parce qu'elle fidélise nos clients. De plus, elle nous donne une meilleure marge parce que nous n'avons pas à

payer la commercialisation des marques des fournisseurs. Nous visons une très bonne qualité de produits parce que c'est l'image de l'entreprise qui est en jeu. Nos marques privées et exclusives comptent pour 15 % des ventes du groupe.

Quel est votre plus grand défi comme chef de la direction d'un groupe de plus 25 000 employés ?

Mon plus grand défi, c'est de mobiliser les gens derrière mon objectif de créer la meilleure entreprise de distribution en Amérique. Je vois grand pour Rona et je n'ai pas peur de voir grand. Je veux arriver à faire partager cette vision.

Ma passion première, c'est les gens. Il faut que l'organisation soit capable d'identifier, de développer, de conserver et de mobiliser le talent que nous avons dans l'organisation. J'aurai rencontré 8 000 employés au cours de 2007. Demain, je vais dans une grande surface pour travailler sur le plancher avec les personnes qui reçoivent les clients. Je l'ai déjà fait et je le ferai encore d'ici la fin de 2007. Je veux mieux comprendre leur réalité pour arriver à mieux servir le client.

Nous avons beau avoir les plus beaux programmes de marketing et les plus beaux designs, si nous servons mal le consommateur, nous sommes foutus. Le service est la première valeur que nous avons identifiée dans notre culture d'entreprise.

LE SALON
SUR LES
MEILLEURES
PRATIQUES
D'AFFAIRES

FÊTE SES
15 ANS!



Visitez le plus grand rassemblement sur les meilleures pratiques d'affaires et faites le plein de solutions d'avenir en vous inspirant de la réussite de nombreuses entreprises du Québec.

De plus, assistez à la 9^e cérémonie de remise des Grands Prix québécois de la qualité.

Commandez votre programme :

par téléphone : 514 874-9933, poste 226
par courriel : mqq@qualite.qc.ca
en ligne : www.qualite.qc.ca

PASSEZ AU SALON!

ORGANISÉ PAR :

MOUVEMENT
QUÉBÉCOIS
DE LA QUALITÉ
25^{ans}
D'ENGAGEMENT

Emploi
Québec



EN ROUTE VERS
DES VENTES
DE 7 MILLARDS

Les récentes acquisitions
ajoutent des revenus
de 200 millions de dollars

26 000

employés dans tout le pays

672

magasins au Canada

373

magasins au Québec

► **Rona acquiert beaucoup d'entreprises qui, par la force des choses, ont parfois des cultures différentes. Comment les intégrez-vous ?**

Ça dépend de leur différence. J'en distingue deux. Il y a d'abord la raison d'être de l'entreprise, qui doit être efficace pour survivre. Nous avons déjà acquis une entreprise familiale qui ne faisait pas de budget. Pour Rona, ce n'est pas négociable. Ils ont dû en faire un !

Par ailleurs, il y a aussi la façon d'être. Les employés peuvent rester différents sous certains aspects pourvu que les valeurs fondamentales soient partagées. Par exemple, les directeurs d'une entreprise acquise se payaient un voyage ensemble avec leur famille au lieu de recevoir un boni annuel en argent. Ils ont voulu conserver cette pratique. J'ai accepté, parce que c'était leur façon à eux de se motiver, ce qui répond à l'objectif. Par contre, on pourrait aller jusqu'à refuser une acquisition s'il y avait des divergences de vue majeures sur les valeurs.

Qu'en est-il de l'intégration des jeunes des générations X et Y ?

Les X et les Y présentent de nouveaux défis de gestion, mais ils n'ont pas de mauvaises valeurs. Nous pouvons les mobiliser parce qu'ils se retrouvent dans nos valeurs (le respect des personnes, la communication, etc.). Notre modèle et notre culture sont connus. Nous pouvons ainsi aller chercher le bon talent.

Qu'est-ce qu'un leader ?

C'est quelqu'un qui peut servir un projet plus grand que lui et qui est capable de consacrer son énergie pour transmettre sa passion et mobiliser les autres sur sa vision. Leader et service vont de pair. Le leader est au service des gens de son organisation, qui, eux, sont au service des clients, d'où la nécessité de la cohérence.

Le leader garde le cap, sans perdre de vue son objectif et sans se laisser distraire par des questions secondaires et des données conjoncturelles. Ce n'est pas le discours qui compte le plus, ce sont les actions qu'il pose. Le leader travaille sur la durée, comme *L'homme qui plantait des arbres*, de Giono. ■

GE Commercial Finance

Solution de capital sensée

Toutes les liquidités ne sont pas créées de la même façon. Pour prendre l'avantage sur la concurrence, le capital dont vous avez besoin afin d'élargir vos activités et d'optimiser votre bilan devrait représenter une solution plus sensée. Bénéficiant d'experts spécialisés dans plus de 10 secteurs industriels, GE Corporate Lending connaît intimement les marchés et peut gérer vos besoins de financement, quelles que soient leur taille et leur complexité. De 20 millions \$ à 2 milliards \$ ou plus, choisissez parmi une trésorerie basée sur l'actif et un financement structuré pour mieux atteindre vos objectifs :

- Fonds de roulement et capital de croissance
- Fusions et acquisitions
- Refinancement et recapitalisation
- Financement avec avantage fiscal
- Restructuration interne
- Investissements
- Financement de projets
- Et plus encore

Mieux encore, avec Access GE, les clients ont gratuitement accès aux meilleures pratiques de gestion et techniques d'amélioration des processus GE de renommée mondiale, qui peuvent les aider à augmenter le rendement de leurs activités, au-delà de l'entente prévue.

Appelez le **1 800 326-6342** pour tirer parti du capital intellectuel et financier que seul GE Corporate Lending peut vous offrir.

Pour en savoir plus, téléchargez « À la recherche d'une solution de capital sensée - L'importance de trouver le meilleur prêteur et pas seulement le meilleur taux », en visitant le site : gelending.com/solutionsensees



imagination at work

l'imagination en action

Secteur spécialisé : Aérospatiale et défense; Automobile; Produits chimiques et plastiques; Construction; Alimentation, boissons et industries agricoles; Fabrication générale; Papier, emballages et produits forestiers; Vente au détail; Métaux et exploitation minière; Technologie et électronique; Services financiers et commerciaux, et Transports.

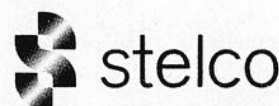
Arrangeur principal
C\$600,000,000
Facilités de crédit reposant
sur l'actif



Co-arrangeur principal
C\$600,000,000
Facilités de crédit reposant
sur l'actif



Arrangeur principal
C\$300,000,000
Facilités de crédit reposant
sur la trésorerie



Co-arrangeur principal
C\$150,000,000
Facilités de crédit reposant
sur la trésorerie



Agent
C\$90,000,000
Facilités de crédit reposant
sur l'actif



Agent
C\$80,000,000
Facilités de crédit reposant
sur l'actif



30 bureaux au Canada et aux États-Unis

© 2007 GE Corporate Financial Services, Inc.
Tous droits réservés

stratégies marketing

« Je suis parti pour créer une nouvelle entité »

Publicité. L'ex-Bos André Beauchesne présente Tank, déjà une des 10 plus grandes agences de communication-marketing.

par Aurore Lehmann > aurore.lehmann@transcontinental.ca

André Beauchesne a créé la surprise en avril en quittant l'agence Bos, qu'il avait fondée il y a 17 ans. Après avoir gardé le silence sur les motifs de son départ, il lève la voile sur les activités de son nouveau bébé, l'agence Tank.

Fruit de la fusion des agences

Arthur et Merlin, Sky communications et Next Moove, Tank possède des bureaux à Montréal et à Paris, où elle a veut prendre de l'expansion rapidement. L'agence affiche des honoraires de 8 millions de dollars. En comparaison, le leader Cossette a enregistré

des honoraires de 215 millions en 2006.

Les Affaires : La décision de vous joindre à Arthur et Merlin a beaucoup surpris.

André Beauchesne : Je ne suis pas parti de Bos pour me

joindre à Arthur et Merlin, mais pour créer une nouvelle entité. Arthur et Merlin était forte dans les activités liées au commerce de détail, Next Moove était spécialisée en branding et Sky communications était bien implantée dans le domaine pharmaceutique. Tank existe depuis le printemps, même si nous venons tout juste de l'officialiser, et est déjà l'une des 10 plus importantes agences au Québec. Nous comptons parmi nos clients Vidéotron, Softimage, Jacob, la Cage aux sports, Abbott Laboratoires et la Monnaie royale canadienne. Nous comptons bien doubler nos revenus dans les deux prochaines années.

Votre départ de Bos était-il dû à des divergences d'opinions ?

C'est un sujet délicat. Je suis encore actionnaire de Bos. Il est vrai que mes partenaires et moi-même ne partagions pas nécessairement la même vision de ce que doit être une agence dans le futur. Particulièrement dans un contexte de grands changements.

Vous faites référence à l'arrivée d'Internet ?

Pas seulement. Internet est une composante importante de ce changement, mais elle n'est pas la seule. La convergence médiatique a considérablement changé la donne pour les agences de publicité. Astral Media, Rogers, Transcontinental au Québec, ou Global, CanWest Global au Canada, passent des ententes directement avec les annonceurs, sans passer par les agences.

Les secteurs publicitaires à l'intérieur de ces entreprises sont tellement développés qu'elles peuvent proposer non seulement des formats publicitaires, mais aussi du contenu. Et elles fournissent de plus en plus de supports à leurs clients. Astral Media est devenu au début de septembre le fournisseur exclusif de près de 27 000 abris-bus et colonnes Morris à Toronto. Tout cela nous oblige à repenser notre manière de faire les choses.

Les agences doivent devenir multidisciplinaires ?

C'est notre cas. Le budget des clients s'est considérablement segmenté. Il y a 15 ou 20 ans, ils investissaient 60 ou 70 % de leur budget dans les cam-



André Beauchesne, président de Tank : « Aujourd'hui, pour être concurrentiel, il faut que nous soyons en mesure de déterminer quel sera le meilleur marché pour un produit, et l'adapter à ce marché. » [Photo : Gilles Delisle]

(CV)

Nom : André Beauchesne
Âge : 50 ans
Fonction : Président
Entreprise : Tank

Titulaire d'un baccalauréat en finance et marketing de l'Université Laval, André Beauchesne est entré en 1980 chez Cossette comme directeur de compte. Il a fondé Bos huit ans plus tard.

La France représente-t-elle un enjeu pour l'agence ?

Pour l'instant, le marché français représente 15 % de nos activités. Mais nous visons la parité avec Montréal. C'est un défi, mais il y a beaucoup de place sur le marché français pour une autre agence capable d'apporter des solutions. Nous sommes déjà en discussions avec la Société Nationale de Chemin de Fer, qui souhaite rafraîchir son image. ■

(REPÈRES)

Les principaux dirigeants de Tank :

Michel Proulx : v.-p. (était président d'Arthur et Merlin)

Marc Lanouette : v.-p. (était président de Sky)

Benoît Pilon : v.-p. création (était v.-p. d'Arthur et Merlin)

Christina Riverin : v.-p. design (était présidente de Next Moove)

Erick Geoffrion : v.-p. innovation (était chez Next Moove)

Mathieu Cloutier : v.-p. service conseil (était chez Sky)

**20 SEPTEMBRE :
AVEC LES CGD
ÇA MARCHE !
EN VILLE, SANS MA VOITURE !**

33 entreprises et organismes impliqués dans le transport durable ont pris part à la 2^e édition de la Marche des entreprises

- Agence métropolitaine de transport
- Air Canada
- Arrondissement de Côte-des-Neiges — Notre-Dame-de-Grâce
- Arrondissement de Saint-Laurent
- Arrondissement de Ville-Marie
- Bell Canada
- Centre universitaire de santé McGill
- CISM 89,3 FM
- CLD Centre Ouest / Centre West
- Collège de Rosemont
- CSSS de la Montagne
- Développement économique Saint-Laurent
- Direction de la santé publique de l'Agence de la santé et des services sociaux de Montréal
- Fondation CSN
- Gouvernement du Canada
- Hatch
- Hôpital Charles Lemoyne (1^{er} prix Entreprise leader en transport durable)
- Hôpital Général Juif, Sir Mortimer B. Davis
- Hôpital Maisonneuve-Rosemont
- Hydro-Québec
- Schème consultants Inc.
- SITQ (Mention Entreprise responsable)
- SNC Lavalin ProFac
- Société du Palais des congrès
- Société de transport de Montréal
- Technoparc Saint-Laurent
- Transport Canada
- Université Concordia
- Université de Montréal
- Université du Québec à Montréal
- Université McGill
- VIA Rail Canada Inc.
- Ville de Montréal (2^e prix Entreprise leader en transport durable)



Israël, une inspiration pour le Québec ?

Technologie. Sociétés et investisseurs québécois auraient tout intérêt à s'intéresser à l'État hébreu et à ses atouts.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

Israël est depuis les années 1990 une puissance mondiale en matière de haute technologie. Si l'État hébreu n'a pas échappé à la débâcle Internet de 2000, ses industries technologiques ont de nouveau le vent dans les voiles. Les jeunes pousses israéliennes crèvent l'écran et d'importants débouchés s'ouvrent aux entrepreneurs et investisseurs québécois.

Selon le rapport *Global Competitiveness 2006* publié par le Forum économique mondial, Israël se classe au premier rang mondial pour ce qui est de la quantité de scientifiques et d'ingénieurs, deuxième pour la disponibilité des capitaux de risque, troisième en matière d'avancement technologique et septième en innovation. Elle compte depuis plusieurs années la plus grande densité par habitant d'entreprises en démarrage en haute technologie. Le pays investit près de 5% de son produit intérieur brut en R-D, un pourcentage presque deux fois plus élevé que celui des États-Unis.

L'importance de l'armée

Le secteur israélien des hautes technologies doit son succès à l'intervention de l'État et aux investissements massifs de l'armée dans ce domaine.

Conflit avec les Arabes oblige, Tsahal, l'armée israélienne, a investi massivement depuis plus de 30 ans dans les technologies de pointe. Une pléthore de jeunes entreprises est née de ce bouillonnement.

Le secteur des hautes technologies israéliennes doit aussi son succès aux politiques interventionnistes du gouvernement. Ce dernier travaille depuis les années 1970 à attirer des investisseurs et des entrepreneurs étrangers en créant des fonds d'investissement partagés. Il a également favorisé l'immigration de Russes scolarisés (pas tous juifs) qui ont chamboulé en bien le secteur des hautes technologies.

S'inspirer d'Israël

Si le modèle de l'armée est difficilement applicable au Québec, la création de fonds d'investissement partagés et des politiques pour favoriser l'immigration hautement scolarisée pourraient être appliquées ici, dit Henri Rothschild, président de la Fondation Canada-Israël pour la R-D industriel.

Des entreprises israéliennes à suivre selon le magazine américain Red Herring

Nom	secteur
Algatechnologies	Nutraceutique/Biotechnologie
Amimon	Semi-conducteur pour sans fil
Dyuna Blue	Application en téléphonie sans fil
Atlantium Technologies	Désinfection des eaux usées par rayons ultraviolets
BrainsGate	Appareils médicaux de stimulation cérébrale
Fring	Application en téléphonie sans fil
nSightec	Appareils médicaux d'imagerie par résonance magnétique
Lumus	Écran de vision
TransPharma Medical	Appareil pour appliquer des médicaments sous la peau
Yoggie Security	Système de sécurité informatique pour ordinateurs sans fil

Source : Red Herring

« Les Israéliens ont compris que l'avenir économique de leur pays était intimement lié à l'éducation, et qu'il était crucial de former en quantité des ingénieurs, des scientifiques, des spécialistes du commerce, du marketing, de la finance, etc. Les Québécois devraient s'en inspirer », ajoute M. Rothschild. Selon l'étude *World in 2007*, du magazine *The Economist*, Israël dépense 7,5% de son produit intérieur brut en éducation, et le Canada, 5,2%.

Le monde à l'affût

Le 6 septembre, le gouvernement américain a mis sur pied un forum de haute technologie avec Israël, qui doit permettre d'améliorer et d'accélérer le dialogue bilatéral entre politiciens, chefs d'entreprises et investisseurs des deux pays. Les grandes entreprises américaines n'ont toutefois pas attendu le gouvernement Bush pour prendre pied en Israël et profiter du bassin de main-d'œuvre qualifiée et bon marché ainsi que de la présence de jeunes pousses innovatrices.

Cisco Systems, Intel, Motorola, IBM et Microsoft ont ouvert il y a plusieurs années des centres de recherche ou de production, et ont mis la main sur des entreprises israéliennes. Aujourd'hui, plusieurs ont commencé à agrandir leurs installations, comme Motorola, le fabricant d'équipement de télécommunication et d'appareils téléphoniques qui a annoncé en juillet dernier vouloir créer un quatrième centre de recherche en Israël, alors qu'elle vient de fermer son centre montréalais.

Les Allemands, les Français, les Anglais, mais aussi les

Chinois et les Indiens ont également multiplié les rapprochements depuis les années 1990.

Bientôt un accord ?

Le gouvernement québécois pourrait prochainement emboîter le pas. Un accord économique dans le secteur des technologies serait actuellement en préparation. « Nous discutons de cet accord depuis un an. Il pourrait y avoir une annonce dans quelques mois », dit Sandra Winston, déléguée

commerciale adjointe de la Mission économique d'Israël au Canada.

Le Canada a déjà signé un accord de libre-échange avec Israël et les deux pays ont mis sur pied en 1994 la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels pour promouvoir la coopération industrielle entre les sociétés canadiennes et israéliennes.

Accord ou pas, le succès du secteur israélien des hautes technologies peut profiter aux entrepreneurs et investisseurs québécois. Certains l'ont d'ailleurs compris.

« Nous avons trouvé une jeune entreprise israélienne qui développait une technologie de filtration. En s'associant à eux, nous sommes en train de fabriquer des équipements plus performants pour recycler les solvants industriels », observe Sam Suissa, dirigeant d'Omega.

De son côté, Venmar Ventilation, de Drummondville, s'est associée l'an dernier à Silentium. La technologie de l'israélienne laisse espérer aux dirigeants québécois de produire des hottes de cuisines 5 à 10 fois moins bruyantes qu'avant. ■



Raffinez vos connaissances

LeRéseau
HEC MONTRÉAL

Présenté par

OGILVY
RENAULT

Les
ENTRE-VUES
du Réseau HEC Montréal

« Les défis de la gestion de la création : vers un nouveau modèle de management ? »

La gestion de la création dans l'économie de l'innovation appelle-t-elle un nouveau modèle de management ? Le cas de Ubisoft Montréal, leader reconnu dans le domaine de la création, du développement et de la production de jeux vidéos offre une illustration remarquable des enjeux liés aux nouvelles réalités des affaires : maîtrise et développement des connaissances, stimulation et mobilisation de la créativité individuelle et collective, et management rigoureux des projets innovants.



Yannis Mallat
Président directeur général
Ubisoft Canada



Laurent Simon
Professeur agrégé
HEC Montréal

Mardi 16 octobre 2007 à 7 h 15

Un petit déjeuner complet sera servi

Club Saint-James de Montréal
1145, avenue Union

Commanditaire de l'événement :



Coût :

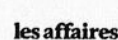
Table corporative de 10 personnes :
Prix diplômés : 375 \$*
Prix non-diplômés : 475 \$*
Billet individuel :
Prix diplômés : 40 \$*
Prix non-diplômés : 50 \$*
*Taxes en sus

Informez-vous sur les avantages de l'abonnement !

Pour information et réservation :
Téléphone : 514 340-6027
ou 1 888 861-2222
Télécopie : 514 340-6508

www.reseauhec.ca
(Section : Activités à Montréal,
sous-section : Entre-vues)

LES GRANDS PARTENAIRES DU RÉSEAU HEC MONTRÉAL



stratégies immobilier

Les villes plus présentes dans le logement

Réglementation. Les proprios dénoncent l'intrusion des municipalités dans ce secteur jusqu'ici réservé à la Régie du logement.

par Pierre Picard > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Les propriétaires d'immeubles locatifs doivent maintenant rendre des comptes aux villes, qui s'intéressent de plus en plus aux questions touchant les logements locatifs.

Gatineau a un nouveau règlement sur la salubrité et l'entretien des logements. Elle emboîte ainsi le pas à Montréal, Saguenay et Québec.

La majorité des municipalités du Québec interviennent en matière de salubrité des logements, soit par le biais de leurs règlements d'urbanisme et de construction ou par la Loi québécoise sur la qualité de l'environnement.

Mais l'adoption de règlements visant expressément la salubrité et l'entretien des logements hausse d'un cran l'action des villes.

Avec ce nouveau règlement, Gatineau pourra obtenir des ordonnances de la cour obli-

geant les propriétaires à rénover leurs logements. S'ils ne le font pas, la ville exécutera les travaux à leurs frais.

Gatineau s'attend à ce qu'une dizaine de dossiers par année soient portés en Cour.

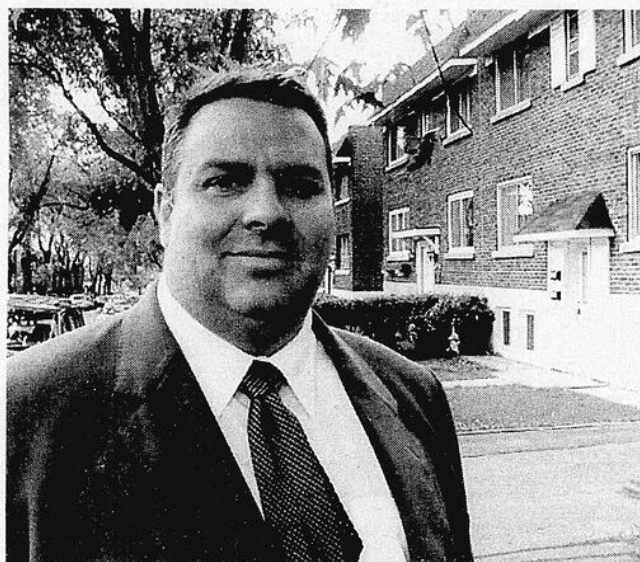
À Montréal, l'arrondissement Ville-Marie a mis en vigueur le 1^{er} juin un règlement sur la propreté, qui oblige les propriétaires à entretenir les trottoirs devant leur bâtiment.

Une semaine après son entrée en vigueur, les inspecteurs avaient remis 116 contraventions totalisant 60 000 \$.

Or, les propriétaires estiment qu'ils n'ont pas à être tenus responsables des poubelles de leurs locataires.

Dédoublage dénoncé

Pour ce qui est du règlement sur la salubrité, les associations de propriétaires dénoncent l'enchevêtrement de règles issues



Martin Messier, président de l'Association des propriétaires du Québec, souhaite que les municipalités optent pour des campagnes de sensibilisation sur la salubrité visant autant propriétaires que locataires. [Photo : Gilles Delisle]

des règlements municipaux, du Code civil, du Code de construction et des décisions de la Régie du logement.

« La Régie du logement est là justement pour sanctionner des propriétaires, dit M^e Martin Messier, président de l'Association des propriétaires du

Québec. Il y a déjà un mécanisme en place. Il faut éviter d'instaurer des mesures redondantes. »

Il n'y a pas de dédoublement, rétorque Michael Hillier, directeur de l'aménagement et du développement du territoire à Trois-Rivières. Il voit plutôt une complémentarité, puisque les municipalités ont à leur

(CHIFFRES CLÉS)

Nombre de causes entendues à la Régie du logement portant sur des questions d'insalubrité

2003-2004 :	129
2004-2005 :	145
2005-2006 :	243
2006-2007 :	214

1. Au 13 septembre 2007

Source : Régie du logement du Québec

rassurer les propriétaires devant l'émergence de ces nouveaux règlements.

« La majorité des propriétaires les respectent déjà sans même les connaître parce qu'il s'agit avant tout de logique et de gros bon sens. »

Le règlement de Gatineau va assez loin. Il oblige entre autres la pose de moustiquaires du 1^{er} mai au 30 septembre à certains types de fenêtres.

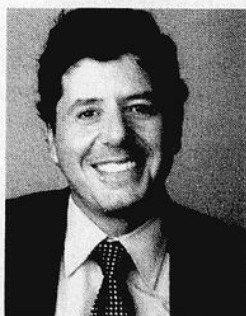
Reconnaissant qu'il existe des taudis, Martin Messier souhaite que les municipalités optent plutôt pour des campagnes de sensibilisation sur la salubrité visant autant propriétaires que locataires.

Le rapport de l'inspecteur servira à la Régie

De son côté, André Trépanier, responsable des dossiers politiques au Regroupement des comités logement et associations de locataires du Québec, applaudit l'adoption de règlements municipaux musclés.

Si son logis est insalubre, le locataire est invité à mener deux démarches à la fois, une à la Régie et l'autre à sa municipalité. Ce faisant, le locataire pourra faire témoigner l'inspecteur de sa municipalité et présenter le rapport d'inspection lors de l'audition de sa cause devant la Régie. ■

Avis de nomination



Luc Sabbatini

Astral Media inc. est heureuse d'annoncer la nomination de M. Luc Sabbatini au poste de président, Astral Media Affichage, qui entre en vigueur immédiatement.

Luc Sabbatini s'est joint à l'équipe d'Astral Media en 2000, à titre de vice-président, Ventes et Marketing d'Astral Media Radio. Plus tard cette même année, il a été nommé au poste de vice-président exécutif.

Depuis 2004, il occupe le poste de vice-président exécutif et chef de l'exploitation d'Astral Media Radio et d'Astral Media Affichage (divisions d'Astral Media inc.).

Avant de se joindre à Astral Media, M. Sabbatini a occupé divers postes de direction dans les industries de la radio et de la télévision. M. Sabbatini est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires (B.A.A.) (spécialisation en marketing et en gestion financière) de HEC Montréal. Il est aussi diplômé de l'Université Harvard, où il a suivi le *Advanced Management Program* (programme de perfectionnement des cadres); et en 2004, son nom a figuré au palmarès du *Top 40 Under 40 Award*, qui reconnaît l'excellence des chefs de file du monde des affaires dans l'ensemble du Canada.

Astral Media inc. (TSX : ACM.A/ACM.B), l'une des plus grandes entreprises médias au Canada, exerce ses activités dans les secteurs de la télévision spécialisée, payante et à la carte, de la radio, de l'affichage extérieur ainsi que sur Internet. Sa présence solide et dynamique dans les grands marchés du pays repose sur sa volonté d'offrir une combinaison unique de médias de grande qualité, adaptés à tous ses auditoires ciblés.



astralmedia.com



Avis de nomination

Messieurs Jacques Dion, président & chef de l'exploitation et Michel Montreuil, vice-président technologie, ont le plaisir de vous annoncer la nomination de Monsieur André Dussault ing. à titre de responsable de la division recherche et développement.

Monsieur Dussault est en fonction depuis le 4 septembre dernier et il assume l'entière responsabilité du Département.

Corporation Nuvolt inc. est une société publique (TSX croissance - NCO) spécialisée dans l'analyse des réseaux électriques de fermes d'élevage, le monitoring de réseaux électriques, de courants de fuite et d'harmoniques.



AVIS DE NOMINATION

M. Jonathan Wener, président-directeur général du groupe de sociétés Canderel, a le plaisir de vous annoncer la nomination de M. Luc Sicotte au poste de président et chef de la direction.

Gradué de l'École HEC-Montréal avec un baccalauréat en administration et marketing, ainsi qu'un MBA-Finance, M. Sicotte possède une vaste expérience en matière de transactions financières, d'intégration d'entreprises ainsi que le développement corporatif. Depuis 2003, il occupait la position de président, chef de la direction de Gaz Métro Plus, une filiale de Gaz Métro, spécialisée dans les activités non-réglementées. Également, au cours des vingt dernières années, M. Sicotte a occupé plusieurs postes de direction financière au sein d'entreprises publiques cotées en bourse. Il est aussi très impliqué en tant que membre de conseils d'administration dans plusieurs organismes communautaires, d'affaires et d'œuvres de charité.

Depuis ses débuts en 1975, le groupe de sociétés Canderel n'a cessé de s'accroître pour devenir l'une des entreprises de développement et de gestion immobilière ayant connu le plus de succès dans l'est du Canada.

Les règles de Gatineau

Le règlement de Gatineau détermine les conditions minimales d'occupation et d'entretien des bâtiments d'habitation. Voici certaines de ses dispositions.

> Un logement doit avoir une superficie de plancher minimale de 18,5 m², dans le cas d'un logement d'une pièce ou de 30 m² dans le cas d'un logement de deux pièces.

> Un logement doit comprendre au moins une salle de bains fermée.

> Une pièce habitable doit être ventilée par une circulation d'air naturelle au moyen d'une ou de plusieurs fenêtres donnant sur l'extérieur.

> L'eau chaude doit être dispensée à une température minimale de 45 degrés Celsius.

> Un logement ou une chambre doit être pourvu d'une installation permanente de chauffage en bon état de fonctionnement. P.P.

Un nombre record de propriétaires mais le Québec toujours bon dernier

Le « peuple de locataires » auquel faisait référence Plume Latraverse dans une de ses chansons existe de moins en moins.

La propriété ne s'est jamais aussi bien portée au Québec, révèlent les données sur le logement tirées du recensement de 2006, qui ont été publiées le 2 septembre par Statistique Canada.

Par contre, le taux de propriétaires y reste le plus faible parmi les 10 provinces canadiennes.

Gatineau en tête

Avec 6 ménages propriétaires sur 10 en 2006, la propriété fait des gains presque partout dans les grandes villes québécoises, en particulier à Gatineau et à Montréal.

La proportion de propriétaires est passée de 62,7 à 67,5 % entre 2001 et 2006 à Gatineau.

Gatineau, Saguenay (63,3 %) et Saint-Jean-sur-Richelieu (60,6 %) sont les agglomérations urbaines de plus de 50 000 habitants qui comptent les plus fortes proportions de propriétaires.

Dans la région de Montréal, la propriété a conquis trois points de part de marché. En 2006, 53,4 % des ménages de Montréal et de sa banlieue étaient maîtres chez eux.

Ailleurs dans la province, la propriété a légèrement progressé, sauf à Saint-Hyacinthe et Shawinigan, où la proportion de propriétaires est restée stable entre les deux recensements.

Les comparaisons entre 2001 et 2006 ont été établies selon le territoire des agglomérations en 2006. Les données de 2001 ont été ajustées en conséquence.

Le Québec à la traîne

Dans l'ensemble du Québec, le taux de propriété est passé de 57,9 à 60,1 % entre 2001 et 2006.

Au pays, la propriété a gagné 2,6 points de pourcentage pour s'établir à 68,4 % des ménages. Il s'agit du taux le plus élevé depuis 1961, année où le gouvernement a commencé à mesurer le phénomène. Les bas taux d'intérêt entre les deux derniers recensements expliqueraient cette poussée, selon Statistique Canada. C'est dans les provinces atlantiques que le taux de propriétaires est le plus élevé, et au Québec qu'il est le plus faible. A.D.

« J'AI CONFIANCE QUE
MON ENTREPRISE TIENNE LE COUP,
QUOI QU'IL ARRIVE. »



Sécurité financière & Cie

Un expert à votre service pour vos assurances vie, invalidité et santé.

Si une maladie ou un décès venait bouleverser vos projets, auriez-vous les reins assez solides pour :

- payer tous les frais d'exploitation de votre entreprise (loyer, chauffage, électricité, taxes d'affaires, etc.)?
- racheter les parts d'un associé ?
- faire face à des pertes financières sans mettre en péril la sécurité financière de votre famille ?

Afin que votre entreprise puisse toujours maintenir le cap, quoi qu'il arrive, le conseiller en sécurité financière* vous aidera à protéger vos avoirs.

Pour le rencontrer, adressez-vous à votre caisse ou à votre centre financier aux entreprises Desjardins.

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

desjardins.com

* Employé de Desjardins Sécurité financière, cabinet de services financiers
™ Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière

Desjardins
Sécurité financière™

Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite

stratégies baby-boomers

L'exotisme séduit les jeunes retraités

Loisirs. Les baby-boomers sont plutôt créatifs quand vient le temps de meubler leurs temps libres.

par Sylvie Lemieux > lesaffaires.redactions@transcontinental.ca

Sauter sur la glace à Helsinki ou à Chamonix pour affronter une équipe locale dans une partie de hockey amicale. C'est le genre de voyage que propose le Groupe Dinamo à des sportifs amateurs. Tout a fait le type d'aventure qui plaît aux baby-boomers.

« Ils veulent vivre une expérience unique, un voyage en Europe à la manière des joueurs des Boys. Le hockey devient alors un prétexte pour visiter la Suisse, la France ou la République

tchèque », dit Michel Dorais, associé du Groupe Dinamo, qui compte une clientèle grandissante de jeunes retraités.

Les aventures touristiques

Cette génération affiche une forte propension à voyager. Libérée de ses obligations financières, elle meuble ses loisirs en jouant les touristes. Des vacances sur la plage, oui, mais pas que ça.

« Les baby-boomers veulent

vivre des expériences qui sortent de l'ordinaire, découvrir de nouvelles destinations », dit Michel Archambault, titulaire de la Chaire de tourisme Transat à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Ils rêvent de participer à un safari, sont adeptes de voyages éducatifs et d'aventures gastronomiques.

« Et ils sont soucieux de leur santé, ajoute M. Archambault. Ils n'ont pas envie de s'empiffrer juste avant d'aller dormir. Les restaurateurs doivent en

tenir compte et leur servir, par exemple, du vin au verre. Ils recherchent plus la qualité que la quantité. »

Cette clientèle voyage en couple, et aussi avec les petits-enfants.

« Les baby-boomers constituent la première génération de grands-parents aussi massivement éduqués, ajoute Michel Archambault. Ils partent moins en groupe, d'avantage en famille. »

Les hôtels commencent d'ailleurs à développer des

offres promotionnelles pour cette clientèle. Hilton offre aux moins de 18 ans de séjourner gratuitement dans la chambre de leurs grands-parents.

Les amoureux de la moto

Ils sont également friands de voyages en moto. En fait, les baby-boomers seraient les principaux acheteurs de ce véhicule à deux roues. Leur marque préférée : la mythique Harley-Davidson. Chez Moto International, à Montréal, ils représentent environ 60 % de la clientèle.

« Maintenant que les enfants sont élevés, ils décident de renouer avec une activité qu'ils ont pratiquée plus jeunes », explique Chantal Cournoyer, responsable de la promotion et des événements chez Moto International.

L'acheteur type est âgé entre 45 et 59 ans et il a une nette préférence pour le modèle de moto de tourisme, tout équipé, idéal pour de longues randonnées. « Ils veulent voyager tout confort », dit M^{me} Cournoyer.

Et ils ne lésinent pas sur la dépense. Manteau et pantalon de cuir, bottes et casque; leur facture d'accessoires peut facilement atteindre 1 000 \$.

Quant à la moto, elle coûte entre 20 000 et 25 000 \$.

« Ils ont les moyens et ils veulent se gâter », dit Chantal Cournoyer.

L'art de vieillir en bonne santé

Mais il n'y a pas que les voyages qui occupent les loisirs des boomers. Le golf, tout comme le vélo, restent des activités très prisées chez les sportifs aux cheveux gris.

« Les plus de 40 ans constituent aujourd'hui la moitié de notre clientèle », affirme Alain Beaudry, président fondateur d'Énergie Cardio.

Ils ne visent pas la performance à tout prix, plutôt la mise en forme. Pour répondre aux besoins de cette clientèle, Énergie Cardio a développé le programme d'entraînement Énergie 55, adapté aux 55 ans et plus, qui connaît un vif succès. Il combine des exercices musculaires, cardiovasculaires et de flexibilité et prévoit un suivi plus poussé avec un entraîneur personnel.

« Avoir un entraîneur privé est très important pour les baby-boomers, explique Alain Beaudry. Les gens veulent persister dans leur entraînement et sa présence influence leur motivation. »

Avoir les yeux ouverts ne devrait pas vous empêcher de dormir.

Les nuits blanches. Tourne d'un côté, tourne de l'autre. Ça vous dit quelque chose? On vous comprend. C'est pourquoi les Fonds Portefeuilles Portrait de Fonds communs de placement Standard Life conviennent à votre degré de tolérance au risque, en offrant une diversification sans contraintes ni stress. Et avec les Portefeuilles Idéal Standard Life, vous obtenez des garanties sur votre investissement, ce qui vous permet d'être encore plus tranquille. Vous voulez en savoir plus? Appelez votre conseiller ou visitez notre site au www.standardlife.ca/fp.

Pour les réalités financières de la vie.

Retraite

Investissements

Assurance

Compagnie d'assurance Standard Life du Canada
Fonds de placement Standard Life Ltée

Nouvelle image, même mission

« Âge d'or » ? Pas cool pantoute !

L'« âge d'or » n'est plus un concept très vendeur auprès des 50 ans et plus. Pour en avoir un exemple éloquent, rendez-vous sur le site Web de la Fédération de l'Âge d'Or du Québec (FADOQ) et tentez de retrouver l'expression ailleurs que dans l'acronyme de l'organisme !

Le regroupement, qui compte plus de 280 000 membres, vient de lancer une importante campagne de recrutement en ciblant la génération des baby-boomers. Il adopte un nouveau nom, le réseau FADOQ, et un logo moderne. Il s'est trouvé un ambassadeur, Paul-Hervieux, à l'allure jeune et dynamique, incarné par le comédien Laurent Imbeault.

Dans la foulée, le réseau FADOQ entend diversifier ses services. Il a d'ailleurs consul-

té sa clientèle cible pour savoir ce qui l'intéressait.

« Nous offrirons plus d'activités sportives et culturelles, dit Karine Genest, directrice des programmes. Nous voulons aussi développer de nouvelles formations, notamment dans le domaine des technologies, un thème fort populaire auprès des boomers qui veulent continuer d'apprendre », explique Karine Genest, directrice des programmes.

Cela dit, le réseau FADOQ maintient le cap sur sa mission, qui est de défendre les intérêts des personnes de 50 ans et plus dans différents dossiers, comme la gratuité des médicaments, le partage des revenus de retraite et la réinsertion en emploi des travailleurs âgés. S.L.



Stéphanie Kennan

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Retour du péage, retour au bon sens

On apprenait récemment qu'une fois le prolongement de l'autoroute 25 complété, un tarif variant entre 1,80 et 2,40 \$ sera imposé aux automobilistes qui emprunteront cette nouvelle voie d'accès pour franchir la rivière des Prairies.

Il s'agit d'une excellente nouvelle pour plusieurs raisons.

Premièrement, la réhabilitation du concept de péage n'a jamais été aussi politiquement rentable. L'instauration de passages tarifés sur nos ponts récolterait l'aval de deux personnes sur trois, à Montréal comme en banlieue. Il s'agit donc d'une première initiative qui pourrait faire tache d'huile et tranquillement s'imposer comme une solution de premier plan aux problèmes environnementaux ainsi qu'à la perte de productivité engendrés par la congestion routière.

L'analyse en faveur du péage sur les ponts et les grandes autoroutes est tellement con-

vaincante qu'on se demande d'ailleurs ce qu'attendent les gouvernements pour les remettre en service.

Deuxièmement, l'utilisation du transport en commun augmente quand l'offre de service devient flexible, moderne et pratique. Le métro de Laval et le train de banlieue constituent deux exemples probants de cette réalité toute simple. Le péage est en ce sens l'option la plus directe pour y parvenir dans une optique de saine gestion des finances publiques.

De plus, en développant une source de financement directement liée à l'alternative qui s'offre au consommateur (payer pour financer les transports collectifs ou payer pour les utiliser), on rapproche portefeuille et choix de consommation, meilleure méthode pour changer les habitudes de vie de tous.

Troisièmement, miser sur les transports collectifs se marie bien avec nos forces économiques. Le Québec n'est pas un producteur de pétrole ou un manufacturier d'automobiles, mais plutôt

Pourquoi Montréal ne pourrait pas rêver de faire comme Vancouver ?

un fabricant de trains électriques, de voitures de métros et un producteur d'électricité !

Finalement, on sait déjà que la recette fait fureur partout. En Angleterre, Londres se targue d'avoir diminué la circulation de 20 % au centre-ville depuis l'implantation de son péage urbain il y a quatre ans.

Alors qu'est-ce qu'on attend ? Récemment, le v.-p. de l'Association des MBA du Québec mettait en garde le gouvernement contre les effets pervers du péage, argumentant qu'il s'agirait d'une autre mesure favorisant le développe-

ment des banlieues au détriment de Montréal.

Cet argument ne tient pas la route. L'urgence d'agir contre le réchauffement planétaire devrait constituer une priorité et le manque d'imagination ou la peur de la décroissance ne peuvent servir à justifier l'inaction. Les banlieues n'ont pas attendu le retour du péage pour se développer, offrir des emplois, des loisirs et une qualité de vie à leurs citoyens et cette tendance ne sera pas freinée par le statu quo.

Vancouver a d'ailleurs compris que le fait de créer plusieurs centres-villes satellites autour de son centre principal s'avérait un choix rentable des points de vue économique et environnemental. Résultat : aujourd'hui, 70 % des citoyens de la région de Vancouver marchent, pédalent ou utilisent le transport en commun pour se rendre au boulot. Pourquoi Montréal ne pourrait-elle pas rêver d'en faire autant ?

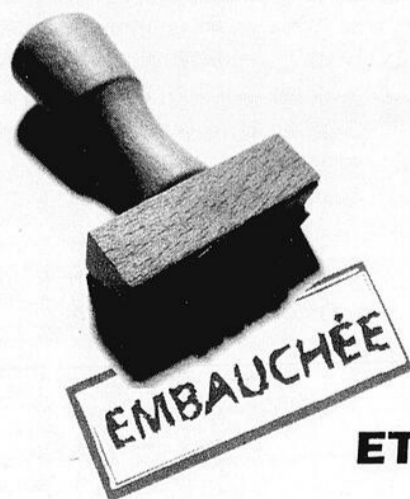
Stéphanie Kennan est présidente de Bang Marketing.

Besoin d'espace ?

Nous avons des

millions

de pieds² d'espace **industriel** et **commercial** pour vous...



ET LA MAIN D'OEUVRE POUR RÉUSSIR !



Centre local de développement

450 752-5566

Découvrez notre site Web nouvelle formule

Internet. Une approche axée sur l'investissement et sur le monde des affaires.

Quelques semaines après la refonte du journal *Les Affaires*, notre site Web *LesAffaires.com* fait également peau neuve. Son nouveau design est au service d'une stratégie éditoriale qui vise à répondre à vos nouvelles attentes.

Les choix que nous avons faits pour établir la structure du site permettent de présenter une information mieux segmentée, donc plus facile à repérer rapidement.

Notre site Web offre toujours un panorama

complet de l'actualité économique et financière, d'heure en heure. Mais nous avons mis l'accent sur les informations qui touchent les investisseurs, les entrepreneurs, les dirigeants et les gestionnaires.

Ainsi, notre équipe de journalistes suit à la trace les sociétés en Bourse et traite toute nouvelle susceptible d'influer sur les marchés boursiers. Chaque jour, vous avez accès à trois revues des marchés, et davantage en période de turbulences. Une entreprise inscrite en Bourse ou un secteur

industriel est également passé au peigne fin, chaque jour.

Plus que jamais, notre journal permet de prendre le recul nécessaire pour donner de la perspective et annoncer ce qui s'en vient dans le monde des affaires et de l'investissement. Notre site Web est tout autant indispensable. Il offre un panorama instantané de l'actualité économique et financière, parce que vous voulez connaître rapidement les nouvelles qui vous touchent.

L'essentiel d'abord

En un coup d'œil, notre page d'accueil présente les nouvelles sur les sociétés inscrites en Bourse et les informations qui ont un impact sur les marchés. D'un simple clic, vous accédez aux autres nouvelles d'importance.

Les meilleurs outils

Notre site offre les meilleurs outils pour l'investisseur, grâce à notre partenariat avec le quotidien *The Globe and Mail*. Dans la section Investir, vous avez accès à une série de tableaux prédéfinis, mais vous pouvez aussi confectionner des tableaux sur mesure.

Les guides

Nous avons ajouté des guides pour faciliter la recherche de conseils pratiques. Un premier guide sur l'investissement est en ligne, et d'autres suivront. Dans la section En affaires, découvrez le guide sur le leadership et celui sur Montréal.



En affaires

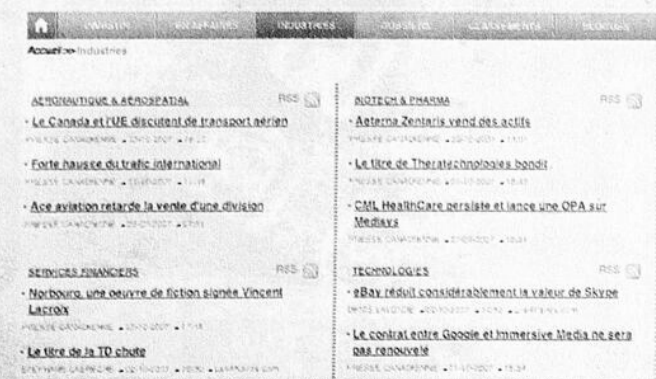
Ceux et celles qui évoluent dans le monde des affaires trouveront dans la section En affaires des informations pertinentes et pratiques. À commencer par les chroniques rédigées par une équipe de huit experts, sur des sujets comme la gestion, le droit, la technologie, le financement, etc.

Les blogs

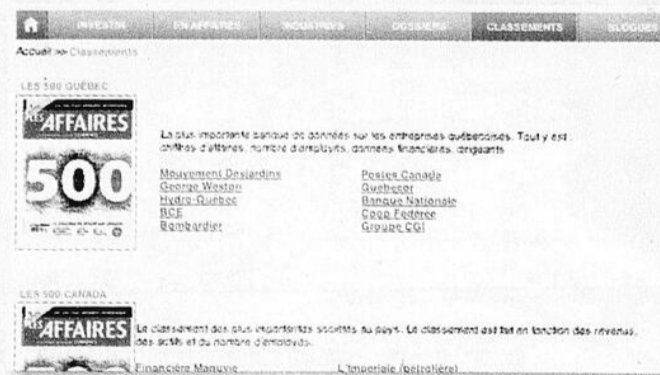
Une large place est accordée aux blogueurs, issus autant du monde de l'investissement que des affaires. N'hésitez pas à émettre vos commentaires !

Les industries

Une autre nouveauté : l'ensemble de nos contenus répartis en 18 grands secteurs d'activité. Voilà une façon rapide d'accéder aux informations qui vous intéressent en priorité. L'abonnement aux fils RSS vous permet d'obtenir directement les nouvelles sur vos champs d'intérêt.



LesAffaires.TV
Débutez la journée avec nos nouvelles chroniques financières et terminez-la avec le bulletin qui fait le bilan de l'actualité. Découvrez aussi nos riches contenus télévisuels, dont les entrevues exclusives avec les leaders du monde des affaires.



Les classements

Seul *LesAffaires.com* vous offre les classements des 500 plus grandes entreprises au Québec et au Canada, ainsi que le classement des 300 plus importantes PME québécoises. D'un clic, un accès à une foule de renseignements.

Les dossiers

Dans la section Dossiers, explorez de grands thèmes sélectionnés par notre équipe de journalistes et collaborateurs expérimentés. Entre autres : *Les six grandes tendances informatiques*, *Le tour du monde en sept risques* et *Le choc démographique*.



Quand l'art motive les employés

Gestion. Huit entreprises québécoises exposent dans leurs locaux les œuvres réalisées en commun par leur personnel.

Par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Pendant plusieurs jours, huit entreprises québécoises ont chacune accueilli un artiste et dégagé leurs employés pour créer une œuvre d'art qui leur a ensuite été léguée.

Le projet est original. Il avait déjà été réalisé à Regina, en Saskatchewan, et vient d'être repris à Montréal, en Beauce et à Deschambault.

L'organisme promoteur de l'événement voulait s'associer avec onze entreprises. Il en a trouvé huit, mais les objectifs visés semblent avoir été atteints.

Les participantes ont bénéficié d'une campagne médiatique et ouvert leurs portes au grand public lors des Journées de la culture, le week-end dernier. Le projet aura donc contribué au positionnement de l'entreprise et à son image de marque. Mais des bénéfices encore plus durables ont été observés à l'interne : la participation et la valorisation des employés, autrement dit leur engagement, cet élément si cher aux gestionnaires de ressources humaines.

La murale de Rona

Le projet tombait à pic pour le quincaillier Rona. L'agrandissement de son siège social à Boucherville, où travaillent 1 200 employés, prévoyait un grand corridor que l'on voulait aménager de façon dynamique. Comme on avait envisagé de le convertir en lieu d'exposition, l'idée d'une murale peinte par les employés a séduit les responsables.

Ils ont recruté 300 employés

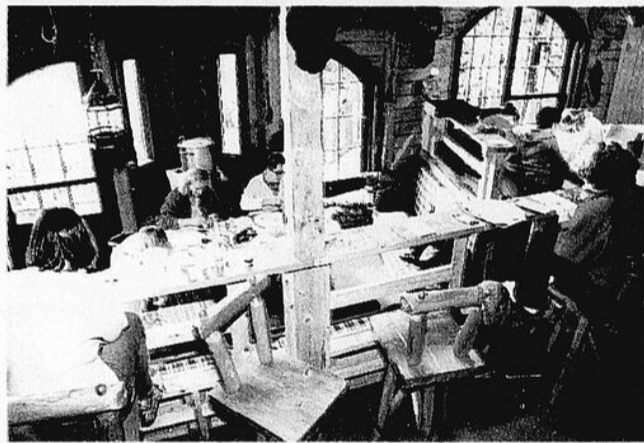


Ci-dessus, les employés de Rona ont réalisé une murale intitulée *The sky is the limit*. Ci-contre, la CSN a offert à ses employés une fin de semaine sur le thème de la culture autochtone.

dans sept services. Chacun d'entre eux devait peindre en une demi-heure une partie de la murale, formée de sept tableaux différents. Le service de la distribution s'est toutefois désisté, incapable de libérer son personnel.

Six tableaux ont donc été réalisés grâce au travail de 50 employés par jour, réunis en groupes de six. Un puissant exercice de consolidation d'équipe, note le chargé du projet, Daniel Bouchard. « Chacun a mis une pierre à l'édifice. »

Nancy Saint-Pierre, assistante marchandiseuse, raconte



qu'elle a failli annuler sa participation le jour venu, en raison d'un horaire très chargé. « Mais j'y suis allée, et contre toute attente, j'ai vraiment décroché durant cette demi-heure, raconte-t-elle. Je me sentais très fière devant la toile. J'ai passé dix minutes à la regarder, bouche bée. C'est magique ! »

Lors du dévoilement de l'œuvre, Rona a organisé une grande fête pour tous les employés. Dirigée par le peintre Gilles Doré, l'œuvre s'intitule *The Sky is the Limit*.

La 13^{ème} lune de la CSN

En s'associant avec l'artiste ojibway Dolorès Contré-Mi-

gwans, la centrale syndicale poursuivait un double objectif. Elle souhaitait se rapprocher des communautés autochtones, à qui elle vient d'offrir son soutien politique dans une cause sur les droits ancestraux, et éduquer ses propres employés à la culture et aux valeurs autochtones. Douze employés – toutes des femmes – ont répondu à l'appel du service des ressources humaines. Elles ont participé à une fin de semaine intensive dans un centre de villégiature en Estrie. Au programme du séjour, légendes amérindiennes, balades en forêt et création d'une œuvre de techniques mixtes sur le thème du calendrier lunaire autochtone.

Résultat : aux 12 lunes autochtones, la CSN en ajoute une 13^{ème}, accrochée au mur de la cafétéria du siège social. L'opération a été filmée et sera diffusée devant des centaines de délégués syndicaux. « Une expérience riche, un privilège, qui m'a permis de vaincre mes peurs face à la création artistique et de tisser des liens serrés avec mes collègues », relate Anne Leblanc. Elle souligne par ailleurs que les valeurs de son employeur y sont bien exprimées : solidarité, justice, équilibre.

L'album de famille de Casacom

La petite entreprise de relations publiques et de communications, qui se veut à l'avant-garde, avait choisi le thème de la famille pour l'œuvre produite avec le photographe John

REPÈRES

8 artistes, 8 entreprises

Christian Barré et Telus

Jérôme Bourque et Image de Mark

Dolorès Contré-Migwans et la CSN

Gilles Doré et Rona

Jérôme Fortin et la Caisse de dépôt et placement du Québec

Tristan Fortin LeBreton et Alcoa-Aluminerie Deschambault

Caroline Hayeur et la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

John Londoño et Casacom

Londoño. « Nous sommes comme une famille, explique la vice-présidente Isabelle Thellen. Dans notre salle à manger, il y a même la table d'enfance de notre présidente fondatrice », raconte-t-elle.

Chacun des 15 employés est allé chercher des photos dans son album de famille, qui ont ensuite été retravaillées.

« J'ai découvert des facettes de mes collègues que je ne connaissais pas », raconte la conseillère Joelle Sarraich. Mais pour Casacom, l'œuvre, encastrée dans le mur de verre à l'entrée du bureau, devient un outil de développement des affaires, nous indique encore M^{me} Thellen.

« Nous avons invité les gens de l'immeuble, nos amis, nos clients, nos fournisseurs pour célébrer son installation. »

À Saint-Laurent

On passe pas par 4 chemins

pour une gestion efficace des déplacements

Plans de transport personnalisés

Programme de covoiturage et vélo en libre service

Incitatif aux transport en commun

Comités interentreprises



DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE SAINT-LAURENT
CENTRE DE GESTION DES DÉPLACEMENTS

La clé pour vos déplacements

Contactez-nous et profitez
de nos services aux entreprises

514 855-5757

www.destl.ca



stratégies management

Un discours d'adieu bien réfléchi

Leadership. Définir son héritage et laisser une impression positive, voilà tout l'art du discours d'adieu. Et rien de mieux que celui qu'a prononcé Tony Blair devant les membres du parti travailliste pour s'inspirer !

par Nick Morgan, Harvard Business School Publishing

De nos jours, les cadres sont appelés à changer d'entreprise plusieurs fois en cours de carrière. Et il arrive souvent que, malgré les meilleures intentions et les efforts déployés, l'héritage laissé derrière eux soit mitigé.

À titre de leader, il vous faut répondre aux attentes et exigences particulières de différents groupes. Chaque cérémonie d'adieu est l'occasion de définir votre héritage et les circonstances de votre départ en des termes positifs, mais réalistes.

Quand le premier ministre britannique Tony Blair – l'un des plus brillants orateurs parmi les leaders mondiaux actuels – a prononcé son dernier discours avant de quitter la direction du Parti travail-



Tony Blair salue la foule en quittant Downing Street, le 27 juin 2007, avant de se rendre à une ultime audience avec la reine d'Angleterre. [Photo : Michael Crabtree/Bloomberg News]

liste en mai 2007, il a eu beaucoup de mal à définir l'héritage qu'il laissait à ses compatriotes. Certes, on lui

doit plusieurs réalisations honorables. Mais ses 10 années au pouvoir ont aussi été marquées par la participation

britannique à la guerre en Irak et le soutien de M. Blair au président américain George W. Bush. C'est ce qui,

plus que toute autre chose, a défini son héritage aux yeux de la majorité.

Son défi consistait à élargir ce cadre et à inciter son auditoire à entrevoir un legs plus complet et plus positif. En examinant attentivement comment il s'y est pris, vous serez peut-être en mesure, lorsque viendra votre tour, de dresser le meilleur bilan possible.

