LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 29 JANVIER 2005 2$

5 étapes pour SOLIDIFIER son REER

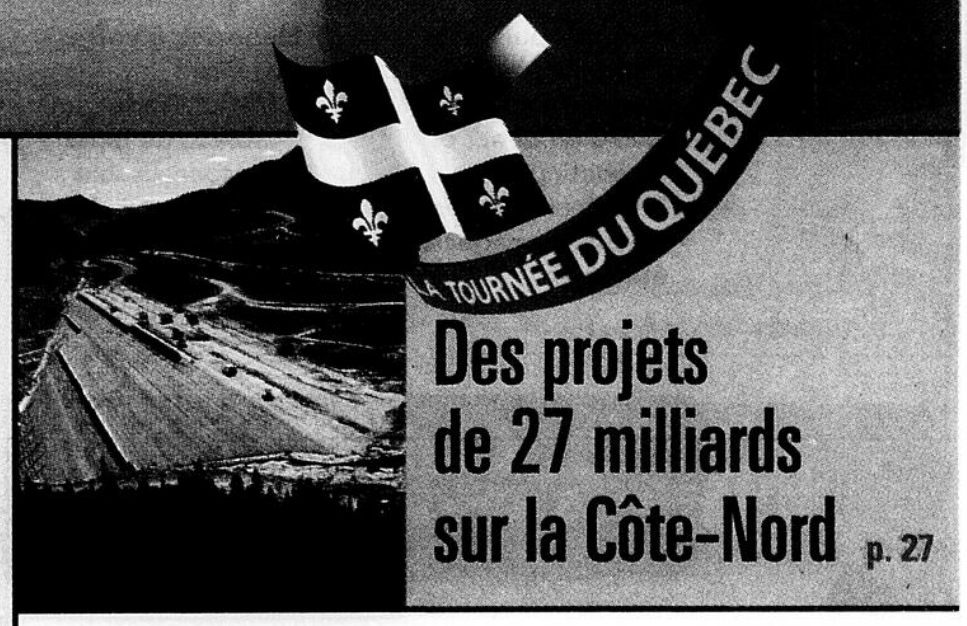
Un spécial de 12 pages

p. 5 à 16

GILLES DELISLE

12 nouveaux fonds pour aider les régions

Michel Audet dévoile ses plans aux AFFAIRES p. 19



Des projets de 27 milliards sur la Côte-Nord p. 27

MANAGEMENT

Attention aux voleurs de temps ! p. 49

Vol. LXXVII · No 05 96 pages

0 65385 56473 8 05

PP40064924 R08185

Ceci n'est pas un cliché de la retraite

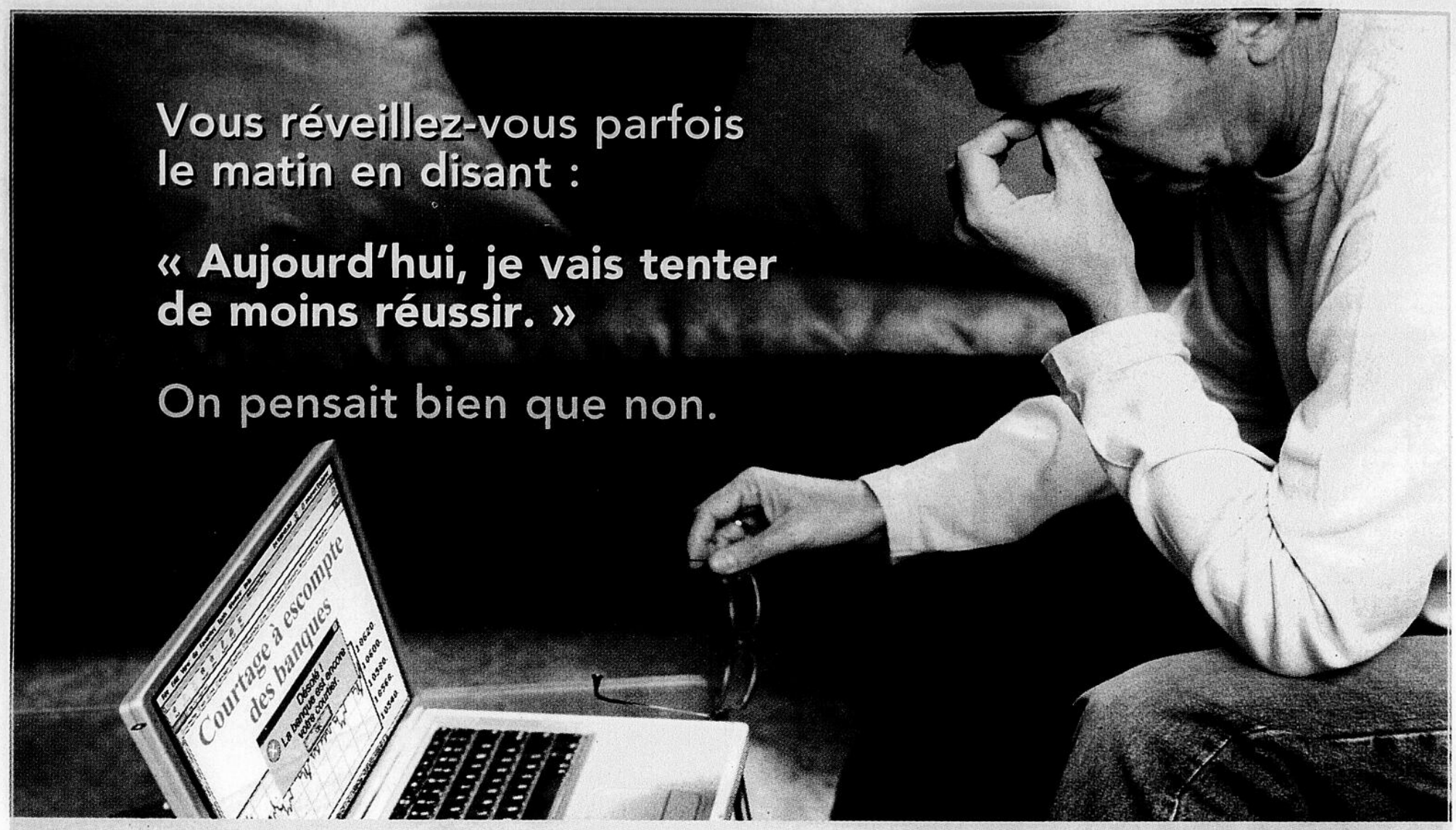
C'est un parcours agréable pour qui sait mettre à profit ses droits REER inutilisés.

Rencontrez votre conseiller pour connaître les différents avantages.

PROFITEZ DE VOS DROITS REER INUTILISÉS, C'EST PAYANT !

1 800 CAISSES
www.desjardins.com

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres



Dites à votre banque *qu'assez bon* ne suffit plus.

Passez à **Power E*TRADE** :

PLUS INTELLIGENT

Des outils puissants :
- Ordres à plage de déclenchement
- Cours en direct et en continu
- Portefeuille en direct
- Heures de négociation étendues

PLUS VITE

Négociez à votre manière :
- MarketTrader, un tableau de bord personnalisable
- Power E*TRADE Pro, une plateforme de négociation personnalisable

PLUS FACILE

Service prioritaire:
- Un service à la clientèle Power E*TRADE spécialisé
- Un transfert rapide et sans souci de vos avoirs[1]

OBTENEZ DE MEILLEURS PRIX

Actions :
- À partir de 9,99 $/opération* ou jusqu'à 50 % de remise[2] sur le total des commissions ou 0,5¢/action*

Options :
- À partir de 9,99 $* + $/contrat ou jusqu'à 50 % sur le total des commissions[2]

Obtenez 60 jours de négociation gratuite[3] et jusqu'à 1 000 $ comptant[4]

1-888-POWER-23
Adhérez aujourd'hui.

www.poweretrade.ca

Négociez. Mieux. Plus vite. À partir de 9,99 $*

POWER E*TRADE

E*TRADE Canada et Power E*TRADE sont des services de la Société de valeurs mobilières E*TRADE Canada (courtier à escompte - exécution seulement), membre du FCPE.
Power E*TRADE, le logo Power E*TRADE, le logo en astérisque et MarketTrader sont des marques déposées ou des marques de commerce E*TRADE Financial Corp. ou de ses filiales et sont utilisés avec son autorisation. (*) Commission minimum de 9,99 $ par opération, dans la devise de l'opération. Frais de marché et de réseau ECN en sus. (1) Le transfert d'un compte admissible au système NELTC à partir d'un autre courtier canadien est sujet à des conditions. Voyez www.poweretrade.ca pour les connaître. (2) Sujet à des conditions. Pour des détails comprenant les critères d'admissibilité et le calcul des commissions, voyez http://www.canada.etrade.com/french/customer.shtml (3) Sujet à des conditions. Pour les connaître ainsi que les critères d'admissibilité, le dépôt minimum et le maximum de la remise, voyez www.poweretrade.ca (4) Sujet à des conditions. Pour les connaître ainsi que les critères d'admissibilité, le dépôt minimum et les exigences pour le transfert, voyez www.poweretrade.ca

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

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

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

NOUVEAUX MÉDIAS
Directeur
Yves Daoust

COMMUNICATIONS MARKETING
Directrice
Nathalie Carbonneau

TIRAGE
Directeur
François Blondin

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

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

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

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

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

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

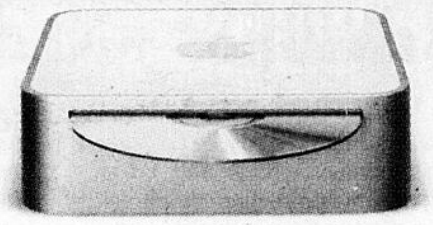
ADMINISTRATION
Médias Transcontinental S.E.N.C.
Président
André Préfontaine
V.-p., finances et administration
Ginette Roy
V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francine Tremblay
Directeur administratif principal
Gervais Fournier
Directrice administrative
Guylène Dumais

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

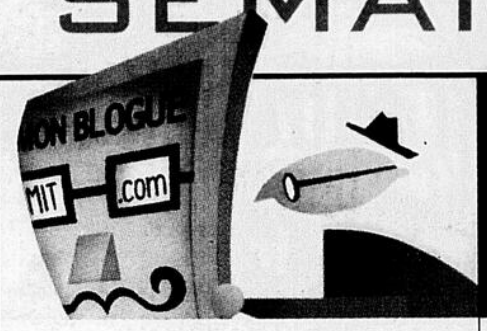
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Convention de la Poste-publications no. 40064924
No. d'enregistrement E08185
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada: Service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

Canada
Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP).

CETTE SEMAINE



MINI MAC
Un ami pour les affaires ?
p. 82



LES BLOGUES
Un vrai outil pour les entreprises
p. 40

L'INCORRUPTIBLE
Le nouveau livre de Jarislowsky
p. 83

EN MANCHETTE

5 **Spécial REER 2005 – Cinq étapes pour bâtir votre REER**
6 **Faire le point – Pour atteindre ses objectifs, il faut bien les définir**
7 **Comment faire le ménage de son portefeuille**
8 **L'art de bien équilibrer les actions et les obligations**
9 **Quelle est la répartition idéale d'un portefeuille en 2005 ?**
10 **Choisir ses produits – Le défi de négocier les obligations**
11 **Une stratégie pour choisir les obligations de son portefeuille**
12 **Choisir ses produits – Six conseils pour résister aux chocs des marchés**
13 **Une solution de rechange aux actions et aux fonds communs**
14 **Choisir ses produits – Des produits REER qui garantissent le capital**
15 **Contenu étranger – Donner une saveur étrangère à son REER rapporte**
16 **Situations spéciales – Comment économiser jusqu'à 30 % plus d'impôts**
17 **Revue de la semaine – Montréal en eaux troubles**

ACTUALITÉ ET ANALYSE

19 **Québec lancera 12 nouveaux fonds pour aider les régions**
20 **Michel Audet veut un budget « économique »**
21 **Montréal au palmarès des villes créatives du continent**
22 **Jean-Claude Scraire refait surface**
23 **La BDC maintient le cap malgré des pertes de 111 M$**
24 **Éditorial – La transparence est essentielle à la gestion des fonds publics**
24 **Point de vue – A trop vouloir économiser...**
25 **Opinion – Il faudra se hâter lentement dans la réforme électorale**
26 **Le pouls de l'économie – Les importations sont en forte baisse**

ENTREPRENDRE

37 **L'engouement pour le yogourt nourrit la croissance d'Ultima**
38 **Investissments – BioMep récolte 19 M$ et devient Enobia Pharma**
39 **Le tour du Québec – Un site d'essais balistiques à Chapais**
40 **Technologies – Les blogues franchissent les portes de l'entreprise**
42 **La semaine techno – Vidéotron dévoile enfin ses tarifs de téléphonie par Internet**
43 **Plaidoyers pour que chacun paie le coût réel de l'électricité**
44 **Des éoliennes nouveau genre sont mises au point en Abitibi**
45 **Les grands ports laurentiens en pleine effervescence**
46 **TQS pourrait diffuser les Jeux Olympiques de 2010**
48 **Jeune entrepreneur – S'appuyer sur de la poussière pour bâtir son avenir**

MANAGEMENT

49 **Mettre K.O. les voleurs de temps**
50 **Plus de souplesse dans la déduction des frais de déplacement**
50 **Une condition de vente bafouée de façon détournée**
51 **Un employé qui annonce son départ a droit au préavis légal**

IMMOBILIER

54 **Immeubles Vista possède un avantage de taille**
58 **Le nombre de propriétés à vendre augmente à Montréal**

INVESTIR

65 **Rogers, le favori des câblos à long terme**
66 **Moins populaires, Shaw et Cogeco recèlent beaucoup de potentiel**
67 **Sans compromis – Les concours boursiers ont peu de valeur éducative**
69 **Le titre de CAE attend que Robert Brown précise sa vision**
70 **Analyse technique – Les indices boursiers devraient grimper d'ici l'été**
71 **La revue des marchés – Le repli boursier attire des acheteurs**
78 **Ressources naturelles – Tembec inquiète les investisseurs**
80 **Transactions d'initiés – JP Morgan détient 11 % de Télésystème**

MES AFFAIRES

82 **Fatigué des virus ? Apple veut vous convertir avec son Mac mini**
83 **Stephen Jarislowsky dévoile ses secrets**
84 **Les fonds de fonds jouissent d'une popularité grandissante**
85 **Ce qu'il faut savoir sur la Régie des rentes du Québec**
86 **Bien comprendre ce qu'est le REER**

DOSSIERS

27 **Côte-Nord**
La frénésie des chantiers
59 **Industrie pharmaceutique**

SERVICES

47 **Carrefour PME**
50 **Les professionnels**
52 **Carrières**
55 **Annonces classées**
86 **Les sociétés dont on parle**

PLANIFIEZ VOS **INVESTISSEMENTS**
AU COURS DES PROCHAINES SEMAINES!

LES AFFAIRES.com

Q. Posez vos questions à nos trois spécialistes

Claude **Boisvenue**
Conseiller en valeurs mobilières
SERVICES FINANCIERS DR

Claude Chauret
Conseiller en placement
VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE

Anne-Marie Girard-Plouffe
Administratrice agréée et planificatrice financière
SERVICES FINANCIERS OPTION FORTUNE

Lisez au sujet de **nouveaux produits financiers**
PRÉSENTÉ PAR
DisnatDirect
Desjardins
Courtage en ligne Disnat
Cliquez sur INVESTIR

COUP D'ŒIL SUR LE MONDE

Des doutes sur l'entretien des avions

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Pour réduire leurs coûts, plusieurs sociétés aériennes américaines confient les travaux d'entretien à long terme de leurs avions ailleurs dans le monde, ce qui soulève de sérieuses questions quant à la sécurité des passagers.

The Wall Street Journal rapporte le cas de **JetBlue Airways** qui a effectué, en 2004, au moins 17 vols vers le Salvador, un petit pays d'Amérique centrale, mais sans y transporter aucun passager.

Des ingénieurs locaux y ont inspecté plusieurs des *Airbus 320* de la compagnie américaine.

America West Airlines envoie aussi ses appareils au Salvador pour y faire l'entretien, alors que **Northwest Airlines** les achemine à Singapour et à Hong-Kong.

La **U.S. Federal Aviation Administration** exige que les transporteurs inspectent régulièrement leurs appareils, mais ils ne sont pas tenus de faire exécuter ces travaux aux États-Unis.

Même s'il y a eu peu d'accidents entre 2002 et 2004, des experts américains craignent que l'octroi de ces contrats à l'étranger n'entraîne un manque de supervision des autorités américaines sur les règles de sécurité à suivre lors de l'entretien des avions.

L'an dernier, la **National Transportation Safety Board** a conclu que l'entretien incomplet réalisé par un sous-traitant étranger et le manque de contrôles réglementaires ont contribué à l'écrasement d'un avion à Charlotte, en Caroline du Nord, qui a tué 21 personnes.

> ROTHSCHILD À LA RESCOUSSE DE *LIBÉRATION*

Le quotidien parisien *Libération,* associé depuis sa naissance à la gauche et aux idées de mai 68, vient d'être sauvé de la faillite par l'intervention d'un des grands ténors du capitalisme français.

Édouard de Rothschild entre dans le capital du journal en y injectant 20 millions d'euros (32 M$ CA) pour le remettre à flot.

Les journalistes de « Libé » sont favorables à l'arrivée ce nouveau partenaire, qui a accepté de ne pas détenir plus de 40 % des votes au conseil d'administration.

Héritier de la grande famille du même nom, Édouard de Rothschild propose de faire du quotidien la pierre d'assise d'un nouveau groupe de presse.

Même si son tirage atteint 150 000 exemplaires, *Libération* ne faisait plus ses frais depuis un bon moment. Il a été fondé en 1973 par **Jean-Paul Sartre** et un jeune militant alors maoïste, **Serge July**, qui en assume toujours la direction, et qui doit demeurer en poste jusqu'en 2012.

> LA CHINE RECONNAÎT LE CANADA... POUR LE TOURISME

La Chine vient officiellement de reconnaître le Canada comme destination touristique pour ses citoyens.

Cette attestation permet désormais aux Chinois d'obtenir un visa de sortie pour se rendre au Canada, autorisation que Pékin limitait autrefois aux gens d'affaires.

Il rend également possible le lancement de campagnes de marketing touristique auprès de la population, dont le niveau de vie s'améliore rapidement.

L'an dernier, 77 000 visiteurs chinois sont venus au pays, rapporte *CBC.com*. On pense maintenant que ce nombre devrait plus que décupler dès cette année.

> LES ÉTRANGERS BOUDENT L'IMMOBILIER AUX ÉTATS-UNIS

Les étrangers réduisent leurs investissements dans l'immobilier aux États-Unis, selon *BusinessWeek.* Ils se tournent vers des régions, dont l'Europe de l'Est, où ils peuvent obtenir de meilleurs rendements, révèle une récente étude. ■

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

CETTE SEMAINE >>>

Jeudi 27 janvier

Les résultats de **Canadien Pacifique, Celestica, Petro-Canada, Sears Canada, Shell Canada, Microsoft**

Vendredi 28 janvier

Les résultats de **Cott, McDonald's**

Vote des actionnaires de **Molson** sur la fusion avec Coors

Lundi 31 janvier

Tête d'affiche Techno: Les débuts de **Technologies 20-20** à la Bourse

Mardi 1 février

Les résultats du **Groupe CGI, Falconbridge, Google**

Mercredi 2 février

La chronique placement de **Tahar Mansour**

TOUJOURS PRÉSENT >>>

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

VOX POP
WWW.LESAFFAIRES.COM

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

Avant d'investir dans une société, prenez-vous le temps de vous documenter sur ce qu'en disent les analystes, gestionnaires et autres experts ?

Oui : 84 %

Non : 16 %

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

> DAVID J. MILLER, VP MARKETING D'eNGENUITY

David J. Miller vient d'être nommé vice-président principal, marketing et développement des affaires, d'**eNGENUITY Technologies,** de Montréal.

M. Miller était depuis quatre ans vice-président marketing et développement des affaires de la société technologique **NGRAIN Corporation.** Il a aussi été vice-président, marketing mondial, de **Softimage.**

eNGENUITY conçoit des logiciels pour des applications en matière de visualisation et de simulation.

> BERNARD THIBOUTOT, VP DE GENEX

Bernard Thiboutot devient ces jours-ci vice-président de **Genex Communications** et directeur général de sa station **CHOI R@dioX,** de Québec, qui emploie le controversé animateur **Jeff Fillion.** M. Thiboutot était conseiller principal au **Cabinet de relations publiques National.** Il a déjà été directeur des ventes des **Nordiques de Québec.**

Genex détient aussi la station **CKNU,** les magazines *Summum* et *Adorable* et les sites Internet *Showbizz.net* et *Matinternet.*

> FRANÇOIS TASCHEREAU CHEZ EDELMAN

François Taschereau s'est joint récemment à **Edelman Relations publiques** à titre de directeur du bureau de Montréal et de membre du conseil de direction d'**Edelman Canada.**

Auparavant, M. Taschereau possédait sa propre société de communications. Il a déjà été vice-président, communications et relations avec les investisseurs de **CAE,** et vice-président, communications, de **Bell Canada.**

> GINETTE ROBERT, VP DU VILLAGE VALCARTIER

Ginette Robert a été nommée vice-présidente, ventes et marketing, du **Village Vacances Valcartier.** Il s'agit d'un retour aux sources puisqu'elle a été directrice des communications du Village de 1988 à 1992.

Diplômée en communications et marketing de l'**Université Laval,** M^me^ Robert occupait depuis 2003 le poste de planificatrice stratégique et du développement des affaires chez **Cossette Communication-Marketing.** Auparavant, elle a été directrice de marque des jus *Oasis* et *Sunkist* pour **A. Lassonde.**

> DANIEL CHARRON, PDG INTÉRIMAIRE DES MEQ

Daniel Charron, vice-président à la recherche et à l'analyse des **Manufacturiers et exportateurs du Québec,** a été nommé pdg intérimaire de ce regroupement patronal. Il remplace **Paul-Arthur Huot,** qui est devenu récemment pdg de **PÔLE Québec Chaudière-Appalaches.**

> RÉGIS LABEAUME VEUT ÊTRE MAIRE DE QUÉBEC

Régis Labeaume, président de la **Fondation de l'entrepreneurship,** s'est lancé dans la campagne à la direction du Renouveau municipal de Québec, le parti du maire **Jean-Paul L'Allier.** Homme d'affaires bien connu à Québec, M. Labeaume a notamment été chargé de mission à la *Cité de l'optique,* président du **Festival d'été de Québec** et président de la minière **Mazarin.** M. L'Allier quittera la mairie de Québec à l'automne 2005. ■

Profitez de la vie.
Investissez dans votre avenir.

Services de portefeuilles REER sous gestion CIBC

- Accès aux compétences de gestionnaires de placements chevronnés
- Suivi et repositionnement continus
- Placement minimum de 500 $ seulement

Appelez-nous au 1 800 465-3863.

CIBC Placements CIBC

Les Services de portefeuilles sous gestion CIBC (notre « Solution de fonds tout-en-un » CIBC) vous aident à sélectionner un portefeuille sous gestion CIBC approprié, lequel est un fonds commun de placement qui investit dans d'autres Fonds mutuels CIBC. Les Fonds mutuels CIBC, les Portefeuilles sous gestion CIBC et les Services de portefeuilles sous gestion CIBC sont offerts par Placements CIBC inc., une filiale de la Banque CIBC. Les placements dans les fonds communs de placement peuvent comporter des commissions, commissions de suivi, frais de gestion et dépenses. Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Les Fonds mutuels CIBC ne sont pas couverts par la Société d'assurance-dépôt du Canada ou tout autre assureur gouvernemental, ni garantis par la Banque CIBC. La valeur des fonds communs de placement varie fréquemment; il est aussi possible que leur rendement antérieur ne soit pas reproduit. Le logo CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC.

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

EN MANCHETTE

> SPÉCIAL REER 2005

Cinq étapes pour solidifier votre REER

Le régime enregistré d'épargne-retraite, mieux connu sous l'accronyme REER, est un outil privilégié pour accumuler du capital en vue de la retraite et ce, à l'abri de l'impôt. Or, malgré tout ce qui set dit et s'écrit chaque année sur le REER, il est souvent sous-exploité.

C'est dans ce contexte que nous vous offrons ce dossier spécial de 12 pages sur le REER. Nos journalistes ont consulté de nombreux experts en planification financière et en placement pour vous fournir une information pratique, concrète et pertinente. Nous avons regroupé leurs recherches et entrevues en cinq grandes étapes en vue de tirer le maximum de son REER.

1 Faire le point : Vous devez d'abord faire le point sur votre situation financière, sur vos objectifs et sur l'ensemble de votre situation financière, ce qui comprend la difficile tâche de faire le ménage de votre portefeuille. À lire en pages 6 et 7.

2 La bonne répartition d'actif : Les épargnants qui ont tout misé sur un titre ou un secteur boursier en 2000 ont vu leur pécule s'effondrer. Cette douloureuse expérience a rappelé à tous l'importance d'en arriver à un équilibre entre les actions et les obligations. À lire en pages 8 et 9.

3 Choisir ses produits : Le REER n'est qu'un compte à l'abri du fisc dans lequel on peut déposer un grand nombre de placements. Il importe donc de bien comprendre les différents instruments de placement admissibles au REER, leurs forces et leurs limites. Vous trouverez des stratégies et des conseils précieux pour acheter des obligations (pages 10 et 11), des actions (pages 10 et 11) et des produits d'épargne traditionnels (page 14).

4 Le contenu étranger : À peine 5 % des Canadiens profitent de la possibilité d'investir à l'extérieur du pays. Or, les spécialistes constatent qu'investir à l'étranger assure une plus grande stabilité des rendements à long terme. À lire en page 15.

5 Les situations spéciales : Si vous êtes prêt à prendre un peu plus de risques, certains produits financiers peuvent vous permettre d'économiser jusqu'à 30 % plus d'impôts que le simple placement REER. À lire en page 16.

Voici donc des articles fouillés et pertinents vous permettant de solidifier votre REER. Par ailleurs, à l'intention des nouveaux investisseurs, nous avons préparé une entrée en matière sur le REER, ci-contre. Bonne lecture !

– La rédaction

REER 101

Un REER n'est pas un produit d'investissement. C'est un groupe de placements que vous mettez de côté en vue de la retraite, et que vous enregistrez auprès du gouvernement. Ces placements sont ainsi désigné comme faisant partie de votre REER.

Vous pouvez placer dans votre REER des produits financiers peu risqués tels que des dépôts à terme ou des bons du Trésor. Vous pouvez aussi y placer des titres plus risqués comme des obligations, des fonds commun de placement ou des actions.

Le gouvernement vous permet, parce que vous épargnez en vue de votre retraite, de déduire de votre revenu annuel les sommes que vous avez versées dans vos placements REER, sous réserve de certaines limites. Cette déduction se fait avant le calcul de l'impôt, ce qui permet de réduire votre revenu imposable.

Les avantages du REER ?
Premièrement, vous ne payez pas d'impôt sur le montant que vous versez dans votre REER. De plus, la croissance de vos épargnes bénéficie d'un report d'impôt. En général, l'intérêt ou les gains en capital tirés d'un placement sont ajoutés à votre revenu imposable l'année où ils sont gagnés. Dans le cas d'un REER, l'intérêt ou le gain en capital n'est pas ajouté à votre revenu aussi longtemps que vous ne retirez pas vos fonds de votre REER.

Le moment idéal pour retirer votre argent est à la retraite puisque votre revenu sera vraisemblablement moins élevé. Vous ferez alors partie d'une tranche d'imposition inférieur, ce qui signifie que les sommes retirées de votre REER seront imposées à un pourcentage moins élevé.

Les cotisations sont-elles plafonnées ?
Elles le sont, mais les règles ont changé cette année. Les particuliers ont le droit de cotiser 18 % de leur revenu annuel brut (par rapport à 15 % l'an dernier), jusqu'à concurrence de 15 500 $. Il existe cependant des déductions qui peuvent augmenter ce montant. Vous pouvez trouver votre maximum sur le site de l'**Agence du revenu du Canada** (*www.cra-arc.gc.ca*) à la section REER > Mon dossier.

Je n'ai pas toujours cotisé au maximum, puis-je utiliser ces montants ?
Si vous souhaitez cotiser plus que votre limite annuelle, vous pouvez toujours utiliser vos montants non utilisés du passé et ce, jusqu'à 1991. L'Agence du revenu du Canada garde ces montants en archive puisqu'elle calcule votre cotisation maximale, ainsi que vos cotisations réelles. Pour connaître ce montant, vous pouvez appeler au 1 800 267-6999. ■ **C.-A.R.**

Appelez pour être sûr :
1 800 463-5229
REER Obligations boursières
Rendement selon l'Indice Québec-30MC*. Capital garanti.
5 ans : Rendement maximal de 70 % | 10 ans : Sans limite de rendement
BONI DE 1 % du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.
www.epq.gouv.qc.ca
* Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30MC, visitez le www.iq30-iq150.org
Épargne Placements Québec

Nouvelle édition · 33e
Roger St-Hilaire et Simon St-Hilaire
AUGMENTEZ VOS VENTES
205 000 personnes en ont profité
Vente stratégique MD
· Conclure la vente
· Réfuter les objections
· Qualifier vos prospects
· Gérer votre clientèle
· Justifier vos prix
· Prospecter avec succès
· Argumenter avec aplomb
Durée : 2 jours · 450 $
Montréal : · 3-4 fév./21-22 fév./17-18 mars
Québec : · 17-18 fev. /11-12 et 14-15 mars
Vente au détail
· Accueillir vos clients
· Qualifier vos clients
· Conclure la vente
· Répondre aux objections
· Faire la vente complémentaire
· Éviter les « 2ème entrevues »
Durée : 1 jour · 225 $
Montréal : · 15 fév./16 mars 05
Québec : · 22 fev./8 mars 05
Relation avec la clientèle
· Traiter les plaintes avec tact
· Communiquer efficacement
· Fidéliser votre clientèle
· Maîtriser le téléphone
· Améliorer votre image
· Maintenir votre motivation
Durée : 1 jour · 225 $
Montréal : · 16 fév. /22 mars 05
Québec : · 23 fev. /23 mars 05
Gérance de vente
· Recruter des gagnants
· Entraîner votre personnel
· Évaluer leur performance
· Motiver votre équipe
· Exercer votre leadership
· Tenir des réunions stimulantes
· Organiser des concours
Durée : 3 jours · 750 $
Montréal : · 14-15-16 fev./21-22-23 nov. 05
Québec : · 25-26-27 avril/24-25-26 oct. 05
Inscrivez-vous dès maintenant
Montréal : (514) 673-1124 | Québec : (418) 626-7498 | Internet : www.rogersthilaire.com
Sans frais : 1 800 463-7246 | Télécopieur : (418) 626-6264 | Courriel : info@rogersthilaire.com
Contactez-nous pour informations et inscriptions | Available in English
Contactez-nous pour des conférences et des séminaires adaptés à votre organisation
Formateurs agréés à Emploi Québec
Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)
Cours de vente Roger St-Hilaire
Séminaires approuvés par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages

Étape 1

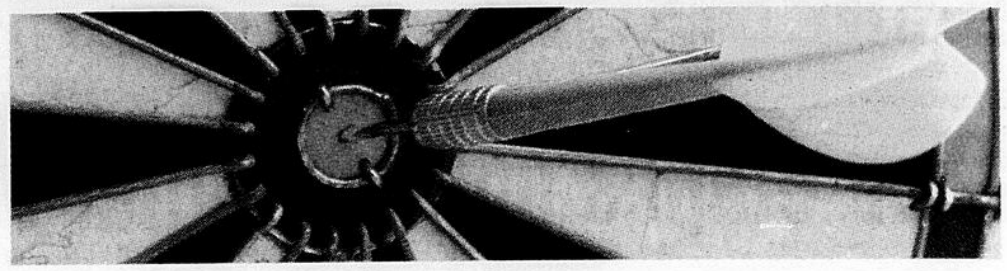
> FAIRE LE POINT

Pour atteindre ses objectifs, il faut bien les définir

Dominique Froment
dominique.froment@trancontinental.ca

Tout comme le conducteur prudent profite de l'arrivée du froid pour procéder à la mise au point de sa voiture, l'investisseur avisé devrait faire le point sur la composition de son portefeuille REER. Et les mois de janvier et février se prêtent fort bien à l'exercice (il faut investir dans son REER avant le 1er mars 2005 pour l'année d'imposition 2004), même si n'importe quelle autre période de l'année est tout aussi valable.

Pour nous guider dans cette étape, nous avons demandé l'aide de **Jacques Brouillard,** administrateur agréé, planificateur financier et gestionnaire de patrimoine privé au **Groupe Investors,** et d'**Hélène Gagné,** gestionnaire adjointe de portefeuille, administratrice agréée, planificatrice financière et associée chez **PWL Capital.**



Si vous avez revu votre portefeuille il y a un an, la première chose à faire est de faire le bilan de l'année écoulée. Autrement dit, avez-vous atteint les objectifs que vous vous étiez fixés l'an dernier et sinon, pourquoi ? Dans ce cas, y a-t-il lieu de remettre les objectifs manqués à l'ordre du jour ou vaut-il mieux y renoncer tout simplement ?

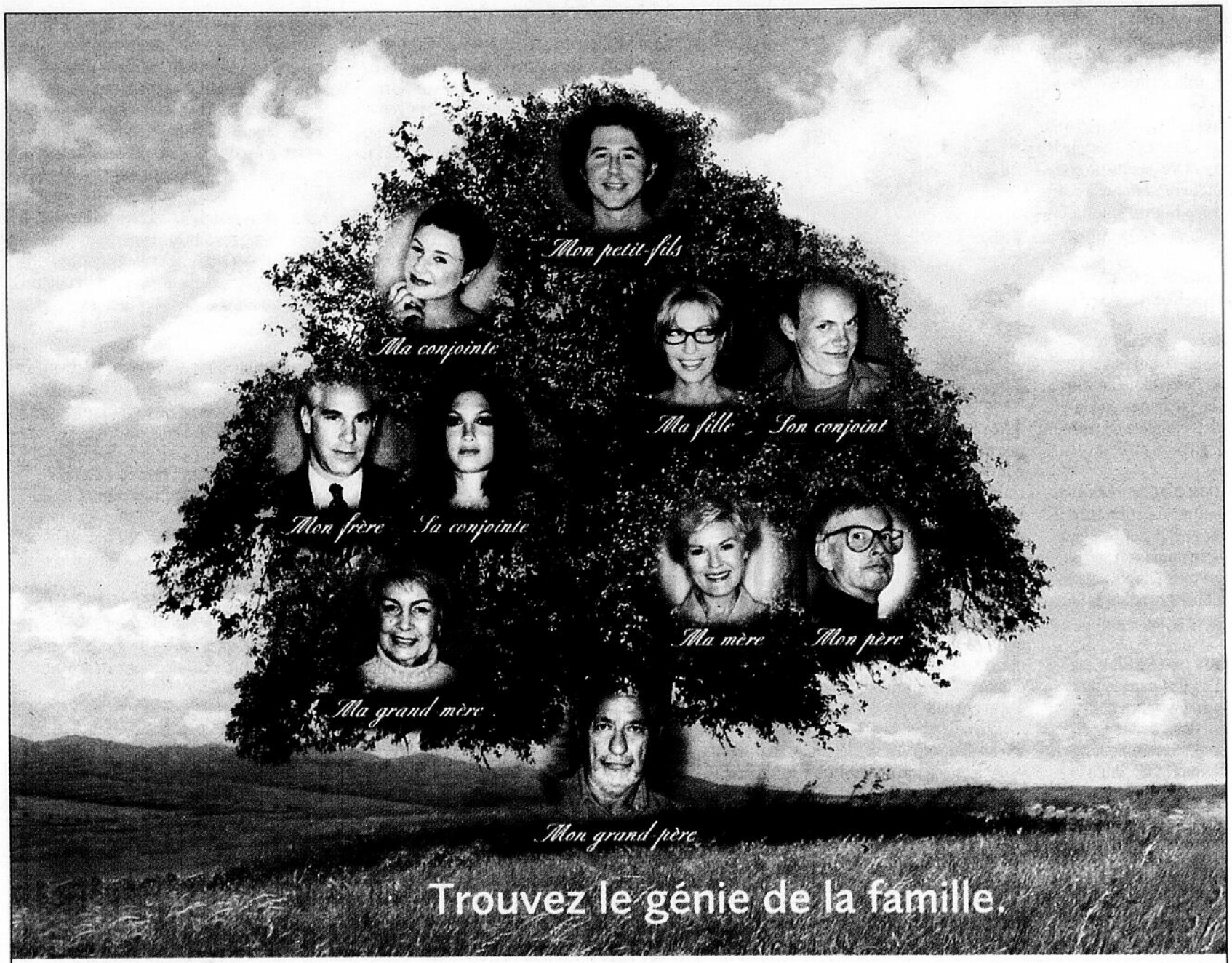
Faites l'inventaire des objectifs réalistes que vous aimeriez réaliser en 2005 : acheter une maison ou un chalet, faire des rénovations, partir en voyage, prendre une année sabbatique, épargner pour les études de vos enfants, etc.

Votre situation a-t-elle changé ou prévoyez-vous qu'elle changera au cours des prochains mois ? Avez-vous pris votre retraite ou une semi-retraite ? Vos enfants ont-ils quitté la maison ou prévoyez-vous en avoir un autre enfant ? Avez-vous divorcé ou vous êtes-vous remis en ménage avec l'élu(e) de votre coeur ? Prévoyez-vous réorienter votre carrière ?

En prenant de l'âge, êtes-vous devenu plus prudent dans vos placements et, par conséquent, votre portefeuille respecte-t-il votre nouveau style d'investissement ? Votre sens de l'éthique a-t-il pris de l'importance au fil des années, si bien que vous n'êtes plus à l'aise avec certains placements dans des entreprises polluantes, qui exploitent leurs employés dans des pays du tiers monde ou qui fabriquent tout simplement des produits que vous jugez néfastes, comme les cigarettes ?

Enfin, que disent les boules de cristal des experts au sujet de l'économie en général ? Recommandent-ils d'augmenter ou de diminuer la pondération des portefeuilles en actions canadiennes ou étrangères, en obligations, en placements liquides ? Êtes-vous toujours satisfait de la pondération en placements à court et à long terme, de croissance et de revenu ?

Il se peut que vous n'ayez presque rien à changer à votre portefeuille. La vie est parfois un long fleuve tranquille... pendant quelques mois ! Cette mise à jour vous procurera toutefois la tranquillité d'esprit pour la prochaine année. ■



Gestion FERIQUE

Un ingénieur dans la famille ?
Profitez vous aussi des avantages d'investir dans les Fonds FÉRIQUE !
Faites le **1 800 291-0337**
ou visitez le www.ferique.com aujourd'hui même.

Vous avez un ingénieur dans la famille ?
Dans ce cas, vous pouvez bénéficier des mêmes économies sur les frais de gestion et profiter ainsi de meilleurs rendements sur vos investissements. En effet, avoir un ingénieur dans la famille vous donne accès aux Fonds FÉRIQUE, créés exclusivement pour les ingénieurs du Québec. Et ce privilège ne se limite pas à la famille immédiate puisque grands-parents, petits-enfants, frères et sœurs, ainsi que leurs conjoints sont aussi admissibles.

Une société sans but lucratif créée pour servir les membres de l'Ordre des ingénieurs du Québec, Gestion FÉRIQUE vous permet de réaliser d'importantes économies sur les frais de gestion :

0,71 % Frais FÉRIQUE**
2,66 % Frais de l'industrie***

Premier sur 615 fonds canadiens.
Selon le *Globe and Mail*, le Fonds FÉRIQUE Actions* se classe en première position parmi 615 fonds pour son rapport qualité-prix. Conclusion ? Moins vos frais sont élevés, plus vos économies de retraite augmentent.

Quant à la gestion des placements, nous la confions à des spécialistes de réputation mondiale comme Addenda, Barclays, Foyston, Gordon & Payne, Natcan, Nomura, Nordea ou TAL.

Faites le calcul. Près de 20 000 ingénieurs et membres de leurs familles l'ont déjà fait !

UNE PETITE DIFFÉRENCE PEUT FAIRE UNE GRANDE DIFFÉRENCE.

* Section Report on Business, juin 2004. ** FÉRIQUE : moyenne pondérée selon l'actif des fonds, basée sur leur ratio de frais respectif au 31 décembre 2003.
***INDUSTRIE : moyenne des ratios de frais de tous les fonds de placement selon l'étude PALTrak au 31 décembre 2003.

Comment faire le ménage de son portefeuille

Dominique Froment
dominique.froment@trancontinental.ca

Si, après avoir fait le point, vous arrivez à la conclusion que votre portefeuille REER ne correspond plus à votre réalité ou à celle des marchés financiers, vous devrez apporter des modifications sans trop tarder.

Jacques Brouillard, administrateur agréé, planificateur financier et gestionnaire de patrimoine privé au **Groupe Investors,** et **Hélène Gagné,** gestionnaire adjointe de portefeuille, administratrice agréée, planificatrice financière et associée chez **PWL Capital,** vous conseillent sur la façon de faire.

Quatre critères comptent lorsqu'il s'agit de vendre, d'acheter ou de transférer des titres ou des fonds communs de placement : l'impact sur le rendement de votre portefeuille, sur sa flexibilité, sur le niveau de risque, et l'impact fiscal. Dans le cas du REER, cependant, il n'y a pas d'impact fiscal.

Vous devez aussi tenir compte des frais de rachat ou de transfert que peut entraîner un rééquilibrage du portefeuille. Si ces frais représentent 2 % par exemple, ils amputeront sérieusement votre rendement. Par contre, on peut effectuer des transferts sans frais d'un fonds à l'autre à condition de rester dans la même famille de fonds. Certains fonds sont offerts sans frais de rachat, mais les frais de gestion sont un peu plus élevés.

Si vous aviez un objectif en achetant un titre, il est facile de décider de le vendre parce que vous l'avez atteint.

Loin de nous l'idée de prétendre à la supériorité des fonds communs. Mais si vous voulez prendre vous-même toutes les décisions et détenir directement des actions, sachez qu'un portefeuille diversifié doit compter au moins de 15 à 20 titres. Investir dans les fonds communs est souvent une bonne option.

1 Avez-vous atteint vos objectifs ?

De quels titres devriez-vous vous départir ? Si vous ne savez pas pourquoi vous les avez achetés, vous ne pouvez pas savoir pourquoi vous devriez les vendre. C'est aussi simple que cela !

Si, par contre, vous aviez un objectif en achetant un titre, il est facile de décider de le vendre, par exemple, parce que vous avez atteint votre objectif. En matière de placement, il faut savoir prendre ses profits. Les petits actionnaires de **Nortel Networks** peuvent vous en dire quelque chose... Ne vous torturez pas l'esprit à l'idée que le titre pourrait continuer à monter après que vous l'ayez vendu, cela fait partie de la vie d'un investisseur.

En matière de placement, il faut savoir prendre ses profits.

Cela dit, vous pouvez le conserver et donner à votre courtier un ordre de vente automatique (*stop lost*) si le titre baisse de 10 %, par exemple. Vous pouvez aussi prendre vos profits sur une partie des actions et conserver les autres en espérant qu'elles continueront à s'apprécier.

2 L'action pourrait-elle rebondir ?

Si un titre n'a pas atteint votre cible, vous devrez tenter de savoir s'il pourrait rebondir au cours de la prochaine année. En matière de placement, la patience est une vertu cardinale, mais « trop c'est comme pas assez », dit le dicton populaire. Il faut être reconnaître qu'on a misé sur le mauvais cheval et passer à un autre.

3 Le titre a-t-il donné ce qu'il avait à donner ?

Attention aussi à la saveur du mois ! Constatant qu'un titre ou un fonds a réalisé un rendement exceptionnel au cours des derniers mois, des investisseurs sont souvent tentés de monter dans le train en marche. Dites-vous que si un titre ou un fonds a réalisé une performance au-delà de ce qu'il était réaliste d'attendre, il a peut-être donné tout ce qu'il avait !

4 Serait-ce un titre léthargique ?

Une autre bonne raison de songer sérieusement à vendre un fonds ou un titre : si un secteur de l'économie a repris sa croissance après une période de léthargie, mais que le fonds spécialisé ou le titre que vous possédez ne redémarre pas.