1 Adressez-vous directement aux gens

Le charisme d'un leader repose en grande partie sur la personnalisation de ses rapports avec ses admirateurs. Du coup, nous espérons et attendons de lui qu'il admette, sur un ton franc, authentique et humain les réussites et les échecs qui ont marqué ses années en poste.

Voici la conclusion du discours de M. Blair : « Je vous remercie, vous, mes concitoyens britanniques, pour tout ce que j'ai réussi à accomplir, et je vous demande pardon pour toutes les erreurs que j'ai commises. Bonne chance. »

Quand vous faites vos adieux à des gens que vous avez dirigés, faites-le sur le ton de la conversation, demeurez authentique comme l'a fait Tony Blair.

2 Soulignez le caractère durable de vos réussites

Quand vous laissez derrière vous un héritage mitigé – et c'est le cas pour la majorité des leaders –, ce sont ces aspects négatifs que votre auditoire sera plus enclin à se rappeler, comme les décisions stratégiques qui ont mal tourné, les occasions loupées.

Vous ne vous en tirerez pas en passant simplement sous silence les aspects négatifs, mais vous pouvez encourager votre auditoire à voir plus loin.

Dans son discours, M. Blair admet que, durant ses 10 années au pouvoir, « de grandes attentes n'avaient sûrement pas été satisfaites ». Il reconnaît que la réaction qui a suivi la destitution du président irakien Saddam Hussein « était féroce, tenace et coûteuse ».

Mais il invite aussi son auditoire à prendre du recul pour mieux apprécier la situation : « Souvenez-vous de

1997. Comparez votre propre niveau de vie en mai 1997 à ce qu'il est maintenant. Visitez l'école de votre quartier ou n'importe quelle autre ailleurs en Grande-Bretagne. Demandez-vous à quand remonte la dernière fois que votre nom est resté plus d'un an sur la liste d'attente d'un hôpital, ou que vous avez entendu parler de retraités morts de froid en plein hiver parce qu'ils n'avaient pas les moyens de se chauffer. »

Et il ajoute : « Il n'y a qu'un seul gouvernement qui, depuis 1945, peut affirmer ceci : plus d'emplois, moins de chômeurs, de meilleurs soins de santé, de meilleurs résultats scolaires, moins de criminalité et une croissance économique à chaque trimestre. C'est le nôtre. »

3 Laissez-leur une vision claire d'eux-mêmes et de leur avenir

Vos succès et vos échecs sont aussi en bonne partie ceux des membres de votre équipe. Si vous voulez qu'ils portent un jugement favorable sur votre leadership, ils doivent être fiers de ce qu'ils ont accompli sous votre gouverne et fiers de ce qu'ils sont aujourd'hui.

Dans son discours, M. Blair trace brillamment un portrait optimiste de la Grande-Bretagne d'aujourd'hui. En mettant de l'avant la stature internationale de la Grande-Bretagne, il invite implicitement ses compatriotes à s'enorgueillir des efforts qu'ils y avaient consacrés.

Lorsque viendra le temps de faire vos adieux, assurez-vous de tracer un portrait simple, vivant et clair de ce que vous et vos coéquipiers avez accompli ensemble. Essayez de formuler vos idées en clips de 12 secondes. Plus vous saurez expliquer succinctement en quoi la situation de vos coéquipiers est aujourd'hui meilleure, plus ils seront prêts à perpétuer cette image positive et à la mettre au service de leur prochain leader. ■

Nick Morgan est président de Public Words, une firme de consultants en communication de Boston. Il est aussi l'auteur de Give Your Speech, Change the World: How to Move Your Audience to Action, publié en 2005 par Harvard Business School Press.



Le pouvoir de l'impression.

L'impression redéfinie pour les entreprises.



Lorsque vous étiez enfant, la page imprimée vous aidait à exprimer des idées. Kyocera peut maintenant vous aider à transformer des concepts d'entreprise en documents convaincants, informatifs et persuasifs. Notre gamme complète d'imprimantes produit des pages en noir et blanc ou en de vibrantes couleurs. Elles sont faciles à utiliser et fiables en réseau. Mieux encore, les imprimantes Kyocera ont un coût de possession très bas et nos solutions en matière de logiciel aident à maximiser vos investissements matériels. Goûtez au pouvoir de l'impression de Kyocera. Pour en savoir plus : www.kyoceramita.com/ca/impression.

KYOCERA MITA Corporation, KYOCERA MITA CANADA, INC., Kyocera Mita Corporation 2007. • Usage convivial • • La qualité redéfinie • • le • sourire • Kyocera et le logo Kyocera sont des marques de commerce de Kyocera.

Usage Convivial.

THE NEW VALUE FRONTIER

KYOCERA

KYOCERA MITA Canada
KYOCERA MITA Corporation

Nul besoin d'un titre pour être leader

par Jean-François St-Pierre, Directeur de la librairie, Coop HEC Montréal

« Tout le monde, à tous les niveaux, peut apprendre à devenir leader, car le leadership authentique ne tient pas à un titre », affirme Mark Sanborn, conférencier spécialisé en motivation.

Reprenant la formule de son livre à succès *Le facteur Fred*, il utilise la fable dans son nouvel ouvrage *Nul besoin d'un titre pour être leader*. Au départ, M. Sanborn cherche à définir ce qu'est, justement, un leader.

À partir de personnes qu'il tient pour tels, l'auteur relève les qualités qui font d'elles des leaders, même sans titre.

Il a constaté qu'elles possèdent toutes la capacité d'influencer positivement leur entourage. Mark Sanborn ajoute que les vrais leaders utilisent sciemment tout ce qui les caractérise pour faire une différence et pour améliorer les choses avec le souci de l'excellence.

L'auteur complète le ta-

bleu par la présentation des six principes du leadership, insistant sur le pouvoir du don.

Son livre, avec ses notions élémentaires, saura plaire à ceux qui voudraient s'initier au leadership.

Nul besoin d'un titre pour être leader, Mark Sanborn, Éditions du trésor caché, 2007, 154 pages. Prix Coop HEC Montréal : 15,95 \$.

Carrières

CHARGÉ DE PROJETS - PAIE - RH - PASSERELLE EXPERTISE SERVICES CONSEILS

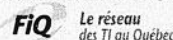
Principales responsabilités : Sous la direction du Directeur de portefeuille, le chargé de projet à pour mandat de livrer les différents projets dont il est responsable. Il doit établir la meilleure stratégie de réalisation possible tout en utilisant pleinement les ressources qui lui ont été assignées pour la durée des projets. Définir la stratégie de réalisation de ses projets : contenu, portée, ressources, délais, coûts, risques, gestion de la qualité, communications et formation.

Profil recherché : Détenir un diplôme d'études universitaires en informatique ou l'équivalent. Posséder 8 à 10 ans d'expérience en gestion de projets, dont 5 à titre de chargé de projets. Posséder de l'expérience dans le commerce de détail et de la distribution.

Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante : mbouchard@passerelle.ca

Pour plus de détails sur ce poste, consultez www.lesaffaires.com/carrieres sous le numéro de référence 103667

En collaboration avec



Devenez membre de la FIQ www.fiq.qc.ca



Nature du poste :

- Soutien aux opérations
- Traitement des fichiers FundServ
- Règlement des transactions
- Conciliation des comptes

Qualification :

- Diplôme d'études collégiales
- Bilinguisme
- Expériences pertinentes : « back office »

Rémunération :

Entre 28 000 \$ et 35 000 \$ selon expérience

Veillez envoyer votre curriculum vitae avant le

1^{er} novembre 2007 à mj@avantages.com

Quand 84 personnes d'ici donnent 50 \$,



Développement et Paix

1-888-234-8533
www.devp.org

80 femmes et enfants d'Afghanistan apprennent à lire et ont accès aux soins de santé.



INTÉGRITÉ. TRAVAIL D'ÉQUIPE. INNOVATION. IMPUTABILITÉ. RENDEMENT.

Vice-président(e) régional(e), Distribution produits de l'individuelle, Québec



Fondée en 1923 et fière d'être canadienne, *L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie* (Empire Vie) n'a cessé de croître et figure aujourd'hui parmi les 10 principales compagnies d'assurance vie au Canada. La Compagnie offre une gamme complète de produits et de services financiers aux Canadiennes et aux Canadiens, notamment de l'assurance vie et de l'assurance en cas de maladies graves, des options de placement et de retraite, de l'assurance vie et maladie collective ainsi que des régimes d'épargne-retraite. L'Empire Vie maintient un bilan solide et jouit de la cote « A (Excellent) » que lui a attribuée la société A.M. Best.

L'Empire Vie distribue ses produits principalement par l'entremise d'agents généraux administrateurs. Ses produits d'assurance vie concurrentiels, jumelés à ses antécédents de rendements des fonds distincts s'échelonnant sur 40 ans et à des frais de gestion modiques, lui ont également permis de bâtir de solides relations de marketing avec ses conseillers autonomes et son réseau de comptes nationaux : des firmes de courtage en fonds communs de placement, des firmes

de courtiers en valeurs mobilières appartenant à des banques et d'importants cabinets de planification financière.

À titre de Vice-président(e) régional(e), vous serez responsable de développer et d'augmenter les ventes au sein des affaires de l'individuelle et des produits de retraite collectifs de l'Empire Vie au Québec, par l'entremise de tous les réseaux de distribution de la Compagnie. Avec votre équipe, qui compte environ 20 personnes, vous concevrez des stratégies, fixerez des objectifs, développerez des normes, participerez au processus d'établissement des prix des produits et gèrerez les relations avec les partenaires de la distribution. Vous continuerez également à faire progresser l'Empire Vie en tablant sur les très solides fondations qui lui ont déjà valu tant de succès au Québec.

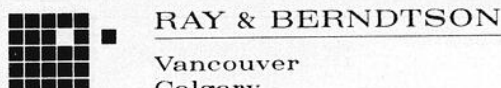
Pour répondre aux exigences de ce poste, vous comptez de solides bases dans la vente de produits d'assurance individuelle, une vaste expérience de la gestion des ventes et une formation universitaire pertinente. Vous

avez su gagner le respect de vos pairs dans le secteur en faisant preuve d'un leadership qui privilégie la collaboration et la crédibilité, vous savez travailler en équipe, vous faites preuve d'une éthique élevée et vous possédez de bonnes connaissances en matière de conformité. De plus, vous êtes bilingue, ce qui représente un atout considérable à ce poste en tant que membre de l'équipe de direction de l'Empire Vie.

Pour de plus amples renseignements ou pour donner suite à cette offre de poste exceptionnelle, veuillez communiquer avec Gail Williams à notre bureau d'Ottawa par téléphone au (613) 742-3199 ou par courriel à gail.williams@rayberndtson.ca Pour soumettre votre candidature à ce poste, veuillez transmettre votre curriculum vitae et toute information connexe en ligne à www.rayberndtson.ca/en/careers/7037

RAY & BERNDTSON
Leader mondial en recrutement de cadres supérieurs

CONSTRUIRE LE LEADERSHIP



RAY & BERNDTSON

Vancouver
Calgary
Toronto
Ottawa
Montréal
Halifax
St. John's

ENTREPRISE PRIVÉE
ORGANISME PUBLIC
ORGANISME DE BIENFAISANCE

WWW.RAYBERNDTSON.CA

Pour annoncer : Chantal Normandin 514-392-9000

Une initiative de

STIQ 20th
Sous-Traitance Industrielle Québec
Stimulateur d'affaires

Journée
**Donneurs d'ordres/
Fournisseurs**

ÉDITION 2007
« Les défis des maîtres d'œuvre et leurs impacts sur les approvisionnements locaux »

Le plus important rassemblement de donneurs d'ordres et fournisseurs en 2007

Le mercredi 17 octobre 2007 de 8 h à 17 h
Hyatt Regency Montréal – Complexe Desjardins

Inscrivez-vous dès aujourd'hui

VENEZ RENCONTRER LES DONNEURS D'ORDRES SUIVANTS

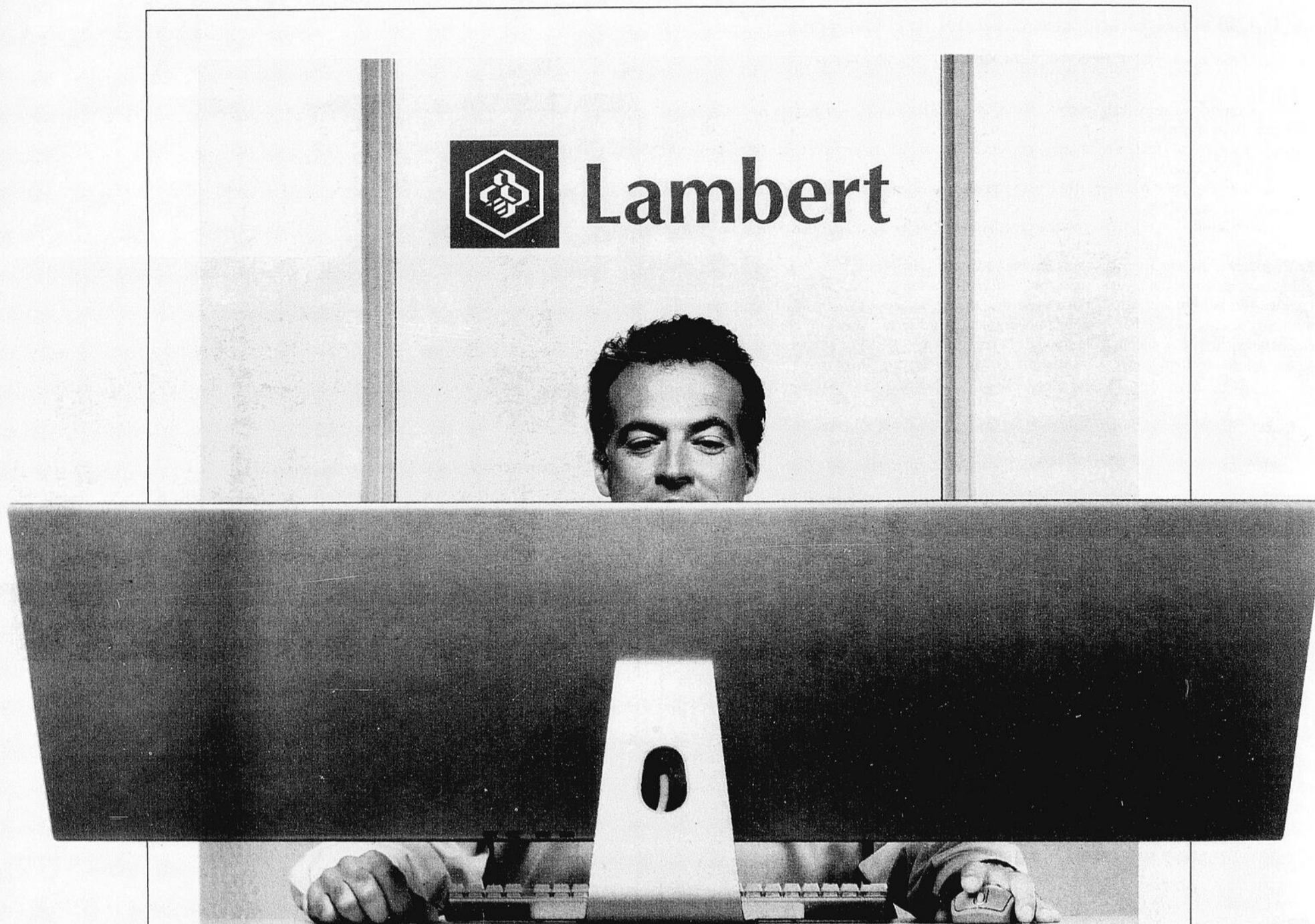
- Alcan inc.
- Alstom Hydro Canada inc.
- Bombardier Transport
- CAE inc.
- Camoplast inc.
- Esterline CMC Électronique
- Hydro-Québec
- L3 Communications MAS (Canada) inc.
- Nova Bus Division de Prévost Car inc.
- QIT-Fer et Titane inc.
- Rheinmetall Canada inc.
- Rolls-Royce Canada Itée
- Sonaca NMF Canada inc.
- Thales Canada inc.
- Voith Siemens Hydro Power Generation inc.

Informations : Contacter Marie-Josée Lamoureux au 514 875-8789 ou consulter le site Internet à l'adresse suivante : www.stiq.com

Partenaires de l'événement



Lambert



DÉCOUVREZ TOUTE L'ÉTENDUE DES POSSIBILITÉS DE LA NOUVELLE
PLATEFORME DE COURTAGE DISNAT WEB SUR **DISNAT.COM/XXL**.



Planifiez, faites vos transactions et suivez le cours
de vos placements sur une seule et même interface.
Plus d'info, plus d'outils, moins de clics!

- 1. Recherches et analyses facilement accessibles à même la plateforme.
- 2. Transactions sans intermédiaire et confirmations immédiates.
- 3. Suivi du portefeuille, du marché et des listes de surveillance.

➤ Visionnez notre démo sur disnat.com/xxl
et courez la chance de gagner l'un des
cinq ordinateurs ThinkPad T60.

 **Desjardins**
Courtage en ligne

Disnat
25ans

Disnat est une division de Valeurs mobilières Desjardins, membre du FCPE. Le règlement complet du concours ainsi que la description des prix sont disponibles sur disnat.com/xxl. La valeur approximative de chaque ordinateur ThinkPad T60 est de 1600\$. Aucun achat requis.

conseils

Les 10 meilleurs titres boursiers mondiaux p. 48

La Banque Scotia profite de sa diversification p. 52

Quatre critères pour évaluer les gestionnaires de fonds communs p. 59

dépense
les affaires
investissement

Abonnez-vous au 1 800 361-7215



[Photo : Bloomberg News]

La citation

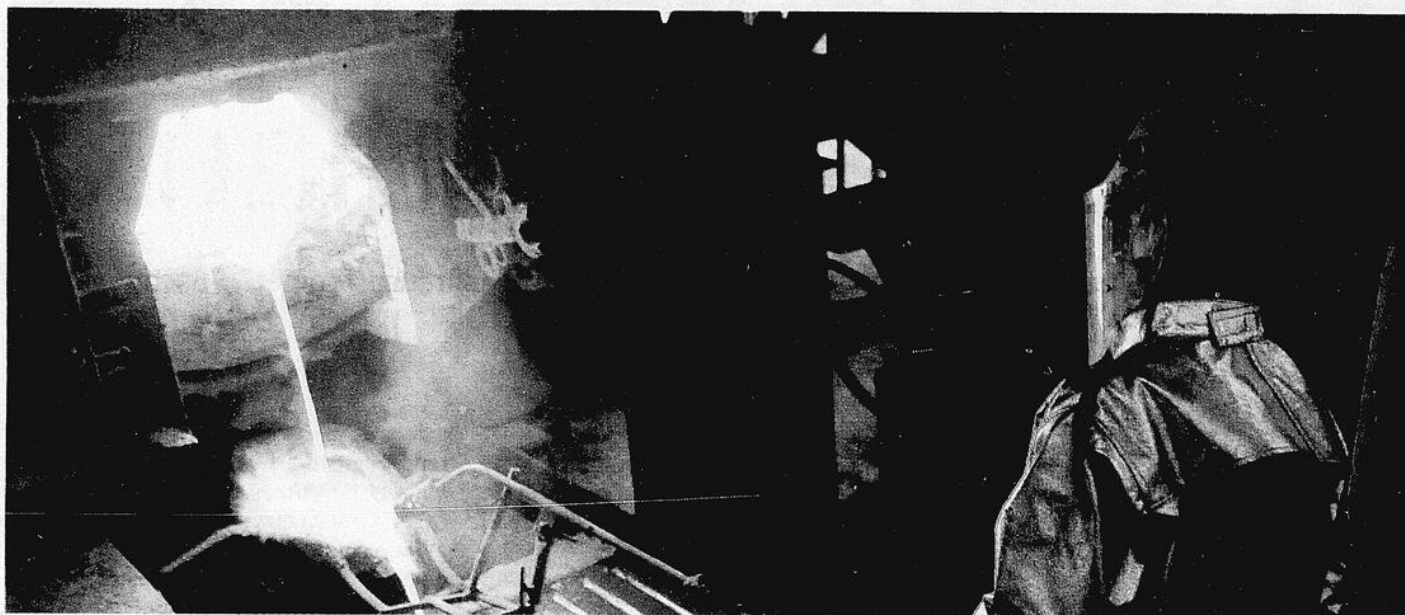
« Si une récession s'en vient, on a oublié de le dire au marché boursier. »

— Edward Yardeni, président et stratège en chef, Yardeni Research

L'outil

Une lettre financière très intéressante en français

Il n'y a pas beaucoup de lettres financières intéressantes en français. Celle que publie société montréalaise Blue Bridge Consultants en Gestion de Patrimoine est fort intéressante et bien écrite. Un incontournable pour les investisseurs. En plus, elle est offerte gratuitement. Il suffit de s'inscrire sur le site www.bluebridge.ca.



Les experts restent optimistes à l'égard du prix des denrées à long terme car les producteurs de métaux peinent à répondre à la demande. [Photo : Bloomberg]

Danger de repli des denrées

Perspective. L'intérêt des investisseurs pour les matières premières est trop marqué.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les cours des denrées sont exposées à un repli car les prix sont fortement à la hausse et l'intérêt des investisseurs est un peu trop marqué.

L'indice Reuters/Jefferies-CRB de 19 denrées a bondi de 8 % en septembre, sa plus forte hausse mensuelle en 32 ans!

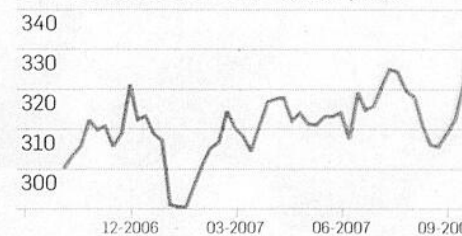
Les spéculateurs sont actifs, le pouls du marché des denrées mesuré par l'indice de Market Vane touche un sommet et les titres des producteurs BHP Billiton et Rio Tinto atteignent des cours records, énumère BCA Research. Cette conjoncture ressemble à celle qui a pré-

valu lors des quatre mouvements de repli des denrées depuis quatre ans.

De plus, l'économie américaine ralentit à un moment où la consommation chinoise de métaux industriels plafonne, ce qui risque aussi de faire baisser leurs prix à court terme, affirme Martin Roberge, stratège quantitatif chez Valeurs mobilières Dundee.

À long terme, les stratèges restent optimistes parce que la Chine et l'Inde s'industrialisent et que les producteurs peinent à répondre à la demande. ■

Indice Jefferies-CRB 333,67 points



Source : Bloomberg, au 28-09-2007

À Saint-Laurent

On passe pas par 4 chemins

pour une gestion efficace des déplacements

Plans de transport personnalisés
Programme de covoiturage et vélo en libre service
Incitatif aux transport en commun
Comités interentreprises



La clé pour vos déplacements

Contactez-nous et profitez de nos services aux entreprises

514 855-5757

www.destl.ca



conseils

Sur la piste des 10 meilleurs titres boursiers mondiaux

Placement. Avec l'aide de StockPointer, nous avons repéré les meilleures sociétés parmi 4 000 au monde.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

S

on vous demandait de nommer les titres les plus intéressants actuellement, vous citeriez sans hésiter Research In Motion ou Google.

Oubliez ces vedettes connues de tous les investisseurs. On retrouve plutôt parmi les 10 sociétés mondiales qui offrent présentement le meilleur rapport qualité-prix un fabricant de camions d'incendie, une banque irlandaise,

un constructeur industriel de l'Ouest canadien et trois raffineurs.

Les entreprises qui composent notre classement n'apparaissent pas sur l'écran radar de bien des investisseurs.

Mis à part la Financière Power, une société faisant partie de l'empire Desmarais, et Goldman Sachs, la plus puissante banque d'affaires du monde, les autres

entreprises sont peu connues des investisseurs québécois.

Cela s'explique par le fait que nous avons cherché à déterminer les entreprises qui non seulement créent le plus de valeur pour leurs actionnaires, mais qui présentent aussi un faible risque aux investisseurs.

C'est le meilleur des deux mondes pour les investisseurs.

La recette de StockPointer

Pour trouver la crème des placements, nous avons fait appel à StockPointer, un logiciel québécois qui évalue la performance économique des titres boursiers nord-américains en appliquant l'approche de la valeur économique ajoutée (VEA).

Carl Simard, président de StockPointer, a évalué à notre demande quelque 4 000 entreprises inscrites à une des Bourses nord-américaines - y compris toutes les entreprises étrangères - dont la valeur boursière est supérieure à 100 millions de dollars. Dans un premier temps, M. Simard a passé en revue la perfor-

mance économique des sociétés. Son analyse repose sur six critères qui ont été pondérés en fonction de l'importance qu'il leur a accordée.

C'est ce qui a servi à établir la cote de performance économique qui figure dans la cinquième colonne de notre tableau.

M. Simard a accordé le plus d'importance au rapport entre le rendement du capital et le coût du capital des quatre derniers trimestres publiés par les entreprises. Ce calcul détermine si l'entreprise crée ou dilapide de la valeur.

Parmi les autres critères pris en considération pour calculer la cote de performance, il y a la croissance du bénéfice par action des cinq dernières années et la croissance du dividende des quatre dernières années.

Le fabricant de camions spécialisés Oshkosh Truck a obtenu la meilleure note à ce chapitre, soit 94 %. Cela indique que Oshkosh a surpassé 94 % des 4 000 sociétés examinées par StockPointer. Oshkosh conçoit et fabrique une multitude de véhicules spécialisés, tels des ambulances, des camions militaires et des camions pour l'entretien des routes.

Oshkosh, qui était principalement un fournisseur de véhicules militaires au milieu des années 1990, est devenu le chef de file de plusieurs créneaux en acquérant les meilleures sociétés de leurs secteurs. Ses revenus ont plus que doublé en cinq ans.

Au cours des quatre dernières années, son rendement du capital s'est constamment amé-

lioré pour atteindre un sommet de 34 % en juin dernier. À titre de comparaison, le rendement du capital du fabricant de camions Paccar, qui exploite une usine à Sainte-Thérèse, a touché un sommet de 12,6 % au cours des quatre dernières années.

Bird, la meilleure société canadienne

La société canadienne qui obtient la meilleure cote de performance, Bird Construction Income Fund, est aussi méconnue des investisseurs québécois.

L'entreprise de Toronto a eu une performance économique supérieure à celle de 92 % des entreprises analysées par StockPointer.

Bird est un entrepreneur général spécialisé dans les projets industriels, commerciaux et institutionnels.

La présence d'une société spécialisée en construction dans le classement des meilleures entreprises est surprenante, puisque l'industrie dans laquelle elle œuvre requiert des capitaux importants. Étant donné qu'elle donne en sous-traitance la majorité des mandats qui lui sont confiés, Bird investit peu en équipements et en immobilisations.

Comme plusieurs entreprises de construction, Bird a profité ces dernières années du boom économique de l'Ouest canadien. Par exemple, son carnet de commandes a augmenté de 90 % durant les six premiers mois de 2007.

Comment les titres sont sélectionnés

StockPointer est un système d'analyse basé sur l'approche de la valeur économique ajoutée (VEA) des actions.

Comme l'explique son président, Carl Simard, StockPointer produit un bulletin économique chiffré des quelque 6 500 entreprises canadiennes, américaines et d'ailleurs dans le monde inscrites à une Bourse nord-américaine.

Les tenants de cette formule font valoir qu'elle donne une idée plus précise de la capacité d'une entreprise à créer de la valeur que des mesures classiques comme le bénéfice par action et le rendement de l'avoir, car elle tient compte du rendement que les actionnaires et les créanciers exigent pour le risque qu'ils prennent.

Pour l'essentiel, la VEA se calcule en appliquant une charge au bénéfice d'exploitation après impôts réalisé par l'entreprise. Cette charge équivaut au rendement que l'investis-

seur s'attend à obtenir pour le risque qu'il prend.

Supposons qu'une entreprise a réalisé un bénéfice net de 150 \$ avec le capital de 1 000 \$ que lui ont confié les investisseurs. Cela donne un rendement du capital de 15 %. Il faut maintenant tenir compte du coût du capital. Si les investisseurs exigent un rendement de 10 % sur le capital, il faudra donc retrancher 100 \$ du bénéfice net de 150 \$. La différence entre le rendement du capital et le coût du capital représente la VEA.

Dans cet exemple, l'entreprise a dégagé une VEA de 50 \$. Plus la VEA est élevée, plus une entreprise crée de la valeur pour ses actionnaires. À l'inverse, une VEA négative signifie qu'elle dilapide cette valeur.

À long terme, une société qui fait progresser régulièrement sa VEA est plus susceptible que les autres de s'apprécier en Bourse. Y.C.



Les 10 meilleurs titres selon StockPointer

Titre	Symbole	Secteur d'activité	Rend. annuel sur 5 ans	Cote de performance ¹ (%)	Risque ²	Cote globale (sur 5)	Rend. divid. ³ (%)
Holly Corp.	HOC	Raffinerie	72	93	8	4,93	0,6
State Auto Financial	STFC	Assurance	14	91	9	4,91	1,3
Allied Irish Banks	AIB	Banque	25	90	9	4,90	3,5
Bird Construction	BDT.UN	Construction ind.	48	92	13	4,90	5,4
Willis Group	WSH	Courtier en ass.	8	88	10	4,89	2,4
Oshkosh Truck	OSK	Fab. de camions	34	94	17	4,89	0,7
Frontier Oil	FTO	Raffinerie	60	92	15	4,88	0,3
Financière Power	PWF	Serv. financiers	18	83	7	4,88	2,6
Valero Energy	VLO	Raffinerie	52	85	12	4,87	0,6
Goldman Sachs	GS	Finance	19	88	15	4,86	0,7

1. Une cote de 80 indique que l'entreprise se classe parmi les 20 % des sociétés les plus performantes économiquement parmi les 4 000 plus grandes sociétés ouvertes en Amérique du Nord qui font partie de la banque de données StockPointer. Plus la cote est élevée, plus le titre est performant. La performance est établie au moyen d'une analyse systématique des résultats financiers historiques des entreprises selon plusieurs critères, dont le rendement du capital par rapport au coût du capital et la croissance du dividende. 2. Une cote de 20 indique que la société se classe parmi les 20 % moins risquées des 4 000 plus grandes sociétés. Plus la cote est basse, moins le titre est risqué. Le risque est calculé à partir de plusieurs facteurs dont l'évaluation et la stabilité du modèle d'entreprise de la société. 3. Pour les 12 derniers mois; dans le cas de Bird, le rendement est celui de la distribution.

Source : StockPointer

► Ce contexte favorable a fait exploser sa rentabilité. Son rendement du capital est passé de 30,7 à 68 % entre juin 2003 et juin 2007, selon StockPointer. Comme elle a utilisé très peu de capital pour assurer sa croissance, elle crée beaucoup de valeur pour ses actionnaires.

La présence de Bird dans notre palmarès démontre qu'il y a encore des entreprises de qualité qui se négocient à un prix attractif parmi les fiducies de revenu canadiennes.

Power, la moins risquée

Même si les entreprises brillent sur le plan économique, cela n'en fait pas pour autant

de bons placements. L'investisseur doit également évaluer les risques auxquels ces sociétés sont exposées.

M. Simard a donc attribué à chaque entreprise une cote qui mesure le risque d'investissement. La cote de risque est établie à partir de cinq critères. Le principal élément, qui compte pour la moitié de cette cote, représente la prime comprise dans le cours d'une action attribuable à la croissance anticipée par les investisseurs.

La cote tient aussi compte de l'endettement des entreprises, de leur taille et de la volatilité du cours de l'action.

La Financière Power, seule société québécoise faisant partie de notre palmarès, a obtenu la meilleure note au chapitre du risque, soit 7 %. Une telle note signifie que Power est moins risquée que 93 % des sociétés analysées par StockPointer.

Holly obtient la meilleure note globale

Enfin, M. Simard a attribué à chaque entreprise une note globale qui combine la cote de performance et la cote de risque, que l'on retrouve à la septième colonne de notre tableau.

Le raffineur indépendant Holly Corp. obtient la meilleure note globale.

Les raffineurs ont joui de conditions exceptionnelles au cours des dernières années. Voilà pourquoi trois d'entre eux figurent parmi les titres les plus intéressants sélectionnés par StockPointer. Puisque les investisseurs doutent que ces conditions favorables perdurent, leur titre obtient une bonne note en matière de risque.

Notre classement comprend aussi plusieurs sociétés gravitant dans le domaine de la finance. State Auto Financial, qui a obtenu la deuxième place, est un assureur de dommages de l'Ohio dont la valeur boursière est d'à peine 1,27 milliard de dollars américains.

Peu de sociétés européennes et asiatiques

Les entreprises étrangères, soit les européennes et asiatiques qui se négocient aux Bourses de New York et de Toronto, se font rares parmi les 10 meilleures entreprises mondiales repérées par StockPointer.

La banque irlandaise Allied Irish Banks est la seule à se hisser parmi l'élite. Principale banque d'Irlande, Allied contrôle, avec sa principale rivale, la Banque d'Irlande, plus de 70 % des comptes courants personnels.

Joyau du secteur bancaire européen, Allied est une banque gérée de façon prudente et dont la qualité du crédit est jugée excellente par Morningstar.

La présence de Goldman Sachs dans notre palmarès en surprendra aussi plusieurs, compte tenu de la crise du crédit qui secoue les marchés financiers depuis plusieurs mois.

Goldman Sachs est une banque d'affaires qui jouit d'une des meilleures réputations au monde. Même dans le contexte actuel, elle réussit à tirer son épingle du jeu. À son plus récent trimestre, elle a dévoilé des résultats que l'analyste Ryan Lentell, de Morningstar, qualifie d'impressionnants. « Goldman Sachs continue à briller en dépit des tumultes actuels du marché », écrit-il.

Entre août 2003 et août 2007, le rendement du capital de Goldman Sachs s'est amélioré constamment, passant de 12,4 % à 32,4 %.

D'autres éléments à analyser

Notre classement a pour objectif de mettre les investisseurs sur la piste des candidats de placements intéressants.

Cela dit, nous n'avons fait qu'un travail d'éclaircir. Il reste en effet à poursuivre l'analyse de ces entreprises de façon approfondie pour s'assurer qu'elles continueront d'accroître la valeur des actionnaires.

Certaines d'entre elles se négocient à un prix attractif, soit parce que les investisseurs doutent qu'elles puissent continuer à afficher des résultats supérieurs, soit parce que leur secteur d'activité comporte d'importants dangers.

C'est le cas entre autres de Goldman Sachs. Selon StockPointer, les investisseurs n'accordent plus de prime à ses bénéfices futurs. Le titre paraît donc sous-évalué. Mais puisque son modèle d'entreprise repose de plus en plus sur ses propres investissements, une détérioration marquée des marchés financiers plomberait sa rentabilité. ■

Des performances exceptionnelles pour les raffineurs

Pétrole. Trois des dix meilleures sociétés œuvrent dans ce secteur.

Les raffineurs vivent un véritable âge d'or. Jouissant de conditions de marché idéales, les sociétés de ce secteur ont enregistré des performances économiques exceptionnelles au cours des cinq dernières années.

À preuve, trois raffineurs indépendants, Holly Corp., Frontier Oil et Valero Energy figurent parmi les 10 entreprises repérées StockPointer qui présentent le meilleur bulletin économique du moment.

Frontier Oil

En Bourse : NY, FTO, 42,05 \$ US

⊕ Peut devenir une cible d'acquisition.

⊖ Est peu diversifiée.

Frontier Oil a suivi un parcours similaire à celui de Holly. L'entreprise de Houston possède deux raffineries, dont la principale, située au Kansas, a une capacité de production quotidienne de 110 000 barils de pétrole.

Sur cinq ans, ses revenus et ses bénéfices ont crû respectivement de 20 et 41 %, selon Value Line. Entre juin 2003 et juin 2007, son rendement du capital est passé de 4,1 à 48,5 %.

Holly Corp.

En Bourse : NY, HOC, 47,74 \$ US

⊕ Son bilan est immaculé.

⊖ La concurrence s'intensifie.

Holly Corp., de Dallas, a obtenu la meilleure note globale parmi les 4 000 sociétés analysées par StockPointer. Holly exploite deux raffineries, dont la principale, située au Nouveau-Mexique, a une capacité de production quotidienne de 83 000 barils de pétrole.

La montée vertigineuse des marges bénéficiaires des raffineurs et sa présence dans des marchés où la concurrence est plus faible ont propulsé sa croissance.

Sur cinq ans, ses revenus et son bénéfice net ont crû respectivement de 30 et 37,5 % par année, selon Value Line Investment Survey. Entre juin 2003 et juin 2007, le rendement du capital de Holly Corp. est passé de 9,1 à 46,2 %, d'après StockPointer.

Valero Energy

En Bourse : NY, VLO, 66,87 \$ US

⊕ Possède une des meilleures combinaisons de raffineries au monde.

⊖ La croissance des coûts de construction menace l'expansion de ses raffineries.

Valero Energy brille aussi de tous ses feux. L'entreprise texane a été le consolidateur d'une industrie très fragmentée au cours des 10 dernières années. Elle est aujourd'hui le plus important raffineur des États-Unis. Ses revenus sont environ 19 fois plus élevés que ceux de Holly et Frontier. Spécialisée dans le raffinage de pétrole lourd – un pétrole de moindre qualité –, Valero a enregistré un bénéfice net record à son deuxième trimestre.

Sur cinq ans, ses revenus et ses bénéfices ont grimpé de 24 et 38 % par année, selon Value Line. Son rendement du capital est passé de 6,6 % en juin 2003 à 20,3 % en juin 2006. Valero affiche un rendement du capital de 2,6 fois le coût de son capital, ce qui indique que l'entreprise crée beaucoup de valeur selon les critères d'évaluation de StockPointer.

Des bonds d'environ 1 000 % en Bourse

La performance économique des raffineurs a été reconnue en Bourse. En cinq ans, Frontier et Holly ont grimpé d'environ 1 300 % et Valero, de 900 %. Disposant d'abondantes liquidités, ces trois entreprises rachètent abondamment de leurs actions, moussant ainsi la croissance de leur bénéfice par action.

Mais en dépit de la performance économique de ces raffineurs, certains analystes émettent des réserves sur leur avenir. L'industrie du raffinage est très concurrentielle et tributaire des cycles économiques. Même Valero ne possède pas d'avantage concurrentiel soutenable à long terme, écrit Justin Perucki, analyste chez Morningstar.

L'investisseur qui s'intéresse aux raffineurs doit donc se souvenir que le contexte d'affaires de l'industrie peut changer rapidement. Y.C.

À lire à la page suivante :
ce que sont devenus les 20 meilleurs titres déterminés par StockPointer l'année dernière.

conseils investir

StockPointer : les petits titres dominant

Bourse. Les 10 sociétés de petite capitalisation sélectionnées il y a un an ont donné un rendement de 9,9 %.

Les titres des 10 sociétés de petite capitalisation que le logiciel d'analyse StockPointer avait sélectionnés comme

ayant le plus de potentiel en octobre 2006 ont gagné en moyenne 9,9 % (en comptant le dividende) au cours des

11 derniers mois. Cette performance se compare au gain de 9,8 % enregistré par le iShares S&P SmCp 600 ETF, un fonds

négocié en Bourse qui reproduit la performance du S&P 600, baromètre des petites capitalisations américaines.

Ces sociétés, dont la valeur boursière varie entre 1 et 5 milliards de dollars américains, ont perdu de la vitesse au cours des trois derniers mois, mais elles ont quand même réussi à se maintenir au-dessus de la mêlée.

Pour leur part, les 10 grandes sociétés ciblées par StockPointer il y a un an restent à la traîne de leur indice repère.

Après 11 mois, ces titres ont gagné en moyenne 6,4 % (en comptant le dividende), comparativement à 13,1 % pour le iShares S&P 500 ETF, le fonds négocié en Bourse qui reproduit la performance de l'indice S&P 500.

Dans l'ensemble, les titres de 4 des 20 sociétés américaines que StockPointer a choisies en octobre 2006 à titre de championnes de la création de valeur sont en hausse de plus de 35 %.

La détérioration du climat boursier fait toutefois ombrager à la brillante performance de ces titres. Plusieurs entreprises repérées par StockPointer ont en effet pâti des craintes entourant le ralentissement de l'économie américaine et de la récente volatilité des marchés boursiers.

Hansen, la championne des petites sociétés

Du côté des petites sociétés, le champion est le producteur de boissons Hansen Natural (Nasdaq, HANS, 54,82 \$ US), avec un gain de 67 %.

Hansen a connu un autre excellent trimestre, marqué par une augmentation de 36 % de son bénéfice net.

Le raffineur texan Holly Corp. (NY, HOC, 62,88 \$ US)

affiche le deuxième gain parmi les 20 titres choisis par StockPointer, soit 43,6 % en 11 mois. Un volume de production record et de juteuses marges bénéficiaires lui ont permis d'accroître son bénéfice par action de 80 % à son plus récent trimestre.

Nuveen Investments (NY, JNC, 61,30 \$ US) a gagné 22 %. La société de fonds communs a reçu une offre d'achat de 65 \$ US l'action de Madison Dearborn Partners.

D'autres petites sociétés ont connu un sort moins heureux. Par exemple, le constructeur de maisons NVR (NY, NVR, 456,35 \$ US) a cédé 33 % en seulement trois mois.

Pour sa part, Harte Hanks (NY, HHS, 21,12 \$ US), spécialiste du marketing direct, reste au dernier rang. Son titre a cédé 19,3 % en 11 mois.

Exxon et Carolina Group se distinguent

Poussée par les prix records des produits pétroliers, Exxon Mobil (NY, XOM, 91,65 \$ US) a gagné 40 % en 11 mois.

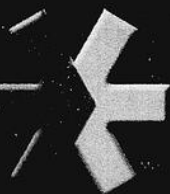
Le fabricant de cigarettes Carolina Group (NY, CG, 81,28 \$ US) suit avec un gain de 39 %.

En baisse de 30 %, Forest Labs (NY, FRX, 36,91 \$ US) a encore nui à la performance globale des sociétés de grande capitalisation. La pharmaceutique a publié des résultats supérieurs aux attentes à son plus récent trimestre, mais les investisseurs doutent de sa capacité à remplacer ses médicaments-vedettes, dont les brevets arriveront à échéance à compter de 2012. Y. Clérouin

NÉGOCIEZ

AVEC DES ATOUTS.

E*TRAORDINAIRE



E*TRADE Canada

TARIF UNIQUE DE 9,99 \$

Avec 50 000 \$ d'actifs ou 30 opérations par trimestre, payez une commission UNIQUE¹ de seulement 9,99 \$ sur les actions canadiennes et américaines.

DES PLATEFORMES DE NÉGOCIATION PUISSANTES

Des plateformes de négociation sophistiquées et des services pour votre style.



SERVICE SUR MESURE

Nos experts en service à la clientèle vous accordent la priorité que vous méritez.

Adhérez aujourd'hui et obtenez 100 opérations gratuites.²

CLIQUEZ www.etrade.ca



APPELEZ AU 1-888-769-3723

E*TRADE Canada est un service de Société de valeurs mobilières E*TRADE Canada (courtier à escompte - comptes d'exécution seulement), membre du FCPE. E*TRADE Canada, le logo de E*TRADE Canada, E*TRAORDINAIRE et le logo en astérisque sont des marques de commerce ou des marques déposées de E*TRADE FINANCIAL Corp. ou de ses filiales et sont utilisés avec sa permission.¹ Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, visitez www.etrade.ca. Les frais sur les opérations U.S. sont facturés en dollars U.S. Frais de marché et de courtage électronique (ECN) applicables aux opérations effectuées avec la plateforme Power E*TRADE Pro en sus.² Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, le dépôt minimum et la remise maximale sur les commissions, visitez www.etrade.ca.

PROFILS

Hansen Natural

- > Valeur boursière : 5,17 milliards de dollars américains
- > Hansen Natural continue de surfer sur la vague de popularité de ses boissons énergisantes de la gamme *Monster*.
- > Son titre est en hausse de 67 % depuis que nous avons publié notre analyse sur les as américains de la création de valeur, dans le numéro du 21 octobre 2006.
- > Hansen pourrait éventuellement se faire acheter par un plus grand distributeur, estime Matthew Reilly, analyste chez Morningstar.

Carolina Group

- > Valeur boursière : 9,12 milliards de dollars américains
- > Le fabricant de cigarettes Carolina Group a beau œuvrer dans une industrie en déclin, elle reste un excellent investissement.
- > Son titre a grimpé de 39 % depuis le 21 octobre 2006, ce qui en fait le deuxième titre parmi les américains de la création de valeur sélectionnés par StockPointer.
- > Au moment d'écrire ces lignes, le titre de Carolina se négociait à un sommet historique.

**Bernard Mooney**

bernard.mooney@transcontinental.ca

Attention au piège des ressources naturelles

Une statistique parue dans notre numéro de la semaine dernière m'a fait sursauter. Pour illustrer le parcours du dollar canadien depuis 30 ans, nous avons comparé plusieurs données de 1976 avec celles d'aujourd'hui, comme le prix d'une auto, le prix d'une maison, etc.

La performance du prix de l'or et du pétrole depuis 30 ans m'a étonné. L'or s'est apprécié d'environ 490 % et le pétrole, de 530 %.

Par contre, pendant la même période, l'indice S&P/TSX de la Bourse de Toronto s'est apprécié de 1275 % et le S&P 500 de la Bourse de New York, de 1326 %. La Bourse a donc fourni un rendement au moins deux fois supérieur. Cela est surprenant dans le cas du S&P 500, qui a moins profité du boom des ressources naturelles. En fait, cet indice n'a presque rien gagné depuis sept ans.

Après réflexion, ma surprise s'est transformée en crainte. Les bonnes années que viennent de

vivre les matières premières sont loin de garantir leur performance future. Les investisseurs qui présagent de l'avenir en se fondant sur les cinq dernières années font une grave erreur. La vigueur du secteur des ressources naturelles pendant cette période est une illusion.

Ce n'est pas nouveau, mais j'en ai pris conscience davantage en lisant la présentation que Gérard Gaudet, professeur d'économie à l'Université de Montréal, a faite en juin au congrès annuel de l'Association canadienne d'économie, dont il est président.

Intitulé « Natural Resource Prices under the Rule of Hotelling », le texte de cette présentation paraîtra dans le numéro de novembre de la *Revue canadienne d'économie*.

M. Gaudet fait référence à Harold Hotelling, qui a écrit en 1931 *The Economics of Exhaustible Resources*.

Ce texte a servi de base à la compréhension de l'économie des matières premières et de l'évolution de leurs prix à long terme. Selon

Les prix des matières premières n'augmentent pas à très long terme.

l'économiste Hotelling, le prix des matières premières devrait augmenter à un rythme lié aux taux d'intérêt en vigueur. Mais M. Gaudet a été surpris de constater que ce n'est pas le cas lorsqu'on étudie l'évolution des prix à long terme.

Il s'est penché sur la variation du prix de 10 matières premières de 1870 à 2004. Tous ces graphiques ont deux points communs. D'abord, ils montrent des variations importantes témoignant de la grande volatilité des prix. L'autre point commun : le taux de variation annuelle

moyen à très long terme approche de zéro ! Autrement dit, les prix n'augmentent pas à très long terme, alors que pour le marché boursier, la tendance sur plusieurs décennies est décidément haussière.

Ce qui signifie qu'avec la Bourse, vous profitez d'un vent favorable si vous avez une approche d'investissement à long terme.

Ce n'est pas le cas lorsque vous investissez dans les matières premières. Il est vrai que les fortes fluctuations créent des occasions de s'enrichir. Celui qui achète au creux cyclique peut profiter de l'inévitable reprise des prix.

Par contre, le secteur des ressources naturelles présente d'assez forts risques pour l'investisseur, parce que très volatil et très cyclique. C'est encore plus vrai après cinq bonnes années. Personne ne sait quand le cycle se renversera, mais on sait que c'est inévitable.

Comme à chaque fois, le renversement se fera rapidement. Ne soyez pas de ceux qui se feront prendre les culottes baissées !



CONFÉRENCE ENTREPRISE ET
DÉVELOPPEMENT DURABLE

3ème édition

DES OUTILS POUR AGIR

**Participez à cet événement incontournable de l'automne !
27 et 28 novembre 2007, Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal**

Pierre Marc Johnson, co-président

Avocat-conseil, Heenan Blaikie, et président du conseil d'administration d'Unisféra

Johanne Gélinas, co-présidente

Associée, Deloitte, et ancienne Commissaire à l'environnement et au développement durable du Canada

Avec :

Javier San Juan, Président et directeur général, L'Oréal Canada

Raymond Royer, Président et chef de la direction, Domtar

Mike Russill, Président et chef de la direction, WWF-Canada



Pour renseignements :
www.cedd.ca
conference@unisfera.org
514.527.2636

Cet événement est
certifié carboneutre  planetair

conseils investir

La Banque Scotia mieux protégée que ses concurrentes

Profil - Canada. L'étendue des activités internationales rend ses résultats moins volatils.

par Jean Gagnon > jean.gagnon@transcontinental.ca

La Banque Scotia (Tor., BNS, 52,25 \$) est mieux protégée que les autres banques du pays contre une éventuelle récession de l'économie canadienne.

En effet, la diversification de ses activités à l'extérieur de l'Amérique de Nord fait en sorte que ses résultats sont moins variables que ceux des autres banques. Les bénéfices provenant de ses activités internationales représentent 30 % de ses bénéfices totaux.

La Banque Scotia a poursuivi ses efforts de diversification en annonçant, le 31 août, l'achat de 79 % des actions de Banco del Desarrolo, la septième banque du Chili, au coût de 810 millions de dollars américains (M\$ US).

Cette acquisition s'intègre bien dans la stratégie internationale de la Banque, soit de se développer dans les régions où elle est déjà présente, explique André-Philippe Hardy, analyste chez RBC Marchés des capitaux.

L'acquisition de Banco del Desarrolo permettra à la Banque de doubler au moins ses parts de marché dans les prêts et les dépôts bancaires au Chili, qui passeront à 6,4 % et 5,2 % respectivement.

Très présente en Amérique latine

La Banque Scotia est très présente au sud du pays, particulièrement au Mexique, où le réseau de plus de 400 succursales bancaires de Grupo Financiero Scotia Inverlat génère 11 % de ses bénéfices.

Elle a aussi procédé en 2006 à des acquisitions totalisant un milliard de dollars (G\$) au Salvador, au Pérou, au Costa Rica et en République dominicaine l'année dernière.

« À cause de sa présence en Amérique latine et dans les Caraïbes, les perspectives de croissance de la Scotia sont supérieures à celles de ses concurrents », dit M. Hardy.

Elle se développe également en Asie, où elle a acquis cette année près de 25 % des actions de la banque Thanachart, la huitième banque de la Thaïlande.

Banque Scotia
Tor., BNS, 52,25 \$



Source : Bloomberg, au 28-09-2007

Parce que la Banque Scotia est moins concentrée au Canada que ses concurrentes, ses bénéfices sont moins volatils. « La variabilité des bénéfices de la Scotia est la plus faible de toutes les banques canadiennes », indique Emmanuel Tessier-Fleury, analyste chez Gestion de placements Eterna.

Investissements graduels

Les investissements à l'étranger de la Scotia favoriseront sa croissance au cours des prochaines années, car ils visent des marchés en développement et fragmentés, explique M. Tessier-Fleury. « C'est sa façon de faire », dit-il. La Banque Scotia effectue d'abord un investissement modeste, qu'elle bonifie par la suite.

La Banque Scotia constitue le placement de choix dans le secteur bancaire canadien, à égalité avec la Banque Royale, selon l'analyste.

De plus, son ratio cours-bénéfice, d'environ 11, et son dividende de 3,4 % se comparent avantageusement aux performances des autres banques canadiennes.

Des progrès dans la gestion du patrimoine

La Banque Scotia réalise également des progrès au chapitre de la gestion du patrimoine.

Pour le troisième trimestre, terminé le 31 juillet, ses bénéfices provenant de ce secteur ont augmenté de 19 % comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, grâce à une aug-

Potentiel

- > Croissance des activités dans plusieurs pays.
- > Poussée dans la gestion de patrimoine grâce à une participation dans Dundee.

Risques

- > Instabilité politique dans les pays où elle possède des investissements.
- > Une récession ferait augmenter les provisions pour pertes.

CHIFFRES CLÉS

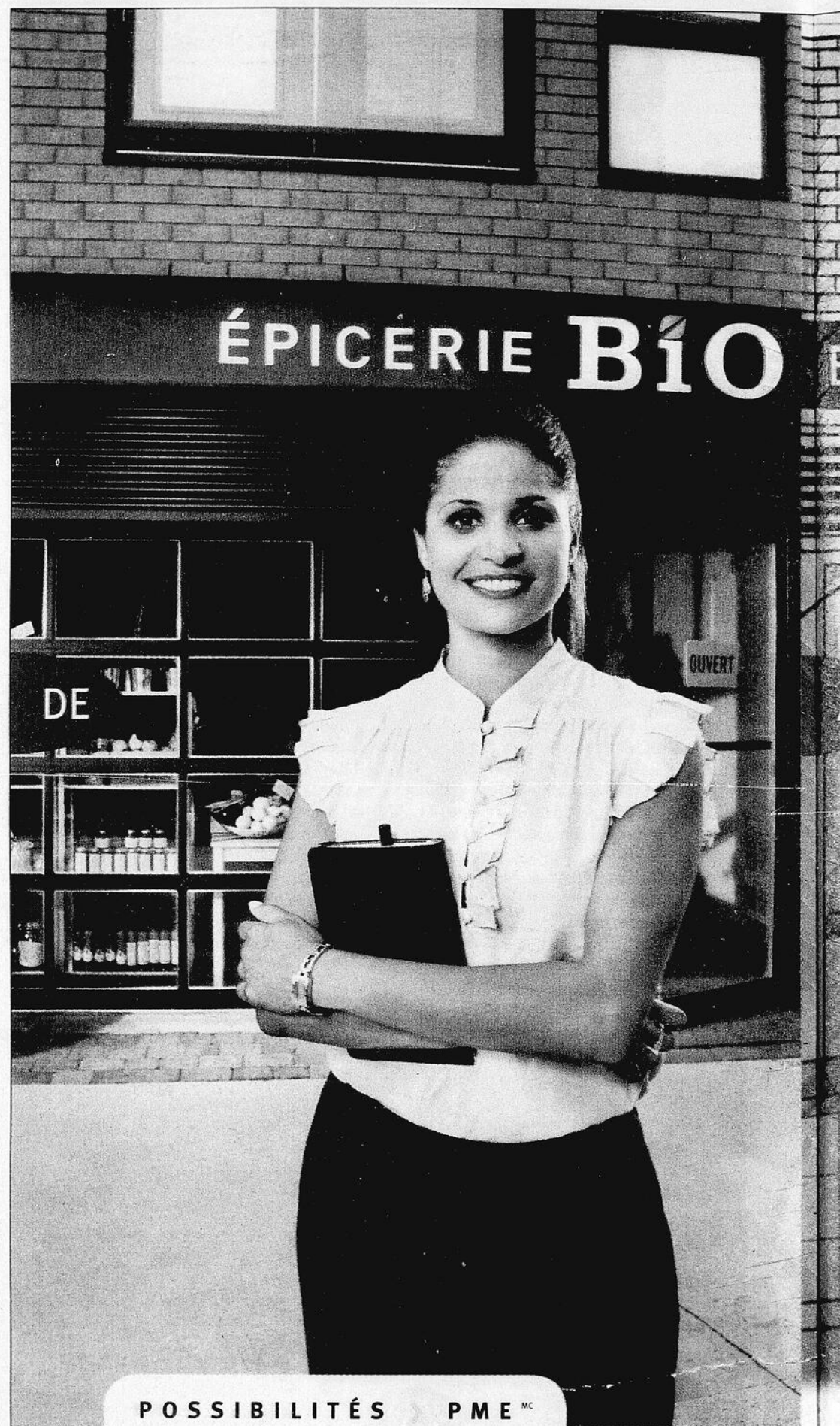
- 49,6 milliards de dollars** : capitalisation boursière au 28 août 2007
- 4,10 \$** : bénéfice par action prévu pour l'exercice se terminant le 31 octobre
- 22,3 %** : rendement de l'avoir des actionnaires prévu en 2007

mentation de ventes de fonds communs ainsi que des revenus provenant de ses activités de courtage au détail et de gestion privée.