5 Un repositionnement s'impose ?

Vous devez aussi vendre des titres pour rééquilibrer votre portefeuille si la pondération par région (Asie, Europe, Amérique du Nord), par secteur (ressources naturelles, biotechnologies, institutions financières, etc.) ou par catégorie de placements (actions, obligations, etc.) excède ce que prévoit votre stratégie de placement. ■

VOX POP

Avez-vous l'intention d'emprunter afin de contribuer à votre REER cette année?

Oui ■
Non ■
Je ne sais pas ■

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

VOTEZ SUR NOTRE SITE
LES AFFAIRES.com

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

RELAIS & CHATEAUX

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

Spa GIVENCHY

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

Appelez pour être sûr :

1 800 463-5229

REER Obligations boursières
Rendement selon l'Indice Québec-30MC*. Capital garanti.

5 ans	10 ans
Rendement maximal de 70 %	Sans limite de rendement

BONI DE 1 % du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

www.epq.gouv.qc.ca
* Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30MC, visitez le www.iq30-iq150.org

Épargne Placements Québec

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

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

Programme exécutif CMA
Université Concordia (anglais)

CMA
ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

Lauréat d'un Grand Prix québécois de la qualité 2004

www.cma-quebec.org • 1 800 650-ECMA

Étape 2

> LA RÉPARTITION D'ACTIF

L'art de bien équilibrer les actions et les obligations

Pierre Picard
dossiers@transcontinental.ca

Une bonne répartition d'actif est essentielle pour maximiser le rendement de son REER à long terme.

C'est simple : plus on est jeune et plus on devrait privilégier les actions puisque leur rendement est généralement supérieur aux obligations à long terme. Plus on vieillit – ou plus nos besoins en revenus sont importants – plus on devrait privilégier les obligations puisqu'elles permettent de préserver le capital et de planifier des sorties de fonds récurrentes.

Pour établir la pondération d'un REER en actions, il existe une règle empirique de base dans l'industrie financière. Il faut soustraire du chiffre 100 l'âge d'une personne pour établir ainsi un pourcentage de ce que devrait représenter la valeur d'un portefeuille en actions. Ainsi, pour un individu de 35 ans, 65 % de son portefeuille REER devrait être en actions (100 - 35 = 65), ce qui laisse 35% du portefeuille en obligations (voir graphique en page 9).

Des facteurs à considérer

Les spécialistes l'affirment sans détour : l'âge n'est qu'un des facteurs à considérer au moment de composer un portefeuille REER. « L'âge est une considération généralement utile dans l'établissement d'une politique de placement d'un individu », mentionne **Gaétan Veillette,** administrateur agréé et gestionnaire de patrimoine privé. Les besoins de revenu, l'épuisement du capital, le profil de l'investisseur, son expérience du placement, son niveau d'autonomie financière, ses objectifs et la conjoncture des marchés sont d'autres facteurs à considérer.

Pour établir la pondération des actions qu'il devrait y avoir dans le REER d'une personne, il faut soustraire de 100 l'âge de cet investisseur.

« Cette approche fondée sur l'âge ne doit servir que d'une base de décision. Chacun est différent, et une seule règle ne peut s'appliquer à tout le monde », prévient aussi **Donald Lecours,** directeur de la formation au **CSI** (anciennement connu sous le nom d'**Institut canadien des valeurs mobilières**).

À titre d'exemple, un individu en mesure de supporter l'instabilité des marchés, et pouvant se permettre d'attendre plusieurs années avant de retirer son capital, pourra allouer une plus grande part de son portefeuille aux actions. Les reculs des marchés boursiers seront moins dommageables dans son cas, puisqu'il dispose d'une plus longue période de temps pour assurer la croissance de la valeur de son actif. À l'inverse, un investisseur qui voudrait s'acheter une maison dans quelques années devra privilégier la préservation de son capital, et augmenter la part des obligations dans son portefeuille. ■

BILLET *BLUE CHIP* MONDIAL

FAITES D'UNE PIERRE ~~DEUX~~ ~~TROIS~~ QUATRE COUPS

RENDEMENT, SÉCURITÉ, DIVERSIFICATION ET FLEXIBILITÉ

Le Billet *Blue Chip* Mondial, offre une foule d'avantages :

Potentiel de rendement* annuel composé de
10 %
(146,41 $/billet) si racheté à la mi-terme (4 ans) par la Banque Nationale

COMPOSITION DU PORTEFEUILLE		
10 *BLUE CHIPS* CANADIENS (33,33 %)	10 *BLUE CHIPS* AMÉRICAINS (33,33 %)	10 *BLUE CHIPS* INTERNATIONAUX (33,33 %)
Thompson Corp.	Wal-Mart Stores Inc.	Total SA
Magna International inc.	Procter & Gamble Co.	ENI SpA
Encana Corp.	Pepsico Inc.	BNP Paribas
Banque Toronto-Dominion	Exxon Mobil Corp.	Siemens AG
Banque Royale du Canada	CitiGroup Inc.	RWE AG
Financière Manuvie	Pfizer Inc.	Nestle SA
Banque de Nouvelle-Écosse	Johnson & Johnson	Novartis AG
Alcan inc.	General Electric Co.	Honda Motor Co.
Barrick Gold Corp.	Microsoft Corp.	Canon Inc
BCE inc.	Bank of America	Kyocera Corp.

Code FundSERV	NBC 020

- Capital protégé à 100 % par la Banque Nationale à l'échéance (terme de 8 ans)*.
- Accès instantané à 30 compagnies parmi les meilleures au monde.
- Potentiel de rendement illimité à l'échéance et dividendes réinvestis.
- Diversification optimale selon différents secteurs d'activité.
- Marché secondaire disponible par le biais de FundSERV.
- Une admissibilité comme contenu canadien aux régimes enregistrés.

On peut vous aider

1 888 TELNAT-1 www.bnc.ca

BANQUE NATIONALE
LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

*Le billet à capital protégé *Blue Chip* Mondial (le « Billet ») est un placement dont le capital est garanti et remboursable à l'échéance. Le Billet vous offre un potentiel de rendement illimité sur un terme de 8 ans. La Banque Nationale du Canada pourra, à son gré, racheter le Billet par anticipation, le jour du 4e anniversaire de l'émission du Billet avec une prime de 46,41 %, ce qui représente, le cas échéant, un rendement annuel composé d'environ 10 %, par conséquent l'investisseur ne pourra pas participer pleinement à l'augmentation de la valeur du portefeuille de référence. La variation de l'indice de référence, qui correspond à la variation du rendement du portefeuille des titres qui le composent, aura un impact direct sur l'intérêt à payer. Il est donc possible qu'aucun intérêt ne soit versé. Des frais de gestion, à un taux annuel de 2,95 % du portefeuille de référence, seront cumulés quotidiennement et retranchés mensuellement à l'échéance. Vous pouvez obtenir plus de détails auprès de votre conseiller en succursale ou en composant le 1 888 270-3941.

Quelle est la répartition idéale d'un portefeuille en 2005 ?

Pierre Picard
dossiers@transcontinental.ca

Si plusieurs experts affirment que les investisseurs ne devraient pas revoir la répartition de leur portefeuille en fonction des prévisions relatives aux marchés, ils ajoutent que ces prévisions peuvent toutefois modifier le type d'actions et d'obligations qu'ils devraient détenir.

« Les prévisions économiques et les prévisions relatives aux marchés de 2005 nous aideront surtout dans la sélection des titres et pas nécessairement dans la composition d'ensemble d'un portefeuille », explique **Donald Lecours,** directeur de la formation au **CSI,** l'organisme canadien chargé de la formation dans le domaine des valeurs mobilières , connu auparavant sous l'appellation d'**Institut canadien des valeurs mobilières.**

Pour les actions, il faut privilégier des secteurs plus défensifs, sans nécessairement chambarder tout son portefeuille.

À titre d'exemple, sur le marché obligataire il faut tenir compte des taux d'intérêt. Si la prévision des taux d'intérêt va dans le sens d'une hausse, il faut privilégier des obligations à court terme, soit une échéance maximale de cinq ans. Par contre, si les prévisionnistes pensent que les taux vont encore diminuer, il faut privilégier les obligations à plus long terme, c'est-à-dire dont l'échéance est de plus de cinq ans.

Selon M. Lecours, rien ne laisse croire qu'il faut prévoir de fortes hausses des taux d'intérêt en 2005. À court terme, il peut y avoir de petites variations, mais ce sera mineur. Il recommande donc de ne pas acheter des obligations qui auraient toutes la même échéance. Il faudra donc avoir des obligations à court, moyen et à long termes.

La question des actions

En ce qui a trait aux actions, il faut privilégier des secteurs plus défensifs, sans nécessairement chambarder tout son portefeuille.

Richard Bolduc, vice-président de la firme de gestion **Cogesfonds,** abonde dans le même sens. Il recommande la prudence, puisque les taux d'intérêt devraient remonter, même si la hausse est légère. La hausse des taux pourrait quand même ralentir la croissance de l'économie américaine. Selon cet expert, il faudrait donc privilégier les titres un peu plus défensifs, comme les titres à dividende plus élévé, soit ceux qui offrent des rendements sur le dividennde de 3,3 à 3,4 % (voir autre texte en page 12).

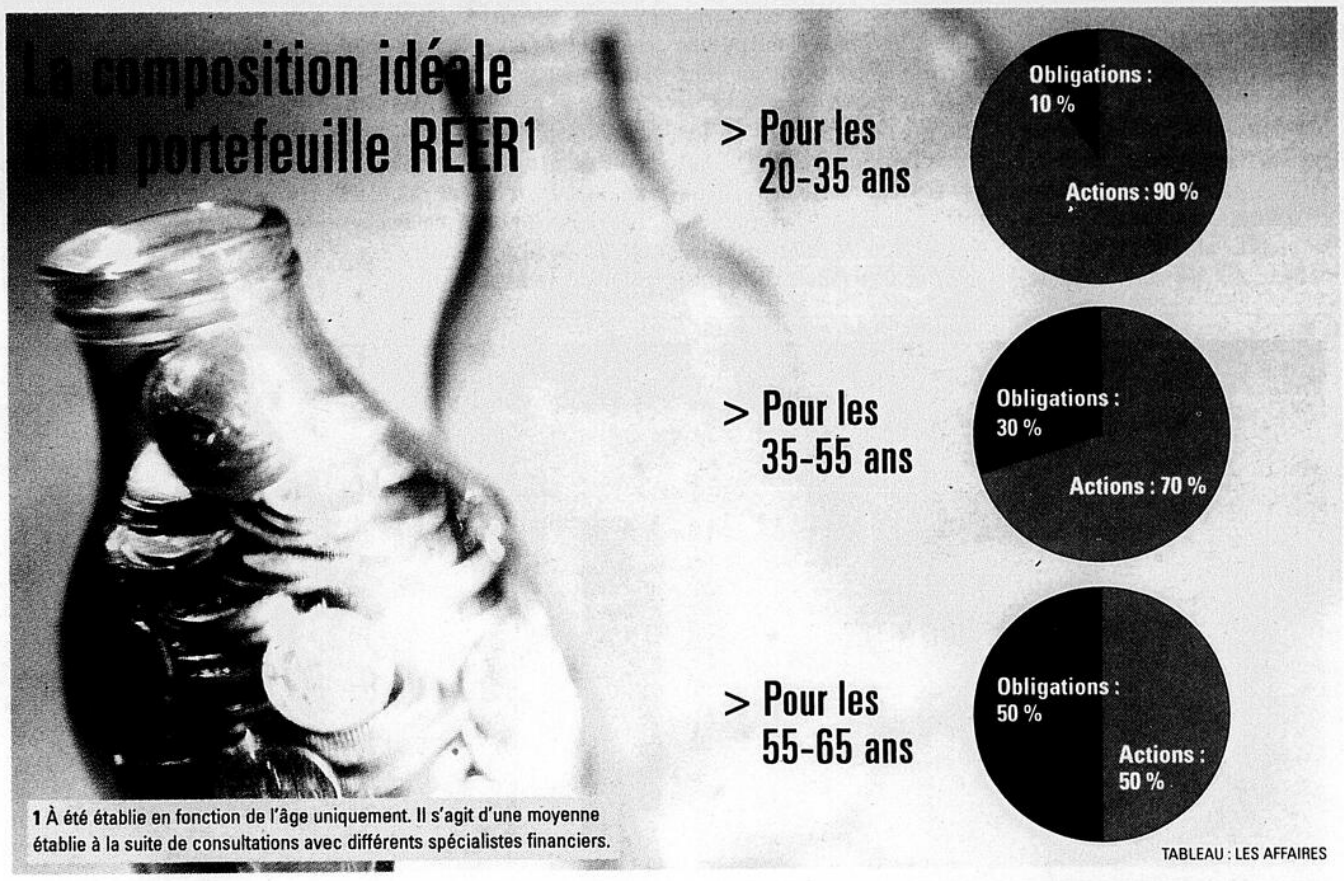
Miser sur la diversification

À part les modifications pour ce qui est des types d'actions et d'obligations, M. Lecours recommande de maintenir inchangée la composition d'un REER et ce, peu importe les cycles du marché. « La composition d'un portefeuille relève d'une analyse cas par cas. Il faut qu'il corresponde bien à chaque individu. Le but recherché est de bien dormir la nuit et d'être à l'aise avec son portefeuille », ironise-t-il.

Charles Guay, président de **Placements Banque Nationale,** évite lui aussi de porter trop d'attention aux fluctuations économiques à court terme et à celles relatives aux marchés.

« Une bonne diversification est la meilleure arme pour contrer les effets de l'instabilité, lance-t-il. La synchronisation du marché n'est pas une bonne stratégie. Tant qu'à jongler avec des éléments qui, de toute manière n'arrivent souvent pas comme c'est prévu, il vaut beaucoup mieux maintenir les portefeuilles tels qu'ils ont été constitués selon le profil d'investisseur. »

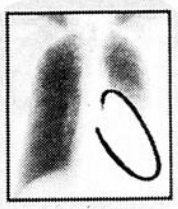
Même son de cloche de **Normand Coulombe,** vice-président, conseil en placements, chez **Ernst & Young** : « Il ne faut pas tenter d'anticiper les marchés et les cycles économiques, mais plutôt garder une vision à long terme et conserver la répartition d'actif qui est basée sur le cycle de vie actuel et sur la tolérance au risque de l'investisseur. La conjoncture de 2005 ne doit pas influencer la répartition d'actif. » ■



1 À été établie en fonction de l'âge uniquement. Il s'agit d'une moyenne établie à la suite de consultations avec différents spécialistes financiers.

TABLEAU : LES AFFAIRES

LE CANCER DU POUMON EST
LE PLUS MEURTRIER DES CANCERS



Cette année au Canada,
21 100 individus en seront atteints...
Seulement, 2 300 d'entre eux y survivront!
VOTRE DON POURRAIT SAUVER UNE VIE !

1 800 295-8111 Association pulmonaire du Québec www.pq.poumon.ca

Banque de Montréal

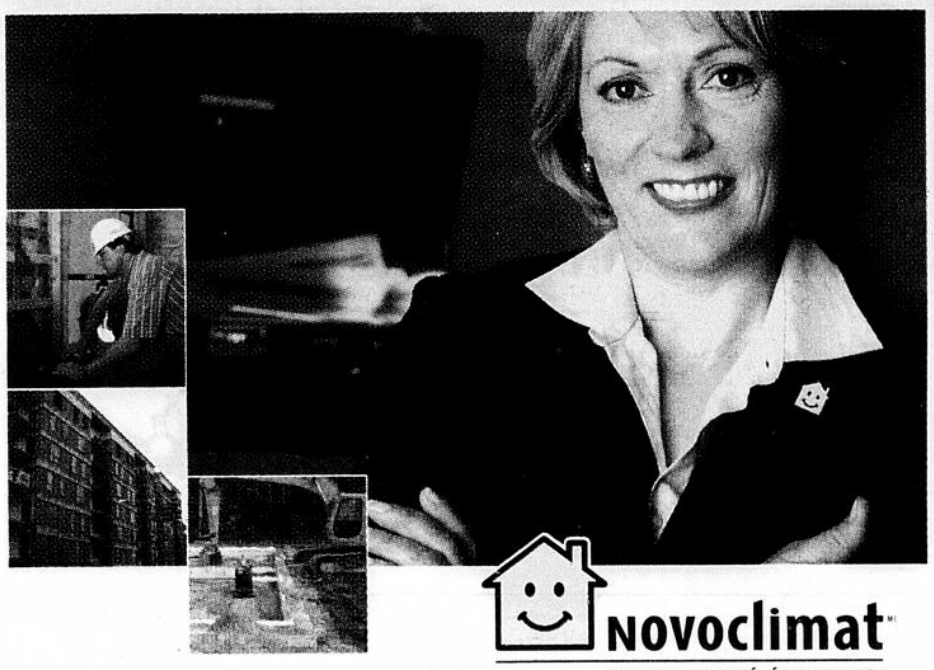
AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

AVIS EST DONNÉ PAR LES PRÉSENTES que l'assemblée annuelle des actionnaires de 2005 aura lieu le mardi 22 février 2005, à 9 h 30 (heure normale de l'Est), dans le Concert Hall, Le Carlu, 444 Yonge Street, 7e étage, Toronto (Ontario), aux fins suivantes :

1. recevoir les états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 2004 et le rapport des vérificateurs y afférent;
2. élire le Conseil d'administration pour 2005;
3. nommer les vérificateurs pour 2005;
4. étudier les propositions d'actionnaires; et
5. délibérer sur toute autre question dûment soumise à l'assemblée.

Par ordre du conseil d'administration
VELMA J. JONES
Vice-présidente et secrétaire
Toronto (Ontario)
Le 5 janvier 2005

Novoclimat
Votre meilleur argument de vente !



Novoclimat
CONFORT. SANTÉ. ÉCONOMIES !

Construire des immeubles à logements ou des condominiums **Novoclimat** vous assure :
- d'optimiser le confort des occupants;
- de maintenir une bonne qualité de l'air;
- des économies appréciables sur leur facture d'énergie.

Novoclimat, le concept d'habitation à rendement énergétique supérieur, est désormais offert pour les immeubles à logements de sept étages et moins.

Comptez sur nous !
- Formation de pointe s'adressant aux concepteurs ainsi qu'aux entrepreneurs
- Soutien technique pour les plans et devis, ainsi qu'au chantier
- Certification des immeubles par la réalisation, sur place, des vérifications et tests d'infiltrométrie requis
- **AIDE FINANCIÈRE DISPONIBLE*!**

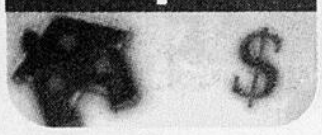
CONTACTEZ-NOUS ! Avant de démarrer un nouveau projet, contactez-nous pour connaître tous les bénéfices de **Novoclimat**.

Partenaires : Hydro Québec, Canada, Société d'habitation Québec
*Certaines conditions s'appliquent.

Agence de l'efficacité énergétique Québec
Vous économisez. L'environnement y gagne aussi.

(418) 627-6379 ou 1 877 727-6655 • www.aee.gouv.qc.ca

Étape 3



> CHOISIR SES PRODUITS

Le défi de négocier les obligations

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Mis dans un REER, les titres à revenu fixe favorisent la diversification, la préservation du capital et l'accumulation de revenus à l'abri de l'impôt. Les obligations, les coupons détachés et les fonds d'obligations doivent donc prendre leur place aux côtés des actions.

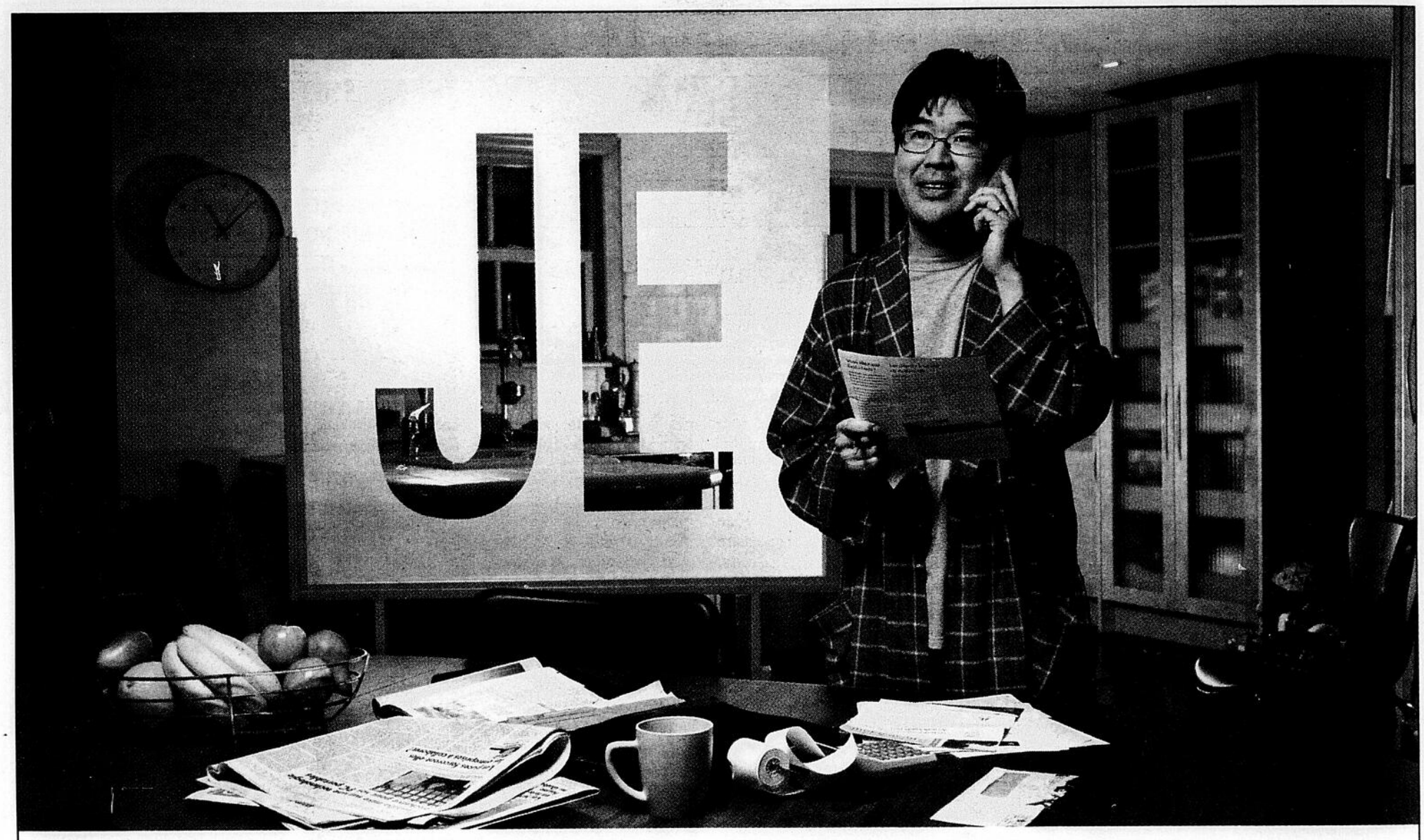
Le grand avantage de les détenir dans un REER est qu'elles fournissent des revenus qui s'accumulent à l'abri de l'impôts, et dont les intérêts perçus pourront être réinvestis et ainsi générer de nouveaux revenus, également non imposables.

Pour le particulier, les obligations sont toutefois plus difficiles à négocier que les actions, car elles ne sont pas inscrites à la cote d'une Bourse. Il est donc plus compliqué d'obtenir et d'évaluer des cotations. De plus, le calcul du rendement à l'échéance n'est pas simple lorsqu'il s'agit d'obligations qui s'échangent à prime ou à escompte, c'est-à-dire des titres dont le prix est supérieur ou inférieur à 100 $.

« Pour le commun des mortels, il n'y a pas de transparence », dit **Hélène Gagné,** gestionnaire chez **PWL Capital**. Les investisseurs ne connaissent pas les commissions qu'ils versent sur les obligations.

C'est pour cette raison que des investisseurs optent pour les fonds communs d'obligations.

Pour ceux qui veulent acheter des obligations mais qui ne veulent pas payer de commissions trop élevées, ils peuvent se protéger en magasinant, c'est-à-dire en vérifiant auprès de plus d'un courtier le rendement qu'ils peuvent obtenir pour chacune des obligations offertes. ■



En succursale, en ligne ou par téléphone, je choisis comment investir dans mon REER.

L'important, c'est de cotiser judicieusement... et je choisis RBC®.

« C'est toujours un défi pour moi de trouver du temps pour investir dans ma retraite. Ce qui est pratique, c'est que je peux cotiser sans sortir de la maison et à l'heure qui me convient le mieux. RBC m'aide à dormir sur mes deux oreilles. »

Plus de 9 000 spécialistes en placement à votre disposition dans plus de 1 100 succursales. Et la possibilité de cotiser en ligne ou par téléphone, jour et nuit.

Composez le 1-800-ROYAL® 1-1, rendez-vous en succursale ou consultez le www.rbcbanqueroyale.com/reer.

JE CHOISIS > RBC™

RBC

®Marques déposées de la Banque Royale du Canada. RBC est une marque déposée de la Banque Royale du Canada. ™ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.

Une stratégie pour choisir les obligations de son portefeuille

La façon simple d'établir la base de la part allouée au revenu fixe est d'acheter une roue de coupons détachés

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Les rendements des fonds suggérés (au 31 décembre 2004)

	1 an	3 ans
Fonds d'obligations à rendement élevé		
GGOF (Guardian) Obligations à rendement élevé	8,23 %	7,10 %
Trimark Fonds mondial à rendement élevé ($ US)	14,01 %	16,81 %
Talvest Obligations à rendement élevé	9,59 %	10,61 %
Nord-ouest spécialisé obligations à rendement élevé	14,24 %	13,41 %
Moyenne du groupe Obligations à rendement élevé	7,27 %	8,16 %
Fonds d'obligation à rendement réel		
TD Rendement réel	14,19 %	12,48 %
Fonds d'obligations négociés en Bourse		
i-Units G5	5,82 %	6,50 %
i-Units Obligations	8,00 %	8,03 %

SOURCE : FUNDATA — TABLEAU : LES AFFAIRES

Une excellente façon de créer un bon portefeuille d'obligations est d'avoir une base solide et de la bonifier avec des fonds d'obligations spécialisés.

« La base de la partie de revenu fixe du REER doit être composée d'obligations et de coupons détachés de gouvernement, à laquelle on ajoutera des fonds d'obligations spécialisés afin de hausser le rendement », explique **Jean-Pierre Duguay,** président du **Groupe financier Everest,** qui se spécialise dans la gestion de caisse de retraite pour le compte de particuliers.

La façon simple d'établir cette base est d'acheter une roue de coupons détachés. Le coupon détaché, comme son nom l'indique, est le coupon d'intérêt d'une obligation que l'on a détaché de celle-ci. Chaque coupon comporte une valeur à l'échéance.

L'investisseur achète le coupon à escompte, c'est-à-dire à un coût inférieur à la valeur nominale. La différence entre le coût et la valeur nominale est le rendement qu'obtiendra l'investisseur. Ce rendement fluctue selon l'échéance du coupon. Généralement, plus l'échéance est éloignée, plus le rendement sera élevé.

On établit une roue de coupons en achetant des coupons de plusieurs échéances différentes, par exemple, un premier coupon échéant dans deux ans, un deuxième dans quatre ans, et ainsi suite jusqu'à l'échéance la plus éloignée où l'on souhaite détenir ses placements.

Prenons l'exemple d'un particulier qui voudrait investir 50 000 $. Au lieu d'acheter un coupon venant à échéance dans 10 ans, il achètera cinq coupons de 10 000 $ chacun, le premier venant à échéance dans deux ans, le deuxième dans quatre ans et ainsi de suite. Lorsque le premier coupon vient à échéance, la somme peut être réinvestie dans un nouveau coupon de 10 ans, de façon à ce que la roue soit toujours entière.

Ces coupons peuvent également servir à combler les besoins de liquidités qui peuvent se présenter.

Les investisseurs qui aiment moins les coupons détachés peuvent toujours acheter des obligations. Mais l'inconvénient sera de réinvestir les coupons rattachés aux obligations lorsqu'ils viendront à échéance à chaque six mois.

Choix de fonds

La base étant établie, on bonifie le rendement par l'achat de fonds d'obligations spécialisés, dont des fonds d'obligations à rendement élevé. Ces fonds sont principalement composés d'obligations de sociétés. Compte tenu que la cote de crédit des sociétés est inférieure à celle des gouvernements, le rendement est plus élevé.

Acheter un fonds d'obligations de sociétés plutôt que les obligations elles-mêmes permet de gérer le risque associé au crédit grâce à la diversification, car il serait beaucoup plus risqué de détenir les obligations d'une ou deux sociétés. « Demandez à ceux qui détenaient les obligations d'**Air Canada** », rappelle **Hélène Gagné,** gestionnaire adjointe de portefeuille, administratrice agréée, planificatrice financière et associée chez **PWL Capital.**

Dans cette catégorie, les fonds préférés de Jean-Pierre Duguay sont ceux de **Guardian Obligations à rendement élevé,** de **Trimark Fonds mondial obligations à rendement élevé,** ainsi que ceux de **Talvest Obligations à rendement élevé.**

Pour sa part, **Michel Marcoux,** président d'**Avantages Services Financiers,** suggère le **Fonds Nord-ouest spécialisé obligations à rendement élevé.**

Les fonds d'obligations composés d'obligations à rendement réel attirent également l'attention des gestionnaires, compte tenu des rendements réalisés au cours des dernières années. Une obligation à rendement réel est une obligation dont le capital et les intérêts sont continuellement indexés en fonction de l'indice des prix à la consommation.

Ces fonds sont encore peu nombreux, et Michel Marcoux recommande le **Fonds TD rendement réel,** dont le rendement supérieur à 14 % en 2004 le classe parmi les meilleurs.

Enfin, pour ceux qui aiment se coller à la performance du marché, Hélène Gagné suggère les **i-Units.** Ce sont des fonds négociés en Bourse, c'est-à-dire que vous pouvez constamment les acheter ou les vendre comme s'il s'agissait d'une action. Le **i-Unit G5** tentera de reproduire le rendement de l'obligation de cinq ans du gouvernement du Canada, alors que **i-Unit Obligations** vise à reproduire le rendement de l'indice **Scotia Capital,** le rendement étant composé des intérêts et du gain, ou de la perte, en capital. ■

« LA FORMATION EN VENTE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE»

APPRENEZ LES TOUTES DERNIÈRES TECHNIQUES DE VENTE, NOUVELLES ET VRAIMENT EFFICACES

AVANT DE CHOISIR VOTRE PROCHAINE FORMATION OBTENEZ LE PLAN DE COURS EN TÉLÉPHONANT AU 1 877 737-2446

MONTRÉAL : LES 21 ET 22 FÉVRIER OU LES 17 ET 18 MARS
QUÉBEC : LES 24 ET 25 FÉVRIER OU LES 07 ET 08 AVRIL

VOTRE SATISFACTION GARANTIE À 100%
WWW.VENTEPNL.COM

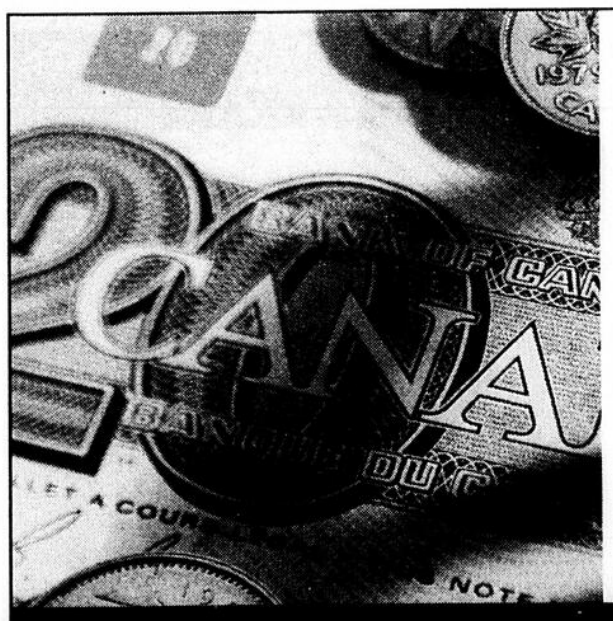
525$

STRATÉGIE de VENTE et COMMUNICATIONS

Serge Hamel
Formateur agréé, Psychothérapeute de la Programmation Neuro Linguistique Conférencier et chroniqueur
29 ans d'expérience en vente

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

CSF 12 UFC / CHAD 12 UFC / E.Q. 1%



Vos épargnes ont de la valeur. Mais sont-elles protégées?

La Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) et l'Autorité des marchés financiers du Québec (AMF) protègent d'office la plupart des dépôts faits dans une banque, société de fiducie, société de prêt, ou coopérative de services financiers (caisse populaire), jusqu'à concurrence de 60 000 $.

Pour plus de renseignements :
Composez le 1.800.461.7232 (SADC) ou le 1.866.526.0311 (AMF)
Consultez le site de la SADC au www.sadc.ca ou celui de l'AMF au www.lautorite.qc.ca
Ou contactez votre institution financière.

SADCCDIC
Société d'assurance-dépôts du Canada
Canada Deposit Insurance Corporation

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Québec

Canada

> CHOISIR SES PRODUITS

Six conseils pour résister aux chocs des marchés

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Qui veut voir la valeur de son portefeuille d'actions baisser de 30 % en un an ? Qui veut retarder l'heure de la retraite à cause d'une mauvais année en Bourse ? Personne. Pourtant, chaque année, ces scénarios deviennent réalité pour des milliers d'investisseurs.

Pour éviter un mauvais dénouement, le journal LES AFFAIRES a recueilli des conseils d'experts pour vous aider à bâtir un portefeuille d'actions pouvant résister aux chocs des marchés.

1 Diversification efficace

Le concept peut paraître élémentaire, mais il est toujours bon de rappeler – même aux investisseurs plus expérimentés – qu'une diversification efficace est une des clés de l'investissement à long terme, estime **Miguel Mediavilla,** vice-président et gestionnaire de portefeuille chez **Globevest Capital.**

Selon lui, il faut éviter de placer une trop grande part de son pécule dans un seul titre ou un seul secteur, même si on est convaincu qu'il s'appréciera. « Les investisseurs tombent souvent amoureux d'un titre. Après l'avoir analysé, ils croient à son potentiel et pensent qu'ils ne peuvent pas perdre. »

Règle générale, un épargnant ne devrait pas placer plus de 15 % de son avoir dans un seul titre ou un seul secteur, ajoute M. Mediavilla. Un portefeuille d'actions devrait réunir un minimum de 15 à 20 titres, ce qui permet d'éliminer le risque lié aux titres individuels.

Les épargnants qui n'ont pas les fonds nécessaires devraient alors commencer à investir en utilisant des fonds communs de placement, en choisissant les fonds dont les frais de gestion ne sont pas trop élevés. Les fonds dont les frais sont un peu inférieurs à la moyenne des frais au Canada, soit 2,7 %, sont considérés comme raisonnables.

2 Répartition sectorielle

Une bonne diversification passe également par une bonne répartition sectorielle.

Cette année, le secteur financier, le plus important de la **Bourse de Toronto,** est, selon M. Mediavilla, un incontournable. « Les banques ont historiquement offert un des meilleurs rendements au Canada. Le secteur croît lentement, mais sûrement. Les actions des banques s'échangent aussi à des multiples cours-bénéfice attrayants, en plus du fait qu'elles versent un dividende d'environ 3 % par année. »

La **Banque TD** constitue un titre intéressant compte tenu de ses perspectives de croissance, estime cet expert. De plus, elle se démarque dans plusieurs créneaux, dont les conseils financiers et le courtage à escompte.

Les titres des assureurs s'insèrent aussi bien dans un REER, en raison des caractéristiques favorables de l'industrie et du dividende qu'ils versent.

M. Mediavilla privilégie aussi les titres de santé. Outre leur valeur de refuge, ils bénéficient du vieillissement de la population.

Les revers subis par les pharmaceutiques offrent, toujours selon lui, des occasions d'achat intéressantes. « Il est difficile de ne pas se laisser tenter par le titre d'un chef de file mondial comme **Pfizer,** qui s'échange à un multiple de 11 fois les bénéfices prévus en 2005 et qui verse un dividende de 3 %. »

Il suggère de combiner cet achat avec **Teva Pharmaceuticals,** chef de file mondial du médicament générique, pour se prémunir contre la pression exercée à l'égard des médicaments d'origine.

3 Ne pas écarter les PME

Les investisseurs n'ont pas non plus intérêt à mettre tout leur capital dans de grandes entreprises. Il est primordial de bien répartir son avoir entre les entreprises de toutes tailles. Les investisseurs qui avaient misé gros sur **Bombardier, Nortel** et **BCE** s'en souviennent encore.

« La qualité d'une entreprise n'est pas liée à sa taille », dit **François Rochon,** président de **Giverny Capital.** Une entreprise peut rapidement perdre ses avantages concurrentiels si elle commet des erreurs, rappelle-t-il.

Groupe BMTC, propriétaire des magasins **Brault & Martineau,** est un bon exemple de petite société qui a procuré un rendement exceptionnel à ses actionnaires depuis 10 ans, dit-il. L'entreprise a en effet procuré un rendement annuel composé de 27 % au cours de cette période. Cela dit, il faut demeurer vigilant avec les entreprises de petite taille, particulièrement au Canada, puisque plusieurs d'entre elles ne possèdent pas d'avantage concurrentiel, et elles sont plus vulnérables en période de remontée des taux d'intérêt.

4 La protection du dividende

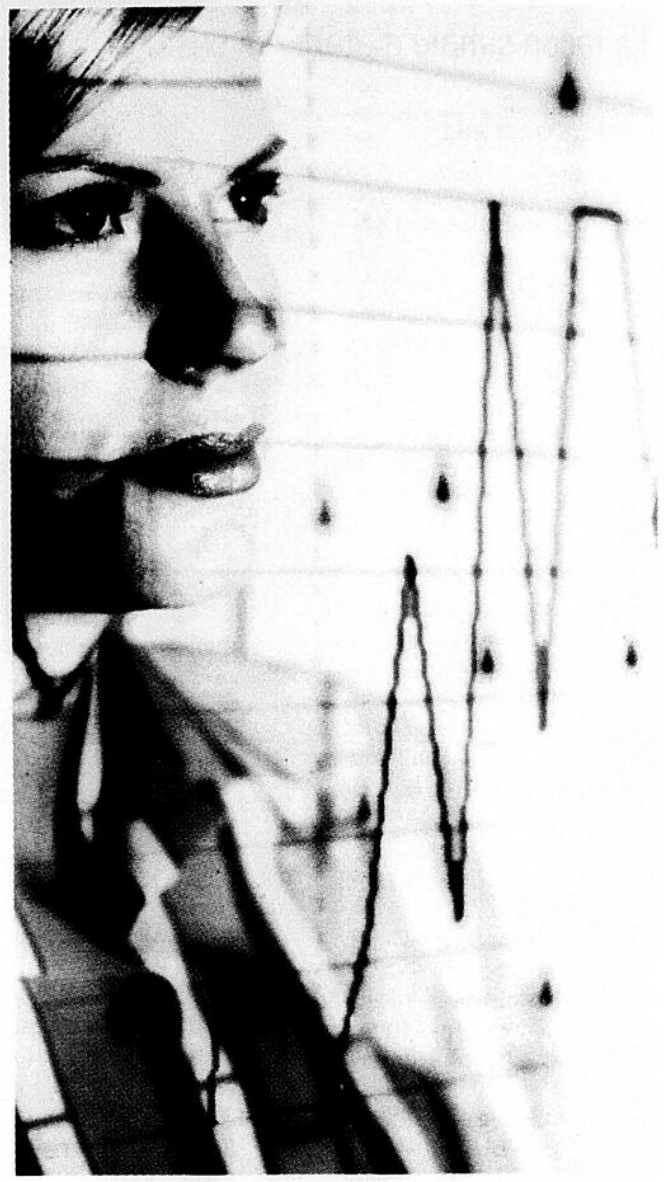
Le dividende offre une protection supplémentaire pour le REER, affirme Miguel Mediavilla.

« Les entreprises qui versent un dividende sont, règle générale, bien établies. Le fait qu'elles distribuent une partie de leurs excédents monétaires aux actionnaires limite les risques qu'elles réalisent des investissements farfelus. »

Les dividendes peuvent également servir de frein à la baisse d'un titre. C'est simple, plus un titre baisse, plus le rendement de son dividende augemente. Si le titre baisse pour des raisons qui ne sont pas fondamentales, des investisseurs auront tendance à acheter le titre pour son dividende, freinant par le fait même la baisse du titre.

Avec un rendement en dividende de 5,4 % et un faible ratio cours/bénéfice, le fournisseur de services de communications **Manitoba Telecom Services** représente un bon choix pour le REER, estime M. Mediavilla.

« Mais il ne faut pas uniquement choisir les titres qui versent un dividende élevé », met-il en garde, car un dividende élevé peut indiquer que l'action a baissé pour des raisons valables ou encore, que l'entreprise ne sait que faire de ses profits.



5 La qualité du bilan

L'endettement est un des principaux indicateurs de santé d'une entreprise que M. Medivilla étudie.

« Le taux d'endettement acceptable varie d'un secteur à l'autre, mais il est préférable de privilégier les sociétés dont la dette est peu élevée par rapport à son avoir. »

Il porte aussi un oeil attentif au rendement de l'avoir des actionnaires, qui permet de juger de la capacité des dirigeants à faire fructifier l'investissement des actionnaires. « Une entreprise qui affiche un rendement de l'avoir des actionnaires de 20 % ou plus démontre en général que ses dirigeants ont effectué un bon travail par le passé. » Selon lui, les pharmaceutiques sont un bon exemple de sociétés qui produisent des rendements élevés de l'avoir, à l'inverse du secteur aérien.

Le fabricant américain de véhicules récréatifs **Winnebago Industries** réunit, selon lui, les attributs d'une entreprise qui possède un bon bilan. Son endettement est nul, elle possède 3 $ d'encaisse par action et procure un rendement sur l'avoir de 37 %.

6 La force des dirigeants

Les dirigeants font souvent toute la différence dans la réussite d'une entreprise. Votre REER sera plus solide à long terme si vous privilégiez les sociétés bien gérées. Il est donc important de s'attarder aux qualités et aux valeurs d'une équipe de direction, et de tenter de savoir s'ils travaillent pour le bien de l'entreprise à long terme.

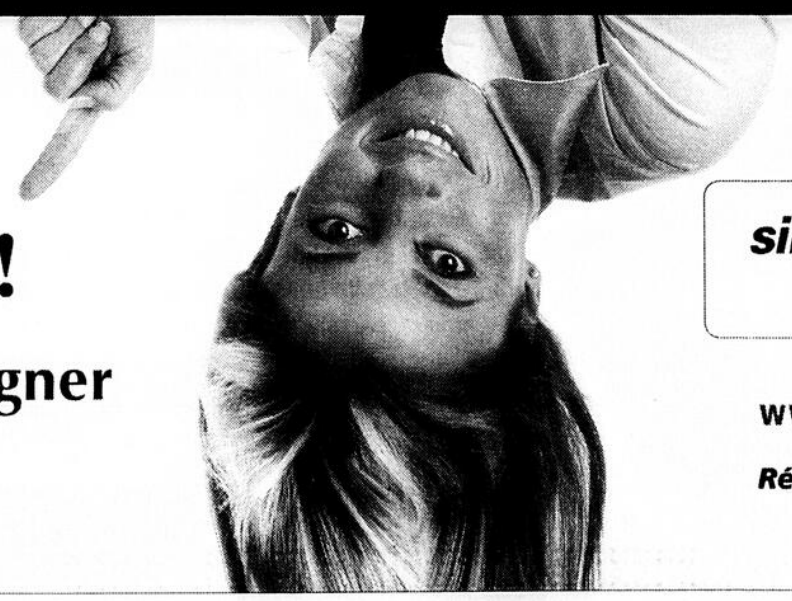
Pour ce faire, l'investisseur devrait se familiariser avec l'équipe de direction en rencontrant ses membres, si possible, lors des assemblées annuelles. Il devrait également lire les rapports annuels et toute autre information au sujet de l'entreprise et ses dirigeants.

« Une société connaît du succès parce que des gens brillants prennent de bonnes décisions dans une optique de long terme », résume M. Rochon. ■

Régie des rentes du Québec

Avec simulRetraite, je vois les choses **autrement !**

Je sais **combien** je dois **épargner** annuellement pour ma retraite.



simulRetraite
Outil de simulation des revenus à la retraite

www.rrq.gouv.qc.ca

Régie des rentes Québec

Une solution de rechange aux actions et aux fonds communs

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Les actions ne sont pas pour vous ? Les fonds communs vous semblent trop chers ? Peut-être vous laisserez-vous tenter par les fonds indiciels et ceux négociés en Bourse. Ils répondent à des besoins bien précis chez les investisseurs.