La part des bénéfices générée par ses activités canadiennes a atteint 18 % durant le trimestre, comparativement à 17 % l'année dernière.

Elle tente maintenant de faire un bond significatif en offrant d'acheter une première participation de 18 % dans Patrimoine Dundee. Mais la compétition sera forte, puisque la Fiducie de revenu CI a lancé une offre pour l'achat de la totalité de Patrimoine Dundee.

La partie ne sera pas facile pour la Banque Scotia, dit Luc Grenier, gestionnaire de portefeuilles à l'Industrielle Alliance. « Les actions des gestionnaires de portefeuilles se négocient à des multiples plus élevés que celles des banques, ce qui leur permet d'offrir un prix plus élevé pour les sociétés qu'elles cherchent à acquérir », explique-t-il. ■



POSSIBILITÉS > PME^{MC}

Vous prenez de l'expansion pour mieux répondre aux besoins de vos clients ? Vous cherchez un partenaire financier qui comprend vos défis et qui reconnaît l'importance de votre entreprise ? Nous met à votre service des directeurs de comptes spécialisés dans votre secteur d'activité pour ouvrir de nouvelles possibilités à chaque stade de développement de votre entreprise et des solutions sur mesure. Prenez rendez-vous dès aujourd'hui !



L'avenir d'Uni-Sélect se joue aux É.-U.

Profil – Québec. Le distributeur de pièces automobiles peut-il atteindre ses objectifs de croissance ?

par Daniel Renaud > daniel.renaud@transcontinental.ca

L'avenir du distributeur de pièces automobiles Uni-Sélect (Tor., UNS, 30,56 \$) se joue aux États-Unis.

Bien que le spectre d'un ralentissement de l'économie nord-américaine freine les perspectives de la société de Boucherville, les analystes croient qu'elle pourra tirer son épingle du jeu en mettant l'accent sur sa stratégie de croissance aux États-Unis.

En raison des acquisitions qu'elle y a faites depuis 2004, ses revenus américains sont maintenant supérieurs à ceux réalisés au Canada.

Trois divisions

Uni-Sélect se retrouve à l'étroit au Canada, où elle occupe le deuxième rang de l'industrie des pièces de rechange, d'outillage, d'équipement et accessoires pour véhicules motorisés.

Toutefois, malgré les transactions des trois dernières années, la société ne s'est hissée qu'au huitième rang de l'industrie américaine.

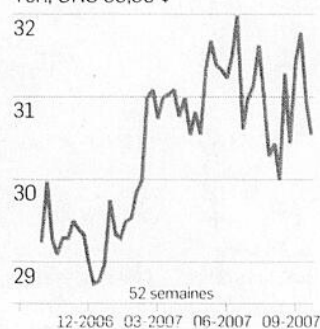
Uni-Sélect, qui fêtera ses 40 ans l'an prochain, est un groupement d'achat dont les activités s'articulent autour de trois pôles distincts : le Groupe Automotive USA (chiffre d'affaires de 567,4 millions de dollars (M\$)), le Groupe Automotive Canada (489,6 M\$), et le Groupe Poids Lourds (66,9 M\$). Elle emploie 3 750 travailleurs.

Les deux groupes Automotive se spécialisent dans la distribution en gros et la vente de pièces de rechange et d'accessoires pour automobiles, d'équipement, d'outils, de peinture et de produits de carrosserie. La clientèle des deux groupes se compose surtout de commerçants indépendants qui font de la vente en gros et au détail.

De son côté, le Groupe Poids Lourds exploite deux centres de distribution et 22 succursales se spécialisant dans la vente et la distribution de pièces pour camions, remorques et autobus.

Uni-Sélect se distingue dans l'industrie de pièces pour véhicules en offrant à ses clients la possibilité de s'approvisionner directement auprès de ses fournisseurs ou de ses centres

Uni-Sélect
Tor., UNS 30,56 \$



Source : Bloomberg, au 28-09-2007

Potentiel

- > Elle est un fournisseur privilégié de Canadian Tire.
- > Uni-Sélect constitue une proie pour les sociétés américaines, selon RBC.

Risques

- > Le Groupe Poids Lourds demeure déficitaire.
- > La percée américaine est insuffisante pour soutenir la hausse du bénéfice.

CHIFFRES CLÉS

- 610 millions de dollars :** valeur boursière
- 1,2 milliard de dollars :** chiffre d'affaires prévu en 2008
- 3 % :** croissance du chiffre d'affaires en 2008
- 2,46 \$:** bénéfice par action prévu en 2008
- 12,7 :** multiple cours-bénéfice
- 1,4 % :** rendement en dividende

Une cible entre 34 et 38 \$ d'ici un an

Les trois analystes qui suivent Uni-Sélect, M^{mes} O'Brien et Hayem et Anthony Zicha, de Scotia Capitaux, prévoient que le chiffre d'affaires atteindra 1,16 milliard de dollars (G\$) en 2007, et que le bénéfice par action sera de 2,22 ou 2,23 \$, en hausse dans les deux cas de 4 % par rapport à 2006.

La faiblesse des augmentations prévues est attribuable à la déflation canadienne et au ralentissement de l'industrie américaine.

En 2008, les ventes devraient s'établir à près de 1,2 G\$. Les trois analystes prévoient un bénéfice par action moyen de 2,46 \$, ce qui représente une amélioration de 9 %. Le titre se négociera entre 34 et 38 \$ dans un an, selon eux.

M^{me} O'Brien avance que la société serait plus rentable si elle se départissait du Groupe Poids Lourds.

Les ventes de ce groupe ont reculé de 9,5 % en 2006 par rapport à l'exercice précédent, et la marge bénéficiaire est passée à -2,9 %.

moins de vos clients ? C'est toujours plus simple si vous traitez avec
 connaît lui aussi les occasions d'affaires à saisir. Voilà pourquoi RBC®
 ans votre secteur. Grâce à leur expertise approfondie, ils pourront vous
 ement de votre entreprise en vous fournissant des conseils financiers
 hui ! 1 800 ROYAL® 2-0 > rbcbanqueroyle.com/possibilites-pme



JE CHOISIS > RBC

conseils investir

La pression monte d'un cran sur Dorel

Profil – Québec. Le titre du fabricant d'articles et de meubles pour enfants a chuté de 26 % depuis l'été dernier.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Maintenant que le train des fusions et acquisitions est passé, les financiers souhaitent qu'Industries Dorel (Tor., DII.A, 30,49 \$) s'attelle à redresser sa performance.

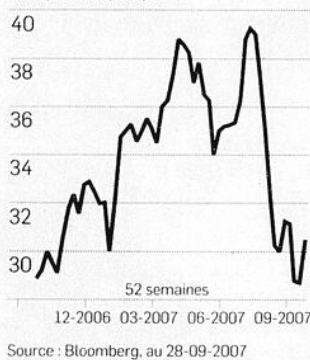
L'euphorie entourant la vague des rachats d'entreprises par des fonds d'investissement a poussé l'action de Dorel à un sommet annuel de 40 \$, le 19 juillet dernier.

Le fabricant d'articles pour enfants, de meubles prêts-à-assembler et de vélos était perçu comme une cible potentielle en raison de la valeur accordée à ses marques, à ses relations privilégiées avec les grands détaillants et à ses flux de trésorerie excédentaires.

Les financiers avançaient que Dorel pourrait attirer des offres d'achat de 35 à 50 \$ par action. Depuis, la crise du cré-

Industries Dorel

Tor., DII.A, 30,49 \$



Source: Bloomberg, au 28-09-2007

dit et une baisse des transactions chez les fonds d'investissement, ont fait chuter son titre de 26 %, explique Sebastian van Berkomp, président de Van Berkomp et Associés.

Les financiers espèrent maintenant que la société tiendra

Potentiel

- > Son titre n'est pas cher en fonction de ses bénéfices.
- > Elle a les moyens de racheter des actions, de relever son dividende ou de réaliser des acquisitions.

Risques

- > Un ralentissement de l'économie américaine nuirait à sa relance.
- > La famille Schwartz se satisfait du statu quo.

compte de leurs récriminations et posera des gestes pour relever sa valeur. Plusieurs perdent patience, car l'action de Dorel est au même prix qu'en 1999.

Depuis quelques années, analystes et actionnaires lui

expriment leur déception face à l'incapacité de la société de fouetter sa performance. La croissance de ses bénéfices est inégale depuis 2004, alors qu'elle était de 30 % par année entre 1993 et 2003.

Anthony Zicha, analyste chez Scotia Capitaux, prévoit un bénéfice par action de 3,48 \$ US en 2008, après que celui-ci soit resté au même niveau pendant deux ans à 2,79 \$ US.

Jusqu'ici, la famille Schwartz, qui contrôle 43 % des voix, a fait la sourde oreille. Par exemple, des financiers lui ont maintes fois conseillé de se défaire de sa division de meubles prêts-à-assembler, mais Dorel s'entête à la restructurer.

Des suggestions

Les financiers lui sont restés fidèles malgré tout, parce que

son action est peu chère par rapport à sa valeur comptable, dit Richard Howson, gestionnaire chez Howson Tattersall.

Il considère que l'action de Dorel est attrayante puisqu'elle vaut moins de neuf fois le bénéfice prévu en 2008 et se négocie près de sa valeur comptable.

Il souligne que Dorel réalise des ventes de 1,8 milliard de dollars américains dans 60 pays et dégage des fonds excédentaires annuels de 75 millions de dollars américains (M\$ US).

Dans un rapport récent, Sara O'Brien, analyste chez RBC Marchés des capitaux, suggère des façons de mettre à profit ces fonds libres.

Dorel a fait un premier pas en instaurant un dividende trimestriel de 0,125 \$ US par action en mars.

M^{me} O'Brien croit que des acquisitions de 400 M\$ US accroîtraient de 15 % les bénéfices de Dorel, si les sociétés acquises affichaient des ventes de 590 M\$ US et des marges d'exploitation de 9 %.

Dorel songe à prendre de l'expansion en Europe, où ses produits pour enfants sont populaires. Dorel a également les moyens d'augmenter son dividende annuel de 0,50 à 2 \$ US par action, ou de verser un dividende supplémentaire de 5 \$ US. La société pourrait aussi racheter cinq millions de ses actions, ce qui gonflerait son bénéfice par action de 10 % en 2008.

M^{me} O'Brien estime que Dorel peut s'apprécier jusqu'à 36 \$ d'ici 12 mois. Pour sa part, M. Zicha a un objectif de 39 \$ d'ici un an. ■

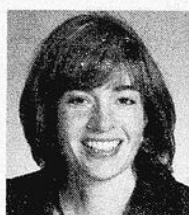
AVIS DE NOMINATION



Gilles Felton



Louise Brunet



Valerie Manzo

Montréal et New York (24 septembre 2007)

INTEGRO COURTIER D'ASSURANCE, une société internationale de courtage d'assurance et gestion de risques, annonce aujourd'hui qu'une équipe de spécialistes en assurance pour institutions financières et risques de la direction se joint à son bureau de Montréal.

Gilles Felton, Louise Brunet et Valérie Manzo exerçaient leur profession auprès d'une firme internationale de courtage d'assurance et apportent une expertise de pointe en matière de protection de patrimoine et de conseils en gestion des risques.

M. Robert Dunn, directeur du bureau de Montréal, se dit très heureux qu'ils aient choisi de se joindre à l'équipe dynamique et innovatrice qu'est Integro et entend faire bénéficier les clients actuels et futurs de leur précieuse contribution.

GILLES FELTON, C.D.A.A.

Gilles compte plus de 35 années d'expérience en assurances et est spécialisé notamment en assurance responsabilité professionnelle pour architectes, ingénieurs et avocats. Il était jusqu'à tout récemment chef de la pratique canadienne d'assurance pour institutions financières auprès d'une firme internationale de courtiers d'assurance. Chez Integro, Gilles occupe le poste de Directeur Principal, responsable du développement des affaires.

Gilles est courtier d'assurance agréé, fellow de l'Institut d'Assurance du Canada et titulaire d'un diplôme en gestion des risques et assurances de l'Institut d'Assurance d'Amérique.

LOUISE BRUNET, C.D.A.A.

Louise se joint à Integro à titre d'Associée Senior après plus de 25 ans passés dans le domaine du courtage d'assurance des entreprises où elle a notamment développé une expertise de pointe en garanties d'assurances pour les institutions financières et les firmes œuvrant dans le domaine des services professionnels et de l'insolvabilité.

Louise est titulaire d'un Baccalauréat de l'Université Concordia, associée de l'Institut d'Assurance du Canada et courtier d'assurance agréé.

VALERIE MANZO

Valérie a débuté sa carrière dans l'assurance il y a plus de 20 ans auprès d'un important assureur international où elle a créé et géré son service d'assurances spécialisées pour institutions financières. Pendant ses 10 ans passés dans le domaine du courtage d'assurance elle a développé une expertise de pointe en assurance de la direction et responsabilité professionnelle et ses compétences pointues ont grandement contribué à aider les dirigeants d'entreprise dans l'analyse et la gestion de leurs risques.

Valérie occupe le poste d'Associée et Conseillère Senior.

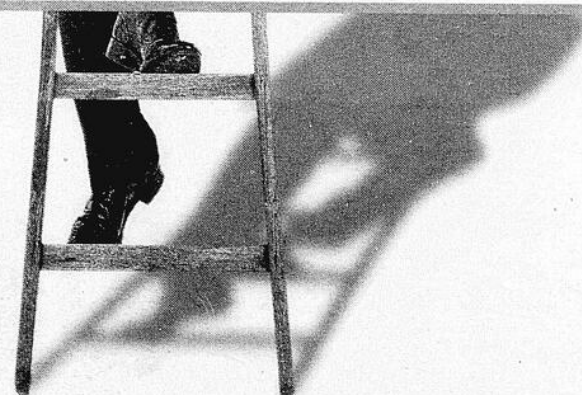
À PROPOS D'INTEGRO

Integro courtiers d'assurance est une firme de courtage d'assurance et de gestion des risques dévouée à répondre aux besoins d'assurance et conseils en gestion des risques pour des entreprises ayant des risques complexes. Integro a des bureaux en Amérique du Nord, incluant Montréal, Toronto et Vancouver, de même qu'à Londres, aux Bermudes et en Suède. Le siège social est situé au 3 Times Square, 9e étage, New York, NY 10036.

www.integrogroup.com
INTEGRO
COURTIERS D'ASSURANCE

Cabinet en assurance de dommages

Integro (Canada) Ltée



Faites un coup double!

Adoptez la voie rapide pour accroître vos privilèges grâce à l'offre doublement alléchante de Delta Hôtels.

En votre qualité de membre Privilège Delta, chaque séjour effectué à Delta du 15 octobre au 14 décembre prochains en vaudra deux, histoire d'accélérer votre accession au niveau Privilège Delta suivant. Et ce n'est pas tout : vous obtiendrez aussi le double des milles Aéroplan^{MD} à chaque séjour*.

Vous avez déjà accumulé 15 séjours ou plus? Logé dans au moins trois établissements Delta? En vertu de cette promotion, il ne vous faut plus que cinq séjours pour être admissible à Privilège Delta Platine Plus en 2008. Platine Plus relève d'un cran le niveau des primes destinées aux gens d'affaires. Profitez d'avantages additionnels tels que le triple des milles Aéroplan, des surclassements illimités au moment de réserver et un crédit de 500 \$ applicable au tarif de la chambre ou à la note de restaurant.

C'est le moyen à peu près le plus facile de doubler le rendement de votre placement!

Réservez votre prochain séjour en vous rendant au site www.deltahotels.com/voyezdouble ou appelez-nous au 1-800-268-1133.

Vous n'êtes pas encore membre Privilège Delta? Abonnez-vous sans tarder en visitant le www.deltahotels.com/privegedelta et commencez à doubler vos gains.

DELTA
PRIVILEGE

DELTA
HÔTELS

aéroplan

MD Aéroplan est une marque déposée de Société en commandite Aéroplan. *Certaines modalités sont applicables.

Deux technos veulent entrer en Bourse

Deux sociétés canadiennes vantent la supériorité de leur technologie pour convaincre les épargnants d'investir dans leur capital-actions.

IMRIS, une société manitobaine spécialisée dans l'imagerie par résonance magnétique pour les chirurgies, affirme détenir un atout substantiel face à ses concurrentes. Son appareil IMRISneuro fournit aux équipes médicales des images des patients en temps quasi réel. Ainsi, les chirurgiens peuvent s'ajuster au besoin pendant l'opération, ce qui réduit le risque de devoir faire d'autres interventions.

L'appareil a obtenu les approbations réglementaires pour être commercialisé au Canada, aux États-Unis et en Europe. La société de 85 employés a aussi déposé une demande d'approbation pour la Chine.

Selon le prospectus, IMRIS a l'intention d'utiliser près de 12,5 millions de dollars (M\$) du produit net de l'émission pour poursuivre la commercialisation de IMRISneuro, et un montant similaire pour financer les travaux de recherche et développement d'une version pour les opérations cardiovasculaires.

En 2006, IMRIS a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 M\$ et subi une perte nette est de 8 M\$.

Redline mise sur le WiMax

Le fabricant de produits sans fil large bande Redline Communications Group lance aussi un premier appel public à l'épargne, sans préciser la somme qu'il souhaite récolter.

La société ontarienne fonde sa stratégie de croissance sur la commercialisation de la technologie WiMax en 2008, qui assurera la transmission à haut débit dans Internet. La société-conseil Maravedis estime que la technologie WiMax dominera largement le groupe des technologies d'accès sans fil large bande d'ici cinq ans.

Sa part du marché mondial pourrait atteindre 80 %.

La société de 230 employés vend ses produits dans environ 80 pays. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 35,5 M\$ en 2006, mais affiché une perte nette de 15,2 M\$. Son déficit accumulé atteignait 76 M\$ au 31 décembre 2006. D.R.

Notre argent fait des petits.



Transfert d'entreprise

- › Le fruit de votre travail profite maintenant à la relève
- › Des conseillers chevronnés et spécialisés suivent tout le transfert
- › Planification sur le plan humain, financier, stratégique, juridique

1 877 394-6611
bnc.ca/transfert

 **BANQUE
NATIONALE**

conseils investir

Newell Rubbermaid sur la bonne voie

Profil – États-Unis. Le fabricant augmente ses prévisions pour montrer qu'elle respecte son plan de restructuration.

par Marie-Claude Morin > marie-claude.morin@transcontinental.ca

Le plan de restructuration commence à porter fruit chez le fabricant de biens de consommation américain Newell Rubbermaid (NY, NWL, 28,82 \$ US), qui hausse légèrement ses prévisions pour le reste de l'année.

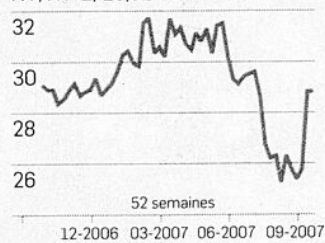
Son bénéfice par action prévu pour le troisième trimestre a été augmenté de 0,05 \$ US, ce qui le porte entre 0,48 et 0,50 \$ US. Celui de l'exercice

annuel qui se terminera le 31 décembre a été augmenté de 0,01 à 0,02 \$ US, ce qui le porte entre 1,74 et 1,78 \$ US.

La direction envoie ainsi le message qu'elle maintient le cap et respecte son plan de restructuration.

Newell a connu une période difficile au début des années 2000. De nombreuses acquisitions, dont celle de Rubbermaid pour 6 milliards de dol-

Newell Rubbermaid
NY, NWL, 28,82 \$ US



Source : Bloomberg, au 28-09-2007

Potentiel

> La stratégie de renforcement des marques donne de bons résultats.

Risques

> Le prix des matières premières risque de monter.
> Ne doit pas trop miser sur les résultats trimestriels.

lars américains en 1999, ont fait bondir le nombre de produits et de marques.

Un plan de trois ans

Le portefeuille comprend des produits pour la cuisine (Rubbermaid, Calphalon), la quincaillerie (Irwin, Lenox), les enfants (Graco), les cheveux (Goody) et le bureau (Dymo, Sanford, Sharpie).

Outre le fait qu'il est difficile de gérer autant de divisions commerciales, Newell a été très touché par la hausse du prix du plastique et la concurrence des marques maison.

Après avoir flirté avec les 50 \$ US au printemps 1999, le titre est descendu jusqu'à 20 \$ US à l'automne 2004.

L'ancien pdg, Joseph Galli, s'est fait montrer la porte il y a deux ans, après de vaines tentatives pour remettre l'entreprise d'Atlanta sur les rails. Son successeur, Mark Ketchum, a mis en place un plan de restructuration de trois ans axé sur le renforcement des marques, la vente de divisions et la diminution des coûts d'exploitation.

Un ratio cours-bénéfice attrayant

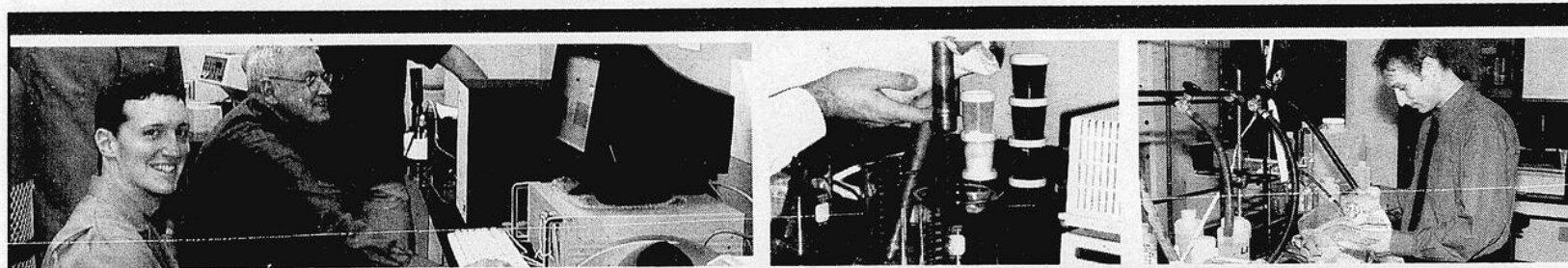
Le titre de Newell s'échange à un ratio cours-bénéfice attrayant, à 13,7 fois les prévisions de 2008, et offre un bon dividende de 3 %, dit Budd Bugatch, analyste chez Raymond James. Selon lui, la diversité des produits permet à Newell de traverser les turbulences économiques.

L'achat de 20 000 actions par le pdg Mark Ketchum, en août dernier, rassure Linda Bolton Weiser, analyste chez Oppenheimer. Elle estime que le titre est sous-évalué parce que jugé trop dépendant du secteur de la construction (5 % des ventes) et en raison de la restructuration de la division des produits de bureau, qui a perturbé les ventes au dernier trimestre.

La plupart des analystes sont optimistes : leurs cibles d'un an pour le titre varient de 31 à 36 \$ US, ce qui représente une appréciation de 9 à 26 %, en fonction du cours récent.

L'amélioration des résultats est en partie attribuable au décalage de ventes d'un trimestre à l'autre et à des dépenses de marketing plus faibles que prévues. Ce dernier point inquiète l'analyste Joseph Altobello, de Marchés mondiaux CIBC, surtout que la stratégie de Newell repose sur une différenciation des marques. Newell affirme qu'il ne s'agit que d'un délai, le temps entre autres d'atteindre les prévisions de rentabilité.

M. Altobello dit surveiller de près la stratégie marketing, dont dépend la croissance de l'entreprise. Selon lui, le titre est « légèrement attrayant » à sa valeur actuelle. ■



Nos neurones travaillent pour vous!

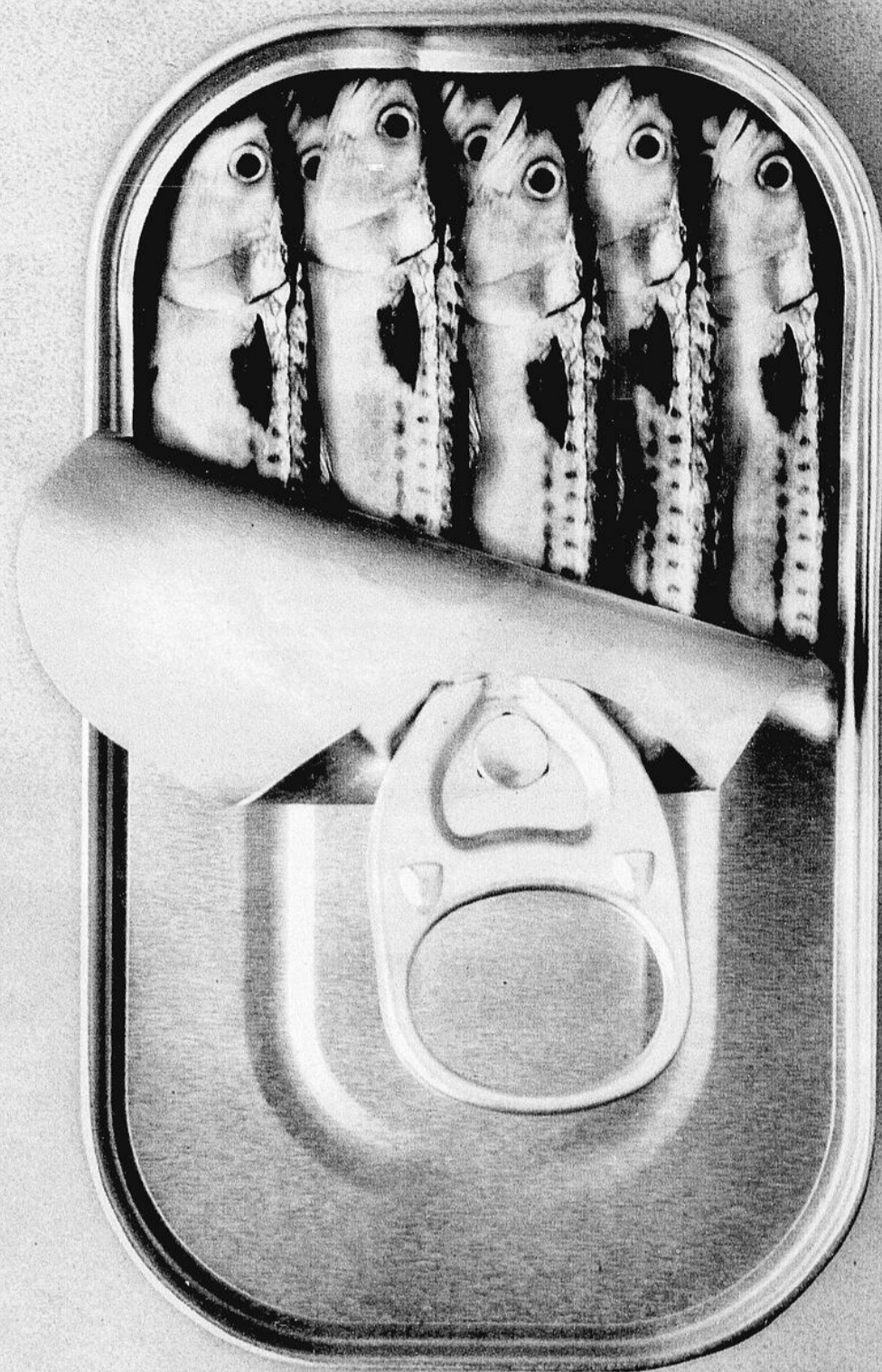
DES APPLICATIONS CONCRÈTES

- En septembre 2005, le CTTÉI, en partenariat avec Gedden, met sur pied la **bourse des résidus industriels du Québec (BRIQ)** qui fait le lien entre des générateurs de matières résiduelles et des utilisateurs potentiels.
- À la suite de recherches conjointes menées avec le CTTÉI, Matériaux Excell a pu mettre au point des **abrasifs spécialisés pour le nettoyage par jet à partir de stériles miniers** ainsi qu'un **média filtrant pour les stations municipales de traitement d'eau potable et les filtres à piscine**.
- Les 19 diplômés formés jusqu'ici dans le **DEC en environnement, hygiène et sécurité au travail du Cégep de Sorel-Tracy** ont tous trouvé un emploi rapidement. Notre cégep a d'ailleurs un des taux de diplomation les plus élevés au Québec avec une réussite de 90 % nous assurant une **main-d'œuvre qualifiée**.
- Sorel-Tracy est la première collectivité d'importance à se doter d'un **Agenda 21** local et travaille présentement à sa mise en œuvre en partenariat avec le Technocentre en écologie industrielle.

Dans la région de **SOREL-TRACY**, l'économie du **SAVOIR** est mise au service de votre entreprise!



Caroline Gagnon, directrice au développement économique
50, rue du Roi, bureau 1, Sorel-Tracy
Téléphone : 450 742-5933 • Télécopieur : 450 742-0234
cgagnon@bas-richelieu.net



INSATISFAIT DE VOTRE
DERNIER VOYAGE?
ESSAYEZ LA CLASSE
CONFORT DE VIA.

59\$*

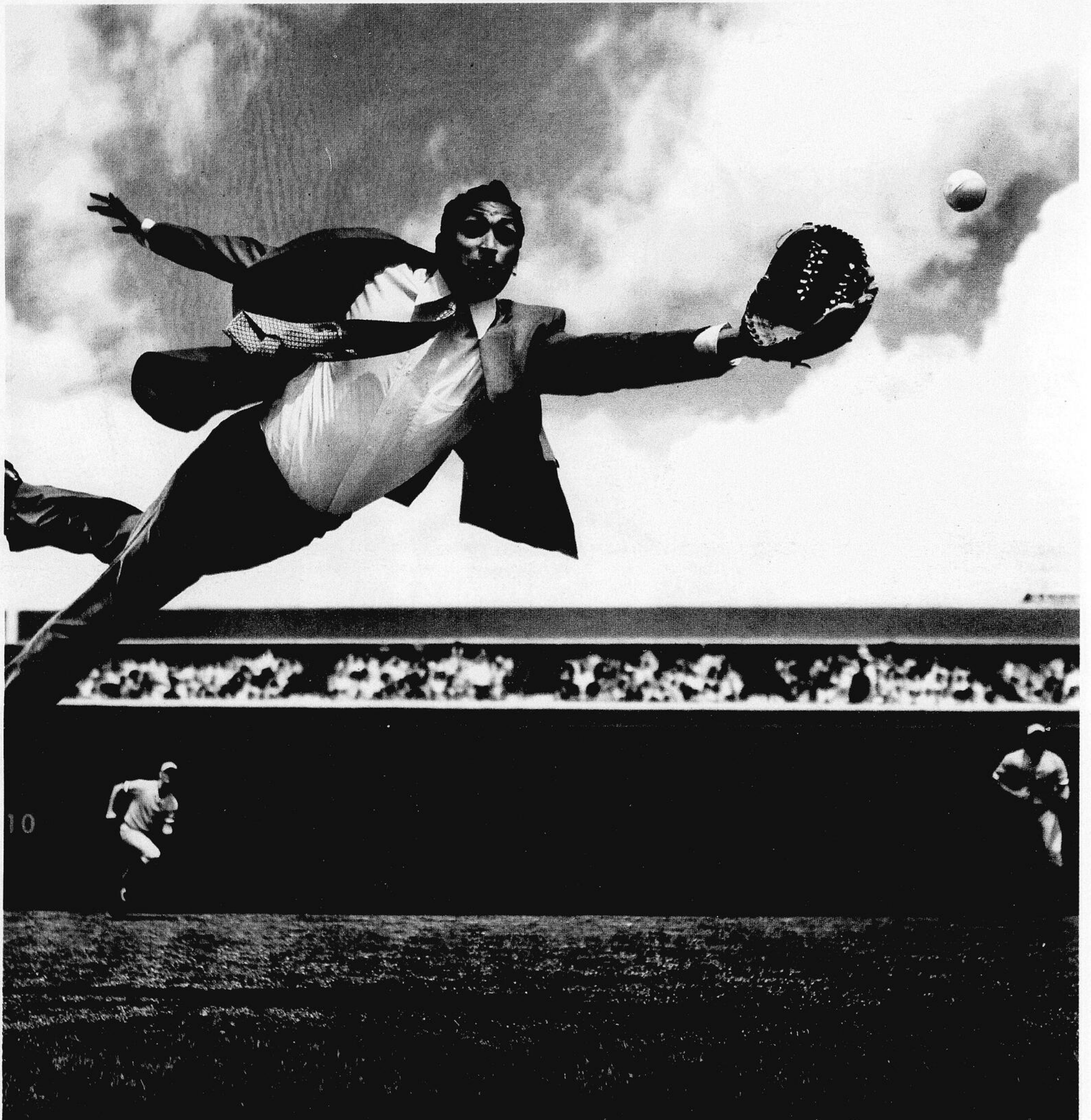
MONTRÉAL-TORONTO

Pour en savoir plus,
visitez **viarail.ca**

ou composez le
1 888 842-7245

☎ ATS 1 800 268-9503
(malentendants).

LA FAÇON HUMAINE DE VOYAGER   ^{MC} VIA Rail Canada



Les CA en font tellement plus.

Parfois, même les plus grandes équipes ont besoin de plus d'habileté et de savoir-faire. C'est précisément ce que vous obtenez avec les comptables agréés. Dotés d'une expertise financière et d'une capacité de réflexion stratégique supérieures, d'une compréhension des affaires et d'un leadership évidents, les CA ont ce qu'il faut pour aider votre équipe à se démarquer. Prenez l'avantage. L'avantage CA.

www.avantageCA.ca

CA  Comptables
agréés

Quatre critères pour évaluer la conduite des gestionnaires de fonds communs

Gestion. La société sert-elle d'abord ses propres intérêts, ou les vôtres ?

par Brian O'Neill > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Chaque mois, nous publions une chronique de Morningstar, un chef de file de l'information sur les fonds communs.

Avant d'acheter des parts dans un fonds commun, vous auriez tout intérêt à déterminer si la société qui le gère cherche plus à servir vos intérêts qu'à se remplir les poches.

Ou comme le dit John Bogle, fondateur du Groupe Vanguard, la société de fonds accorde-t-elle la préséance à l'art de gérer ou à celui de vendre ?

Plusieurs points permettent d'analyser la gouvernance des fonds communs.

Par exemple, les gestionnaires de la société ont-ils l'habitude de lancer des fonds à la mode du jour pour gonfler la croissance de leur actif ? Font-ils augmenter les frais de leurs fonds même lorsque l'actif a augmenté ? Permettent-ils aux fonds de devenir trop importants avant de les fermer ?

Si la réponse à ces questions est oui, ces gestionnaires accordent peut-être la priorité à l'actionnaire de la société de fonds et placent le porteur de parts au second plan.

Pour traiter de ces questions, nous avons divisé l'analyse

de la gouvernance en quatre catégories : les questions de réglementation, la rémunération des gestionnaires, les frais et la culture d'entreprise.

1. La réglementation

Il est très rare qu'une société canadienne de fonds communs contrevienne à la loi.

Nous vous recommandons cependant de privilégier les sociétés qui font plus que ce qui est prescrit par la réglementation.

Elles peuvent être proactives et informer les organismes de réglementation sur leurs nouvelles initiatives, ou simplement suivre de leur propre chef des pratiques prudentes.

2. La rémunération des gestionnaires

Les conditions de rémunération d'un gestionnaire peuvent fortement influencer sur la façon dont un fonds est géré. Nous préférons une rémunération qui fait dépendre les intérêts des gestionnaires de ceux des porteurs de parts.

Nous préférons aussi les gestionnaires qui goûtent à leur propre cuisine en investissant dans les fonds de leur société, surtout ceux qu'ils gèrent eux-mêmes.

De plus, nous pensons que la rémunération d'un gestionnaire devrait être liée au rendement à long terme plutôt qu'à la croissance de l'actif qui, elle, peut être uniquement stimulée par des tactiques de vente énergiques.

3. Les frais

Morningstar a souvent été critiqué pour les cris d'horreur poussés à propos des frais de gestion. Or, les frais sont la seule composante d'un fonds commun qui, à coup sûr, nuit à son rendement.

Une société de fonds communs qui exige des frais de gestion élevés alors qu'elle a la possibilité de faire profiter

l'investisseur d'économies réalisées fait preuve de mauvaise gouvernance.

Il faut également vérifier si un fonds fait payer des primes au rendement.

Nous ne voyons généralement pas cette pratique d'un très bon œil parce qu'il faudrait prouver qu'il existe un barème de primes au rendement qui ne penche pas toujours en faveur du gestionnaire.

Règle générale, le ratio des frais de gestion pourra se composer de 2 % de frais de base, plus 20 % du niveau de dépassement du fonds par rapport à son point de repère chaque trimestre, pourvu que certaines conditions soient

réunies. Mais même durant les périodes de rendement insuffisant, les sociétés de fonds communs se garantissent habituellement les frais de gestion de base. Ainsi, les primes au rendement conduisent à une hausse du ratio des frais de gestion, même si le fonds n'affiche pas un rendement supérieur.

4. La culture d'entreprise

Les meilleures sociétés de fonds se sont dotées de principes éthiques très sérieux, d'un environnement de travail sain et d'un excellent programme de communication avec les investisseurs.

S'il vous est difficile de trouver des informations autres que le strict minimum requis à propos d'un fonds, demandez-vous si cette société vous cache quelque chose.

Par ailleurs, il est important que l'équipe de gestion soit satisfaite de son environnement de travail, sans quoi elle risque d'être moins performante. Pour s'en assurer, il suffit de vérifier s'il y a eu beaucoup de départs parmi le personnel de premier plan. Si le responsable des grandes décisions change à tous les deux ans, le rendement du fonds risque de se ressentir d'un manque de cohérence dans les styles de gestion. ■

Fonds communs

Tableau de la semaine lesaffaires.com

Les meilleurs et les pires fonds de revenu depuis trois ans

Fonds	Rend. 3 ans	Rend. un an	Actif	Ratio des frais de gestion
	%	%	M\$	%
LES CINQ MEILLEURS				
AGF Rev. à rendement élevé mond. (\$ US)	12.4	8.6	s.o.	1.90
CI Santé obligation Signature (\$ US)	10.7	5.8	s.o.	2.33
AGF revenu court terme (\$ US)	10.0	8.1	s.o.	1.29
Trimark Mond oblig. rend. élevé (\$ US)	9.8	7.0	s.o.	1.74
Mandate National Mortgage	8.6	9.4	7.7	2.00

LES CINQ PIRES

Franklin Rev élevé	- 7.0	- 1.7	s.o.	1.75
Trans FPG d'obli. amér.	- 6.5	- 2.6	5.4	3.05
Canada-Vie Gén. Obli. international	- 6.5	- 2.1	14.2	2.44
Lutheran Life Global	- 6.5	- 2.1	s.o.	2.51
Scotia de rev. CanGlobal	- 5.9	- 1.9	19.7	2.09

1- Rendement au 31 août 2007.

Cette semaine, nous déterminons les meilleurs et les pires fonds de revenu selon leur rendement depuis trois ans. Pour en savoir davantage ou pour faire votre propre tri, consultez lesaffaires.com/investir/fonds.fr.html.

Source : lesaffaires.com

Un crash boursier menace-t-il votre retraite?

Si vous détenez plus de 250 000\$ en placements vous devez assister à cette conférence!

Vous obtiendrez des réponses à des questions comme :

Comment quantifier le risque de votre portefeuille et vous protéger?

Avez-vous trop d'actions dans votre portefeuille?

Comment augmenter votre revenu de retraite sans augmenter le risque de perdre du capital?

La concentration de vos placements en REER est-elle une bombe à retardement?

Combien vous coûtent réellement vos fonds mutuels et comment réduire vos frais de milliers de \$?

Comment éviter d'avoir à rembourser votre pension de la vieillesse du fédéral?

Comment profiter des nouvelles règles fiscales sur vos revenus de retraite en 2007?

Comment diminuer votre facture d'impôts au décès?

Comment tirer profit des règles d'impôt et ne pas être la vache à lait du gouvernement?

Participez à une de ces conférences gratuites :

Mercredi le 10 octobre
19h00 à 20h30

Jeudi le 11 Octobre
19h00 à 20h30

Hilton Laval

2225 Autoroute des Laurentides, Laval
Sortie 10 de l'autoroute 15 Nord, sur la voie de service côté Est

Appelez dès maintenant pour réserver :

(450) 663-5550
(Ligne de réservation 24 heures)

François Gagnon, CA Pl.Fin. est conseiller en placements. Il aide des centaines de personnes à minimiser leurs impôts et à mieux faire fructifier leurs portefeuilles.

Industrielle Valeurs mobilières Inc. est une société de courtage de plein exercice en valeurs mobilières. Filiale à part entière de l'industrielle Alliance, Assurances et services financiers, elle est membre de l'ACCOVAM et du FCPE.

 **INDUSTRIELLE ALLIANCE**
VALEURS MOBILIÈRES INC.

MEMBRE


conseils investir

Norbord bien positionnée pour profiter d'une reprise immobilière aux États-Unis

Ressources naturelles. Beaucoup de risques planent sur le titre du fabricant de panneaux OSB.

par François Riverin > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

En dépit de l'effondrement du marché immobilier aux États-Unis, le fabricant de panneaux à lamelles orientées (OSB) Norbord (Tor., NBD, 8 \$) est un placement à considérer en vue d'une reprise éventuelle du secteur.

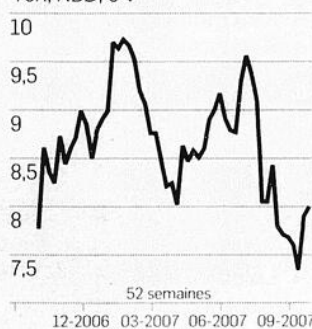
L'incertitude entourant la durée et la gravité de l'effondrement du marché immobilier américain constitue le principal risque de cette société.

Après 10 années de croissance, le secteur immobilier a amorcé à la fin de 2005 une descente qui pourrait durer de trois à quatre ans selon plusieurs spécialistes.

La hausse des taux d'intérêt aux États-Unis, l'explosion des

Norbord

Tor., NBD, 8 \$



Source : Bloomberg, au 28-09-2007

Potentiel

- > Possède les usines les plus efficaces de son industrie.
- > Rentabilité accrue de ses activités européennes.

Risques

- > Baisse prolongée des mises en chantier aux États-Unis.
- > Hausse importante de la capacité de production d'OSB dans le monde.

défauts de paiement d'emprunts hypothécaires et les ventes forcées qui en découlent ont fait chuter les prix des

maisons et le nombre de mises en chantier.

Norbord est le deuxième fabricant d'OSB en importance

au monde; 73 % de sa capacité de production est établie en Amérique du Nord, et 27 % en Europe. Ses revenus dépendent du prix de l'OSB, qui est passé d'un sommet de 443 \$ US le 1 000 pieds carrés au deuxième trimestre de 2004 à 154 \$ US pour le trimestre correspondant de 2007.

Hervé Carreau, analyste chez Marchés mondiaux CIBC, ne se risque pas à prédire la fin de la crise. « La correction immobilière américaine va être plus longue que prévu, dit-il. Mais le prix de l'OSB a probablement atteint son plancher. »

Brookfield Asset Management, une société de gestion réputée pour la justesse de ses prévisions à long terme, estime qu'à 7,05 \$, l'action de Norbord s'échange à un cours raisonnable. Brookfield a acheté ré-

cemment 3,25 millions d'actions de Norbord, portant sa participation à 40 %. Norbord verse un dividende de 0,10 \$ à chaque trimestre. Au plus récent trimestre, Brookfield a choisi de recevoir son dividende sous forme d'actions, au prix de 8,39 \$ l'action.

Depuis 1990, Norbord a versé sans interruption ce dividende trimestriel de 0,10 \$. Elle l'a bonifié d'un dividende supplémentaire de 1 \$ par action en 2004, 2005 et 2006.

Par contre, Norbord a porté sa dette à long terme à 642 millions de dollars américains (M\$ US), dont une tranche de 200 M\$ US vient à échéance en février 2008. L'avoir des actionnaires de Norbord est de 389 M\$ US.

Robin Lampard, vice-présidente et trésorière de Norbord,

ne s'inquiète pas du niveau de l'endettement, « qui tend à augmenter au bas du cycle, mais qui sera beaucoup plus bas au sommet ».

Selon M. Carreau, il faudra surveiller si les deux usines de Norbord au Québec demeureront rentables maintenant que le dollar canadien est à parité avec celui des États-Unis. Par contre, les usines européennes pourraient faire contrepois.

Des cibles très différentes

M. Carreau a une position neutre sur le titre de Norbord. Selon lui, la qualité des éléments d'actif de Norbord et ses faibles coûts d'exploitation devraient empêcher le titre de baisser sous sa valeur actualisée nette de 8 \$, malgré une perte prévue de 0,09 \$ US l'action en 2008.

Richard Kelertas, analyste de Valeurs mobilières Dundee, prévoit plutôt un bénéfice par action de 0,35 \$ US en 2008, et un cours cible de 10 \$ d'ici un an.

De son côté, Benoit Laprade, analyste pour Scotia Capitaux, a établi une cible de 9,50 \$ en prévision d'un bénéfice par action de 0,24 \$ US en 2008. ■



**FONDATION CANADIENNE
LOUIS PASTEUR**



André Archimbaud, Président de la Campagne de financement 2007
Vice-président principal, Investissements du Groupe Sciences de la vie,
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE FINANCEMENT DU QUÉBEC

Une soirée-bénéfice acrobatique !



La Soirée-bénéfice 2007 aura lieu le mardi 30 octobre prochain, au Parquet du Centre CDP Capital, 1000, place Jean-Paul Riopelle, à Montréal. Cet événement qui se veut toujours spectaculaire, offrira une performance acrobatique de la troupe « Les 7 doigts de la main ». Au menu : cocktail dînatoire et encaissement silencieux.

Constituée en 1997, la FCLP est un organisme sans but lucratif qui se donne pour objectif d'accroître la connaissance des maladies afin de contribuer à l'amélioration de la santé publique au Canada et ailleurs dans le monde. En participant à cet événement, vous soutenez la recherche pour sauver des vies.

**RSERVEZ DÈS MAINTENANT
vos billets au coût de 300 \$.**



Aidez nos chercheurs à trouver!

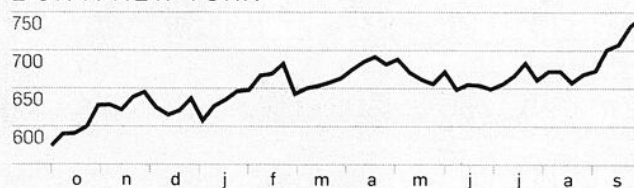
FONDATION CANADIENNE LOUIS PASTEUR
1001, Square Victoria, Bloc E, 8^e étage Montréal (Québec) H2Z 2B7 Canada
Téléphone : 514-270-1665 • fondation@fclp.ca • www.fclp.ca



Mark Lievonen, président d'honneur de la soirée-bénéfice
Président, SANOFI PASTEUR CANADA
La division vaccins du Groupe sanofi-aventis

Baromètre des ressources

L'OR À NEW YORK



FERMETURE : 743,54 \$ US l'once UN AN : + 24,29 % UN MOIS : + 12,24 %

INDICES BOURSIERS

	Fermeture ¹ 28-09-07	Variation				
		1 semaine \$ %	En 2007 %	1 an %	3 ans %	
MÉTAUX						
Aluminium (\$ US la livre)	1,12	0,05	4,79	-12,91	-4,23	37,47
Argent (\$ US l'once)	13,78	0,16	1,14	6,78	19,26	101,39
Cuivre (\$ US la livre)	3,67	0,07	1,99	28,20	7,83	166,72
Nickel (\$ US la livre)	14,08	-0,71	-4,77	-9,22	-0,16	111,66
Or (\$ US l'once) ²	743,00	6,00	0,81	17,56	23,22	80,47
Palladium (\$ US l'once) ²	343,75	3,75	3,38	23,17	19,74	57,37
Platine (\$ US l'once) ²	1 377,00	45,00	1,10	6,26	7,09	53,46
Plomb (\$ US la livre)	1,57	0,00	0,03	94,42	143,89	249,65
Uranium (\$ US la livre) ³	85,00	0,00	0,00	18,06	60,38	325,00
Zinc (\$ US la livre)	1,39	0,08	6,47	-28,60	-8,70	205,61
PÉTROLE ET GAZ						
West Texas International (\$ US le baril)	81,78	0,04	0,05	34,48	30,66	63,40
Brent (\$ US le baril, livre à Montréal)	82,25	0,24	0,29	27,40	28,76	63,75
Essence (NYMEX c US par gallon)	209,83	-5,50	-2,55	29,25	34,49	55,21
Gaz naturel (\$ le gigajoule, en Alberta)	4,90	0,25	5,38	-13,88	27,94	-12,97
BOIS D'ŒUVRE						
2 x 4 sap., pin, épin. (\$ US/1000 pmp) ⁴	340,00	9,00	2,72	-5,56	3,34	-15,63
Panneaux OSB (\$ US par 1 000 pi. ²) ⁵	240,00	0,00	0,00	11,63	20,60	-28,36
PÂTES ET PAPIERS						
Pâte kraft blanche (\$ US la tonne) ⁶	810,00	2,89	0,34	9,69	10,09	29,95
Papier journal stand. (\$ US la tonne) ⁷	552,71	-6,91	-1,23	-11,97	-13,42	1,28
INDICE RJ/CRB						
	333,67	-0,08	-0,02	8,60	9,19	16,98

1 Prix des métaux au Marché des métaux de Londres (LME) (sauf indications contraires). 2 Prix à Londres, 2^e séance. 3 Prix selon Metal Bulletin. 4 Sapin, pin et épinette, prix des contrats à terme de Chicago. 5 Prix dans le Midwest américain. 6 Indice de prix PIX NBSK calculé par Fœx Indexe. 7 Indice de prix PIX US Newsprint 30 lb calculé par Fœx Indexe.

Source : Bloomberg

LEXIQUE

Chaque semaine, dans notre page *Ressources naturelles*, nous vulgarisons une notion utile pour bien comprendre cette industrie.

Panneaux OSB

Les panneaux à copeaux ou lamelles orientés, appelés panneaux OSB (pour *Oriented Strand Board*), occupent maintenant 62 % du marché des panneaux de construction en Amérique du Nord. Le panneau OSB est fabriqué à partir de lamelles de bois provenant de bois de feuillus ou résineux de moindre qualité, empilées en couches orientées différemment, puis collées et pressées. L'OSB remplace progressivement le contreplaqué, dont la fabrication exige des billes de qualité et de dimensions supérieures. La technologie OSB trouve de plus en plus d'applications dans les industries de la construction et du meuble.

La pâte reste le seul marché vigoureux de l'industrie forestière

La vigueur du marché de la pâte constituera l'unique source de réjouissance des investisseurs friands de titres de sociétés forestières, prévoient les analystes.

« La fin de la poussée du marché de la pâte n'est pas pour demain », affirme Hugues Bourgeois, de la Financière Banque Nationale.

La croissance de plus de 15 % de la demande chinoise depuis le début de l'année, la faiblesse des stocks et l'atteinte de la parité du dollar canadien face à la devise américaine constituent les plus importants facteurs de la vigueur du cours de la pâte.

La plupart des experts de l'industrie prévoient une nouvelle augmentation du prix d'ici quelques mois, car le taux d'utilisation de la capacité nord-américaine demeure à un seuil élevé, soit 94 %.

Le titre de Canfor Pulp Income Fund (Tor., CFX.UN, 12,64 \$) remporte la palme au sein des analystes.

Le papier journal en baisse

À l'opposé, la faiblesse prolongée de la demande de papier journal continuera de donner des maux de tête aux investisseurs durant encore quelques trimestres.

« Les papetières ont échoué dans leur tentative d'accroître le prix de la tonne de papier qu'elles avaient prévu pour septembre 2007. En fait, il a reculé de 5 \$ US la tonne », précise l'analyste Sean Stuart, de TD Newcrest.

Le prix du papier a subi sa douzième diminution mensuelle consécutive en août.

En fait, le taux d'utilisation de la capacité de 95 % dissimule les difficultés du secteur. Selon TD et BMO Marchés des capitaux, quelques papetières nord-américaines ont augmenté substantiellement leurs exportations afin de tirer profit de la faiblesse du dollar américain face à l'euro.

L'atteinte d'un équilibre entre l'offre et la demande nord-américaine nécessite une réduction annuelle permanente de 900 000 à un million de tonnes.

Un début de solution

Les analystes Mark Bishop, de RBC Marchés des capitaux, et Stephen Atkinson, de BMO Marchés des capitaux, croient que la clôture prochaine de la fusion d'Abitibi-Consolidated (Tor., A, 1,77 \$) et de Bowater (NY, BOW, 14,95 \$ US) marquera l'amorce d'une solution permanente au sein de l'industrie forestière.

Selon eux, le chef de file procédera à une réduction importante de la production de ses

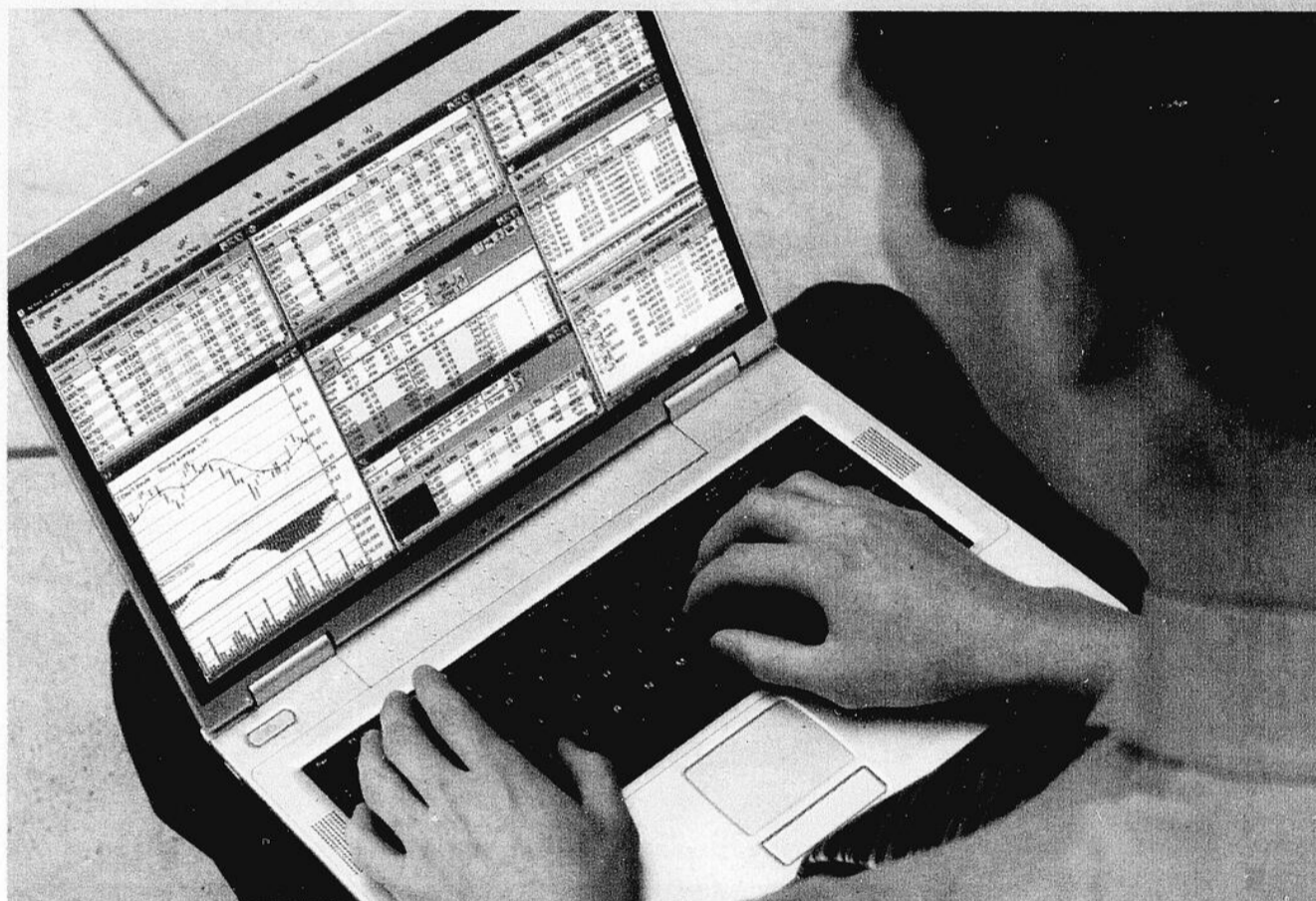
usines et à la conversion d'une partie de sa production totale.

Brian F. Topp, de Maison Placements Canada, recommande fortement l'achat d'Abitibi,

car son titre est celui qui le plus en corrélation avec les fluctuations de prix. L'analyste prévoit

une remontée du prix de 15 à 20 \$ US la tonne d'ici la fin de 2008. D.R.

Il est plus facile d'atteindre les résultats souhaités lorsqu'on possède tous les outils nécessaires



Courtage à escompte TD Waterhouse a été classée meilleure plateforme pour les investisseurs actifs¹.

Conçue exclusivement à l'intention des investisseurs actifs, notre plateforme Investisseur actif vous offre tout ce dont vous avez besoin pour négocier des actions et des options rapidement et avec assurance. Profitez de cette plateforme de négociation personnalisable qui comporte des caractéristiques de pointe comme la saisie des ordres par pointer-cliquer, des types d'ordres évolués, des graphiques techniques en continu, le suivi des profits et des pertes en temps réel, et beaucoup plus. C'est simple et rapide. Et ce n'est que l'un des nombreux services offerts par TD Waterhouse pour vous aider à atteindre vos objectifs financiers. **Faites l'expérience de la puissance par vous-même. Téléchargez dès aujourd'hui la démo de la plateforme Investisseur actif à l'adresse tdwaterhouse.ca/fr, ou composez le 1-888-666-5246.**

- Accès direct au marché
- Cotes de niveau II en continu
- Mise à jour dynamique du compte
- Frais fixes pour aussi peu que 7 \$ par transaction

TD Waterhouse
La richesse de l'expérience

COURTAGE À ESCOMPTE | PLANIFICATION FINANCIÈRE | SERVICES AUX CLIENTS PRIVÉS

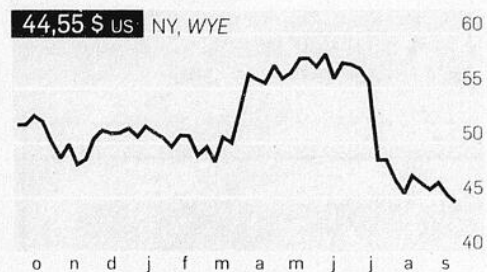
1-888-666-5246 | tdwaterhouse.ca/fr

¹ Classement des investisseurs d'après l'étude sur le courtage à escompte en ligne au Canada, menée au quatrième trimestre de 2006 par Survivor. Courtage à escompte TD Waterhouse est une division de TD Waterhouse Canada Inc., filiale de La Banque Toronto-Dominion. TD Waterhouse Canada Inc. est membre du FCPE. TD Waterhouse est une marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion, utilisée sous licence.

conseils investir

À SURVEILLER

Wyeth



VARIATION UN MOIS : - 4,3 % UN AN : - 12,4 %
VAL. BOURS. : 60 GS US COURS/BÉN. : 12,7 DIV. : 2,3 %

Bear Stearns recommande le titre de la pharmaceutique Wyeth car son action est de 22 % moins chère que ses semblables. Cet écart devrait rétrécir à mesure qu'évolue le processus d'approbation de son antidépresseur Pristiq. Wyeth vient de relever son dividende de 8 %, compte racheter de ses actions pour une valeur de 3,8 milliards de dollars américains et dégage un rendement de l'avoir des actionnaires de 29,8 %. **D.B.**

Boralex



VARIATION UN MOIS : + 7,5 % UN AN : + 72 %
VAL. BOURS. : 496 M\$ COURS/BÉN. : 28,4

Boralex pourrait tirer profit du succès de ses trois soumissions conjointes de projets éoliens d'une capacité de 375,5 mégawatts dans le cadre de l'appel d'offres d'Hydro-Québec. Selon Hugues Bourgeois, de la Financière Banque Nationale, les contrats représentent une valeur de 6 \$ par action de Boralex, en fonction d'un tarif d'approvisionnement moyen de 110 \$ par mégawatt. La durée de chaque contrat obtenu est évaluée à 20 ans. **D.R.**

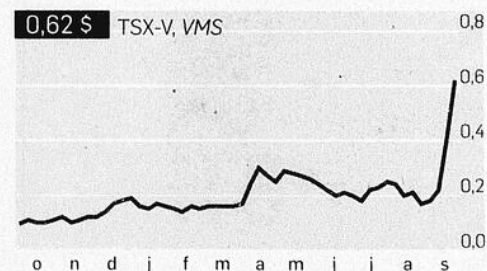
Groupe Santé Medisys



VARIATION UN MOIS : - UN AN : - 31,1 %
VAL. BOURS. : 61 M\$ DIV. : 6 %

CML Healthcare Income Fund (Tor., CML.UN) a mis un terme à son projet d'acquisition du Fonds de revenu Groupe Santé Medisys. La fiducie ontarienne offrait une somme de 9 \$ par part, à la condition d'obtenir l'appui de 66,7 % des détenteurs. La famille Elman et certains dirigeants de la fiducie montréalaise, qui détiennent 35 % des parts, ont confirmé leur refus de déposer leurs titres; ils ont aussi mis un terme à leur offre de 7 \$. **D.R.**

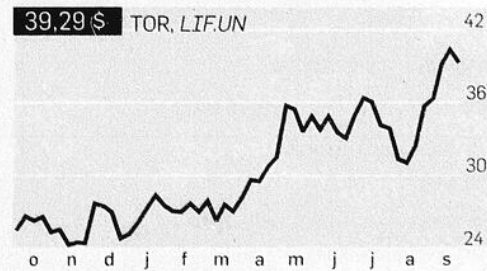
VMS Ventures



VARIATION UN MOIS : + 337 % UN AN : + 600 %
VAL. BOURS. : 670 000 \$

VMS Ventures a annoncé le 17 septembre ce qui semble être une importante découverte de minéralisation sulfurée sur sa propriété de Reed Lake au Manitoba. Les résultats des analyses devraient être annoncés incessamment. La société de Colombie-Britannique se spécialise dans l'exploration et le développement de mines de cuivre et de zinc dans la région de Flin Flon-Snow Lake, au Manitoba. **J.G.**

Labrador Iron Ore



VARIATION UN MOIS : + 10,1 % UN AN : + 44,8 %
VAL. BOURS. : 1,3 GS COURS/BÉN. : 16,9 DIST. : 3,6 %

Les géants CVRD, Rio Tinto et BHP Billiton négocient actuellement avec leurs clients le prix du minerai de fer pour le printemps prochain. Le trio, qui représente 75 % des exportations mondiales de fer, pourrait profiter de la forte demande, surtout en Chine, pour obtenir des augmentations de 30 %, voire 50 %. Les autres acteurs, dont la fiducie de revenus Labrador Iron Ore, profiteront eux aussi de ce marché favorable. **M.-C.M.**

Source : Bloomberg, fermeture du 28-09-2007

À DÉCOUVRIR

Northstar soigne les patients texans

Northstar Healthcare (Tor., NHC) possède une participation indirecte majoritaire au sein de deux centres de chirurgie ambulatoire situés à Houston, au Texas. Elle gère aussi un centre ambulatoire à Dallas ainsi que trois cliniques de traitement de la douleur. La société est entrée en Bourse en mai 2007, grâce à un premier appel public à l'épargne qui lui a permis d'amasser 148 millions de dollars (M\$). Le prix d'émission était de 12,25 \$.

POTENTIEL

- > Northstar privilégie une clientèle détenant une assurance privée.
- > Le taux d'utilisation de la capacité des sites est de 40 %.
- > BMO Marchés des capitaux prévoit un cours de 18 \$ dans 12 mois.

RISQUES

- > La concentration géographique des activités.
- > L'industrie américaine compte déjà 4 600 centres ambulatoires et cliniques de traitement.
- > La multiplication des recours judiciaires découlant d'un échec d'une chirurgie.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT : 17,95 \$
VAR. DEPUIS UN MOIS : + 2,5 %
REVENUS (12 DERN. MOIS) 47 M\$
VALEUR BOURSIÈRE : 235 M\$
RATIO COURS/BÉN. (P. 2007) : 17,1
DIVIDENDE : 6,7 %

Timminco brille grâce au solaire

Timminco (Tor., TIM) fabrique du silicium pour les industries chimique et électronique, ainsi que du magnésium. Depuis quelques mois, la société torontoise diversifie sa clientèle en fabriquant un silicium haut de gamme destiné à l'industrie de l'énergie solaire. Ce silicium est produit à son usine de Bécancour. Timminco possède aussi une participation de 47 % au sein de Fundo Wheels, un fabricant de jantes en aluminium.

POTENTIEL

- > La société a signé trois ententes à long terme visant la fourniture de 13 000 tonnes métriques de silicium haut de gamme.
- > Timminco est autosuffisante puisqu'elle produit son principal intrant.

RISQUES

- > La société affiche une capacité de production insuffisante pour répondre à la demande de ses clients.
- > Le titre se négocie à un cours supérieur à la cible des deux analystes émettant une opinion.
- > La popularité de l'énergie solaire demeure faible.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT : 14,70 \$
VAR. DEPUIS UN MOIS : + 111 %
REVENUS (12 DERN. MOIS) 175 M\$
VALEUR BOURSIÈRE (M\$) : 1,16 \$
RATIO COURS/BÉN. (P. 2007) : 35,9

Panasonic



Cinéma
chez soi

ENVIRONNEMENT
ÉLECTRONIQUE

4914, Sherbrooke Ouest Westmount 514 484-4416

ZOOM

Pour jauger la tempête

Afin de mesurer le niveau de crainte ou d'optimisme des investisseurs envers le marché boursier canadien, la Bourse de Montréal utilise un indice de volatilité implicite connu sous le symbole MVX.

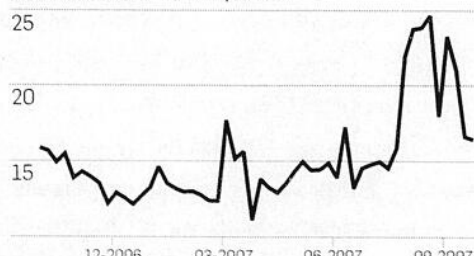
Cet indice se veut un baromètre des prévisions des investisseurs quant à l'évolution de l'indice S&P/TSX 60. Le MVX se compare à l'indice américain VIX qui est une mesure de la volatilité implicite de l'indice S&P 500 de la Bourse de New York.

L'indice canadien est mesuré à partir du cours des options sur le fonds négocié en bourse iShares CDN S&P/TSX 60 Fund (XIU). Ce fonds reproduit la performance de l'indice S&P/TSX 60.

L'indice s'appuie sur le principe que lorsque les investisseurs s'inquiètent des perspectives des marchés, les prix des options sur les titres et les indices boursiers augmentent.

Un indice à la hausse est le reflet des craintes grandissantes des détenteurs d'actions pour

Indice MVX 16,43 points



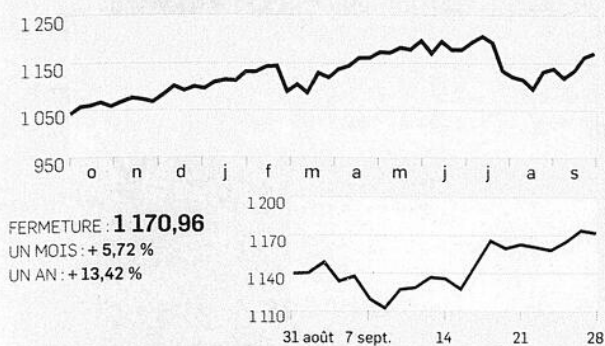
Source : Bourse de Montréal, au 28-09-2007

le mois à venir. Inversement, une baisse du MVX indique que les investisseurs sont de plus en plus optimistes.

Au cours des derniers 12 mois, le MVX a varié entre 11,10 et 24,63 points. Ce sommet a été atteint le 17 août, en plein cœur de la récente correction boursière. L'indice a même grimpé jusqu'à 27,64 points durant cette journée. **J.G.**

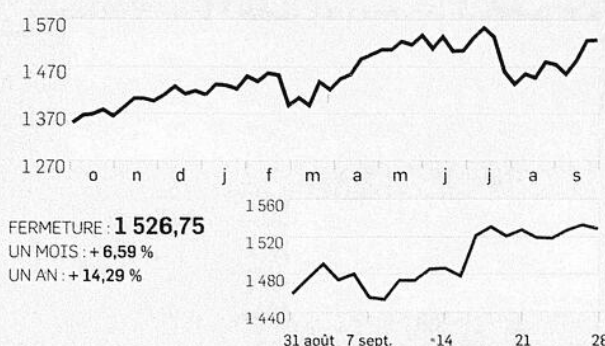
analyse des marchés conseils

Monde (MSCI)



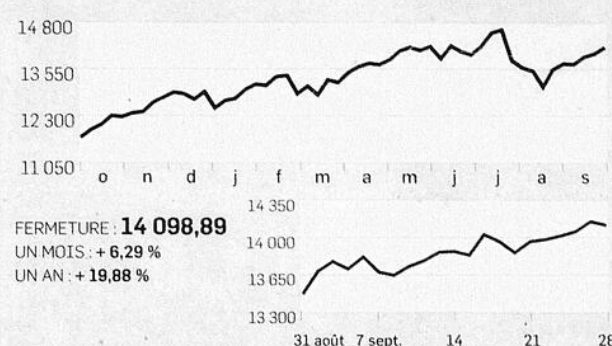
INDICES BOURSIERS	Fermeture 28-09-07	Variation				
		1 semaine points	%	En 2007 %	1 an %	3 ans %
MSCI Mondial	1 170,96	9,01	0,78	6,39	13,42	48,63
MSCI E.A.E.O.	1 158,18	15,52	1,36	4,57	11,82	60,24
MSCI marchés émerg.	50 221,13	1 529,99	3,14	27,07	44,93	130,35
Francfort (Dax)	7 861,51	67,08	0,86	19,17	30,93	96,79
Hong-Kong (H.S.)	27 142,47	1 298,69	5,03	35,95	54,72	106,88
Londres (F.T. 100)	6 466,80	10,10	0,16	3,95	8,49	38,78
Mexique (IPC)	30 296,19	-286,88	-0,94	14,55	38,11	173,47
Paris (CAC)	5 715,69	15,04	0,26	3,14	8,87	53,23
Tokyo (Nikkei 225)	16 845,96	473,08	2,90	-2,56	4,08	52,80

États-Unis (S&P 500)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 28-09-07	Variation				
		1 semaine points	%	En 2007 %	1 an %	3 ans %
S&P 500	1 526,75	1,00	0,07	7,65	14,29	34,93
S&P moyenne cap.	885,06	3,21	0,36	10,03	17,34	47,07
S&P petite cap.	423,43	-4,51	-1,05	5,85	13,89	42,32
Dow Jones 30 ind.	13 895,63	75,44	0,55	11,49	18,98	36,33
Dow Jones transport	4 836,32	8,96	0,19	6,06	8,60	46,61
Dow Jones serv. publics	501,54	-6,72	-1,32	9,80	17,07	68,12
Russell 2000	805,45	-7,66	-0,94	2,26	11,01	37,68
Nasdaq (comp.)	2 701,50	30,28	1,13	11,85	19,62	39,10
NYSE (comp.)	10 039,28	57,45	0,58	9,85	18,53	50,67

Canada (S&P/TSX)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 28-09-07	Variation				
		1 semaine points	%	En 2007 %	1 an %	3 ans %
S&P/TSX indice composé	14 098,89	158,82	1,14	9,22	19,88	61,18
S&P/TSX 60	817,39	8,28	1,02	10,05	21,43	67,88
S&P/TSX moyennes cap.	922,78	13,37	1,47	6,73	15,97	53,52
S&P/TSX petites cap.	749,06	5,94	0,80	3,10	10,92	26,76
TSX Croissance	2 883,56	65,32	2,32	-3,47	16,30	74,80

LES SECTEURS DU S&P/TSX

Secteur	Fermeture	1 semaine	En 2007	1 an	3 ans
Consomm. Discrétionnaire	1 361,86	-7,16	-0,52	7,01	15,75
Consommation de base	1 712,43	-24,61	-1,42	0,96	7,99
Énergie	3 296,83	22,33	0,68	4,20	11,31
Finance	1 987,69	43,45	2,24	2,01	11,15
Industrie	1 363,18	17,48	1,30	18,08	28,82
Matériaux	3 011,98	19,70	0,66	25,17	50,61
Services aux collectivités	1 922,66	14,45	0,76	3,52	11,94
Soins de la santé	429,86	1,22	0,29	-18,55	-6,45
Technologies de l'inform.	353,34	12,11	3,55	32,62	57,99
Télécommunications	1 037,08	-0,86	-0,08	21,35	19,01

Quelle crise du crédit ?

Bourse. Les marchés oublient leurs craintes et connaissent une nouvelle poussée.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

La crise du crédit de cet été et les craintes de récession qu'elle a suscitées ne sont plus qu'un vilain souvenir.

Les Bourses du monde renouent avec leurs sommets, malgré le ralentissement économique des États-Unis et les pertes essuyées par les géants financiers Citigroup et UBS.

L'indice mondial Morgan Stanley Capital a entièrement récupéré ses pertes de l'été le 26 septembre; l'indice des marchés émergents avait déjà fracassé son record antérieur, le 24 septembre.

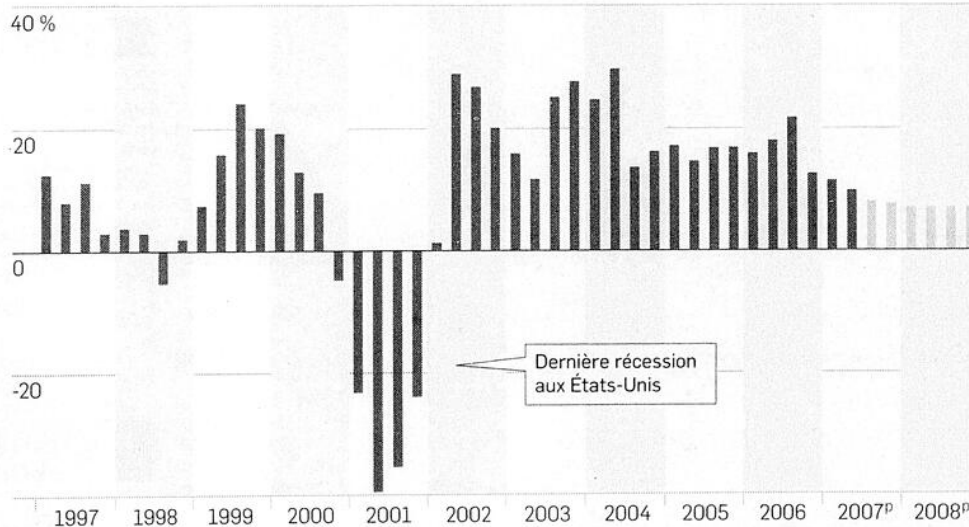
Et pour la première séance du dernier trimestre de 2007, l'indice Dow Jones a franchi la marque record de 14000 points établie le 17 juillet.

Les investisseurs semblent pousser un énorme soupir de soulagement car les pires scénarios évoqués durant la crise du crédit de l'été sont écartés... pour le moment.

Pourtant, l'économie américaine ne devrait croître que de 2 % cette année, soit sa plus modeste performance depuis 2002. Les bénéfices des entreprises du S&P 500 augmenteront d'à peine 3,8 % au troisième trimestre, ce qui met fin à une série de 20 trimestres durant lesquels la croissance a dépassé 10 %.

Citigroup, la plus importante institution américaine, prévient que ses bénéfices chuteront de 60 % au troisième trimestre en raison d'une radiation de trois milliards de dollars américains. Son homo-

Croissance trimestrielle des bénéfices des sociétés du S&P 500



Source : Argus Research Company

logue suisse UBS essuie sa première perte trimestrielle en neuf ans.

Mais comme les investisseurs avaient craint le pire, ils prennent ces mauvaises nouvelles avec un grain de sel.

Une bonne partie du rebond boursier provient d'une nouvelle vague d'achat d'actions par les nombreux investisseurs qui avaient misé sur une baisse des marchés cet automne, à l'aide d'options de vente sur les titres et les indices et de ventes à découvert.

Ces investisseurs rachètent des actions pour réduire leurs pertes, ce qui amplifie le mouvement haussier.

Les résultats des prochaines semaines diront si les assises

de la relance boursière sont bien solides.

Moins de confessions

Il faut dire que la saison des « confessions », la période pendant laquelle les entreprises font savoir si leurs prochains résultats différeront des attentes, a été plutôt calme.

Malgré le tumulte de juillet et août, moins d'entreprises qu'habituellement ont annoncé que leurs bénéfices seraient inférieurs aux prévisions à leur troisième trimestre, observe Thomson First Call.

Les investisseurs sont aussi rassurés par de nouvelles données américaines. Les dépenses de consommation ont crû de 0,6 % en août, leur plus

forte hausse mensuelle depuis plus de deux ans. Le revenu réel des travailleurs en août a atteint un record et augmenté de 3,8 % par rapport à 2006.

De plus, la composante des prix incorporée dans les dépenses de consommation a crû de 1,76 % en août, par rapport à l'an dernier, soit son plus faible rythme depuis janvier 2004. La composante des prix payés dans l'indice national des directeurs d'achat du secteur manufacturier a aussi baissé en septembre.

Ces données plaisent à ceux qui appréhendaient une recrudescence de l'inflation et, à sa suite, le risque d'une remontée indésirable des taux d'intérêt.

PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS



Le meilleur et le pire titre

▲ GAMMON GOLD INC, GAM : 11,87 \$ UN MOIS : +37,54 % UN AN : -6,90 %
▼ GABRIEL RESOURCES LMTD, GBU : 2,52 \$ UN MOIS : -24,55 % UN AN : -44,86 %

LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS



Le meilleur et le pire titre

▲ MDS INC, MDS : 21,49 \$ UN MOIS : +7,40 % UN AN : +12,22 %
▼ QLT INC, QLT : 5,59 \$ UN MOIS : -12,66 % UN AN : -33,77 %

Source : Bloomberg, fermeture du 28-09-2007

Vous cherchez une cote ?
Le profil d'une société ?

lesaffaires.com
SNC-Lavalin : plus grande soc

conseils investir

Le Top 100 Les Affaires 500¹

Entreprises québécoises et canadiennes	Symbole boursier	Ferm. \$ 28 sept.	1 semaine		1 mois		En 2007 %	1 an %	Rend. ann. 3 ans %	Vol. quot. moyen (00)	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours/bén.	Emplois au Qué.
			\$	%	%	%						Haut	Bas		
Abitibi-Consolidated	A	1.76	-0.01	-0.6	-14.1	-41.1	-36.5	-39.4	14834	0.0	4.10	1.66	—	8 000	
ACE Aviation Holdings (Air Canada)	ACE.A	26.60	0.39	1.5	7.3	20.1	31.3	—	6462	0.0	28.14	19.93	35.2	7 657	
Alcan	AL	99.23	-0.18	-0.2	-4.8	74.8	122.7	23.5	17805	1.0	104.60	43.25	18.1	8 000	
Aliments Maple Leaf	MFI	14.93	-1.07	-6.7	-3.1	21.0	19.9	5.2	1282	1.0	16.93	11.21	41.5	1 600	
Astral Media	ACM.A	43.84	1.97	4.7	3.0	9.8	8.9	16.5	970	0.8	47.72	37.50	18.7	1 400	
Banque CIBC	CM	99.36	1.31	1.3	3.8	1.1	17.9	17.3	14350	3.2	107.45	83.01	12.2	3 153	
Banque Laurentienne du Canada	LB	42.65	1.67	4.1	14.2	41.0	48.3	22.2	1475	3.1	44.28	28.75	14.6	2 904	
Banque Nationale du Canada	NA	54.50	0.40	0.7	-0.8	-17.2	-10.7	10.9	10254	3.6	66.80	51.55	9.7	10 299	
Banque Royale du Canada (RBC)	RY	55.05	1.29	2.4	1.3	-0.8	11.2	26.2	31238	3.2	61.08	47.90	13.3	7 600	
Banque Scotia	BNS	52.25	0.70	1.4	0.0	0.3	8.8	16.1	24966	3.4	54.73	46.70	13.2	1 500	
Banque TD (Groupe financier)	TD	76.30	2.62	3.6	5.6	9.4	14.9	21.4	22696	3.0	77.10	62.80	13.8	2 323	
BCE (Bell Canada Entreprises)	BCE	39.90	-0.25	-0.6	-1.2	27.1	31.6	18.0	79266	3.5	41.80	26.79	19.9	17 241	
BMO Groupe financier	BMO	65.00	2.32	3.7	0.1	-5.8	-3.8	8.8	19425	4.0	72.75	59.03	11.6	5 000	
BMTC (Groupe)	GBT.A	23.79	0.31	1.3	8.1	35.1	31.4	31.9	85	1.1	24.00	17.25	15.9	2 752	
Bombardier	BBD.B	5.91	0.11	1.9	-4.7	49.6	69.3	25.0	74478	0.0	6.97	3.48	45.7	13 600	
CAE	CAE	13.39	0.23	1.7	-1.9	24.6	40.5	34.9	8236	0.3	15.25	9.40	24.8	3 000	
Canadien Pacifique (Chemin de fer)	CP	70.00	1.46	2.1	-5.7	14.0	26.0	30.5	9620	1.1	91.00	54.95	17.0	1 250	
Canam (Groupe)	CAM	13.90	-0.08	-0.6	0.2	50.1	54.4	36.5	1923	1.5	14.44	8.15	14.6	1 329	
Cascades	CAS	9.95	-0.03	-0.3	-1.2	-24.8	-18.4	-8.5	1834	1.4	15.80	8.23	14.7	5 375	
CGI (Groupe)	GIB.A	11.39	0.28	2.5	-2.7	40.1	55.6	10.6	13948	0.0	12.24	6.98	16.3	8 650	
CN (Canadien National)	CNR	56.76	1.60	2.9	1.9	13.4	21.4	23.9	16464	1.4	61.00	45.96	16.7	3 253	
Cogeco	CGO	37.80	-0.80	-2.1	-1.5	29.2	60.9	26.4	93	0.7	44.57	23.25	39.8	1 355	
Couche-Tard (Alimentation)	ATD.B	20.38	-0.62	-3.0	-6.1	-19.6	-14.6	10.6	4929	0.5	28.42	19.57	19.3	4 000	
Domtar	UFS	8.18	-0.08	-1.0	-3.1	-17.0	24.7	-18.7	1643	—	12.29	6.48	—	3 000	
Garda World (Corporation de sécurité)	GW	18.50	0.20	1.1	5.7	-15.3	-18.0	61.5	1104	0.0	25.00	15.90	37.0	6 325	
Gaz Métro (Société en commandite)	GZM.UN	16.02	-0.23	-1.4	-3.0	2.8	-9.0	-2.0	326	7.4	18.50	15.30	12.9	1 739	
Genivar	GNV.U	20.71	-0.88	-4.1	0.4	51.2	66.1	—	228	5.8	22.80	7.55	20.9	1 230	
George Weston	WN	71.00	0.00	0.0	-0.8	-6.1	0.1	-7.7	1334	1.9	83.90	68.48	11.5	22 000	
Imgold [anc. Cambior] (I)	img	8.65	-0.33	-3.7	23.0	-16.2	-8.5	-4.2	19684	0.8	11.09	6.81	43.5	1 017	
Industrielle Alliance	IAG	39.00	0.28	0.7	-0.6	7.9	22.2	18.7	1505	1.7	40.83	31.31	13.5	1 905	
ING Canada	IIC	44.64	0.23	0.5	-1.5	-14.8	-19.9	—	1374	2.2	59.70	41.52	10.9	2 140	
IPL	IPI.A	6.50	-0.10	-1.5	0.0	-3.7	7.4	-9.8	50	0.0	8.45	5.86	13.1	883	
Jean Coutu (Groupe)	PJC.A	13.25	-1.55	-10.5	-14.8	-3.6	11.4	-6.7	6002	0.8	16.50	11.31	25.6	981	
Le Château	CTU.A	13.90	-0.10	-0.7	-5.7	-7.3	30.1	52.3	286	7.1	17.87	10.29	12.3	858	
Magasins Hart	HIS	4.14	0.17	4.3	8.4	-25.9	-20.4	13.7	26	1.9	6.59	3.56	13.4	1 107	
Mega Brands	MB	16.88	-1.37	-7.5	-13.4	-35.4	-27.9	-3.7	1669	0.0	27.60	16.80	11.8	800	
Metro	MRU.A	35.00	0.24	0.7	0.2	-7.7	4.2	24.2	2485	1.2	41.78	33.23	13.4	7 200	
Mines Agnico-Eagle	AEM	49.33	-0.32	-0.6	4.5	2.6	42.5	40.6	10734	0.3	52.84	30.72	45.5	893	
Molson Coors	TPX.B	49.93	1.50	3.1	6.2	12.4	30.1	—	87	—	55.01	36.26	—	1 800	
Power Corporation du Canada	POW	39.86	0.31	0.8	-1.6	13.0	25.2	14.0	4745	2.1	41.71	31.83	14.3	4 519	
Quebecor	QBR.B	37.52	1.42	3.9	3.1	4.6	36.8	13.1	1219	0.5	43.25	27.02	16.5	11 405	
Reitmans (Canada)	RETA	19.11	-0.88	-4.4	-21.4	-13.9	-0.3	29.5	1415	2.6	27.15	19.00	13.9	1 231	
Rogers Communications	RCI.B	45.28	-0.04	-0.1	-5.6	30.5	48.0	52.9	17996	0.5	52.20	29.36	37.0	3 299	
Rona	RON	21.78	-0.43	-1.9	1.3	3.7	2.9	9.0	5323	0.0	25.26	20.02	13.4	8 160	
Saputo	SAP	52.60	-4.34	-7.6	3.6	42.3	45.3	18.7	2015	1.8	57.50	34.91	21.6	2 800	
Sears Canada	SCC	29.25	0.00	0.0	7.9	9.3	44.2	54.1	588	—	31.00	20.00	—	7 100	
Shermag	SMG	1.18	-0.12	-9.2	-32.6	-50.6	-53.5	-51.0	74	0.0	2.80	1.12	—	1 075	
SNC-Lavalin (Groupe)	SNC	44.35	0.16	0.4	7.1	40.9	54.2	40.6	4186	0.8	44.81	26.10	369.6	3 925	
Sportscene (Groupe)	SPS.A	14.95	0.95	6.8	6.8	-6.6	-6.6	30.9	43	—	17.80	14.00	—	1 700	
Sun Life (Financière)	SLF	52.20	0.89	1.7	2.8	5.8	13.9	13.5	13291	2.4	54.14	44.11	13.5	1 500	
TELUUS Communications	T	57.50	0.61	1.1	3.0	7.4	-8.6	31.4	11264	2.2	66.45	51.12	18.4	4 400	
Tembec	TBC	0.67	-0.03	-4.3	-14.1	-61.0	-51.8	-57.0	2239	0.0	3.15	0.64	—	2 560	
Transat A.T.	TRZ.B	35.75	0.05	0.1	22.2	12.5	48.3	18.7	876	1.0	38.32	24.30	14.2	2 579	
Transcontinental	TCL.A	21.76	0.86	4.1	8.1	4.5	18.8	-2.1	883	1.3	22.90	18.12	14.3	7 007	
TransForce (Fonds de revenu)	TIF.UN	10.95	-0.26	-2.3	-10.5	-18.8	-33.1	8.7	1488	10.3	17.99	10.93	7.9	5 468	
Velan	VLN	17.00	0.01	0.1	-1.7	3.0	18.5	6.7	30	0.0	21.00	13.10	20.7	863	

Sociétés mères de filiales canadiennes	Devise	Symb. boursier	Ferm. 28 sept.	1 semaine		1 mois		En 2007 %	1 an %	Rend. ann. 3 ans %	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours/bén.	Emplois au Qué.
				\$	%	%	%					Haut	Bas		
ABB Can. (ABB ADR, New York)	\$ US	ABB	26.23	0.7	2.5	6.4	45.9	99.0	61.9	—	26.48	13.02	—	1 187	
Alcoa Can. (Alcoa, New York)	\$ US	AA	39.12	1.7	4.6	7.1	30.4	39.5	6.9	1.6	48.77	26.39	13.2	3 600	
Alstom Can. (Alstom, Paris)	Euro	ALO	144.10	-2.8	-1.9	8.6	40.3	102.0	97.6	—	151.44	68.75	42.5	778	
AXA Can. (AXA ADS, New York)	\$ US	AXA	44.61	1.7	4.0	11.0	10.6	20.9	33.6	—	47.10	36.57	—	1 290	
Bell Helicopter (Textron, New York)	\$ US	TXT	62.21	-0.1	-0.2	6.6	32.7	42.2	26.1	1.4	64.00	43.22	19.5	1 940	
Bridgestone Firestone Can. (Bridgestone, Tokyo)	Yens		283.00	26.0	10.1	2.9	31.6	-30.3	—	0.7	408.00	203.00	—	1 490	
Bureau en Gros (Staples, Nasdaq)	\$ US	SPLS	21.49	-1.0	-4.4	-9.5	-19.5	-11.7	3.7	1.3	28.00	21.04	15.5	2 300	
Coca-Cola (Embout.) (Coca-Cola Ent., New York)	\$ US	CCE	24.22	0.0	-0.1	1.7	18.6	16.3	8.8	1.0	24.60	19.53	18.4	885	
Compass Can. (Compass Group PLC, Londres)	Livre	CPG	300.75	-20.5	-6.4	-7.5	3.7	12.1	15.2	3.0	384.25	263.00	19.3	2 850	
Costco (Les entrepôts) (Costco, Nasdaq)	\$ US	COST	61.37	0.7	1.1	-0.6	16.1	23.5	14.3	1.0	65.57	47.89	25.3	3 199	
CSC Can. (Computer Sciences, New York)	\$ US	CSC	55.90	0.4	0.7	-0.1	4.7	13.8	5.0	0.0	63.76	46.95	14.9	900	
DMR Conseil (Fujitsu LTD ADR, Tokyo)	\$ US	FJTSY.PK	815.00	41.0	5.3	3.0	-12.7	-16.3	9.2	0.8	1052.00	635.00	16.5	1 200	
Electrolux (Electrolux AB, Stockholm)	Cour.		133.25	-5.3	-3.8	-13.8	14.0	31.2	30.4	—	190.00	99.64	16.2	1 670	
Emb. Smurfit-Stone Can. (Smurfit-Stone, Nasdaq)	\$ US	SSCC	11.68	1.0	9.1	10.6	10.6	4.3	-15.7	0.0	14.08	8.85	61.5	1 600	
Ericsson Can. (LM Ericsson ADR, Nasdaq)	\$ US	ERIC	39.80	0.7	1.7	7.0	-1.1	15.5	9.5	—	43.41	33.66	22.4	1 500	
Falconbridge (Xstrata PLC, Londres)	Livre	XTA	3320.00	31.0	0.9	14.3	30.2	68.1	59.4	0.7	3493.00	1942.30	17.8	2 500	
Financière Standard Life (Stand. Life PLC, Lond.)	Livre		285.50	12.5	4.6	-4.9	-3.5	5.4	—	2.8	357.25	263.25	17.6	1 508	
Goodyear Can. (Goodyear Tire, New York)	\$ US	GT	30.41	1.3	4.3	9.9	44.9	109.7	40.9	0.0	36.90	13.61	32.4	1 000	
Home Depot Can. (Home Depot, New York)	\$ US	HD	32.44	-2.0	-5.9	-15.3	-19.2	-10.6	-4.6	2.2	42.01	31.85	12.8	3 500	
IBM Can. (IBM, New York)	\$ US	IBM	117.80	1.0	0.9	1.0	21.3	43.8	12.0	1.2	118.89	81.56	18.4	5 500	
Kraft Can. (Kraft Foods, New York)	\$ US	KFT	34.51	-0.3	-1.0	7.6	-3.3	-3.2	5.9	2.8	37.20	29.95	17.8	1 850	
Labatt (La brasserie) (InBev, Bruxelles)	Euro	INB	62.55	-1.2	-1.8	3.9	25.3	44.1	34.0	1.2	67.60	42.76	23.7	1 250	
Lafarge Can. (Lafarge ADS, New York)	\$ US	LR	38.15	0.0	0.0	—	—	—	—	—	—	—	—	899	
L'Oréal Can. (L'Oréal ADR, New York)	\$ US	LRLCY	26.25	0.3	1.0	12.2	30.0	28.0	27.2	—	26.50	18.55	—	800	
Merck (Frosst Can.) (Merck, New York)	\$ US	MRK	51.69	-0.1	-0.3	3.0	18.6	23.4	20.8	3.1	55.14	41.24	19.4	1 095	
Mittal Can. (Arcelor Mittal, New York)	\$ US	MT	78.36	2.3	3.0	18.4	85.8	125.6	41.4	—	79.24	33.90	12.0	2 295	
PACCAR du Can. (Paccar, Nasdaq)	\$ US	PCAR	85.25	-4.7	-5.2	-0.4	31.4	49.5	26.9	3.3	98.63	56.68	14.8	1 090	
Parmalat Can. (Parmalat S.p.A., Milan)	Euro	PLT	2.51	0.0	0.4	-5.3	-23.0	-11.3	—	0.0	3.52	2.32	11.2	890	
Pfizer Can. (Pfizer, New York)	\$ US	P													

Il sera bientôt possible d'acheter des actions étrangères sur Internet

Courtage. TD Waterhouse sera le premier courtier à escompte à offrir le service, dès l'an prochain.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

TD Waterhouse lancera l'an prochain un service permettant de négocier des actions inscrites sur plusieurs Bourses étrangères.

C'est une première au pays qui pave la voie à la démocratisation de la négociation de titres boursiers à l'échelle mondiale. « Les investisseurs montrent un intérêt croissant pour les titres internationaux. Nous voulons rendre la négociation d'actions étrangères aussi simple et facile que l'achat de titres canadiens ou

américains », explique John See, président de Courtage à escompte TD Waterhouse, qui a inauguré sa nouvelle succursale située au Centre Eaton de Montréal, le 26 septembre dernier.

TD Waterhouse Canada adaptera la plateforme de négociation de titres internationaux mise au point par la division britannique du groupe. TD Waterhouse UK permet à ses clients de négocier les titres inscrits à 16 Bourses établies en Asie, en Europe

et en Amérique du Nord, dans quatre devises.

La date de lancement du nouveau service n'a pas été précisée. M. See ne s'est pas avancé non plus quant aux tarifs qui seront facturés pour ce nouveau service, mais il promet qu'ils seront moins chers que ceux des courtiers de plein exercice.

Selon Glenn LaCoste, président de Survivor, un cabinet spécialisé dans l'évaluation des services en ligne, la négociation de titres étrangers com-

mande généralement des frais supplémentaires.

Ses rivales devraient suivre

M. LaCoste croit les autres courtiers à escompte seront poussés à offrir également ce service dans les prochaines années.

E*Trade Canada pourrait être le prochain à l'offrir, car sa société mère, E*Trade Financial, a été la première société américaine de courtage à commission réduite à lancer

une plateforme de négociation de titres internationaux, en février dernier. Pour sa part, Nicolas Milette, président

de Courtage Direct Banque Nationale, envisage aussi d'offrir ce service, mais ce ne sera pas à court terme. ■

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Lieu
Exploration Azimut	10 oct.	10 h 00	Hôtel Reine Élisabeth, Montréal
TORR Canada	10 oct.	11 h 00	Nouvel Hôtel, Montréal
Groupe Jean Coutu	16 oct.	9 h 30	551, rue Bériault, Longueuil
Amisk	23 oct.	19 h 30	Holiday Inn, Saguenay

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à Rachel Tousignant, au 514-392-1586.

Taux d'intérêt (en vigueur le 2 octobre 2007)

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis f Intérêt versé annuellement					Hypothèques résidentielles												
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	
		1 an	5 ans	1 an	5 ans	ouv.		fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.		ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.										
Commerce CIBC	5 000	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,30	1 000	3,00	3,05	3,15	3,25	3,35	1 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,30	7,19
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4,50	4,50	4,55	4,60	4,65	4,50	4,65	—	—	5,60	5,65	5,70	5,95	5,84	
Laurentienne	3 000 >	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,25	1 000	3,05	3,15	3,25	3,35	3,45	1 000	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,30	3,70	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,19	
HSBC Canada	5 000 >	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,30	1 000	2,95	3,05	3,15	3,25	3,35	1 000	3,20	3,30	3,40	3,50	3,60	3,20	3,60	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,19	
Manuvie	25 000 >	4,10	4,25	4,30	4,30	4,30	4,30	—	—	—	—	—	—	2 500	4,35	4,50	4,55	4,60	4,60	4,35	4,60	—	6,15	6,70	5,65	5,70	5,85	5,85	
Montréal	5 000 >	2,05	2,05	2,10	2,10	2,10	2,20	1 000	3,10	3,15	3,25	3,35	3,45	1 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,19	
Nationale	5 000 >	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,30	1 000	2,95	3,05	3,15	3,25	3,35	1 000	4,30	4,40	4,50	4,50	4,75	4,30	4,75	8,55	6,75	9,20	6,95	7,30	7,30	7,19	
Royale	5 000 >	2,05	2,05	2,10	2,15	2,15	2,20	1 000	3,00	3,05	3,15	3,25	3,35	5 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,19	
Scotia	5 000 >	2,30	2,30	2,35	2,35	2,40	2,45	5 000	3,00	3,05	3,15	3,25	3,35	5 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,70	9,15	7,10	7,30	7,30	7,19	
TD Canada Trust	5 000 >	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,30	1 000	3,00	3,05	3,15	3,25	3,35	1 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	—	—	9,20	7,15	7,30	7,30	7,19	
Caisses Desjardins ¹	5 000	2,40	2,40	2,45	2,45	2,50	2,50	1 000	3,15	3,15	3,25	3,35	3,45	1 000	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,30	3,70	8,55	6,75	9,20	6,95	7,30	7,30	7,15	
Fiducie Desjardins	5 000	2,40	2,40	2,45	2,45	2,50	2,50	—	—	—	—	—	—	1 000	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,30	3,70	8,55	6,75	9,20	6,95	7,30	7,30	7,15	
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	3,25	3,35	3,45	3,55	3,70	3,25	3,70	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,24	
Montréal Trust	5 000 >	2,30	2,30	2,35	2,35	2,40	2,45	—	—	—	—	—	—	5 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,70	9,15	7,10	7,30	7,30	7,24	
Clarica	10 000 >	2,45	2,45	2,50	2,50	2,60	2,70	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,70	3,75	3,80	3,90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Promutuel Capital	5 000 >	2,15	2,15	2,20	2,25	2,30	2,45	—	—	—	—	—	—	1 000	3,50	3,60	3,70	3,75	3,85	3,50	3,85	—	—	9,20	6,70	7,15	7,15	6,00	
Trust Banque Nationale	5 000 >	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,30	—	—	—	—	—	—	1 000	4,30	4,40	4,50	4,70	4,75	4,30	4,75	8,55	6,75	9,20	6,95	7,30	7,30	7,19	
Trust La Laurentienne	3 000 >	2,15	2,15	2,20	2,20	2,25	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,20	3,70	8,55	6,75	9,20	7,05	7,30	7,30	7,14	
Trust National	5 000 >	2,30	2,30	2,35	2,35	2,40	2,45	—	—	—	—	—	—	5 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,70	9,15	6,95	7,30	7,30	7,24	
Trust Royal	5 000 >	2,05	2,05	2,10	2,15	2,15	2,20	—	—	—	—	—	—	5 000	3,25	3,30	3,40	3,50	3,60	3,25	3,60	8,55	6,70	9,15	7,10	7,30	7,30	7,24	
Investissements Manuvie	25 000 >	4,10	4,25	4,30	4,30	4,30	4,30	—	—	—	—	—	—	2 500	4,35	4,50	4,55	4,60	4,60	4,35	4,60	—	6,15	6,70	5,65	5,70	5,85	5,85	
NovImm Action	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Intell. Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6,25	—	—	5,60	6,05	5,84	5,90	5,74
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Épargne Placements Qc ²	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	3,85	4,20	4,30	4,35	4,40	4,85	4,60 ³	—	—	—	—	—	—	—	—

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. 1 Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. 2 Obligations à terme à taux fixe. - Versement semestriel > Dépôts rachetables
3 Rendements comprenant le boni de 1% appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis. Source : Les Affaires, renseignements colligés par Rachel Tousignant.

Les Trois Tilleuls & Spa GIVENCHY

Pour une expérience différente.

Découvrez nos forfaits affaires.

RELAIS & CHATEAUX.

www.lestroistilleuls.com Saint-Marc-sur-Richelieu (Autoroute 20, sortie 112) Tél. 514 856-7787

CARTES DE NOËL
EXCLUSIVES POUR LES ENTREPRISES

LES CARTES PÔLE NORD

FABRICANT

Tél.: (418) 842-0150
Sans frais: 1 866 452-4616

www.cartespolenord.ca

2640, rue du Brasier, Québec (Québec) G2C 1T5

conseils questions et réponses



Finances personnelles

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Investir dans l'immobilier sans hypothéquer son REER

Comment peut-on utiliser les sommes accumulées dans son REER pour acheter un immeuble locatif, comme un triplex ? Je cherche à connaître toutes les façons d'investir dans l'immobilier (par l'entremise d'une entreprise inscrite en Bourse, d'un fonds de placement immobilier, etc.), car le rendement de mes placements inscrits dans mes REER est très limité en ce moment.

- Pierre Dumont

Vous pouvez puiser dans vos régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) pour investir dans l'achat d'un immeuble locatif. Cette approche est toutefois déconseillée puisqu'elle

implique une facture d'impôts salée, les sommes retirées de vos REER s'ajoutant à vos autres revenus imposables.

Le REER-Hypothèque, une formule risquée

Une autre stratégie vous permet aussi de puiser dans vos REER pour financer l'achat d'une propriété : le REER-Hypothèque. Plutôt que de contracter un prêt hypothécaire auprès de votre institution financière, cette formule consiste à emprunter des liquidités dans vos REER pour financer l'immeuble convoité.

Vous devez respecter les mêmes conditions de paiement que si vous contractiez

une hypothèque classique. Devenu votre propre créancier, vous vous versez des intérêts. Cette stratégie a l'avantage de procurer un meilleur rendement qu'un placement à faible risque. En effet, le taux affiché d'une hypothèque fermée de cinq ans avoisine 7,15 %, comparativement à 3,60 % pour un certificat de placement garanti de même échéance.

Voilà une facette qui rend cette stratégie séduisante, mais les inconvénients qu'elle présente surpassent à mon avis les avantages.

Tout d'abord, le REER-Hypothèque comporte divers frais administratifs. Vous devrez

assumer des frais d'ouverture de dossier, d'évaluation de la propriété, d'assurance, et j'en passe.

Cette stratégie est également risquée, puisque vous êtes à la fois créancier et emprunteur.

Troisièmement, elle fait une entorse au sacro-saint principe de la diversification. En vendant la totalité de vos actions ou de vos fonds communs pour vous octroyer une hypothèque, vous deviendrez entièrement tributaire de l'évolution du marché immobilier.

Sachez que les institutions financières hésitent à proposer le REER-Hypothèque. Certaines, comme Desjardins, ne l'offrent carrément pas.

Pensez aux fiducies de placement immobilier

Si vous tenez à investir dans l'immobilier par l'entremise de vos REER, le plus simple serait de vous procurer des titres d'entreprises ou de fonds spécialisés dans ce secteur.

Vous pouvez par exemple acheter les titres de fiducies de placement immobilier (FPI).

Ces entreprises exploitent généralement des immeubles locatifs commerciaux ou résidentiels.

Ces titres sont appréciés pour le revenu régulier qu'ils procurent, car la plupart des FPI versent une distribution tous les mois.

Il existe d'autres options qui vous permettent de prendre une participation diversifiée dans ce secteur, et ce, à prix modique. Par exemple, vous pouvez vous procurer un fonds

négoié en Bourse (FNB) composé de FPI.

Au Canada, Barclays offre le fonds iShares CDN REIT Sector Index Fund (XRE), qui reproduit le rendement de l'indice des FPI de la Bourse de Toronto.

Bien que votre intention de diversifier vos placements soit louable, sachez que le climat n'est pas idéal pour investir dans les titres du secteur en raison du resserrement du crédit. ■

Déclarations de dividendes

Société	Fréquence	Montant	Var. (\$)	Date	Date
				inscrip.	versé
AGF Management	T	0.20	0	10-10-07	22-10-07
Fortis	T	0.21	0	09-11-07	01-12-07
Gluskin Sheff + Associates	T	0.0925	0	03-10-07	25-10-07
Gluskin Sheff + Associates ²		1.50	0	03-10-07	25-10-07
Industries Dorel ¹	T	0.125	0	05-10-07	18-10-07
Metro	T	0.115	0	30-10-07	20-11-07
Oceanex Income	M	0.0937	0	05-10-07	15-10-07
Taylor NGL	M	0.0625	0	10-10-07	15-10-07

Comment lire les déclarations de dividendes

1 Dividende en \$ US.

2 Dividende supplémentaire.

Fréquence : M mensuel.

T trimestriel, S semestriel, A annuel

Montant du dividende déclaré

Var. : Variation du dividende déclaré

par rapport au dividende précédent.

Date inscrip. : Date à laquelle

l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré.

Date versé : Date à laquelle

le dividende sera versé aux actionnaires inscrits.

Grand dossier sur le pétrole du 21^e siècle !



EN KIOSQUE MAINTENANT !

Abonnez-vous par internet à www.magazinecommerce.com ou par téléphone au 1 800 361-7215

À Saint-Laurent

On passe pas par 4 chemins

pour une gestion efficace des déplacements

Plans de transport personnalisés
Programme de covoiturage et vélo en libre service
Incitatif aux transport en commun
Comités interentreprises

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE SAINT-LAURENT
CENTRE DE GESTION DES DÉPLACEMENTS

La clé pour vos déplacements

Contactez-nous et profitez de nos services aux entreprises
514 855-5757
www.destl.ca



Bourse et marchés financiers

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Il est trop tôt pour lapider la Banque Nationale

En tant qu'actionnaire de la Banque Nationale depuis plus de 25 ans, quel bonheur j'ai vécu ces dernières années sous la direction de Réal Raymond, qui a pris sa retraite en juin dernier.

Mais voilà que la Banque se retrouve à nouveau dans une situation [avec le papier commercial adossé à des actifs] qui nous rappelle ses bêtises d'autrefois. Elle se retrouve encore une fois surexposée par rapport aux autres grandes banques canadiennes.

Est-ce à dire que M. Raymond n'a finalement pas fait mieux que ses prédécesseurs sur le plan de la gestion du risque ?

Et que penser du bureau de la présidence, notamment de la première vice-présidente, gestion des risques, qui a eu une promotion avec l'arrivée du nouveau chef de la direction, Louis Vachon ? Pourquoi cette banque se retrouve-t-elle encore une fois surexposée ? Est-ce une question de taille, de marché ou simplement de qualité de ses gestionnaires ?

- D. D.

Comme vous, tous les actionnaires de la Banque Nationale sont sûrement déçus et inquiets de l'évolution de la crise du papier commercial adossé à des actifs (PCAA), bien qu'il soit trop tôt, à mon avis, pour conclure que cette crise entachera lourdement la rentabilité et la solidité de la banque.

Mais même si la BN devait y perdre des plumes, je ne crois pas qu'il soit appro-

prié de lapider ses dirigeants actuels.

Il n'y a pas si longtemps, le Canada comptait cinq grandes banques et quelques banques régionales, dont la Nationale. Mais aujourd'hui, les observateurs de la scène bancaire canadienne vous diront tous qu'il y a six grandes banques au Canada ; la BN en fait partie.

Depuis 10 ans, la croissance et la rentabilité de la Banque Nationale se comparent avantageusement à celles de ses compétiteurs, et elle a enrichi grandement ses actionnaires durant cette période.

Le rendement de l'avoir des actionnaires est passé de 13,3 à 19,9 % entre 1997 et 2007. Pendant la même période, son dividende annuel est passé de 0,58 à 1,96 \$, une hausse annuelle moyenne de 14,7 %. Quant à son bénéfice par action, il a augmenté en moyenne de 12,2 % par année au cours des 10 dernières années.

Toutes ces augmentations égalent presque celles de la Banque Royale.

Mais pour y arriver, il a fallu qu'elle joue la même partie que les autres grandes banques. Elle a dû innover, prendre le virage de la gestion de patrimoine, et surtout accroître ses activités sur les marchés des capitaux, dont les banques tirent une part croissante de leurs bénéfices.

Et cela ne pouvait pas se faire sans risque. Les banques importantes ont des activités de plus en plus sophistiquées, mais plus risquées. C'est dans la gestion de ces risques qu'elles se démarquent.

La Banque Nationale a peut-être fait un faux pas dans le dossier des PCAA, mais dans l'ensemble, elle a très bien géré le risque au cours des 10 dernières années. Sa performance à ce chapitre se compare avantageusement à celle de toutes les autres grandes banques canadiennes.

La présence de la Banque Nationale sur les marchés des capitaux, en plus d'enrichir ses actionnaires, a également favorisé le développement d'une expertise québécoise dans ces domaines dont, trop souvent, les centres d'activité sont situés à l'extérieur du Québec. C'est une raison de plus pour encourager ses dirigeants à poursuivre dans cette voie.