Les actions ont beau être l'outil le plus classique pour investir en Bourse, elles ne s'adressent pas à tous.

« Pour investir dans les actions, il faut posséder davantage de notions, être à l'affût de l'actualité et être très patient », dit **Pierre Desjardins,** président du conseil d'administration de **Gestion FÉRIQUE,** une société de gestion de portefeuille pour des ingénieurs. Et puis, ajoute-t-il, avec des rendements plus faibles prévus dans les prochaines années, les épargnants n'ont pas trop droit à l'erreur, surtout s'il s'agit des économies accumulées dans le REER.

Les investisseurs peuvent donc se tourner vers les fonds communs, qui offrent l'avantage d'investir dans plusieurs entreprises avec une mise de départ peu élevée.

« Les fonds communs ont aussi l'avantage d'être gérés par des professionnels qui possèdent plus d'outils et d'information que le simple investisseur pour trouver les entreprises offrant les meilleurs rendements », ajoute M. Desjardins.

Mais qui dit fonds commun, dit souvent frais de gestion élevés. Pour ce spécialiste, l'idéal est de trouver les fonds qui affichent de bonnes performances, qui n'exigent que de faibles frais de gestion et aucun coût d'achat et de vente.

Fonds indiciels et négociés

Si les frais de gestion des fonds communs vous irritent, il existe des formules plus économiques.

Les principales institutions financières offrent en effet des fonds indiciels visant à reproduire la performance des principaux indices boursiers, par exemple un indice des technologies ou un indice mondial. Lorsque vous achetez un fonds indiciel, vous achetez un ensemble de placements qui reflète un segment du marché ou le marché dans son ensemble. Comme ils ne sont pas gérés activement par des professionnels, les frais qu'ils exigent sont plus bas.

Les fonds négociés en Bourse (FNB) offrent une solution encore moins coûteuse et un peu plus flexible. Comme les fonds indiciels, les FNB cherchent à reproduire la performance d'un indice ou d'un sous-indice sectoriel. On peut par exemple se procurer un FNB qui copie l'indice S&P/TSX et un autre qui reproduit le sous-indice de l'énergie.

Le FNB s'échange de la même manière qu'une action en Bourse. Il permet donc de connaître avec précision le prix d'achat ou de vente au moment de l'opération. Il ne s'adresse toutefois pas à tous les épargnants, car il s'achète généralement par lots de 100 parts, comparativement à un fonds qui exige un investissement minimum de 500 $.

Si vous achetez un fonds indiciel ou un FNB, c'est que vous croyez qu'un secteur de la Bourse ou la Bourse dans son ensemble va grimper. ■

L'ABC des conseillers

On compte deux familles de professionnels des valeurs mobilières : les courtiers et les conseillers financiers.

Le courtier est la firme de valeurs mobilières ou encore, plus communément, le conseiller en placement associé à une firme de courtage. Le courtier achète et vend des titres inscrits à la Bourse pour ses clients. Il est habilité à leur donner des conseils en ce qui a trait à l'investissement.

Le courtier ne possède pas les titres lui-même, mais agit à titre d'agent pour l'acheteur et le vendeur, et exige une commission pour ses services. Il peut aussi être rémunéré grâce à des honoraires de consultation. On compte plusieurs représentants qui ont des fonctions différentes.

> Le courtier en valeurs de plein exercice peut acheter et vendre tous les types de produits sur le marché (actions, fiducies de placement, fonds communs, obligations), et peut conseiller ses clients.

> Le courtier en épargne collective peut seulement acheter et vendre des fonds communs de placement, et peut conseiller ses clients.

> Le courtier exécutant peut acheter et vendre tous les types de produits disponibles sur le marché. Il ne peut pas conseiller ses clients.

Le conseiller financier

Le conseiller en valeurs mobilières est habilité à conseiller sur certaines valeurs particulières, soit les actions, les obligations et les fonds communs de placement. Le conseiller doit toutefois payer un courtier pour effectuer une transaction en Bourse. Il existe différents types de conseillers.

> Le conseiller en valeurs peut conseiller ses clients sur les placements, mais ne peut négocier en Bourse.

> Le planificateur financier peut conseiller ses clients sur les placements et aussi sur les assurances, les hypothèques, les formes de crédit (carte, prêt auto). Il connaît les rouages de la fiscalité. Il ne peut échanger en Bourse.

Qui voir et quand ?

Plusieurs épargnants se demandent avec quel professionnel traiter pour avoir de bons conseils. La réponse dépend surtout du profil de l'investisseur. Un jeune ménage qui doit assurer le bien-être de sa progéniture, emprunter pour une auto et se munir d'assurances devrait consulter un planificateur financier. Ce dernier aidera à prioriser les dépenses, à maximiser les investissements et à minimiser les impôts.

Un ménage dans la cinquantaine, qui a de bonnes connaissances financières, et qui veut plutôt consolider ses acquis et préparer sa retraite, pourra travailler avec un courtier. Il pourra les conseiller sur leurs placements et exécuter les transactions boursières désirées. ■ C.-A.R

C'est une stratégie REER qui correspond exactement à votre profil.

Parce qu'il existe autant de rêves pour la retraite qu'il y a de gens, Desjardins met à votre disposition un vaste éventail de solutions REER. Quels que soient vos besoins, votre conseiller saura vous proposer un portefeuille de placements personnalisé afin que vous n'ayez jamais à vivre la retraite… de quelqu'un d'autre.

DUO REER DESJARDINS

8,25 %[1] la cinquième année

Afin de bien diversifier votre REER, voilà une option de placement avantageuse vous offrant d'une part l'assurance d'obtenir un **rendement supérieur**, et de l'autre, une **garantie de capital**.

- **Épargne à terme à rendement progressif – 5 ans**
- Taux d'intérêt supérieur garanti d'année en année.
- **Épargne à terme Perspectives Plus[2] – 7 ans**
- Potentiel de rendement illimité.
- Accès à une large gamme d'actifs des plus diversifiés.
- Gestion dynamique assurée par des spécialistes des marchés financiers.

Desjardins

1 800 CAISSES . www.desjardins.com/reer

Conjuguer avoirs et êtres

[1] Taux de l'épargne à terme à rendement progressif sujet à changement. Investissement minimal de 5 000 $ réparti en parts égales entre l'épargne à terme à rendement progressif et l'épargne à terme Perspectives Plus. [2] Le rendement pourrait être nul à l'échéance.

> CHOISIR SES PRODUITS

Des produits REER qui garantissent le capital

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Les produits d'épargne, ceux qui garantissent le capital investi, font partie de toute bonne planification financière.

Sécuritaires mais offrant une possibilité de rendement réduite, ces produits sont pondérés en fonction de la tolérance au risque de chaque investisseur.

Voici, brièvement, des produits d'épargne offerts par **Desjardins** et la **Banque Nationale.** Cela dit, vous pourrez sans doute trouver des produits semblables dans les autres banques. Tous ces produits sont admissibles au régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

En plus des produits décrits plus bas, qui sont en fait des certificats de placement garanti (CPG) dopés aux stéroïdes, les deux institutions offrent des CPG traditionnels. C'est-à-dire un CPG à taux fixe (même taux chaque année) d'un terme d'un à cinq ans et un CPG à taux progressif (qui augmente un peu chaque année) d'un terme de trois ou cinq ans. ■

MICHELLE NEAULT, conseillère en développement de produits d'épargne à la *Fédération des caisses Desjardins du Québec*

A) PERSPECTIVES PLUS

- > Comprend des actions, des fonds de couverture et immobiliers, des placements à revenu fixe et autres
- > Marchés canadien et international
- > Très diversifié
- > Terme de 5,5 ans ou 7 ans
- > Taux supérieur la 5e année si combiné à rendement progressif
- > Taux visé (non garanti) : 5 à 7 % par année

B) GESTION ACTIVE

- > Comprend des actions, des obligations, des devises et autres
- > Rendement plus stable que les marchés boursiers
- > Rendement un peu inférieur à Perspectives Plus
- > Terme de 5,5 ans ou 7 ans

C) À RENDEMENT BOURSIER

- > Rendement suit les indices boursiers (canadien, américain, outre mer ou les trois indices ensemble)
- > Terme de 5 ans (5 ou 7 ans pour les trois indices)
- > Portefeuille plus « agressif »

D) GESTION TACTIQUE DES TAUX

- > Titres à revenu fixe (rien à voir avec la Bourse)
- > Terme de 3,5 ans
- > Taux visé (non garanti) : 30 à 50 % de plus que l'épargne traditionnelle

HAROLD HEPPELL, directeur principal, solutions de placement et ingénierie financière, de la *Banque Nationale*

A) CPG MULTIGESTION

- > Terme de 5 ans
- > Rendement variable
- > Rendement minimal garanti de 5 % (non annuel et non composé)
- > Comprend des actions, des obligations, des placements liquides et autres

B) BILLET « BLUE CHIP » MONDIAL

- > Capital garanti à la fin du terme de 8 ans seulement
- > L'investisseur peut revendre son billet en tout temps
- > La banque peut décider de racheter le billet après 4 ans. Dans ce cas, elle versera un rendement annuel composé de 10 % pendant 4 ans (1 464 $ pour un placement de 1 000 $)
- > Se compose des actions de 30 sociétés multinationales

C) CPG GESTION ACTIVE

- > Terme de 5,5 ans
- > Taux visé (non garanti) : 5 à 7 % par année
- > Investit dans des occasions de marché non couvertes par les placements traditionnels.

Une petite retenue sur votre salaire ou un prélèvement bancaire automatique, c'est la meilleure façon de contribuer au REER du Fonds. Profitez d'un crédit d'impôt supplémentaire et donnez du ressort à vos économies.

1 800 567-FONDS
3 6 6 3

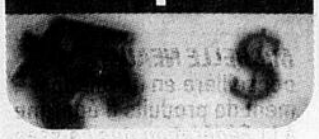
www.fondsftq.com

La valeur de l'action fluctue. Pour des renseignements détaillés sur les actions du Fonds, consultez le prospectus offert à nos bureaux et sur notre site Internet.

Interac

FONDS de solidarité FTQ
La force du travail

Étape 4



> CONTENU ÉTRANGER

Donner une saveur étrangère à son REER rapporte

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

La pertinence d'investir à l'étranger est remise en question par un nombre croissant d'investisseurs, en raison de la belle tenue de l'économie et de la Bourse canadienne depuis trois ans.

Or, selon plusieurs experts, négliger le contenu étranger de son REER est l'une des erreurs les plus courantes des investisseurs canadiens. « C'est avant tout une question de diversification, car la Bourse canadienne représente à peine 2 % de la valeur boursière mondiale », explique **Hélène Gagné,** associée chez **PWL Capital** à Montréal.

L'économie canadienne étant concentrée dans certains secteurs d'activité, l'épargnant qui investit tout au pays perd l'occasion d'acheter des titres de sociétés qui oeuvrent dans des secteurs dynamiques, mais sous-représentés ici, comme la santé et la haute technologie.

Pourtant, à peine 5 % des Canadiens profitent de la possibilité d'investir à l'étranger les 30 % de leur REER autorisés par la loi et, selon des sondages, peu pensent à le faire davantage.

« Investir à l'étranger assure une plus grande stabilité de nos rendements à long terme », soutiennent **Vital Proulx** et **Robert Brunelle,** respectivement président et vice-président de **Hexavest Gestion d'actifs,** qui gère le fonds Bâtirente Actions internationales. « Ce n'est pas parce que la Bourse canadienne a connu une bonne performance ces dernières années qu'elle continuera sur sa lancée. »

La Bourse canadienne a procuré un gain annuel de 3,6 % au cours des cinq années terminées en 2004, par rapport à une perte de 2,3 % pour la Bourse américaine. Le tableau est différent pour les cinq années se terminant en 1999, puisque la Bourse américaine a procuré un gain annuel de 29 %, soit 12 % de plus que la Bourse canadienne.

Les épargnants qui hésitent à investir aux États-Unis, de peur que le huard ne s'apprécie davantage, doivent savoir que l'effet des devises sur les rendements s'annule avec le temps, dit M^me^ Gagné.

Sélection de fonds étrangers qui affichent les meilleurs rendements sur 5 ans [1]

Catégorie du fonds	Nom du fonds	Rendement annuel composé (%)	Ratio de frais de gestion (%)	Admissibilité au REER (%)
Actions européennes	Trimark fonds Europlus	7,6	3,02	25
Actions internationales	Trimark international sociétés	1,6	2,76	25
Actions américaines	North Growth Actions américaines	15,4	1,25	25
Actions marchés émergents	Altamira découvertes mondiales	1,3	3,33	25
Actions Amérique latine	TD croissance latino américain inv.	3,2	2,84	25
Exemples de rendement de fonds indiciels depuis 2001				
Actions américaines	Fonds iUnits S&P 500 REER	(6,76) [2]	0,30	100
Actions internationales	Fonds iUnits indice int. MSCI	3,14 [3]	0,35	100

1 Les fonds présentés ci-contre représentent un échantillon des fonds étrangers qui ont affiché les rendements annuels composés en dollars canadiens sur cinq ans; **2** Rendement annuel du fonds depuis son lancement en mai 2001; **3** Rendement annuel du fonds depuis son lancement en septembre 2001.

TABLEAU : LES AFFAIRES — SOURCE : FUNDATA CANADA

Les moyens

Investir à l'étranger exige plus de travail car, en général, les véhicules de placement sont plus rares et moins accessibles.

Pour l'investisseur aguerri, acheter des actions reste la méthode la plus classique. L'exercice est toutefois plus complexe et plus coûteux lorsqu'il s'agit d'acheter des titres de sociétés européennes, asiatiques ou de pays émergents. Selon M^me^ Gagné, les fonds communs de placement et les fonds négociés en Bourse représentent deux des façons les plus pratiques d'accéder aux marchés étrangers.

La majorité des sociétés de fonds communs offrent des fonds investissant à l'étranger.

L'épargnant pour qui la recherche d'un fonds est une corvée, mais qui désire tout de même un certain degré de diversification, peut acheter un fonds négocié en Bourse, comme le i500R, de Barclays Global Investor. Ce fonds, qui se négocie à la Bourse de Toronto en dollars canadiens, calque la performance des sociétés de l'indice phare S&P 500. Il est possible d'acheter un fonds similaire qui reproduit la performance des principales bourses mondiales. Il s'agit du fonds iUnits indice international MSCI RER.

L'investisseur émerveillé par le potentiel de croissance des pays émergents comme la Chine ou l'Inde peut acheter des fonds communs spécialisés. Il est toutefois à noter que le rendement de la plupart des fonds d'actions asiatiques affichent des rendements négatifs sur 5 ans.

D'autres stratégies permettent de répartir le risque. M. Proulx suggère par exemple d'investir dans des producteurs de matières premières, qui profitent indirectement de l'émergence de ces pays. Les groupes miniers comme **BHP Billiton,** d'Australie, et **Rio Tinto,** de Grande-Bretagne, représentent à son avis de bons instruments, d'autant plus que leurs actions sont inscrites à la Bourse de New York.

Fonds clones

Il existe différentes stratégies légales pour dépasser le plafond de 30 % imposé au contenu étranger de son REER, comme les fonds clones. Ceux-ci utilisent des instruments dérivés pour procurer des rendements liés à des fonds d'actions étrangères, tout en demeurant admissibles au REER. M. Proulx met toutefois en garde les épargnants : ces produits sont assortis de frais de gestion élevés. ■

CGI crée un Comité consultatif international

Serge Godin, président du conseil et chef de la direction du Groupe CGI inc., est heureux d'annoncer la mise sur pied d'un Comité consultatif international, dont le mandat est d'appuyer l'équipe de direction de CGI en lui fournissant des conseils stratégiques afin d'aider la Société à réaliser sa vision, qui est d'être un chef de file mondial dans le domaine des technologies de l'information et de la gestion des processus d'affaires. Les membres du Comité sont choisis en fonction de leur expérience comme dirigeants d'entreprises mondiales et de leurs connaissances des secteurs économiques et des marchés géographiques ciblés par CGI, soit les États-Unis, l'Europe, le Canada et l'Asie-Pacifique. Le Comité agit à titre de conseiller pour faciliter le développement de CGI à l'échelle du globe en aidant à comprendre les besoins d'affaires, les différences culturelles, les pratiques d'affaires et les tendances en émergence. Les leaders suivants font partie du Comité :

Jacques Bougie

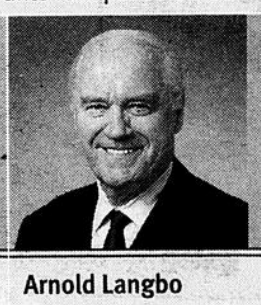
Monsieur Bougie est président du Comité consultatif international. M. Bougie, autrefois président et chef de la direction d'Alcan Aluminium Ltée, un des principaux producteurs mondiaux d'aluminium, a siégé au conseil d'administration de nombreuses entreprises et est présentement membre du conseil d'administration de McCain Foods Ltd., Nova Chemicals Inc., Rona Inc., Abitibi-Consolidated Inc. et Novelis Inc.

Harvey Golub

Monsieur Golub, ex-président du conseil et chef de la direction d'American Express, possède une vaste expérience mondiale en stratégie et en gestion d'activités internationales. Il est président du conseil d'administratrion de Campbell Soup Company et administrateur de Dow Jones & Company. Il est également président du conseil d'administration de Sentient, T.H. Lee Putnam Ventures, ClientLogic Corporation et AirClic.

Michael Hepher

Monsieur Hepher a occupé de nombreuses fonctions de direction au sein des industries des télécommunications et de l'assurance. Il a été directeur général de groupe chez British Telecommunications et président du conseil et chef de la direction de Lloyds Abbey Life et de Charterhouse Group. Il est présentement administrateur de Kingfisher plc, de Catlin Group Ltd. et de Canada Life (UK) Ltd. M. Hepher est également président du conseil de Telecity plc et de Lane, Clark and Peacock LLP.



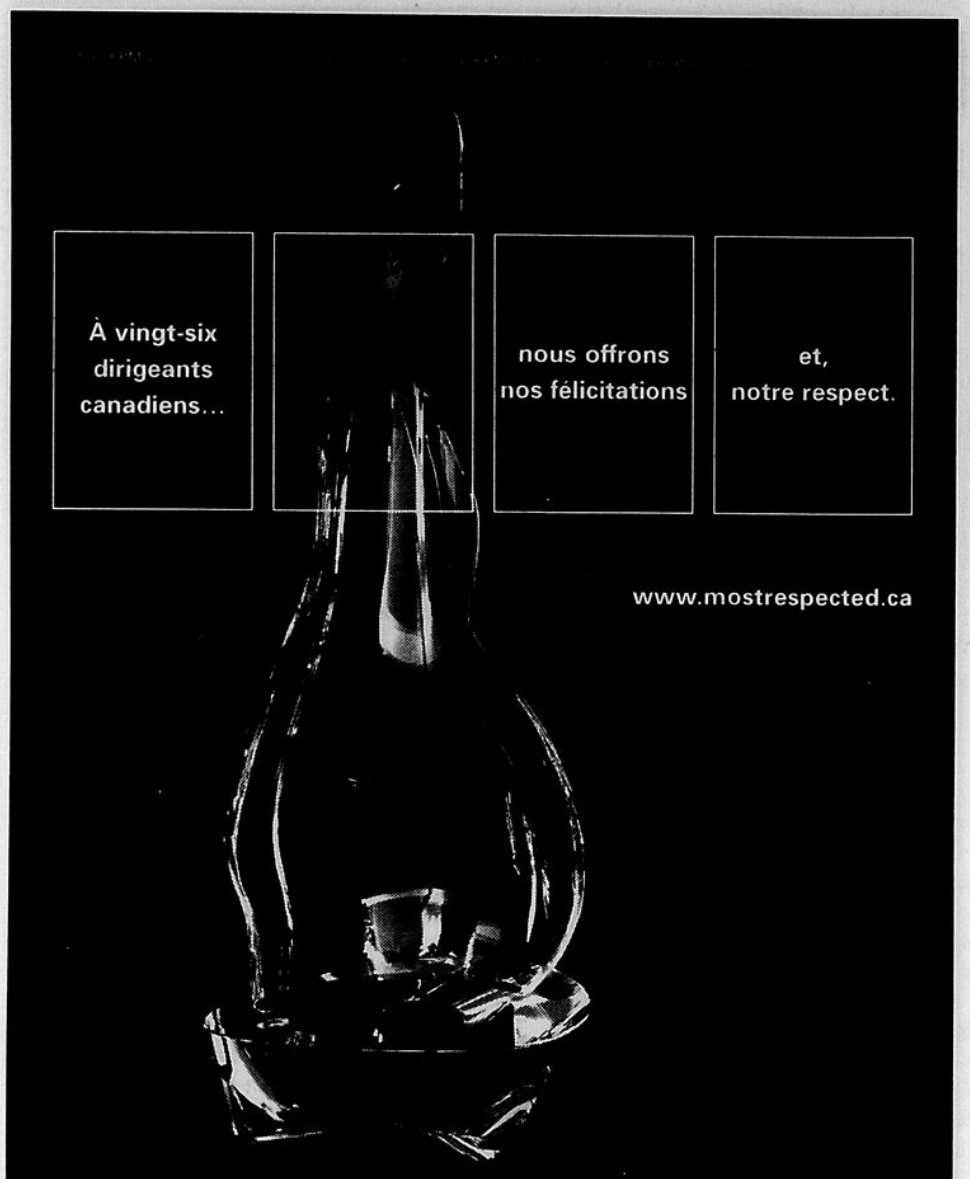
Arnold Langbo

Monsieur Langbo a été président du conseil et chef de la direction de Kellogg Company. Il a dirigé le développement de Kellogg partout dans le monde, y compris en Asie-Pacifique. Au cours de sa carrière, il a été administrateur de nombreuses entreprises et est présentement membre du conseil d'administration de Johnson & Johnson, Whirlpool Corp. et Weyerhaeuser Company. Il est également président du conseil de l'International Youth Foundation.

Fondée en 1976, CGI figure parmi les plus grandes entreprises indépendantes de services en technologies de l'information (TI) et en gestion des processus d'affaires en Amérique du Nord. CGI et ses entreprises affiliées emploient quelque 25 000 professionnels. CGI offre la gamme complète des services en TI et en gestion des processus d'affaires à des clients dans le monde entier, à partir de ses bureaux au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie-Pacifique, ainsi qu'à partir de ses centres d'excellence au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Inde. Les produits d'exploitation annualisés de CGI s'établissent à 3,8 milliards de dollars et au 30 septembre 2004, son carnet de commandes s'élevait à 13,0 milliards de dollars. Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.SV.A) ainsi qu'à la Bourse de New York (GIB).

Visitez www.cgi.com

CGI



KPMG est fier de pouvoir féliciter les organisations phares canadiennes auxquelles leurs homologues ont rendu hommage lors du 10e sondage annuel réalisé par Ipsos-Reid sur *Les sociétés les plus respectées au Canada.*

1. RBC Groupe Financier
2. Research in Motion Limited
3. WestJet Airlines Ltd.
4. BCE Inc.
5. Banque de Nouvelle-Écosse
6. Financière Manuvie
7. BMO Groupe financier
8. Power Corporation du Canada
9. Compagnies Loblaw limitée
10. Banque Canadienne Impériale de Commerce
11. Groupe financier Banque TD
12. EnCana Corporation
13. Suncor Energy Inc.
14. Le Groupe Jean Coutu (PJC) Inc.
15. Petro-Canada
16. Bombardier Inc.
17. IBM Canada Limitée
18. Four Seasons Hotels Inc.
19. Compagnie Pétrolière Impériale Ltée
20. Société Canadian Tire Limitée
21. Microsoft Canada Inc.
22. Dofasco Inc.
22. TELUS Corporation
23. Magna International Inc.
24. Wal-Mart Canada Corp.
25. Dell Canada Inc.

VÉRIFICATION ▪ FISCALITÉ ▪ SERVICES-CONSEILS

KPMG

Étape 5 > SITUATIONS SPÉCIALES

Comment économiser jusqu'à 30 % plus d'impôts

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Certains produits spécialisés permettent de diversifier son portefeuille, et même d'économiser jusqu'à 30 % plus d'impôts qu'un autre placement. Le profil de l'investisseur et l'aversion au risque doivent toutefois être pris en compte dans l'achat de ces produits.

« Il y autant de stratégies de placement qu'il y a d'investisseurs », résume **Anne-Marie Girard-Plouffe,** administratrice agréée, planificatrice financière et gestionnaire de patrimoine privé chez **Option Fortune.**

À son avis, les épargnants doivent voir plus loin que l'attrait fiscal des fonds de travailleurs avant d'y consacrer une part de leurs économies. « Je crois qu'un particulier près de l'âge de la retraite pourrait trouver son compte en investissant, puisqu'il pourra retirer ses fonds d'ici quelques années. Quant aux autres, il faut procéder à une analyse des objectifs de placement. »

> Fonds de travailleurs

Tout épargnant qui contribue à son REER par le truchement de parts du **Fonds de solidarité des travailleurs FTQ** ou de **Fondaction, le Fonds de développement de la CSN** obtient un crédit d'impôt de 15 % auprès de chacun des deux paliers de gouvernement. Soulignons que les crédits totaux sont limités à 1 500 $, ce qui correspond à un placement de 5 000 $. L'épargnant recevra aussi sa déduction fiscale découlant de sa contribution au REER.

En raison de leur obligation d'investir au moins 60 % de leur actif net dans les entreprises, le rendement de ces deux produits de placement fluctue selon les conditions économiques. Depuis sa création, en 1983, le Fonds de solidarité affiche un rendement annuel moyen de 4,9 % (au 31 mai 2004). Fondaction a dégagé un rendement annuel moyen de 1,97 % (au 31 mai 2004), depuis sa mise sur pied, en 1996.

Économie d'impôts - Fonds de travailleurs[1]

Revenu	Crédit d'impôt	Économie REER	Économie totale
De 27 636 à 35 000 $	300 $	334 $	**634 $**
De 35 001 à 55 280 $	300 $	384 $	**684 $**
De 55 281 à 70 000 $	300 $	424 $	**724 $**

1 En supposant une contribution de 1 000 $.

SOURCE : FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS FTQ

> Actions accréditives

« L'inclusion d'actions accréditives peut s'avérer extrêmement intéressante pour un épargnant qui possède un régime autogéré, si cette contribution correspond à ses objectifs de placement », pense **Clément Duchesne,** comptable agréé à la retraite. En fait, il affirme que cette stratégie est généralement utilisée par les contribuables dont le revenu imposable se situe dans la tranche supérieure.

Le roulement d'actions accréditives comme contribution REER s'effectue en deux temps.

En premier lieu, l'investisseur doit acheter des actions accréditives émises par une société minière ou pétrolière. L'épargnant obtiendra une déduction fiscale équivalant à 150 % du coût d'acquisition, au Québec. Le gouvernement fédéral accorde une déduction représentant 100 % du coût d'acquisition, à laquelle s'ajoute un crédit d'impôt de 15 % du montant investi dans le placement.

Par la suite, l'investisseur pourra *rouler* le montant investi dans les actions accréditives avant la date limite de contribution ou au cours d'une année subséquente. Toutefois, les gouvernements ont tenu à mettre en place un certain nombre de règles législatives et fiscales entourant le processus.

« Toute contribution doit être faite en déposant le certificat attestant la propriété des actions », explique M. Duchesne. En conséquence, il faut prévoir un délai de quelques semaines entre la clôture d'une émission et la réception du document.

De plus, l'investisseur doit porter une attention particulière à la fiscalité. Le gouvernement québécois accorde une exonération d'impôt sur le gain en capital tant que le prix de vente n'est pas plus élevé que le coût d'achat. Autrement, il faudra inclure dans ses revenus imposables 50 % du gain réalisé lors de la disposition des actions. De son côté, le gouvernement fédéral considère que le coût de base rajusté des titres est zéro. En conséquence, l'investisseur devra inclure une somme de 50 % du gain en capital à sa déclaration de revenu de l'année.

Selon M. Duchesne, un particulier ayant un revenu élevé qui souscrit une unité de 1 000 $, dont 80 % est accréditif, et la transfère à son régime autogéré au plus tard le 1er mars 2005 pourrait obtenir une économie nette de près de 915 $. ■ **D.R.**

Économie d'impôts - Actions accréditives[1]

Économies fiscales	
fédérales	146,96 $
provinciales	313,36 $
REER	423,70 $
Sous-total	884,02 $
Crédit fédéral 15 %	120,00 $
Économies totales en 2004	1 004,02 $
Impôts sur gain en capital (2005)	89,48 $
Économies nettes	**914,54 $**

1 En supposant une contribution de 1 000 $, dont 80% est accréditif.

TABLEAU : LES AFFAIRES

REVUE DE LA SEMAINE

Montréal en eaux troubles

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Les ténors des **Internationaux du sport de Montréal** et de **Montréal 2005** ne viennent pas seulement de perdre l'organisation des *Championnats du monde des sports aquatiques* : c'est le statut même de ces organismes qui est maintenant remis en cause.

Non seulement Montréal a perdu les Championnats – à moins d'un revirement inattendu –, mais des questions se multiplient quant aux fonds qui ont déjà été versés.

Les Internationaux du sport ont amassé 16 M$ d'Ottawa et 14 M$ de Québec depuis la fin des années 90. L'obtention des Championnats du monde, présentés comme la plus grande rencontre sportive amateur après les Jeux olympiques, à l'égal des Championnats d'athlétisme, était un coup d'éclat.

Le ratage en devient également un, et les accointances politiques de ses dirigeants, dont la plupart sont plus ou moins liés au Parti libéral du Canada, vont maintenant être passées au crible et probablement alimenter des débats au Comité des comptes publics de la Chambre des communes.

> LA BANQUE DU CANADA NE BOUGE PAS

La semaine dernière, **Tembec** présentait d'excellents revenus pour son plus récent trimestre : des ventes de 900 M$... et une perte finale de 700 000 $.

Ce n'est que le dernier exemple d'entreprises exportatrices qui peinent avec un dollar canadien accroché au-dessus de la barre des 0,80 $ US.

La direction de la **Banque du Canada** devait avoir ces données en tête quand elle a décidé, mardi dernier, de maintenir son taux de base à 2,5 %.

Les consommateurs qui ont accumulé de bonnes factures dans le temps des fêtes auront ainsi un répit puisque le taux de leur marge de crédit personnelle ne devrait pas bouger. Ce qui n'empêche pas les experts de sonner l'alarme en soulignant le surendettement des consommateurs au pays.

> CHANDLER, OU L'UTOPIE

Le couperet est tombé sur la **Gaspésia**. En l'absence de vrais repreneurs, le contrôleur **Pierre Laporte** s'est résolu à recommander le démantèlement de l'usine papetière à la dérive.

À Chandler, on s'objecte, et c'était prévisible. La population s'est fait conter des bobards pendant des années et accepte mal que le rêve vire au cauchemar. « Nous ne laisserons pas sortir un boulon du chantier », a dit le maire **Claude Cyr**.

Les fournisseurs du chantier, qui ont travaillé de bonne foi, sont les victimes oubliées de ce fiasco. Une trentaine d'entrepreneurs à qui l'on doit 40 M$ ne récolteront pas grand-chose.

Politiquement, le dossier est devenu un traquenard. Avec plus de 600 M$ investis, dont 250 M$ au-dessus des prévisions initiales, les promoteurs d'origine, **SGF, Tembec** et le **Fonds de solidarité FTQ**, ne veulent plus y remettre un sou. Mais personne, à commencer par le gouvernement, ne veut porter l'odieux d'enterrer le projet

À 600 M$ pour 300 emplois, le coût était démesuré... On parle de retombées importantes dans une région mal en point, mais peut-on imaginer ce qu'il aurait été possible d'accomplir avec une fraction de ce montant s'il avait été confié à des entrepreneurs déterminés ?

> TIRS DE BARRAGE

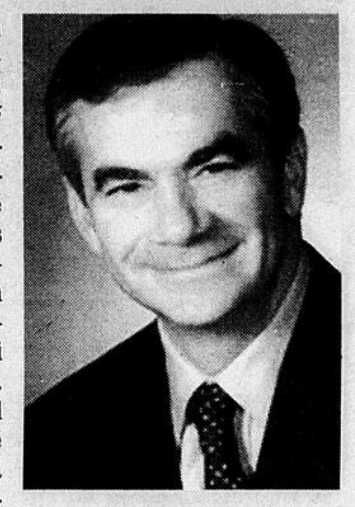
Le hockey de la LNH est près de devenir le premier sport nord-américain à perdre une saison entière à cause d'un conflit de travail. Mais un mince espoir vient de renaître. Manœuvre de relations publiques ? Énigme.

Après l'**Association des joueurs**, qui a relancé les pourparlers la semaine dernière, c'est au tour des propriétaires de tenter une ultime offensive.

Les plus cyniques diront qu'il ne s'agit pas tant de sauver la saison que d'être le dernier groupe à mener la charge. À ce jeu de qui perd gagne, les amateurs, eux, restent en plan. ■

EN ÉVIDENCE

Le président le plus respecté

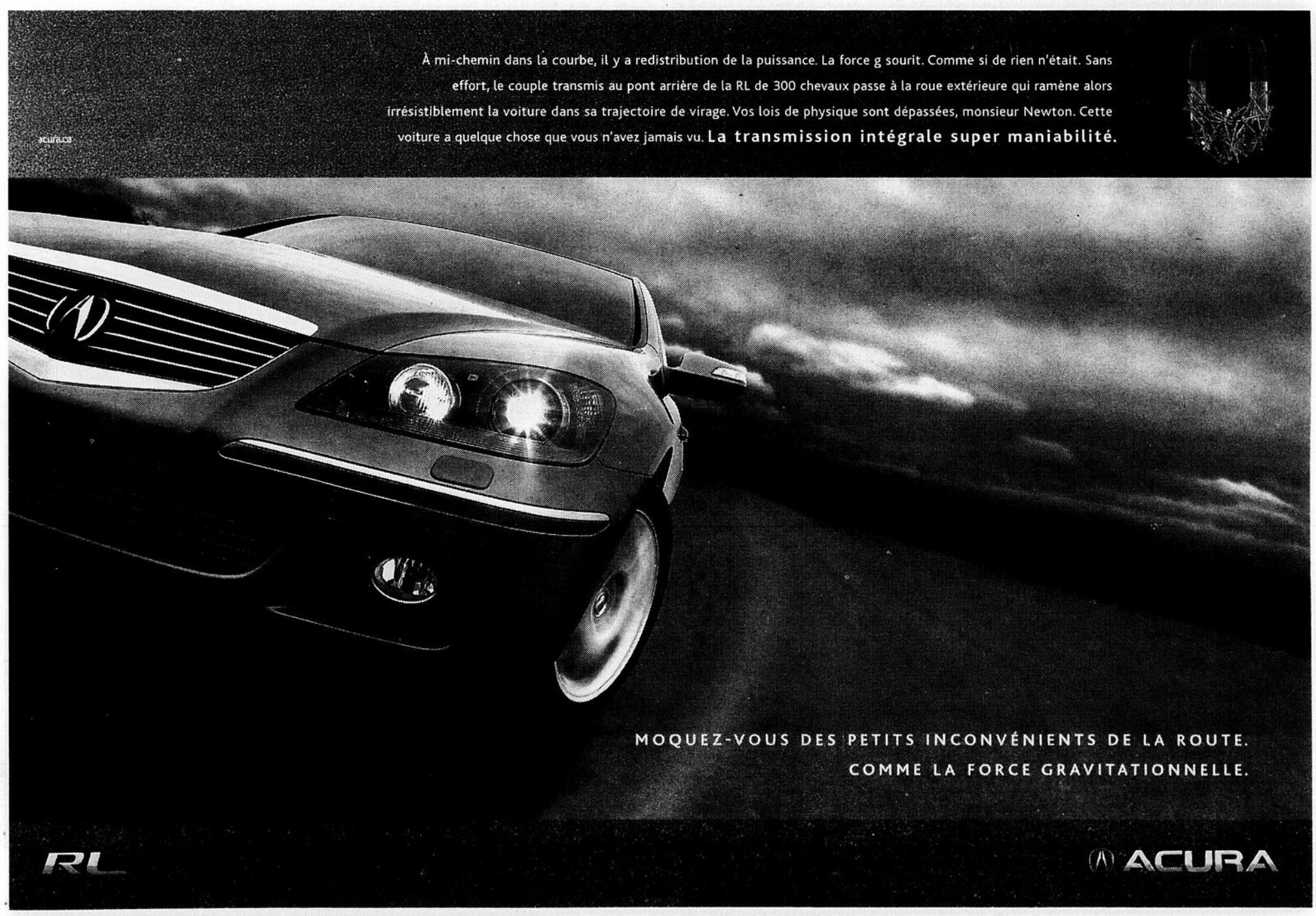


Dominic D'Alessandro

Encore une fois, c'est un Québécois d'origine qui reçoit le titre de *Chef de la direction le plus respecté au Canada* : **Dominic D'Alessandro,** de la **Financière Manuvie,** vient d'être honoré par ses pairs des grandes entreprises canadiennes dans le cadre d'un sondage national, commandité par **KPMG,** et qui en est à sa dixième édition.

L'an dernier, c'est **Paul Tellier** qui avait ainsi été reconnu. M. Tellier, qui a quitté abruptement **Bombardier** à la fin de 2004, ne perd pas tout, puisqu'il termine *exaequo* au second rang avec **Clive Beddoe,** de **WestJet. Laurent Beaudoin,** qui revient à la barre de Bombardier, a lui-même reçu cette distinction à quelques reprises.

Dominic D'Alessandro a piloté la plus importante transaction canado-américaine de l'histoire quand Manuvie a acquis la firme **John Hancock,** de Boston, pour créer la quatrième compagnie d'assurance au monde. M. D'Alessandro est originaire de Montréal et il a notamment dirigé la **Banque Laurentienne,** de 1988 à 1994. ■ **R.V.**



Bonnes nouvelles pour les investisseurs.

Dorénavant, plus de Canadiens bénéficient des frais réduits.

Une réduction des frais se traduit par des rendements supérieurs. À Fidelity Investments, nous avons réduit les frais sur toute notre gamme de fonds. Dorénavant, vous pouvez tirer parti des placements de grande qualité de la plus grande société de fonds communs de placement au monde, et ce à frais réduits. Cela veut dire que vous faites travailler une plus grande partie de votre argent pour vous. Parlez à votre conseiller en placements pour savoir comment Fidelity investit dans votre meilleur intérêt.

Pour plus d'informations, communiquez avec votre conseiller en placements.

www.fidelity.ca

Fidelity INVESTMENTS

Veuillez lire le prospectus d'un fonds avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment et le rendement passé pourrait ou non être reproduit. Les investisseurs verseront des frais de gestion et des charges et pourraient devoir payer des commissions ou des frais de maintient; de plus ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Fidelity Investments est une marque déposée de FMR Corp.

ACTUALITÉ
ET ANALYSE

Québec lancera 12 nouveaux fonds pour aider les régions

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec annoncera dans les prochaines semaines la création d'une douzaine de Fonds d'intervention économique régional (FIER), dont un à Montmagny et un autre dans la région de Huntingdon. Le premier est déjà en opération à Asbestos.

« Il va y en avoir un dans presque toutes les régions du Québec. Ça va bien ! » a déclaré **Michel Audet**, ministre du **Développement économique et régional et de la Recherche** dans une rencontre avec le journal LES AFFAIRES.

Créé lors du dernier budget, mais lancé officiellement en décembre, le programme FIER aide au démarrage et à l'expansion d'entreprises en région. Pour effectuer les premières mises de fonds, le gouvernement s'est asssocié au **Fonds de solidarité FTQ**, à **Fondaction** (CSN) et à **Capital coopératif et régional Desjardins**.

Le 20 janvier, le ministre Audet a annoncé la création d'un premier FIER pour Asbestos, en Estrie, dont la capitalisation pourrait atteindre 5 M$ sur trois ans. « La région se mobilise pour qu'on puisse l'aider. Ce qui m'a frappé à Asbestos, c'est que les gens du milieu étaient heureux d'annoncer ce FIER. C'était leur réalisation », dit Michel Audet. La région d'Asbestos a été durement frappée par la fermeture de la **Mine Jeffrey** et de l'usine **Magnola,** en 2003.

Pour les FIER-Régions, comme celui d'Asbestos, Québec souscrit deux dollars pour chaque dollar investi par le milieu (c'est l'inverse dans les fonds technologiques). Dans la région de l'Amiante, les investisseurs locaux injecteront 1,7 M$ en trois ans. Québec souscrira donc pour sa part 3,3 M$, ce qui totalise 5 M$.

GILLES DELISLE

« Il va y avoir un FIER dans presque toutes les régions du Québec. Ça va bien ! », dit le ministre Michel Audet.

À ce jour, près de 1 M$ a été injecté dans le fonds par des investisseurs locaux : **Noranda** (Magnola), **Cascades**, la **Caisse populaire Desjardins des métaux blancs** et le **Fonds de développement industriel Richmond-Wolfe** (FDI), un fonds privé.

Faire beaucoup avec peu

Ces sommes peuvent paraître relativement petites comparativement à celles, entre autres, que le gouvernement du Québec a englouti pour relancer la **Gaspésia,** à Chandler, en Gaspésie.

Mais M. Audet souligne qu'on sous-estime trop souvent l'impact d'investissements bien ciblés en région.

Par exemple, à Asbestos, avant la création du FIER, la région a bénéficié d'un fonds gouvernemental de 1 M$, géré par un comité local. Douze entreprises en ont profité. « Avec ce fonds, la région a créé 175 emplois et en a consolidé de 250 à 280 autres. La communauté s'est prise en main; c'est un bel exemple d'entrepreneurship », dit Michel Audet.

Un autre FIER sera bientôt lancé à Montmagny, à l'est de Québec, éprouvée par la fermeture de l'usine **Whirlpool**, l'an dernier, qui a entraîné la mise à pied de près de 600 travailleurs. Selon le ministre, les capitaux investis par les investisseurs locaux sont de même ordre de grandeur qu'à Asbestos, soit près de 1 M$.

Huntingdon, cette petite ville de la Montérégie ébranlée par la fermeture de six usines de textile et de vêtements à la fin de 2004, aura aussi son FIER. Il reste à déterminer si le fonds sera associé à la ville ou à la MRC, explique le ministre. M. Audet n'a pas voulu nommer les autres villes ou régions où seront créés des FIER.

Les interventions effectuées par les FIER-Régions se feront sous forme de capital jusqu'à un maximum de 500 000 $ par entreprise. ■

MICHEL AUDET VEUT UN BUDGET « ÉCONOMIQUE » – PAGE SUIVANTE

Plan d'action pour le textile

Le gouvernement **Charest** s'est récemment doté d'un plan d'action pour soutenir l'industrie du textile et du vêtement. Plusieurs entreprises du secteur ont cessé leurs activités ou sont menacées de fermer avec la fin de l'*Accord multifibres* de l'**Organisation mondiale du commerce.** La ville d'Huntingdon, par exemple, a perdu plus de 800 emplois d'un coup avec la fermeture de six usines, à la fin de 2004.

Le plan du gouvernement comprend trois axes:

> Assouplissement du *Programme d'appui stratégique à l'investissement* (PASI), géré par **Investissement Québec.** Pour qu'une entreprise obtienne de l'aide, elle devait investir au moins 5 M$. Le gouvernement a réduit ce seuil minimum à 500 000 $ pour le secteur du textile et du vêtement.

> Bonification du crédit d'impôt au design de mode, qui relève du ministère des **Finances.** Montréal étant un centre de mode important, le gouvernement veut donner un coup de pouce aux entreprises pouvant contribuer au rayonnement de la métropole.

> Autorisation de crédits additionnels de 3 M$ du ministère du **Développement économique et régional et de la Recherche,** en marge de PASI, pour aider des petites entreprises du textile et du vêtement. Québec apportera son aide pour des interventions de 50 000 à 60 000 $.

L'industrie du textile et du vêtement emploie quelque 75 000 personnes au Québec et a perdu 30 000 emplois depuis cinq ans. ■ **F.N.**

Le programme FIER en un coup d'oeil

Le programme du *Fonds d'intervention économique régional* (FIER) est doté d'une capitalisation totale de 300 M$ qui provient du gouvernement, à hauteur de 210 M$, et de ses trois partenaires : le Fonds de solidarité FTQ, Capital régional et coopératif Desjardins et Fondaction, qui investiront respectivement 50 M$, 25 M$ et 15 M$.

Il comprend quatre volets :

> Les FIER-RÉGIONS seront gérés en région par des organisations où le secteur privé sera majoritaire. Ces fonds sont dédiés à l'investissement dans le démarrage et le développement d'entreprises. Pour chaque dollar investi par les partenaires du milieu, le gouvernement ajoutera deux dollars. Les interventions sont limitées à 500 000 $ par entreprise.

> Les FIER-SOUTIEN seront mis en place sous l'égide des Conférences régionales des élus (CRE). Pour chaque dollar fourni par le milieu régional, le gouvernement ajoutera deux dollars. Les interventions ne dépasseront pas 250 000 $ par entreprise.

> Le FIER-PARTENAIRES pourra investir dans la création de fonds sectoriels. Ce fonds est doté de 80 M$. Pour 2 $ investi par le secteur privé, Le FIER-Partenaires investira 1 $.

> Le FIER-PARTENAIRES prévoit également la mise en place d'un outil de financement pour le soutien à des projets structurants en région. Le FIER y participera pour un montant minimum de 5 M$. Un montant de 100 M$ est affecté à ce fonds. ■ F.N.

Vos épargnes ont de la valeur. Mais sont-elles protégées?

La Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) et l'Autorité des marchés financiers du Québec (AMF) protègent d'office la plupart des dépôts faits dans une banque, société de fiducie, société de prêt, ou coopérative de services financiers (caisse populaire), jusqu'à concurrence de 60 000 $.

Pour plus de renseignements :
Composez le 1.800.461.7232 (SADC) ou le 1.866.526.0311 (AMF)
Consultez le site de la SADC au www.sadc.ca ou celui de l'AMF au www.lautorite.qc.ca
Ou contactez votre institution financière.

SADCCDIC
Société d'assurance-dépôts du Canada
Canada Deposit Insurance Corporation

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

Québec

Canada

Michel Audet veut un budget « économique »

Le ministre du Développement économique propose qu'on accélère l'abolition de la taxe sur le capital

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Le prochain budget du gouvernement du Québec doit être de nature économique et inclure des mesures pour donner un sérieux coup de pouce aux entreprises, par exemple en accélérant l'abolition de la taxe sur le capital, souhaite **Michel Audet**, ministre du **Développement économique et régional et de la Recherche du Québec**.

« Le premier budget de notre gouvernement [2003] en était un de transition. Le dernier [2004] était beaucoup plus social. Ce prochain budget va être, j'espère, davantage économique. C'est mon vœu et c'est celui de mon collègue **Yves Séguin**, ministre des **Finances** », a dit le ministre dans une rencontre avec le journal LES AFFAIRES, à Montréal.

« Il faut se rendre compte qu'il y a des modifications à apporter », dit-il. Selon lui, Québec doit envoyer un signal fort au secteur privé compte tenu de la situation actuelle, dans un contexte où l'appréciation du huard par rapport au dollar américain et la concurrence asiatique font très mal aux entreprises.

Michel Audet souhaite que la taxe sur le capital (0,6 %) soit abolie pour toutes les entreprises d'ici 2008. « Notre objectif, c'est de l'abolir le plus vite possible dans le secteur manufacturier. » Dans leur programme, les libéraux de **Jean Charest** comptaient, dès un premier mandat, l'éliminer pour les PME, puis, dans un deuxième, le faire disparaître pour les grandes entreprises.

Mais le ministre du Développement économique veut aujourd'hui accélérer ce rythme puisque l'Ontario, principal concurrent du Québec, a décidé de supprimer complètement cette mesure fiscale en 2008. « L'Ontario a donné un signal, c'est pour ça que je dis qu'il faut aller plus vite. Je pense que notre cadence doit se rapprocher de celle de l'Ontario. »

Selon lui, cet impôt freine la création d'emplois. Contrairement à l'impôt sur le revenu, il est prélevé par le gouvernement peu importe le cycle économique et, donc, de la santé financière des entreprises. Plusieurs provinces canadiennes, comme l'Alberta, la Colombie-Britannique et Terre-Neuve, ont déjà aboli la taxe sur le capital.

Depuis le dernier budget Séguin, les entreprises dont le capital investi est inférieur à 1 M$ ne paient plus cette taxe, ce qui comprend la plupart des PME. Mais les grandes entreprises, dont les manufacturières, sont encore assujetties à cet impôt jugé improductif par l'ensemble du monde des affaires, car il s'attaque à l'investissement.

GILLES DELISLE

Selon Michel Audet, dans son prochain budget, Québec doit envoyer un message clair au secteur privé compte tenu de la situation actuelle, dans un contexte où l'appréciation du huard par rapport au dollar américain et la concurrence asiatique font très mal aux entreprises.

Faciliter l'entrepreneuriat

Même s'il ne s'agit pas d'une mesure budgétaire, le ministre a indiqué que le portail du gouvernement destiné aux entreprises (*www.entreprises.gouv.qc.ca*), qui amorce sa deuxième phase de développement, facilite la vie aux entrepreneurs. Michel Audet souhaite qu'il soit entièrement transactionnel d'ici la fin de 2006.

« On veut que l'entrepreneur qui veut créer une PME chez lui – par exemple, en Gaspésie – puisse avoir la capacité de le faire sans aller courir dans les bureaux et sans courir après la personne avec qui il doit transiger. »

Le ministre veut que ce portail permette à n'importe qui de faire une opération, et que tous reçoivent une réponse dans les meilleurs délais.

Si cela se réalise, ce sera une amélioration considérable par rapport aux multiples étapes bureaucratiques qu'un entrepreneur devait franchir pour lancer une entreprise, par exemple un restaurant avec permis d'alcool.

Cet entrepreneur devait s'adresser à six ministères et organismes différents, remplir 16 formulaires, répéter 27 fois son nom et son adresse, et 21 fois le nom de l'entreprise. De son côté, le gouvernement lui répondait, par formulaires interposés, de 21 manières différents (le requérant, le fondateur, le signataire, etc.). Ouf !

Par ailleurs, Michel Audet a mentionné que le comité sur l'allégement réglementaire, qui conseille le gouvernement, allait désormais recueillir les suggestions des utilisateurs du site gouvernemental destiné aux entreprises. Le comité est présidé par **Michel Hémond**, président du conseil d'administration des **Manufacturiers et exportateurs du Québec**.

Enfin, interrogé à savoir s'il s'attendait à ce que son ministère subisse d'autres compressions budgétaires, le ministre a répondu qu'il se « bat fort » actuellement pour qu'on lui laisse la marge de manoeuvre nécessaire. Malgré les réductions de crédits l'an dernier, il souligne qu'il a réussi à maintenir les fonds budgétaires alloués au soutien à la recherche et développement. ■

Alcoa à Baie-Comeau : le projet n'est pas mort indéfiniment

Malgré l'échec des négociations entre Québec et **Alcoa** pour la modernisation et l'expansion de son aluminerie de Baie-Comeau, **Michel Audet** a bon espoir que les deux parties arriveront éventuellement à s'entendre.

« Je suis convaincu qu'à terme, ce projet va pouvoir se réaliser. Il y a eu des malentendus de part et d'autre. Un jour ou l'autre, ça deviendra intéressant pour les deux parties de trouver un terrain d'entente. On n'en était pas à cette étape. »

Rappelons que la multinationale américaine et le gouvernement Charest n'ont pu s'entendre sur un mécanisme pour stabiliser les prix de l'électricité à long terme. ■ **F.N.**

Une année plutôt bonne

Michel Audet dresse un bilan économique somme toute positif de 2004. « *Grosso modo,* l'année a été assez bonne. On peut faire mieux, mais c'est quand même une bonne année. »

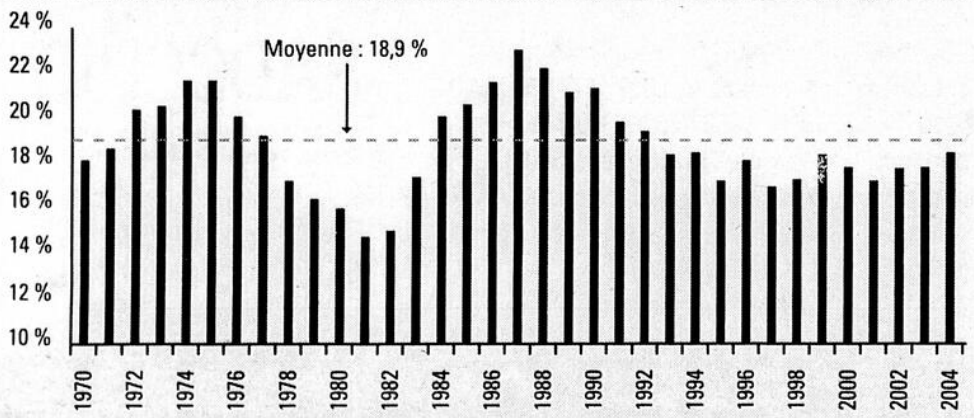
Pour appuyer son propos, il souligne la création nette de 58 000 emplois au Québec et une progression du produit intérieur brut (PIB) réel au-dessus des 2 %.

Le taux de chômage a été en moyenne de 8,4 %, ce qui est une bonne amélioration par rapport au taux de 9,1 % enregistré en 2003. Mais il demeure encore au-dessus de la barre des 8 %, un seuil difficile à franchir au Québec.

Par ailleurs, le ministre s'est dit très satisfait du niveau d'investissement privé (18,5 %) au Canad que le Québec a attiré en 2004, soit la meilleure performance des 12 dernières années. En 1992, ce taux avait atteint 19,2 %.

En 2004, avec 7,5 M d'habitants, le Québec comptait pour 23,6 % de la population canadienne, qui totalise 31,9 M d'habitants. ■ **F.N.**

L'évolution de la part québécoise des investissements privés canadiens



SOURCE : STATCAN, INVESTISSEMENTS PRIVÉS ET PUBLICS, TABLEAUX 029-0035 (1970-1990) ET 032-0002 (1991-2004)

Le CRIQ et la valorisation universitaire à l'examen

Le gouvernement est à revoir le mandat du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ), afin qu'il soit davantage en relation avec d'autres centres de recherche. Québec annoncera ses couleurs d'ici l'été.

« Le but n'est pas d'abolir le CRIQ, mais de faire en sorte que les sommes qu'on y investit touchent davantage le transfert aux régions et le transfert technologique », dit le ministre **Michel Audet.**

De plus, le gouvernement vient de créer un groupe de travail, présidé par **Pierre Fortier,** pour évaluer les résultats des quatres sociétés de valorisation mises en place dans les universités. Le groupe doit proposer d'ici la mi-mai des solutions pour améliorer l'essaimage de nouvelles entreprises (*spin-off*) et le transfert technologique dans le secteur privé. « Les universités doivent aussi faire des liens avec les centres collégiaux de transfert technologique », souligne M. Audet.

Par ailleurs, le ministre a souligné que son gouvernement avait appuyé la création de Centres collégiaux de transfert technologique (CCTT) depuis son élection. On en compte maintenant 30, répartis dans 12 régions du Québec.

« Ils ont des spécialistes qui se branchent sur des entreprises de leur région pour faire du transfert technologique. C'est très important pour les régions. Ça fait partie des mécanismes d'appui aux entrepreneurs locaux », dit M. Audet. ■ **F.N.**

GAGNANTS DU QUIZ LES AFFAIRES

Les deux gagnants de notre quiz du 1er janvier 2005 sont Réjean Bériault, de Yamaska-Est, et Réjean Gignac, de l'arrondissement Sainte-Foy à Québec.

Leur nom a été tiré au sort parmi ceux des 184 personnes qui ont obtenu la totalité des bonnes réponses à ce questionnaire qui mettait à l'épreuve leurs connaissances économiques.

MM. Bériault et Gignac recevront donc chacun un cellier d'une valeur de 900 $, comme prévu.

Un total de 514 lecteurs des AFFAIRES ont participé à l'épreuve et la très grande majorité d'entre eux ont obtenu d'excellents résultats. Cela signifie que beaucoup d'attention a été consacrée à ce quiz, ce qui témoigne de la très grande qualité de notre lectorat.

Félicitations aux participants et aux gagnants.

Jean-Paul Gagné, éditeur

Montréal au palmarès des villes *créatives* sur le continent

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Voilà des années que **Culture Montréal** essaie de convaincre les gens d'affaires et les politiciens d'investir dans la création contemporaine à Montréal, afin de transformer la région en métropole culturelle unique et forte en Amérique du Nord.

L'étude que l'organisme a commandée à **Richard Florida**, sommité mondiale en matière de développement urbain, devrait l'aider à atteindre son objectif. Cette étude classe Montréal au deuxième rang des villes « super créatives » de l'Amérique du Nord. La première est Toronto. L'étude a été dévoilée le 27 janvier devant près de 600 personnes réunies par la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain**.

Simon Brault, président de Culture Montréal et vice-président du **Conseil des arts du Canada,** souhaite que cette étude incite le monde des affaires à travailler davantage avec le milieu culturel, à ne pas se contenter de miser sur les *blue chips* culturels et à lorgner vers la relève, surtout celle qui allie art et technologie.

Des indicateurs non traditionnels

L'équipe de M. Florida a établi son classement en utilisant des indicateurs statistiques très particuliers, explique M. Brault, instigateur du projet. « M. Florida part de la prémisse que dans les 10 prochaines années, la croissance économique des villes sera redevable d'un indice qu'il appelle « secteur créatif » et qui porte l'acronyme TAPE : c'est-à-dire des gens qui ont des emplois dans la technologie (production, recherche et innovation); les arts et la culture; les professions; et l'éducation », explique-t-il. Bref, tous ceux qui sont payés pour penser.

Or, Montréal compte un ratio élevé de ces travailleurs, dit M. Brault. Ils comptent pour 29 % de la population active et gagnent 41 % des revenus d'emploi. Plus précisément, Montréal compte une forte concentration d'employés des catégories technologie, arts et éducation, qui forment le noyau « super créatif » de M. Florida.

« Les indicateurs sur lesquels s'appuie l'étude ne sont pas le nombre de diplômés, mais plutôt le nombre de personnes qui disent travailler dans le secteur créatif. Cette nuance est importante, car quelqu'un comme **Guy Laliberté**, président du **Cirque du Soleil**, qui n'a pas terminé son cours collégial, échapperait aux indicateurs économiques traditionnels », explique M. Brault.

Montréal obtient un score élevé dans trois autres indices : technologie, tolérance et qualité du territoire. Le fait que la ville soit multiculturelle, bilingue et compte plusieurs gais lui donne un score élevé en tolérance. Le fait que ses loyers soient relativement bas fait monter son indice de qualité du territoire... Ces facteurs attirent les artistes et les créatifs qui, eux, engendrent l'innovation, sur laquelle repose la croissance économique.

GILLES DELISLE

Simon Brault, président de Culture Montréal, invite les gens d'affaires à valoriser la créativité.

« Cela est d'autant plus vrai qu'ici, la haute technologie a beaucoup été propulsée par les arts », souligne M. Brault.

Mais Montréal a ses faiblesses : notamment son taux de brevets et de diplomation universitaires, qui ne sont pas assez élevés.

Ce qui compte, selon Culture Montréal et les sept autres commanditaires de l'étude (dont la Ville de Montréal, **Tourisme Montréal** et **Montréal International**), c'est qu'on ait distingué les arts, la technologie et l'éducation comme moteurs économiques et qu'on valorise les partenariats entre ces secteurs.

L'étude servira aussi à placer Montréal sur l'échiquier nord-américain, voire mondial, des villes d'avenir. « Depuis des années, Toronto consacre des efforts énormes à devenir une métropole culturelle. Nous sommes en train de perdre la course et nous espérons que l'étude de M. Florida va contrer ça », dit M. Brault. ■

Claude J. Charron, de nouveau éditeur

Le fondateur des magazines *Le Lundi* et *7 Jours,* **Claude J. Charron,** refait surface dans le monde de l'édition. Il lance un nouvel hebdomadaire, entrant ainsi en concurrence directe avec l'empire **Quebecor.**

Lors d'un bref entretien aux AFFAIRES, M. Charron a confirmé que son magazine sortira d'ici peu. Il ne veut en dévoiler ni le nom, ni la date de lancement, de peur de se « faire jouer des mauvais tours » par les stratèges de **Quebecor Média.** Son magazine offrira aux lecteurs québécois un produit « unique », dit-il.

Selon nos informations, cet hebdomadaire sur papier glacé, imprimé par **Transcontinental**, comportera des reportages sur des personnalités connues, mais il élargira la gamme pour inclure des politiciens, comme le premier ministre **Jean Charest** et sa famille, qui figurent dans le premier numéro. Une quarantaine d'employés – certains connus – œuvrent au magazine, parmi lesquels **Lisette Lapointe,** l'épouse de l'ancien premier ministre **Jacques Parizeau.**

Claude Charron dit également avoir d'autres projets sur la planche. « Je suis un entrepreneur », dit-il.

M. Charron a vendus Le Lundi et 7 Jours à Quebecor voilà plusieurs années. Or, la clause de non-concurrence ayant suivi cette vente est arrivée à échéance il y a quelques jours. M. Charron était prêt. Quebecor aussi, puisqu'elle vient de lancer la revue *Sensass*, au bas prix de 49 cents. On verra comment David affrontera Goliath. ■ **S.D.**

ERRATUM

Suite à l'avis de nomination qu'elle a fait paraître dans l'édition du 15 janvier dernier, la Fondation Charles-Bruneau tient à rectifier l'orthographe du nom de l'entreprise dont Monsieur Stéphane Dubé est président. Nous aurions dû lire Gestion Bi-Eau Pure inc.

Comptables agréés du Québec

CA, rien de moins!

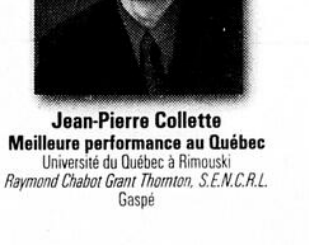
419 candidats québécois ont réussi l'Évaluation uniforme des comptables agréés (EFU)

L'EFU est considéré à travers le monde comme l'un des examens d'admission les plus rigoureux. Il porte notamment sur la certification, la fiscalité, les technologies de l'information, la gestion des risques, la présentation de l'information financière, la gestion financière, la finance d'entreprise et la comptabilité de management.

Onze québécois figurent au Tableau d'honneur canadien de l'EFU et, pour une cinquième année consécutive, le taux de succès de nos candidats québécois est supérieur à la moyenne canadienne.

L'Ordre des comptables agréés du Québec est fier de vous présenter les lauréats québécois de l'EFU de 2004.

Jonathan Allard
Université du Québec à Trois-Rivières
Dessureault, Leblanc, Lefebvre, SENC, CA
Trois-Rivières


Kathryn Johnston
École de gestion John Molson (Université Concordia)
Ernst & Young s.r.l./ S.E.N.C.R.L./ LLP
Montréal

Jean-Pierre Collette
Meilleure performance au Québec
Université du Québec à Rimouski
Raymond Chabot Grant Thornton, S.E.N.C.R.L.
Gaspé

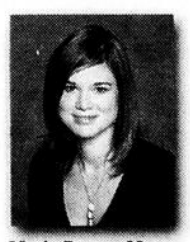
Stéphane Camiré
Université Laval
Lachance Parent, SENC, CA
St-Bernard

Julie Lemire
Université du Québec à Montréal
RSM Richter, S.E.N.C.R.L.
Montréal

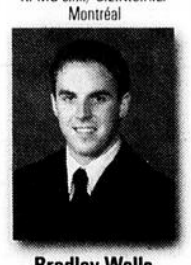
Jennifer Cartwright
Université McGill
Schlesinger Newman Goldman comptables agréés, S.E.N.C.R.L.
Montréal

Myriam Lévesque
Université Laval
Raymond Chabot Grant Thornton, S.E.N.C.R.L.
Québec

Manon Deslandes
Université du Québec à Montréal
KPMG s.r.l./ S.E.N.C.R.L.
Montréal


Marie-France Mayer
HEC Montréal
Samson Bélair/Deloitte & Touche, S.E.N.C.R.L.
Montréal

Jonathan Graham
École de gestion John Molson (Université Concordia)
KPMG s.r.l./ S.E.N.C.R.L.
Montréal


Bradley Wells
École de gestion John Molson (Université Concordia)
Ernst & Young s.r.l./ S.E.N.C.R.L./ LLP
Montréal

Félicitations au futurs CA et merci à nos partenaires universitaires !

Acquizition.biz Pour acheter ou vendre une entreprise.
jobWings.com finance comptabilité gestion
BANQUE NATIONALE VOUS SEREZ PLUS À L'AISE
OSLER, HOSKIN & HARCOURT
TD Assurance Habitation et Auto

Jean-Claude Scraire refait surface

L'ancien patron de la Caisse de dépôt préside le conseil d'une société de capital de démarrage

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

D'une grande discrétion, pour ne pas dire absent du paysage québécois depuis son départ de la présidence de la **Caisse de dépôt et placement** (CDP), **Jean-Claude Scraire** refait surface.

Il préside le conseil d'administration de **Triangle Capital Croissance 1**, une société de capital de démarrage qui est sur le point de lancer un premier appel public à l'épargne.

Autre signe qui ne ment pas : même s'il n'a pas été particulièrement loquace, M. Scraire a accordé une entrevue au journal LES AFFAIRES, chose qu'il a refusée à plusieurs reprises depuis son départ.

« J'ai observé deux ans de discrétion presque totale. Ça suffit », a-t-il expliqué.

Si sa période de réserve est maintenant terminée, il dit ne pas chercher pour autant les nominations à des conseils d'administration prestigieux. Il continue d'offrir ses services à titre de conseiller indépendant auprès des entreprises québécoises.

M. Scraire travaille d'ailleurs avec le groupe **Norbourg gestion d'actifs**, propriété de **Vincent Lacroix**, selon le journal *Finance et Investissement*.

Si sa période de réserve est terminée, il dit ne pas chercher pour autant les nominations à des conseils d'administration prestigieux.

Une information que M. Scraire n'a pas voulu commenter. Il n'a pas non plus voulu s'étendre sur les événements qui ont marqué la fin de sa présidence à la Caisse de dépôt.

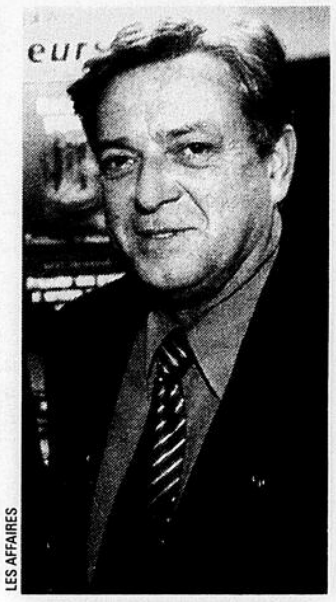
M. Scraire a dirigé la CDP de 1995 à 2002. Sous sa gouverne, l'actif sous gestion de la Caisse a explosé, passant de 51,5 à plus de 133 milliards de dollars (G$). Mais la fin de sa présidence a été marquée par des décisions controversées, comme l'achat au prix fort de **Vidéotron**, et par une baisse notable de la valeur de l'actif des déposants de la Caisse. La Caisse gère notamment les dépôts de la **Régie des rentes du Québec**.

Une entreprise du secteur des médias

Triangle a déposé un prospectus provisoire en novembre dernier en vue d'être inscrite à la **Bourse de croissance TSX**. Un prospectus final sera déposé dans les prochaines semaines.

Une société de capital de démarrage (SCD) amasse des fonds pour faire l'acquisition d'entreprises ou d'éléments d'actif. Une fois inscrite en Bourse, la SCD a 18 mois pour investir l'argent recueilli.

La SCD est essentiellement une coquille vide dont le but est de prendre le contrôle d'une entreprise privée déjà en affaires, souvent en démarrage.



LES AFFAIRES

« J'ai observé deux ans de discrétion presque totale depuis mon départ de la Caisse. Ça suffit », dit Jean-Claude Scraire.

Triangle est dirigée par **Paul Allard**, cofondateur de **ZAQ**, qui a été acquise en mars 2003 par **Isaac Technologies**.

« On cherche une entreprise dans le secteur des médias, pris dans un sens très large. On regarde du côté des secteurs plus traditionnels, mais ayant une forte composante technologique. On regarde aussi le secteur des énergies renouvelables, les secteurs "dans le vent" », explique au téléphone M. Allard, qui précise que la mariée n'est pas encore trouvée.

Est-ce que la présence d'un personnage controversé à la tête du conseil d'administration n'est pas de nature à inquiéter les investisseurs ? L'entrepreneur de 40 ans rétorque que M. Scraire est un atout aux yeux des professionnels de la finance, en raison de son expérience et de son réseau de contacts.

« Vous savez, quand quelqu'un est confronté à des difficultés, il en sort grandi. Il devient plus sage, plus humble et il est plus agréable de travailler avec lui », dit M. Allard à propos de l'ancien patron de la Caisse, qu'il a connu par personne interposée il y a deux ans.

Jean-Claude Scraire possède 400 000 actions de Triangle, soit 24,56 % des actions ordinaires souscrites, selon le prospectus provisoire. « J'ai investi environ 50 000 $ dans Triangle, ce qui est un montant significatif pour moi », dit M. Scraire en riant.

Après la clôture du premier appel public à l'épargne, dont l'objectif est de recueillir entre 750 000 $ et 1 250 000 $, sa participation varierait entre 6 et 9,3 %, selon le succès de l'émission et la quantité d'options qui lui seront octroyées. La durée de son engagement dépendra du champ d'activité de la société que Triangle aquérra.

Chose curieuse, Triangle compte aussi parmi ses administrateurs **Pierre Arbour**. Ancien de la Caisse de dépôt et président-fondateur d'**Alkebec**, une société de gaz et de pétrole,

M. Arbour est connu pour ses critiques sévères à l'endroit de la Caisse sous le règne de M. Scraire. Or, la cohabitation se vit bien, selon MM. Allard et Scraire. Nous n'avons pas été en mesure de parler à M. Arbour. ■

La BDC maintient le cap malgré des pertes de 111 M$

La Banque de développement du Canada a bon espoir de redresser son portefeuille en capital de risque

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

La Banque de développement du Canada (BDC) n'entend pas changer de cap malgré des pertes de près de 111 M$ au cours des trois dernières années pour son portefeuille de capital de risque.

L'institution financière réitère sa confiance dans le secteur technologique et entend maintenir son niveau d'activité.

« Le secteur était en perte de vitesse ces dernières années, mais nous sommes confiants de voir la situation se replacer », commente **André Bourdeau,** président et chef de la direction par intérim.

« C'est une joute à long terme, il ne faut pas réagir au moindre soubresaut », renchérit **Michel Ré,** vice-président exécutif, Investissements, en précisant que la Banque n'a aucunement l'intention de réviser sa stratégie.

Selon ce banquier engagé dans le financement des PME à la BDC depuis plus de 30 ans, il importe de continuer à appuyer les jeunes entrepreneurs oeuvrant dans un domaine, les technologies, qui apporte une valeur ajoutée à l'économie.

À l'image des entrepreneurs en construction, illustre-t-il, « nous aidons à bâtir des entreprises pour lesquelles le marché donne un prix qui, pour l'instant, n'est pas favorable ».

Les financements autorisés par la BDC[1]

	Montant total (G$)	Nombre de projets
2000	1,43	4 749
2001	1,65	5 173
2002	1,85	5 806
2003	2,13	6 387
2004	2,19	7 338

Évolution du bénéfice net (M$)[1]

	2000	2001	2002	2003	2004
Prêts et consultation	21,1	32,1	74,7	91,4	89,4
Capital de risque	80,0	56,2	(21,0)	(59,5)	(30,3)
Bénéfice net total	101,1	88,3	53,7	31,9	59,1

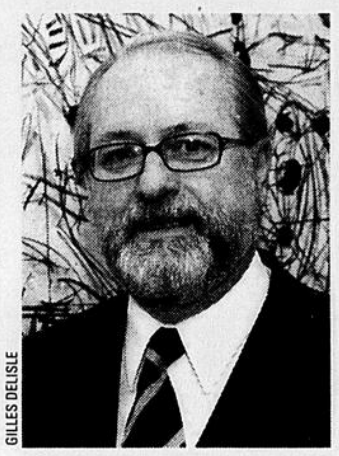
1 Pour les exercices terminés le 31 mars

SOURCE : BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA

Un rendement de 13,1 % sur 10 ans

Le taux de rendement interne sur 10 ans des placements en capital de risque de la BDC affichait 13,1 % lors de l'exercice financier terminé le 31 mars 2004, une baisse par rapport à 16,3 % lors de l'exercice 2003. La Banque prévoit un taux de rendement de 11 % en 2005.

Cette banque, qui appartient au gouvernement fédéral, reçoit l'appui de son actionnaire. Dans son discours du budget 2004, le ministre des **Finances, Ralph Goodale,** a annoncé l'affectation d'une somme additionnelle de 250 M$ à la BDC, somme qui sera investie en capital de risque au cours des cinq prochaines années.



GILLES DELISLE

« Le secteur technologique était en perte de vitesse ces dernières années, mais nous sommes confiants de voir la situation se replacer », dit André Bourdeau, président par intérim de la BDC.

Depuis l'exercice 2000, l'engagement total de la Banque dans les activités de capital de risque s'est graduellement accru de 195 à 491 M$.

Le secteur communication et industries connexes à l'informatique domine, avec des engagements de 163 M$, suivi par ceux des sciences de la vie (biotechnologie, médecine et santé) avec 114 M$, et de l'électronique avec 95 M$.

Le recul encaissé par les placements de capital de risque de la Banque ont miné les résultats néanmoins satisfaisants de la Banque.

Le bénéfice net total de l'exercice 2004 s'est chiffré à 59 M$, ce qui représentait une hausse de 85 % par rapport aux 31,9 M$ de l'exercice précédent. Le secteur des Prêts et consultation a compensé grâce à un bénéfice net de 89,4 M$. ■

Un projet à financer ?

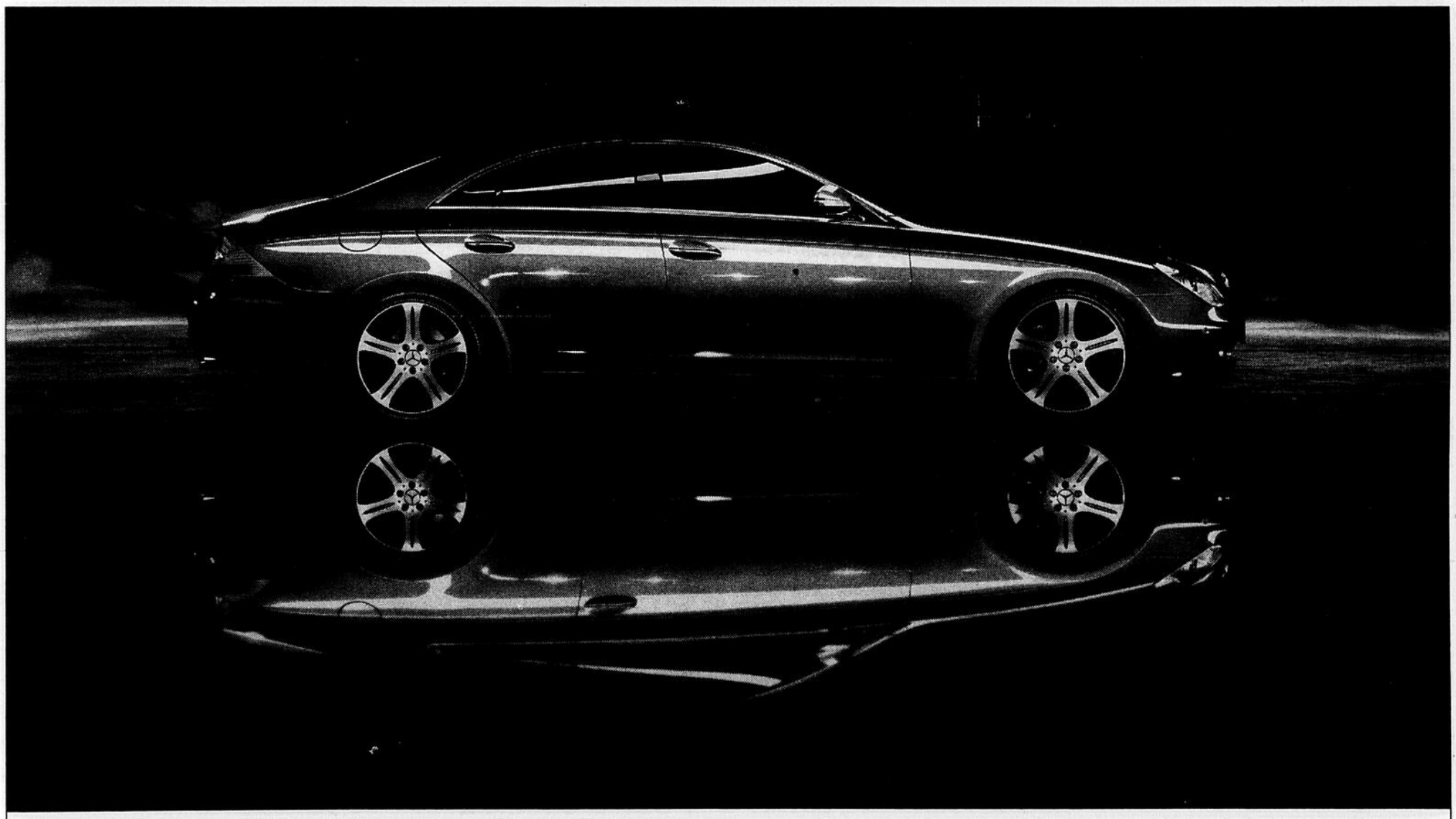
La Chambre de commerce française au Canada tiendra les 14 et 15 février prochains à Montréal un forum où des investisseurs français et québécois entendront des présentations par des entrepreneurs qui cherchent du financement en capital de risque. Jusqu'à maintenant, un peu plus de 20 projets ont été inscrits, selon **Frédéric L'Hôtellier,** de la Chambre de commerce française. « Nous pouvons en accueillir davantage. »

Les entrepreneurs désireux de bénéficier de ce forum ont jusqu'au 2 février pour s'y inscrire. Le besoin de financement minimum est de 500 000 $. Un jury sélectionnera les meilleurs projets. Entre 15 et 18 projets seront présentés dans trois catégories : les sciences de la vie, les technologies de l'information et la fabrication industrielle.

M. L'Hôtellier s'attend à recevoir l'inscription au forum de 8 à 10 fonds de capitaux de risque français et autant de fonds québécois. Outre les présentations des projets, les entrepreneurs auront accès à une salle où ils pourront tenir des rencontres individuelles.

L'événement se tiendra à l'hôtel *Hyatt* du Complexe Desjardins.

Pour plus de renseignements : *www.ccfcmtl.ca* ■ **J.P.G.**



ÉDITORIAL

La transparence est essentielle à la gestion des fonds publics

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

Consternation dans les milieux sportifs québécois. Les championnats internationaux de natation, qui devaient se tenir à Montréal en juillet, viennent d'être annulés par la **Fédération internationale de natation** (FINA).

Ces jeux sont en difficulté parce que *Montréal 2005*, l'organisme qui doit les organiser, est à court d'au moins 12 M$. C'est d'ailleurs la somme qu'on vient de demander aux gouvernements. Ce trou résulterait du fait que les entreprises n'auraient engagé que 175 000 $ dans le financement de l'événement, au lieu des 12,2 M$ budgétés. Ou bien ce projet a été mal géré et mal vendu, ou bien les entreprises n'y ont pas cru. Or, celles-ci ont pourtant engagé 4 M$ dans les *Outgames,* les jeux gais qui doivent se tenir à Montréal à l'été 2006.

Le ministre des **Sports** du Québec, **Jean-Marc Fournier**, a tenté de convaincre la FINA de faire sa part en déboursant environ 3 M$, à la suite de quoi son gouvernement aurait allongé d'autres millions. « Non », a répondu la FINA, bien plus habituée à quêter qu'à financer. Les fédérations sportives, qui vivent en partie aux dépens des contribuables, se comportent comme des princes.

Sitôt venue la réponse de la FINA, le bon maire de Montréal, **Gérald Tremblay**, qui avait compté sur les gouvernements supérieurs pour sauver les championnats, vient d'engager les contribuables montréalais à absorber un éventuel déficit de cet événement. Il s'est dit confiant de pouvoir réunir les commandites nécessaires pour éviter un déficit.

Comment ne pas se rappeler qu'un autre maire de Montréal, l'ineffable **Jean Drapeau**, avait déclaré solennellement que la probabilité que les Jeux olympiques de Montréal fassent un déficit était égale à celle qu'un homme puisse enfanter. On paie encore ce stade dont personne ne veut, que personne n'utilise et qu'il coûterait trop cher de démolir. Bref, cet éléphant blanc demeurera un boulet énorme pour plusieurs générations à venir.

Certes, les championnats aquatiques ne ressemblent en rien aux Jeux olympiques, mais ils procèdent de la même logique. Ce sont des projets qui ont été lancés sans planification suffisante, dont le financement repose sur le dos des contribuables et qui sont gérés par des comités non imputables.

Sur les quelque 44 M$ engagés par Ottawa (16 M$), Québec (14 M$) et Montréal (14 M$), seulement 14 M$ ont servi à l'amélioration des bassins et des équipements. Où est passé le reste ? Interrogé, le ministre Fournier a parlé d'achat de droits, de billets d'avion à payer pour les membres de la FINA et de quelques autres dépenses analogues. Quant au reste, il semble n'en rien savoir.

Mandatés par Québec pour examiner les livres de Montréal 2005, des compables de **Samson Bélair/Deloitte & Touche** auraient été mal accueillis par la direction générale de l'organisme. Il s'agit là d'une attitude inacceptable de la part des gestionnaires d'une organisation qui doit son existence aux contribuables. Or, ces derniers sont écœurés du gaspillage de fonds publics dans toutes sortes de projets mal gérés, qui profitent souvent à des amis du parti au pouvoir. Les intentions du départ sont parfois bonnes, mais l'exécution est souvent désastreuse. Les révélations faites à la commission **Gomery** sur le scandale des commandites sont très éloquentes à ce sujet.

C'est pourquoi il faut espérer que les députés des partis d'opposition aux Communes réussiront à faire comparaître devant le Comité des comptes publics les responsables des ***Internationaux du sport de Montréal*** (ISM) et de Montréal 2005 pour savoir où sont passés les fonds publics qui leur ont été confiés.

Non seulement l'argent des contribuables doit-il être dépensé avec parcimonie et intégrité, mais il faut aussi qu'il le soit dans la transparence totale. ISM, dont la vocation est de promouvoir la tenue d'événements sportifs internationaux à Montréal, a déjà reçu une commandite fédérale à l'époque où ce programme existait. Il est d'ailleurs fort probable qu'on ait compté au début sur cette source de fonds pour financer les compétitions aquatiques. Maintenant qu'un scandale a mis fin à ce programme, les organisateurs se trouvent sans ressources pour aller plus loin.

Les compétitions ne sont pas officiellement perdues pour Montréal, mais aussi longtemps qu'on ne saura pas si les fonds confiés à Montréal 2005 ont été gérés correctement, il serait inconvenant de puiser à nouveau dans les poches des contribuables.

Au lieu de donner des jeux à la population, comme le faisaient les Romains, commençons donc par soigner nos malades adéquatement et par enseigner correctement à nos enfants. ■

POINT DE VUE

À trop vouloir économiser...

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

La politique québécoise du médicament, annoncée en décembre par le ministre de la **Santé et des Services sociaux, Philippe Couillard**, montre une fois de plus que les gouvernements ont de la difficulté à lâcher le morceau du contrôle des prix.

Au Canada, ces prix sont contrôlés de deux façons. D'abord, à l'échelon fédéral, le **Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés** fixe le prix de lancement des nouveaux produits et plafonne par la suite leur augmentation en fonction de l'inflation.

Ensuite, le contrôle s'effectue à l'échelon provincial. Ainsi, le Québec et l'Ontario pratiquent depuis plus de 10 ans un gel des prix sur les médicaments brevetés. La récente politique québécoise met fin à ce gel, mais les prix restent quand même soumis à un contrôle : les fabricants devront attendre cinq ans avant de pouvoir demander une augmentation, laquelle sera encadrée par plusieurs conditions et plafonnée, entre autres, par l'indice des prix moins 0,5 %.

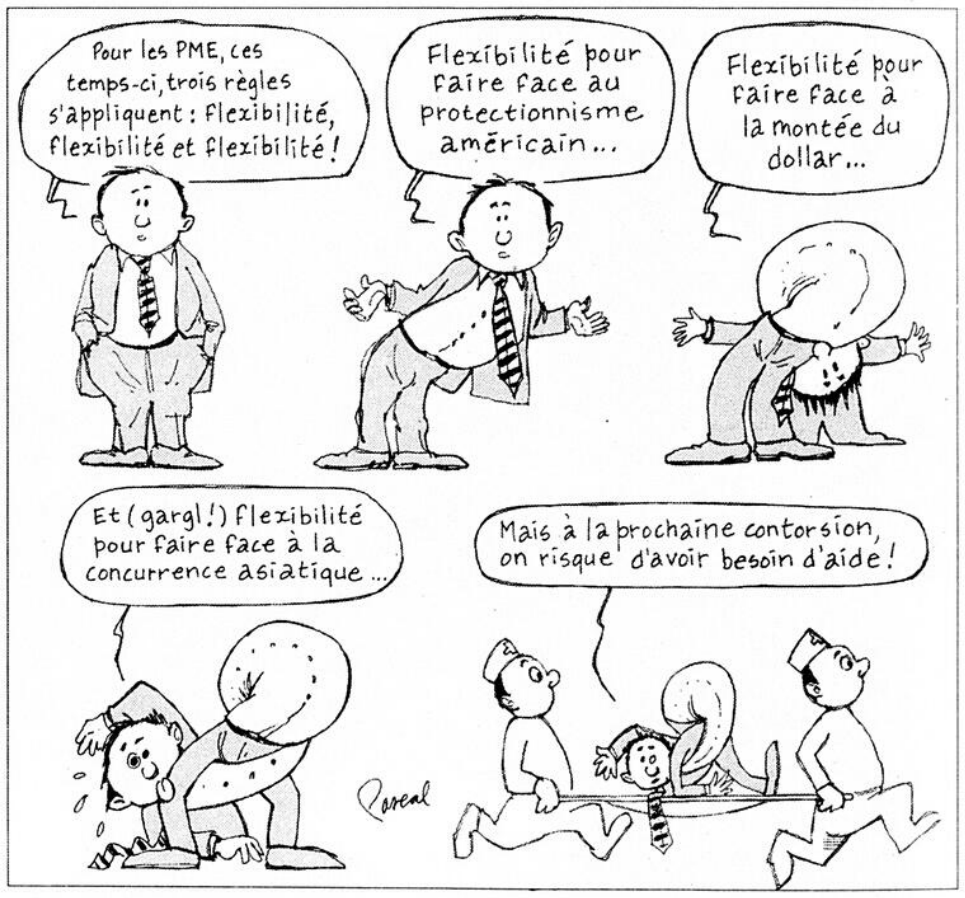
S'acharner à contrôler les prix s'est pourtant avéré fort inefficace pour freiner l'explosion des dépenses de santé, dont la hausse est due à l'utilisation plus intensive de médicaments. En plus, ces contrôles rendent l'innovation et la commercialisation de nouveaux médicaments moins profitables au Canada. Le volume des revenus s'en trouve réduit, et les filiales canadiennes des grandes compagnies pharmaceutiques reçoivent moins de missions de recherche et développement (R-D).

Les politiques canadiennes du médicament se distinguent aussi en raison du double processus – fédéral et provincial – d'approbation et de remboursement des nouveaux médicaments. Les patients soignés au Québec doivent attendre environ deux ans, deux fois plus longtemps que les patients américains, avant de profiter des nouveaux produits. De même, dans l'optique d'une réduction des dépenses, beaucoup de nouveaux médicaments sont rejetés par l'organisme qui régit les listes provinciales de médicaments remboursables. Entre 1995 et 2000 au Québec, seulement 71 nouveaux médicaments sur 228 ont bénéficié d'une inscription totale à cette liste.

En voulant réduire les coûts, les gouvernements font fi des avantages de médicaments novateurs. Ils ne tiennent pas compte non plus des retombées économiques liées à une activité de R-D pharmaceutique plus importante.