La Banque Nationale fera d'autres erreurs qui entraîneront des pertes. C'est inévitable, considérant la place qu'elle occupe sur les marchés des capitaux.

Mais selon moi, l'erreur la plus coûteuse, tant pour ses actionnaires que pour la communauté québécoise, serait qu'elle se retire d'activités bancaires essentielles, mêmes risquées, par peur de l'échec.

Le CFA pour les gestionnaires de portefeuilles

Je suis une immigrante âgée de 35 ans, travaillant dans une banque comme représentant financier. J'ai un diplôme de MBA et j'ai réussi mon examen sur les fonds communs. Je

m'intéresse beaucoup à la gestion de portefeuilles. Que doit-on avoir comme formation académique et professionnelle pour travailler comme gestionnaire de fonds ? Est-ce réaliste d'y penser à mon âge ?

- Mei Xie, Montréal

À 35 ans, tout vous est encore accessible. Surtout que vous avez déjà acquis une partie de la formation nécessaire, car le MBA et le cours de fonds communs constituent une bonne entrée en matière.

Mais la formation qui semble maintenant devenir essentielle en gestion de portefeuilles est celle qui conduit au titre de Chartered Financial Analyst (CFA). Il s'agit d'un cours par correspondance qui s'étend sur trois ans.

Puisque vous êtes déjà à l'emploi d'une banque, je vous suggère de communiquer avec le service des ressources humaines afin d'exposer vos ambitions. Les banques ont d'importantes divisions de gestion de portefeuilles. Peut-être pourriez-vous commencer à y travailler tout en suivant vos cours de CFA ?

Faites-nous parvenir vos questions

Si vous avez des questions au sujet de vos finances personnelles, de la Bourse, des fonds communs ou du monde du placement et de la finance, faites-les-nous parvenir par courriel à l'adresse suivante : questions@transcontinental.ca. Nos journalistes Dominique Beauchamp (Fonds communs), Yannick Clérouin (Finances personnelles) et Jean Gagnon (Bourse et marchés financiers) se feront un plaisir d'y répondre dans nos pages.

Vous risquez peu à attendre que la vente de Stelco soit réalisée

Que faire avec nos titres de Stelco, soit STE, STE.NTU et STE.WT, maintenant que la société sera achetée par US Steel ? Nous avons reçu ces titres lors de la restructuration.

Les lots sont petits et irréguliers, soit 18 STE, 40 STE.NTU et 24 STE.WT. Faut-il vendre maintenant ? Les frais seront probablement plus élevés à cause des lots brisés. Faut-il attendre que tout se fasse tout seul ?

- André Bergeron

Vous avez raison quant aux frais. Étant donné que la valeur de chacun des titres n'est pas très importante, les frais en pourcentage seront élevés.

Par ailleurs, vous risquez peu à attendre la conclusion de la

transaction. US Steel, l'acheteur de Stelco, est une des plus importantes sociétés du secteur de l'acier aux États-Unis, et il serait surprenant qu'elle retire son offre.

Toutefois, la transaction ne sera probablement réalisée qu'à la fin de l'année.

Mais alors tout se déroulera facilement et votre courtier prendra contact avec vous.

Précision

Dans notre chronique parue le 22 septembre, nous avons indiqué par erreur que les actionnaires de Soletron qui optaient pour recevoir des actions de Flextronics en échange des leurs n'auraient pas à déclarer de gain en capital. Selon Stéphane Leblanc, associé en fiscalité chez Ernst & Young, il faut payer de l'impôt sur une telle transaction compte tenu qu'il s'agit de sociétés canadiennes.

ARGENT DISPONIBLE

Problème de liquidité ?

Prêts commerciaux seulement

Confidentiel

RAPID FINANCE CO. LTEE.

(514) 342-4488

ÉPILEPSIE



La recherche:
le nerf de la guerre
contre l'épilepsie



ÉPILEPSIE CANADA

1 877 734-0873

www.epilepsy.ca

PROPRIÉTÉ SUR LE BORD DU LAC MASSAWIPPI, QUÉBEC (1200 PI DE FAÇADE)

Notre client, l'archevêque du Diocèse anglican de Québec, nous a donné instruction d'émettre un appel d'offres d'achat pour une partie de la propriété du Quebec Lodge, composée d'un site unique de 680 000 pi² sur le Lac Massawippi à Hatley, Québec.

Acheteurs sérieux seulement.

Veillez contacter M^e David F. Blair ou M^{me} Marie Rhéaume pour toute information au (418) 649-5483.

Heenan Blaikie Aubut
QUÉBEC

LA MOBILITÉ INTERNATIONALE DES TRAVAILLEURS : UN VECTEUR DE COMPÉTITIVITÉ POUR NOS ENTREPRISES

LISEZ L'ARTICLE COMPLET SUR L'IMMIGRATION DANS LES PROCHAINES PAGES.

Votez jusqu'où va notre équipe stratégique

BCF.CA



AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES



UNE ÉQUIPE STRATÉGIQUE

BCF MET 18 ÉQUIPES DE SPÉCIALISTES À LA DISPOSITION DE SES CLIENTS. CE SONT NOS 18 ÉQUIPES STRATÉGIQUES.

Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin que de simples avocats. Les membres de notre équipe stratégique Immigration d'affaires assument la gestion de tous les processus liés à la mobilité et à la relocalisation du personnel afin que nos clients puissent exercer librement leurs activités. Nous mettons en œuvre des processus globaux afin d'assurer le respect intégral des lois et des règlements pertinents et nous offrons une prise en charge totale de la gestion des politiques, incluant la revue diligente du statut des employés dans le cadre des fusions et acquisitions.

BCF AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES

LA MOBILITÉ INTERNATIONALE DES TRAVAILLEURS : UN VECTEUR DE COMPÉTITIVITÉ POUR NOS ENTREPRISES

La libéralisation des échanges de biens et services entre différents États ainsi que la croissance des investissements internationaux observée au cours des dernières décennies ont entraîné un débat approfondi sur les flux migratoires de travailleurs et travailleuses. La Commission européenne a déclaré 2006 « l'année européenne de la mobilité des travailleurs » pendant que se tenait également l'assemblée générale du Dialogue de haut niveau sur les migrations internationales et le développement de l'ONU. Tant la Communauté européenne que l'ONU, l'Organisation internationale pour les migrations (OIM), la Banque mondiale et les différents gouvernements ont reconnu l'impact du déclin démographique et du vieillissement de la population sur l'économie de certains pays, et la nécessité corrélative de revoir les politiques d'immigration. L'économie canadienne ne fait pas exception et plusieurs défis restent à relever afin d'assurer la compétitivité de nos entreprises sur les marchés locaux et mondiaux.

Bien que les politiques d'immigration à elles seules ne constituent pas la seule solution aux problèmes démographiques, les besoins de main-d'œuvre et la nécessité d'une certaine mobilité des travailleurs et travailleuses au sein de nos entreprises représentent des facteurs stratégiques pour assurer la pérennité de notre économie. En fait, en plus de leur rôle social important, les politiques d'immigration ont un impact considérable sur la performance de nos entreprises sur les marchés intérieurs et extérieurs.

La loi canadienne et ses règlements comportent déjà des dispositions facilitant entre autres l'entrée au Canada des visiteurs d'affaires temporaires, des employés clés mutés au sein d'une organisation multinationale ainsi que de certains travailleurs professionnels en provenance des États-Unis, du Mexique ou du Chili. Les récents changements apportés au Programme concernant les travailleurs étrangers temporaires (PTET) et les règles particulières applicables aux professions sous pression telles que déterminées par les groupes de travail provinciaux visent également à favoriser le séjour temporaire de travailleurs exerçant des professions qui connaissent des pénuries de main-d'œuvre. Quoi qu'il en soit, si l'on se fie aux enquêtes

récentes de Jobboom, qui recense les perspectives d'avenir dans divers secteurs d'activités, plusieurs secteurs de notre économie continuent d'éprouver de sérieuses difficultés à recruter de la main-d'œuvre qualifiée et à conserver celle-ci. Il est clair que nous devons revoir nos systèmes d'éducation et de formation spécialisée afin de répondre aux besoins du marché du travail contemporain. Toutefois, un autre défi important devra être relevé par nos entreprises, celui de la mobilité de la main-d'œuvre.

Bien que les politiques d'immigration à elles seules ne constituent pas la seule solution aux problèmes démographiques, les besoins de main-d'œuvre et la nécessité d'une certaine mobilité des travailleurs et travailleuses au sein de nos entreprises représentent des facteurs stratégiques pour assurer la pérennité de notre économie

Si l'on compare la zone des Amériques à celle de la Communauté européenne, la liberté de circulation des travailleurs prend un tout autre sens. En effet, alors que l'Europe des 25 tend à une liberté de mouvement de plus en plus accrue, en Amérique, en dépit des règles de l'ALENA visant à faciliter le mouvement des travailleurs entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, plusieurs barrières subsistent. De surcroît, à l'intérieur même de nos frontières,

les travailleurs étrangers ne bénéficient que d'une mobilité très réduite. À titre d'illustration, un travailleur admis au Canada à titre d'employé muté au sein d'un même groupe de sociétés n'est pas autorisé à être relocalisé au sein d'une autre société du groupe sans avoir au préalable obtenu un nouveau permis de travail. De la même façon, un professionnel ayant obtenu l'autorisation de travailler temporairement pour un employeur spécifique n'est pas non plus autorisé à offrir ses services à une autre société sans avoir obtenu un nouveau permis de travail, ce qui, dans certains cas, représente une charge administrative et des délais tels que nos entreprises et notre économie en souffrent. Une réforme de nos règles s'impose afin que nous demeurions compétitifs et que nous soyons aptes à retenir les travailleurs

étrangers ayant déjà acquis une expérience de travail pertinente et enrichissante au sein de notre pays.

À ce chapitre, nos voisins américains ont une longueur d'avance et leurs lois et règlements prévoient des mécanismes autorisant les employés mutés au sein d'un groupe de sociétés à évoluer au sein de chacune des entités reliées sans autre formalité. Ils prévoient également la possibilité pour certains travailleurs de changer d'employeur et de commencer leur nouvel emploi dès qu'une demande est déposée à cet effet. De cette façon, les entreprises américaines ont le loisir de bénéficier d'une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée sans avoir à souffrir des délais administratifs engendrés par la présentation d'une nouvelle demande. Ces politiques favorisent également la rétention des travailleurs déjà présents au pays et adaptés à nos méthodes et cultures de travail, ce qui représente un avantage significatif.

En somme, le Canada devrait faire de 2008 une année de débats constructifs autour des questions d'immigration et de mobilité de la main-d'œuvre, au bénéfice de notre société et de notre économie.

Pour en savoir plus, visitez le site

BCF.CA

Julie Lessard, associée et responsable de l'équipe stratégique Immigration d'affaires. Elle peut être jointe au 514-397-2260 ou à jlessard@bcf.ca

dossiers

LES INGRÉDIENTS DU SUCCÈS DE DRUMMONVILLE

Drummondville fait bande à part : son économie est en croissance ! Par exemple, pour une deuxième année consécutive, la MRC de Drummond a connu une hausse des emplois manufacturiers. Il s'en est créé 1 057 en 2006. Des résultats qui font certainement bien des envieux. Surtout que l'année 2007 s'annonce tout aussi bonne.

Nous vous proposons de découvrir, dans les pages qui suivent, les ingrédients de son succès.

Apprentissage Main d'œuvre
Entrepreneuriat Leadership

**Formation des
gestionnaires**

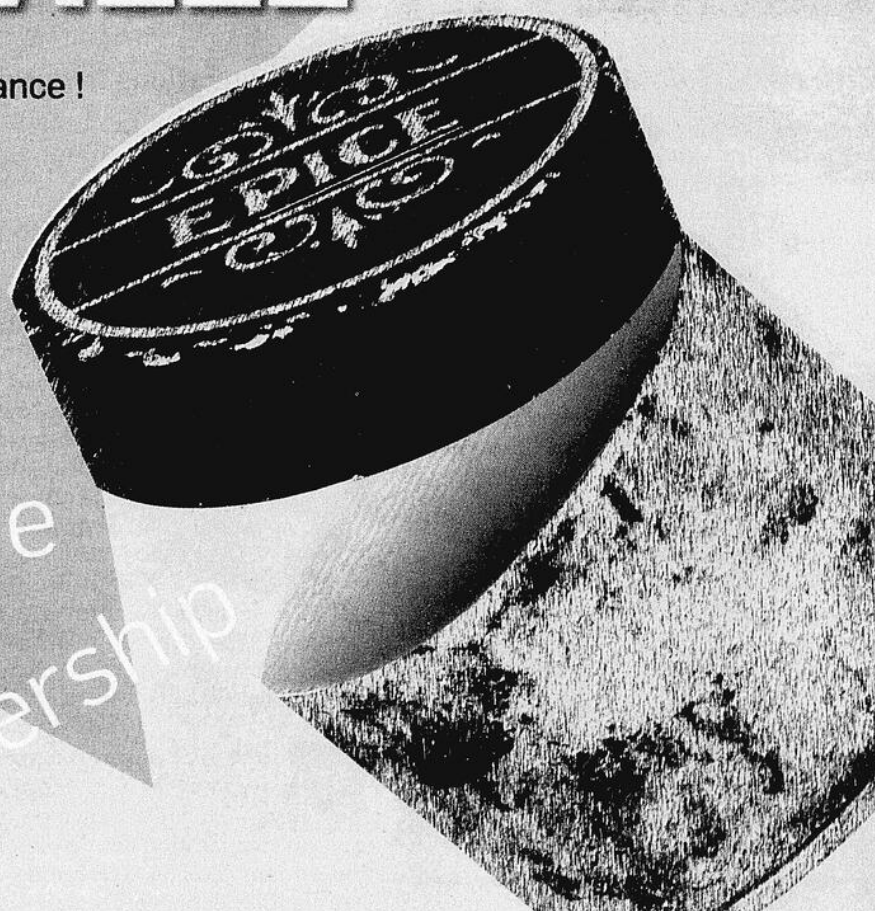
p. 70

Drummondville

p. 78

**Santé et
sécurité** p. 85

**Droit des
affaires** p. 90



Pourquoi attendre ?

Une station de radio **corus**
QUÉBEC

dossiers en manchette

LE CONTEXTE

EN RETARD

74% des PME offrent de la formation à leurs employés. Ce pourcentage atteint 91 % dans les autres provinces.

PLUS GRANDE, PLUS DE FORMATION

Plus les entreprises sont petites, plus elles privilégient la formation en cours d'emploi plutôt qu'un programme structuré.

LANGUE SECONDE

11% des entreprises du Québec offrent à leurs employés une formation en langue anglaise.

Formation des gestionnaires

Arrêtez D'IMPROVISER

Entreprise. Vous posez-vous les bonnes questions avant de mettre en place votre programme de formation ?

par Renée-Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca

A

vez-vous le sentiment que former vos gestionnaires équivaut à jeter l'argent par les fenêtres ?

Si votre réponse est oui, vous ne vous trompez probablement pas... Une formation mal adaptée aux besoins de votre entreprise risque de faire plus de mal que de bien.

Les experts sont unanimes : il est temps de sortir du piège de la formation improvisée. Pour que l'exercice soit profitable, il faut

dépasser les bonnes intentions et se poser les bonnes questions.

1 Les besoins de formation de l'entreprise sont-ils bien définis ? « L'élément clé d'une formation réussie est l'identification des besoins. La formation est une décision stratégique. Elle doit être planifiée et bien orchestrée », dit Florent Francœur, président-directeur général de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés (CRHA) et des conseillers en relations industrielles agréés (CRRIA).

Le dirigeant de l'entreprise, avec l'aide de son service des ressources humaines, peut évaluer et déterminer les besoins en formation. Il peut s'agir d'une formation pour accroître les connaissances de ses cadres, régler une problématique ou encore implanter un changement organisationnel. Pour l'aider à concevoir la stratégie de formation et définir les objectifs visés, le dirigeant peut faire appel à un formateur.

« Le formateur doit vraiment comprendre les besoins d'une entreprise et cette dernière doit lui donner le temps nécessaire pour bien en saisir les enjeux, l'environnement et la culture », note Michel Rodrigue, président-directeur général du Centre de Formation par l'Action. Cette firme de formation et de consultation est axée sur le développement des ressources humaines et des compétences reliées aux relations interpersonnelles.

« Quand je rencontre une personne pendant

plus de deux heures, je suis en mesure de la conseiller et de la diriger vers une formation qui cadre avec ses besoins. Je lui suggère des possibilités d'intervention », dit M. Rodrigue, dont l'entreprise offre également des programmes de formation à la carte par l'entremise de l'Université de Sherbrooke.

Selon Pascal-André Allaire, coordonnateur au Département de la formation des cadres et des dirigeants de HEC Montréal, la formation doit servir à combler l'écart entre la situation réelle et la situation idéale. « Il faut se demander dans quelle direction l'entreprise désire aller. »

Évidemment, la formation coûte cher. On ne pourra peut-être pas combler tous les besoins dès la première année. Il faut donc procéder par priorités.

2 Doit-on privilégier la formation en entreprise ou à la carte ? Vos gestionnaires n'ont pas nécessairement besoin des mêmes formations ! C'est pourquoi il est important de déterminer individuellement où ils en sont et ce qu'on s'attend d'eux.

Si le budget ne suffit pas pour former l'ensemble des gestionnaires, M. Francœur suggère de cibler les personnes clés. « En formant certaines personnes, qui pourront ensuite former leurs collègues, on parvient à un bon résultat sans engager des sommes considérables. On peut aussi commencer par les personnes clés et poursuivre la formation des autres gestionnaires l'année suivante. »

Là encore, il est important de bien comprendre ses besoins. « Dans des formations à la carte, les gens peuvent apprendre à donner du feedback, ou à mieux communiquer. Ce type de formation est très intéressant, parce qu'on y apprend ce qui se passe dans d'autres entreprises et se donner des trucs. Pour ce qui est des formations en entreprise, il est préférable pour une meilleur résultat de regrouper des gestionnaires d'un même niveau. Ils vont parler le même langage et mettre en pratique les mêmes concepts », estime M. Rodrigue, dont l'entre-

prise de la région de Sherbrooke a réalisé des mandats de formation dans des centaines d'entreprises, dont Alimentation Couche-Tard et Cascades.

« Les entreprises réalisent que pour rester compétitives, elles doivent investir dans la formation. De plus en plus, les employés recherchent des employeurs qui valorisent la formation pour développer leurs compétences. Ça fait partie dans une certaine mesure des avantages sociaux. On remarque une augmentation de la participation et des demandes de formation à HEC », souligne M. Allaire. L'an dernier, HEC a rejoint, par ses formations et séminaires, plus de 5 000 cadres, professionnels et hauts dirigeants.

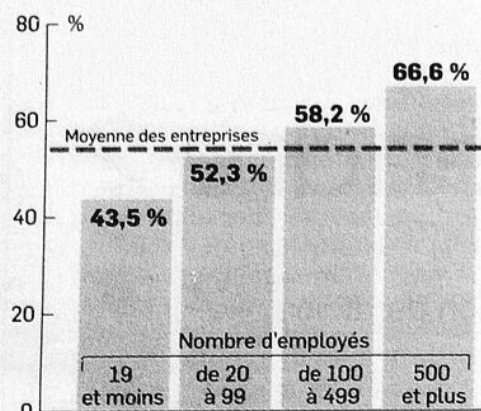
3 Comment choisir un bon formateur ? « L'expérience est un point important à considérer. Pour former des gestionnaires, il faut que le formateur soit expérimenté. On peut vérifier les références, interroger nos réseaux de contacts, voir quel type de mandat le formateur a réalisés, etc. La majorité de nos clients nous ont été recommandés par nos anciens clients », affirme M. Rodrigue.

Par ailleurs, un formateur qui est prêt à revoir son offre de service démontre une ouverture d'esprit. « Un programme de formation manqué a des répercussions importantes dans une entreprise. Les employés qui perdent leur temps sur les bancs de formation seront évidemment moins enclins à suivre des programmes de formation par la suite. C'est de l'argent et du temps perdus. Et ça ne met pas en confiance les autres gestionnaires qui seront peut-être un jour appelés à suivre une formation », ajoute-t-il.

« Savoir exactement ce que l'on veut facilite également le choix du formateur. Il faut aussi que les méthodes proposées correspondent à la philosophie de l'entreprise », croit Florent Francœur. « Nos programmes de formation sont conçus par les personnes qui les animent. Ce sont des professeurs de HEC, des gens qui

PEU DE FORMATION dans les petites entreprises

Pourcentage des travailleurs ayant eu droit, en 2001, à au moins une formation selon la taille de leur entreprise¹



Note : La moyenne des entreprises est de 53,8 %
Source : Statistique Canada

Sources : Statistique Canada, Industrie Canada, FCEI, Comité Québec Multilingue

SOUS-FORMÉS

42% des gestionnaires au Canada n'ont jamais reçu de formation.

QUAND FORMATION RIME AVEC PRODUCTION

Les entreprises offrant des programmes de formation affichent généralement de meilleurs résultats sur le plan de la productivité, du revenu, de la rentabilité, de la viabilité et des perspectives d'avenir.

UN EFFORT COMPARABLE

Les petits établissements qui investissent dans la formation le font de manière presque aussi intense que les moyennes et grandes entreprises.

Mode d'emploi d'une formation réussie

- > **Identifier et impliquer** les personnes clés dans le processus d'adoption du programme de formation. Les résultats d'une formation ne seront pas les mêmes si vous obligez les gens à la suivre.
- > **Faire l'inventaire** des compétences de l'entreprise, pour éviter de former inutilement des gens.
- > **Structurer, communiquer et adapter** le programme de formation. Ne pas improviser.
- > **Démontrer** que le programme de formation est nécessaire en fonction des besoins.
- > **Faire un suivi** pour vérifier si les objectifs ont été atteints.
- > **Choisir** le bon formateur, pas le premier venu ! L'expérience est un atout important.

Expliquer pour mieux susciter l'adhésion

Les employés devraient pouvoir influencer les contenus.

Il n'est pas rare d'entendre maugréer des gestionnaires appelés à suivre une formation. Ce n'est pas parce qu'ils sont de mauvaise foi ! « Si les gens ne savent pas pourquoi ils doivent suivre cette formation, c'est un problème majeur », dit Florent Francœur, président-directeur général de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés (CRHA) et des conseillers en relations industrielles agréés (CRRIA).

« Il est primordial d'expliquer dès le départ les objectifs visés par la formation. Il est également conseillé d'impliquer les personnes concernées dans la décision afin de susciter un sentiment d'appropriation. Les gens qui suivent la formation seront ainsi plus réceptifs et plus motivés. » Ils doivent aussi être convaincus de l'utilité de l'exercice, ce qui n'est pas toujours évident.

« Impliquer les gens dès le départ ne signifie pas juste les informer. Il faut être capable d'être à l'écoute de leurs besoins. Et de les laisser influencer les objectifs et le contenu de la formation », soutient Michel Rodrigue, président du Centre de Formation par l'Action, une firme spécialisée dans la formation.

« Un formateur essaie toujours durant le programme de formation de sonder le terrain afin de vérifier si les gens y adhèrent. Si tel n'est pas le cas, il peut alors rajuster le tir.

« Lorsqu'on implante un programme de formation d'une durée d'un an, par exemple, il est possible que la réalité de l'entreprise change et que des besoins nouveaux émergent. Il faut être capable de rajuster le tir. » R.C.S.

ont de l'expérience, qui connaissent bien le milieu de la gestion et qui savent enseigner », dit M. Allaire.

Convaincre son patron du bien-fondé d'une formation, c'est possible !

Rendement. Présentez-lui les avantages de la formation, pour vous comme pour l'entreprise.

4 Comment assurer le suivi ? Le suivi est une des conditions gagnantes d'une formation rentable. Il est important de faire un retour sur ce que les gens ont appris. Il faut s'assurer qu'ils mettent en pratique les concepts enseignés. Il existe divers moyens d'assurer le suivi, explique Michel Rodrigue. « Le formateur peut revenir en entreprise une fois la formation terminée pour vérifier si les gestionnaires ont changé leur façon de faire. On peut aussi poursuivre par un *coaching* personnalisé, à raison d'une rencontre par mois ».

Pour Florent Francœur, « ça fait partie de la responsabilité de tout gestionnaire de vérifier les connaissances acquises lors d'un programme de formation. Il faut aussi déterminer si les attentes des gens qui ont suivi la formation ont été comblées ».

Faire passer un questionnaire pour savoir si les gens utilisent les connaissances acquises est une façon simple de sonder le terrain. ■

Vous avez une très bonne idée de vos besoins de formation... mais vous avez l'impression que votre supérieur fait la sourde oreille. Vous devrez lui démontrer clairement les avantages pour son entreprise de vous former, après vous être assuré que vos intérêts sont cohérents avec ceux de votre employeur.

« Il faut démontrer à votre supérieur que vous avez besoin de compétences supplémentaires dans l'exercice de vos fonctions », souligne Pascal-André Allaire, coordonnateur du Département de la formation des cadres et des dirigeants des HEC. « Quelqu'un m'a contacté pour avoir de l'information sur la négociation à l'international, dit-il. Cette personne désirait expliquer les avantages d'une telle formation à son employeur.

« L'employeur veut savoir quel sera le rendement de son investissement. Il faut lui montrer qu'il existe une différence entre les compétences actuelles de l'employé et celles qu'il devrait avoir afin d'améliorer son efficacité. Il faut être capable de dire à son patron qu'à cause de son manque de connaissances en lecture de résultats financiers, par exemple, on est passé à côté d'une information importante et que l'on n'a pas réussi à interpréter une donnée. »

Ces retombées doivent être mesurables. « Il faut présenter à notre supérieur les avantages de la formation. Ses retombées sur l'ensemble de l'entreprise. C'est généralement très déterminant », souligne Michel Rodrigue, président du Centre de Formation par l'Action.

Florent Francœur, président-directeur général de l'Ordre des conseillers en gestion des ressources humaines agréés et des conseillers en relations industrielles agréés, abonde dans le même sens. « Il ne faut pas avoir peur de demander de la formation à ses supérieurs. Mais il faut être capable de présenter un type de formation qui convienne à vos besoins et à ceux de l'entreprise. De plus en plus, les employeurs réalisent que l'investissement de 1 000 ou 2 000 \$ va apporter des gains de 10 000 à 15 000 \$. À l'inverse, le manque de formation des employés représente un coût énorme. »

Évidemment, si l'entreprise n'a pas le budget requis, il sera difficile de convaincre son patron. Cependant, l'idée peut germer et prendre forme lorsque le budget est disponible. R.C.S.

dossiers formation des gestionnaires

Cinq gestionnaires, cinq formations

La formation est essentielle pour élargir les connaissances des gestionnaires et les aider à devenir de meilleurs décideurs.

Les options sont nombreuses : **formation en entreprise, formation intensive, MBA, cours offerts à la pièce ou en ligne.**

Laquelle est la bonne ? Avant d'investir du temps et de l'argent dans une formation, il est important de bien évaluer ses besoins. Certains veulent actualiser leurs connaissances, d'autres approfondir un aspect précis de la gestion alors que plusieurs autres veulent une formation rigoureuse, sanctionnée par un diplôme. Le temps dont on dispose et les enjeux familiaux entrent en ligne de compte. Les programmes de formation sont plus flexibles qu'auparavant.

Si vous avez du temps...

MBA. Élise Blais, de CGI, dit avoir gagné une «vision globale».

par Renée Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca

Pour Élise Blais, la meilleure formation passe par les diplômes universitaires.

Après son bac aux HEC en finance et comptabilité, la directrice, services-conseils chez CGI, a poursuivi à la maîtrise quelques années plus tard. « C'était dans mon plan de carrière d'accéder à un niveau d'études supérieures. C'était planifié depuis longtemps. Je voulais m'outiller davantage pour mieux faire mon travail, accéder à des responsabilités plus élevées et relever des défis plus grands », souligne la gestionnaire.

Outils complémentaires

M^{me} Blais a opté pour un MBA en management. « Je voulais me doter d'une formation plus générale que le bac, qui était ciblé en comptabilité et en finance, minimisant tous les autres volets de la gestion d'entreprise, comme la planification stratégique, les ressources humaines et la gestion de projet. Mon but était d'aller chercher des outils complémentaires. »

Le programme des HEC a répondu à ses attentes. « Mon MBA m'a apporté une vision plus globale de ce qu'est la gestion d'entreprise. Il m'a aussi donné des outils d'analyse et de réflexion ainsi que des méthodes de travail que je n'avais pas auparavant. J'ai aussi acquis une plus grande maturité de gestionnaire. J'ai une vision plus stratégique de l'entreprise », dit-elle.

Le programme, d'une durée de trois ans et demi, est cepen-



Élise Blais, directrice, services-conseils chez CGI, a opté pour le MBA en management : « Je voulais me donner une formation plus générale que le bac qui était ciblé en comptabilité et en finance. » [Photo : Gilles Delisle]

dant très exigeant. « Même si c'est un MBA à temps partiel, ça implique d'aller à l'université deux soirs de semaine. Le programme était de deux cours par semaine, mais il faut savoir qu'une session au MBA dure six semaines. On finit la session le vendredi, on a l'examen le samedi et, le lundi, on commence un nouveau cours. C'est assez essoufflant. J'étais pas mal cernée », dit-elle en riant.

Une fille de projets

Évidemment, tout le monde n'est pas capable de survivre à ce rythme infernal. « Mon emploi me permettait de poursuivre mes études et mes enfants assez grands pour ne pas trop

en subir les conséquences. C'est un investissement en temps, en énergie et en dollars. On parle de près de 4 000 \$. C'est important d'être appuyé par sa famille dans cette galère. »

L'idée d'arrêter de travailler pour étudier ne lui a jamais traversé l'esprit. « Je suis une meilleure étudiante à temps partiel qu'à temps plein. Ça dépend vraiment de la personnalité de chacun. Certains de mes collègues trouvaient très difficile d'avoir à étudier le soir après une journée de travail. Moi, ça cadre bien avec mon type de personnalité. Je suis une fille de projets. J'aime avoir plusieurs chantiers en cours.

Avoir à me concentrer sur une seule chose, ça m'ennuie. »

Pour ceux qui se croient trop vieux pour étudier, M^{me} Blais estime qu'il n'y a pas d'âge pour apprendre. « J'étais la plus vieille de mon groupe. Après 45 ans, beaucoup de gens se disent trop vieux pour apprendre. C'est faux. Il n'y a pas de limite. Étudier, c'est bon pour les reflexes. Le cerveau, c'est comme un muscle. Si on ne l'utilise pas, il s'atrophie. »

En attendant de passer au doctorat, Élise Blais redonne ce qu'elle a reçu. Elle donne un cours au certificat en administration aux HEC. « C'est une autre façon d'apprendre », dit-elle. ■

(REPÈRES)

Le MBA

Avantages :

- > Met le gestionnaire en contact avec des pairs de diverses origines ;
- > Est axé sur les besoins du gestionnaire, donc de l'entreprise.

Désavantages

- > Le gestionnaire peut partir après la formation si son potentiel n'est pas exploité ;
- > Le gestionnaire doit avoir le potentiel et la motivation requis pour y être admis.

Faites partie des leaders du 21^e siècle



NOUVELLE
FORMATION

Découvrez l'Alpha Leadership!

23-24 octobre et 7-8 novembre
Pavillon La Laurentienne - Université Laval

Inscrivez-vous : www.groupe-regain.com
1 866 9REGAIN

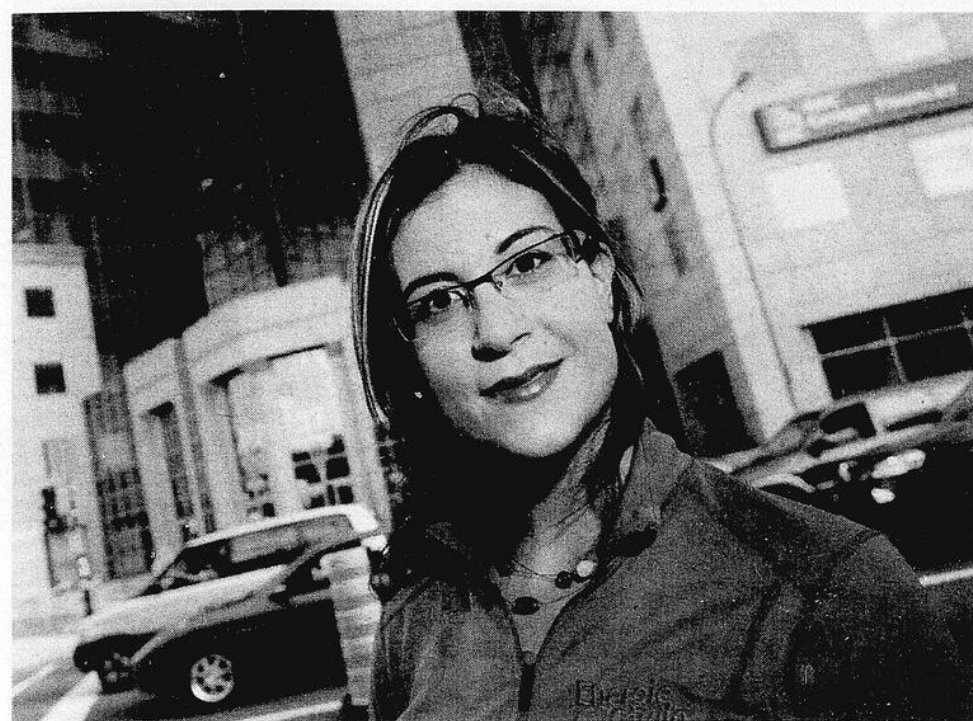


En partenariat avec la Direction générale de la formation continue de l'Université Laval.

Taillée sur mesure pour vos besoins

À la pièce. Pour développer des aptitudes grâce à une formation ciblée.

par Renée Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca



Maria Leuzzi : « J'ai compris pourquoi mes relations avec certains collègues étaient parfois tendues. J'ai donc adapté mon style de gestion en fonction des besoins de chacun. » [Photo : Gilles Delisle]

Promue, il y a un an, directrice d'un centre de conditionnement physique Énergie Cardio à Montréal, Maria Leuzzi s'est empressée de suivre des cours de formation à la pièce.

« Durant mon baccalauréat en administration, j'ai eu quelques cours en ressources humaines. Toutefois, je trouvais que ce n'était pas suffisant

pour mon poste de directrice. Je voulais en apprendre davantage sur la supervision des employés, afin d'être plus efficace et améliorer la performance de mon équipe.

« La formation est essentielle, car elle nous donne les bases théoriques sur lesquelles on peut s'appuyer pour gérer une entreprise. On ne peut pas se permettre d'arrêter d'apprendre. Je conseille à tout le monde des formations à la carte », dit M^{me} Leuzzi, qui évolue au sein du groupe Énergie Cardio depuis 10 ans.

« J'ai pensé retourner à l'université, mais j'ai changé d'idée. D'abord, c'est un investissement de temps et d'argent beaucoup plus important. Avec la formation à la pièce chez Galilée Formation, une journée, et c'est réglé. Ce qui est parfait pour mon horaire. Prendre un cours étalé sur plusieurs journées risque d'être plus problématique compte tenu des imprévus

qui surviennent constamment. Par ailleurs, les cours sont très ciblés. Ils sont plus pratiques que théoriques. Ils correspondent vraiment à mes besoins. »

Une formation de 230 \$

Maria Leuzzi a suivi trois formations : *Habilités de direction, Coaching d'employés et Travail d'équipe*. « J'ai ressenti les bénéfices rapidement. Ma formation sur le travail d'équipe m'a beaucoup apporté. Nous avons étudié les types de personnalités des employés. J'ai alors compris pourquoi mes relations avec certains collègues étaient parfois tendues.

« J'ai donc adapté mon style de gestion et de leadership en fonction des besoins de chacun. Certains préférèrent être plus encadrés alors que d'autres veulent plus de latitude. Depuis, ça va super bien avec tout le monde. L'impact a été important. J'ai aussi appris à mieux communiquer avec les

employés et surtout à les écouter. J'ai appris à chercher un équilibre entre le point de vue de l'employé et le mien. »

La jeune femme de 27 ans s'est inscrite à trois autres formations : *Gestion du temps et des priorités, Gestion des conflits et Mobilisation du personnel*.

« C'est intéressant de se re-

« La formation à la pièce permet d'élargir nos perspectives. Les gens viennent de différents secteurs. »

trouver avec un groupe de personnes [une trentaine] qui

font sensiblement le même travail que nous et de partager nos expériences. J'ai aussi suivi de la formation en entreprise. C'est bien, car c'est encore plus axé sur notre milieu de travail, mais la formation à la pièce permet davantage d'élargir nos perspectives puisque les gens proviennent de différents secteurs. »

Nouveau cours de formation des petits investisseurs

INITIATION AUX MARCHÉS FINANCIERS

Le Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MEDAC), en collaboration avec le Centre de perfectionnement de l'École des sciences de la gestion (ESG) de l'UQAM revient avec son programme de formation des petits investisseurs du Québec.



Il s'agit d'un cours de 12 heures offert en différents formats (soirées, journées complètes...) par Réjean Belzile, (à droite) Ph.D., professeur à l'ESG et Normand Caron (à gauche) conseiller en formation du MEDAC dont le président est Yves Michaud.

Ce programme, baptisé « Passeport MEDAC », s'adresse surtout aux petits épargnants. Il vise à démythifier le fonctionnement des marchés financiers, à expliquer les produits financiers, à montrer comment évaluer les titres boursiers et à présenter une stratégie de défense des droits des actionnaires, explique Pierre Filiatrault, doyen de l'ESG.

Les prochaines sessions se dérouleront en octobre et novembre à Montréal, Québec, Gatineau et Trois-Rivières.

Ce cours est offert avec le soutien financier de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui a une responsabilité d'éducation des épargnants. On peut en savoir plus en appelant au 514 286-1155 ou en consultant le site Internet www.medac.qc.ca.

(REPÈRES)

Formation à la pièce

Avantages :

- > Simplicité;
- > Bien adaptée pour les formations générales : langues, informatique...

Désavantages :

- > Choix de cours limité après les heures de bureau;
- > Les cours peuvent être trop généraux pour des besoins plus spécifiques.

Je veux avancer

L'Université de Sherbrooke offre un MBA à la hauteur de vos attentes.

- MBA à temps partiel à Longueuil et à Sherbrooke
 - MBA coopératif avec mentorat à temps complet à Sherbrooke (16 mois)
- www.USherbrooke.ca/adm/mba

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

dossiers formation des gestionnaires

Des conditions gagnantes en formant sur place

En entreprise. Une approche bien intégrée à la vie professionnelle facilite l'implication des employés.

par Renée Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca

Pour Suzanne Romain, la formation en entreprise est une arme puissante. « C'est un investissement pour faire face aux nombreux défis et se maintenir à la fine pointe du savoir. »

(REPÈRES)

Formation en entreprise

Avantages

- > Généralement plus adaptée à l'entreprise;
- > Plus simple, moins de coûts de déplacement.

Désavantages

- > La tentation est forte de s'absenter pour répondre au téléphone, à portée de main;
- > Coûts plus élevés pour formation sur mesure.

M^{me} Romain est coordonnatrice aux ressources humaines chez Attraction, une entreprise spécialisée dans le design et la confection de vêtements décontractés destinés aux marchés du tourisme récréatif, des entreprises et des institutions, située à Lac-Drolet, en Estrie. Elle ajoute que, pour les entreprises en région éloignée, investir dans la formation de personnel prend encore plus de sens, « car le recrutement est parfois très difficile ».

L'objectif de la formation mise récemment en place par l'entreprise était de répondre à un besoin bien précis, renforcer l'équipe de gestionnaires. « Nous aurions pu inciter nos gestionnaires à suivre des cours de formation en leadership ou en travail d'équipe. Mais nous avons jugé qu'une

formation en entreprise était la meilleure approche pour nous. Ça touchait tous les gestionnaires. Nous étions tous ensemble lors de la formation. Nous faisons des exercices en lien avec la réalité de notre entreprise. Les formateurs avaient bien saisi nos besoins », dit la jeune femme de 35 ans.

Expliquer les objectifs

La formation s'est échelonnée de novembre 2006 à avril 2007. Elle reprendra sous peu pour se terminer en mars 2008. Différents thèmes ont été abordés, dont le travail d'équipe, le leadership, les habiletés relationnelles et le rôle du gestionnaire.

La formation a lieu durant les heures de travail, par blocs de quatre ou sept heures. « C'est parfait, car elle n'empiète pas



« Nous faisons des exercices en lien avec la réalité de l'entreprise », dit M^{me} Romain.

sur les activités familiales ou sur les loisirs de nos gestionnaires », note M^{me} Romain.

« Il est important de comprendre que, lorsque la formation se déroule en entreprise, les gens n'ont d'autre choix que

de la suivre. Pour que ce soit réellement un investissement et éviter que les gens y participent à reculons, il faut bien leur expliquer quels sont les objectifs visés. Sans cette démarche, l'entreprise passera à côté de ses objectifs de formation et l'investissement ne sera pas rentable. »

Suzanne Romain est catégorique. La formation a amélioré ses habiletés relationnelles et permis la mise en place de nouvelles façons de travailler. « La dynamique de l'équipe s'est améliorée. L'équipe de gestionnaires en est ressortie grandie et plus forte. Nous nous connaissons plus et nous sommes capables de nous parler au moment opportun. Nous prenons de meilleures décisions car la situation est plus claire.

« Si nous voulons la réussite collective, il faut tous embarquer dans le même bateau. »

La gestionnaire a participé de la sélection des formateurs. « Nous avons opté pour le Centre de Formation par l'Action pour son approche dynamique, et pour leur compréhension de nos besoins. »

M^{me} Romain poursuit en parallèle un certificat en ressources humaines à l'Université du Québec à Trois-Rivières. « Je voulais acquérir d'autres outils pour être une meilleure gestionnaire. J'ai appris sur le tas et je voulais solidifier mes bases. C'est plus général qu'une formation en entreprise, mais ça permet une ouverture sur les stratégies. La combinaison des deux types de formation m'aide énormément. »



UQTR
Bien placée
pour le savoir

Bien placée pour innover avec ses cours en ligne
notamment

- Droit des affaires I
- Introduction au marketing

www.uqtr.ca/coursenligne

Bien placée pour vous offrir son

MBA...

... lequel vous propose quatre cheminements novateurs

1. Gestion des PME
2. Gestion de projet
3. Gestion de l'innovation dans les PME
4. Comptabilité – CMA ou CA

www.uqtr.ca/programme

Bien placée pour vous proposer ses 3 programmes courts de 2^e cycle en gestion

- Diagnostic et intervention dans l'organisation
- Relève des cadres
- Gestion de l'innovation dans les PME

www.uqtr.ca/programme www.uqtr.ca/fc.rc

Bien placée pour offrir ses ateliers en gestion

La gestion du changement : 19 octobre 2007
 Conception et évaluation de projet : 14, 15 novembre 2007
 Intervenir en public : 12 décembre 2007
 La gestion du temps : 17 janvier 2008
 La relève dans les PME : 14 février 2008
 L'environnement juridique : 2 mars 2008
  valuation de la faisabilité de projet : 21, 22 avril 2008

www.uqtr.ca/fc.ag



www.uqtr.ca
(819) 376-5011

Une formation au bout des doigts

En ligne. Pour concilier les cours avec un horaire chargé et des déplacements fréquents.

par Renée Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca

Avec 20 années d'expérience de gestionnaire, Alain Couillard voulait actualiser ses méthodes de travail et rafraîchir ainsi la

somme de ses connaissances.

« Je ne voulais pas seulement avoir de la formation. Je désirais obtenir mon MBA. Le titre de MBA a une grande valeur dans l'entreprise, mais aussi socialement », souligne le directeur mondial du produit Angel chez Telus.

M. Couillard, qui est bachelier en administration, s'est inscrit au MBA en Gestion des entreprises de l'Université Laval, à Québec. « En tant que gestionnaire dans une grande entreprise, je ne voulais pas me spécialiser dans un domaine. Ce MBA est très général et j'ai pu rafraîchir mes connaissances en comptabilité, en informatique, en finance et en ressources humaines. »

M. Couillard a commencé à suivre ce programme il y a quatre ans et devrait le terminer

en décembre 2008. Il s'est d'abord inscrit au MBA traditionnel. « J'ai vite compris qu'il était très difficile de concilier ma formation avec mon travail, mes nombreux voyages et ma vie familiale. Il fallait former des équipes de neuf personnes et nous devions nous rencontrer une fois par semaine. Ça m'était impossible. Je n'ai pas pu assister à tous mes cours », explique le gestionnaire de 43 ans.

Prendre une année sabbatique pour étudier n'était pas envisageable. « Me déconnecter de mon milieu de travail me semble difficile. Il s'en passe des choses dans une année. Ça bouge vite. Je trouve ça insécurisant. »

Le MBA en ligne à temps partiel de l'Université Laval a été la solution idéale. « J'ai

accès à mes cours 24 heures sur 24, sept jours sur sept, que je sois ici ou à l'étranger. Je peux aussi planifier mon horaire et m'avancer dans mes lectures et dans mes travaux. Les travaux d'équipe se font en ligne. On doit se rendre à l'université seulement pour les examens. Les professeurs sont par ailleurs très disponibles et répondent en moins de 24 heures. Le programme est extrêmement bien rodé »,

souligne le père de deux garçons.

M. Couillard consacre une quinzaine d'heures aux études par semaine. Afin de minimiser l'impact sur sa famille, il entre au bureau plus tôt durant la semaine et en profite pour faire ses lectures.

Autre aspect intéressant du MBA en ligne : la présence d'étudiants étrangers. « Il y a dans mon groupe des étudiants du Maroc, ou encore de la

France. Les expériences sont variées et enrichissantes. »

Le MBA en ligne n'est cependant pas fait pour tout le monde. « Il faut être très discipliné et très motivé. Il faut aussi aimer écrire, car les interactions avec les autres élèves et les professeurs se font par Internet. Par ailleurs, ceux qui préfèrent les interactions traditionnelles, du type face à face, vont certainement trouver ça difficile d'être dans un monde virtuel. » ■

REPÈRES

Formation en ligne

Avantages :

- > Le gestionnaire peut la suivre à son propre rythme et à distance;
- > Les coûts sont faibles, une fois la formation préparée.

Désavantages :

- > Le gestionnaire ne bénéficie pas des interventions en temps réel d'un formateur;
- > Coûts de préparation élevés.

Faculté des sciences de l'administration (FSA)

FORMATION EN GESTION PAR INTERNET

Donnez un nouvel élan à votre carrière tout en gardant le contrôle sur votre horaire personnel et professionnel!



Vous voulez entreprendre des études de 1^{er} ou de 2^e cycle en administration? À la FSA, la technologie est au service de l'apprentissage à distance. Internet, site Web de cours, classe virtuelle, clavardage, blogue, forum, bureau virtuel sont autant d'outils qui enrichiront vos cours.

Des professeurs disponibles, un horaire flexible, des interactions régulières entre étudiants, une formation créditée et reconnue, la formation en gestion par Internet offre beaucoup d'avantages.

Une formation à distance, un encadrement bien présent

Information et inscription:
418 656-2180

www.fsa.ulaval.ca/fad



Faculté des sciences de l'administration

MBA inc.

Incorporez votre emploi à vos études

Offert avec succès dans une douzaine de pays, le MBA pour cadres de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM s'adresse aux gestionnaires d'expérience.

Ce programme vous donne l'avantage d'étudier des cas réels en agissant à titre de consultant dans votre entreprise. Vous obtenez ainsi des résultats tangibles pour vous et votre employeur. Cette façon de faire novatrice, allée aux plus récentes théories en management, a tout pour faire fructifier vos acquis.

↳ Séance d'information :
Le mercredi 10 octobre dès 18 h 30
Pavillon Athanase-David
315, rue Sainte-Catherine Est, local D-R200
📍 Berri-UQAM

Veillez confirmer votre présence.
514 987-3000 poste 2538

www.esg.uqam.ca

ESG UQAM
Prenez position

dossiers formation des gestionnaires

Une solution rapide et efficace

Intensive. Une excellente façon d'obtenir une base en gestion.

par Renée Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca

Après avoir été quelques années avocat en financement minier en Abitibi, Yannick Beaulé a réorienté sa carrière pour devenir gestionnaire.

Il est maintenant directeur des ventes chez Pompacktion, une entreprise montréalaise spécialisée dans la distribution et la location de pompes pour différents marchés industriels. « La formation est essentielle. Il faut se tenir à l'affût des nouvelles façons de faire en gestion. Compte tenu de ma formation juridique, j'avais un grand besoin de notions générales dans ce domaine », dit l'homme de 35 ans.

M. Beaulé a opté pour une formation intensive donnée par HEC. Un choix qui ne doit rien au hasard. « J'ai confiance en cette institution de haut niveau. »



Yannick Beaulé a opté pour une formation donnée par Les HEC et a apprécié l'excellence des professeurs [Photo : Gilles Delisle].

Cette formation - *Cadre à haut potentiel: comment accélérer votre développement* - se donne en deux phases : un bloc de trois jours suivi d'un bloc de deux jours. « Le cours vise à donner une vision plus stratégique de l'entreprise, avec des incursions en ressources humaines, en technologie, en

marketing, en finance, bref dans toutes les sphères d'activité de l'entreprise. C'est très général, mais en même temps les sujets sont très précis. L'idéal pour répondre à mes besoins. C'est juste assez long pour que je puisse apprendre et assez court pour que ça ne gêne pas mon rendement au

travail et mes obligations familiales », dit le père de deux fillettes.

Collé à la réalité de l'entreprise

M. Beaulé a beaucoup apprécié l'excellence des professeurs et la journée consacrée à la rencontre de personnalités du monde des affaires, entre autres Jacques Bougie. « Ils nous ont donné des trucs et nous ont fait part des pièges à éviter. Leur présence donne une importante valeur ajoutée à la formation. »

En plus de ces cinq jours, M. Beaulé a consacré une vingtaine d'heures aux lectures et aux travaux pratiques. « Nous devons bâtir une étude de cas dans notre entreprise. Il fallait prendre une décision stratégique et la

REPÈRES**Formation intensive****Avantages :**

- > Idéale pour formation urgente;
- > Pratique si les gestionnaires sont tous sur place.

Désavantages :

- > Ceux qui apprennent moins vite peuvent accumuler du retard;
- > Peut être lourde, car s'ajoute à une charge de travail régulière.

du groupe et des professeurs sont très enrichissants. »

M. Beaulé a par la suite présenté l'étude de cas à la direction de l'entreprise et le processus de changement a été enclenché. « Nous en sommes à quelques semaines de la mise en pratique. Cette formation a été très bénéfique. Les résultats sont rapidement perçus. »

Les études de cas réalisées par les autres membres du groupe sont également très enrichissantes. « On peut échanger sur les défis à relever. On réalise qu'on n'est pas le seul à vivre les pressions. C'est stimulant et rafraîchissant. »

Une vingtaine de personnes provenant de divers milieux d'affaires participaient à la formation. Le coût : 4 000 \$. L'employeur de M. Beaulé a assumé la facture. ■

présenter au groupe.

« C'est très pratico-pratique et collé à la réalité de mon entreprise. J'ai proposé une réorganisation stratégique en marketing. Les commentaires

De plus en plus d'organisations sont aux prises avec une problématique de relève chez les cadres et dirigeants.

Le Programme d'accélération du développement des cadres à haut potentiel de HEC Montréal

RÉUSSIR LE PASSAGE VERS UN POSTE PLUS ÉLEVÉ



D'une part, elles craignent une pénurie suite à un nombre croissant de mises à la retraite et à une réduction marquée du marché de

main-d'œuvre, sans parler d'une concurrence accrue entre les organisations pour mettre la main sur les meilleurs, où qu'ils se trouvent sur la planète. D'autre part, le phénomène est aussi qualitatif, puisqu'on exige des cadres supérieurs beaucoup plus que ce qu'on leur demandait auparavant.

« Les exigences sont nettement supérieures à ce qu'elles étaient, acquiesce Alain Gosselin, directeur associé à la formation des

cadres et des dirigeants à HEC Montréal. Dans un contexte d'hyper-compétition, les cadres supérieurs doivent prendre des décisions plus rapides. Comme ils s'exposent à plus de risques, ils subissent en conséquence plus de pression. »

C'est dans ce contexte que le service de Formation des cadres et des dirigeants de HEC Montréal a conçu le Programme d'accélération du développement des cadres à haut potentiel,

une formation qui s'adresse à des cadres que leur organisation a ciblés comme ayant un potentiel élevé. « Le passage de cadre intermédiaire à cadre supérieur n'est pas toujours facile, assure Alain Gosselin. Après avoir évolué dans une logique de silo, on demande aux gens d'élargir leurs perspectives, de travailler de façon plus transversale, de gérer des gens avec lesquels ils ne sont pas familiers et qui sont parfois établis dans un

autre pays. Cela exige une autre mentalité d'affaires que celle à laquelle ils ont été habitués. »

Dans un premier bloc de trois jours, on propose aux candidats d'acquiescer de nouvelles grilles d'analyse (stratégique, financière et de modèles d'affaires) dont ils auront besoin à un échelon supérieur. Dans le second bloc de deux jours, ils rencontrent des gens ayant une expérience de cadre supérieur, en plus d'apprendre à développer une

capacité d'influencer sans autorité, en offrant une argumentation rationnelle et bien articulée.

« C'est un lieu de réflexion et de développement tout autant qu'une expérience de socialisation », souligne M. Gosselin.

Trois sessions de ce nouveau programme seront offertes d'ici juin 2008. Pour plus d'informations, veuillez consulter notre site internet ou téléphoner au 514-340-6001.

Fière de former votre relève depuis 100 ans

NOUVEAU PROGRAMME

Cadres à haut potentiel, accélérez votre développement : penser, contribuer et agir comme un dirigeant

www.hec.ca/cadresetdirigeants

■ Pour dirigeants

100

HEC MONTRÉAL

Toujours d'avant-garde

Gare à l'effet de mode !

Tendances. Les entreprises doivent s'en tenir aux besoins.

par Renée Claude Simard > dossiers@transcontinental.ca

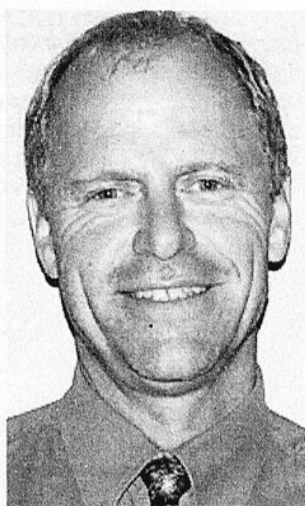
Les formateurs doivent toujours être à l'affût des nouvelles tendances. Mais ils doivent aussi offrir les formations qui collent le mieux à la réalité des entreprises.

Il y a quelques années, certains formateurs mettaient beaucoup l'accent sur l'intelligence émotionnelle. C'était le sujet de l'heure. Mais il faut se méfier de l'effet de mode.

« Il ne faut pas se laisser influencer. Et une des façons d'éviter de se faire embarquer, c'est de cerner le plus précisément possible les besoins de l'entreprise », souligne Florent Francœur, président directeur général de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés et des conseillers en relations industrielles agréés.