Dans une étude récente, le consultant **Bain & Co** a évalué que les contrôles des prix ont permis de réaliser des « économies » de 7 milliards de dollars (G$) par an sur les nouveaux médicaments. Cependant, le contrôle des prix est aussi la cause de pertes pour toute l'économie, en termes d'emplois qualifiés, de centres de recherche, d'emplois non créés, et aussi de traitements de santé moins performants aux effets secondaires plus importants, d'hospitalisation, etc. Les pertes pour l'économie canadienne seraient ainsi de 8 G$, soit une perte nette de 1 G$ par an.

Il est temps de considérer les médicaments comme un moyen pour recouvrer vite et efficacement la santé, et non seulement comme une dépense budgétaire. Il s'agit en fait, d'un investissement rentable. Une véritable politique du médicament devrait aller beaucoup plus loin que celle récemment proposée au Québec et arrêter de jouer avec les prix, de façon à ne plus pénaliser l'innovation pharmaceutique. Un jeu qui finit par nous coûter cher. ■



ON AIME

Le Tribunal de la concurrence vient de reconnaître Sears Canada coupable de publicité mensongère sur des annonces de pneus parues en 1999. L'amende pourrait atteindre 500 000 $. L'été dernier, Forzani avait accepté de payer 1,7 M$ pour régler un différend sur des prix affichés. En 2003, Suzy Shier avait payé 1 M$ pour la même raison. Ces pratiques sont injustes pour les consommateurs et les détaillants honnêtes.

ON N'AIME PAS

Dans une lettre à ses membres, le syndicat des cols bleus de Montréal promet d'« assiéger la ville ». Il y est question d'un « plan stratégique » comprenant plusieurs moyens d'action pour mener la bataille, tant, disent-ils, qu'« on n'aura pas retrouvé l'entente de juillet 2003 », à savoir la convention d'avant les fusions municipales. Lundi, des ex-cols bleus à la retraite se sont enchaînés dans la salle du conseil de l'hôtel de ville de Montréal.

OPINION

Il faudra se hâter lentement dans la réforme électorale

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

Des observateurs intelligents de notre vie publique, comme **Michel Venne,** finiront peut-être par me convaincre qu'il faut modifier notre mode de scrutin. Mais la faiblesse des arguments entendus jusqu'à présent me rend de plus en plus sceptique. Je mesure bien cependant à quel point il est devenu impopulaire et risqué de défendre de vieilles institutions.

Il faut d'abord vouloir une réforme pour les bonnes raisons. On nous présente la réforme du mode de scrutin comme un antidote au cynisme à l'endroit de nos institutions politiques et comme une façon de revitaliser notre démocratie. Rien ne permet d'établir ce lien de cause à effet. Le décrochage politique est au moins aussi élevé dans les sociétés qui ont d'autres modes de scrutin.

Partout et à toutes les époques, les politiciens ont toujours été des mal-aimés parce que la lutte pour le pouvoir est souvent inélégante, parce qu'ils doivent prendre des décisions impopulaires, et parce qu'ils doivent faire face à des problèmes infiniment plus complexes que ne le pensent les citoyens.

La démocratie québécoise est certainement perfectible, mais elle est moins malade que le prétendent plusieurs, ceux-là même qui veulent lui administrer un remède auquel ils prêtent d'illusoires vertus.

On comprend évidemment que de petits partis, comme l'**Action démocratique du Québec** (ADQ) et l'**Union des forces progressistes** (UFP), souhaitent un changement des règles qui les dispenserait de devoir

La démocratie québécoise est certainement perfectible, mais elle est moins malade que plusieurs le prétendent.

recueillir de larges appuis. Des intellectuels sincères appuient aussi cette réforme, mais en se drapant dans une vertu dont ils revendiquent le monopole et qui laisse entendre que ceux qui ne pensent pas comme eux sont moins démocrates.

Il est vrai que notre système produit des anomalies, comme l'élection de 1998, où les péquistes avaient récolté plus de sièges, et les libéraux, plus de votes. Mais ce n'était que la troisième fois dans notre histoire que cela se produisait. En 2000, **Al Gore** obtint plus de votes que **George W. Bush,** mais moins d'appuis au collège électoral. Aucun système n'est à l'abri des anomalies. Il s'agit donc de savoir si le changement en vaut la chandelle.

Un système politique est le produit d'une histoire et d'une culture qui lui donnent son ancrage, sa légitimité, et auquel les gens s'attachent plus qu'ils ne le réalisent. Je persiste à m'interroger sur l'accueil qui serait fait à un candidat rejeté par l'électorat, mais qui deviendrait tout de même député après avoir été repêché par la grâce des nouvelles règles.

L'immense majorité des actuels députés sont d'ailleurs opposés aux changements proposés, malgré les positions officielles de leurs formations. Ils trouvent bien sûr valable le système qui les a fait élire, mais ils sont aussi les mieux placés pour savoir qu'ici, la vraie légitimité s'est toujours gagnée par les urnes.

On balaie trop cavalièrement des inquiétudes légitimes, comme la constitution de minorités de blocage ou l'importance de préserver un pouvoir québécois fort dans le contexte canadien. Faut-il absolument faire passer pour des demeurés ceux qui les soulèvent ? On évoque également que des personnalités éminentes, comme **René Lévesque** et **Claude Ryan**, appuyaient ces changements, alors qu'ils firent pourtant de longues carrières en s'accommodant du système actuel.

Cette question fait les délices de minorités agissantes, qui voudraient faire croire qu'elles représentent une majorité. Quand on connaît la fâcheuse tendance du gouvernement **Charest** à faire plaisir à des lobbies bien organisés, il convient d'autant plus de se hâter lentement. ■

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS
La conjoncture idéale pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)
• 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)
• CUISINE RAFFINÉE FRANÇAISE ET DU TERROIR
• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS
• SPORTS DE PLEIN AIR
• À 6 KM DE KNOWLTON
Auberge Quilliams ★★★★ Hôtellerie de charme
1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com
572, CH. LAKESIDE, LAC BROME • AUT. 10 SORTIE 90
55 MINUTES DE MONTRÉAL

CITATION DE LA SEMAINE

« Les Canadiens sont extraordinairement généreux. Ils donneraient encore plus aux organisations philanthropiques si on leur donnait les bonnes mesures incitatives pour le faire. Les besoins sont illimités, qu'il s'agisse de la santé, des soins aux personnes âgées, de la conservation du patrimoine, de la protection de l'environnement, de l'éducation, de la recherche et des activités culturelles. Le Canada doit trouver de nouveaux moyens d'accroître la philanthropie. »

– Jerry Grafstein, président du Comité sénatorial permanent sur les banques et le commerce, devant le Canadian Club de Toronto, 17 janvier 2005

1er ET 2 FÉVRIER 2005
Plus de 550 personnes au Palais des congrès de Montréal
CRIM
La BOULE DE CRISTAL du CRIM

présentée par TELUS
Vivez un voyage dans le futur, à la conquête des prochaines technologies
FAITES LE POINT SUR :
Les tendances du marché des TI
René Vézina, rédacteur en chef du journal Les Affaires
Pierre Donaldson, président du conseil de Bioscrypt
Michel Langlois, vice-président, technologie, Division Internet, Cisco
L'évolution des technologies
Terence H. Matthews, cofondateur de Mitel
Anne-Marie Di Sciullo, professeur, UQAM
Savvas Chamberlain, président et fondateur de Datsa Corp.
Les meilleures pratiques et la gestion des TI
Jean-Marc Léger, président de Léger Marketing
Anne-Marie Dussault, animatrice et journaliste
Panel – Gestion de projets en TI
Jacques Boulva, directeur des technologies de l'information du Fonds de solidarité du Québec.
Louis Dagenais, vice-président, Technologies de l'information, SNC-Lavalin
André Chartier, directeur, Recherche et développement et gestion de projet, 20-20 Technologies
Benoît Godbout, président, Sirius Services Conseils
Brian Hobbs, professeur, UQAM
Les grandes questions d'éthique
André Mondoux, doctorant en sociologie, Université du Québec à Montréal et journaliste
Roger Desrosiers, administrateur de sociétés
Denis Poussart, professeur émérite de l'Université Laval et vice président scientifique du CRIM
IBM LGS NATIONAL LES AFFAIRES Sirius Services Conseils
MITEL MAXIMIZ 5/5 COMMUNICATION MARKETING FIQ Le réseau des TI au Québec Cisco Systems
Banque Nationale du Canada cefrio Trisotech Direction informatique Développement économique et régional et Recherche Québec
Détails et inscription : www.crim.ca ou 514.840.1251

ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC DÉJÀ 30 ANS
ENTRE GENS DE DÉCISION
Les déjeuners-rencontres FASKEN MARTINEAU de l'Association des MBA du Québec

M. DANIEL LAMARRE
Président et chef des opérations
Cirque du Soleil
Un nouveau modèle d'affaires: laisser le pouvoir aux créateurs
Le mardi 15 février 2005, à 11h45
Hôtel Omni Mont-Royal
Salon Les Saisons
Membre régulier: 45 $
Membre étudiant: 35 $
Membre retraité: 35 $
Non-membre: 75$
Table de 8 personnes: 475 $
(taxes non comprises)
VISA, MasterCard, American Express et chèque acceptés.
Seules les annulations reçues au moins 48 heures à l'avance seront acceptées.
Pour réservation: (514) 282-3810
Internet: ambaq.com
Nos commanditaires
Bell BANQUE NATIONALE LA PRESSE

Les importations sont en forte baisse

Raymond Théorêt
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Ph.D., professeur titulaire de finance, École des sciences de la gestion, UQAM

Les importations canadiennes ont diminué de 10,2 % en novembre dernier, ce qui représente une forte baisse mensuelle. Selon Statistique Canada, le tiers de ce repli est imputable à la hausse marquée du dollar canadien au second semestre de 2004. Le dollar canadien s'est même apprécié, passant de 0,818 à 0,8504 $ US du 1er au 26 novembre 2004. Il va sans dire que cette escalade du dollar canadien s'est traduite par une baisse marquée des prix à l'importation. D'où la chute des importations libellées en dollars canadiens.

Cette retraite des importations a exercé un effet très favorable sur l'excédent commercial canadien, soit l'écart entre nos exportations et nos importations de marchandises. Celui-ci est en effet passé de 5,2 à 7,3 milliards de dollars (G$), d'octobre à novembre 2004.

Les États-Unis sont toujours, et de loin, notre principal partenaire commercial, quelque 82 % de nos exportations étant dirigées vers ce pays. L'excédent commercial canadien avec ce pays devrait dépasser les 100 G$ pour l'ensemble de l'année 2004, un sommet inégalé jusqu'ici.

Baisse des exportations toutes catégories

À l'instar des importations, les exportations canadiennes ont chuté en novembre 2004 mais dans une moindre mesure, ce qui a permis une amélioration de l'excédent commercial canadien. La chute des exportations s'est en effet établie à 2,9 %, par rapport à 10,2 % du côté des importations.

Ce sont les exportations des produits de l'automobile qui ont enregistré la plus forte dégringolade en novembre. La baisse s'est en effet établie à 6,7 % dans ce secteur. On note cependant une légère hausse de 0,5 % des exportations de ces produits de novembre 2003 à novembre 2004. On sait que ce secteur pèse très lourd dans l'ensemble des exportations canadiennes, puisque la part qu'il y occupe est de l'ordre de 20 %.

Les litiges commerciaux dans le commerce forestier continuent de nuire à ces exportations. En effet, celles-ci ont reculé au taux mensuel de 3,5 % en novembre. De novembre 2003 à novembre 2004, elles n'ont crû que d'un mince 1 %. Les exportations de pâte de bois et d'autres produits du bois se sont repliées de 5,6 %, en novembre, alors que celles de papier journal reculaient de 1,7 %. On ne peut donc pas dire que la prospérité est revenue dans le secteur des produits forestiers, il s'en faut de beaucoup.

Notre excédent commercial avec les États-Unis aura beaucoup contribué à la vigueur de l'économie canadienne en 2004.

En dépit d'augmentations respectives de 10,8 et de 5,7 % depuis un an, les exportations de biens industriels et de machines et d'équipement ont également chuté en novembre. À elles seules, ces deux catégories représentent près de 40 % de l'ensemble de nos exportations.

De leur côté, les exportations de produits énergétiques ont enregistré un recul de 3,9 % en novembre. Ce repli est sans doute une simple pause, car les exportations canadiennes de produits énergétiques ont progressé au rythme spectaculaire de 40 % de novembre 2003 à novembre 2004, une bonne partie de cette hausse s'expliquant, il est vrai, par le renchérissement marqué de l'énergie au cours de cette période. Il faut dire que le pactole énergétique canadien est fort convoité par les étrangers. L'une des composantes des exportations de produits énergétiques, soit le pétrole brut, a cependant progressé en novembre dernier. Au dire de Statistique Canada, elles ont atteint un niveau record de 2,5 G$ en novembre.

Les péripéties entourant la découverte de bétail atteint de la maladie dite de la vache folle n'ont pas aidé non plus nos exportations de produits agricoles. De novembre 2003 à novembre 2004, celles-ci ont en effet régressé de 2,1%. Cependant, contrairement aux autres catégories de produits exportés, on notait une légère amélioration des exportations de produits agricoles en novembre.

La hausse du dollar canadien comprime la valeur des importations

On sait qu'une grande partie des biens importés par le Canada est libellée en dollars américains, ne serait-ce que parce que les deux tiers de nos importations proviennent des États-Unis. Toutes choses étant égales d'ailleurs, un renforcement du dollar canadien par rapport à la devise américaine a donc pour conséquence de faire diminuer la valeur de nos importations. Et c'est ce qui s'est effectivement produit depuis un an. La valeur de nos importations a diminué de 1,5 % au cours de cette période, alors que celle de nos exportations s'accroissait au taux de 8,6 %.

En novembre, les importations de machines et d'équipement ont battu en retraite au taux de 11,6 %, et celles de biens industriels leur ont emboîté le pas avec une décroissance de 12,6 %. Ces baisses pourraient signaler une certaine faiblesse du côté des investissements des entreprises canadiennes. En effet, une bonne partie des biens essentiels aux investissements canadiens est importée. Il faudra donc surveiller de près le secteur des investissements au cours des prochains trimestres.

Les importations de produits de l'automobile se sont contractées sensiblement depuis un an. En effet, elles ont diminué de 7,3 % au cours de cette période. Au mois de novembre, la baisse mensuelle s'est même établie à 8,7 %. Selon Statistique Canada, les importations de voitures particulières ont cependant résisté à cette tendance.

En dépit des litiges commerciaux que subit le Canada, la balance commerciale canadienne au chapitre des produits agricoles était beaucoup plus élevée au cours des onze premiers mois de 2004 que durant la même période de 2003, les données respectives étant de 9,1 et de 7 G$.

En effet, les importations canadiennes de biens agricoles ont davantage décru depuis un an que les exportations. En novembre, les importations de ces produits ont même reculé au taux de 11,9 %, ce qui est appréciable pour une période d'un mois. De novembre 2003 à novembre 2004, ces importations ont diminué au taux de 7 %, comparativement à une hausse de 0,7 % du côté des exportations.

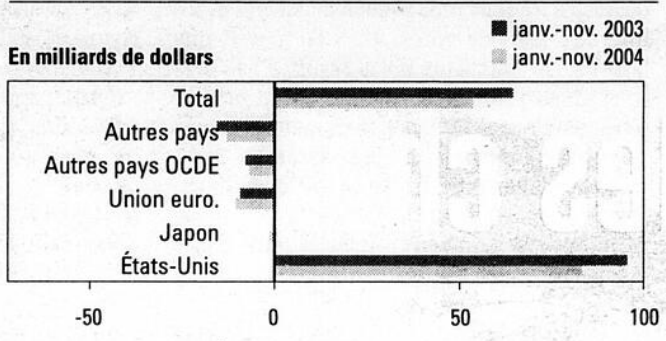
L'excédent commercial avec les États-Unis se dirige vers un sommet

Depuis plus de six mois déjà, les exportations canadiennes sont à la baisse, mais les importations amplifient ce mouvement depuis quelques mois. Il en résulte une amélioration de notre solde commercial, notamment avec les États-Unis.

En effet, durant les onze premiers mois de 2003, notre excédent commercial avec les États-Unis s'est établi à 83 G$ par rapport à 95 M$ au cours de la même période en 2004. Cet excédent, qui se dirige donc vers un nouveau sommet, aura beaucoup contribué à la vigueur de l'économie canadienne en 2004.

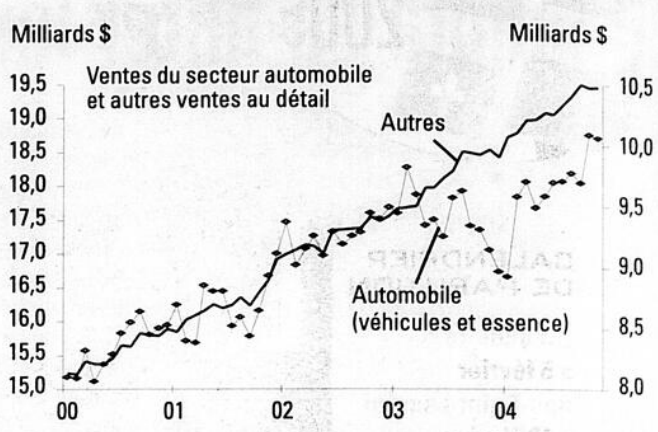
Après avoir été de 789 M$ au cours des onze premiers mois de 2003, le déficit commercial avec le Japon s'est presque résorbé en 2004. Avec l'Union européenne, le déficit a également diminué au cours de la même période, étant passé de 10 à 8,8 G$. Mais il s'est toutefois dégradé avec les autres pays. Au total, le surplus commercial canadien se sera renforcé de plus de 10 G$ au cours de cette période. ■

Nette amélioration du surplus commercial canadien avec les États-Unis en 2004



SOURCE : STATISTIQUE CANADA, LE QUOTIDIEN

Canada : Repli des ventes au détail en novembre



Selon Statistique Canada, les ventes au détail au Canada ont fléchi de 0,1 % au mois de novembre 2004, après le bond de 1,2 % du mois d'octobre. Ce repli a touché 9 des principales catégories de magasins. Hors automobile, la variation mensuelle est nulle.
En dollars constants (hors effet prix), les ventes au détail étaient en recul de 0,4 % en novembre. Ces chiffres ne reflètent pas une faiblesse de la conjoncture. En effet, les chiffres du mois de novembre étaient à peine inférieurs au record absolu du mois d'octobre. De plus, une partie du repli a été le fait d'une baisse des prix de détail pour certaines catégories de produits. À l'échelle régionale, les plus fortes baisses ont été observées au Manitoba et en Colombie-Britannique. Cependant, ces provinces font partie du peloton de tête si l'on considère les 11 mois de l'année 2004. ■

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	déc.	1,2	0,1	8,7
Commandes de biens durables	nov.	1,2	0,9	11,4
Commandes en carnet	nov.	1,1	0,5	8,9
Mises en chantier	déc.	2,004	1,807	2,067
Production industrielle	déc.	0,8	0,2	4,4
Balance commerciale (M$)	nov.	- 60	- 56	-40
Prix à la consommation	déc.	- 0,1	0,2	3,4
Prix à la production	déc.	- 0,7	0,5	4,1
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	5,4	5,4	5,7
Revenu personnel	nov.	0,3	0,6	4,9
Indicateur avancé US	déc.	0,2	0,3	1,0
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,2	0,0	6,6
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	nov.	- 0,1	1,2	6,7
Ventes de voitures (000)	nov.	- 0,6	3,0	7,1
2. Livraisons manufacturières	nov.	0,2	- 1,0	11,1
Nouvelles commandes	nov.	- 0,5	- 0,3	12,1
dont : biens durables	nov.	- 1,6	0,1	9,4
3. Stocks manufacturiers (M$)	nov.	- 0,1	0,1	6,0
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,24	1,25	1,30
4. Mises en chantier (000)	déc.	234,4	242,6	219,4
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	0,0	0,0	3,2
dont : production manufacturière	oct.	- 0,3	- 0,2	4,8
Construction	oct.	- 0,6	0,1	1,9
Services	oct.	0,1	0,1	3,2
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	nov.	- 2,9	0,8	8,6
Importations de marchandises	nov.	- 10,2	- 0,6	- 1,5
Balance commerciale (M$)	nov.	7 296,2	5 207,6	4 132,5
INFLATION				
Prix à la consommation	déc.	- 0,2	0,4	2,1
Prix industriels	nov.	- 1,7	- 0,4	4,1

MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		**Mois de référence**	**Mois précédent**	**Il y a un an**
Canada	déc.	7,0	7,3	7,4
Québec	déc.	8,5	8,9	9,4
Rémunération hebdomadaire[4]	oct.	0,2	1,0	4,0

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trimestre**	**Trimestre précédent**	**2003**
PIB Canada†	T3-04	3,2	3,9	2,0
Investissements des entreprises[4]	T3-04	5,2	3,7	3,2
Revenu personnel disponible[4]	T3-04	1,3	1,7	1,3
Profits des entreprises‡	T3-04	8,5	33,0	10,0
% d'utilisation des capacités industr.†	T3-04	85,7	84,7	82,9
PIB États-Unis‡	T3-04	4,0	3,3	3,0

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

SOURCES : GROUPE ÉCONOMIE ET STRATÉGIE, BANQUE NATIONALE DU CANADA, STATISTIQUE CANADA ET DATASTREAM INTERNATIONAL

Proprio Solutions
Spécialiste de la gestion de petits immeubles
Formule très économique personnalisée à vos besoins.
Marcelle Corbeil | (514)845-0029
marcelle.corbeil@propriosolution.com

2005 LA TOURNÉE DU QUÉBEC

CÔTE-NORD

La frénésie des chantiers

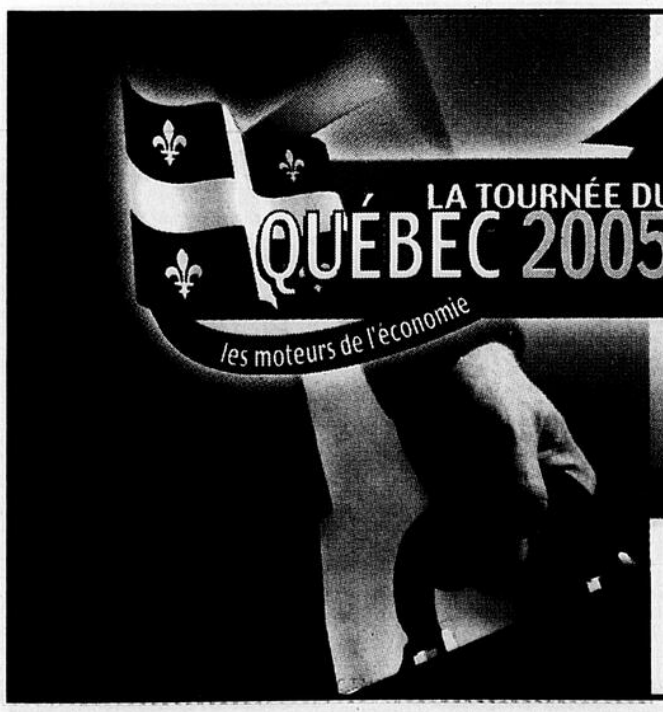
Le journal LES AFFAIRES lance sa 11e série de reportages La Tournée du Québec. Des dossiers spéciaux sur les 17 régions administratives du Québec seront publiés chaque semaine.

Le mégachantier du barrage Toulnustouc d'Hydro-Québec s'est achevé en 2004. D'autres vont lui succéder sur la Côte-Nord : des projets d'investissement de 27 G$ sont annoncés.

HYDRO-QUÉBEC

CALENDRIER DE PARUTION

Lanaudière
> 5 février
Bas-Saint-Laurent
> 12 février
Abitibi-Témiscamingue
> 19 février
Saguenay–Lac-Saint-Jean
> 26 février
Laurentides
> 5 mars
Montréal
> 12 mars
Centre-du-Québec
> 19 mars
Estrie
> 26 mars
Mauricie
> 2 avril
Montérégie
> 9 avril
Nord-du-Québec
> 16 avril
Chaudière-Appalaches
> 23 avril
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine
> 30 avril
Outaouais
> 7 mai
Laval
> 14 mai
Capitale-Nationale > 21 mai



SUIVEZ LA SÉRIE DE DOSSIERS SPÉCIAUX HEBDOMADAIRES
DU 29 JANVIER AU 28 MAI 2005

LA SEMAINE PROCHAINE
LANAUDIÈRE

MERCI À NOS COMMANDITAIRES

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres

La Coop FÉDÉRÉE

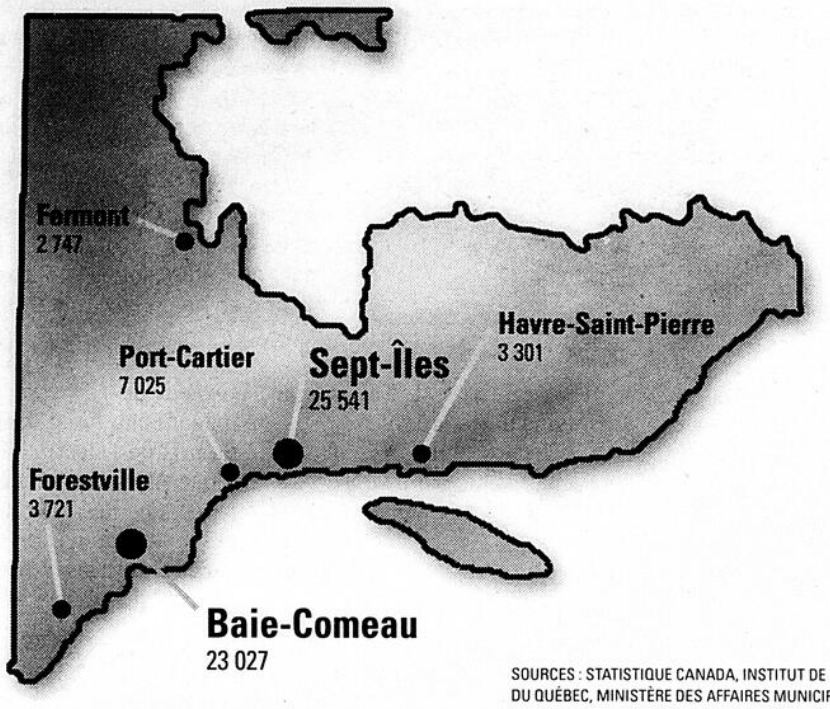
Développement économique et régional et Recherche Québec

- **Superficie**
  236 700 km² (18 % du Québec)
  2e région administrative sur 17
- **Population (2004)**
  96 497 habitants (1,3 % du Québec)
  15e région administrative sur 17
- **Solde migratoire (2002-2003)**
  -- 1 930 habitants (24 145 habitants pour le Québec)
- **Perspectives démographiques 2001-2026** -18,1 % (9,3 % au Québec)
- **Taux de population urbaine**
  68,8 % (80,4 % au Québec)
- **Revenu disponible par habitant en 2003**

Côte-Nord	17 147 $
Québec	21 065 $

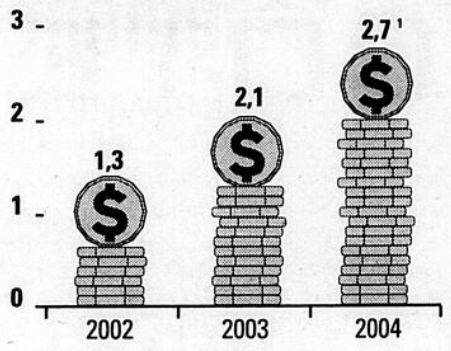
- **Adultes ayant un diplôme collégial ou universitaire**

Côte-Nord	22,2 %
Québec	31,7 %



SOURCES : STATISTIQUE CANADA, INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES

Investissements (en G$)



1- 6,2 % de l'ensemble du Québec.

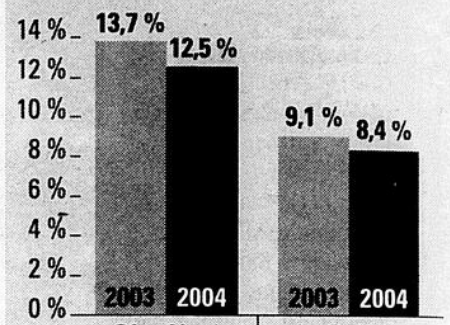
Activité manufacturière (2001)

	Côte-Nord	Part du Québec
Nombre d'établissements	94	0,6 %
Employés à la production	5 221	1,1 %
Valeur des expéditions	2,4 G$	1,8 %

Marché du travail

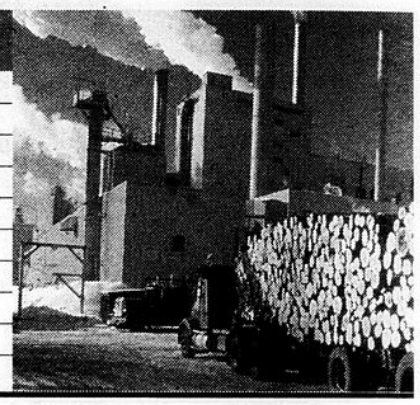
Côte-Nord	2003	2004
Taux d'activité	60,1 %	64,7 %
Taux d'emploi	51,9 %	56,6 %
Le Québec	**2003**	**2004**
Taux d'activité	66,0 %	65,8 %
Taux d'emploi	60,0 %	60,3 %

Taux de chômage



Principaux employeurs manufacturiers

Entreprise	Nbre d'employés	Secteurs d'activité
Cie minière Québec-Cartier	2 280	Minerai de fer
Alcoa	1 900	Aluminium
Abitibi-Consolidated	1 710	Pâtes et papiers, bois
Hydro-Québec	1 110	Énergie
Aluminerie Alouette	945	Aluminium
Compagnie minière IOC	530	Minerai de fer
Boisaco	440	Bois de sciage
Uniforêt	425	Bois de sciage
Mines Wabush	360	Minerai de fer
QIT - Fer et Titane	300	Extraction minière



SOURCE : MDERR, ENTREPRISE

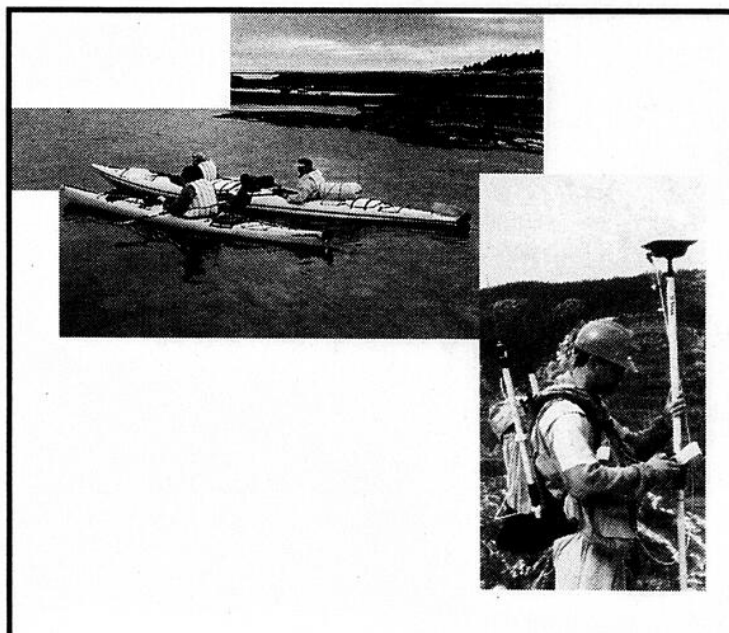
CK 94,1 FM CN SEPT-ÎLES

94,1 FM...
la radio la plus écoutée par les gens d'ici

www.quebec.fm/ckcn

437, avenue Arnaud
Sept-Îles (Québec)
G4R 3B3
Tél. : (418) 962-3838
Fax : (418) 968-6662
ckcn@globetrotter.net

Fe(C)
TiO_2

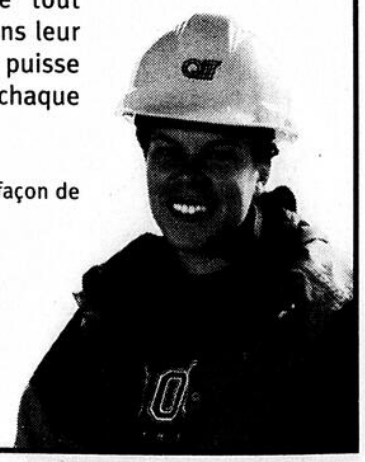


Notre matière première: **l'innovation!**

Tout l'espace rêvé

Qui n'a pas rêvé un jour de grands espaces? Qui n'a pas rêvé d'avoir l'immensité pour champ d'investigation? Ce rêve, tous nos employés le vivent chaque jour à notre mine de Havre-Saint-Pierre. Non seulement jouissent-ils de tout l'espace voulu pour innover sans cesse dans leur travail, mais aussi de tout l'espace que l'on puisse rêver pour profiter pleinement de la vie, à chaque heure de chaque jour.

Pour en savoir plus sur nos activités et sur notre façon de voir la vie, visitez notre site Internet : **www.qit.com**



une force | mondiale
www.qit.com

QIT-Fer et Titane

Des projets d'investissement de 27 G$ sont annoncés

La priorité est d'améliorer le transport routier et ferroviaire

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

La Côte-Nord est trop occupée pour s'apitoyer sur la perte du chantier de 1 milliard de dollars (G$) que le géant de l'aluminium **Alcoa** voulait entreprendre à Baie-Comeau. Certes, le secteur de la construction ralentira dans la région en 2005, avec la fin des travaux au barrage *Toulnustouc* d'**Hydro-Québec** et à l'**Aluminerie Alouette,** à Sept-Îles. Mais cette baisse de régime ne sera pas durable. Des chantiers de plus de 27 G$ sont attendus sur la Côte-Nord et au Labrador.

« Trouvez-en, au Canada, des régions où il se fera de tels investissements dans les prochaines années ! » lance **Guy Simard,** directeur du **Centre local de développement** (CLD) **de Manicouagan,** la municipalité régionale de comté (MRC) où est située Baie-Comeau.

Porte d'entrée du Nord et du Labrador

La Côte-Nord presse les gouvernements provincial et fédéral d'améliorer ses infrastructures routières, se présentant comme la porte d'entrée naturelle du Nord et du Labrador, avec la route 389, qui mène au barrage *Manic 5* et à Fermont, ainsi qu'avec ses chemins de fer nordiques.

« Une récente étude évalue à 28 M$ par an les dépenses effectuées à Baie-Comeau par les habitants des villages nordiques », précise M. Simard.

Des plaques minéralogiques de Terre-Neuve et Labrador sont en effet visibles dans les stationnements des centres commerciaux de la ville, même si Baie-Comeau se trouve à sept heures de route de Labrador City, durée de trajet explicable par le mauvais état de la chaussée sur certains tronçons. Fermont, Schefferville et le Labrador représentent un bassin d'environ 25 000 habitants.

La région de la Côte-Nord presse les gouvernements d'améliorer ses routes.

Ainsi, la route 389 devrait connaître une augmentation de son achalandage, en raison des milliards de dollars de projets à venir. Deux exemples : le gouvernement de Terre-Neuve et Labrador sollicite les manifestations d'intérêt à l'échelle mondiale pour le développement hydroélectrique de la Basse Churchill (un projet de 6,9 G$), et la **Compagnie minière Québec-Cartier** a lancé un programme d'investissement de 350 M$ au Mont-Wright, près de Fermont.

La Trans-Québec-Labrador mobilise

La Côte-Nord se mobilise en vue de faire reconnaître la route Trans-Québec-Labrador, soit la route 389, au Québec, et la route 500, au Labrador, comme étant un segment de la Transcanadienne. Ainsi, elle pourrait bénéficier des dollars d'Ottawa. La **Coalition pour le développement du Nord-Est canadien,** qui réunit des élus du Labrador et de la Côte-Nord, a été mise sur pied à l'automne 2003.

Elle a convié les ministres provinciaux des Transports du Québec et de Terre-Neuve et Labrador à une rencontre en février dans le cadre de la *Conférence atlantique sur le transport.* Le but ? Que les deux provinces demandent conjointement au fédéral de reconnaître la Trans-Québec-Labrador comme un élément du système routier national pancanadien.

Un pont contre le syndrome de la traverse

À l'extrémité ouest de la région, c'est un pont au-dessus de la rivière Saguenay que l'on réclame. La facture varierait entre un demi-milliard et un milliard de dollars. L'ouvrage servirait à faciliter l'accès aux richesses du Nord-Est canadien, en faisant sauter le goulot d'étranglement que représente la traversée maritime du Saguenay entre Baie-Sainte-Catherine et Tadoussac, goulot qui est d'ailleurs à l'origine du dangereux *syndrome de la traverse*, comme l'a désigné le coroner **Arnaud Samson** dans un rapport, en juin 2001.

« C'est un phénomène en vertu duquel des conducteurs normalement prudents deviennent imprudents à l'approche ou la sortie de la traverse, et provoquent des accidents », explique **Pierre Breton,** président de la **Société du Pont du Saguenay.** M. Breton s'attend à ce que le rapport final de l'étude d'impact préparé par **SNC-Lavalin** et **Genivar** soit publié en avril 2005.

Un pont enjambant le fjord et une transcanadienne du Nord ne seraient pas de trop pour permettre à la Côte-Nord de saisir les occasions d'affaires qui devraient se multiplier dans les années à venir. La région attend fébrilement la confirmation des projets hydroélectriques de plus de 10 G$ sur les rivières *La Romaine* et *Petit Mécatina,* dans le secteur de Havre Saint-Pierre.

Du côté de l'exploitation minière, **New Millennium Capital** (NMC) s'est associée avec la nation autochtone Naskapi pour faire revivre Schefferville. Cet ambitieux projet de 2 G$ débutera en 2006 si les travaux exploratoires sont concluants. Les résultats seront connus en juin, indique **Robert Martin,** président de NMC. Celui-ci envisage notamment de construire un pipeline souterrain de 600 km à travers la forêt boréale.

Incertitudes pour les cuves Söderberg

Quant à l'avenir des cuves *Söderberg* de l'aluminerie d'Alcoa, le maire de Baie-Comeau, **Ivo Di Piazza,** refuse de lancer la serviette. « Nous avons cinq ans pour rendre conformes les cuves Söderberg aux nouvelles normes environnementales », dit-il.

Alcoa avait un projet d'investissement de 1,1 G$ qui consistait à remplacer les cuves Söderberg par une technologie moins polluante. Du même coup, la capacité de production annuelle aurait augmenté de 110 000 pour atteindre 547 000 tonnes. Toutefois, incapable de s'entendre avec le gouvernement du Québec sur un mécanisme de stabilisation du prix de l'électricité à long terme, Alcoa a renoncé à ce projet en juin. Résultat : la moitié des 1 800 emplois de l'aluminerie baie-comoise sont en péril.

Toutefois, Alcoa a récemment annoncé une dépense de 5 M$ pour réparer les planchers de l'allée centrale de son usine de cuves Söderberg. ■

Les moteurs de l'économie régionale

Saviez-vous que l'aluminerie **Alouette II** va injecter près de 300 M$ par an dans la région de Sept-Îles à partir de 2006 ? Que plusieurs scieries ont rouvert leurs portes l'an dernier sur la Côte-Nord ? Que les retombées économiques du mégachantier de La Romaine, qui commencera en 2008, se font déjà ressentir à Havre-Saint-Pierre ?

Et imaginiez-vous que les projets d'investissement attendus pour les prochaines années dans le Nord-Est canadien s'élèvent à 27 milliards de dollars (G$) ?

Toutes ces informations se trouvent dans les articles de ce dossier sur la Côte-Nord, réalisé par notre envoyé spécial **André Dubuc.** Ce portrait économique de la Côte-Nord représente le premier d'une série de 17, qui permettra de découvrir, semaine après semaine, les moteurs de l'économie régionale du Québec. Il s'agit de la 11e série de *La Tournée du Québec* du journal LES AFFAIRES, la seule du genre dans les médias québécois.

La Tournée du Québec 2005 mettra l'accent sur la relève ainsi que sur les coopératives. Le volet sur la relève visera à faire connaître de jeunes entrepreneurs ayant à cœur de dynamiser leur région. Quant aux coopératives, leur poids économique régional croissant sera souligné par la présentation de différentes initiatives couronnées de succès. ■ **O.S.**

Barrages et centrales de la basse Churchill	à venir	6,9 G$
Barrages et centrales La Romaine	2008	6,5 G$
Barrages et centrales du Petit Mécatina	à venir	5,0 G$
Mine de nickel de *Voisey's Bay*	en cours	2,9 G$
Mine de fer de *New Millennium*, Schefferville	2006	2,0 G$
Aluminerie Alouette	en cours	1,4 G$
Barrage Toulnustouc	en cours	1,1 G$
Investissements dans le réseau routier du Labrador	en cours	500 M$
Réfection des barrages *Bersimis* et *Outardes*	en cours	500 M$
Usine de bouletage de IOC	à venir	361 M$
Mines Québec-Cartier	en cours	350 M$

TABLEAU : LES AFFAIRES

Des coops qui contribuent à la diversification de l'économie

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

[LES COOPÉRATIVES]

La **Coopérative de travail Unitek,** de Forestville, récupérera les déchets biomarins des usines de transformation de la Côte-Nord pour en faire de l'engrais horticole biologique.

« En 2006, nous voulons récupérer 1,4 tonne métrique d'écailles de crabes et 680 000 kg de résidus de crevettes », dit **Patrick Gagné,** 27 ans, l'un des quatre jeunes entrepreneurs propriétaires d'Unitek. Il est aussi question de récupérer des algues du fleuve. L'engrais produit sera vendu aux fabricants de compost.

Plusieurs partenaires

Unitek est installée dans une ancienne tannerie de cuir de la Haute-Côte-Nord, dont la transformation a coûté 500 000 $. Des tests de production ont été effectués l'an dernier, le véritable départ étant prévu pour le printemps.

La coop bénéficie de l'appui financier des organismes régionaux de développement économique et coopératif. Les coopérateurs **David Hamel, Pierre-Luc Comtois,** Patrick Gagné et **Dany Sénéchal** ont fourni chacun près de 15 000 $ de mise de fonds.

Une coop comme Unitek est rare dans la région. « La coopération n'est pas forcément un réflexe chez les Nord-Côtiers, car la région s'est surtout développée grâce au secteur privé », explique **René Pedneault,** conseiller, développement coopératif, de la **Coopérative de développement régional Bas Saint-Laurent et Côte-Nord** (CDR). Le CDR entend d'ailleurs engager un conseiller qui se consacrera uniquement à la Côte-Nord.

Ce conseiller ne manquera pas de travail, puisqu'une coopérative d'alimentation doit prochainement ouvrir ses portes à Port-Cartier. Celle-ci prévoit exploiter un local de 20 000 pi² visant à offrir une solution de rechange à **Provigo.**

D'autres initiatives

Par ailleurs, une coopérative de pêcheurs a été récemment créée à Blanc-Sablon. À Sept-Îles, c'est une coopérative d'aide à domicile qui a vu le jour.

La région compte 40 coops non financières employant plus de 1 100 personnes, selon des données de 2002. La plus ancienne est la **Coopérative agricole de Sacré-Cœur,** fondée en 1930. Le plus important employeur est la **Coopérative forestière La Nord-Côtière,** à Bergeronnes, qui compte 220 travailleurs.

Autre forme de coopérative sur la Côte-Nord : celle de travailleurs actionnaires (CTA), qui a donné des résultats remarquables à Sacré-Cœur.

Créée il y a 20 ans, l'entreprise forestière **Boisaco** réalise aujourd'hui des ventes annuelles de 60 M$. Elle appartient entre autres à deux CTA, **Unisaco** (150 travailleurs) et **Cofor** (85 travailleurs). ■

Les meilleures pratiques d'affaires

3 séminaires
à ne pas manquer !

Participez aux sessions de formations offertes par le ministère du Développement économique et régional et de la Recherche et Emploi-Québec dans le contexte du programme de formation sur les meilleures pratiques d'affaires.