Gestion de talent

« Cependant, il n'est pas mauvais pour une entreprise de garder l'œil ouvert et de s'intéresser aux nouveaux concepts proposés par les formateurs. Malgré cela, il faut toujours s'interroger sur



Les sujets les plus prisés sont généralement en rapport avec la culture entrepreneuriale de masse, estime Michel Rodrigue, président du Centre de Formation par l'Action.

les effets bénéfiques d'une telle formation ».

« Les formations portant sur l'intelligence émotionnelle ont fait beaucoup de bien dans les entreprises qui avaient besoin de ce type de formation. Aujourd'hui, on entend beau-

coup parler de leadership, de travail d'équipe, de gestion de conflits. Ce sont les sujets à la mode. Mais les sujets les plus prisés sont généralement en rapport avec la culture entrepreneuriale de masse », estime Michel Rodrigue, président du Centre de Formation par l'Action.

Relève demandée

« La gestion du talent, plus précisément de la relève, est très à la mode en ce moment. Comment faire en sorte qu'un gestionnaire dans l'entreprise puisse se préparer à devenir un cadre supérieur. Dans les prochaines années, il va manquer beaucoup de gestionnaires. Les entreprises doivent se préparer maintenant au départ massif des baby-boomers », soutient Serge Gagné, directeur exécutif de la Formation des cadres et des dirigeants à HEC.

Le programme d'HEC intitulé *Cadres à haut potentiel : accélérez votre développement*, est extrêmement populaire auprès des entreprises. ■

Avancez

FORMATION POUR CADRES SUPÉRIEURS ET HAUTS DIRIGEANTS

Alimentés par les travaux de recherche de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM (ESG UQAM), les programmes de formation du Centre de perfectionnement vous permettent d'anticiper les enjeux au sein de votre organisation et d'avancer.

Nos programmes :

- **Mobiliser l'intelligence collective pour un futur émergent**
Six séminaires de trois jours consécutifs donnés par des invités dont l'expertise est reconnue à travers le monde
- **Stratégies pour mieux définir le futur de l'entreprise par la direction générale**
Un séminaire de quatre jours consécutifs
- **Agencez vos stratégies**
Huit séminaires élaborés sur mesure selon les besoins de votre organisation

Communiquez avec nous pour rencontrer l'un de nos conseillers.
514 987-3313
www.perfectionnement.esg.uqam.ca

ESG UQAM
CENTRE DE PERFECTIONNEMENT

FORMATION

Les 7 clés de la compétence relationnelle

16 et 17 octobre 2007 de 9h à 17h

Accrédité par Emploi-Québec

Lieu :
Centre St-Pierre, Salle 200
1212 rue Panet à Montréal



1.877.598.7458
www.athenacram.com

GROUPE CONSEIL
Management et ressources humaines

CFC

VOS SPÉCIALISTES DU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET DES TALENTS

- :: Services-conseils
- :: Formation
- :: Coaching
- :: Publications

- :: Leadership
- :: Gestion
- :: Fonction-conseil
- :: Soutien à la gestion et service à la clientèle

Pour nous joindre sans frais : 1 800 499-8896
Montréal • Québec • Toronto

www.groupecfc.com

dossiers

Drummondville

Les huit ingrédients du succès

Économie. La région fait preuve d'une grande vitalité manufacturière.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

Si les créateurs d'Astérix avaient été Québécois, Drummondville aurait pu servir de modèle pour le village des irréductibles Gaulois. Car à une époque où plusieurs régions vivent un déclin manufacturier, cette municipalité du Centre-du-Québec fait bande à part.

Pour une deuxième année consécutive, la MRC de Drummond a connu une hausse des emplois manufacturiers. Il s'en est créé 1 057 en 2006, et environ 800 ont été perdus.

Les investissements sont demeurés stables

à 150 millions de dollars en 2006, quelque 7 millions de moins que l'année précédente.

Des résultats qui font certainement bien des envieux. Surtout que l'année 2007 s'annonce tout aussi bonne. À titre d'exemple, une multinationale américaine, dont l'identité était inconnue au moment d'écrire ces lignes, construit un immense centre de distribution dans l'une des zones industrielles de Drummondville. Cet investissement de 20 millions créera 120 emplois.

La Société de développement économique de Drummondville a également un autre gros projet dans ses cartons. Il s'agirait d'un centre de soutien technique qui pourrait créer plus de 200 emplois.

Optimisme

L'optimisme règne à Drummondville. D'ailleurs, selon une enquête sur les besoins de main-d'œuvre réalisée en juin pour Emploi-Québec, 47 % des entreprises de la MRC de Drummond

prévoient croître d'ici un an. Elles ne sont que 4,9 % à envisager le contraire.

La Ville est en train d'ouvrir des espaces industriels près de l'autoroute 55. Les travaux de construction des infrastructures vont bon train. Drummondville n'attend pas que des entreprises confirment leur installation avant d'aller de l'avant. Elle fonce.

Au cours des pages suivantes, vous découvrirez les huit ingrédients de la recette du succès de Drummondville ■

1

Des emplois par centaines

Main-d'œuvre. La région organise une foire de l'emploi tous les deux ans. Et ça fonctionne.

Alors que la population de plusieurs régions du Québec est en déclin, Drummondville vit un boom. De 2002 à 2006, la population de sa MRC est passée de 88 440 à 93 869.

« Les gens restent ou déménagent ici parce qu'il y a de l'emploi et les entreprises s'installent ici parce qu'il y a un bassin de main-d'œuvre important, dit Francine Ruest-Jutras, mairesse de Drummondville et présidente de la Société de développement économique (SDE). C'est l'œuf ou la poule ! »

Il ne faudrait toutefois pas croire que tout est rose en matière de recrutement. Selon l'enquête sur les besoins de main-d'œuvre et de compé-

tences des entreprises du Centre-du-Québec réalisée pour Emploi-Québec en juin, 38,8 % des entreprises de la MRC de Drummond ont eu des difficultés de recrutement au cours de la dernière année.

Des emplois par centaines

Pour les aider, la SDE organise une foire de l'emploi tous les deux ans. Une pratique adoptée par peu de régions, mais qui est efficace, selon Martin Dupont, directeur de la SDE. « Les 26 et 27 octobre, nous attendons entre 3 000 et 5 000 visiteurs dont la moitié proviendront de l'extérieur de la MRC. Il y aura 1 200 postes à combler. »

Fempro, le fabricant des



Geneviève de Grandmont, de Multina : « Nous recevons chaque fois près de 1 000 curriculum vitae. »

[Photo : Gilles Delisle]

produits d'hygiène féminine Incognito, y sera. L'entreprise cherche des mécaniciens et des électromécaniciens ainsi

que du personnel administratif. Une quinzaine de postes en tout qu'elle a bon espoir de combler. « Comme les cours

en mécanique et en électromécanique ne se donnent pas à Drummondville, la foire de l'emploi nous permet de

joindre des gens de l'extérieur », dit Jean-François Toutant, coordonnateur des ressources humaines de l'entreprise.

« L'embauche, c'est du marketing, poursuit-il. Le salon nous permet de faire la promotion de notre entreprise auprès des chercheurs d'emploi. »

Même enthousiasme du côté de Geneviève de Grandmont, conseillère en dotation chez Multina, fabricant de sièges, de planchers, de panneaux, de plafonds et autres composantes pour les trains et les autobus. « Nous recevons chaque fois près de 1 000 curriculum vitae. Et comme nous avons un contact direct avec les candidats, nous pouvons faire un tri sur place. » N.V.

Un abonnement à *Les Affaires* c'est aussi *Affaires Plus* et les cahiers hors série

les affaires
SEMAINE DU 19 AU 25 AOÛT 2007 | WWW.LESAFFAIRES.COM

2 ans seulement
79,95\$ + taxes



Économisez plus de 75 %
sur le prix en kiosque

Abonnez-vous!

www.lesaffaires.com/abonnement

☎ 1 800 361-7215

2

Une économie variée

Développement. Un fonds spécial appuie la diversification.

Pourquoi l'emploi dans le secteur manufacturier se maintient-il à Drummondville alors qu'il diminue presque partout au Québec? Éric Lampron, économiste à la Direction régionale d'Emploi-Québec a une partie de la réponse: « Parce que Drummondville ne met pas tous ses œufs dans le même panier. Le tissu économique est varié. »

Il est vrai que la diversification est sur toutes les lèvres des acteurs économiques de Drummondville. La Société de développement économique s'est d'ailleurs dotée en 2005 d'un Fonds de diversification. Cette année, elle a accordé une subvention de 60 000 \$ à

Laboratoire Provence, entreprise française du secteur des produits de soins personnels.

Elle prévoit aussi verser une subvention de 30 000 \$ à Kéfiplant, une entreprise en biotechnologie qui produira des « kéfibiologiques » pour l'alimentation humaine et animale. « À l'aide d'une fermentation mixte de levures et de bactéries, nous parvenons à accroître les principes actifs des plantes », explique sa présidente, Chantal Houle.

Recycler les rejets

Recyc PHP, fondée en mai 2006, a quant à elle reçu 30 000 \$. Elle se spécialise dans le recyclage des rejets industriels issus de la

fabrication des produits d'hygiène féminine, d'incontinence pour adultes et des couches.

Alors qu'il travaillait pour un fabricant de couches pour adultes, Daniel Fortin, fondateur de l'entreprise, déplorait que les rejets et les produits non conformes soient recyclés en Ontario ou expédiés dans des sites d'enfouissement.

« J'ai vu là une occasion d'affaires. » Ingénieur mécanique de formation, il s'est associé à Jeffrey et David Butler, de Toronto, et à Arthur Graffey, de Montréal, pour former son entreprise.

Les produits d'hygiène sont traités pour en séparer les matières: plastique, fibres

cellulosiques (semblables à de la ouate) et polyacrylate de sodium, un polymère superabsorbant pouvant absorber 100 fois son poids en liquide. Les matières sont ensuite expédiées en Chine, aux États-Unis et en Turquie où elles entrent dans la fabrication de nouveaux produits d'hygiène.

Le polyacrylate de sodium peut aussi être utilisé dans certaines applications en agriculture. Recyc PHP, qui compte cinq employés, est la première entreprise en Amérique du Nord à l'extraire. Elle travaille présentement à mettre au point une technologie permettant de recycler les couches souillées. N.V.



Alors qu'il travaillait pour un fabricant de couches pour adultes, Daniel Fortin, de Recyc PHP, déplorait que les rejets et les produits non conformes soient recyclés en Ontario ou enfouis.

[Photo: Gilles Delisle]

3

Une gestion axée sur les résultats

Leadership. Si Drummondville a le vent dans les voiles, c'est aussi grâce à sa mairesse.

Si Drummondville a le vent dans les voiles, c'est aussi grâce au leadership de sa mairesse, Francine Ruest-Jutras. Cette ancienne maîtresse d'école ne se contente pas de la note de passage pour sa ville. « Elle veut des résultats. Et des bons! » affirme Martin Dupont, directeur de la SDE, qui la qualifie d'innovatrice. « Elle dit plus souvent oui que non lorsque nous lui proposons de nouvelles idées. »

Drummondville est l'une des villes qui connaît une des meilleures croissances économiques au Québec.

Quels sont ses atouts?

Son positionnement géographique, au centre du Québec, à la jonction des autoroutes 20 et 55 la rend très attrayante. Mais la clé de son succès, c'est son économie diversifiée. Nos entreprises peuvent trouver des sous-traitants dans leur environnement. De plus, il est toujours préférable de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Regardez le secteur du textile: quand certaines de nos entreprises ont fermé leurs portes à cause de la concurrence asiatique, notre économie ne s'est pas

effondrée. Les pertes ont eu vite fait d'être remplacées par la croissance des autres secteurs. Jusqu'ici, la diversification nous a bien servi.

Vous venez d'instaurer un crédit de taxe pour les manufacturiers. Avez-vous un objectif précis?

Nous n'avons pas quantifié le nombre de nouvelles entreprises que nous voulons attirer. Mais nous croyons que cet argument peut faire pencher la balance en notre faveur! La possibilité d'offrir un crédit de taxe semblable avait été retirée aux municipalités il y a quelques années sous prétexte que celles-ci se cannibalisaient. On avait oublié que la concurrence n'est pas que locale et qu'elle vient des autres provinces, des autres pays. Quand on se bat pour attirer une entreprise, il faut mettre quelque chose sur la table. Quand cette possibilité d'accorder un crédit de taxe nous a été redonnée, nous avons sauté sur l'occasion.

Pour attirer une entreprise, Drummondville lui a bâti une usine. Sortirez-vous d'autres surprises de votre chapeau?

J'aime que les choses fon-



Francine Ruest-Jutras, mairesse de Drummondville: « L'usine relais est un risque calculé qui nous a permis de gagner une entreprise. Nous sommes capables d'audace et nous sommes toujours prêts à envisager des initiatives originales. »

[Photo: Gilles Delisle]

tionnent et qu'il y ait des résultats. Nous essayons toujours de trouver une solution avant de renoncer à un projet. L'usine relais dont vous parlez est un risque calculé qui nous a permis de gagner une entreprise. Nous sommes capables d'audace et nous sommes toujours prêts à envisager des initiatives originales. N.V.

(CV)

Nom: Francine Ruest-Jutras
Âge: 61 ans
Fonction: Mairesse
Ville: Drummondville

À la tête de sa ville natale depuis 1987, Francine Ruest-Jutras est également présidente de la Société de développement économique de Drummondville.

Fier de participer au développement économique de sa région



Leader dans la vente de camions, de pièces, service et location.

5360, rue St-Roch
Drummondville Qc J2B 6V6
(819) 478-8186

Heures d'ouverture: du lundi matin 7h00 au samedi midi
Visitez notre site web au
www.reseadynamique.com

dossiers drummondville

4 Un œil sur la planète

Ouverture sur le monde. La ville appuie activement les missions internationales.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

La recette du succès de Drummondville tient aussi à sa saveur internationale. La municipalité est en effet jumelée à trois villes chinoises et une française. De plus, elle organise régulièrement des missions économiques à l'étranger et la visite de grandes foires internationales.

La prochaine commencera le 12 octobre alors que 15 entreprises drummondvilloises des secteurs du métal, de la ventilation et de la construction s'envoleront pour la Chine. Chacune a des rendez-vous avec des partenaires potentiels à Jiaxing (l'une des villes jumelles), Beijing et Shanghai. Le programme comprend également une visite à la foire industrielle de Guanzghou, la plus importante de Chine avec 25 000 exposants.

C'est la Société de développement économique (SDE) de Drummondville qui a concocté cette tournée de 10 jours au prix imbattable de 5 500 \$ par personne, tout compris. C'est la cinquième visite en Chine depuis 2000. « Si les entreprises avaient organisé ce voyage elles-mêmes et fait appel à des consultants pour défricher le terrain et obtenir des rendez-vous, elles auraient déboursé facilement le triple ! » lance le directeur de la SDE, Martin Dupont.

Faites vos valises

La SDE proposera d'autres voyages au cours des prochains mois. En avril, une douzaine d'entreprises partiront pour l'Allemagne afin de visiter la gigantesque foire technologique d'Hanovre. Elles passe-



Martin Dupont, de la SDE de Drummondville : « Les relations internationales ne sont pas la chasse gardée des grandes villes. »
[Photo : Gilles Delisle]

ront aussi par la région de Nantes, en France, où des rendez-vous avec des partenaires d'affaires sont planifiés. Cette partie de l'expédition découle du jumelage de Drummond-

ville avec La Roche-sur-Yon. Réciprocité oblige, une douzaine de cousins français sont d'ailleurs venus à Drummondville, en novembre 2006, prospecter en terre québécoise.

Aussi au programme cet automne, la visite du Fabtech International & AWS Welding Show, à Atlanta. Il s'agit d'une exposition dans le domaine du métal et du soudage. « Nos entreprises n'y vont pas pour vendre, mais pour découvrir des nouveautés dans l'équipement, explique M. Dupont. C'est une nécessité pour demeurer performant. »

Une antenne en France

Ce n'est pas tout. Dès décembre, un agent de développement français établira ses pénates dans les locaux de la SDE pour un an. Un autre bénéficiaire du jumelage avec La Roche-sur-Yon. « Il prospectera pour le compte d'entreprises françaises dans l'ensemble du Québec, mais comme il sera basé à Drummondville, ça nous donne

une longueur d'avance », se réjouit M. Dupont.

À l'inverse, la SDE prévoit envoyer un représentant en France pendant un an dans le but de trouver des contrats ou des partenaires pour les entreprises de sa région. Elle s'affaire à boucler le financement de ce projet qui devrait démarrer au début de 2008.

En se démenant pour organiser tant d'activités, la SDE ne fait que remplir sa mission : créer des conditions favorables au développement des entreprises de son territoire. Reste que peu de villes en région sont aussi dynamiques. Peut-être est-ce parce qu'elles n'ont pas encore réalisé, comme Drummondville, que « les relations internationales ne sont pas la chasse gardée des grandes villes ». ■

VOTRE ENTREPRISE DÉSIRE

PRODUIRE

DES DIAGNOSTIQUES TECHNIQUES

DÉVELOPPER

LES COMPÉTENCES DE SA MAIN-D'ŒUVRE

OPTIMISER

SON APPROCHE QUALITÉ

ET

INNOVER?



NOTRE ÉQUIPE D'EXPERTS EST LÀ
POUR VOUS ACCOMPAGNER!

Contactez Johanne Lachapelle, coordonnatrice du RIF
819 478-6700 poste 6960 SERVICE AUX ENTREPRISES



La MRC de Drummond, c'est un territoire en pleine effervescence où vivent près de 100 000 personnes réparties dans 18 municipalités locales

- Drummondville
- Durham-Sud
- L'Avenir
- Lefebvre
- Notre-Dame-du-Bon-Conseil Paroisse
- Notre-Dame-du-Bon-Conseil Village
- Saint-Bonaventure
- Saint-Cyrille-de-Wendover
- Sainte-Brigitte-des-Saults
- Saint-Edmond-de-Grantham
- Saint-Eugène
- Saint-Félix-de-Kingsey
- Saint-Germain-de-Grantham
- Saint-Guillaume
- Saint-Lucien
- Saint-Majorique-de-Grantham
- Saint-Pie-de-Guire
- Wickham

La MRC de Drummond, c'est aussi une organisation active dans son milieu qui offre de nombreux services à la population et aux municipalités

- Aménagement du territoire
- Évaluation foncière
- Développement économique régional
- Développement culturel
- Gestion des cours d'eau
- Programmes de rénovation résidentielle
- Planification de la gestion des matières résiduelles
- Planification de la sécurité incendie
- Transport collectif

Pour en savoir davantage, explorez notre site Web à
www.mrcdrummond.qc.ca

MRC de Drummond

436, rue Lindsay, Drummondville (Québec) J2B 1G6

Téléphone : 819 477-2230

Télécopieur : 819 477-8442

Courriel : courriel@mrcdrummond.qc.ca

5

Des bâtisseurs locaux

Entrepreneuriat. Des entrepreneurs de la région s'imposent.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

« Les entrepreneurs locaux qui sont partis de rien et qui ont bâti de grandes entreprises sont une autre de nos forces, estime la mairesse Francine Ruest-Jutras. Par exemple, Gilles Soucy, du Groupe Soucy, et Gérard Nadeau, de Multina. Ces entreprises rayonnent à travers le monde et font travailler à elles deux près de 2 500 personnes. »

Soucy et Multina viennent d'ailleurs d'être accueillies dans le groupe sélect des « nouvelles championnes » du World Economic Forum (WEF). Les entreprises qui en font partie ont le potentiel de devenir chefs de file dans l'économie mondiale.

À ce titre, les deux drummondvilloises côtoient les Bombardier, Cirque du Soleil, Alcan, Pratt & Whitney, etc.

Elles ont participé il y a quelques jours à une mission économique en Chine pilotée par Raymond Bachand, ministre québécois du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, dans le cadre de la rencontre annuelle des nouveaux champions qui se tenait dans la ville de Dalian, une destination touristique de Chine.

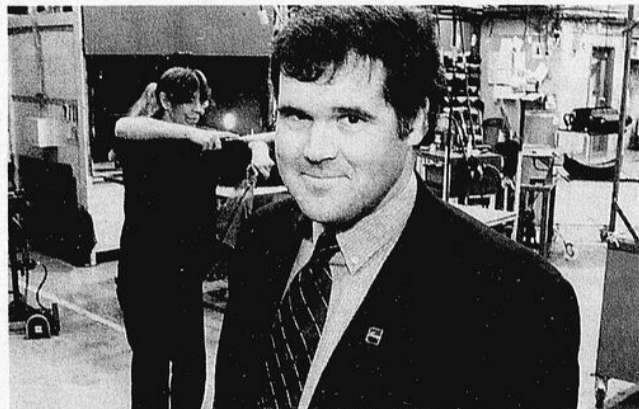
L'audace paie

Groupe Soucy, dont le chiffre d'affaires avoisine les 250 millions de dollars, conçoit et fabrique des chenilles de caoutchouc et autres composants pour les véhicules agricoles, militaires, industriels et récréatifs. Il y a deux ans, devant la concurrence chinoise, l'entreprise a délocalisé en Chine la production de

Groupe Soucy vient de décrocher des contrats avec les armées de Norvège, du Danemark et du Canada.

certaines pièces peu complexes et à grand volume (accessoires pour VTT). Elle y a ouvert un bureau pour superviser les sous-traitants et gérer la qualité. Le design et la fabrication des prototypes sont demeurés au Québec.

Cette stratégie lui a permis de créer des emplois à Drummondville. En effet, non seulement Soucy a-t-elle retrouvé les contrats perdus, mais elle en a gagné de nouveaux. « Les clients n'ont pas à se soucier de la conception et bénéficient



« Les clients n'ont pas à se soucier de la conception et bénéficient du prix Chine pour la fabrication », dit Éric Ellyson, du Groupe Soucy. [Photo : Gilles Deslisle]

du prix Chine pour la fabrication », explique Éric Ellyson, directeur général de Soucy. Une aubaine.

Reste que les accessoires pour VTT ne représentent

qu'une petite partie des affaires de Soucy, qui exporte 70 % de sa production. Son produit phare, ce sont les chenilles en caoutchouc. Soucy a intégré dans ces assemblages com-

plexes des composants de Chine en même temps qu'elle investissait massivement en R-D. Résultat ? Plus concurrentielle, l'entreprise, qui s'appête à ouvrir un deuxième bureau en Chine, vend davantage et fabrique plus de chenilles à Drummondville.

Elle vient d'ailleurs de réaliser une percée dans le secteur militaire en décrochant des contrats avec les armées de Norvège, du Danemark et du Canada pour équiper de chenilles en caoutchouc les chars utilisés pour le transport des troupes. Celles-ci sont moins bruyantes, deux fois plus légères et produisent moins de vibrations que les chenilles en acier traditionnelles. Un atout, car les vibrations abîment les délicats équipements électroniques des militaires. ■

CANADA
ETATS-UNIS
ANGLETERRE
FINLANDE
NORVÈGE
SUÈDE
SINGAPOUR

une présence mondiale...

SOUCY INTERNATIONAL INC. • SOUCY PLASTIQUES INC. • SOUCY RIVALAIR INC. • SOUCY BARON INC.
SOUCY TECHNO INC. • SOUCY SWEDEN AB • SOUCY USA INC. • SOUCY CHINE • KIMPEX INC.
5450, rue Saint-Roch • Drummondville (Québec) • J2B 6W3
Téléphone : 819 474-6666 • Télécopieur : 819 477-9423
www.soucy-group.com

« Un bon gouvernement ne peut remplacer un gouvernement qu'on exerce soi-même »
- Mahatma Gandhi

Drummond est l'exemple parfait de cette citation sur l'indépendance. Sans hésitation, les gens de chez nous ont pris en main leur développement avec beaucoup de dynamisme. Soyons fiers de notre succès et gardons le cap sur l'excellence.

À Drummond, on sait relever les défis !

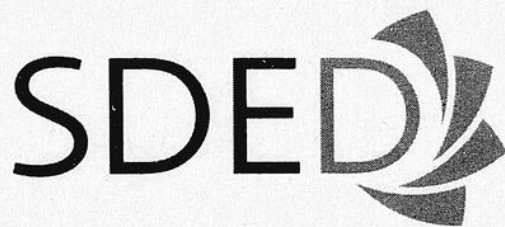
Pauline Picard
Députée de Drummond

BLOC QUÉBÉCOIS

Drummond
185, rue Hériot
Drummondville (Québec) J2C 1J9
☎ 819 477-3611
✉ picarp1@parl.gc.ca

Ottawa
Édifice du Centre, 635-S
Ottawa (Ontario) K1A 0A6
☎ 613 947-4550
✉ picarp@parl.gc.ca

Drummondville



Société de développement
économique de Drummondville
(CLD DRUMMOND)

La Société de développement économique
de Drummondville vous invite à Drummondville,
au Centre-du-Québec.

- une ville de 68 000 personnes, ville-centre d'une Municipalité régionale de comté (MRC) de 94 000 habitants;
- la croissance de sa population est forte et constante depuis les 15 dernières années;
- c'est une ville qui a une longue tradition industrielle;
- et où l'on retrouve le plus haut taux d'entrepreneurship au Québec;
- son économie est très diversifiée : au premier rang des villes canadiennes de moins de 100 000 habitants, selon une étude de Statistique Canada publiée en novembre 2003.

SECTEUR MANUFACTURIER (fabrication et distribution)

Des investissements de 475 millions de \$ au cours
des trois dernières années.

Plus de 17 600 personnes y trouvent de l'emploi.

680 entreprises y créent ces emplois.

*Pour entreprendre **et** réussir,*

une équipe de professionnels vous attend à la SDED pour vous aider dans la préparation de votre plan d'affaires, trouver un local ou un terrain industriel, trouver du financement et vous soutenir dans toutes vos démarches.

Société de développement économique de Drummondville

1400, rue Michaud, Drummondville, Qc J2C 7V3

Téléphone : 819.477.5511 Télécopieur : 819.477.5512

Internet : www.sded-drummond.qc.ca Courriel : info@ded-drummond.qc.ca

Votre guichet **UNIQUE** ●
Pour tous vos projets créateurs d'emplois

6

Construis-moi un toit

Usines relais. Pour attirer des entreprises, Drummondville leur fournit des usines !

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

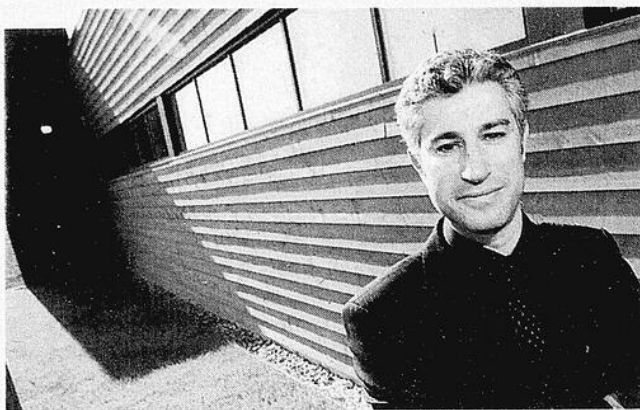
Une entreprise française veut s'établir au Québec. Pour la séduire, la Société de développement économique (SDE) de Drummondville propose rien de moins que de lui construire une usine. La belle dit oui. Depuis août, Laboratoire Provence Canada, une filiale de la société Blue Skin, fabrique à Drummondville des produits de soins personnels.

Drummondville n'hésite pas à sortir des sentiers battus pour obtenir ce qu'elle veut. « Nous avons mis quelques régions en compétition, raconte Éric Auday, président de Blue Skin et de Laboratoire Provence. Les gens de Drummondville étaient nettement plus dynamiques. Nous étions sur la même longueur d'ondes. »

Le positionnement stratégique géographique de Drum-

mondville ainsi que son tissu industriel varié lui permettant de trouver des sous-traitants à proximité la rendaient aussi diablement attirante aux yeux de la société française. Mais c'est lorsque la SDE a sorti l'usine relais de son chapeau que la française a craqué...

« C'est un concept que nous avons emprunté de notre ville jumelle en France et qui n'existe pas au Québec, indique le directeur de la SDE, Martin Dupont. Nous construisons l'usine à nos frais et l'entreprise qui l'occupe nous rembourse chaque mois une partie du capital et des intérêts. Après une certaine période, 12 ans dans le cas de Laboratoire Provence, elle en devient propriétaire. » En attendant, la SDE et la Ville ont investi 2,5 millions pour bâtir l'usine.



Éric Auday, de Laboratoire Provence : « Les habitudes bancaires en Amérique sont très différentes de celles de l'Europe. Les demandes de garanties des banques d'ici sont déconcertantes ! L'usine relais nous a permis de régler cette question... » [Photo : Gilles Delisle]

Cette formule a réglé un problème pour l'entreprise française. « Les habitudes bancaires en Amérique sont très différentes de celles de l'Europe,

constate Éric Auday en faisant visiter à la journaliste des *Affaires* son usine flambant neuve de 25 000 pieds carrés. Les demandes de garanties des

banques d'ici sont déconcertantes ! L'usine relais nous a permis de régler cette question... »

Des projets

Blue Skin, qui possède des bureaux sur la rue Saint-Alexandre à Montréal, a fait son entrée au Québec en 2001 avec quelques-uns de ses produits, notamment le gel antibactérien pour les mains Bacti Control et le gel pour la toilette intime féminine Fresh Control. « Le Québec, avec sa culture à cheval entre celle des Anglo-Saxons et des Européens, nous apparaît un bon point de départ pour percer le marché nord-américain », dit M. Auday. Mais l'entreprise savait que produire en euros et vendre en dollars n'était pratiquement pas viable... d'où la décision de s'implanter au Québec.

« Notre usine de Drummondville nous permettra de vendre aux États-Unis, espère l'homme d'affaires de 48 ans qui a déménagé à Montréal cet été avec sa femme et ses trois enfants. En fait, nous prévoyons exporter les produits de cette usine partout dans le monde, sauf en Europe. »

En plus de ses propres marques, Laboratoire Provence fabriquera à façon des marques de détaillant. Des contrats seraient sur le point d'être signés, soutient le dirigeant, tout en refusant de dévoiler des noms. Des marques populaires européennes envisageraient même de délocaliser leur production à Drummondville pour se rapprocher de leurs clients nord-américains...

L'entreprise prévoit créer 25 emplois d'ici la fin de 2007. ■

UNIQUE AU QUÉBEC

Une seule
cohorte
par année !

GESTION DE L'INNOVATION DANS LES PME

Programme court de deuxième cycle universitaire (15 crédits)

Approche multidisciplinaire visant à former des gens capables de stimuler, de provoquer et de concrétiser l'innovation dans les entreprises

Calendrier et charge de travail adaptés aux contraintes des gens d'affaires



Reconnu comme concentration du programme de **MBA** de l'UQTR

Offert à Drummondville
Début des cours - **Janvier 2008**

(819) 473-9797
www.uqtr.ca/centrepme

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES
UQTR

CENTRE UNIVERSITAIRE
IPME
CENTRE-DU-QUÉBEC
UQTR



Laiterie Lamothe, une entreprise fièrement québécoise, mais d'abord **drummondvilloise** depuis 94 ans!



Biolait
Biomilk
Omega-3

www.laiferielamothe.com

dossiers drummondville

7

De jeunes entrepreneurs allumés

Relève. La région se veut attirante pour les jeunes.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

La présence d'une relève nombreuse et dynamique est un autre atout dans la manche de Drummondville. Mélanie Raymond, présidente de Jeunes entrepreneurs Centre-du-Québec, une association de réseautage qui compte 320 membres, en est convaincue. « Les deux présidents qui m'ont précédée provenaient de d'autres régions du Québec et se sont installés à Drummondville », dit-elle pour illustrer combien une ville en expansion peut être attrayante pour les jeunes.

Pour les aider à s'établir, la Société de développement économique (SDE) de Drummondville dispose, comme bien d'autres régions, d'un Fonds jeunes promoteurs et offre conseils et soutien. Mais aussi, et c'est beaucoup plus rare, elle s'est dotée d'un incu-



Marc-André Pépin : « Il arrive qu'un client commande une seule boîte pour un objet de valeur, un meuble sur mesure, par exemple. Mais la majorité de nos clients sont des PME qui font du juste-à-temps. »

[Photo : Gilles Delisle]

bateur industriel. Enfin, la SDE tient, chaque semaine, une séance d'information à l'intention de ceux qui songent à démarrer une entreprise.

« Et il y a toujours une di-

zaine de participants ! » se réjouit Martin Dupont, son directeur.

C'est dans la boîte !

Marc-André Pépin, d'Embal-

lages Box Pack, est l'un de ceux qui bénéficient de cette aide. Installée dans l'incubateur industriel, son entreprise se spécialise dans la fabrication de boîtes de carton sur mesure, en lots de 2 000 et moins, dans des délais de 24 à 48 heures.

« Il arrive qu'un client commande une seule boîte pour un objet de valeur, un meuble sur mesure, par exemple. Mais la majorité de nos clients sont des PME qui font du juste-à-temps et ne peuvent se permettre d'entreposer des emballages. »

« Notre créneau est unique », soutient l'entrepreneur de 36 ans qui, outre le Québec, compte déjà des clients en Ontario et dans les Maritimes. En 18 mois, Box Pack, qui a six employés, a agrandi ses locaux à trois reprises. ■

Un coup de pouce pour les entreprises

8

Stratégie. Le Carrefour manufacturier encourage les échanges.

Un autre ingrédient de la recette de Drummondville : la Société de développement économique aide activement les entreprises à joindre les grands donneurs d'ordres. Le Carrefour manufacturier est l'un des principaux moyens utilisés.

L'événement, qui a lieu à tous les deux ans, réunit des fournisseurs de la région et une cinquantaine d'entreprises qui achètent des biens et des services. Un travail titanesque pour la SDE. « La dernière fois, nous avons donné environ 1 000 coups de fil pour inviter et convaincre les acheteurs de participer », indique Martin Dupont, directeur.

Cette lourde tâche, toutefois, simplifie drôlement la vie des entreprises de Drummondville. La Laiterie Lamothe & Frères, par exemple. La plus ancienne laiterie familiale du Québec, 86 employés, cherchait depuis longtemps à présenter son lait biologique à l'acheteur de Wal-Mart. Un rendez-vous pour le moins difficile à obtenir.

Bingo !

« Grâce au Carrefour de l'an dernier, j'ai pu enfin rencontrer l'acheteur et les négociations vont bon train en ce qui concerne notre Biolait, dit

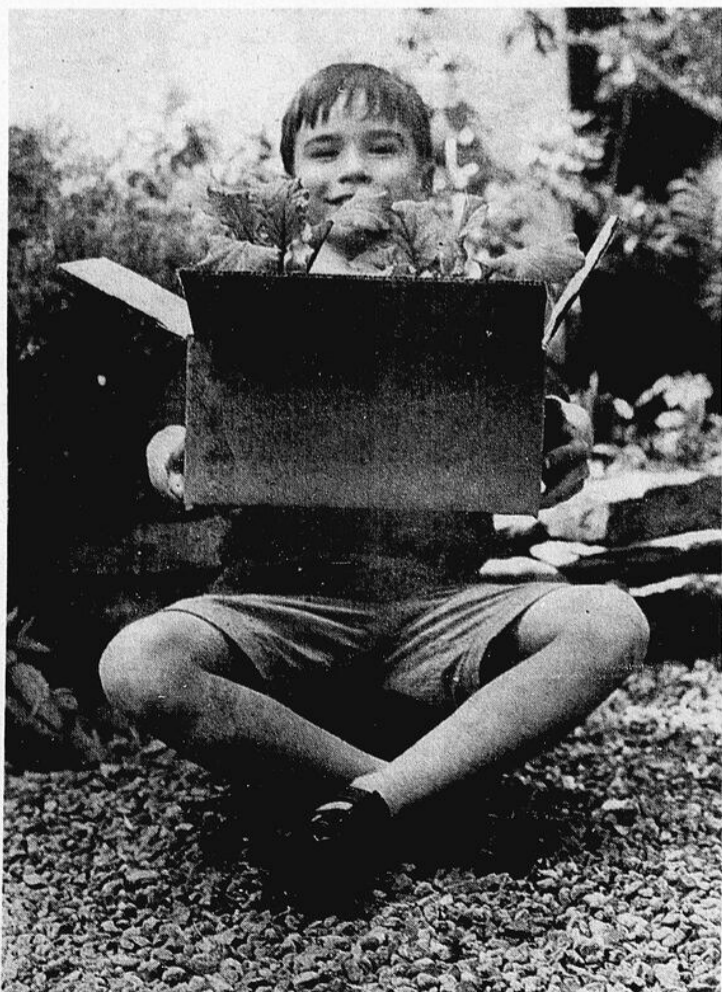
Le cocktail qui a lieu dans le cadre du Carrefour facilite les démarches des fournisseurs.

François Deragon, directeur adjoint. J'ai aussi bon espoir de faire entrer notre lait ordinaire dans le Wal-Mart de Drummondville. » L'événement a également permis à Laiterie Lamothe de placer son lait biologique dans les Loblaws en Ontario.

Le cocktail qui a lieu dans le cadre du Carrefour facilite les démarches des fournisseurs. « Cela nous permet d'avoir des discussions et de nouer des contacts dans une ambiance plus détendue », note M. Deragon.

Le Carrefour manufacturier n'est pas la seule initiative du genre de la SDE. Ainsi, l'organisme prévoit amener une vingtaine d'entrepreneurs au National Buyer and Seller Forum, en mars 2008 en Alberta. « Nous voulons aider nos entreprises à bénéficier des retombées de l'exploitation des sables bitumineux », indique M. Dupont. N.V.

Le respect est dans notre nature



Spécialisé dans les solutions d'emballage de carton, Norampac est le premier producteur canadien de papier doublure et cannelure et l'un des chefs de file nord-américains de la transformation de carton ondulé.

Soucieuse de faire une utilisation respectueuse des ressources naturelles, Norampac a élaboré une politique de récupération et de recyclage qui fait figure de modèle dans l'industrie. Le respect des ressources environnementales et la conscience sociale sont deux valeurs que défend Norampac et qui se manifestent dans ses grandes décisions d'affaires comme dans ses petits gestes quotidiens.

Norampac : des boîtes pour la vie



Norampac

www.norampac.com | 1 866 735.2635



Municipalité
Notre-Dame-du-Bon-Conseil,
Village

541, rue Notre-Dame
Notre-Dame-du-Bon-Conseil (Québec)
J0C 1A0
Téléphone : (819) 336-2744
Télécopie : (819) 336-2030
Courriel : nd.bonconseil@cgocable.ca

« Un milieu à découvrir »

dossiers

Santé et sécurité au travail

Pour éviter le pire

Défis. Les entrepreneurs doivent prendre les devants.

par Francine Fiore > dossiers@transcontinental.ca

La gestion de la santé et de la sécurité au travail relève parfois du casse-tête pour les employeurs. Ergonomie, sécurité de la chaîne de production, respect des normes, tout est affaire de prévention, de formation et de vigilance.

L'apparition de technologies de pointe suscite une nouvelle réflexion sur la santé et la sécurité des travailleurs. C'est le cas des nanotechnologies. Loin d'être de la science-fiction, le monde de l'infiniment petit est

à nos portes. Bientôt, les nanoparticules, si ce n'est déjà le cas, se retrouveront un peu partout, en informatique, en recherche biomédicale, en médecine, dans les médicaments, les cosmétiques, etc. Pour l'instant on en est aux premiers balbutiements, mais ce domaine fera l'objet de recherches. « Il faut établir les risques, dit Diane Gaudet, pdg de l'Institut de recherche en santé et sécurité au travail (IRSST). Si elles représentent un immense potentiel, ces minuscules substances peuvent s'infiltrer dans l'organisme humain et affecter la santé de ceux et celles qui les manipuleront. »

Considérée un peu comme le parent pauvre de la santé et sécurité au travail, la santé psychologique s'inscrit au haut de la liste des préoccupations. « Il est nécessaire d'élaborer des outils concrets pour les milieux de travail », précise M^{me} Gaudet.

Une révision s'impose

Par ailleurs, l'arrivée massive des jeunes sur le marché du travail exige une révision des normes de santé-sécurité. « En général, les jeunes travailleurs se blessent plus que les travailleurs plus expérimentés », précise M^{me} Gaudet. Ces derniers nécessitent également une attention particulière.

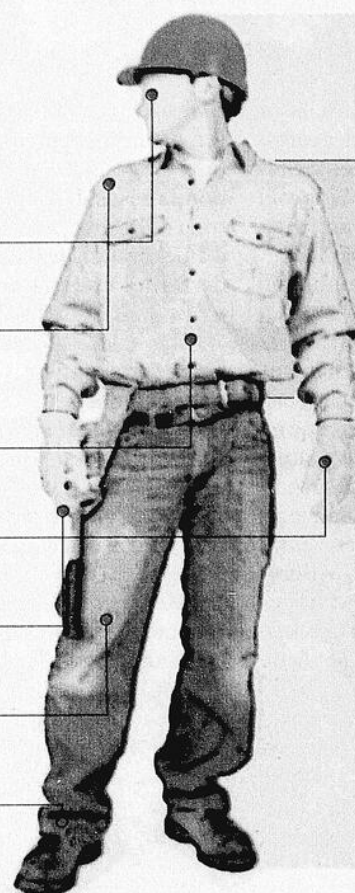
Du mentorat pour les plus jeunes

Ainsi, le vieillissement de la main-d'œuvre est au centre de la recherche d'Esther Cloutier, chercheuse à l'IRSST. Ses travaux portent entre autres sur les problèmes musculosquelettiques chez les travailleurs d'âge mûr, qui ont plus de difficultés à récupérer que les plus jeunes. Elle se préoccupe également du transfert des connaissances. À son avis, les travailleurs plus âgés doivent exercer une sorte de mentorat auprès des jeunes appelés à leur succéder. « Trop souvent, ils sont laissés à eux-mêmes, placés devant une machine sans vraiment avoir quelqu'un pour les guider, ce qui constitue un risque d'accident. »

En 2006, il y a eu
117 545 accidents du travail

Membre	Nombre de cas	Proportion
Yeux	4 156	3,5 %
Épaules	8 257	7,0 %
Région lombaire	20 062	17,1 %
Mains	5 019	4,3 %
Doigts	13 667	11,6 %
Genoux	6 465	5,5 %
Chevilles	5 660	4,8 %

Source : CSST



Région de la tête et du cou
11 238 cas
9,6 %

Région du tronc
43 731 cas
37,2 %

Région des membres supérieurs
29 717 cas
25,3 %

Région des membres inférieurs
19 560 cas
16,6 %

Une foire de la santé et sécurité

Le grand rendez-vous santé-sécurité du travail aura lieu les 21 et 22 novembre 2007 au Palais des congrès de Montréal. Organisé par la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), il propose des conférences et réunit plus de 200 exposants.

Les visiteurs pourront aussi consulter des experts de la CSST. C'est l'endroit idéal pour les employeurs qui souhaitent entreprendre ou poursuivre une démarche de prévention et pour le public qui veut en connaître davantage en ce domaine. F.F.

Quels sont les risques juridiques ?

Une entreprise aux prises avec un accident causant la mort d'un employé pourrait être tenue criminellement responsable. Le Code criminel ayant été modifié le 31 mars 2004, la loi C-21 permet d'entamer des poursuites contre les organisations et non seulement contre les individus, comme c'était le cas auparavant.

L'origine de cette loi remonte à 1992 alors que 26 travailleurs

à la mine Westray, en Nouvelle-Écosse, sont morts à la suite d'un coup de grisou. Le procès n'a jamais eu lieu à cause des difficultés à démontrer la responsabilité criminelle de la compagnie.

« Quand la CSST envoie un inspecteur sur un lieu de travail, la loi permet d'entreprendre des poursuites en cas de non conformité aux règles, précise Michel Walkins, du Centre

patronal de santé et sécurité du travail du Québec. Sur un chantier où l'on effectue des travaux en hauteur, si les ouvriers sont dépourvus de protection contre les chutes pouvant causer un décès, le danger est immédiat et important. Cette situation peut entraîner des amendes de 5 000 à 20 000 \$ pour une première infraction et jusqu'à 50 000 \$ à la seconde. La CSST peut faire des interventions

improvisées. Elle n'a pas besoin de mandat. »

Selon la loi, tous les employeurs québécois et même les employeurs américains qui entreprennent des projets au Québec ont l'obligation de s'assurer que le milieu de travail est sécuritaire. La loi protège également les travailleurs autonomes qui ont le choix entre s'inscrire ou non à la CSST. F.F.

Stratégies optimales en matière de gestion des programmes d'avantages sociaux :

- Gestion financière des dossiers de santé et sécurité du travail
- Programmes d'assurance collective
- Régimes de retraite
- Gestion de risques

Téléphone : 514 288-1620 1 800 361-8502
418 522-8706 1 866 522-8706



OPTIMUM

Optimum Actuaire & Conseillers inc.

www.groupe-optimum.com

dossiers santé et sécurité au travail

Comment peut-on rendre plus sécuritaire le travail en usine ?

Propice aux lésions professionnelles à cause des tâches répétitives exigées, le travail en usine nécessite une vigilance de tous les instants.

« L'ergonomie s'applique davantage à des postes manufacturiers qu'à des postes de bureau », dit Denis Dubreuil, ergonomiste au Centre patronal. « À l'occasion, il arrive qu'on doive remplacer un appareil. Mais si l'on ne peut pas modifier une opération manuelle, on va la mécaniser ou l'automatiser, ce qui va améliorer les conditions de travail des travailleurs. Il s'agit d'une activité de prévention », souligne l'ergonomiste.

Malheureusement, les entreprises ont souvent d'autres activités de prévention avant

l'ergonomie. « Pourtant, depuis une vingtaine d'années, de nombreuses études démontrent ses avantages en matière d'amélioration des conditions de travail et de la productivité », dit Denis Dubreuil.

Le cadenassage des machines

Une autre technique de prévention est le cadenassage des machines.

« Lorsqu'on doit réparer une machine, on doit l'immobiliser totalement et s'assurer que la source d'énergie ne puisse être actionnée. Par conséquent, il est recommandé de placer un cadenas sur la machine ou une boîte permettant de bloquer l'apport d'énergie », explique M. Dubreuil. F.F.

Quels sont les principaux éléments de la sécurité ?

La prévention et la formation sont fondamentales pour protéger les travailleurs et les ressources ainsi que pour diminuer les coûts associés aux accidents du travail et aux maladies professionnelles.

« Les entreprises manquent de main-d'œuvre qualifiée, dit Isabelle Lessard, directrice formation et information au Centre patronal. Par conséquent, perdre un travailleur en raison d'un accident du travail entraîne des coûts au point de vue de la productivité. Le remplaçant n'est pas toujours aussi qualifié. »

Protéger les travailleurs

Selon la Loi sur la santé et la sécurité du travail, l'employeur doit prendre les mesures néces-

saires pour protéger la santé, la sécurité et l'intégrité physique des travailleurs.

À cet effet, le Centre patronal offre divers cours en prévention, en ergonomie, en protection face aux dangers que peuvent présenter les machines, en gestion des lésions professionnelles, etc. « Tous nos cours peuvent être dispensés aux entreprises, aux gestionnaires, aux cadres et à la haute direction », indique M^{me} Lessard.

La formation n'est pas obligatoire dans tous les secteurs. Mais depuis janvier 2007, tous les conducteurs de chariots élévateurs doivent posséder une formation dans ce domaine. Pour en savoir plus : centrepatronalst.qc.ca. F.F.

Comment l'ergonomie peut aider les travailleurs ?

Que ce soit à l'usine ou au bureau, la sécurité du travailleur dépend de l'équipement et de son installation.

À cette fin, l'ergonomie est une discipline qui tente d'optimiser la relation entre le poste de travail et le rendement de la personne qui l'exécute. « On crée une bonne relation entre les deux, explique Denis Dubreuil, ergonomiste et conseiller en santé et sécurité du travail au Centre patronal. Par exemple, on peut modifier un poste afin qu'il soit mieux adapté à l'individu ou à un groupe de personnes qui l'utilise, en vue d'assurer la performance et la sécurité des travailleurs. »

L'approche ergonomique consiste d'abord à observer et

à décrire le poste à partir de discussions avec les travailleurs. Ensuite, il faut déterminer les facteurs de risques associés, dont la mauvaise posture, l'application de force, les gestes répétitifs, etc. Enfin, des recommandations permettent de modifier le poste de travail.

Améliorer la productivité de son entreprise

« Une telle démarche permet de diminuer les risques de troubles musculosquelettiques dont les tendinites, les bursites, les épicondylites, les maux de dos, le syndrome du tunnel carpien, précise M. Dubreuil. Un autre avantage est d'améliorer les conditions de travail et la productivité des travailleurs. » F.F.

LES ASSOCIATIONS SECTORIELLES PARITAIRES

UNE EXPERTISE EN PREVENTION QUI TIEN COMPTE DES PARTICULARITES DES 12 SECTEURS DESSERVIS

DES EQUIPES PROFESSIONNELLES, ENGAGEES ET DYNAMIQUES

DES SERVICES PARITAIRES ET ADAPTES QUI S'INSCRIVENT DANS UNE DEMARCHE DE PRISE EN CHARGE PAR LES MILIEUX DE TRAVAIL :

- information
- formation
- documentation
- conseil et assistance technique
- recherche et développement

VENEZ NOUS RENCONTRER AU GRAND RENDEZ-VOUS SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL. AUX KIOSQUES 700 À 709... LA PRISE EN CHARGE DE LA PREVENTION, C'EST L'AFFAIRE DE TOUS ET CHACUN !

www.preventionligne.com

Administration provinciale 418 824-4801

Fabrication de produits en métal et produits électriques 450 442-7763

AUTO Prévention Services automobiles 450 672-9330

ASP FEM Fabrication d'équipement de transport et de machines 514 729-6961

ASPAM Affaires municipales 514 849-8373

ASP construction Construction 514 355-6190

ASTE Transport et entreposage 514 955-0454

Textile et bonneterie 450 671-6925

Mines 418 653-1933

Habillement 514 383-8317

Imprimerie et activités connexes 514 355-8282

Santé et services sociaux 514 253-6871



Espaces Clos

- › Avez-vous des espaces clos ?
- › Gérez-vous les risques de manière optimale ?
- › Respectez-vous la réglementation en vigueur ?

OptionSécurité

« La différence en espace clos »

894, rue Bergar, Laval (Québec) H7L 5A1
Tél. : (450) 967-0911
www.optionsecurite.com

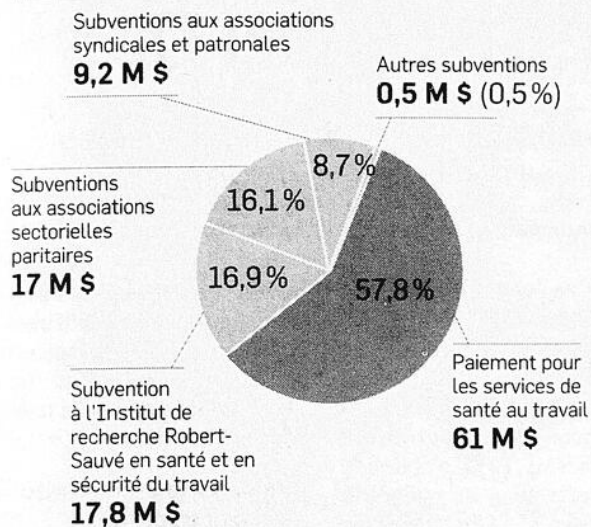
5 services intégrés pour répondre à tous vos besoins en espace clos

SOLUTIONS FLEXIBLES, VARIÉES ET ADAPTÉES À VOTRE RÉALITÉ
MANDATS PONCTUELS OU PERMANENTS À TITRE D'EXPERT, CONSEILLER OU COACH

dossiers

Où va l'argent pour la prévention ?

(Sommes accordées par la CSST, 2006, en millions de dollars)



Source : Commission de la santé et de la sécurité au travail

Le virage de Sintra

Tradition. La France a inspiré les gestionnaires québécois.

par Francine Fiore > dossiers@transcontinental.ca

Spécialisée dans la construction de route, Sintra effectue des activités variées allant de la production de pierre concassée à la fabrication d'asphalte en passant par des travaux de laboratoire.

Le virage santé-sécurité au travail s'est fait en douceur en l'an 2000. La maison mère se trouvant à Paris, l'entreprise était sensibilisée à la santé-sécurité qui fait l'objet d'une certaine tradition en France. Cela a inspiré les gestionnaires québécois.

Tout a commencé par une vaste consultation auprès des travailleurs afin de connaître leurs préoccupations et leurs besoins. « Nous avons créé une synergie entre les travailleurs et les patrons axée sur la communication », raconte Michel Cloutier, directeur santé-sécurité chez Sintra.

« Chez nous, on retrouve tous les corps de métiers, dont des opérateurs de matériel lourd, des journaliers, des ingénieurs, des chimistes, etc. »

La réussite est fondée sur un travail d'équipe continu.

Des comités paritaires, composés de représentants de l'employeur et de représentants des employés, ont été créés. Les membres se rencontrent tous les trois mois pour faire le point. Mais généralement, tout se règle au fur et à mesure. « Les travailleurs doivent nous faire part de leurs

problèmes. Des rencontres mensuelles ont lieu afin d'obtenir leur avis, indique M. Cloutier. Pendant les deux premières années, les employés hésitaient à transmettre leurs problèmes. Aujourd'hui, ils trouvent des solutions avant même qu'on les consulte. »

Une première cible : les maux de dos

Les maux de dos ont constitué la première cible du virage santé-sécurité.

« Les journaliers qui effectuent un travail manuel y sont particulièrement exposés, précise M. Cloutier. Graduellement, nous leur avons enseigné des techniques et nous avons modifié leurs équipements.

« Par exemple, nous avons ajouté des passerelles de travail plus fonctionnelles et plus sécuritaires. La ventilation a été améliorée dans les laboratoires où l'on fabrique de l'asphalte. La majorité des travailleurs portent des casques et des masques sont disponibles dans les endroits qui ne sont pas ventilés afin d'assurer une protection contre les vapeurs et les poussières. Au-delà des préoccupations humaines se trouvent des considérations économiques, car l'entreprise doit payer les cotisations à la CSST. Par conséquent, il fallait rendre nos activités sécuritaires. » ■

santé-sécurité
colloques
conférences
activités
d'information

Nos services

35 titres de cours offerts :
- à Montréal et à Québec ou
- en entreprise

Colloques, séminaires, rencontres juridiques et médico-administratives

Conférences sur demande

Revue *Convergence*

Collection *Profils de compétences en SST*

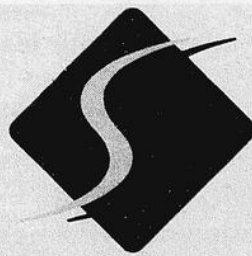
Services offerts aux entreprises membres de plus de 90 associations d'employeurs !

Pour ma formation en SST, je choisis le Centre patronal !

CENTRE PATRONAL DE SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL DU QUÉBEC

514 842-8401
www.centrepatronalsst.qc.ca

LE GRAND RENDEZ-VOUS
SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL



Palais des congrès de Montréal

21 et 22 novembre 2007

VOYEZ GRAND

Si vous faites de la prévention une priorité pour votre entreprise, le Grand Rendez-vous santé et sécurité du travail vous permettra de découvrir les nouvelles tendances dans le domaine. Un grand événement à ne pas manquer !