Trois séminaires, d'une durée de trois heures chacun, seront offerts au cours des prochaines semaines dans la région de la Côte-Nord :

La conformité des produits et l'accès aux marchés
Partenaire : CORPEX,
Baie-Comeau, le 1er février 2005 en avant-midi, Sept-Îles, le 3 février 2005 en avant-midi

Gestion prévisionnelle des ressources humaines
Partenaire : CLD de la Haute-Côte-Nord,
Les Escoumins, le 8 février 2005 en avant-midi
Partenaire : Chambre de commerce de Manicouagan,
Baie-Comeau, le 9 février 2005 en avant-midi
Partenaire : Chambre de commerce de Sept-Îles,
Sept-Îles, le 10 février 2005 en avant-midi

Les orientations et la planification stratégiques
Partenaire : CLD de la Haute-Côte-Nord,
Sept-Îles, le 22 mars 2005 en avant-midi
Partenaire : Chambre de commerce de Manicouagan,
Baie-Comeau, le 23 mars 2005 en avant-midi
Partenaire : Chambre de commerce de Sept-Îles,
Les Escoumins, le 24 mars 2005 en avant-midi

Pour inscription et information,
communiquez avec M^me Christine Savard au (418) 964-8160

Pour plus de renseignements sur le programme de formation sur les meilleures pratiques d'affaires, prenez contact avec votre bureau régional :
Ministère du Développement économique et régional et de la Recherche
Direction régionale de la Côte-Nord
625, boulevard Laflèche, RC 711
Baie-Comeau (Québec) G5C 1C5
Téléphone : (418) 589-4345
Télécopieur : (418) 295-4199

www.mderr.gouv.qc.ca

Développement économique et régional et Recherche
Québec
Avec la participation de :
• Emploi-Québec

PRÉPAREZ-VOUS À LA PERFORMANCE

Les prospecteurs sont de retour

C'est la frénésie dans le domaine de l'exploration minière dans la **Municipalité régionale de comté** (MRC) **de Manicouagan,** qui englobe Baie-Comeau et son arrière-pays. Les prospecteurs sont activement à la recherche de fer.

Ça bouge aussi dans la **MRC de Caniapiscau.** Le prospecteur américain **Ernest D. Black** a acquis beaucoup de « *claims* » dans le secteur de Fermont, c'est-à-dire de titres d'exploration donnant à leur titulaire le droit exclusif de chercher des minéraux. Le claim a une durée de deux ans et est renouvelable.

Pourquoi cette frénésie ? Surtout parce que l'expansion économique de la Chine a créé une forte demande pour l'acier, un alliage à base de fer. Le prix du rouleau d'acier laminé à chaud est passé de 300 dollars américains ($ US) la tonne, à la fin de 2003, à un sommet de 780 $US, en août.

La course aux *claims*

La société **New Millenium Capital** (NMC), qui travaille sur le gisement de fer *LabMag* au Labrador, près de Schefferville, a l'œil sur des propriétés au Québec. « L'octroi de *claims* sera confirmé à la fin de janvier », indique **Robert Martin,** président de NMC.

D'autres *juniors* ont acquis en 2004 des propriétés pouvant receler des gisements de fer. C'est le cas de **Fancamp Exploration,** au Lac De La Blache, au nord-ouest de Baie-Comeau, et dans la région de Fermont.

Cette année, **Quinto Technology** a acquis des indices de fer et de titane au Lac Brûlé, à 138 km au nord-ouest de Forestville. Une mine de titane pourrait ouvrir d'ici deux ans.

Misant sur l'intérêt des prospecteurs pour la région, la MRC de Manicouagan a investi 45 000 $ dans un partenariat avec le gouvernement du Québec (**SOQUEM** et ministère des **Ressources naturelles**) et des entreprises privées (**Noranda,** Quinto Technology, **Ressources Appalaches** et **Falconbridge**) pour réaliser un levé géochimique de sédiments de fonds de lacs de la MRC. L'opération a été menée durant l'été 2003, au coût de 320 000 $.

« L'objectif était d'améliorer nos connaissances sur le potentiel minier du territoire et de favoriser l'investissement en exploration », dit **Guy Simard,** directeur du **Centre local de développement** (CLD) **de Manicouagan,** un partenaire du projet.

Les partenaires ont eu un accès privilégié aux résultats du levé en février 2004, ce qui a provoqué une ruée vers les propriétés de la MRC. Ces résultats seront dévoilés au public en novembre 2005.

M. Simard évalue à 7 M$ les travaux d'exploration qui seront entrepris sous peu sur son territoire. Aussi, le CLD a créé sa propre entreprise *junior*, **Exploration minière Manicouagan,** qui détient 8 propriétés représentant 370 *claims*. « Notre but est de trouver un partenaire pour nos activités et de générer 1 M$ de travaux en deux ans », dit M. Simard.

Quinto Technology, qui détient cinq propriétés sur la Côte-Nord, prévoit investir au moins 1,5 M$ en 2005, dit son président, **Tyrone Docherty.** En décembre, la *junior* signait une entente de confidentialité avec une société australienne pour sa propriété de nickel au Lac Paradis. ■ **A.D.**

Alouette II joue un rôle moteur dans l'économie septilienne

La cinquième aluminerie du monde injectera dans l'économie québécoise 371 M$ par an, dont 288 M$ dans la région

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

À partir de 2006, l'exploitation de la nouvelle **Alouette** permettra d'injecter 288 M$ par an dans la région de Sept-Îles, somme qui s'élève à plus de 371 M$ pour l'ensemble du Québec.

L'entreprise a presque terminé l'embauche des 340 employés de plus (pour un total de 945 salariés). Un travailleur de l'aluminium gagne en moyenne plus de 50 000 $. Au total, 8 500 personnes ont fait parvenir leur curriculum vitae pour poser leur candidature.

Entreprise de production indépendante, elle appartient à cinq actionnaires : **Alcan** (40 %), **Norsk Hydro** (20 %), **Austria Metall AG** (20 %), la **Société générale de financement du Québec** (13,33 %) et **Marubeni** (6,67 %).

Un énorme chantier de 2 200 travailleurs

Au terme de 5 M d'heures de travaux, le plus important chantier de construction privé du Québec, évalué à 1,45 milliard de dollars (G$), fera passer la capacité de production annuelle de l'usine de 245 000 à 550 000 tonnes, soit plus de 20 % de la production d'aluminium du Québec. « L'aluminerie sera achevée selon l'échéancier et le budget prévus », assure **Line Bérubé**, vice-présidente, affaires *corporatives*.

En période de pointe, le chantier occupait 2 200 travailleurs. Plus de 1 G$ auront été dépensés au Québec, dont 217 M$ à Sept-Îles et dans la **MRC de Sept-Rivières.**

« Au cours de la phase I, il y a 10 ans, c'était bien différent. Une bonne partie des dépenses avaient été faites à l'extérieur du Québec, faute de fournisseurs et d'expertise », souligne **Joe Lombard,** président et chef de la direction d'Aluminerie Alouette.

Au tour des PME locales

Aujourd'hui, des PME de Sept-Îles et du reste de la Côte-Nord ont répondu aux appels d'offres de la société, et elles sont prêtes à passer à l'étape suivante.

« À la phase I, nos entreprises n'avaient pas les connaissances nécessaires pour décrocher des contrats, explique **Denis Clements,** conseiller, développement économique, de la **Corporation de promotion industrielle et commerciale de Sept-Îles** (COPIC). À la phase II, plusieurs de nos sociétés ont soumis leur candidature et un grand nombre ont eu accès aux plans et aux devis. »

Le **Groupe Trinor,** qui a produit des tiges anodiques allant dans les nouvelles cuves d'électrolyse d'Alouette, en est un exemple. À la fin du chantier, il continuera d'être le fournisseur d'Alouette pour l'entretien de ces tiges.

Autre exemple : Alouette I s'était procuré des vibrocompacteurs aux États-Unis; pour la phase II, la société **VFP-Spécialités Hydrauliques** les a fabriqués. Il s'agit d'une coentreprise formée de **Spécialité Hydraulique Côte-Nord,** de Sept-îles, et de **Consultants VFP,** de Trois-Rivières.

D'autres retombées sont attendues. En vertu de l'entente convenue avec le gouvernement du Québec lors de l'octroi d'un bloc de 500 MW d'électricité, Alouette s'était engagée à contribuer à la création de 1 000 emplois en 10 ans dans le domaine de la transformation de l'or gris du Québec, y compris 160 à Sept-Îles. ■

Havre-Saint-Pierre se prépare au mégachantier de *La Romaine*

Hydro-Québec entend maximiser les retombées locales et régionales

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le mégachantier des centrales hydroélectriques de *La Romaine* n'ouvrira pas avant 2008, et pourtant la ville de Havre-Saint-Pierre en ressent déjà les bienfaits économiques.

« Cet été, 250 personnes, dont 120 issues de la région, ont travaillé sur le projet », dit **Julien Boudreau**, maire de cette ville de 3 300 habitants, située à 275 kilomètres à l'est de Sept-Îles.

Le complexe de 6,5 milliards de dollars (G$) de la rivière La Romaine consiste en la construction de quatre centrales hydroélectriques d'une puissance de 1 500 mégawatts. Les demandes d'autorisation relatives au projet doivent être déposées au gouvernement du Québec d'ici l'automne 2006 et si tout se passe bien, la construction sera amorcée en 2008.

« Nous menons actuellement une série d'études techniques et environnementales, dit **Richard Perron**, chef administrateur, relations avec le milieu, pour la région de Manicouagan, d'**Hydro-Québec Production**. Il s'agit de recueillir toute l'information essentielle à la prise de décision. » Étalées sur deux ans, ces études d'avant-projet coûteront environ 100 M$.

ANDRÉ DUBUC

Julien Boudreau : « Une étude sur les besoins de la ville en infrastructures sera menée. »

QG et héliport

Pour réaliser ces travaux préparatoires, la société d'État a fait construire un quartier général pour un coût de 2 M$, adjacent à l'aéroport municipal. Elle a aussi fait agrandir l'héliport ainsi que la zone de stationnement de l'aéroport.

« Nous avions 10 hélicoptères qui faisaient la navette tous les jours entre le QG et les sites cet été », se souvient M. Perron. Le cas échéant, une route de 192 km, longeant la rivière, sera aménagée.

Le rythme des travaux diminuera cependant l'an prochain. « Il nous reste encore à faire 30 % de notre campagne de relevés techniques sur le terrain », précise M. Perron.

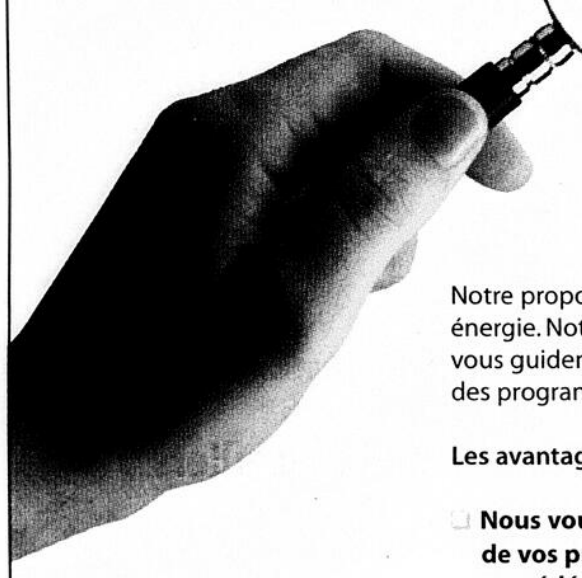
Séances d'information

Le porte-parole d'Hydro-Québec insiste sur l'objectif de maximiser les retombées locales et régionales, y compris au stade des travaux préparatoires. Outre les 120 emplois, 78 % des achats d'outils, des produits pétroliers et des fournitures de bureau ont été effectués dans la MRC de la Minganie, et 97 % dans la région de la Côte-Nord.

Les travaux préliminaires permettent aussi d'organiser des séances d'information auprès de la population. « La maximisation des retombées économiques et de la formation de la main-d'œuvre feront en 2005 l'objet d'ateliers spécifiques », annonce M. Perron.

De son côté, la municipalité se prépare à accueillir le mégachantier. « Cet hiver, nous commanderons une étude sur les besoins en infrastructures (municipales, portuaires, de logements, etc.) qu'entraînera la mise en place du complexe de La Romaine », dit le maire Boudreau. ■

Notre expertise-conseil à votre service.



Notre proposition, vous assurer une utilisation optimale de votre énergie. Notre offre, une formule intégrée de services-conseils qui vous guident vers des solutions d'optimisation énergétique ou vers des programmes d'efficacité énergétique adaptés à vos besions.

Les avantages des services-conseils personnalisés d'Hydro-Québec :

- **Nous vous accompagnons tout au cours du développement de vos projets qui concernent vos bâtiments ou vos procédés industriels.**
- **Nous vous conseillons pour vos choix énergétiques tant au stade de l'avant-projet et de la conception qu'au stade de l'exploitation.**

Bénéficiez de notre expertise-conseil dès maintenant en communiquant avec nos représentants ou consultez notre site :
Clientèle affaires : **www.hydroquebec.com/affaires**
Clientèle grandes entreprises : **www.hydroquebec.com/grandesentreprises**

Notre expertise à votre service.

Hydro Québec

Les réouvertures d'usines sont à la mode

Uniforêt redémarre à Port-Cartier, et Norbois, fermée il y a deux ans, a rouvert en 2004

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Au même titre que les mines, le bois est un secteur névralgique de l'économie de la Côte-Nord. Le bois donne du travail à 4 500 personnes dans la région, 30 % en forêt et 70 % en usine, ce qui représente une masse salariale de 140 M$.

C'est ce qui ressort d'un mémoire réalisé par la *Conférence régionale des élus de la Côte-Nord* à l'occasion de la **Commission d'étude sur la gestion de la forêt publique québécoise**, aussi appelée la Commission Coulombe.

Le mémoire souligne également les difficultés liées à l'exploitation du bois, comme les grandes distances à parcourir et la moins bonne qualité du bois résineux exploité aujourd'hui. Toutefois, ces difficultés n'ont pas empêché 2004 d'être une bonne année, marquée notamment par le redémarrage de l'usine de pâte à Port-Cartier et la relance des activités de sciage à Rivière-Pentecôte, Labrieville et Bergeronnes.

Le bois procure 4 500 emplois dans la région, 30 % en forêt et 70 % en usine, ce qui représente une masse salariale de 140 M$.

Un quart de travail supplémentaire

Important employeur de la région, **Uniforêt** a sorti la tête de l'eau en 2004, après avoir bénéficié de la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.*

« Nous avons ajouté un troisième quart de travail, ce qui s'est traduit par l'embauche d'une cinquantaine de personnes », se réjouit **Christian Bérard,** directeur, scierie, d'Uniforêt, de Port-Cartier. Selon lui, la scierie doit son salut au chemin de fer de la **Compagnie minière Québec-Cartier,** qui permet de transporter le bois jusqu'à l'usine à un coût concurrentiel.

Le complexe industriel emploie 245 personnes à l'usine de sciage et près de 260 au camp forestier, situé à 170 km au nord.

Classification MSR

Selon M. Bérard, Uniforêt étudie la possibilité d'investir dans de l'équipement de classification MSR (pour *Machine Stress Rating,* ou bois classé par machine en français). Le bois MSR assure à son utilisateur l'uniformité de la rigidité de la pièce de bois. L'investissement avoisinerait 2 M$.

La société possède aussi une usine de pâte à Port-Cartier, qui emploie 75 personnes. Celle-ci a rouvert en juin, trois ans après avoir fermé ses portes. Uniforêt loue l'usine à **Katahdin,** un exploitant appartenant à **Brascan.** La pâte produite prend la mer pour se rendre à l'usine de papier de Millinocket, dans le Maine, où l'on fabrique du papier satiné utilisé pour des encarts publicitaires et des magazines du type *Sélection du Reader's Digest.*

« Nous ne sommes plus tributaires du prix de la pâte. Si la demande et le prix du papier le justifient, comme c'est le cas actuellement, l'usine à pâte fonctionne », explique **Jean Bérubé,** directeur.

Un Libanais à la rescousse de Norbois

À Rivière-Pentecôte, à 35 km à l'ouest de Port-Cartier, la scierie **Norbois** a rouvert ses portes en 2004. Elle était fermée depuis deux ans. Quelque 30 emplois ont été créés, et 3,6 M$ ont été investis.

Son nouveau propriétaire, **Almassa,** a aussi racheté la scierie de **Bowater,** à Baie-Trinité, à 80 km à l'ouest de Port-Cartier. Almassa appartient à M. **Fares Fares,** de l'île des Sœurs, un diplômé de l'Université américaine de Beyrouth.

Almassa veut concentrer le sciage à Rivière-Pentecôte et mener des activités de séchage, d'empilage et de rabotage à Baie-Trinité.

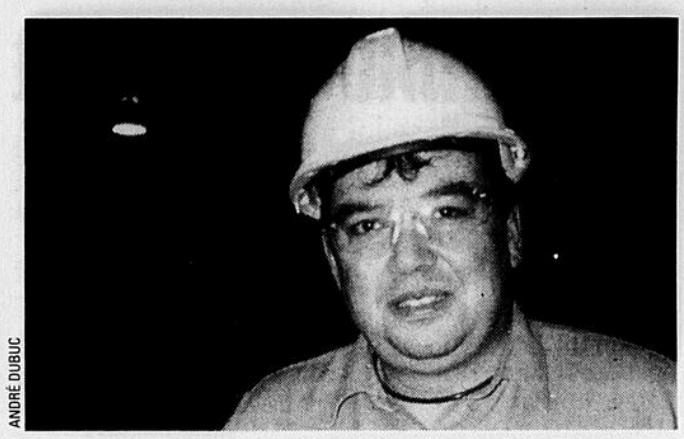
Il est question d'implanter une usine de deuxième transformation du bois. Les travailleurs syndiqués ont donné leur accord sur ce point. La demande de jumelage des deux contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier (CAAF) de près de 350 000 m³ a été envoyée au gouvernement du Québec ce mois-ci. **Michel Lessard,** directeur général de Norbois, s'attend à une réponse d'ici deux à quatre mois.

Nouveaux emplois à Bergeronnes

Par ailleurs, la scierie de Labrieville, au nord de Forestville, a été relancée, et Boisaco, de Sacré-Cœur, a ouvert **Bersaco** à Bergeronnes.

Bersaco fabrique des composants de palettes à partir de feuillus, créant dans l'immédiat 33 emplois en Haute-Côte-Nord. L'investissement de 2 M$ entraînera la création de 103 emplois, y compris ceux en forêt.

Lancée il y a 20 ans, Boisaco emploie 545 personnes à Sacré-Coeur et a un chiffre d'affaires de 60 M$. Appartenant à deux coopératives de travailleurs actionnaires et à une société de placements dans l'entreprise québécoise (SPEQ), Boisaco et ses artisans ont donné naissance au fil des ans à huit autres entreprises, dont **Sacopan,** un fabricant de panneaux prémoulés produits à partir de sciure. En tout, ce sont plus de 800 personnes qui travaillent pour l'ensemble des sociétés, indique **Guy Deschênes,** président et chef de la direction de Boisaco. ■



ANDRÉ DUBUC

Selon Christian Bérard, la scierie d'Uniforêt doit son salut au chemin de fer de Québec-Cartier, qui permet de transporter le bois jusqu'à l'usine à un coût concurrentiel.

commerce
ABONNEZ-VOUS !
12 numéros pour seulement 15 $ + taxes
(514) 392-2030
1 800 361-7215

Sur la Côte-Nord
Une équipe dynamique à votre service

Le personnel de la Direction régionale de la Côte-Nord du ministère du Développement économique et régional et de la Recherche met toute son expertise et son savoir-faire à votre service.

Des outils simples et adaptés pour soutenir les entreprises, les organismes et l'autonomie de la région de la Côte-Nord.

- aide à l'entrepreneuriat;
- aide aux entreprises;
- soutien aux partenariats et aux filières industrielles;
- soutien à la recherche;
- soutien à la valorisation et au transfert des technologies;
- soutien à la promotion scientifique et à la relève en science et en technologie;
- soutien au développement et à la promotion touristiques.

Pour en savoir plus, communiquez avec nos conseillers et conseillères

625, boulevard Laflèche, RC 711
Baie-Comeau (Québec) G5C 1C5
Téléphone : (418) 589-4345
Télécopieur : (418) 295-4199

454, rue Arnaud
Sept-Îles (Québec) G4R 3A9
Téléphone : (418) 964-8160
Télécopieur : (418) 964-8164

Développement économique et régional et Recherche
Québec

www.mderr.gouv.qc.ca

La famille Vigneault nourrit, habille et loge les Cayens depuis 57 ans

Les huit enfants de feu Benoît Vigneault ont le commerce de détail dans le sang

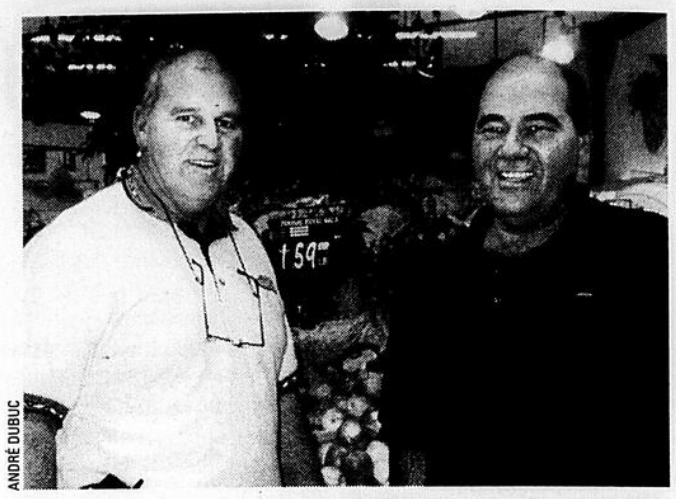
André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

[LA RELÈVE]

L'économie de la Côte-Nord repose en grande partie sur la présence de grandes entreprises et bien peu sur ses PME familiales. Le **Groupe Vigneault,** de Havre Saint-Pierre, fait figure d'exception.

Dans la **MRC de Minganie,** impossible de se nourrir, de se vêtir et de se loger sans traiter avec la descendance de feu **Benoit Vigneault,** un bâtisseur de la Côte-Nord. Ses huit enfants œuvrent tous dans le commerce de détail.

Son fils aîné, **Marius,** 50 ans, possède le marché d'alimentation *Tradition*. Ses frères **Nicolas, Rodrigue** et **Pierre** sont propriétaires de **Benoît Vigneault, centre de rénovation PRO DécoHabitat.**



ANDRÉ DUBUC

Les frères Marius (à gauche) et Nicolas Vigneault dans le marché d'alimentation Tradition, du Havre du commerce.

Gemma détient le magasin **Multimeubles. Lise** et **Sylvie** louent et gèrent les 20 logements locatifs des **Appartements Vigneault.**

Enfin, les quatre fils Vigneault exploitent le transport routier **Express Havre Saint-Pierre,** qui a des bureaux à Boucherville, en banlieue de Montréal.

Des débuts difficiles

Depuis 1997, tous les magasins sont regroupés dans le centre commercial *Le Havre du commerce,* que la famille Vigneault a fait bâtir au coût de 5 M$. « Ça prenait des fous comme nous autres pour construire un centre commercial de 60 000 pi² dans une ville de 3 300 habitants », dit Nicolas, 45 ans.

Le pari était effectivement risqué. Jusqu'en 2000, les dépenses d'exploitation du centre absorbaient les liquidités, et le groupe a dû compter sur la collaboration de partenaires tels que **Sobey's** et **Sodisco** pour s'en sortir. « De 1997 à 2004, le chiffre d'affaires du groupe est passé de 10 M$ à environ 24 M$ », dit Nicolas. Aujourd'hui, la famille Vigneault donne du travail à 150 personnes.

Le prolongement de la route 138 jusqu'à Natashquan en 1996 a été d'un grand secours. « Ça représente peut-être seulement 1 000 personnes de passage, mais toutes viennent magasiner chez nous », dit-il.

En plus des commerces appartenant à la famille, le centre compte un opticien, un magasin de vêtements – géré par **Liliane,** une autre fille de Benoît –, un magasin de chaussures et un restaurant. L'étage est occupé par des bureaux.

Le sens des affaires

Né à Havre-Saint-Pierre en 1923 de parents cultivateurs, Benoit Vigneault a la bosse des affaires. Enfant, il vend au village les petits fruits sauvages qu'il a cueillis. En 1945, à 22 ans, il part travailler au moulin à papier de Baie-Comeau. Rapidement, il met sur pied une cantine mobile chargée de ravitailler les bûcherons dans les bois. Il revient à Havre-Saint-Pierre en 1946, et ouvre son premier magasin général.

Ses débuts en affaires coïncident avec l'arrivée de **QIT Fer et Titane** à Havre-Saint-Pierre. L'expansion est fulgurante. Au fil des ans, M. Vigneault exploitera, en plus des magasins encore ouverts aujourd'hui, un magasin de vêtements, une société de transport maritime et un service de pompes funèbres.

Après avoir profité de l'arrivée de QIT et des prolongements successifs de la route 138, le Groupe Vigneault se prépare à saisir une nouvelle occasion, avec le lancement probable du mégachantier hydroélectrique de *La Romaine* vers 2008.

« Ça prenait des fous comme nous autres pour construire un centre commercial de 60 000 pi² dans une ville de 3 300 habitants. »

– Nicolas Vigneault

« Je m'attends à ce que la population de Havre-Saint-Pierre passe à 5 000 habitants d'ici 10 ans », dit Nicolas. Un projet d'agrandir de 10 000 pi² le supermarché est à l'étude. Il est aussi question que le marché d'alimentation adopte la bannière *IGA*. Des améliorations sont aussi envisagées à l'entrepôt de matériaux du centre de rénovation.

La troisième génération

Mais qui sera aux commandes pour mener ces projets à bon port ? Chez les Vigneault, le processus de passage à la troisième génération est amorcé. **Karine, Sébastien** et **Jimmy,** les trois enfants de Marius, ont pris la barre. En 2004, Marius leur a vendu ses parts dans le marché d'alimentation.

Dans la famille de Nicolas, **Isabelle,** 23 ans, et **Enrico,** 18 ans, étudient respectivement en administration et en commerce international. Isabelle, de surcroît, passe ses étés au centre de rénovation de son père. Pas de doute, la relève semble assurée. ■

Baie-Comeau
et la Manicouagan ...
pour y entreprendre!

Un service d'aide à l'innovation unique au Québec

Subventions
pour des études d'opportunité, de préfaisabilité, de faisabilité, de marché et pour la mise au point de prototypes et de procédés.

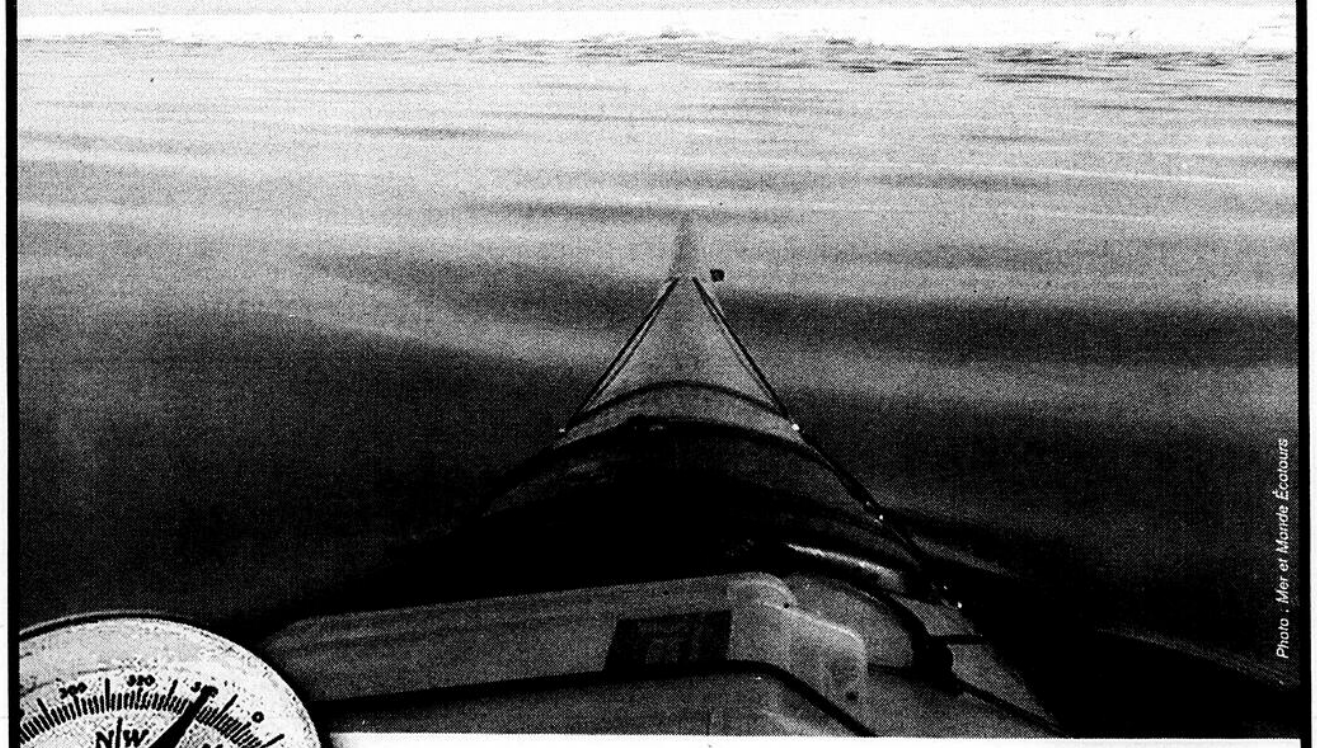


Photo : Mer et Monde Écotours

Prenez contact!

67, place La Salle
Baie-Comeau (Québec) G4Z 1K1
www.cldmanic.qc.ca
Téléphone : (418) 296-2593
Télécopieur : (418) 296-2636
cldmanic@bc.cgocable.ca
1 888 LA MANIC

CLD DE MANICOUAGAN
Centre local de développement

Service d'actions entrepreneuriales

Baie-Comeau obtient son centre collégial de transfert de technologie

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

En l'absence d'université, la Côte-Nord se rabat sur ses deux cégeps pour soutenir son développement. Le **Cégep de Baie-Comeau** a décroché cette année son accréditation à titre de **Centre collégial de transfert de technologie sur la forêt boréale** (CCTT).

Annoncée 20 jours après l'annulation d'un investissement de 1 milliard de dollars (G$) par **Alcoa** à Baie-Comeau, l'obtention du CCTT est venue couronner plus de 10 ans d'efforts, selon **Roger Lapointe,** directeur général de l'établissement. La Côte-Nord englobe 30 % de l'ensemble de la forêt boréale au Québec. On appelle forêt boréale la forêt qui se trouve entre les 48e et 58e parallèles.

Le CCTT fait de la recherche appliquée sur une foresterie encore méconnue. Il offre ses services à l'industrie et donne aussi de la formation technique sur mesure. Québec procure 450 000 $ sur trois ans. « Nous sommes en discussion avec le Ministère pour qu'il nous verse un dollar pour chaque dollar que nous décrocherons en contrats privés », ajoute M. Lapointe.

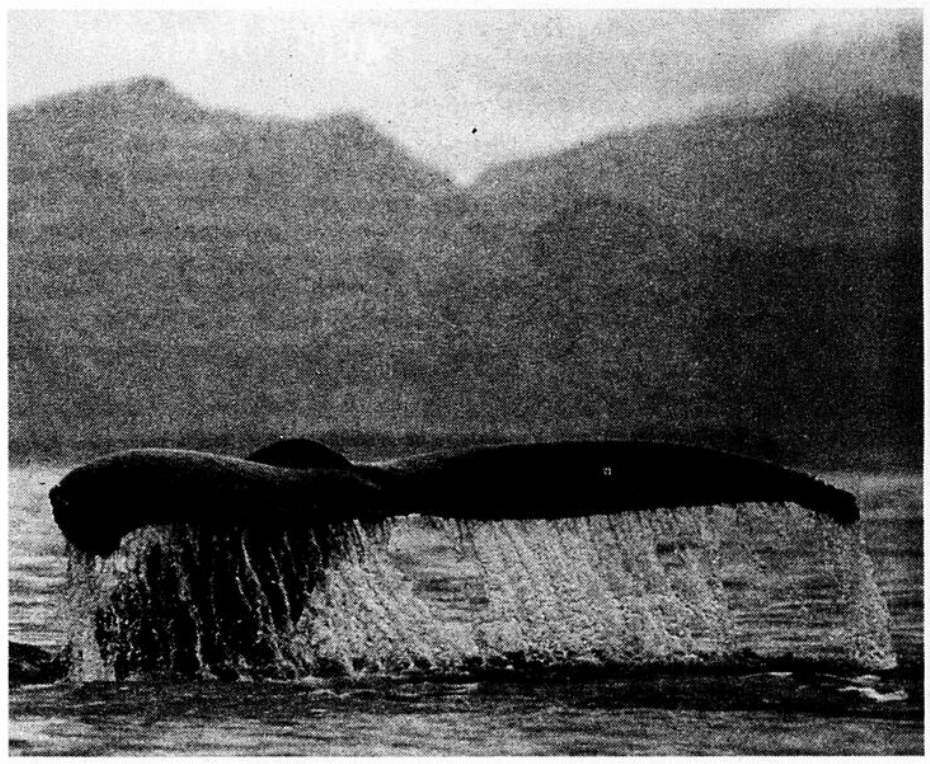
Pour le moment, ces contrats s'élèvent à 1 M$ par an, selon un mémoire réalisé par la **Conférence régionale des élus de la Côte-Nord** dans le cadre du *Forum sur l'avenir de l'enseignement collégial*.

Créateur de richesse

« Dans les années qui suivent l'implantation d'un CCTT, on assiste généralement à une augmentation du nombre de PME et de l'activité économique dans la région. Nous espérons vivre la même chose à Baie-Comeau », dit **Yvette Jean Bernier,** responsable du CCTT et coordonnatrice du **Carrefour recherche et développement forestier de la Côte-Nord,** une table de concertation de l'industrie. Le cégep agit aussi à titre de Centre de transfert de la Chaire industrielle sylviculture et faune de la forêt boréale de l'**Université Laval.** ■

commerce
ABONNEZ-VOUS !
12 numéros pour seulement 15 $ + taxes
(514) 392-2030
1 800 361-7215

Nous sommes à la hauteur de ce coin de pays où le fleuve se fait mer, les poissons baleines, et où les gens sont des géants !



En parfaite harmonie avec cet environnement,
dans une usine ultramoderne, l'Aluminerie Alouette de Sept-Îles
met à l'œuvre des centaines d'employés et de fournisseurs engagés
dans leur communauté, dans une poursuite incessante de l'excellence.

Un produit léger...
Une solide présence...
Un partenaire de poids...

ALOUETTE
www.alouette.com

Québec-Cartier a un plan d'avenir jusqu'en 2026

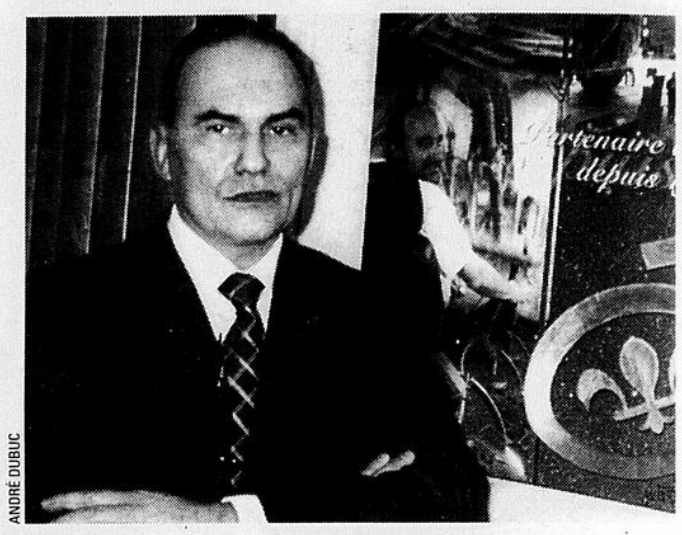
La minière mise sur un nouveau gisement de fer

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Sauvée par Québec en 2003 après les années difficiles de 2001 et 2002, la **Compagnie minière Québec-Cartier** étudie aujourd'hui « un plan minier potentiel permettant d'exploiter la mine jusqu'en 2026 ». C'est ce qu'indique **Alain Cauchon,** son directeur général, ressources humaines, développement organisationnel et relations publiques. Le rapport final de ce plan minier doit être présenté aux actionnaires au début de 2005.

Depuis sa restructuration financière, bouclée en décembre 2003, la société a mis en œuvre un plan minier de 12 ans prévoyant un investissement de 350 M$ destiné au déblaiement de la roche stérile. Au terme de cette opération, la minière devrait accéder, aux environs de 2010, à un gisement d'une teneur en fer plus élevée que ceux actuellement exploités.

Québec-Cartier exploite une mine à ciel ouvert à Mont-Wright, près de Fermont. Son propre chemin de fer, d'une longueur de 416 km, relie la mine à un concentrateur et à une usine de bouletage situés à Port-Cartier. La société possède aussi un port privé en eau profonde accessible toute l'année,



ANDRÉ DUBUC

Alain Cauchon : « Dans un marché favorable, il faut garder une vision à long terme. »

capable d'accueillir des navires d'une capacité maximale de 188 000 tonnes.

Avec ses 2 280 salariés, le plus important employeur de la Côte-Nord produit chaque an une moyenne de 13 millions de tonnes (Mt) de concentrés de minerai de fer, dont 9 Mt sont transformées en différents types de boulettes. Appartenant à **Investissement Québec, Dofasco** et **CAEMI,** Québec-Cartier a réalisé un profit net de 56 M$ au cours des neuf premiers mois de 2004.

Prudence et optimisme

La direction se réjouit de la vigueur de la demande mondiale en acier, en particulier celle provenant de la Chine. Elle reste prudente quant à l'avenir, notamment en raison de l'appréciation rapide du huard par rapport au billet vert américain. Avec raison, car ses revenus sont comptabilisés en dollars américains et ses coûts en dollars canadiens.

De plus, Québec-Cartier doit composer avec un minerai brut à teneur en fer de 30 % seulement, alors que certaines mines brésiliennes ont une teneur de 65 %. « Dans un marché favorable, il faut garder une vision à long terme. Cela nous oblige à maintenir nos efforts concernant la réduction des coûts et le contrôle de la qualité, dans l'objectif de maintenir des emplois à très long terme », dit M. Cauchon, qui travaille chez Québec-Cartier depuis 16 ans.

Cette philosophie teinte d'ailleurs les discussions en cours avec le **Syndicat des Métallos** au sujet du renouvellement de la convention collective, qui arrivera à échéance en février.

La société a entrepris une partie de bras de fer avec les municipalités de Fermont et de Port-Cartier. Insatisfaite de l'effort financier consenti par les deux villes pour sa relance, Québec-Cartier conteste aujourd'hui la valeur foncière de ses installations à Fermont et à Port-Cartier. La Ville de Port-Cartier risque ainsi de perdre 3 M$ en taxes. Résultat : elle a haussé les taxes des citoyens de 5,5 % en 2005. À Fermont, c'est 1,5 M$, soit 18,75 % des revenus, qui est en péril.

Un autre enjeu attend également l'entreprise : le départ à la retraite de 500 de ses employés d'ici cinq ans.

Les défis d'IOC

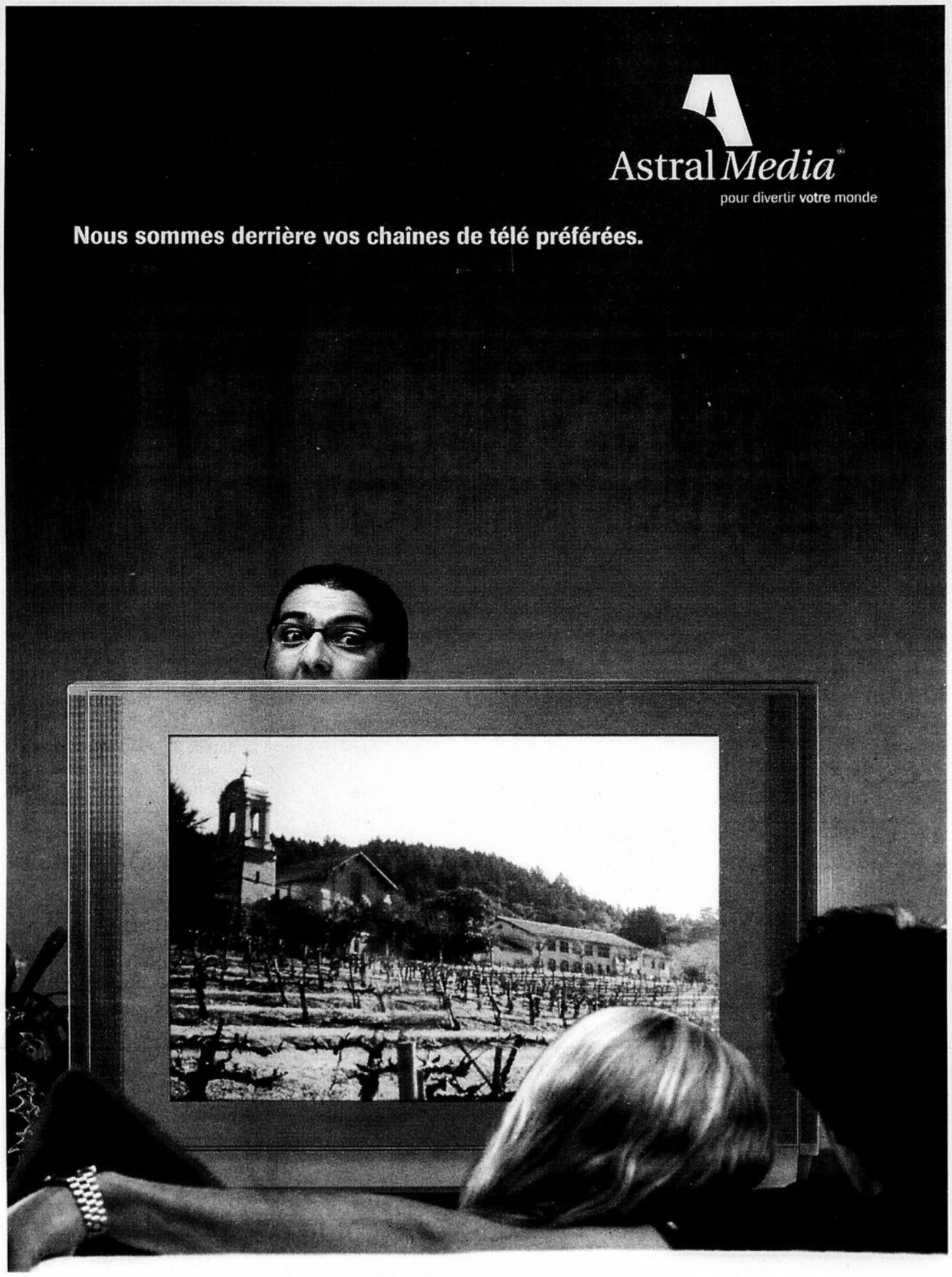
Le même défi se pose à la **Compagnie minière IOC.** Il y est prévu que de 100 à 250 employés de ses installations de Sept-Îles deviendront admissibles à la retraite au cours de la même période, précise **Michel Filion**, directeur des communications. « Avec les autres minières, nous avons préparé un plan de stratégie de recrutement en collaboration avec **Emploi-Québec** », dit-il.

Propriété de **Rio Tinto** (58,72 %) et de **Mitsubishi Corp.** (26,18 %), IOC exploite à Labrador City une mine dont les réserves sont suffisantes pour encore un demi-siècle d'exploitation.

La production annuelle peut atteindre 21 Mt de minerai de fer, la moyenne étant de 17 Mt. Elle sera moindre en 2004, car elle a subi les contrecoups de 72 jours de grève.

Un concentrateur ainsi qu'une usine de bouletage sont en exploitation à Labrador City. Au Québec, le plus important producteur canadien de boulettes de minerai de fer exploite un chemin de fer de 418 km et des installations portuaires. Le train a d'ailleurs transporté sa milliardième tonne de minerai le 16 décembre, IOC emploie 1 400 personnes au Labrador et 530 au Québec.

Il est question d'ouvrir une usine de boulettes à Sept-Îles, mais « ce n'est pas demain la veille, dit M. Filion. Il faut une quinzaine de conditions pour que cette usine ouvre ses portes. Et peut-être une ou deux sont satisfaites ». ■



ENTREPRENDRE

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

L'engouement pour le yogourt nourrit la croissance d'Ultima

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Un défi de taille attend **Gerry J. Doutre,** nouveau président et chef de la direction d'**Aliments Ultima** : maintenir le fort rythme de croissance enregistré ces dernières années par ce fabricant des produits *Yoplait* au Canada.