Inscrivez-vous dès aujourd'hui au www.grandrendez-vous.com

CSST

Un événement produit par

Opus3 inc.

dossiers santé et sécurité au travail



EN BREF

TRISTE BILAN

Malade du travail

En 2006, la CSST a enregistré 122 086 cas de lésions professionnelles. La prévention a porté fruit : le nombre de travailleurs a crû de plus de 16 %, mais les lésions, de 12 %.

206

Nombre de travailleurs qui ont perdu la vie au Québec en 2006; 113 à la suite d'un accident du travail et 93 à la suite d'une maladie professionnelle.

L'OBLIGATION DU PATRON

Inspections mensuelles

Selon la loi sur la santé et la sécurité du travail, l'employeur a l'obligation de s'assurer que son milieu de travail soit sécuritaire en tout temps. Il doit donc faire des inspections.

Objectif : risque zéro

Prévention. Pennzoil cerne les risques et prend les mesures pour les réduire.

par Francine Fiore > dossiers@transcontinental.ca

Chez Pennzoil Quaker State Canada, un distributeur d'huile à moteur comptant 25 employés à Laval et plus de 1 000 au Canada, les objectifs à atteindre en santé et sécurité au travail sont l'absence de mortalité et un minimum d'incidents et d'accidents de toutes sortes.

« L'objectif est d'en arriver à un risque zéro, dit Philippe Lissardi, directeur de l'exploitation pour l'est du Canada et responsable de l'implantation du programme de santé-sécurité pour le centre de distribution de Laval. Nous devons identifier tous les risques inhérents au travail. Puis, nous installons les systèmes nécessaires afin de les réduire au niveau le plus bas possible. Par exemple, nous faisons affaire avec des fabricants de camions reconnus dans le monde entier, nous suivons des programmes d'entretien régulier et les

conducteurs suivent des programmes annuels de formation obligatoire. Nous n'engageons pas de conducteurs qui ne possèdent pas au moins trois années d'expérience. »

L'engagement de la direction

Outre les conducteurs de camion, la formation vise les employés d'entrepôt, dont ceux qui travaillent sur des chariots élévateurs. « La haute direction s'engage à faire de la sécurité et de la santé des employés la priorité numéro un, souligne M. Lissardi. Si elle n'était pas engagée, on n'arriverait jamais à implanter une culture de santé-sécurité au travail. Nous tenons des réunions de sécurité régulières. La maison mère à Houston a un service de santé-sécurité qui nous donne également certaines directives que l'on adapte au Québec. » ■

PARCE QUE NOUS SOMMES ATTACHÉS À LA VIE !

Travail en hauteur, sauvetage et échafaudages
Membre votant sur le comité technique CSA Z259

- Formation spécifique et adaptée pour les employés cadres et syndiqués;
- Ingénierie, conception, plans et attestations;
- Consultation concernant l'équipement requis et disponible sur le marché;
- Point d'ancrage, installation de systèmes et procédures de travail;

PRO
CHUTE
Sécurité
Inc.

PROCHUTE SÉCURITÉ INC.

395 Maple, St-Lambert, Québec
T:(450) 465-3100 info@prochute.com



ASSOCIATION QUÉBÉCOISE
DE LA DOULEUR CHRONIQUE

PROGRAMME DE MIEUX-ÊTRE EN ENTREPRISE

La douleur J'Y VOIS

L'association organise des conférences gratuitement¹ afin de faire connaître la douleur chronique et ainsi recueillir des dons.

Objectifs du programme

- Sensibiliser la direction et les employés à la douleur chronique
- Améliorer la qualité de vie des employés
- Diminuer le taux d'absentéisme
- Augmenter la productivité
- Réduire les dépenses en santé de l'entreprise

Composition du programme

- La douleur J'Y VOIS – Brève présentation du programme aux dirigeants
- Conférence interactive offerte aux employés – Sensibiliser, prévenir, soulager
- Six capsules santé – Disponibles pour affichage et pour Intranet

Appelez au 514-355-4198 pour plus d'information
ou par courriel à aqdc@douleurchronique.org
www.douleurchronique.org

¹ Cette offre est disponible aux entreprises qui se qualifient seulement.
L'offre se termine le 30 novembre, 2007 - N/E 860295633RR0001

Sur le Web

Au Québec

Carrefour de la prévention en santé et en sécurité du travail de la santé et des services sociaux du Québec (ASSTSAS)
www.asstsas.qc.ca

Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec
www.centrepatronalsst.qc.ca

Chaire en gestion de la santé et de la sécurité du travail dans les organisations
cgsst.fsa.ulaval.ca

Commission des lésions professionnelles (CLP)
www.clp.gouv.qc.ca

Commission des normes du travail (CNQ)
www.cnt.gouv.qc.ca

Gouvernement du Québec, services aux entreprises
www.gouv.qc.ca/portail/quebec

Institut de recherche Robert Sauvé en santé sécurité du travail (IRSST) www.irsst.qc.ca

La Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST)
www.csst.qc.ca

Au Canada

Centre canadien d'hygiène et de sécurité au travail
www.ccohs.ca/

Industrie Canada
www.ic.gc.ca/epic/site/ic1.nsf/fr/home

Ressources humaines et Développement social Canada (Santé et sécurité au travail)
www.rhdsc.gc.ca/fr/travail/sante_travail/index.shtml

Santé Canada, Santé de l'environnement et du milieu de travail
www.hc-sc.gc.ca/ewh-semt/index_f.html

Sécurité du Conseil du Trésor du Canada - Sécurité et santé au travail - Politiques et publications
www.tbs-sct.gc.ca/hr-rh/osh-sst/index_f.asp

**NOUS CROYONS
QUE LA CRÉATION
EST UN PUISSANT
LEVIER DANS
L'ATTEINTE
D'OBJECTIFS
D'AFFAIRES.**

dossiers

Droit des affaires

Comment régler un conflit sans tout casser

Conseils. D'abord, prendre le temps de savoir ce qui se passe.

par Sylvie Lemieux > dossiers@transcontinental.ca

Il vaut toujours mieux laver son linge sale en famille. Voici comment faire pour éviter d'ameuter les clients, les fournisseurs ou les créanciers quand un conflit survient à l'interne.

Un exercice sous-exploité

Bien cerner le désaccord est un exercice souvent négligé, mais qui permet de faire une analyse des coûts et bénéfices d'un règlement à l'amiable, dit Gilles Leclerc, associé principal chez Fasken Martineau.

Une attitude à privilégier

La prévention et l'intervention précoce se révèlent payantes pour l'entreprise. « Si l'employeur est en mesure de prouver qu'il a tenté de résoudre les situations conflictuelles, il a plus de chance d'être exonéré de tout blâme lorsqu'une plainte est déposée contre lui », note Marie-France Chabot, associée chez Consensus, un cabinet-conseil en gestion de conflits.

L'attitude à éviter : prétendre qu'on n'était pas au courant de la situation. « Dès qu'un cadre ou un employé le sait, on considère que l'employeur le sait aussi, ajoute l'avocate. L'aveuglement volontaire ne peut excuser l'inaction. » S.L.

Il y a plusieurs questions auxquelles il faut répondre : Veut-on régler ? Comment et à quel prix ? Quelle sera l'incidence pour l'organisation ?

« Les situations ne sont jamais toutes noires ou toutes blanches, note M. Leclerc. Il faut déterminer le ton de gris. »

Cela veut dire prendre le temps de savoir ce qui se passe et de définir les conséquences pour l'entreprise.

« S'il y a une chicane à l'interne avec le chef des finances, il y a un risque que son service ne soit pas efficace, explique M. Leclerc. Le défi, c'est d'identifier les causes et de leur donner un poids. »

Cette analyse permet de prendre les meilleures décisions selon les circonstances.

« Parfois, on pense être en bonne position pour sortir l'artillerie lourde, puis on se rend compte que certains gestes n'ont pas été posés », explique M. Leclerc.

Le rapport de force n'est plus tout à fait le même. Il vaut alors mieux opter pour une solution plus discrète.

Faire appel à un tiers

Il existe au sein même de l'entreprise des structures qu'il est possible d'utiliser pour aider au règlement de conflits. Le conseil d'administration en est une.

« Il peut aider à gérer les situations critiques, notam-

ment les désaccords entre actionnaires », soutient Tommy Tremblay, avocat chez Borden Ladner Gervais. Attention toutefois aux parti pris.

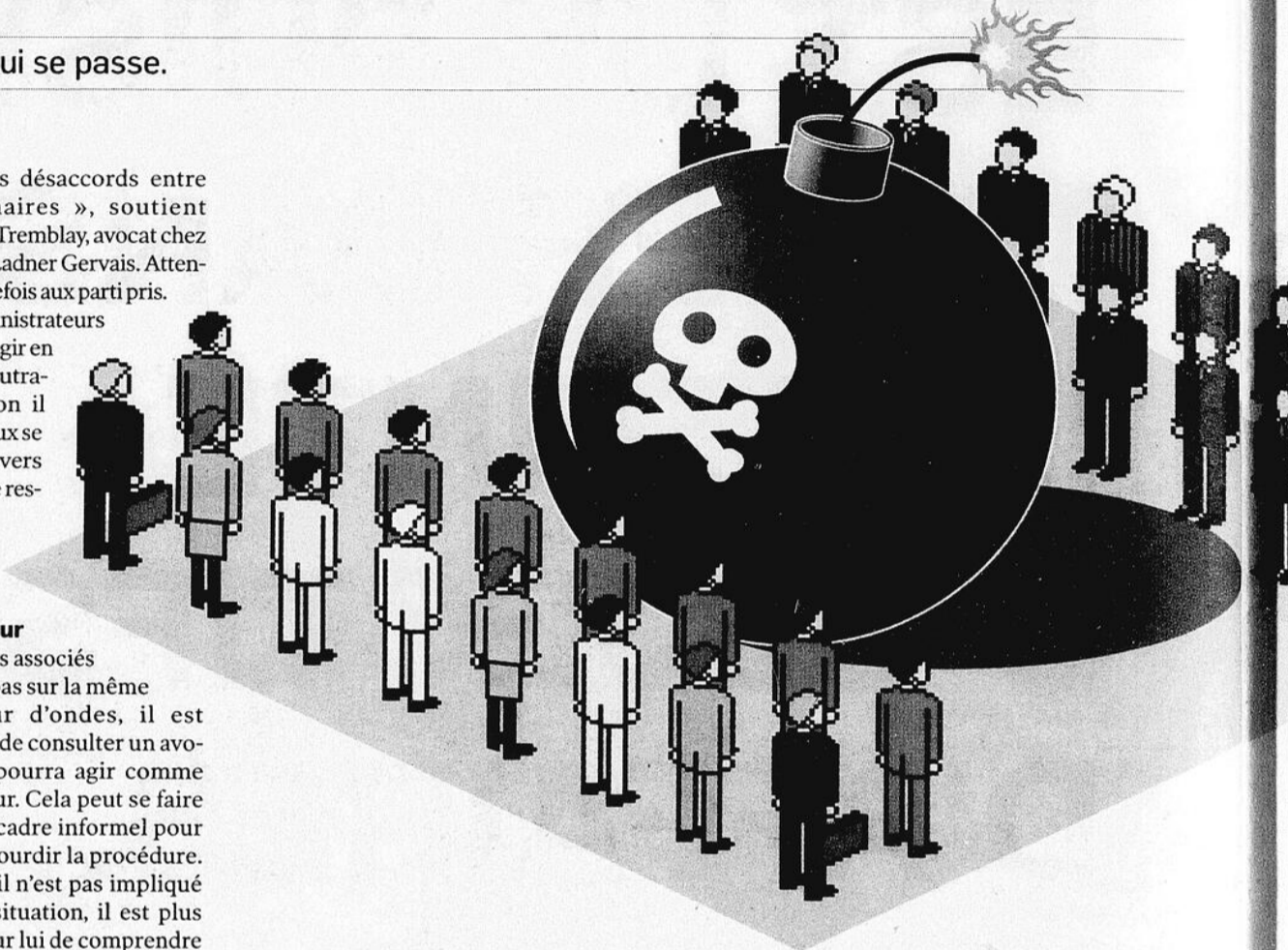
Les administrateurs doivent agir en toute neutralité, sinon il vaut mieux se tourner vers une autre ressource.

Un avocat médiateur

Quand les associés ne sont pas sur la même longueur d'ondes, il est possible de consulter un avocat qui pourra agir comme médiateur. Cela peut se faire dans un cadre informel pour ne pas alourdir la procédure. Comme il n'est pas impliqué dans la situation, il est plus facile pour lui de comprendre les tenants et aboutissants du conflit et de proposer des pistes de solution.

« Cela fait en sorte de dépersonnaliser le désaccord, explique M. Leclerc. Dans ces situations, il est important de séparer le volet humain de celui des affaires, ce qui n'est pas toujours facile quand on est partie prenante. »

Chose certaine, il faut agir sans attendre. Laisser traîner les choses risque d'envenimer le conflit. Il est alors difficile de ne pas l'ébruiter. ■



Des litiges qui coûtent cher

Prévention. Les conflits entre actionnaires sont les plus coûteux.

Même si la convention entre actionnaires n'est pas un gage de bonne entente, un document bien rédigé permet d'éviter de longs débats coûteux, soutient Chantal Perreault, associée chez Paquette Gadler.

Il faut savoir que les conflits entre actionnaires font partie

des litiges les plus dispendieux. « Il arrive que le coût total de la procédure dépasse la valeur de l'entreprise, affirme Jean H. Gagnon, avocat et médiateur chez Services-conseils Jean H. Gagnon. Sous l'emprise des émotions et de l'orgueil, les gens ne savent pas toujours quand s'arrêter. »

À peine une entreprise sur deux est régie par une convention entre actionnaires. « Mais celles qui sont le plus à risque de connaître des difficultés sont celles qui ont un document mal adapté aux besoins des associés », ajoute M. Gagnon. Un actionnaire averti en vaut deux. S.L.



*Avant que ça ne devienne trop gros, avez-vous pensé au droit collaboratif?

Un contrat vous lie à un fournisseur. Selon vous, certaines clauses ne sont pas respectées. Vous envisagez une poursuite judiciaire, mais les coûts vous inquiètent. Votre avocat peut vous aider à régler ce conflit sans pour autant recourir aux tribunaux. En droit collaboratif, les deux parties, en présence de leurs avocats, s'engagent à trouver une solution. Elles dévoilent l'information requise et signent une entente de confidentialité afin d'éviter que les termes de la négociation ne soient utilisés en Cour, si le processus échouait.

Avant de signer un prochain contrat, votre avocat pourra vous conseiller et négocier pour vous protéger contre toute éventualité. Car en affaires, la prévention est gage de tranquillité d'esprit.

N'hésitez pas à consulter un avocat ou une avocate, c'est tout à votre avantage.

www.barreau.qc.ca/brisdcontrat

Barreau
du Québec





EN BREF

Quand la police débarque sans invitation

Perquisitions. Le premier geste : appeler son avocat, qui devient le seul interlocuteur.

par Sylvie Lemieux > dossiers@transcontinental.ca

Il n'est pas rare qu'une entreprise fasse l'objet d'une perquisition sans qu'elle soit la cible de l'enquête des policiers. Quoi faire dans ce cas ?

Premier geste : appeler



son avocat et lui demander de venir sur place illico. C'est lui qui agira comme intermédiaire entre les enquêteurs et l'entreprise.

« Il vaut mieux qu'il y ait une seule voie de communication », explique Jean-Claude Hébert, associé du cabinet Hébert, Downs, Lepage, Soulière & Carrette.

Les policiers vont, en effet, tenter de soutirer de l'informa-

tion au personnel. Les gens qui refusent de parler se feront dire qu'ils font entrave à la justice. Une tactique qui intimide à coup sûr et qui donne des résultats.

« Beaucoup de gens ignorent que le droit au silence est un droit constitutionnel, note M. Hébert. Mais après avoir répondu à une ou deux questions, il est difficile de s'arrêter. » Il y a alors un danger de révéler des informations relevant du secret professionnel.

Une fois sur place, l'avocat demandera de voir le mandat de perquisition pour en savoir plus sur la cible de l'enquête.

« Les policiers en ont toujours une copie, mais ils ne la donnent pas automatiquement, rappelle l'avocat criminaliste.

« On peut ainsi leur indiquer s'ils cherchent ou non dans le bon classeur. Ils ont tendance à fouiller partout. Ça prend quelqu'un pour ralentir leur ardeur. »

Protéger sa réputation

À leur arrivée, les policiers ont l'habitude de prendre le contrôle des lieux. Une façon de « sécuriser » l'endroit,

comme ils disent. Il est alors préférable d'annuler tous les rendez-vous pour éviter que des clients ne se fassent refuser l'accès par la police, ce qui n'est jamais bon pour les affaires. Il peut arriver que des enquêteurs annoncent leur visite en disant qu'ils cherchent des informations sur un des clients de l'entreprise (sans préciser son nom, il va sans dire). Ils se présentent tôt au bureau de manière à ne pas ébruiter l'af-

faire et limiter les dommages indirects. Certains policiers ne font pas dans la dentelle, dit M. Hébert. Aujourd'hui, les forces de l'ordre cherchent encore à recueillir de l'information sur papier, mais surtout sur des supports informatiques. « Les ordinateurs sont la première cible des perquisitions », souligne M. Hébert.

La tendance lourde, c'est de partir avec le matériel pour permettre aux analystes de la police d'extraire l'information du disque dur avant de remettre la quincaillerie à l'entreprise. Si leur recherche révèle une infraction qui n'est pas en lien avec leur enquête, les

policiers peuvent quand même porter des accusations. « Aux États-Unis, les juges commencent à mettre un frein à ces grandes expéditions de pêche qui permettent aux policiers de tout saisir en bloc, comme cela se faisait il y a 25 ans, note M. Hébert. C'est la question de la protection de la vie privée qui est en jeu. Certaines informations, comme les données fiscales, sont confidentielles. »

policiers peuvent quand même porter des accusations. « Aux États-Unis, les juges commencent à mettre un frein à ces grandes expéditions de pêche qui permettent aux policiers de tout saisir en bloc, comme cela se faisait il y a 25 ans, note M. Hébert. C'est la question de la protection de la vie privée qui est en jeu. Certaines informations, comme les données fiscales, sont confidentielles. »



Les principaux facteurs de risque de conflit entre employés

- > Le manque de respect entre collègues
- > La compétition excessive
- > Les iniquités dans la répartition du travail
- > Le manque de formation lors de changement organisationnel

Les règles pour faciliter la résolution de conflits

- > Agir de façon équitable et respectueuse envers tous les employés.
- > Réagir par rapport à des faits et non des ouï-dire.
- > Gérer la situation en laissant ses émotions de côté. « Un défi quand l'employé fait tout pour nous faire réagir », dit Jacques Provencher, associé chez Le Corre & Associés.
- > Exercer la discipline en privé, jamais devant d'autres employés.

Le patron doit agir

Plus de la moitié des plaintes en matière de harcèlement psychologique résultent de conflits mal gérés.

« Les gestionnaires négligent trop souvent d'intervenir lorsque les relations interpersonnelles se détériorent entre des employés. Or, une intervention précoce permet de limiter les dommages », dit Marie-France Chabot, associée chez Consensus, un cabinet-conseil en gestion de conflits.

« L'employeur croit qu'il n'a pas à se mêler de ces chicanes, explique Jacques Provencher, associé chez Le Corre & Associés. C'est vrai que les conflits personnels ne sont pas du harcèlement psychologique, mais ils peuvent le devenir s'ils ne sont pas pris en charge. »

Former les gestionnaires

Les gestionnaires ne sont pas toujours outillés pour faire face à ces situations. C'est bien d'avoir une politique interne qui précise les modalités d'intervention et valorise le respect entre les personnes, mais il est aussi important de former les gestionnaires

à la résolution de conflits.

Il ne faut pas oublier les intermédiaires de gestion (chef d'équipe, assistant), qui sont aux premières loges pour voir naître les conflits, ni les nouveaux cadres.

Des cabinets d'avocats offrent de la formation aux gestionnaires qui visent à faire comprendre les facteurs de risque et à développer des réflexes de détection précoce des situations conflictuelles.

Face à un comportement indésirable, l'employeur doit aussi appliquer des mesures disciplinaires.

« Contrairement à ce que plusieurs pensent, le droit disciplinaire n'a pas cessé d'exister avec les nouvelles dispositions sur le harcèlement psychologique », soutient M. Provencher.

Dans un premier temps, une rencontre avec les parties en cause permettra de mieux saisir la situation. Le gestionnaire informera la personne fautive des mesures qui seront prises si le comportement n'est pas corrigé. Il devra faire preuve de doigté. S.L.

Talent cherche défi. Défi cherche talent.



Nous croyons qu'un cabinet d'avocats doit compter dans ses rangs un grand nombre d'experts dans chacun des secteurs du droit. Ainsi, quel que soit le dossier à traiter, ce cabinet pourra y assigner la meilleure équipe pour répondre aux besoins particuliers de chaque client. Chez Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., les défis que nous relevons en disent long sur notre talent. Nos clients vous le diront.

OSLER

dossiers droit des affaires

Pour une convention d'actionnaires utile

Conseils. Quatre erreurs faciles à éviter.

par Sylvie Lemieux > dossiers@transcontinental.ca

C'est lorsqu'ils s'entendent bien que les actionnaires doivent prévoir comment gérer des situations de crise au sein de la société. Le document sera utile s'il a été bien rédigé. Voici quatre erreurs courantes qui peuvent se révéler coûteuses.



Le médiateur Jean H. Gagnon : « Beaucoup de différends entre actionnaires dégénèrent en conflits parce que la convention n'est pas adaptée à leurs besoins. »

1 Faire du copier-coller
Il arrive trop souvent que des avocats, ou des entrepreneurs qui s'aventurent eux-mêmes dans la rédaction d'une entente entre actionnaires, utilisent un modèle de contrat déjà appliqué ailleurs et fassent du « copier-coller » sans s'assurer que les différentes

clauses conviennent à leur réalité.

« La convention devient alors plus un obstacle qu'un outil de règlement de conflit », affirme Jean H. Gagnon, avocat et médiateur chez Services-conseils Jean H. Gagnon.

Comme le document ne stipule pas les mesures à prendre s'il survient un problème, il sera inutile ou, pire, deviendra une source de frustration importante. « Beaucoup de différends entre actionnaires dégénèrent en conflits parce que la convention n'est pas adaptée à leurs besoins », explique M. Gagnon. La rédaction d'un tel document ne doit donc pas se faire à la légère.

vallent dans la société tout en étant administrateurs ont des intérêts différents de ceux qui ne sont qu'actionnaires, note Chantal Perreault, associée chez Paquette Gadler. Même chose pour les fondateurs par rapport à de nouveaux associés. »

À défaut d'embaucher son propre avocat, il est sage d'avoir au moins une consultation avec un juriste indépendant pour s'assurer que la convention soit équitable. Sinon, pour économiser un œuf, les actionnaires se retrouvent à dépenser un bœuf en cas de conflit, ajoute le juriste.

2 Signer ce qu'on ne comprend pas

« C'est la première fois qu'on me l'explique. » Ce commentaire, Jean H. Gagnon l'entend souvent de la bouche d'un actionnaire qui le consulte parce qu'il ne s'entend plus avec ses associés.

« Très souvent, la personne a signé le document sans l'avoir lu en entier ou sans bien en comprendre toutes les clauses », explique-t-il. C'est important de se faire expliquer la convention de façon détaillée pour éviter les mauvaises surprises.

4 Ne se fier que sur le tribunal pour régler un désaccord

La convention devrait prévoir un mécanisme de règlement autre que le tribunal. Il est utile qu'elle stipule que les actionnaires s'engagent à s'informer mutuellement en cas de différend (plutôt que de laisser la situation dégénérer) et à se rencontrer pour tenter de régler le problème. « La clause doit aussi spécifier que les actionnaires ne peuvent engager de procédures avant que cette rencontre n'ait lieu, explique M. Gagnon. Cela permet de prendre un temps d'arrêt pour discuter de la question, que ce soit avec l'aide d'un avocat ou non.

3 Se faire représenter individuellement

Plutôt que de mandater un avocat qui agit pour le compte de tout le monde, chaque actionnaire devrait avoir son conseiller qui sera en mesure de protéger son client. Un conseil utile, surtout quand il y a inégalité entre les parties.

« Les actionnaires qui tra-

« Il se peut que la rencontre ne donne rien, mais au moins les actionnaires auront essayé de s'entendre. » Ils pourront alors décider de faire appel à la médiation ou à l'arbitrage ou, dans un cadre moins formel, à l'expertise d'un tiers. ■

Fort d'une équipe maintenant composée de treize professionnels, le bureau de Montréal de Bereskin & Parr collabore avec les penseurs les plus innovateurs et les esprits les plus créatifs du globe. Notre cabinet offre conseils et orientation en matière de protection et de gestion de la propriété intellectuelle – des brevets aux marques de commerce, rien ne nous échappe.

Montréal déborde de créativité, et la demande pour les services de Bereskin & Parr croît constamment. Nous sommes donc fiers d'annoncer l'arrivée de cinq nouveaux professionnels chevronnés à notre bureau de Montréal, qui s'ajoutent ainsi aux huit déjà en place.

MONTRÉAL A DU GÉNIE

Michel Bélanger
B. Sc. (chimie)
Agent de brevets
mbelanger@bereskinparr.com

Laurence MacPhie
B. Sc., Ph. D. (génétique humaine), J. D.
Avocat
lmacphie@bereskinparr.com

François Larose
B.A.A., LL.M., LL.L.
Avocat, agent de marques de commerce
flarose@bereskinparr.com

Mathieu Miron
B. Sc., Ph. D. (biochimie)
Conseiller technique
mmiron@bereskinparr.com

Philip Conrad
B. S. (génie électrique), J. D.
Conseil, membre du Barreau
du Massachussets
pconrad@bereskinparr.com

Bereskin & Parr

DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE | INTELLECTUAL PROPERTY LAW

www.bereskinparr.com
TORONTO MISSISSAUGA WATERLOO MONTRÉAL

ROBIC

+ DROIT
+ AFFAIRES
+ SCIENCES
+ ARTS

DEPUIS 1892
AVOCATS, AGENTS DE BREVETS
ET DE MARQUES DE COMMERCE

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, DROIT DES AFFAIRES.

LEGER ROBIC RICHARD, S.E.N.C.R.L.
Centre CDP Capital
1001, Square-Victoria - Bloc E - 8^e étage
Montréal

www.robic.ca

ANNONCES CLASSÉES

carrefour SERVICES PROFESSIONNELS

TOUJOURS SAVOIR SUR L'IMMOBILIER
WWW.CLUBIMMOBILIER.QC.CA
 formation réseautage coaching ressources

APPELS D'OFFRES



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

FINANCE

Protéger l'investissement de votre vie : **votre entreprise**
 Stratégie d'**investissement**
 Façons astucieuses pour **réduire sa facture d'impôt**

Cabinet de service Financiers
Martin Proulx, B.A.A.
 Conseiller en sécurité Financière.
 Tél. : **1-866-847-0494** ext. 230
 Cell. : **819-571-7900**
 Courriel : martin.proulx@agc.inalco.com

INTERNET

web tactik
 Partenaire de vos affaires électroniques

Qui d'autre veut augmenter la rentabilité de son site web?
 Pour une évaluation gratuite, contactez-nous
www.webtactik.com | 514-253-3000

PAYSAGEMENT

Aménagement Marcotte
 Conception et réalisation de terrasses, murets, jardins.
Profitez de votre été dans votre oasis urbain

Tél : **(514) 967-0432**
www.amarcotte.com

AVOCATS



CJP
 AVOCAT-CONSULTANT
CLAUDE J. PELLAN
 Votre partenaire affaires en franchise

Avocat en franchise et en droit des affaires
 85, St-Charles Ouest, bureau 201, Longueuil (Qc) J4H 1C5
 Tél. : **(450) 674-5551** Fax : **(450) 674-9022**
http://www.claudepellan.com
c.pellan@hotmail.com

IMMOBILIER

Chalet Chic à prix Choc ?
www.CHALET-CHIC.com

Charlotte Michaud
 514.272.1010
 Groupe Sutton-Immobilier inc.
 Courtier immobilier agréé
 agent immobilier affilié

MOBILIER DE BUREAU

Liquidation surplus d'inventaire

AMBER mélamine
 Prix détail: 2355\$
Spécial: 695\$
 Bureau-Crédence ouverte
 Huche-Caisson FF
 *transport/installation/taxes en sus.

RUBIS bois naturel
 Prix détail: 7995\$
Spécial: 1995\$
 Bureau-Crédence-Huche-Pont-Caisson FF
 *transport/installation/taxes en sus.

TOPAZ bois naturel
 Prix détail: 13 996\$
Spécial: 3 499\$
 bureau - crédence - pigeonnier
 *transport/installation/taxes en sus.

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

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

CONSULTATION

Courtage d'entreprises
 Recherche de financement
 Évaluation d'entreprise
 Démarrage d'entreprise
 Service-conseil financier

STRATEGINC.CA
 Téléphone : 514-794-7445
 conseils@strateginc.ca • www.strateginc.ca

INTERNET

esgmedia.com
 CONCEPTION DE **SITES WEB** 450.508.4608
 info@esgmedia.com
 FORFAIT PRÉSENCE À PARTIR DE 599 \$

NOUS FAISONS DES SITES WEB
www.vortexsolution.com
 (514) 278-7575 ext.207

VORTEX SOLUTIONS

LIVRAISON RAPIDE

Acajou 2000
 Agents manufacturiers
 Cherryman / Florencia / Response / Wolf
 Pour connaître nos marchands au Québec et recevoir notre catalogue :
514-996-8585 / 1-866-973-2212
 Disponibilités et prix sujets à changement sans préavis

SERVICES

RENOVY
 - cuisine - salle de bains - agrandissement - commercial
 Promenades St Bruno Entrée 4
450.461.2448
www.aprilix.com

APRILIX
 HBB 8243-3327-42

LES ENTRETIENS MÉNAGER **www.nolinet.net**
 ESTIMATION GRATUITE

NOLINET Plus
 Plus de service
 Plus de qualité
 Plus de propreté

Nettoyage commercial, industriel et résidentiel
 Montréal : **514-242-7634** Rive-Sud : **450-926-3141**
 Courriel : **info@nolinet.net**

vision solutions
 Coaching d'affaires

Alain Brunet, B.Com
514.567.4400
 abrunet@visionsolutions.ca
www.visionsolutions.ca

Offrez vos services

dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782

19 % de nos lecteurs ont un revenu personnel de **75 000 \$** ou plus.
 (PMB 2006)

carrefour FRANCHISES carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES DISPONIBLES

Centre du Rasoir
 ET PLUS

Avec 68 magasins en exploitation au Québec et en Ontario et plus de 45 années d'expérience dans le domaine du commerce de détail, Centre du Rasoir met à la disposition de potentiels investisseurs/opérateurs, plusieurs magasins situés dans d'excellents emplacements aussi bien dans le grand Montréal qu'à travers la province de Québec.

- Formation complète
- Clientèle établie
- Assistance continue
- Financement disponible
- Redevances graduelles
- Investissement minimum

Possibilité immédiate de franchise
 Téléphone: **(514) 636-4512 ext.304**
 Télécopieur: **(514) 636-8356**
 Courriel: **jean-claude@cdrem.com**

ANNONCES VEDETTES

Devenez propriétaire d'un CONDO HÔTEL et/ou d'un CONDO LOFT au bord de l'Océan au Panama!

- À 20 minutes du centre ville, sur la Playa Blanca, la plus belle plage du Panama!
- Complexe Hôtelier de renommée internationale
- Condos Hôtels (suites & penthouses) tout équipés
- Retour sur investissement sur les condos lots de 70% et +
- De \$20.000 à \$40.000 de rabais pour les membres de PI-Global seulement!
- Une plus value sur les propriétés de 15% à 20% annuellement

Venez rencontrer les promoteurs Panaméens!
 Conférence gratuite à Montréal les 24 et 25 octobre 2007 à 19 heures (réservation requise)
 Pour un dossier d'investisseur complet ou pour réserver votre place :
 admin@pi-globalproperties.com
 ou (514) 680-3279 ou 514-486-3219
www.pi-globalproperties.com

BATEAUX ET VOILIERS

1999 Fountain Lightning 42': condition A1; peinture GeoGraphik; 375 heures; remorque Myco; 2 moteurs 690hp refaits à neuf; 199 000 \$; **450-780-2000** ou **450-742-8525**

Sea Ray 40' Sedan Bridge 1999
 Condition A1, 7.4 Horizon, 325 Hrs, tout équipé, Génératrice, 2 A/C, électronique Raytheon 2004, Laveuse/Sécheuse, aspirateur central, etc. 289 000 \$.
 Poss. d'échange pour immeuble à revenu, chalet ou condo dans les Laurentides ou autres.
(514) 952-7907

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition. Nos lecteurs consultent la section **FRANCHISES** des **ANNONCES CLASSÉES** du Journal **LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-7782

SERVICES FINANCIERS

1er et 2e hypothèque.
 Commercial - industriel - Bloc appartements-terrain. Engagement le même jour.
ACE MORTGAGE CORP. 514-731-8585
 Depuis (1964) Agent protégé.

HYPOTHÈQUES MONTROSE
 Hypothèques commerciales
Mezzanine, équité, partenariat
(514) 934-1991

23 % de nos lecteurs fréquentent des établissements de luxe.
 (PMB 2006)

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

FENPLAST

Opportunité unique
Développement de territoire

Nous recherchons présentement des partenaires motivés pour la distribution de nos produits de fenestration dans des régions spécifiques du Québec et de l'Ontario.

Si vous avez de l'expérience en vente et/ou en construction, êtes intéressés à ouvrir un point de vente et prêts à relever ce défi, contactez :
Nathalie Colpron au 1-888-336-7527 au poste 2422.
 Nous examinerons ensemble les possibilités.

70 % des lecteurs du journal **LES AFFAIRES** sont propriétaires.
 (PMB 2006)

BILLETS CANADIENS
514-258-8499

OCCASIONS D'AFFAIRES
 Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
 Pour les rejoindre, annoncez dans les **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**
(514) 392-7782

Pour annoncer : **514-392-7782** ou **1-800-361-7210**

carrefour@transcontinental.ca

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES À VENDRE

DEVENEZ Day Trader

Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse. Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.

- Cours actions 1 semaine : 13 octobre 07
- Cours options 2 et 3 jrs : 3 novembre 07
- Fonda 1 et 2 : 27 octobre 07

- Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD •
- Déductible d'impôt à 100% • Manuel français
- Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordri/logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers

Soirées d'information gratuites à 19h
10 oct. Montréal - 23 oct. Québec - 24 oct. Rimouski

(514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123
www.daytradercanada.com

RESTAURANT AVEC TERRASSE

80 + 48 places, emplacement stratégique près de l'Hôpital à St-Hyacinthe, clientèle régulière, très bon chiffre d'affaire, permis d'alcool

N. Racine agent, IPV ctr
450-771-7777

Atelier de reconditionnement d'alternateurs démarreurs.

établie depuis 31 ans à St-Hyacinthe, large inventaire prix intéressant

450-799-3273

FLEURISTE

NORD EST DE MONTRÉAL

Excellent pour personne d'expérience, ambitieuse et innovatrice.

514-322-0737

Restaurant

Dans un beau petit village près de Drummondville, 55 places et une salle de 50 places, possibilité d'une terrasse. Franchise Fritou, permis de boissons et revenus d'un logement. Évaluation bâtiesse à 180 000 \$. Prix total demandé 255 000 \$

819-471-7899
819-471-1343

INVESTISSEURS DEMANDÉS

SECTEUR ANTIROUILLE

Entreprise renommée de Trois-Rivières voulant prendre de l'expansion dans les grands centres, recherche partenaire(s), investisseur(s), sérieux et agressif(s)

Rentabilité assurée (Endroit déjà ciblé)

Contactez-moi, cell. 819-244-6241
Serge Pronovost (Antirouille Pronovost)

DRUMMONDVILLE "LA CASA DU SPAGHETTI"

Recherche 2 associés travailleurs et investisseurs avec expérience en restauration / Ou Gérant(e).

Demandez France de 9h à 12h.
Du lundi au vendredi.
819-477-3334

SERVICES SPÉCIALISÉS

brevetsavendre.com

patent-4-sale.com
514-739-6770

- Canadien à l'étranger - DEVEZ-VOUS NON RÉSIDENT

... laissez les spécialistes régler les problèmes - Payez moins ou pas l'impôt au Canada !

PLANIFICATION D'IMPÔT EXPAT(RIERS)
www.defenseursfiscaux.com/expat/index.html
514-666-1335

PARTENAIRES D'AFFAIRES

EXCEPTIONNEL

La vallée des sources. Domaine de 45 hectares sur 6 km. plage privée, électricité, hébergement, revenu très intéressant. Recherche partenaire investisseur sérieux seulement.

Tél.: 418-817-2817
numéro d'annonce lespac: 5906094

ENTREPRISES À VENDRE

Opportunité d'affaire

Opportunité pour comptable agréé d'acquies une clientèle composée de petites et moyennes entreprises. Bureau situé sur la rive sud de Montréal contacter le 517-941-7440

Motel en Estrie, Vous voulez être votre propre patron?

Un site Enchanteur, avec 2 acres, 16 unités, résidence récente pour propriétaire occupant, piscine creusée, patio. Situé à 5 min des plages et lacs, piste cyclable. Bcp de possibilités s'offre à vous... Revenu & rentabilité assurés. Une place de qualité!

819-678-1007

Salle de réception St-Roch de l'Achigan.

Bonne réputation. Bâtiesse 13 300 pi², terrain 43 060 pi². 30 min de Mtl. Cause retraite.

www.achiganoise.com
450-588-4200

Votre annonce ici la semaine prochaine ?

RAWDON, RESTAURANT FAMILIAL CONNU

avec propriété et grand terrain, 100 places + 40 en terrasse, mardi au dimanche, retraite.

Robert Hill Re/Max Longueuil 514-594-2014

Auberge à vendre dans les Laurentides

Etablie depuis 9 ans 12 chambres + logement 3 chambres, piscine creusée. Idéal couple retraité ou petite famille. 437 000\$

auberge-archambault.com/avendre
1-819-424-3542

RÉSIDENCES D'AINÉS

- 82 unités 4 000 000 \$
- 40 unités 1 450 000 \$
- Nord de Mtl 325 000 \$
- 90 unités 7 200 000 \$
- Sud de Mtl 430 000 \$

Plusieurs autres dossiers (514) 644-4444
www.richardperreault.ca
Re/Max Métro, CRTR

SPA: Centre de santé

Laurentides - site unique dans Hôtel de villégiature. Établi depuis 9 ans. Rentabilité entreprise. Clé en main: Équipements, meubles, décor. 325 000\$

450-712-7928

52 000 lecteurs du journal Les Affaires sont propriétaires de 2 maisons ou plus.

(PMB 2006)

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

Annonces d'élite

GROUPE ACCUEIL immobilier

1538, av. Docteur Penfield, Montréal (Québec) H3G 1B9
Téléphone : (514) 989-5086 - Télécopieur : (514) 939-0918
Courriel électronique: info@progeca.com

JONES LANG LASALLE

Jones Lang LaSalle Services Immobiliers, Inc.
+1 514 849 8849
www.joneslanglasalle.ca
Courtier immobilier agréé

Samir Bachir MBA, Adm.A., CCIM, FRI[®]

Immobilier commercial - partout au Québec
Remax 2000 D.M. Inc. ** 1620 De l'Avenir, Laval (Qc) H7S 2N4
mailto:Samir@SamirBachir.com
Tél.: 450-682-0101 *agent immobilier agréé **courtier immobilier agréé

Paul W. Poulin B.A., B.A.A., agent imm. affilié
Jean-François Poulin B.Sc., agent imm. affilié

Faites affaires avec les professionnels de l'immobilier commercial.

450-672-6450 **Royal LePage Champlain**
Courtier immobilier agréé

MONTRÉAL

BUREAUX À LOUER

85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 1 600 pi car.
9,50\$/pi car. tout inclus (électricité et chauffage)
Stationnement disponible

Bureaux tranquilles tout près du métro De Castelnau et du parc Jarry.
Bail d'une durée minimum d'un an

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec **Jacques Boissonneault** au 279-4571

ESPACE D'ENTREPÔT À LOUER

85, rue De Castelnau ouest à Montréal

Jusqu'à 16 000 pieds carrés
Deux quais de chargement
Tout près du métro De Castelnau et du parc Jarry.
À proximité de l'autoroute 40

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec **Jacques Boissonneault** au 279-4571

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

Bromont aut. 10 sortie 78
Terrains Commercial, 7.500pi² & + Et 38 terrains pour 4 et 6 log/condo 4.000pi² & + Développeurs et contracteurs invités.
serge.poirier@tcfaltavista.com
450-522-6161

SUTTON - AUBERGE-RESTO-BISTRO
Beau bâtiment du patrimoine, 10 chambres. Exceptionnel. Equipé, meublé, clé en main. 675 000 \$
Sharyl Thompson
450.266.6888
www.sharyl.com
Royal LePage Ctr.

LAURENTIDES

À VENDRE

Hochelaga-Maisonneuve Semi-commercial, 12 appartements & 2 commerciaux Complètement rénové La compagnie ICI Courtier

Contactez **David**
514-898-2589

Laurentides Locaux Commerciaux à Vendre ou à Louer

3 Niveaux
2000pi²/étage
Potentiel énorme.

514-267-2542

Usine Industrielle pour Fabrication de maison pièces sur pièce (bois rond).

Situé près de Mont Laurier. À louer ou à vendre Bonne opportunité!

JACQUES
514.941.4493

Bureau(x) à louer

Cabinet de CA situé dans le Vieux-Montréal (boul. St-Laurent), facile d'accès, recherche professionnel(les) pour partager espaces et services. Coûts raisonnables. Gilbert Masson CA (514) 395-8715

RIVE-NORD DE MONTRÉAL

BOISBRIAND

ZONAGE PROFESSIONNEL ET COMMUNAUTAIRE, situé AU 231 GRANDE CÔTE, artère passante, idéal pour bureau à domicile, 8 bureaux fermés, excellent potentiel de revenu, grand stationnement pour la clientèle, section résidentielle intéressante.

Lorraine Bray agent imm. Agréé 514-808-9185
Les services immobiliers La Signature, crtr

Locaux industriels & commerciaux

Ville d'Anjou disponibles de 2 500 à 14 000 pi², pour espaces de bureau ou entrepôts (514) 494-7336

À louer locaux industriels Saint-Janvier Mirabel

Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe. De 3 300 pi² à 10 000 pi², hauteur de 22 pi libre. Giclée, quais de chargement ou entrée directe. Construction neuve, libre immédiatement. Phase II : 22 500 pi² pour printemps 2008.

Michel 514-992-9191

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

ST-LAMBERT

Spacieux duplex résidentiel ou commercial rénové avec le souci de conserver le cachet d'origine. 597 000 \$ Marie-Catherine Jetté Sutton 450-466-4644

LAVAL

BELLE BÂTISSSE COMMERCIALE

125 boul. des Laurentides situé à un coin de rue du Métro Carier. Entretien minutieusement au fil des ans. Sortie arrière avec stat. de 8 places. Plusieurs rénovations effectuées au cours des dernières années.

DAVID-PIERRE FORTIN
Agent immobilier affilié CENTURY 21 MAX-IMMO
514-867-8904

À VENDRE À VAL D'OR

Restaurant avec bar ouvert de 16h à 23h. Chiffre d'affaire 800 000\$ avec un 6 logements rev: 57 700\$

Royal LePage
Val d'or 2000 crtr.
André ou Eugénie Gareau
1-877-825-3060

À Louer Local de Produits Naturel

1000pi², près à opérer, comptoir, 3 réfrigérateurs, étagères...
Centre commercial
Place Chambly
450-658-3697

Fermette à vendre ?

annoncez-la dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782

Local Industriel à Louer

Au parc industriel de Laval 17 500 pi², 22 pi de hauteur, 1 quai de chargement, 1 porte 14 X 14, et 2 ponts roulant 3 et 5 tonnes, libre imm.

450-661-6950

LANAUDIÈRE

PARC INDUSTRIEL DE TERREBONNE
jct 25/640

Secteur recherché

Bâtiesse neuve de qualité sup. À louer - 5500 pi² bureaux - 11000pi² usine en 3 locaux. Disponible immédiatement
Quai chargement
Alex : 514-794-9649

GASPÉSIE / ÎLE DE LA MADELEINE

Maria endroit à découvrir !

Restaurant auberge grande vitrine, salle à manger, 4 chambres à louer.
Mme Lucette Langevin
514-943-8747

Condo à louer en Floride ?

annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782

CENTRE DU QUÉBEC

Drummonville

Espaces d'entrepôts à louer. Congelés ou réfrigérés. Possibilités entre 400 et 500 palettes. Alain Lajoie

1-877-594-8885 ou 819-996-4543

QUÉBEC

Power point Lévis

Site stratégique, pignon sur rue, 85 président Kennedy coin Étienne Dallaire, de 1500 à 2 500 pi², libre immédiatement.

(418) 659-2564

Locaux commerciaux

Centre-ville de Québec de 500 à 2900 pi². Parfaits pour bureaux professionnels. Salon commun au 19^{ème} étage avec vue 360° sur Québec
Piscine intérieure
250, Grande Allée Ouest, Québec
(418) 658-6787

De la couleur, c'est plus vendeur !

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Annonces d'élite

Les plus prestigieux terrains au bord du Lac des Deux-Montagnes

514-426-5666
1-888-526-5656
nicanco@ca.inter.net

Les plus belles vues de l'Estrie.

1 (877) 361-1192
info@laseigneuriedeshofford.com

www.laseigneuriedeshofford.com

WYNDHAM CAP TREMBLANT
HOTEL DE MONTAGNE - MOUNTAIN RESORT

400 du Mont-Plaisant, Mont-Tremblant
www.captremblant.com

L'Equipe Daniel Leblanc
Courtier Immobilier Agé
aime vous loger

Daniel Leblanc
agent immobilier agréé
Bur. : 819-868-6000 Cell. : 819-572-3132
www.danielleblanc.com

Société de gestion COGIR
7250, boul. Taschereau, Brossard
Tél: 450-671-6381 SF: 866-671-9130
Gestion de propriétés immobilières commerciale, industrielle, professionnelle, et pour aînées

www.cogir.net

ANNONCES VEDETTES

Devenez propriétaire d'un condo Hôtel au cœur du vieux Québec!

- Retour sur votre investissement très agressif!
- Chaîne Hôtelière de renommée internationale
- Qualification hypothécaire facilitée
- Faible mise de fond requise (10%)
- Subvention de loyer sur 8 années
- Flux de trésorerie positif

Entièrement équipé et géré par la chaîne hôtelière pour vous
Accès de 10 à 38 jours pour usage personnel sans frais additionnels!

Pour recevoir un dossier d'investisseur complet :
admin@pi-globalproperties.com ou contactez nous au
(514) 486-3219 • www.pi-globalproperties.com

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

Restaurant de très bonne réputation.

Spécialités : steak, fruits de mer, et viande sauvage. Facile d'opération, 60 places int. et 24 ext. Un Produit dérivé : la sauce « Royaume du Steak » est vendue dans les I.G.A. et Metro. Toujours croissant, chiffre d'affaire +/- 610 000 \$/an. Une occasion d'affaire à saisir, prix : 430 000\$ nég.

Clermont Bélanger / Manon Gagné
Re/Max Professionnel inc. Agents imm. affiliés
Cell: (450) 776-4170 / (450) 776-8968

NOUVEAUX LOTS DISPONIBLES

TERRAINS EN MONTAGNE
1-877-361-1192
www.laseigneuriedeshofford.com

Plus de la moitié déjà vendu!

Les Berges du Lac Nick

Terrains boisés d'au moins 10 000 mc, avec vues superbes! Près de Eastman, à 10 km de la sortie 106. Bord de l'eau à partir de 100 000\$ et accès au lac à partir de 50 000 \$.

Marie-France Pinard
Agent imm. affilié, L'Equipe Daniel Leblanc
(819) 571.1142
www.danielleblanc.com/berges

MONTREAL

À louer : Centre-ville, Place Dorchester

Occupation immédiate. 1160, St-Mathieu # 100, coin René-Lévesque. Appartements rénovés, chauffés, clim. électros inclus. Piscine int. Stat. disp.

- Studio : 700 \$ + • 3 1/2 : 925 \$ +
- 2 1/2 : 739 \$ + • 4 1/2 : 1350 \$ +

514-933-6771 www.metcap.com

Bolton-Centre
Chalet 4 saisons en construction 2007, grandeur 20X20 sur 2 étage 1/2 + le sous-sol non fini, sur magnifique terrain boisé, vue panoramique Mont-Glen. Occupation rapide!
Prix réduit!
Nicole Gagnon
819-868-1530
Groupe Sutton de l'Estrie crt.

Lac Brome, Bord de l'eau!
Terrains à vendre entre 56280 / 81500pi². A construire, certaines restrictions. Zone rés. Unifamiliale, bi-génération, professionnel. 10 km de Knowlton et Bromont
450-242-1683

Lac Brome
Magnifique résidence const. 2005, 5 cdc, 4.2 acres boisés, zones blanc, près de Knowlton, et des centres de ski, à 2 min. du golf. 750 000 \$
Roger Robert
(450) 243-0462
François Robert crt imm.

LAC STUKELY
Charmante maison de campagne nichée au creux des arbres. Vue et accès au lac. Terrain 30 000pi² approx du parc du Mont-Orford. Visite virtuelle
www.duproprio.com/64836
450-297-1301

Devenez propriétaire d'un condo-Hôtel en face du Palais des Congrès

Meublé et géré par une chaîne hôtelière internationale. Retour sur investissement très élevé. Garantie de revenu. Cash Flow positif. Financé jusqu'à 100%. 514-395-9387

500 pi au Lac à la Truite
5 mins du Mont-Orford, 4,25 Acres boisés, 3 Chalets 3 Saisons 680 000\$
Yves Robert agent immo
La Capitale Estrie
819-563-3000

À vendre Sutton
Condo unique, construction 2003, 1250 pc entièrement décoré, situé en montagne avec vue sur la vallée, accès direct aux pistes, 3 CAC, 2 SDB, foyer au gaz et +.
450-645-0305

OCCASIONS D'AFFAIRES
Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
Pour les rejoindre, annoncez dans les ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES (514) 392-7782

Propriétés à revenus
3plex rue St-Denis. 5plex près métro jarry. 3plex sur plateau Mont-Royal face Hotel Dieu. Bord l'eau Morin Heights
www.immobilier-reis.com
Dominique Reis
(514) 973-7347
Courtiers Immobilier Enna Llee

Prestigieux condo 3 ch., 1 681pi car, Vue imprenable sur fleuve et parc. À 2 minutes du centre-ville. Grandeur, qualité, luminosité, terrasse, gym, piscine. 2 stationnements int. A voir!
www.sia.ca : 1339887
2380, Pierre Dupuy # 605
Eric Gagnon • 514.554.1175
L'EXPERT IMM. PM

BAS ST-LAURENT

KAMOURASKA
Maison ancestrale située à Kamouraska dans le secteur patrimonial. Foyer, terrain aménagé, à un pas du fleuve et de la plage.
www.aux100nuits.com
418-492-9670

LANAUDIERE

Bord de l'eau sur fleuve St-Laurent. STE-ANNE-DE-SOREL
Luxueuse résidence, construction supérieure, 2 000 pc par étage et grenier, 4 c.c., 2 sdb, 1 salle d'eau, bibliothèque, bureau, garage double, piscine creusée. Terrain paysagé 17 000 pc, 735 000 \$.
450-742-8525

MONT-TREMBLANT

Centre de villégiature en montagne #1 de l'Est du Canada

la vie au sommet

SOMMET EXCLUSIF AVEC VUES SPECTACULAIRES De 105 000 \$ à 550 000 \$ • Spa • Piscines et bains tourbillons • Tennis • Revenus de location

WYNDHAM CAP TREMBLANT
www.captremblant.com

Demandez votre pochette d'information 1.888.425.3777

801, Sherbrooke Est
près de St-Denis, métro Sherbrooke

ALOUER Agir la chance?

Nouveaux condos Haut de gamme

VUE À COUPER LE SOUFFLE!
No 502, studio, 850 \$/mois
No 403, 1 ch., 1 300 \$/mois
No 604, 2 ch., 1 700 \$/mois
No 1206, 1 ch., 1 900 \$/mois
No 1205, 1 ch. + bureau, 1 900 \$/mois
No 1403, 2 ch., 2 sdb, 2 500 \$/mois

Éric Gagnon
514-554-1175
L'Expert immobilier enr.

NOUVEAU PENTHOUSE
sur deux étages avec grande terrasse privée sur le toit. Grandeur, emplacement, qualité et vue exceptionnelle qui ne laissera personne indifférent! A voir!
801 Sherbrooke Est, Montréal
(à deux pas de St-Denis et St-Laurent)
Eric Gagnon 514-554-1175
L'expert Immobilier PM

LAURENTIDES

SOMMET Mont-Gabriel
Ski-in/ski-out, à pied du golf, tout près de la vie trépidante de St-Sauveur. Beaucoup de rénos. récentes. Visitez la résidence que le constructeur a imaginée pour sa famille... propriété irréprochable. Libre pour occupation immédiate.
Daniel Fortin
courtier imm. agréé
450-433-1151

CENTRE DU QUEBEC

PROPRIÉTÉ TRÈS LUXUEUSE VICTORIANNE
Matériaux de qualité. Superbe aménagement paysager. Piscine avec dôme et spa intérieur sur le terrain. Coin très tranquille pour les amateurs de la nature.
FERNAND NOËL
1-819-758-6441
Re/Max Bois-Francis

BORD DE LAC
SAINTE-ADELE
Élégant cottage de 12 pièces. 2865 pi. car. habitable + garage intégré situé à 7 min. de la 15. 132' de rive. Paisible (sans moteurs). 550 000 \$ par le proprio: 450-229-3636
Détails sur: clicmaison2000.com
Inscription # 11143

St-Adolphe-d'Howard, dans les Laurentides
Les Grands Boisés de la Rivière
Un vaste choix de très grands terrains, entre 100 et 500 milles pi. ca., au bord de la rivière.
À 15 minutes de St-Sauveur. Visitez notre site internet :
www.lesgrandsboisesdelariviere.com
Tél.: 450.602.3289

VIVEZ LE LUXE ULTIME À TREMBLANT
A vendre, titre de propriété dans le seul club de résidences privé au Québec. Résidences de 4 chambres à coucher, 3 salles de bain, spas extérieurs privés. Electroménagers Miele. Service personnalisé. Lodge des Propriétaires avec piscine, salle d'entraînement, salles de soins et bien plus à partir de 185 000 \$ plus taxes.
Contactez André Parisien 819-425-4905 aparisien@playground.com
Immobilier Playground Inc. Courtier Immobilier Agréé

Cap Tremblant
à vendre, luxueux condo 4cc, 2sdb, foyer, Vue panoramique. Piscine, Spa et tennis. Meublé 440 000\$ Lyne Montpetit & Perry Olshansky Sutton Laurentides ctr.
1-877-425-2617

QUEBEC

À VOIR
Boischatel, haut de gamme, construction 2002. 85 000 p.c. Vue sur le fleuve et sur la ville de Québec. Cottage de plus de 7 000 pc habitable. 4 cc, 3 sb, 1 salle d'eau, salle de cinéma, salon de billard, cuisine très spacieuse, très ensoleillée, garage double, piscine creusée, solarium, thermopompe, et plus. 1 050 000 \$.
Pierre au 418-623-2022 ou 418-822-0507

MAURICIE

Chalet, Terre à bois à vendre.
35 arpents (érablière) équip. complets. Chasse chevreuils, petits gibiers, pistes VTT & moto-neige, à 1000pi chemin public, accessible à l'année.
1-866-873-5070 EXT 365

SITE PRIVILÉGIÉ, VUE EXCEPTIONNELLE
À vendre sans agents, Lac de l'Achigan, grande résidence de qualité, visite virtuelle au
www.duproprio.com/5634140
ou info: 450-563-4140

Au Lac de l'Achigan.
Résidence Prestige, bord de l'eau avec plage privée.
450-563-4315
www.bord-de-leau.ca

OCCASION D'INVESTISSEMENT FORT INTÉRESSANTE
Meilleure valeur immobilière à MONT-TREMBLANT. Condo neuf Oasis à 5 min. de tout. Vues magnifiques sur le golf, la montagne et la rivière La Diable. Possibilité de revenus de location à court ou long terme.
Seulement 199 000 \$!
Contactez Hélène L'Écuyer 819-808-1540
helene@aiglontremblant.com

CHARLEVOIX

Petite-Rivière-St-François
Nouvelle VILLA de prestige. Location événementiel, au week-end ou la semaine. Immense domaine sur le fleuve.
www.manonbourgault.com
REMAX 1er CHOIX
418-632-5599 / 418-563-4657 / 418-682-7000

MONT STE-ANNE
Côté nord à 3 km de la montagne, superbe résidence de style New-Yorkais, construction neuve répondant aux exigences des plus branchés, 4 chambres, 3 s. de bains, 1 s. d'eau, sauna, foyer au salon, cuisine très spacieuse, planchers de bois, grande fenestration, garage, terrain de 85 680 pi², boisé et très intime, prix demandé 499 000 \$
Ghislaine Lachance 683-9300 RE MAX 1 CHOIX (2003) INC

RIVE-SUD DE MONTRÉAL
BROSSARD QUARTIER DIX-30
TRIPLEX NEUF À VENDRE
INVESTISSEMENT JUDICIEUX ET QUALITÉ DE VIE EXCEPTIONNELLE
514 661 6722
R.B.Q. 8347-6119-52

Chalet à vendre ?
annoncez-le dans les ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière des ANNONCES CLASSÉES du journal Les Affaires. Annoncez-vous dès maintenant ! Pour info : (514) 392-7782

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

LAVAL



centre de villégiature grand-mère
condo, golf & auberge

NOUVEAU PROJET



Bientôt
PHASE 2
résidence/hôtel
(pour investisseur utilisateur)

Votre golf, votre rivière, VOTRE RÊVE ACCESSIBLE !

Condominiums sur le golf
à partir de 80 600 \$ • **819-533-7272**

- Sur le golf centenaire de Grand-Mère
- Au bord de la rivière Saint-Maurice

www.villegiature-grand-mere.com

Condo à Vendre par propriétaire. Ile Paton
Le Chantilly, 7^e étage 2 ch. à coucher, 2 salles de bain, garage, piscine et tennis. Terrasse de 500 pi². Vue Incroyable. Évaluation municipale 310 700\$. Offert à **385 000\$**
(514) 951-2146 ou (450) 227-1028

Vous voulez annoncer ?
(514) 392-7782



DUVERNAY
Un château ou résidence de super grand luxe. Située sur un terrain de près de 20 000 p.c. De toute beauté. Entièrement fini avec des matériaux qui ont été choisis selon les règles de l'Art. Vendeurs motivés à vendre.
Mariette Robin
450-661-6810
Agent Immobilier Affilié.
Re/Max Immo-Contact

Maison & 2 garages. Rés./comm.
située sur blvd. Dagenais, Fabreville. +11000pi² de terrain. Maison 40x70. Entre un METRO (marché d'alim.) et une boucherie populaire. 549 000\$.
MLS:1346441. 514 512-4003

MONTÉRÉGIE




Terrains de grand prestige...
Un trésor caché au bord du Lac des Deux-Montagnes et situé à 15 minutes de Montréal, soit dans la ville d'Hudson, ce domaine d'une qualité exceptionnelle comprend 5 terrains prestigieux dans un environnement de détente de plus de 63 000 p.c. chacun et plus de 200 pieds linéaires sur le lac offert à seulement 15 \$ / p.c.
...Le Paradis Réinventé !



Nicanco Holdings Inc.
514.426.5666 poste 226
nicanco@ca.inter.net

CHAUDIÈRE / APPALACHES
Phase V en construction



Doit absolument être vendue avant l'hiver! Leur maison en Floride les attend. À 45 minutes de Montréal, cette prestigieuse victorienne vous enchainera avec ses 20400 p.c. de terrain et ses 100 pieds de façade sur le Lac Champlain, un des rares lacs au Québec sans algues bleues cet été. Vue magnifique sur les montagnes, vous serez tout simplement charmé. Comprend aussi un appartement pour les invités de 2 cc au sous-sol avec portepatio. Son prix se situe en-dessous du prix coûtant actuel.
Jonathan Benoit et Pierre Brissette (450) 378-8461
Agents immobilier affiliés, La Capitale Performance www.joebris.com



OCCASION UNIQUE

FAMEUX TERRITOIRE DE CHASSE
Ormstown, environ 45 minutes de Montréal.

- **Option 1** : Domaine complet 600 arpents boisés, maison, bâtiments. 1 200 000 \$
- **Option 2** : 300 arpents boisés, grande maison, bâtiments. 840 000 \$
- **Option 3** : 300 arpents boisés sans bâtisse, droit de construction. 360 000 \$

Jean-Guy Monette 514-990-6445
Sutton-Action crtl.



OUTAOUAIS

Lac Blue Sea en Haute-Gatineau



Domaine de 2 chalets : 2500 p.c. et 1000 p.c. Sur une pointe de 410 pieds de rive; 1/3 boisé, 1/3 rocher, 1/3 plage à fond ferme, 3 quais. Lac visible sur 3 côtés du chalet principal d'un luxe rustique exceptionnel en poutres et poteaux de concept ouvert. 3 étages, 3 salons, 9 lucarnes, 21 fenêtres, foyer central mezzanine 18 pieds, escalier central en bois rond avec rampe en fer forgé sur 3 étages. 2 balcons aux étages et une galerie au r.d. Chaussée sur 3 façades du chalet. Chambre des maîtres au 3^e avec salle d'exercice et balcon avec superbe vue du lac! Système d'alarme, système de génératrice en circuit parallèle. Chalet secondaire 1000 p.c. situé au dessus du garage double isolé plafonds 10 pieds. 2 chambres à coucher, laveuse sècheuse, poêle et réfrigérateur. Balcon avec vue sur le lac. Vous pouvez le louer à la semaine ou l'année! Terrain clôturé et paysagé. Stationnement pour 5 voitures asphaltée. Prix demandé : \$ 995 000
Pour photos et informations additionnelles ; **www.duproprio.com/60976**

BORD DE L'EAU



FLIEVE, RIVIÈRE et GOLF entourent cet immense domaine. Bâtisse en pierre construite vers 1750. Coucher de soleil et vue direct sur îles et Petite-Riv.-St-François. À St-J-P-Joli, nommée capitale canadienne culturelle. Vignes, arbres fruitiers, plage, terre agricole, 2 granges, bâtiments divers. Qualité de vie exceptionnelle. **NOUVEAU PRIX**
www.manonbourgault.com
REMAX 1^{er} CHOIX **418-632-5599 / 418-563-4657 / 418-682-7000**


HORS QUÉBEC

HALLANDALE FLORIDE
Nov, Dec, Janv. à louer très belle maison int., ext., 24pi x 50 pi, 2 chambres, florida-room, piscine approximée, 6 km de la plage, 2 pers 475\$/sem, 4 pers 575\$/sem.
418-679-8815 après 18h
cell: 418-671-9840



Auberge ou en résidence. À votre choix. Au cœur du village riverain Saint-Laurent à L'Île. Voisin de la marina. Plage. Maison du proprio à côté de l'auberge. Très bien entretenue. Centenaire avec beaucoup de cachet. Coup de cœur! **Pleine de soleil et de bonheur!**
www.manonbourgault.com
REMAX 1^{er} CHOIX **418-632-5599 / 418-563-4657 / 418-682-7000**

Votre annonce ici la semaine prochaine ?
Pour annoncer :
(514) 392-7782



LES ANNONCES IMMOBILIERES les affaires


ENCART IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL
Le 3 novembre 2007

PROFITEZ D'UNE OFFRE EXCEPTIONNELLE POUR JOINDRE VOS CLIENTS
ANNONCEZ EN COULEUR résidences, condos, immeubles à revenu, espaces commerciaux, chalets, terrains **À VENDRE OU À LOUER**

N'OUBLIEZ PAS :

- Notre lectorat est constitué majoritairement de propriétaires (73 %).
- La valeur de leur domicile est supérieure de 34 % à celle de l'ensemble des propriétés.
- On y retrouve 1,6 fois plus de professionnels que dans la population en général.

Source : PMB 2006, Québec franco A18+



PATRICE ALLEMAND
Tél. : 514 392-9000, poste 262 • Téléc. : 514 392-2056
Courriel : patrice.allemand@transcontinental.ca

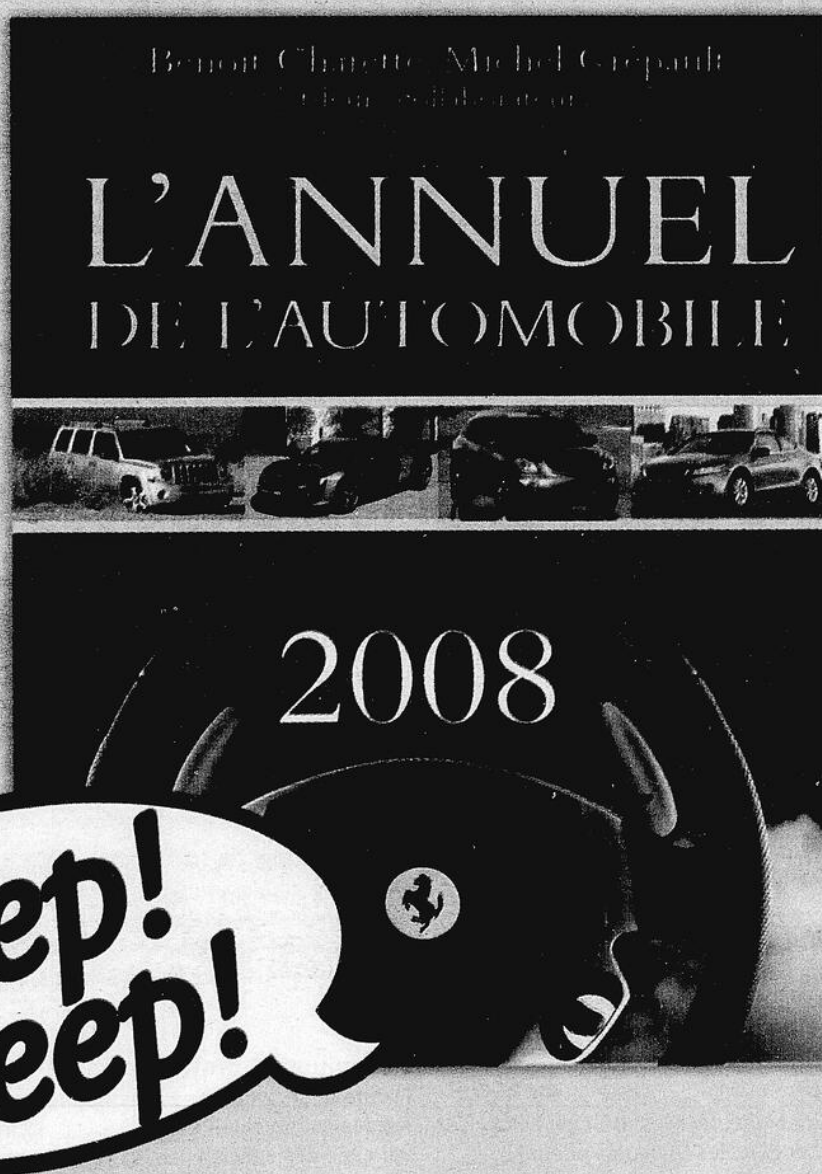
MARIE-NOËLLE BOUTIN
Tél. : 514 392-9000, poste 263 • Téléc. : 514 392-2056
Courriel : marie-noelle.boutin@transcontinental.ca

NAJAT ELGARANI
Tél. : 514 392-9000, poste 380 • Téléc. : 514 392-2056
Courriel : najat.elgarani@transcontinental.ca

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

CETTE ANNÉE, C'EST L'ANNUEL



En quoi L'ANNUEL DE L'AUTO se distingue-t-il de ses concurrents?

- 11 experts qui analysent l'actualité automobile
- 256 essais routiers, dont plusieurs exclusifs
- Le seul guide du genre à proposer, pour chaque modèle mis à l'essai : l'opinion de **deux** experts, une fiche technique ultracomplète avec, entre autres, toutes les **versions** d'un même modèle, les **primes d'assurance** pour trois groupes d'âge, les ventes québécoises et canadiennes, le **facteur de dépréciation** sur trois ans, et bien plus encore!

Au tableau de bord de cette nouvelle édition:

- un match hybride vs diesel aux conclusions étonnantes, signé Hugues Gonnot
- un reportage inédit de Benoit Charette sur les 60 ans de Ferrari
- des prototypes spectaculaires provenant de partout dans le monde
- tous les prix des véhicules neufs et d'occasion
- une série de palmarès amusants, exclusifs à L'Annuel:
 - le top 20 des chansons à écouter au volant
 - le top 10 des voitures pour impressionner votre nouvelle flamme
 - le top 5 des gadgets automobiles utiles et inutiles
 - le top 5 des véhicules les plus prisés des voleurs au Québec

Les Éditions
Transcontinental 

Lisez la chronique automobile dans

métr 

PROMOAFFAIRES

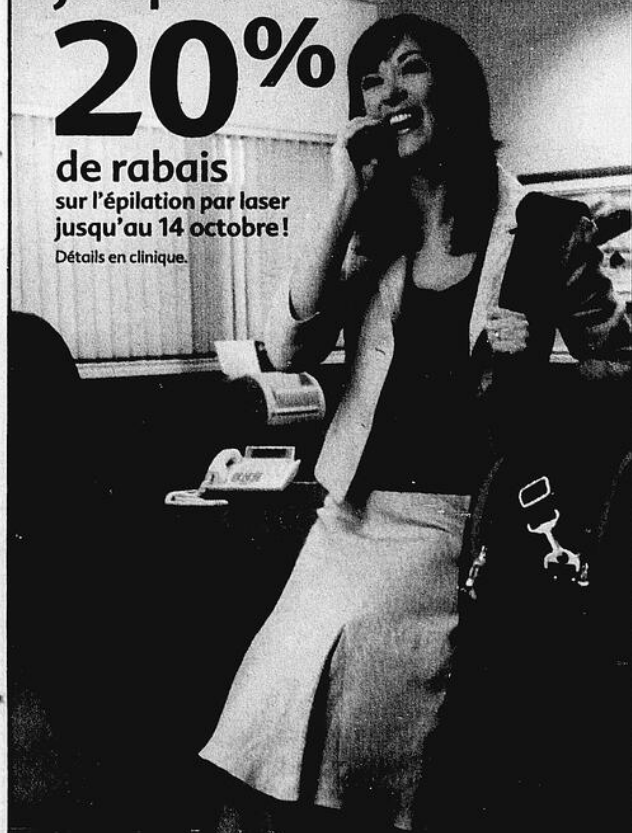
Parce que
vous avez
autre chose
à faire...

Vous choisissez
l'épilation par laser!

Jusqu'à
20%
de rabais

sur l'épilation par laser
jusqu'au 14 octobre!

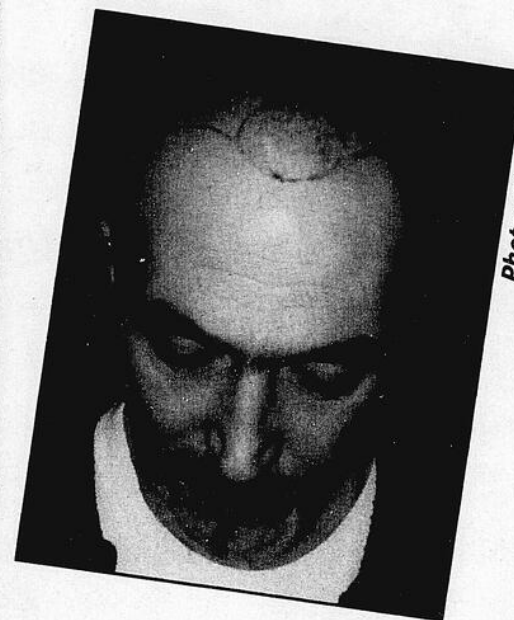
Détails en clinique.



CERTIFIÉ
ISO 9001: 2000

EPIDERMA
parce que je pense à moi

1 877 EPIDERMA
www.epiderma.ca



Photos David Clas

Deux photos à un an d'intervalle,
après une greffe de 1070 greffons.
Cela représente plus de 2000 cheveux
pour le patient.

Peut-on vaincre la calvitie ?

Aucun doute, la mode est au crâne rasé. Elle permet à de nombreux hommes d'assumer sans complexe la perte de leur chevelure. Mais d'autres n'apprécient pas cette mode. Heureusement, il existe des solutions, dont certaines rentrent dans la catégorie « avancées scientifiques prometteuses ».

Pour Corinne Jouanique, spécialiste du cuir chevelu et de la calvitie au centre Sabouraud de l'hôpital Saint-Louis à Paris, il n'y a pas de produits miracles en vue. Aucun traitement antichute ou stimulant la repousse, obtenu sans ordonnance médicale, n'a encore prouvé son efficacité. De passage à Montréal l'été dernier, la spécialiste fonde néanmoins beaucoup d'espoir sur deux produits à l'étude: le finastéride et le minoxydil. Elle n'est pas la seule. Pour les 400 chercheurs réunis récemment en congrès international à Vancouver, ce pourrait être là une véritable fontaine de jouvence.

Ce qu'offre aujourd'hui le marché capillaire

Les lotions à base de Minoxidil

Ce produit améliore la durée de vie du cycle pileux. S'il retarde l'apparition de la calvitie, il provoquerait des démangeaisons, voire des pellicules, chez quelques patients.

La méthode des lambeaux

On découpe et l'on colle directement une bande de cuir chevelu sur la zone chauve. Le tout est ensuite délicatement suturé. L'intervention ne nécessite habituellement qu'une anesthésie locale.

L'implant capillaire

Cette prothèse, faite à partir de cheveux naturels ou synthétiques – maintenus sur un filet – est fixée sur le crâne par collage, couture, nouage ou pinces.

Le peigne laser

Le peigne laser, semblable à une brosse à cheveux, envoie des rayons laser dans les follicules pileux. Il améliorerait la circulation sanguine, stimulant la repousse de cheveux.

La greffe

Des racines de cheveux et des follicules pileux sont extraits du cuir chevelu du patient. Ils sont coupés en petits fragments et placés dans de minuscules alvéoles faites préalablement dans la zone receveuse. Cette méthode est aujourd'hui courante, ne nécessite ni hospitalisation, ni anesthésie générale.

La réduction de tonsure

On suture deux parties chevelues l'une à l'autre en éliminant la zone chauve. Cette technique compte parmi les plus simples et les plus rapides. Elle peut se faire sous anesthésie locale seulement.

Perruques et prothèses capillaires

Naturelle ou synthétique? Le temps des perruques rigides est révolu. Il est possible aujourd'hui de trouver chez des spécialistes, et certains coiffeurs, des perruques confortables faites avec des cheveux naturels.

À l'inverse de la calvitie
**Poils superflus,
poils indésirables,
que faire ?**

À l'inverse de la perte de cheveux, l'apparition de poils superflus peut être une source d'inconfort, tout particulièrement pour les femmes.

L'hypertrichose, soit l'augmentation de la pilosité normale, touche hommes et femmes sans discrimination. Il va du petit duvet à la présence de poils foncés et forts au-dessus de la lèvre supérieure, au menton, à la poitrine et aux fesses. Les causes? La prise de médicament et l'hérédité seraient les plus fréquentes.

Les traitements par électrolyse ou par laser sont les plus courants, mais il y a d'autres choix: traitements médicaux, rasage, épilation mécanique, crèmes dépilatoires ou décolorantes. Quelle option nous convient le mieux? Le coût, le risque d'effets indésirables – réactions allergiques – ou le délai avant la repousse des poils, sont autant d'éléments à considérer.

Bien que dans une proportion moindre que les hommes, les femmes ne sont pas épargnées. 20 millions de femmes américaines rapportent une perte de cheveux, soit 20% de la population.

La perte de cheveux affecte aussi les femmes

Le pourcentage des femmes qui perdent leurs cheveux est en progression. Les causes de cette nouvelle tendance sont identifiées: désordre hormonal, grossesse, ménopause, choc psychologique et stress.

L'âge a aussi un impact. La femme adulte compte environ 100 000 cheveux. Ils tomberont et se renouvelleront au rythme de 50 à 100 par jour. Les statistiques révèlent que dès l'âge de 35 ans, 15 % des femmes commencent à perdre leurs cheveux. Ce chiffre atteint 45 % chez la femme dès soixante-cinq ans. La ménopause frappe plus durement. La ménopause serait la période la plus apparente de la perte féminine de cheveux.

Les traitements capillaires ont beaucoup évolué au cours des dernières années, si bien qu'aujourd'hui, on peut dire qu'il existe une solution à la perte des cheveux d'à peu près tous ceux qui en souffrent.

Mille causes pour la perte de cheveux, un seul arrêt pour les solutions

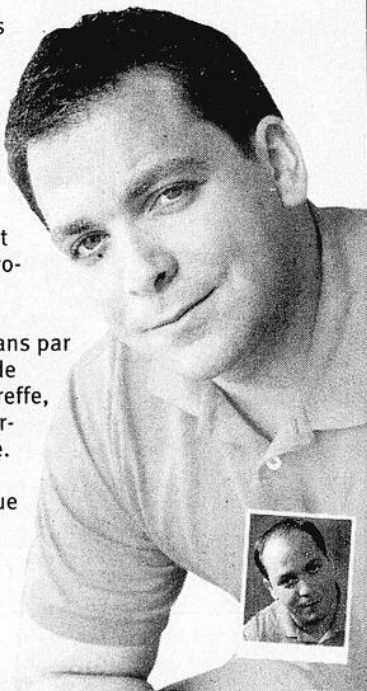
« Cependant, la meilleure solution demeure le traitement préventif, soutient Francis Touchette, président de Hairfax, le plus important réseau de traitement capillaire au Québec. Il existe aujourd'hui une panoplie de traitements permettant de prévenir la perte des cheveux : application de produits capillaires, intégration de cheveux, utilisation du peigne au laser, microgreffe, etc.

« Chaque cause a sa propre solution. Et les solutions peuvent évoluer avec le temps. » Prenons le cas célèbre de Guy Lafleur, qui a accepté il y a 18 ans d'être le porte-parole de Hairfax. Son traitement a évolué au fil des ans, en fonction de ses besoins spécifiques. Au début, ce fut un volumateur, puis plus récemment, la microgreffe.

« La microgreffe elle-même est un traitement qui doit être suivi dans le temps, afin de tenir compte de l'évolution de la condition du cheveu. »

Hairfax est une entreprise familiale fondée il y a 24 ans par le père de M. Touchette. On y offre des traitements de prévention, de remplacement esthétique, de microgreffe, et des perruques utilisées principalement par les personnes subissant des traitements de chimiothérapie.

« Notre clientèle est constituée autant de femmes que d'hommes. Les femmes sont tout aussi nombreuses que les hommes à être affectées par la perte des cheveux. » La bannière Hairfax comprend 14 commerces au Québec, dont quatre appartiennent à M. Touchette. On compte aussi une cinquantaine d'enseignes Hairfax en Europe.



HAIRFAX
POUR ELLE ET LUI !

Consultation gratuite

Longueuil	(450) 468-6666	Joliette	(450) 759-2044
Laval	(450) 669-6737	Thetford Mines	(418) 338-4488
Montréal	(514) 271-5140	Trois Rivières	(819) 378-2951
Chicoutimi	(418) 543-1217	Rivière-du-loup	(418) 862-3297
Québec	(418) 529-9601	Rouyn-Noranda	1-800 363-7303
Sherbrooke	(819) 821-2942	Alma	(418) 668-2968
Granby	(450) 372-0377	Saint-Georges-de-Beauce	(418) 227-8733

Visitez hairfax.com!

Clonage: une banque illimitée de cheveux

Les recherches sur le clonage semblent prometteuses. « Il est permis de penser que, d'ici 5 ou 10 ans, les greffés auront à leur disposition une source inépuisable de cheveux: les leurs », explique David Clas, chirurgien à la clinique Ultragreffe. Très bientôt, un autre produit devrait bientôt être disponible: le dutastéride, utilisé dans le traitement de la prostate. Il stimule la repousse des cheveux et en freine la chute. « Comme dans le cas du finastéride, ce traitement ne sera toutefois pas efficace pour les femmes », expose le docteur Clas.

LA GREFFE DE CILS ET DE SOURCILS

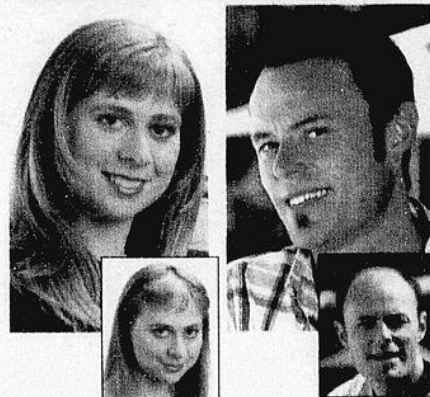
Après la greffe de la barbe, celle des cils et des sourcils suscite tant l'intérêt des femmes que des hommes, note David Clas. La clinique est d'ailleurs la première au Québec à réaliser cette intervention.

Cheveux: mythe et réalité

La perte des cheveux est un phénomène normal. Règle générale, on en perd une centaine quotidiennement. Une saine alimentation n'empêche pas cette chute, mais contribue à la vitalité du cheveu. Les massages du cuir chevelu auraient aussi des effets positifs.

Quant à savoir si ceux qui passent plus souvent chez le coiffeur sont avantagés, il s'agirait là d'un mythe tenace. La pousse se passe au niveau de la racine. En les coupant, on se débarrasse simplement des pointes fourches.

Coiffeuses-stylistes de formation, Carole Taillefer et sa sœur Joanne sont aussi diplômées en remplacement capillaire. Elles comptent parmi les rares au Québec à afficher une telle expertise.



Création capillaire sur mesure



Ces dernières années, les recherches en remplacement capillaire ont fait un bond spectaculaire. Les nouveaux matériaux imitent à la perfection le cuir chevelu. Cette percée permet aujourd'hui aux jumelles Taillefer de réaliser des créations capillaires confortables, qui se fondent littéralement dans la chevelure naturelle.

Le remplacement capillaire permet de camoufler une perte de cheveux sur une zone précise ou encore de redonner du volume à une chevelure clairsemée. « Il y a quelques années à peine, il était encore difficile d'obtenir de bons résultats », confie Carole Taillefer, copropriétaire du salon d'esthétique capillaire Les Jumelles. Maintenant, on réussit à redonner à nos clients une chevelure d'aspect naturel: les gens retrouvent leurs vrais cheveux.»

La prothèse capillaire faite sur mesure est fixée au cuir chevelu à l'aide d'une



colle spéciale, explique Joanne Taillefer. On peut ainsi laver ses cheveux et même aller à la piscine sans avoir à l'enlever.

La clientèle masculine, touchée majoritairement par la calvitie, se tourne de plus en plus vers cette solution, notent les jumelles. Bien que dans une proportion moindre, les femmes sont aussi affectées. Les causes sont multiples. On peut attribuer la perte de cheveux à l'hérédité, au stress, à la maladie, à un choc émotif. Elle peut même survenir à la suite d'un accident. « Les récentes recherches tendent à démontrer que les variations hormonales qui surviennent lors de la ménopause pourraient aussi affecter la chevelure des femmes », ajoute Carole Taillefer.

« Grâce à nos pièces de remplacement capillaire, les gens retrouvent leurs vrais cheveux. »

- Carole Taillefer

Peu importe la cause, la perte des cheveux est bien souvent un moment difficile à vivre, reconnaissent les sœurs. « Notre travail demande beaucoup de compréhension, un contact personnalisé, afin de répondre aux besoins particuliers de chacun. C'est là notre force. Les gens viennent ici pour consulter les jumelles; notre réputation, après 30 ans de métier, c'est notre nom », indique Carole Taillefer.

1318, rue Bélanger, à Montréal
www.lesjumelles.com/francais.htm
Sans frais: 1 866 270-3272

l'agenda

À SURVEILLER CETTE SEMAINE

S D L M M J V

Alcoa. La société publie ses résultats du troisième trimestre 2007.

Mardi 9 octobre.

Formation. La Chambre de commerce d'Amos-région présente une séance de formation sur l'intelligence émotionnelle. Plus de renseignements à www.ccar.qc.ca/activites.

Mardi 9 octobre.

Modèles d'entreprise.

Journée-conférence d'InfoPresse sur les nouveaux modèles d'entreprise à l'auditorium du Centre Mont-Royal, à Montréal. Parmi les invités, le rédacteur en chef de *Wired*, Chris Anderson.

Mardi 9 octobre.

Relève. La Chambre de commerce Haute-Yamaska

présente un dîner-conférence dont le thème est *Le transfert d'entreprise et le plan de relève*, à l'hôtel Castel de Granby. Le conférencier sera avec Louis L. Roquet, président de Desjardins Capital de risque.

Mardi 9 octobre, 11 h 30.

S D L M M J V

BCE. La Cour supérieure de Québec entend la demande d'ordonnance définitive de BCE visant l'approbation de son plan lui permettant d'être acquise par un consortium dirigé par Teachers, la caisse de retraite des enseignants ontariens.

Mercredi 10 octobre, 9 h 30.

Velan. Publication des résultats du premier trimestre.

Mercredi 10 octobre.

Québec-France. Remise du prix d'excellence en affaires Québec-France 2007 au Château Frontenac. Cette soirée vise à rendre hommage aux partenariats d'affaires conclus entre des entreprises françaises et québécoises.

Mercredi 10 octobre.

Fournisseurs. La Chambre de commerce du Montréal métropolitain organise une activité de réseautage à l'hôtel Reine Elizabeth. Des acheteurs des groupes hôteliers Avendra et Fairmont souhaitent y rencontrer des fournisseurs. Information : www.ccmq.ca/fr.

Mercredi 10 octobre, 7 h 30.

TSX. La Chambre de commerce de Québec présente un dîner-conférence avec Richard Nadeau, premier vice-président du Groupe TSX, au Château Frontenac.

Mercredi 10 octobre, 11 h 30.

Tourisme. Début des Journées annuelles de l'accueil touristique au Manoir St-Castin, à Lac-Beauport.

Du 10 au 12 octobre.

Carrière. Le Salon Éducation et le Salon Formation Carrière de Montréal sont présentés conjointement pour une 12^e année à la Place Bonaventure. Environ 250 exposants et 30 000 visiteurs sont attendus.

Du 10 au 13 octobre.

Conférence. Organisé par la société Mon mannequin virtuel en collaboration avec la Chaire de commerce électronique RBC Groupe Financier, *The World Conference on Mass Customization & Personalization* rassemble, pendant trois jours à HEC Montréal, des spécialistes des stratégies de communication, principalement dans le commerce de détail.

Du 10 au 12 octobre.

S D L M M J V

Formation. La Chambre de commerce du Montréal Métropolitain présente une séance de formation sur le leadership d'équipe. Plus de renseignements à www.ccmq.ca/fr.

Jeudi 11 octobre, 7 h 30.

Formation. La Chambre de commerce de Québec présente une séance de formation sur le C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against Terrorism), à l'hôtel Gouverneur de Québec.

Jeudi 11 octobre, 8 h 00.

Aide aux entreprises. La Jeune Chambre de commerce de Montréal présente un cocktail dont le thème est *Comment se retrouver dans le dédale des formes d'aides financières aux entreprises*, au

Club Saint-James de Montréal.

Jeudi 11 octobre, 19 h 30.

Textile. Début du 7^e salon Expo Hightex 2007 au Palais des congrès de Montréal, le rendez-vous annuel de l'industrie du textile.

11 et 12 octobre.

S D L M M J V

Productivité. L'Ordre des CGA du Québec présente une table ronde sur la productivité à l'hôtel Sheraton Laval. Les participants seront le ministre de l'Emploi et de la Solidarité sociale, Sam Hamad, le président du Conseil du patronat, Michel Kelly-Gagnon, le journaliste Alain Dubuc et le président de l'Ordre des CGA du Québec, Pierre Samson.

Vendredi 12 octobre, 12 h 30.



Le CHUM obtient son agrément 2007-2010

Une reconnaissance nationale !

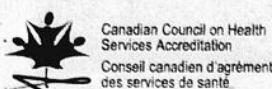
Le Conseil canadien d'agrément des services de santé (CCASS) décerne au CHUM son agrément, en reconnaissance d'un parcours réussi en matière d'amélioration continue de la qualité et de la sécurité des soins.

Concrètement, cela signifie qu'au CHUM :

- la sécurité des soins est une priorité à tous les niveaux;
- une saine gestion financière prévaut depuis cinq ans;
- une collaboration fructueuse s'est tissée avec la communauté.

Sachant l'importance que revêt la santé pour les Québécois, la Direction tient à partager cette bonne nouvelle avec les patients du CHUM et la population.

C'est grâce à tout son personnel et à ses médecins que le CHUM a obtenu son agrément. Une préoccupation constante pour la sécurité de nos patients, la rigueur dans l'application des mesures de prévention, et un dévouement exceptionnel sont les clés de notre succès!



Canadian Council on Health Services Accreditation
Conseil canadien d'agrément des services de santé

HEC MONTRÉAL

BANQUE NATIONALE

Institut québécois pour les familles en affaires

présentent le colloque La relève familiale : aux commandes de l'entreprise

18 octobre 2007
9 h à 16 h
HEC Montréal



Riko Gaudreault
Vice-président,
Financement des sociétés,
Financière Banque Nationale



Gérard Ouimet
Professeur agrégé,
HEC Montréal

• L'importance d'un coach et les outils essentiels de bonne gouvernance quand on prend les commandes



Pierre Gauthier
Président, Société Pierre Boucher

• L'évaluation de l'entreprise ou comment payer le « juste prix »

• Comment évalue-t-on la relève familiale ?

• Le financement d'un transfert d'entreprise familiale

• La relève prend les commandes : « Bienvenue au stress ! »



Myriam Baudot, Directrice principale,
Transfert d'entreprises
Sylvain Sheehy, Directeur principal,
Service aux entreprises,
Banque Nationale



Guy Lefebvre
Président de l'Institut québécois
pour les familles en affaires

Témoignages :
Des familles en affaires viendront partager leurs expériences : Jacques Deschênes, président du conseil et Martin Deschênes, président et chef de la direction, Groupe Deschênes Inc., Christian Blais, président et Marie-Hélène Dubois, vice-présidente, Les Maisons Funéraires Blais.



Louise St-Cyr
Professeure titulaire,
HEC Montréal



Réal Jacob
Professeur titulaire,
HEC Montréal

350 \$ par billet + taxes

Ce colloque s'adresse aux membres de la famille qui prennent la relève d'une entreprise familiale ainsi qu'aux entrepreneurs qui l'ont fondée (parents et membres de la famille).

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dfc.htm
chantal.bruneau@hec.ca - 514 340-6010

Les lauréates du Gala Femmes de mérite 2007

La Fondation Y des femmes de Montréal remettait le 25 septembre ses 14^e prix Femmes de mérite, visant à signaler des contributions exceptionnelles à l'avancement des femmes. Ayant pour thème « La fierté », l'édition 2007 a récompensé 11 lauréates, dont Laurette Champigny-Robillard, qui a fait sa marque en matière d'organisation du travail et d'équité salariale. Nous vous présentons d'autres femmes d'exception, récompensées pour leurs réalisations personnelles et professionnelles.



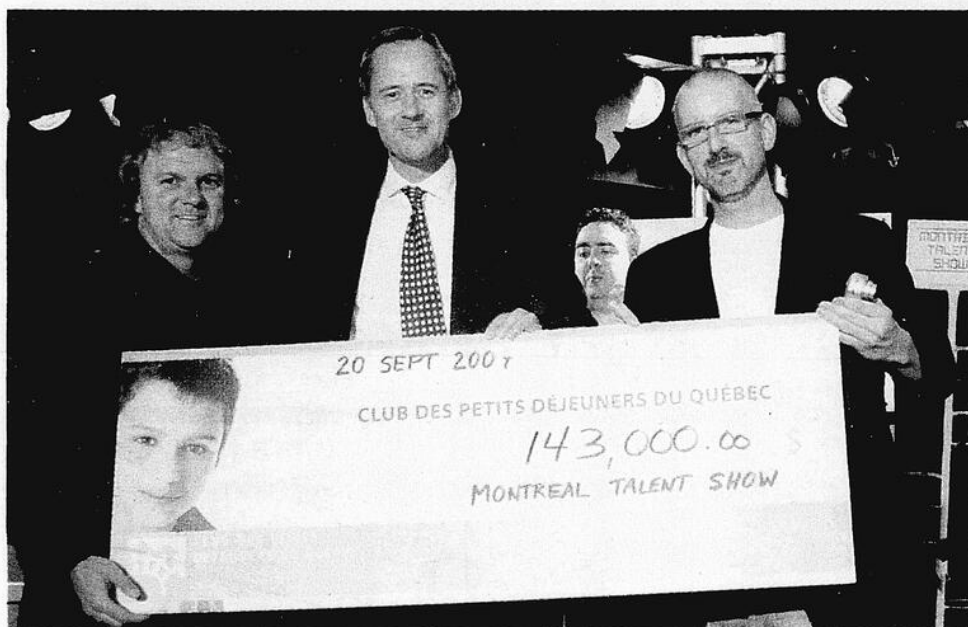
▲ Andrea Courey (à gauche), présidente des Granolas d'Émilie, s'est distinguée dans la catégorie Entrepreneurship. Elle est accompagnée de Nancy Hammond, vice-présidente de district de TD Canada Trust.



Lorraine Pintal (à gauche), directrice générale et artistique au Théâtre du Nouveau Monde, est récompensée dans la catégorie Arts et culture. La directrice des communications de Casinos du Québec - Loto-Québec, Louise Dostie, lui a présenté son prix.

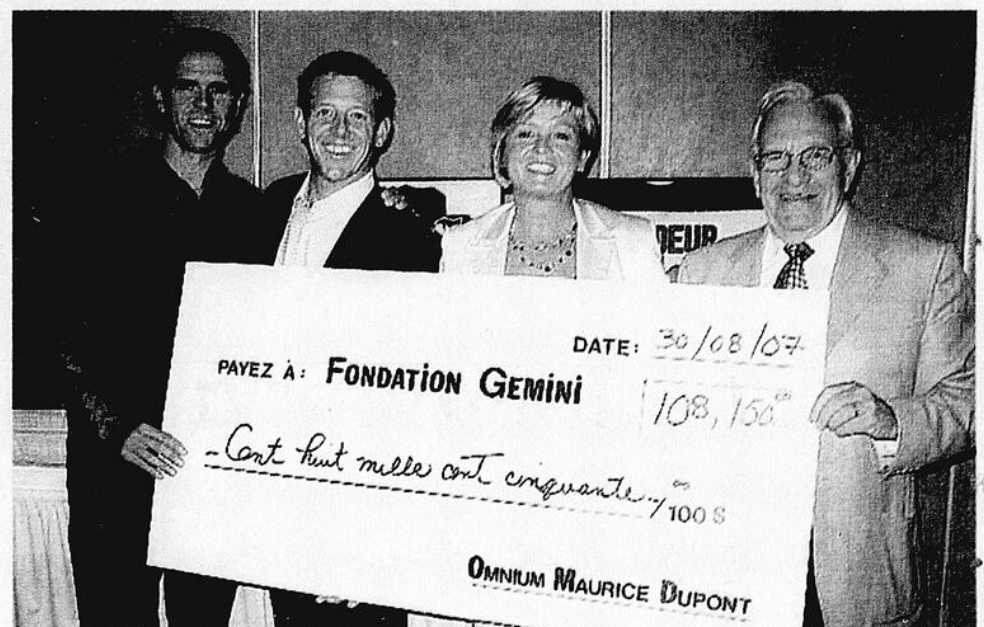


Andrea Martin (à gauche), présidente et chef de la direction de Reader's Digest Canada et Amérique latine, reçoit son prix de Femme de mérite dans la catégorie Affaires et professions, des mains d'Andrée Lafortune, présidente du Conseil des représentants - Ouest de Montréal, Fédération des caisses populaires Desjardins. [Photos : Catherine Aboumrad]



Un appui de taille au Club des petits déjeuners

De nombreux membres du milieu des affaires ont participé à la deuxième édition du *Montreal Talent Show*, qui s'est tenu le 20 septembre dernier à la salle Le Windsor. L'événement a permis d'amasser 143 000 \$ pour le Club des petits déjeuners du Québec. Dans l'ordre habituel : Daniel Germain, président-fondateur du Club des petits déjeuners du Québec, Gordon J. Fyfe, président et chef de direction de l'Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public (Investissement PSP), et Jean-Martin Aussant, d'Investissement PSP et organisateur de l'événement.



Plus de 100 000 \$ pour aider les mères en difficulté

Fondée par Maurice Dupont (à droite), un courtier en valeurs mobilières retraité, la Fondation Gemini soutient depuis 1993 de nombreux programmes d'aide aux mères en difficulté. Le dernier tournoi de golf annuel de la Fondation Gemini, qui a rapporté 108 150 \$, constitue l'un des apports financiers le plus important pour la réalisation des projets de la Fondation. De gauche à droite : Éric Desjardins, ancien joueur de hockey du Canadien de Montréal et des Flyers de Philadelphie, Benoit Arsenault, de Fidelity Investments, Carole Gravel, vice-présidente et directrice générale de la Fondation.

de bonne source



Jan-Fryderyk Pleszczynski se joint à Digital Dimension

Le jeune avocat bien connu du cabinet Fasken Martineau, Jan-Fryderyk Pleszczynski, a causé la surprise en choisissant de laisser le droit pour embrasser une nouvelle carrière de dirigeant d'entreprise.

Il vient de se joindre à Digital Dimension, une jeune entreprise de Montréal spécialisée dans la production d'effets spéciaux, l'animation et le développement de jeux vidéo pour l'industrie du film, de la télévision et du multimédia. À titre d'actionnaire, directeur et vice-président affaires stratégiques de Digital Dimension, M. Pleszczynski travaillera aux côtés des deux autres propriétaires, Louis-Simon Ménard et Benoit Girard.

Fondée en 1999, Digital Dimension a décroché de nombreux prix, dont six *Emmy Awards* pour sa participation dans des productions aussi connues que *The Last Samurai* et *Die Hard 4*.

L'entreprise a des bureaux à Burbank, près de Los Angeles, et à Montréal, où travaillent une trentaine d'employés permanents.

Pratiquant le droit depuis 2001, Jan-Fryderyk Pleszczynski a été entre autres président de la Jeune Chambre de commerce de Montréal en 2005 et en 2006.

Il est aujourd'hui l'un des membres du conseil d'administration de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Il succède à Gaston Déry, qui est maintenant vice-président du secteur développement durable de Roche Groupe-Conseil.

Restructuration des ventes complétée chez Médias Transcontinental

Éric Morin est le nouveau directeur principal, ventes publicitaires, des publications économiques de Médias Transcontinental, qui publie *Les Affaires* et les magazines *Affaires Plus*, *Commerce* et *PME*.

À ce titre, M. Morin dirige l'ensemble des activités des équipes de ventes locales, régionales et nationales des publications économiques, à l'exception de la supervision des activités de développement des affaires. Cette fonction a été confiée à Louis Lamarre, devenu directeur principal, innovation de produits et développement des affaires.

Éric Morin était auparavant directeur des ventes au journal *Les Affaires*. Ce poste est maintenant occupé par Caroline Roy.

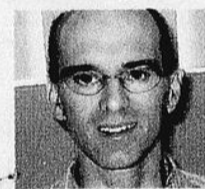
Katia Villeneuve devient directrice des ventes nationales de TVA

Katia Villeneuve est la nouvelle directrice des ventes nationales du Groupe TVA. Elle succède à Édith Perreault, qui a été nommée vice-présidente, vente et marketing, du réseau TVA et de ses chaînes spécialisées.

Ces dernières années, M^{me} Villeneuve a été directrice des ventes locales et nationale de Radiomutuel, directrice des ventes régionales et nationales de TQS et directrice générale des ventes aux magazines économiques de Médias Transcontinental.

Textes : Martin Jolicœur et Marie-Claude Morin
Vous êtes au courant d'une nomination ?
Écrivez-nous à debonnesource@transcontinental.ca

Michel Cyr devient directeur général de Génicad



Michel Cyr est le nouveau directeur général de Génicad, une société de consultation de Québec spécialisée dans le développement et la conception de produits industriels. Il succède à son père, Jean-Paul Cyr, fondateur de l'entreprise. Ce dernier demeurera président et continuera de jouer un rôle actif dans l'entreprise à titre d'expert technique et responsable de projets spéciaux.

Bachelier en génie physique de l'Université Laval, Michel Cyr, 40 ans, a été notamment ingénieur chez Exfo ingénierie électro-optique, de même que chez Nortel, où il a été gestion-

naire dans la division des composantes et systèmes optiques de l'entreprise.

Nouvelle directrice au Hilton Montréal Aéroport



L'hôtel Hilton Montréal Aéroport peut compter sur les services d'une nouvelle directrice du développement des affaires, Carolyn Soumeilhan. Elle succède à Tammy Leblanc, promue directrice générale du Hilton Saint John, au Nouveau-Brunswick.

Diplômée en gestion hôtelière du Collège LaSalle, M^{me} Soumeilhan a occupé notamment le poste de directrice des ventes et du marketing pour le compte du Doubletree by Hilton, de

Montréal, après avoir gravi les échelons dans l'industrie aux hôtels Wyndham et Crowne Plaza, de Montréal.

Michel Paré devient vice-président de Pôle Québec Chaudière-Appalaches

Michel Paré dirigera le secteur de l'industrie manufacturière au Pôle Québec Chaudière-Appalaches. Fort d'une longue expérience dans l'industrie de la construction, il veillera, entre autres, au développement du nouveau créneau du bâtiment vert et intelligent.

M. Paré est l'un des fondateurs de l'Association de la construction du Québec, dont il a été directeur général et vice-président aux affaires politiques. Il a également été administrateur du Conseil du patronat, de la Régie du bâtiment et de la Commission des lésions professionnelles.

Le journal *Les Affaires* est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour communiquer avec nous : Rédaction - 514-392-9000 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca Les Affaires 500 - gaelle.fontaine@transcontinental.ca
Publicité - 514-392-9000 ou 1 800 361-5479 publicite@transcontinental.ca Service aux abonnés (8 h à 17 h) - 1 800 361-7215 Annonces classées - 514-392-7782

Rédaction : Éditeur : Stéphane Lavallée; Éditeur émérite : Jean-Paul Gagné; Rédacteur en chef : Claude Beauregard; Directeur de l'information visuelle : Michel Blanchette; Directrice, sections Tendances et Stratégies : Martine Turéne; Directeur, section Conseils : Bernard Mooney; Directeur des cahiers : Jean-Claude Surprenant. Publicité : Directeur principal des ventes : Éric Morin; Directeur principal, Innovation de produits et développement des affaires : Louis Lamarre; Directrice associée, Innovation de produits et développement des affaires : France-Éliane Nolet; Ventes nationales, Montréal : Catherine Resch; Ventes nationales, Toronto : Jill Davidson; Ventes régionales et Promo-Affaires : Stéphane Meloche; Ventes services et industries : Caroline Roy. Médias numériques : Vice-président, médias numériques : Zouhaire Sekkat. Médias Transcontinental S.E.N.C. Présidente : Natalie Larivière; Vice-président, publications économiques : Pierre Marcoux; Directeur administratif principal : Denis Aubin. Impression : Imprimerie Transcontinental S.E.N.C. Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de Transcontinental Inc. Président du conseil : Rémi Marcoux.

Notre politique de la protection de la confidentialité : Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles de vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas votre nom et adresse (postale et/ou courriel), faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complète sur www.transcontinental.com/confidentialite.html

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y. 12919-1518 Convention de la Poste-publications no 40064924. No d'enregistrement E08185 Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada : Service aux abonnés : C.P. 11016 Succ. Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

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

Tarif d'abonnement (au Québec) LES AFFAIRES (52 fois l'an): 1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,00 \$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,00 \$). Duo : LES AFFAIRES (52 numéros par année) et magazine *Affaires PLUS* (12 numéros par année): 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,32 \$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 102,50 \$). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service aux abonnés (1 800 361-7215). Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminées à : COPIBEC (reproductions papier) 1 800 717-2022, CEDROM SNI (reproductions électroniques) 1 800 563-5665

Un abonnement à

Économisez plus de 75% sur le prix en kiosque



c'est aussi

Affaires Plus et les cahiers hors série

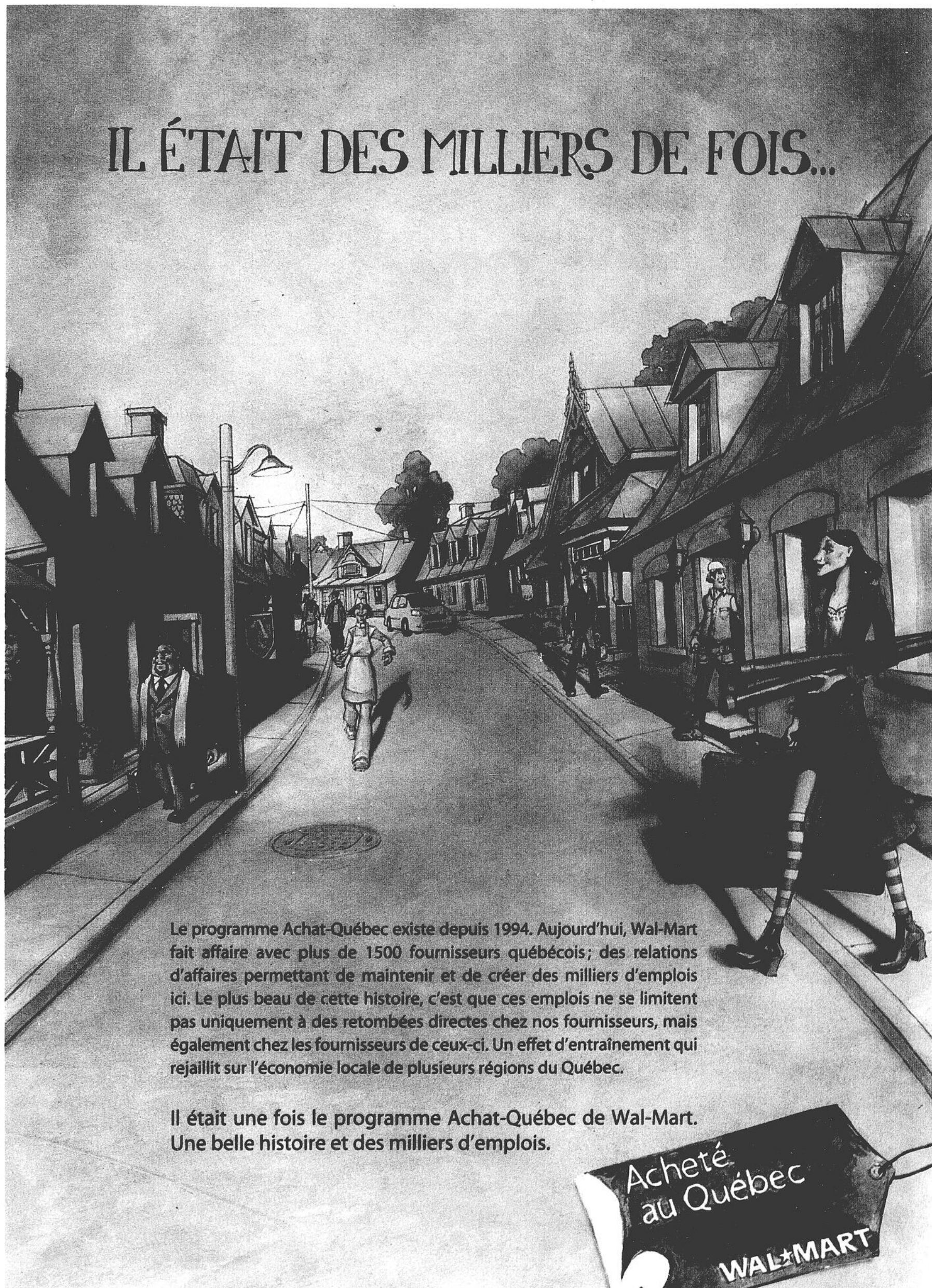


2 ans seulement 79,95\$ + taxes

Abonnez-vous!

www.lesaffaires.com/abonnement ☎ 1 800 361-7215

IL ÉTAIT DES MILLIERS DE FOIS...



Le programme Achat-Québec existe depuis 1994. Aujourd'hui, Wal-Mart fait affaire avec plus de 1500 fournisseurs québécois; des relations d'affaires permettant de maintenir et de créer des milliers d'emplois ici. Le plus beau de cette histoire, c'est que ces emplois ne se limitent pas uniquement à des retombées directes chez nos fournisseurs, mais également chez les fournisseurs de ceux-ci. Un effet d'entraînement qui rejaillit sur l'économie locale de plusieurs régions du Québec.

Il était une fois le programme Achat-Québec de Wal-Mart.
Une belle histoire et des milliers d'emplois.



microserv^{MC}

SALON TECHNOLOGIQUE MONTRÉAL

**Marier informatique et
environnement c'est possible!**

Un salon axé sur des technologies répondant
aux besoins informatiques des organisations
privées et gouvernementales avec une approche
plus écologique, optimisant l'espace,
l'énergie et réduisant les coûts.

Ne manquez pas les nouveautés en produits
et solutions des plus grands manufacturiers
du monde informatique :

- ▶ Exposition de produits informatiques
- ▶ Des conférences présentant les dernières avancées technologiques en solutions d'entreprises, telles que la virtualisation, la consolidation, le storage, la sécurité, la protection des données, le système d'alimentation et autres.
- ▶ Offre de consultation d'une heure avec un spécialiste en solution d'entreprise. Quel que soit votre problème, un spécialiste Microserv vous répondra.

Invité spécial : Jean Lemire

M. Jean Lemire, une sommité en environnement, nous présentera «Mission Antarctique».

Inscrivez-vous dès maintenant sur
www.microserv.ca/salontechno

et
octobre

Hôtel Intercontinental
360, rue Saint-Antoine Ouest
Montréal (Québec)

Heures d'ouverture du salon

Jour 1 9 h 00 à 17 h 00
Jour 2 8 h 00 à 15 h 00



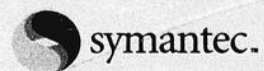
lenovo

Microsoft



CITRIX

NEC



Sun
microsystems

APC



McAfee