« Je suis prêt à le relever », dit M. Doutre, qui a accepté ce nouveau poste parce que « c'est une entreprise solide qui présente d'excellentes perspectives de développement ».

Aliments Ultima est détenue à parts égales par la coopérative laitière **Agropur** et **Agrifoods Cooperative** de Vancouver. Ultima fabrique des produits laitiers sous la marque de commerce *Yoplait,* qui est commercialisée au Canada à travers une centaine de produits et de saveurs regroupés sous les six marques principales *Tubes, Yop, Source, Crème et fruit*, *Délicieux* et *Minigo,* les petits fromages.

Sous la direction de l'ancien président **Pierre Gignac,** qui a été en poste pendant 10 ans avant de tirer sa révérence en juin dernier, Aliments Ultima a connu une forte croissance et est devenue l'une des plus importantes franchises Yoplait dans le monde.

Au cours des 10 dernières années, l'entreprise a augmenté ses ventes au rythme de 11 % annuellement et atteint un chiffre d'affaires de près de 200 M$. Pendant cette période, elle s'est hissée au troisième rang des 49 franchises Yoplait dans le monde, après les États-Unis et l'Australie.

« Il y a encore place pour la croissance. Même si la consommation de yogourt a augmenté ces dernières années au pays, elle est encore très faible par rapport à la moyenne européenne », souligne M. Doutre.

Un marché en hausse

La consommation de yogourt au Canada s'est sensiblement accrue depuis les années 80, particulièrement depuis 1995, indique **Agriculture et Agroalimentaire Canada.** En effet, elle est passée de 1,61 litre par personne en 1980 à 6,23 litres en 2003, comparativement à près de 30 litres en Europe. Les Québécois consomment 40 % plus de yogourt par personne que les autres Canadiens.

Au Canada, le marché du yogourt est dominé par trois entreprises qui occupaient près de 80 % du marché en 2003. **Danone,** la plus grande entreprise mondiale de fabrication de yogourt, détient quelque 30 % du marché canadien. Aliments Ultima vient au deuxième rang avec plus de 26 %, tandis que **Parmalat Canada,** avec ses marques *Astro* et *Béatrice,* détient environ 21 % du marché.

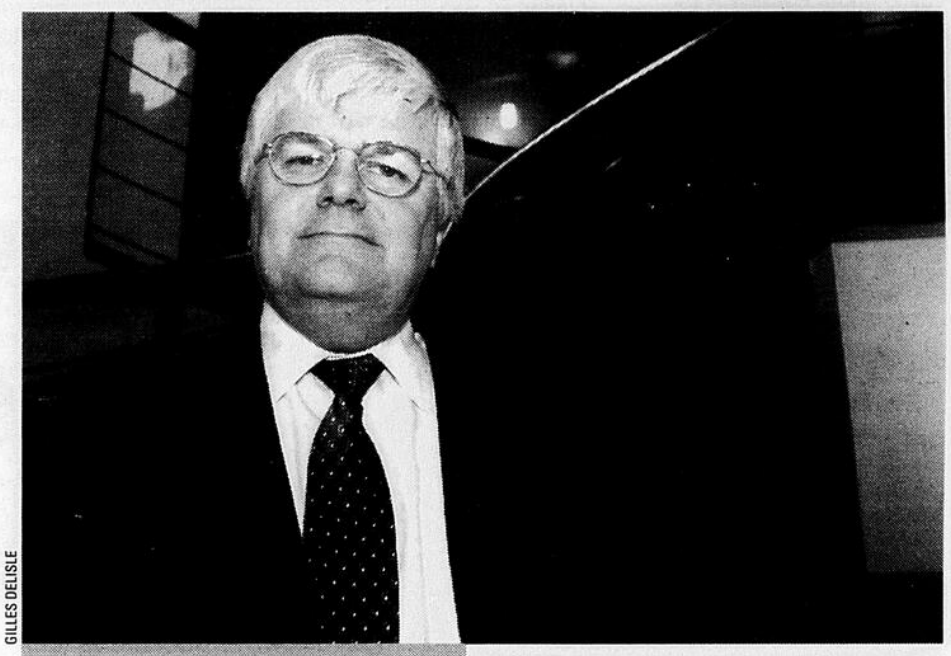
Au Québec, Danone et Aliments Ultima sont au coude à coude avec chacune une part de marché d'environ 45 %.

« Au Québec, nous comptons principalement sur l'augmentation de la consommation pour accroître notre volume de vente. Ailleurs au pays, en plus de compter aussi sur une consommation accrue, il est aussi possible de gruger des parts de marché », estime M. Doutre.

Pour ce faire, l'entreprise entend continuer à mettre en marché de nouveaux produits. « L'innovation est toujours au coeur de la stratégie de croissance de Yoplait. Nous travaillons encore à développer et à lancer des gammes de produits qui répondent aux besoins des consommateurs. »

À titre d'exemple, la marque santé Source, lancée il y a trois ans, détient plus de 32 % du segment diète au pays, estime l'entreprise.

En octobre, l'entreprise acquérait un petit fabricant de produits laitiers de la Colombie-Britannique, **Olympic Dairy Products,** qui met en marché des produits naturels, comme des yogourts biologiques. « Cette acquisition nous permet d'avoir une expertise dans ce type de produits, dont la consommation est appelée à croître. »



GILLES DELISLE

Gerry J. Doutre : « Il y a encore place pour la croissance. Même si la consommation de yogourt a augmenté ces dernières années au pays, elle est encore très faible par rapport à la moyenne européenne. »

SOUS LA LOUPE

NOM > Aliments Ultima
ACTIVITÉ > Transformation de produits laitiers
SIÈGE SOCIAL > Longueuil
EMPLOYÉS > 550
CHIFFRE D'AFFAIRES > 200 M$
MARCHÉS > Canada
ACTIONNAIRES > Agropur et Agrifoods Cooperative
ANNÉE DE FONDATION > 1993
SITE INTERNET > www.yoplait.ca

Plus de 20 M$ d'investissements

Les transformations en cours à sa seule usine, située à Granby, visent aussi à maintenir la croissance d'Ultima.

L'été dernier, elle annonçait un investissement de 6 M$ dans la réalisation de la première de trois phases d'amélioration et d'agrandissement. La phase 1 comportait essentiellement l'achat d'équipement pour l'entreposage de lait et le stockage de yogourt. Amorcée récemment au coût de 20 M$, la deuxième phase touche davantage la production. À terme, Aliments Ultima veut porter de 60 000 à 90 000 tonnes la capacité de transformation annuelle de l'usine.

L'entreprise, qui compte quelque 550 employés dont environ la moitié à l'usine de Granby, créera ainsi une trentaine d'emplois. Son siège social est situé à Longueuil et elle compte des centres de distribution au Québec, en Ontario et dans l'Ouest du pays.

Ancien patron de Red Rose et de Salada

Originaire de Winnipeg, M. Doutre est arrivé à Montréal à l'âge de six ans. Il a obtenu un baccalauréat en commerce à l'**Université McGill.**

Il compte plus de 30 ans d'expérience dans le secteur de l'alimentation au Canada et aux États-Unis. Avant de se joindre à Aliments Ultima, il occupait le poste de chef de l'exploitation de **Steak-Umm Company,** une entreprise américaine spécialisée dans les produits de boeuf congelés.

Auparavant, il a été président et chef de la direction de **Redco Foods,** gestionnaire américain de marques de thé reconnues comme *Red Rose* et *Salada.* Son parcours canadien comprend **Unilever Canada** et **Brooke Bond Foods.** ■

BioMep récolte 19 M$ et devient Enobia Pharma

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

BioMep vient de réaliser un coup double en récoltant de nouveaux fonds et en adoptant une nouvelle raison sociale.

L'entreprise de biotechnologie montréalaise vient de recueillir 19 M$ de financement auprès de **Desjardins Capital de risque**, du **Fonds de solidarité FTQ**, d'**Innovatech du Grand Montréal Montréal** et de **T2C2/Bio 2000**. Et ses dirigeants ont décidé de la rebaptiser **Enobia Pharma**.

Enobia se spécialise dans le développement de médicaments destinés au traitement des maladies osseuses, comme le rachitisme et l'ostéoporose. L'argent recueilli financera les études cliniques de son produit phare, qui sert à augmenter la minéralisation osseuse chez les malades atteints de rachitisme. Cette maladie affecte la croissance osseuse chez les enfants, et en touche quelque 40 000 dans le monde.

Cette troisième ronde devrait aussi permettre à Enobia d'acquérir la propriété intellectuelle d'une nouvelle technologie et d'un produit innovateur, respectivement le *GeneSelector* et l'*Osteocrin*, de la société montréalaise **Phenogene Thérapeutiques**, qui est en faillite.

En mai 2003, le Fonds FTQ, T2C2/Bio et Innovatech avaient injecté respectivement 3,4 M$, 2,6 M$ et 2,5 M$ dans BioMep.

Enobia emploie 25 employés et devrait en embaucher cinq autres d'ici deux ans.

> QUÉBEC
Infectio Diagnostic, 16,8 M$

Infectio Diagnostic vient de conclure sa deuxième ronde de financement privé en récoltant 14 M$ US (16,8 M$). Les nouveaux investisseurs comprennent **Kaiser Permanente Ventures, QuestMark Partners** et **Posco BioVentures**. Ils rejoignent notamment **Domain Associates**, la **SGF Santé, CHL Medical Partners, CB Health Ventures** et **CDIB**.

Située à Québec, Infectio Diagnostic est spécialisée dans le diagnostic moléculaire. En novembre, elle a fusionné avec l'américaine **GeneOhm Sciences**, un leader mondial du dépistage rapide des maladies infectieuses et héréditaires. Au moment de cette fusion, la première émission d'actions avait rapporté 12 M$ US (14,4 M$).

L'argent recueilli permettra à Infectio d'accélérer la commercialisation de ses deux tests pour la détection directe du streptocoque B et du MRSA, le *Staphylococcus Aureus* résistant à la méticilline.

> LAVAL
Datachrome, 4,5 M$

Laval accueille l'imprimeur **Datachrome**. Cette entreprise a investi 4,5 M$ pour y bâtir ses installations et centraliser les activités de ses deux anciens ateliers montréalais sous un même toit. L'édifice lavallois de Datachrome dispose d'une superficie de 3 700 m² (40 000 pi²). De plus, elle a acquis une nouvelle presse à feuilles *Heidelberg Speedmaster CD 102 6 couleurs* avec machine à enduire intégrée. Datachrome emploie 70 personnes et compte en embaucher une dizaine de plus d'ici la fin de l'année.

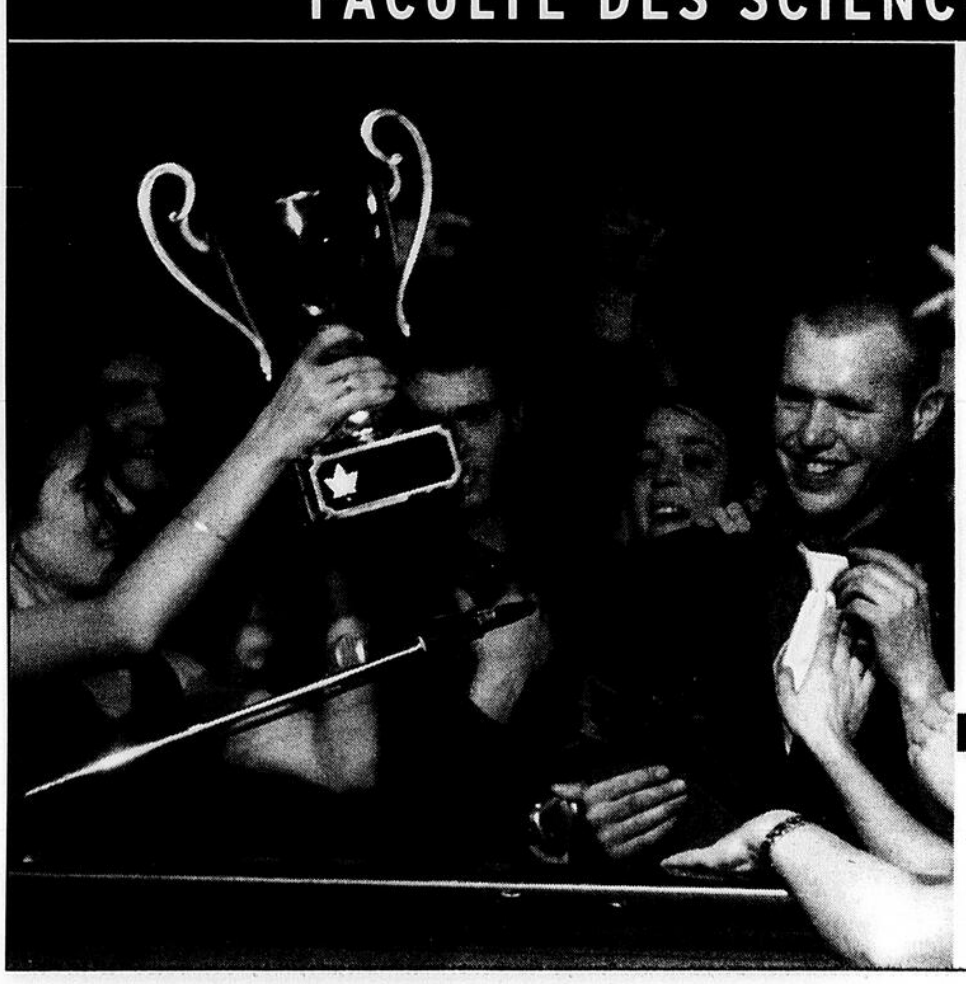
> JOLIETTE
Pneus Marchand, 500 000 $

Pneus Marchand investit plus de 500 000 $ dans l'agrandissement de son centre de distribution de pneus de Joliette. Le nouveau bâtiment de 1 100 m² (12 000 pi²) sera greffé à une station-service existante. Pneus Marchand emploie une trentaine de personnes et devrait en compter au moins cinq de plus avant la fin 2005.

> JOLIETTE
Boyaux Plus Lanaudière, 500 000 $

Boyaux Plus Lanaudière (BPL), de Joliette, s'agrandit. Ses dirigeants investissent 500 000 $ pour ajouter 1 400 m² (15 000 pi²) à leur bâtiment de 930 m2 (10 000 pi²). BPL est spécialisée dans la conception, l'installation, l'usinage et la soudure de composantes hydrauliques et pneumatiques. Elle emploie six personnes, et prévoit en embaucher trois autres d'ici les six prochains mois. ■

Faites connaître vos projets d'investissement à Jérôme Plantevin, par télécopieur, au (514) 392-1586.



La délégation de la FSA
1re aux Jeux nationaux MBA 2005 !

Bravo !

- 1re au classement général devant douze autres délégations d'universités canadiennes
- 1re dans les épreuves académiques
- Une victoire éclatante pour la FSA à une compétition canadienne de haut calibre

Félicitations à tous les membres de la délégation !

WWW.FSA.ULAVAL.CA

UNIVERSITÉ LAVAL
Faculté des sciences de l'administration

Un site d'essais balistiques à Chapais

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le fabricant de munitions **SNC TEC**, une division de **SNC-Lavalin**, projette l'implantation d'un site d'essais balistiques à Chapais, au sud-ouest de Chibougamau.

Ce projet de 1,5 M$ est en attente d'autorisations gouvernementales. Il permettra à SNC TEC d'exécuter les essais requis pour évaluer la sécurité et la fiabilité de ses munitions à longue portée. Les travaux d'aménagement débuteraient cet été et la mise en service en 2006.

Seules des munitions conventionnelles, dont la taille variera des petits calibres à des projectiles d'artillerie de 155 mm, seront tirées, dit **Danielle Cantin**, porte-parole de SNC TEC. « Aucun essai d'armes chimiques, bactériologiques, ou nucléaires, ou de tout autre engin de destruction massive, ne sera expérimenté sur le site », assure-t-elle.

L'entreprise utilise actuellement des bases militaires du ministère de la **Défense nationale** situées en Alberta, en Ontario et au Nouveau-Brunswick, pour mener des essais balistiques qui exigent de grandes distances de tir. Pour des essais de munitions d'une portée inférieure à 2 km, elle peut compter sur le **Centre d'essais et d'expérimentation en munitions de Nicolet**, également exploité par la Défense nationale.

« Nous voulions nous rapprocher de nos activités de Nicolet », explique M^me^ Cantin.

L'entreprise aurait envisagé au Québec d'autres sites à faible densité de population, notamment dans la région de Parent. La région de Chapais-Chibougamau a été retenue « parce qu'elle est plus industrielle et offre davantage de services, en particulier pour nos besoins en équipement lourd », souligne M^me^ Cantin.

Autres critères de sélection satisfaits : une région éloignée des secteurs habités et des zones affectées à la villégiature, une circulation peu fréquente sur les chemins forestiers et une topographie suffisamment plane.

Coupe forestière

Les investissements serviront principalement à l'installation d'une clôture qui doit ceinturer une zone de 9 km² et à l'aménagement de quatre tours d'observation. Situé en milieu forestier, à quelque 40 km de Chapais, le site doit aussi faire l'objet d'une coupe sur une superficie d'environ 1,5 km².

En outre, l'implantation de ce champ de tir nécessitera des dépenses annuelles de quelque 500 000 $ pour assurer la sécurité et l'entretien du site. Ces contrats seront offerts à des entrepreneurs locaux.

« Le projet aura des retombées économiques locales et régionales », dit M^me^ Cantin.

Le site empiète sur des aires de trappe exploitées par les Cris.

Situé dans un territoire régi par la Convention de la Baie-James et du Nord québécois, le projet a fait l'objet d'une étude d'impact environnemental qui a été transmise à un comité d'examen, lequel doit recommander ou non son autorisation au ministère de l'**Environnement.**

Le site d'essais empiète aussi sur des aires de trappe exploitées par des Cris. « Nous sommes en discussion avec eux pour l'approbation du projet », souligne M^me^ Cantin, en précisant qu'il a déjà reçu l'assentiment des municipalités de Chapais, Chibougamau et Lebel-sur-Quévillon.

SNC TEC emploie 1 450 personnes, dont 200 ingénieurs et scientifiques. Elle fournit environ 70 % des munitions conventionnelles utilisées par le ministère de la Défense nationale. Elle approvisionne aussi la Défense américaine, de même que des clients de pays d'Europe et d'Extrême-Orient. ■

Passez rapidement des préliminaires aux choses sérieuses.

Boîte automatique 5 vitesses à commande électronique
Donnez libre cours à votre imagination avec un moteur V6 2,8 L de 210 HP et une transmission équipée d'une fonction manuelle qui permet de choisir entre les modes hivernal et sport. Le mode Sport procure des passages ascendants à des régimes plus élevés pour de meilleures performances, alors que le mode Hiver permet d'effectuer des départs arrêtés en troisième pour réduire les risques de patinage sur les surfaces glissantes.

OnStar® de GM Canada
visitez onstar.ca

399 $/mois* Location 48 mois Avec comptant de 6 976 $

39 999 $** à l'achat
Taux de financement à l'achat de 3,9 % sur 48 mois

Location 48 mois	MENSUALITÉ*	COMPTANT (ou échange équivalent)
	479 $	3 422 $
	556 $	0 $

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

CADILLAC CTS
NOUVELLE RACE

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf CTS 2005 (6DM69/R7B). Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionel à l'approbation du crédit de GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits payables à la livraison. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec versement initial, voir ci-dessus, ou échange équivalent. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km. Un dépôt de sécurité d'au plus 650 $ et la première mensualité sont exigibles à la livraison. **À l'achat, préparation incluse. Transport (1 100 $), immatriculation, assurance et taxes en sus. Taux de financement à l'achat de 3,9 % pour un terme de 48 mois sur approbation de GMAC. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre à moindre prix. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être requis. **Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 888 446-2000.**

TECHNOLOGIES

Les blogues franchissent les portes de l'entreprise

On compte déjà près de 5 000 blogues d'entreprise et ce nombre est appelé à exploser

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Après avoir séduit le grand public, voilà que les blogues partent à l'assaut des entreprises.

Selon la société de recherche américaine **Technorati**, on dénombre près de 5 000 blogues d'entreprise, un nombre toutefois encore infime par rapport aux cinq millions de blogues recensés dans Internet. Mais leur nombre est appelé à exploser.

« Le fait que ces blogues ont été créés chez **Microsoft, Sun Microsystems, SAP, Macromedia** et **Oracle**, des sociétés par nature plus sensibilisées aux nouvelles technologies, prouve que nous ne sommes qu'au tout début de la vague, explique **Jean-François Renaud**, associé et fondateur d'**Adviso Conseil**. Mais les blogues gagnent de plus en plus d'adeptes parmi les entreprises. »

Au Québec, hormis quelques médias, comme *Bénéfice.net* et *Le Devoir*, ainsi que des consultants en informatique, peu de grandes sociétés semblent s'être penchées sur la question. Pourtant, les avantages sont nombreux.

Un média en or pour les pdg

Aux États-Unis et en Europe, plusieurs chefs d'entreprise possèdent déjà leur propre blogue, sur lesquels ils diffusent par exemple de l'information sur l'entreprise et des nouvelles de leur secteur d'activité.

Jonathan Schwartz, vice-président de Sun, commente l'actualité dans son blogue (*http://blogs.sun.com/jonathan*). Le vice-président de **General Motors, Bob Lutz,** a lui aussi ouvert le sien (*fastlane.gmblogs.com*). Il y a même une association informelle de chefs d'entreprise blogueurs (*http://prplanet.typepad.com/ceobloggers*).

« Un blogue permet à un pdg de se rapprocher de ses actionnaires et de ses clients en discutant de manière plus humaine et interactive avec eux, explique M. Renaud. Il leur donne une voix tout à fait différente de celle habituellement entendue dans les médias ou encore dans les assemblées annuelles. »

Une étude récente publiée par le **Conference Board** expliquait d'ailleurs que les assemblées d'actionnaires ne sont plus considérées en Europe et aux États-Unis comme des moments privilégiés pour mieux affiner ses produits.

Quelques liens utiles

www.pointblog.com/abc/
www.technorati.com
www.changethis.com/2.CorporateWeblog
Liste d'agrégateurs : http://blogs.law.harvard.edu/tech/directory/5/aggregators

Un outil bon marché de cueillette d'information

Exploiter un blogue portant sur un ou plusieurs produits offre la possibilité d'obtenir les réactions constantes de ses clients, de savoir s'ils sont satisfaits, de mieux comprendre leurs besoins, de voir ce qui ne va pas, et ainsi apporter les correctifs nécessaires.

Un blogue permet également de tâter réellement et gratuitement le pouls du grand public quand un nouveau produit est lancé ou en voie de l'être. L'américaine Macromedia, à qui l'on doit notamment les logiciels *Flash* sur Internet, a adopté, il y a deux ans, les blogues : cela lui a permis d'améliorer la gestion de sa relation client et de profiter des commentaires des utilisateurs pour mieux affiner ses produits.

Mieux positionner sa marque

La création d'un blogue axé sur une marque de commerce fait en sorte qu'elle est mieux positionnée dans les moteurs de recherche. Et comme sur Internet, ces moteurs constituent la première fenêtre d'entrée des internautes, mieux vaut y être bien référencé.

« La structure même des blogues [commentaires fréquents, annuaires, classements, multiplication de liens intersites] favorise leur bonne position dans *Google* », croit le pdg de Google, **Éric Schmidt**.

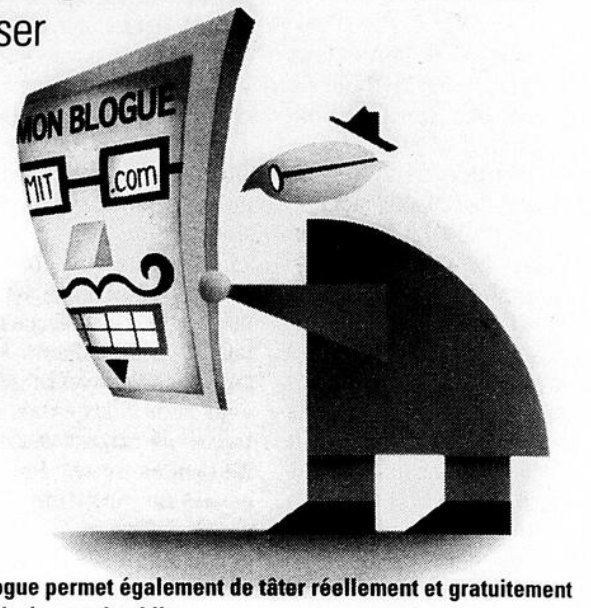
Autre arme marketing : une entreprise peut aussi créer un blogue portant sur une de ses marques en développant un contenu thématique autour du produit. Nike en a fait un autour du concept de vitesse (*www.gawker.com/artofspeed*).

« Il faut toutefois faire attention. Certaines entreprises se sont cassé les dents », prévient **Sylvain Carle**, président d'**Interstructure** et un des pionniers du blogue au Québec.

Il cite l'exemple de **Mazda**, quand elle a voulu promouvoir sa *Mazda 3*. Les premiers commentaires publiés sur le blogue ressemblaient trop à ceux de gens payés pour parler en bien du nouveau modèle. Les internautes ont vite compris et cela a eu l'effet inverse du but recherché.

Pour une meilleure gestion de projet

De par sa forme, l'information étant centralisée, bien archivée et datée, le blogue aide à mieux mener des projets au sein d'une entreprise.



Un blogue permet également de tâter réellement et gratuitement le pouls du grand public.

« Par rapport aux courriels et aux documents attachés qui, bien des fois, disparaissent quand un employé quitte l'entreprise, les blogues persistent et restent disponibles pour de futures recherches », écrit **Loïc Le Meur**, vice-président directeur de **Six Apart Europe,** une firme spécialisée dans les solutions pour les blogues.

De plus, chaque participant à un projet peut décrire aisément sa méthode de travail dans le blogue, fournir des liens vers des documents et des sources externes utilisées fréquemment, et publier des listes de contacts utiles. Au lieu d'être enfoui dans le disque dur d'un ordinateur, ce savoir-faire devient facilement accessible. ■

Un outil simple de diffusion et d'échange

Le blogue s'affirme comme un outil simple et rapide pour diffuser de l'information.

Par exemple, l'entreprise de Québec **Opossum** a utilisé un blogue pour parler, dans de courts délais, de la *Journée de l'informatique du Québec* en novembre dernier.

Contrairement à un site Web traditionnel, un blogue peut être créé en quelques minutes, explique le consultant **Jean-François Renaud.** Et surtout, il offre l'interactivité. « Comme les forums de discussion, son contenu peut être rapidement accessible au moyen d'outils agrégateurs », dit-il. En effet, des logiciels comme *Lektora* ou *NewzCrawler* (installés sur l'ordinateur) fouillent le Web pour dénicher du contenu particulier diffusé sur les blogues et les sites d'information.

« Ces logiciels permettent d'obtenir de l'information sur des sujets précis, et ce, de manière organisée dans une fenêtre », dit M. Renaud. ■ **J.P.**

QU'EST-CE QU'UN BLOGUE ?

Le blogue, contraction de Weblog, est une page Web évolutive et non conformiste présentant des informations de toutes sortes, généralement sous forme de courts textes. Les blogues sont mis à jour régulièrement. Leur contenu et leur forme, très variables, restent à l'entière discrétion des auteurs, selon la définition de l'Office québécois de la langue française.

Aux États-Unis, les blogues font désormais partie de la culture Internet. À la fin de 2004, Pew Internet and American Life Project dénombrait pas moins de 32 millions de lecteurs de blogues, soit un peu plus du quart des internautes américains. ■ J.P.

INTERCONNECTEZ. INTÉGREZ. SIMPLIFIEZ.
CRÉEZ UNE INFRASTRUCTURE TI FIABLE ET ABORDABLE
AVEC L'AIDE D'IBM.

www.can.ibm.com/demande IBM

«ON N'A PAS BÂTI CE SYSTÈME, IL A POUSSÉ TOUT SEUL.»

Ajoutez un nouveau serveur. Faites la mise à niveau d'une base de données. Avant même de vous en rendre compte, le système TI qui faisait auparavant votre fierté est devenu un outil complexe, difficile à gérer. Qu'allez-vous faire?

«ON VIENT D'AJOUTER DES FONCTIONS. PAS QUESTION DE TOUT REMPLACER.»

Dépenser massivement n'est pas une option. La solution? L'intégration. Vous avez déjà les stratégies et les systèmes. Il vous suffit d'aligner votre technologie sur vos priorités d'affaires. IBM peut vous aider à y arriver en interconnectant les services de votre organisation ainsi que vos processus, et en simplifiant le tout de bout en bout. Pour permettre à votre entreprise de se démarquer dans un monde à la demande. **«MAIS JE NE PEUX PAS TOUT FAIRE D'UN COUP.»**

Pas besoin. L'intégration n'est pas un choix entre tout ou rien. De petits changements peuvent produire de grands résultats. Et notre expérience peut vous être utile. Nous voyons au-delà de la complexité. Nous identifions les enjeux clés. Nous vous indiquons par où commencer. Puis, nous livrons la marchandise. Avec des solutions qui s'harmonisent à vos plateformes TI et à vos systèmes, mais plus important encore, à vos stratégies d'affaires.

«ÇA, ÇA MARCHERAIT.» Nous aidons des milliers d'entreprises à le faire chaque jour. Joignez-vous à elles. Créez l'infrastructure fiable, gérable et abordable dont vous rêvez. Vous trouverez tout ce qu'il vous faut à www.can.ibm.com/demande

CONNAISSANCES STRATÉGIQUES, SERVICES ET SOLUTIONS POUR UN MONDE À LA DEMANDE.

AFFAIRES À LA DEMANDE

IBM, le logo IBM et le logo affaires à la demande sont des marques de commerce ou des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée.
Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2004. © IBM Canada Ltée, 2004. Tous droits réservés

Vidéotron dévoile enfin ses tarifs de téléphonie par Internet

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Vidéotron vient de dévoiler la grille tarifaire de son nouveau service de téléphonie grand public utilisant le réseau Internet (téléphonie IP), marquant ainsi son entrée officielle en téléphonie, longtemps la chasse gardée de **Bell Canada**.

Pour ses clients abonnés à Internet et à la télévision par câble, Vidéotron facturera 15,95 $ par mois pour la ligne téléphonique. Pour les abonnés ne possédant qu'un de ces deux services, elle exigera 18,95 $ et, pour ceux qui ne sont pas clients, 21,95 $.

De plus, la filiale de **Quebecor** ne fera pas payer les interurbains qu'effectueront entre eux les abonnés utilisant son service IP. En comparaison, à Montréal, Bell demande 23,41 $ pour une ligne de base et facture les appels interurbains.

Pour l'instant, ce service n'est disponible que sur la Rive-Sud de Montréal, où le câblodistributeur a effectué ses essais. Il devrait être offert progressivement dans les autres territoires du Québec desservis par Vidéotron d'ici les prochains mois.

> NEXXLINK PERD UN GROS CONTRAT À CAUSE DE BELL

L'acquisition de la montréalaise **Nexxlink Technologies** par Bell Canada a déjà des répercussions, alors que l'opération est en voie d'être bouclée. En effet, Vidéotron, l'un des plus féroces concurrents de Bell au Québec, a choisi de ne pas renouveler un contrat d'assistance téléphonique et de soutien Internet avec Nexxlink. Ce contrat était évalué à 3,6 M$ par année.

En décembre, Bell a offert 67 M$ pour toutes les actions de Nexxlink. L'entreprise offre des solutions-conseils et implante des solutions de technologies de l'information dans les entreprises. Elle réalise des ventes annuelles de près de 125 M$ et emploie quelque 900 personnes au Canada. Bell possède déjà indirectement une partie de la montréalaise, puisqu'elle détient 29 % du capital de **CGI**, qui contrôle plus de 35 % de Nexxlink.

> ARGENT NEUF POUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS

Ceux qui se plaignaient de la rareté du capital de risque en TI vont se réjouir. L'ontarienne **Brightspark Capital Partners** vient de lancer un nouveau fonds, *Brightspark Ventures II,* doté de plus de 50 M$. Ce fonds réalisera des investissements en équité dans des sociétés de logiciel québécoises et ontariennes en démarrage qui œuvrent dans des marchés à croissance élevée, tels que la communication, les logiciels d'entreprise et d'infrastructure. La **Caisse de dépôt et placement du Québec, EdgeStone Capital Partners, Exportation et développement Canada et le Fonds de solidarité FTQ** ont également souscrit à ce fonds.

> UN ÊTRE VIRTUEL À LA BOULE DE CRISTAL DU CRIM

Les visiteurs de la prochaine édition de *La Boule de Cristal* du **CRIM** auront toute une surprise les 1er et 2 février prochain au **Palais des Congrès de Montréal.** Ils seront accueillis par *XYO,* un être cybernétique en trois dimensions qui réagira en temps réel. XYO interviendra également au cours des conférences de cet événement annuel qui fait le point sur les tendances en TI.

> SPEEDWARE PASSERA AUX MAINS DE LA TEXANE ACTIVANT

Le concepteur montréalais de logiciels pour entreprise **Speedware** (Tor., *SPW,* 2,70 $) passera sous le contrôle de la texane **Activant Solutions**. Les deux sociétés se sont en effet entendues pour conclure cette transaction dont la valeur devrait atteindre 119,5 M$.

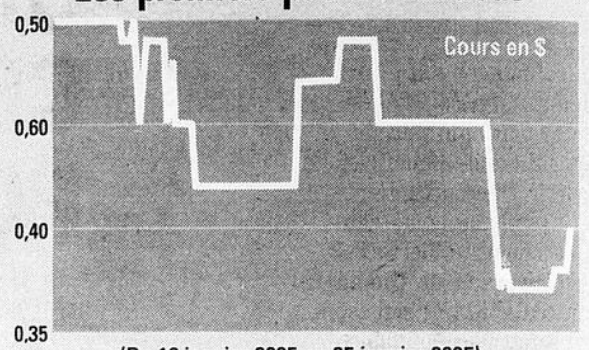
Les dirigeants d'Activant espèrent parapher les documents d'ici 45 à 60 jours.

Speedware fournit des solutions logicielles par l'intermédiaire de ses quatre filiales spécialisées **Enterprise Computer Systems, Prelude Systems, Open ERP Solutions** et **Speedware ltée.** Au cours de l'exercice clos le 30 septembre dernier, la montréalaise a réalisé des revenus de 44,4 M$ ainsi qu'un bénéfice net de 5,1 M$.

Activant, pour sa part, est un important fournisseur de solutions de planification de ressources d'entreprise. ■

EN BOURSE

Les premiers pas d'Amadeus



(Du 19 janvier 2005 au 25 janvier 2005)

Le concepteur de logiciels Amadeus International, de Québec, a de grandes ambitions. Et pour les assouvir, ses dirigeants ont décidé d'aller en Bourse. Depuis le 19 janvier dernier, les actions d'Amadeus s'échangent sous le symbole boursier *AML* à la Bourse de croissance TSX de Toronto.

L'entrée en Bourse d'Amadeus devrait faciliter les prochains tours de financement, selon son président, Alain Contant. Ces tours permettront entre autres à Amadeus d'attaquer plus audacieusement le marché américain. Son arme : des solutions de gestion de la conformité pour les entreprises œuvrant dans des secteurs fortement réglementés, comme les sociétés pharmaceutiques et financières. Amadeus entend y commercialiser son nouveau logiciel *eQCM.*

Par ailleurs, l'entreprise a annoncé qu'elle prolongeait de 30 jours l'échéance de son opération de placement privé grâce à laquelle elle espère récolter 3 M$. La moitié de cette somme a déjà été recueillie. Au moment de mettre sous presse, l'action d'Amadeus s'échangeait à 0,40 $. ■ J.P.

LES GRANDS PRIX QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

ÉDITION 2005

APPEL PUBLIC DE CANDIDATURES

Les Grands Prix québécois de la qualité constituent la plus haute distinction remise par le premier ministre du Québec aux entreprises privées et aux organismes publics les plus performants.

Objectifs
Les Grands Prix québécois de la qualité visent à reconnaître publiquement les entreprises privées et les organismes publics qui ont réussi à appliquer les meilleures pratiques de gestion à tous les aspects de leurs activités et qui ont obtenu des résultats remarquables.

Participer aux Grands Prix québécois de la qualité, c'est offrir à votre organisation :
- un **outil de diagnostic de sa compétitivité** ;
- un **instrument de mobilisation** de son personnel ;
- une **évaluation de sa gestion** par des spécialistes qualifiés.

Les **lauréats des Grands Prix** reçoivent un **prestigieux trophée** et une participation, sans frais, à une **mission commerciale à l'étranger** organisée par le gouvernement du Québec.

Critères d'admissibilité
Toute organisation, qu'elle soit manufacturière, de services, commerciale, publique ou privée, à but lucratif ou non, et qui a un établissement au Québec, est admissible à un des Grands Prix. La seule exigence est que les principales décisions concernant la gestion de la qualité ou l'application de la stratégie, émanant du siège social, résultent directement de l'organisation (unité autonome de production ou de services).

Renseignements :

Mme Catherine Bohémier
Mouvement québécois de la qualité
Téléphone : (514) 874-9933, poste 228

Mme Sonia Leclerc
Ministère du Développement économique et régional et de la Recherche
Téléphone : (514) 499-6531

Mise en candidature
Les documents de mise en candidature sont disponibles auprès du Mouvement québécois de la qualité ou du ministère du Développement économique et régional et de la Recherche ainsi que dans les sites Web suivants : www.qualite.qc.ca ou www.mderr.gouv.qc.ca

Période d'inscription
Les organisations intéressées à poser leur candidature ont **jusqu'au 24 mars 2005 inclusivement** pour nous faire parvenir leur dossier complet. Il n'y a aucuns frais d'inscription.

En partenariat avec :

MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

Développement économique et régional et Recherche Québec

Plaidoyers pour que chacun paie le coût réel de l'électricité

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Des voix s'élèvent dans le milieu économique québécois pour prôner l'abolition pure et simple de la formule de l'interfinancement entre les clients d'**Hydro-Québec**, un pacte social qui permet aux particuliers de bénéficier de bas tarifs grâce aux entreprises.

« Ce serait une bonne chose », dit l'économiste **Pierre Fortin** de l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM), qui estime qu'il serait plus équitable que chaque clientèle paie le coût réel de l'électricité qui leur est fournie. Le **Conseil du patronat du Québec** et la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante** ont aussi demandé au gouvernement du Québec de mettre fin à l'interfinancement, lors de la commission parlementaire sur l'avenir énergétique tenue cette semaine.

Sa suppression ferait en sorte que les tarifs imposés aux particuliers et aux entreprises refléteraient le coût réel de la distribution d'électricité à ceux-ci. Le changement entraînerait des hausses de tarifs dans le secteur résidentiel et, probablement, des baisses pour les entreprises. Mais les prix ne seraient toujours pas au niveau du marché.

Datant des années 60, l'interfinancement fait en sorte que les entreprises subventionnent l'énergie distribuée aux ménages, même si le prix facturé aux entreprises (par exemple, le tarif L de 3,7 à 4,7 ¢/kWh) est généralement plus bas que celui demandé aux particuliers (6,37 ¢/kWh).

Cette situation prévaut parce qu'Hydro-Québec ne fait pas ses frais dans la distribution d'électricité aux particuliers, car l'alimentation des maisons coûte plus cher que celle des entreprises (les branchements sont plus nombreux, pour des factures plus modestes).

En 2004, la clientèle domestique payait 80,7 % de ce qu'il en coûte réellement à **Hydro-Québec Distribution** pour l'alimenter, alors que les entreprises assumaient en moyenne 122,8 % de cette facture (121,8 % pour les petits utilisateurs; 130,6 % pour les moyens utilisateurs; 115,9 % pour les grands utilisateurs), selon les données d'Hydro-Québec.

Selon Pierre Fortin, l'abolition de l'interfinancement n'est pas suffisante; il faut aussi augmenter les tarifs pour qu'ils reflètent davantage les prix du marché, mais sans jamais dépasser ceux en vigueur en Ontario.

« Pour les entreprises, on pourrait garder nos tarifs 20 % inférieurs en moyenne à ceux de l'Ontario, et se donner une dizaine d'années pour se rendre là. »

À ses yeux, le Québec ne peut plus se permettre de vendre son électricité à un prix moyen d'environ 5 ¢/kWh aux particuliers et aux entreprises, alors que le prix international avoisine les 7,5 ¢/kWh. « C'est comme si on subventionne tout le monde de 2,5 ¢/kWh. » Cela représente une subvention d'environ 4 milliards de dollars, selon les calculs de l'économiste.

Trois conditions

Pierre Fortin affirme que toute hausse de tarifs doit respecter trois conditions : elle doit être progressive pour éviter un choc tarifaire; elle ne doit pas porter les tarifs à égalité avec le prix du marché pour préserver la marge concurrentielle du Québec; elle doit avoir un but précis, par exemple le remboursement de la dette de la province.

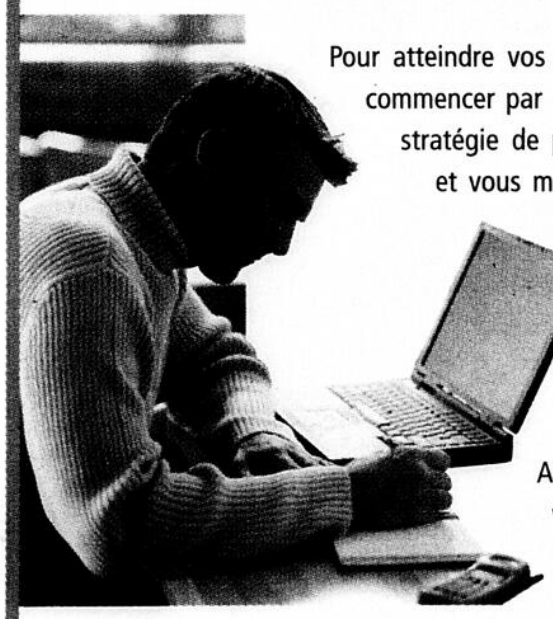
Plusieurs groupes, dont l'**Union des consommateurs**, sont opposés à la suppression de l'interfinancement et à l'idée de hausser les tarifs pour qu'ils reflètent davantage le prix de marché. Dans son mémoire présenté à la commission parlementaire, l'Union souligne que les hausses de tarifs ont un « effet régressif », contrairement à la fiscalité qui, elle, tient compte des revenus des particuliers.

« Une facture d'électricité annuelle de 1 000 $ ne représente pas le même effort pour un professionnel que pour un travailleur qui a le salaire minimum. » ■

Planifiez votre réussite financière

Profitez de la nouvelle année pour établir ou revoir vos objectifs financiers. Puis, prenez une vraie résolution : celle d'élaborer un programme de placement qui vous permettra de concrétiser vos rêves.

Comme nous l'indiquions dans notre premier article, l'adoption d'une approche méthodique est fondamentale lorsqu'il s'agit d'assurer la réussite de son avenir financier.



Pour atteindre vos objectifs, vous devez commencer par mettre en œuvre une stratégie de placement rigoureuse et vous munir d'un programme de placement. Si vous avez déjà un tel programme, profitez du calme du début de l'année pour le revoir. Assurez-vous qu'il convient toujours parfaitement à votre situation actuelle.

Êtes-vous prêt à assumer des risques ou votre priorité est-elle de préserver votre capital ? Avez-vous besoin des revenus réguliers de vos placements ou pouvez-vous en réinvestir les intérêts, les dividendes ou les gains en capital ? Êtes-vous à l'aise avec l'univers du placement ? Vos propres réponses vous permettront d'établir votre profil d'investisseur, une étape essentielle précédant l'élaboration d'un programme de placement.

Pour vous aider à développer ou à raffiner votre programme de placement, vous pouvez accéder en ligne à différents outils de planification. Ainsi, BMO Ligne d'action, désignée comme la meilleure firme d'investissement en ligne au pays par *The Globe and Mail,* a de nombreux outils et les ressources pour vous aider à créer votre programme de placement. L'*Outil de répartition de l'actif* permet de tracer les grandes lignes d'un programme de placement qui, comme vous le savez, est la pierre angulaire dans l'atteinte d'objectifs financiers. Puis, il vous guidera dans la sélection du modèle le mieux adapté à vos objectifs et à votre profil d'investisseur.

Vous obtiendrez alors des suggestions de répartition de votre actif entre différents types de produits financiers (espèces, titres à revenu fixe, actions). On vous fera également des suggestions vous permettant de rééquilibrer votre portefeuille

BMO Ligne d'action, désignée comme la meilleure firme d'investissement en ligne au pays par *The Globe and Mail,* a de nombreux outils et les ressources pour vous aider à créer votre programme de placement.

Par ailleurs, le puissant outil *Planificateur de retraite* de BMO Ligne d'action permet de créer un plan de retraite compréhensif et efficace pour déterminer combien d'argent vous devriez épargner chaque année, à combien s'élèveront vos avoirs et quels seront vos revenus disponibles au moment choisi.

Avec une approche méthodique en matière d'investissement, vous profiterez pleinement des avantages d'un portefeuille diversifié et d'une répartition d'actifs optimale. Vous aurez ainsi un meilleur contrôle sur la réalisation de vos objectifs tout en améliorant, sur une base continue, votre compréhension des marchés financiers.

Retrouvez au cours des prochaines semaines nos conseils aux investisseurs sur la sélection et la gestion d'un portefeuille en ligne. Visitez également bmolignedaction.com et découvrez tous les outils à votre disposition.

BMO Ligne d'action[MD]

[MD] Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Des éoliennes nouveau genre sont mises au point en Abitibi

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

À quand une éolienne sur les toits des gratte-ciel de New York ? Ça pourrait être avant la fin de l'année.

Et c'est une entreprise québécoise qui les fabriquera. En effet, **Dermond,** de Rouyn-Noranda, a terminé des essais concluants sur une éolienne nouveau genre à axe vertical. La production devrait démarrer à l'automne et atteindre un rythme de 12 unités par mois avant Noël.

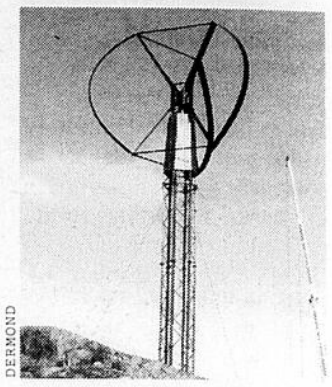
L'éolienne de Dermond ne possède pas de pales comme les modèles traditionnels. Les avantages sont nombreux : simplicité mécanique, coût réduit et bruit plus faible, selon **Michel Garon,** directeur de l'exploitation de Dermond, une filiale de **McKenzie Bay International.**

De plus, l'éolienne verticale n'a pas besoin d'être constamment repositionnée lorsque le vent change de direction : comme une girouette, elle prend le vent d'où il vient.

Ni les éoliennes, ni leur électricité ne seront vendues à **Hydro-Québec.** On visera les clients privés qui veulent diminuer leur dépendance aux réseaux locaux aux heures de pointe, entre autres, les immeubles de bureaux des grandes villes. Dermond vise aussi les marchés éloignés comme les villages du Grand Nord et les îles du Sud.

Les éoliennes seront prêtées aux clients qui n'auront qu'à payer la facture d'électricité. Dermond ne veut pas divulguer ses tarifs, mais précise qu'ils seront supérieurs à ceux en vigueur au Québec. Pour l'instant, on ne risque donc pas de voir d'éoliennes sur les toits du centre-ville de Montréal.

L'entreprise a déjà conclu des ententes commerciales avec des clients aux États-Unis, au Canada et en Australie.


DERMOND

L'éolienne conçue par Dermond pourra même être installée sur les toits d'immeuble.

Une petite éolienne

À 65 mètres, l'éolienne de Dermond est presque deux fois plus petite que celles installées au parc Le Nordais, à Cap-Chat, en Gaspésie. Elle produira 200 kW avec des vents d'à peine 18 km/h. Les éoliennes de Cap-Chat ont une puissance de 750 kW.

C'est un peu parce que l'éolienne sera munie d'une pile au vanadium qu'elle sera fabriquée en Abitibi. Ce vanadium est extrait à Chapais, au nord du lac Saint-Jean, par **Lac Doré Mining,** elle aussi une filiale de McKenzie Bay. Une autre filiale, **WindStor Power**, du Michigan, se chargera de l'installation et de l'entretien des éoliennes, ainsi que de la facturation de l'électricité.

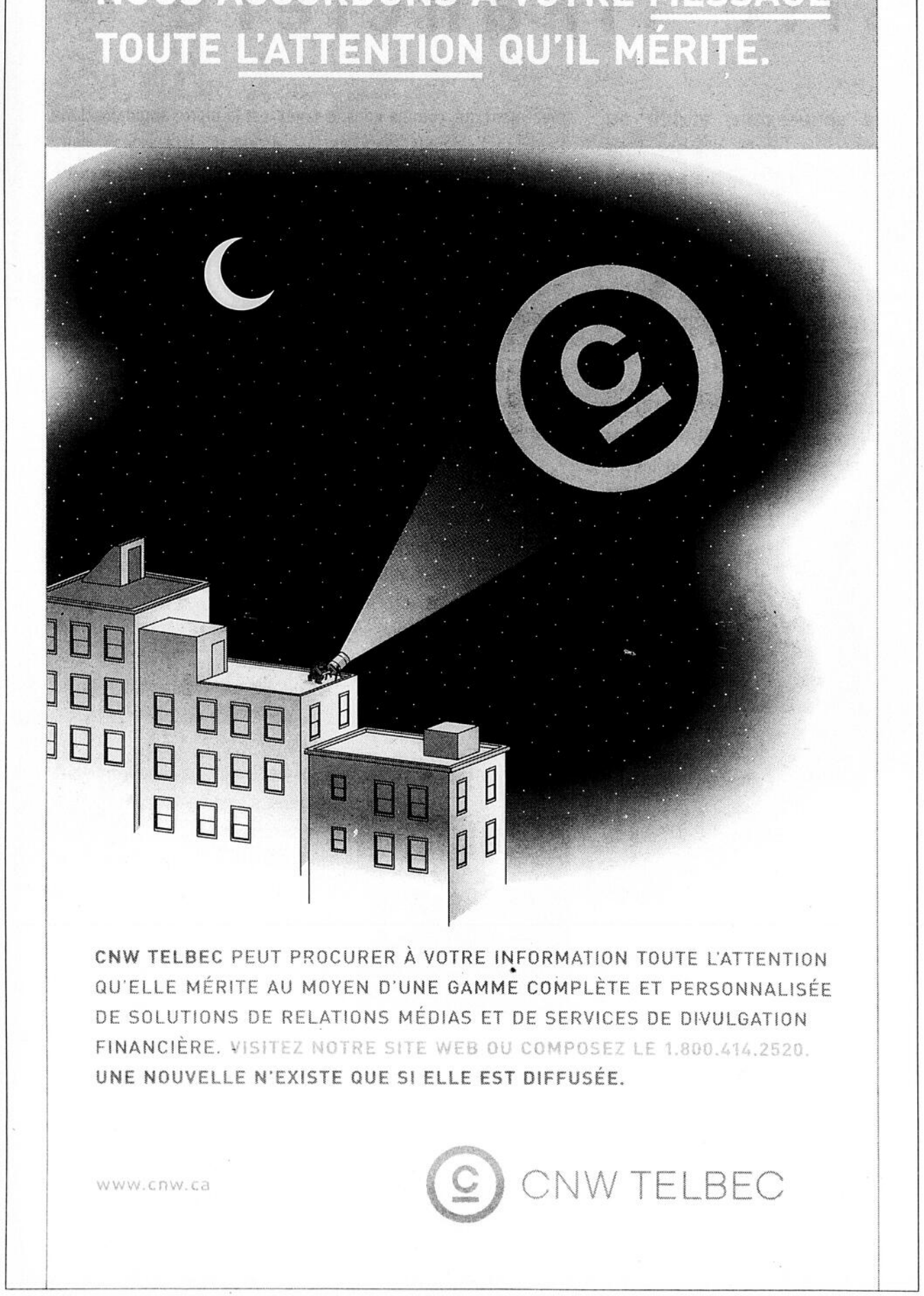
Munie d'un système électronique, la pile au vanadium pourra emmagasiner les surcharges et, surtout, moduler le courant produit. Ainsi, on pourra brancher directement à l'éolienne des appareils très sensibles aux fluctuations du courant, comme les ordinateurs portables. ■

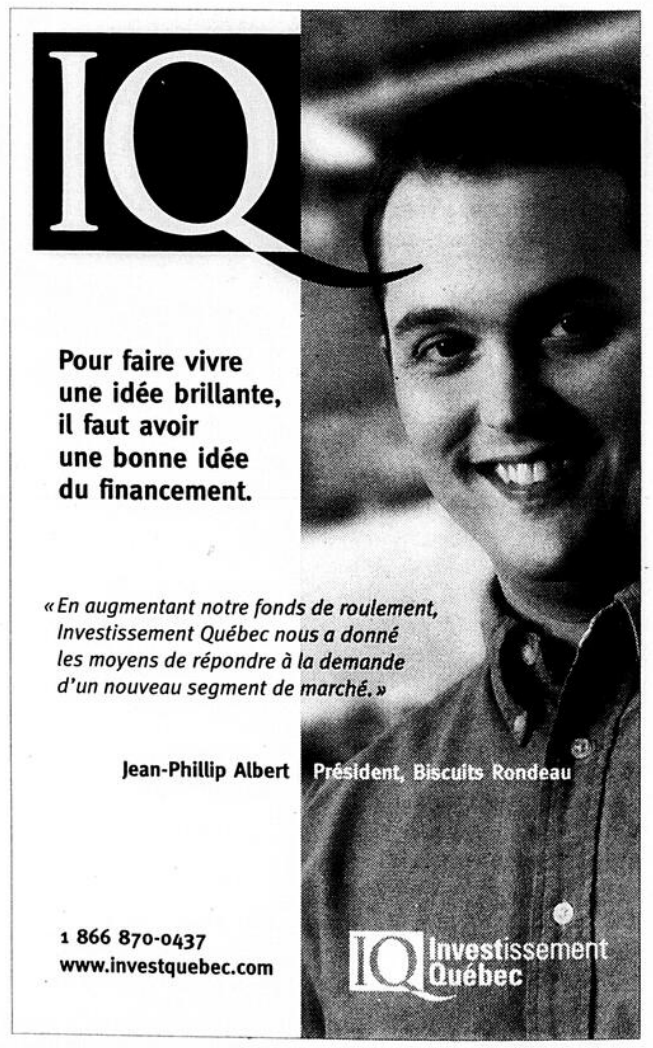
Nouvelle ressource en propriété intellectuelle à Montréal

Bereskin & Parr, une société-conseil de Toronto spécialisée en propriété intellectuelle, ouvre son premier bureau à Montréal.

Les associés du bureau montréalais sont **France Côté,** une diplômée en biochimie de l'**Université McGill,** et **James Anglehart,** un diplômé en physique et en français de l'Université de **Victoria.** Les deux sont des agents de brevets inscrits au registre du Canada et des États-Unis.

Bereskin & Parr possède déjà des bureaux à Toronto, à Mississauga et à Waterloo. ■ **Y.D.**





Les grands ports laurentiens en pleine effervescence

Les administrations portuaires projettent des investissements de près de 400 M$ sur cinq ans

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Les arrimeurs n'ont ni chômé ni fêté au jour de l'An; dans la plupart des ports du Saint-Laurent, ils étaient tous à pied d'œuvre, au moins un navire s'étant accosté dans chacun d'eux dès les premières heures de 2005.

Autant de navires dès le premier jour sort de l'ordinaire puisque, habituellement, il faut une semaine et parfois plus avant que les principaux ports aient tous eu leur premier accostage de l'année. Cette activité hâtive préfigure-t-elle une autre année achalandée dans les principaux ports du fleuve ?

Sept-Îles cède son rang de premier port laurentien à Montréal et à Québec.

En 2004, l'activité dans les ports de Montréal (23,6 M de tonnes, hausse de 13,7 %), de Québec (22 M de tonnes, hausse de 12,5 %) et de Trois-Rivières (2,4 M de tonnes, hausse de 26 %) a atteint des sommets inégalés depuis des années.

« Nous pensons que la tendance est porteuse », affirme **Robert Masson,** pdg du port de Trois-Rivières.

« C'est notre meilleure année depuis 20 ans », dit **Dominic Taddeo,** pdg du port de Montréal. On y a manutentionné un nombre record de conteneurs: 1 226 296 EVP (unité équivalente à 20 pieds), 117 459 de plus que l'année précédente. « Notre croissance a été plus forte que dans les ports de l'Est des États-Unis. Cette année, notre trafic de conteneurs pourrait encore croître de 4-5 %. »

Toutefois, les ports de Bécancour, Saguenay et Sept-Îles ont subi les contrecoups des perturbations dans l'exploitation de leurs grands expéditeurs. Le conflit de travail à l'aluminerie **ABI** a infligé au port de Bécancour une diminution de 22 % (1,4 M de tonnes); à Saguenay, la fermeture de l'usine Port-Alfred de la papetière **Abitibi-Consolidated** explique en bonne partie la baisse de près de 20 % du trafic (387 000 tonnes); en Côte-Nord, les conflits de travail dans les minières **IOC** et **Wabush** ont fait plonger de 23 % le bilan du port de Sept-Îles, à 17,5 M de tonnes.

Sept-Îles cède donc son rang de premier port laurentien à Montréal et à Québec, un recul qu'elle espère effacer dès cette année en tablant sur la demande soutenue des marchés asiatiques en minerai de fer et sur l'expansion de l'**Aluminerie Alouette.**

D'ici un an, l'aluminerie portera sa production de 245 000 à 550 000 tonnes d'aluminium. La logistique des expéditions n'est pas encore arrêtée, mais une combinaison du transport ferroviaire et maritime n'est pas exclue. « Nous analysons plusieurs scénarios, et l'un d'eux consiste à maximiser la voie maritime et le chemin de fer pour désengorger la route », note **Line Bérubé,** vice-présidente, affaires *corporatives,* d'Alouette.

Montréal et Québec à l'étroit

Cette croissance dans les ports de Québec et de Montréal remet à l'ordre du jour leurs projets d'expansion. Les principaux ports du Saint-Laurent ont des projets d'investissement de 400 M$ à réaliser sur cinq ans.

À Québec, **Ross Gaudreault,** président de l'administration portuaire, évoque à nouveau la construction de quais du côté de Beauport, un investissement de 150 M$ qui suscite la vive opposition des mouvements de réappropriation des berges à des fins récréatives.

À Montréal, Dominic Taddeo ne dévie pas de son programme quinquennal d'investissements, de 152 M$: priorité à l'expansion du trafic des conteneurs dans l'île de Montréal et conservation d'une réserve foncière de quelque 375 hectares à Contrecœur. Le port a déjà déplacé des activités vers le quai Bickerdike, dans le Vieux-Port, dans le but de libérer de l'espace pour l'agrandissement des terminaux à conteneurs.

Dans les autres ports, d'importants projets se préparent. À Saguenay, l'administration planche sur un projet de terminal pour hydrocarbures de 27 M$. Sept-Îles songe à un traversier-rail tandis que Trois-Rivières achève le réaménagement de ses quais, pour un coût de 13 M$. ■

TQS pourrait diffuser les Jeux olympiques de 2010

De drôles de partenaires soumettent leur candidature pour les droits de diffusion

Suzanne Dansereau
Suzanne.Dansereau@transcontinental.ca

Les amateurs sportifs devront peut-être syntoniser **Télévision Quatre Saisons** (TQS) plutôt que **Radio-Canada** pour regarder les Jeux olympiques de Vancouver en 2010. En effet, TQS fait partie d'un des deux groupes soumissionnaires pour les droits de télédiffusion de ces jeux d'hiver ainsi que de ceux d'été de 2012.

TQS n'a jamais diffusé de Jeux olympiques dans le passé. Mais qu'à cela ne tienne, ce réseau est accessible à tous les foyers du Québec et permet à **Bell Globemedia,** son actionnaire à 40 %, de mieux concurrencer sa rivale, Radio-Canada, dans cette féroce bataille devant le **Comité international olympique** (CIO).

Le CIO entendra les soumissionnaires le 7 février prochain, à Lausanne. La date d'échéance pour soumettre une offre était le 24 janvier dernier.

Le moins qu'on puisse dire, c'est que de drôles d'alliances se créent dans cette compétition. Et pour cause : il s'agit de jeux historiques pour le Canada. D'abord, parce que c'est la première fois que le CIO octroie des droits pour les nouveaux médias (vidéo sur Internet et sur les appareils sans fil).

Ensuite, parce qu'on estime que ces jeux seront fort profitables pour les commanditaires canadiens, même au coût astronomique de 125 M$, le chiffre avancé pour l'obtention des droits. En effet, le site des jeux de 2012 n'a pas encore été choisi, mais on s'attend à ce que la destination sélectionnée soit alléchante pour l'Amérique du Nord. Paris, Londres et New York sont en lice.

Donc, d'un côté, **BCE,** par l'intermédiaire de Bell Globemedia (*CTV, RDS, TSN, TQS*), s'unit à **Rogers Communications**, contre qui elle s'est battue durant des décennies. Et de l'autre, Radio-Canada se marie à **CanWest Global**, dont le patron l'a déjà accusée d'avoir un préjugé antisémite ! Radio-Canada perdra du coup son association actuelle avec le *Réseau des Sports* (RDS).

Aussi large que Bell

En novembre dernier, Radio-Canada et CanWest ont rencontré séparément les représentants du CIO. Mais voyant la force du consortium Bell-Rogers, et devant le refus de **TVA** de s'associer à CanWest, les deux diffuseurs se sont associés et ont recruté l'opérateur **TELUS Mobilité**, le grand compétiteur de Bell pour la téléphonie sans fil dans l'Ouest canadien. Rappelons que TELUS a perdu les droits de commandite pour les anneaux olympiques aux mains de Bell cet automne.

L'association Radio-Canada–CanWest–TELUS leur permet d'offrir au CIO une gamme de médias aussi large que celle de Bell : télé conventionnelle et spécialisée, presse écrite, nouveaux médias. Pour la télé classique, ils ont fait appel à la chaîne sportive *The Score*.

Le consultant torontois **Peter Sisam**, embauché par le CIO pour l'aider à étudier les soumissions canadiennes, affirme que la joute sera très serrée. « Chose certaine, les avocats se régaleront », lance-t-il.

Parmi les dossiers à régler, il y aura l'exploitation des jeux par RDS et TSN. Il faudra déterminer quand s'arrêtent les contrats de collaboration avec Radio-Canada et quand débute celui avec CTV. ■

HEUREUSEMENT, SUZANNE FAIT AFFAIRE AVEC UN PAA.

Les Professionnels d'assurance agréés ont une vaste expérience en assurance de dommages, une formation de niveau supérieur et un code de déontologie strict. Lorsque vous appelez votre compagnie d'assurance, votre courtier, votre agent ou votre expert en sinistres, demandez à faire affaire avec un PAA.
On fait quelque chose quand il s'est passé quelque chose.

PAA

www.cip-paa.ca

CARREFOUR PME

On a le sens des affaires

NOUVEAU

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

Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence

Commerce à vendre
Web ref. : VC37

Salle de quilles, 8 allées avec permis de bar, cantine, billard, centre sportif et entrepôt, clientèle établie et fidèle, plusieurs types de ligues

Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC30

Bâtiment commercial entièrement rénové de 5000 pi carré, regroupant un bar country americain de 35 places avec vidéo poker et une épicerie-boucherie de 4000 pi carré

Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC1053

Situé au bord de l'eau, cette épicerie licenciée comprend : essence, agence SAQ, propane, boucherie, club vidéo, matériaux de quincaillerie et logis de 6 pièces pour les propriétaires, bonne occasion

Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC1029

Motel de 10 unités avec une salle de réception pour 100 personnes, terrain de camping pour 50 véhicules récréatifs et 25 tentes

Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC36

Restaurant chez Cora déjeuners, service de restauration pour déjeuners et dîners avec excellent chiffre d'affaires

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1077

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

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1041

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

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1027

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

Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP28

Recherche des agents accrédités pour l'ensemble du Québec pour un nouveau service de carte de débit et de fidélisation Cirrus, Maestro et Interac

Annonceur direct

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1044

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

LG Consultants inc.

Services proposés
Web ref. : OS1075

Implantation de service d'entretien des systèmes de refroidissement spécialisés. Nettoyage, réparation, conception, fabrication

Annonceur direct

Services proposés
Web ref. : OS1076

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

Guy Dalphond, Services conseils

Services proposés
Web ref. : OS1074

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

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1059

L'entreprise oeuvre dans le secteur de la biotechnologie marine pour la production de pigments naturels fonctionnels issus des microalgues

Ressources Entreprises

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1055

Nous sommes un manufacturier de caissons empilables pour l'entreposage du vin à la maison

CAE de la Rive-Sud

Financement d'entreprises
Web ref. : FE1054

L'entreprise en technologie environnementale détient une expertise unique dans le domaine de l'optimisation d'énergie pour génératrices diesels

CAE de la Rive-Sud

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1043

Service de croisière avec passagers sur le fleuve St-Laurent entre Montréal et St-Pierre et Miquelon durant la saison estivale et les Antilles durant l'hiver

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1071

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

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1012

Développement, fabrication de systèmes d'éclairage spécialisés à base de LEDs (light emitting diodes), de fixtures et de systèmes de contrôle avancé, investissement de 1,5 millions $

Développement économique Longueuil

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1064

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

Annonceur direct

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1058

Notre entreprise est spécialisée dans la vente et la commercialisation d'envolés en montgolfière, nous visons une clientèle corporative et touristique sur lesmarchés du Québec

Ressources Entreprises

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1038

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

Annonceur direct

Financement de produits
Web ref. : FP1052

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

Annonceur direct

Financement de produits
Web ref. : FP1015

Production et commercialisation exclusive d'un nouveau système de lubrification pour les moules de pressage en métallurgie des poudres, licence exclusive mondiale

Développement économique Longueuil

Financement de projets immobiliers
Web ref. : FI1040

Projet de lotissement pour 10 à 15 lots avec tous les services, nouvelle rue dans secteur paisible en bordure de rivière, secteur recherché à Prévost

Annonceur direct

Offres de financement d'entreprises
Web ref. : IE1072

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

Annonceur direct

CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

FASKEN MARTINEAU
Partenaire avec CARREFOUR PME
Consultez notre bibliothèque d'ententes contractuelles
www.lesaffaires.com/carrefourpme

TOUR DE LA BOURSE
C.P. 242, 34e étage
800, Place Victoria
Montréal (Québec)
H4Z 1E9
Téléphone : 514 397 7400

3Pcapital
Dany Laflamme MBA
Associé
5, place Toul
Lorraine (Québec)
Canada J6Z 4J8
Téléphone : 514 . 891 . 9725
Fax : 450 . 621 . 6571
danylaflamme@3pcapital.com

GOWLINGS
Claude J. Melançon
Gowling Lafleur Henderson s.r.l.
Avocats
Agents de brevets et marques
1, Place Ville Marie
37e étage
Montréal (Québec) Canada H3B 3P4
Téléphone : (514) 392-9542
Télécopieur : (514) 878-1450
claude.melancon@gowlings.com

Desjardins Valeurs mobilières
Jean-Marc Milette
Conseiller en placement
Groupe Dalpé-Milette
DISTINCTION PROGRAMME
LAUREAT NATIONAL 1999
2, Complexe Desjardins
Tour Est, 15e étage
C. P. 394, succ. Desjardins
Montréal (Québec) H5B 1J2
(514) 281-8763
1 800 361-4342
Télécopieur : (514) 987-1214
jmmilette@sabius.com
www.sabius.com

ANNONCEZ VOS SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES ENTREPRENEURS.

Multipliez les occasions d'affaires dans le journal et sur internet en insérant votre carte d'affaires.

Pour réserver votre emplacement, communiquer avec Annie Lafrenière au (514) 392-9000 poste 305

Diffusez vos projets d'affaires

Vous êtes un particulier

La diffusion de votre projet d'affaires vous permet de rejoindre plus de 375 000 lecteurs du journal LES AFFAIRES et 300 000 visiteurs Internet uniques par mois.

Vous êtes un conseiller

Pour générer des nouveaux contacts d'affaires et profiter d'une visibilité unique sur le plus important réseau d'affaires du Québec.

Visitez le site : **www.lesaffaires.com/carrefourpme**
Pour plus d'informations, contactez Jean-Philippe Saint-Laurent
(514) 392-4100 - 1 800 361-5479

S'appuyer sur de la poussière pour bâtir son avenir

Spécialiste en génie des matériaux, Maetta Sciences ne craint pas les défis, même les plus complexes

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Pour fabriquer des pièces métalliques complexes, on connaissait déjà l'usinage, le moulage de fonte ou encore le forgeage. Voilà que les procédés issus de la prometteuse science de la métallurgie des poudres sont en train de révolutionner le monde de la fabrication en permettant de produire plus efficacement.

C'est justement dans ce domaine que **Maetta Sciences**, une entreprise de Boucherville, a décidé de se faire un nom.

Fondée en 2003, Maetta a d'ailleurs déjà bien débuté dans cette voie, en captant l'attention de grands noms de l'aéronautique et du domaine manufacturier québécois, tout en récoltant plusieurs prix, dont celui du concours *Innovation 2003* du **Centre d'entrepreneurship HEC-Poly-UdeM**, celui des *Bourses Pierre-Péladeau 2004* et celui du *Concours québécois en entrepreneurship 2004* dans la catégorie *Innovations technologiques et techniques.*

« Ils ont un énorme potentiel, dit **André Bazergui**, président-directeur général du **Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale du Québec. Pratt & Whitney** leur a même confié un petit contrat pour tester leur capacité à réduire le coût de fabrication des petites pièces à géométrie complexe de ses turbines. »

GILLES DELISLE

Mathieu Boisclair, Mark Lawson, Benoît Julien, Charles Dupuy et Alexandre Boivin, les cinq fondateurs de Maetta Sciences.

Une idée, cinq amis

Maetta, c'est à la base cinq amis de longue date, quatre ingénieurs de l'**École Polytechnique, Mathieu Boisclair, Mark Lawson, Benoît Julien, Alexandre Boivin,** et un ancien étudiant en finance de **HEC Montréal, Charles Dupuy**, qui, las de leur emploi et convaincus du potentiel de la métallurgie des poudres, décident de fonder leur entreprise.

« Depuis deux ans, nous offrons des services de consultation en génie des matériaux pour financer notre recherche. Mais, ce n'est qu'une étape, dit M. Boisclair, le président de Maetta. Nous nous lancerons prochainement dans la fabrication de pièces et nous aiderons les entreprises manufacturières à implanter des procédés de mise en forme basés sur la métallurgie des poudres. »

Plus économique et moins énergivore

Cette science a de plus en plus la cote. Au Québec, toutefois, elle reste encore assez méconnue.

« Pourtant, les procédés qui en découlent sont plus économiques que les techniques classiques, explique M. Boivin. Ils engendrent très peu de pertes de matières premières, nécessitent moins d'énergie et permettent de fabriquer plus rapidement. Enfin, grâce à l'utilisation de métaux en poudre, il est possible de créer de nouveaux alliages plus performants [alliages que les procédés classiques ne permettent pas fabriquer]. »

Le procédé de fabrication de Maetta se divise en trois étapes. Les poudres d'alliages sont d'abord mélangées avec un liant polymérique. Ce mélange est ensuite injecté dans un moule pour la mise en forme de la pièce. Enfin, après l'élimination du liant, la consolidation est effectuée dans un four à haute température pour créer les liens métallurgiques.

« Toutes les industries qui doivent composer avec des pièces métalliques à géométrie complexe bénéficieront de ces procédés : les industries automobile, électrique, médicale, aérospatiale et même celles des produits de grande consommation, explique M. Boivin. C'est grâce à la métallurgie des poudres que les fabricants de téléphones sans fil n'utilisent plus qu'une seule pièce pour leur charnière [la petite pièce qui permet d'ouvrir et de fermer les deux parties d'un téléphone pliable], au lieu de trois comme auparavant. »

Installée au *Carrefour d'innovation en matériaux industriels*, le nouvel incubateur d'entreprises technologiques de l'**Institut des matériaux industriels**, Maetta compte huit employés. « Nous serons rentables cette année », dit M. Boisclair, qui estime être en mesure de doubler, voire tripler son chiffre d'affaires actuel qui s'élève à 300 000 $. ■

LE DÉFI

Les cinq mousquetaires de Maetta, tous âgés de 30 ou 31 ans, recherchent entre 3 et 5 M$ de financement. Mais comment mettre une valeur à notre projet d'entreprise, s'interrogent-ils ?

LE CONSEIL

Pour une entreprise innovante en démarrage, on ne peut pas se fier sur des entreprises existantes, car on parle d'innovation. On ne se base pas non plus sur le chiffre d'affaires ou sur les profits, puisqu'il n'y en a pas.

« On peut alors calculer l'encaisse escomptée sur une période de trois à cinq ans, mais il y a un risque énorme puisque l'entreprise n'a pas encore établi son réseau de vente, ni de partenariats d'affaires. Et elle risque de se retrouver avec une diminution importante de l'actionnariat en faveur de l'investisseur si elle n'atteint pas ses objectifs de vente », explique André Duquenne, président de T2ic.

On peut aussi calculer les sommes totales investies depuis le début et y ajouter une prime d'innovation pour en fixer la valeur. « En d'autres termes, combien faudrait-il que je dépense pour arriver à ce même résultat d'innovation. Mais selon moi, la meilleure évaluation reste le *win-win*, c'est-à-dire de laisser les promoteurs du projet en position majoritaire lors des deux premiers tours de financement. » S'il y a un tour subséquent et si l'entreprise prend de la valeur, ils ne seront pas trop touchés par la dilution de leur participation, explique M. Duquenne. « Par contre, s'ils n'ont pas réussi à faire décoller leur entreprise, il est normal qu'ils ne puissent pas conserver le contrôle. »

Pour arriver à cette situation gagnant-gagnant, l'investisseur devra se faire attribuer une part importante de l'actionnariat pour être intéressé à investir et réinvestir, tout en courant le risque de tout perdre. ■ J.P.

Canada

« ON EST ARRIVÉS À LA BANQUE AVEC NOS PLANCHES ET LE DIRECTEUR DE COMPTES A DIT : *GÉNIAL, LES GARS, ÇA ROULE !* »

Lorsque Maxim Dufour et Marc Pelland sont arrivés à la BDC avec leurs planches à roulettes, nous n'avons appelé personne pour nous plaindre. Leur enthousiasme et leur détermination nous ont tout de suite épatés et c'était clair que leur entreprise de planches à roulettes pourrait un jour s'avérer très rentable. Résultat? Aujourd'hui, Woodchuck inc.*, l'entreprise des deux jeunes passionnés, connaît un succès international, avec 65 % des ventes faites, entre autres, en Allemagne, en France, en Suède et en Australie.

À la BDC, nous proposons des solutions d'affaires sur mesure, basées sur une confiance justifiée en l'entrepreneur et son projet. Nous comprenons que la véritable clé du succès de votre entreprise, c'est vous.

60 ANS YEARS

Visitez le **www.bdc.ca**
* Pour plus de détails sur Woodchuck inc., visitez www.woodchucklaminates.com

BDC

LA BANQUE QUI MISE SUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS

MANAGEMENT

Mettez K.O. les voleurs de temps

En moyenne, un gestionnaire est interrompu à toutes les sept minutes

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Quand avez-vous eu, pour la dernière fois, l'occasion de vous concentrer sur un dossier pendant deux heures sans être interrompu ? Il y a très longtemps sans doute, sinon jamais.

En moyenne, un gestionnaire est interrompu à toutes les sept minutes, selon **Louise Manuri,** experte en gestion de temps et présidente de **Manuri Formation.** Le téléphone sonne, un collègue s'amène pour discuter, un supérieur vous refile une commande inattendue, un courriel important surgit sur votre écran... sans compter qu'il y a l'agent de voyages à rappeler afin de modifier la date de vos prochaines vacances... si elles peuvent enfin arriver !

Les dérangements de toutes sortes nuisent à votre productivité. Saviez-vous que pour boucler le dossier qui devait être sur le bureau du patron la semaine dernière, vous mettrez 30 % plus de temps que si vous l'aviez réalisé sans avoir été interrompu ? C'est du moins ce qu'affirme **Alain Samson,** consultant en management et auteur de *Glissez sur le temps* (**Éditions Transcontinental**). « C'est le temps qu'il faut pour se replonger dans le dossier abandonné il y a quelques heures », explique-t-il.

Plusieurs voleurs de temps

M. Samson a repéré plusieurs *voleurs de temps* qu'il faut maîtriser à tout prix, si on veut éviter les pertes de productivité, sinon le *burn-out.* En effet, avoir toujours l'impression qu'on manque de temps pour bien faire son travail n'aide en rien le sentiment d'avoir la maîtrise de son temps.

Le matériel qui fonctionne mal en est un. L'imprimante qui ne fonctionne pas, l'ordinateur qui *plante*, le magnétoscope mal branché...

Il y a aussi certains collègues, comme l'angoissé qui entre constamment dans votre bureau pour quémander votre approbation. « À cette personne-là, il faut dire sans détour " Je te fais confiance. J'ai hâte de voir le résultat ". » Et le saule pleureur, celui qui vient toujours se plaindre ? Demandez-lui sa solution. Habituellement, il déguerpit. Par contre, s'il a une réponse, c'est que le problème existe réellement, dit M. Samson.

Il y a aussi le procastinateur qui entre dans votre bureau pour parler de choses et d'autres... et qui vous retarde dans votre travail.

Aux personnes qui vous téléphonent pour vous faire une proposition, demandez-leur de formuler le tout par courriel. Cela les forcera à être plus concis, en plus de vous donner un moment de réflexion avant de devoir répondre.

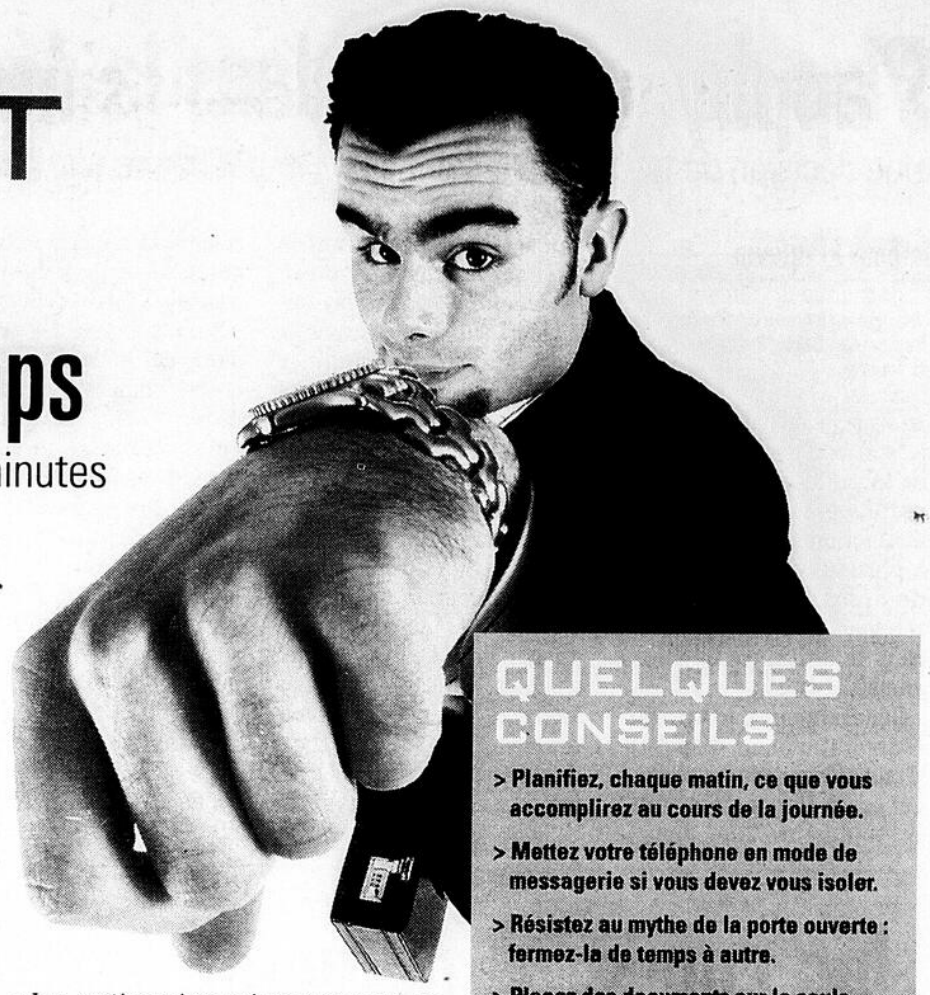
Quant aux réunions qui n'en finissent plus – ce grand voleur de temps –, ne participez que si vous êtes concerné, si vous avez la documentation au préalable et si une durée est prévue.

S'isoler, déléguer et dire non

Mais les réels voleurs du temps ne sont pas les autres. « Les deux plus grandes causes de perte de temps sont l'incapacité de dire non et l'absence de délégation », affirme Louise Manuri.

Il faut savoir poser ses limites. Quelqu'un veut vous parler ? Si ce n'est pas urgent, fixez un rendez-vous. « Il faut faire la différence entre l'accessibilité et la disponibilité », souligne M^me^ Manuri. Être disponible, oui. Mais accessible en tout temps ? Non !

« Les gestionnaires, au lieu de toujours tout accepter, doivent négocier leur temps. Et si une tâche peut être faite par un adjoint, déléguez-la. »



« Les gestionnaires agissent souvent en réaction, et ensuite, il ne leur reste plus de temps pour faire ce pour quoi on les a embauchés, explique M^me^ Manuri. Préparer une soumission, rédiger un rapport, cela ne demande souvent qu'une heure de travail, mais si vous n'arrivez pas à vous isoler, vous y mettrez des semaines. »

Le perfectionnisme est un autre voleur de temps, selon Alain Samson. « Les normes de qualité de votre travail ne devraient pas être les vôtres, mais celles du client », rappelle-t-il.

Et que dire du manque d'ordre ? M^me^ Manuri estime qu'on perd une demi-heure par jour à brasser des papiers... pour retrouver ceux égarés !

Une fois tous ces voleurs de temps démasqués, même la plus grande maîtrise du temps ne peut rien contre la surchage de travail.

« Avec les rationalisations, la pile de choses à faire est passée de un à deux pieds de haut, déplore M. Samson. Les gens n'ont même plus 20 minutes à eux pour réfléchir ! »

Finalement, ne vous culpabilisez pas trop : il se peut que votre situation ne soit pas de votre faute ! Surtout, n'oubliez pas de faire des pauses. Elles ne sont pas des pertes de temps, elles sont essentielles au ressourcement et à la réflexion. ■

QUELQUES CONSEILS

- **Planifiez, chaque matin, ce que vous accomplirez au cours de la journée.**
- **Mettez votre téléphone en mode de messagerie si vous devez vous isoler.**
- **Résistez au mythe de la porte ouverte : fermez-la de temps à autre.**
- **Placez des documents sur la seule chaise libre dans votre bureau. L'interlocuteur qui reste debout prend moins de votre temps.**
- **Surestimez le temps qu'il vous faut pour réaliser une tâche. Vous serez moins stressé et plus productif.**
- **Faites-vous préciser l'urgence d'un dossier qui s'ajoute à votre pile. Cela vous évitera de le terminer dans les plus brefs délais, et de constater que le donneur d'ordres le laisse dormir une bonne semaine avant de l'ouvrir...**

DES LIVRES POUR VOUS AIDER

- ***Glissez sur le temps,* Alain Samson, Éditions Transcontinental**
- ***Le nouvel art du temps,* Jean-Louis Servan Schreiber, Albin Michel**
- ***Maître de son temps,* Marcel Côté, Éditions Transcontinental**
- ***Priorités aux priorités,* Stephen Covey, First Businessman**

TABLEAU : LES AFFAIRES

VISA Fait l'affaire.

Il y a le côté affaires et il y a le côté personnel.
Une carte VISA® affaires sait faire la différence.

• Séparez vos frais d'entreprise de vos dépenses personnelles
• Épargnez au moyen des Économies VISA affaires™
• Profitez de taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel

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

®Marque déposée de Visa International Service Association. Visa Canada est un usager licencié. ™ Marque déposée de Visa Canada. ℠ Marque de commerce de Visa International Service Association. Visa Canada est un usager licencié.

Plus de souplesse dans la déduction des frais de déplacement

Une décision de la Cour canadienne de l'impôt donne une plus grande marge de manoeuvre aux travailleurs autonomes

Claude Charest
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Associé au bureau de Sherbrooke de Samson Bélair/Deloitte & Touche

La ligne de démarcation entre le statut d'employé et celui de travailleur autonome peut parfois être mince, mais la distinction est déterminante à plusieurs égards aux fins de l'impôt sur le revenu : retenues à la source, déduction de certaines dépenses admissibles, etc.

Généralement, les travailleurs autonomes disposent d'une plus grande souplesse à cet égard. Cela a été confirmé en septembre 2004 dans la cause *Chapman* devant la Cour canadienne de l'impôt. Avec cette décision, les travailleurs autonomes disposent donc d'une jurisprudence supplémentaire qui pourrait faciliter la déduction de leurs frais d'automobile.

Les faits

Roger Chapman, résident de Calgary, agit à titre de consultant pour fournir des services d'estimation dans des projets d'ingénierie. Durant l'année d'imposition 1999, M. Chapman intervient dans deux projets obtenus par l'entremise d'agences de placement de personnel. Ces projets exigent de longs déplacements, et il effectue régulièrement la navette entre son domicile et l'établissement commercial de ses clients.

Durant le premier contrat, d'une durée de trois mois, il quitte chaque semaine son domicile et loge dans un hôtel en banlieue de la ville où il rend ses services. Chaque jour, il fait la navette entre l'hôtel et la ville en question et retourne ensuite chez lui la fin de semaine. Il parcourt ainsi plus de 500 km par semaine durant ces trois premiers mois de l'année.

Au cours des neuf mois suivants, son second contrat exige qu'il fasse la navette quotidiennement entre son domicile et l'établissement commercial de son client, de sorte qu'il parcourt environ 250 km par semaine. Durant l'année 1999, il a ainsi parcouru plus de 15 000 km, et il réclame une déduction de 9 300 $ pour des frais d'automobile.

L'Agence du revenu conteste

Mais l'**Agence du revenu du Canada** (ARC) refuse de déduire ces frais d'automobile.

L'ARC prétend que M. Chapman est un employé des agences de placement de personnel et que les conditions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* applicables à un employé ne sont par remplies. Selon l'Agence, les dépenses sont plutôt de nature personnelle et n'ont pas été engagées en vue de gagner un revenu d'entreprise.

En effet, il est reconnu que les frais de déplacement d'un employé à partir de son domicile jusqu'à son lieu de travail ne sont généralement pas déductibles puisque le choix du lieu de résidence est jugé être une décision personnelle.

Devant la cour, l'ARC revoit cependant sa position et concède que, de par la nature de ses contrats, M. Chapman est un travailleur autonome. Les frais doivent alors répondre aux conditions requises en vertu de la section appropriée de la *Loi de l'impôt sur le revenu,* selon laquelle les frais d'automobile peuvent être déduits s'ils ont été engagés en vue de tirer un revenu d'entreprise.

Des déplacements liés à des raisons contractuelles

Dans un premier temps, le tribunal a étudié la notion de choix personnel d'un lieu de résidence éloigné du lieu de travail qui peut entraîner des frais de déplacement plus élevés. Selon le tribunal, cette notion ne peut s'appliquer dans cette cause, en raison du caractère temporaire des contrats.

En effet, lors du choix d'un lieu de résidence, le travailleur autonome ne pouvait prévoir les déplacements occasionnés par ses affectations temporaires. M. Chapman devait alors se déplacer pour respecter ses obligations contractuelles et non pour des raisons personnelles.

De plus, puisque M. Chapman n'avait pas d'autre lieu d'affaires permanent que sa propre résidence, le tribunal a considéré que celle-ci devait être considérée comme étant son principal lieu d'affaires.

Cette conclusion du tribunal signifie donc que les frais de déplacement de M. Chapman entre sa résidence et les établissements commerciaux de ses clients sont déductibles d'impôt, car ils ont été engagés en vue de tirer un revenu d'entreprise. ■

Une condition de vente bafouée de façon détournée

Micheline Perrault
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Avocate chez Miller Thomson Pouliot

On ne peut pas faire indirectement ce qu'il est défendu de faire directement, a rappelé la Cour supérieure dans l'affaire *Lévy Transport ltée c. René Bussières et Lucien Forgues.*

René Bussières et **Lucien Forgues** ont été reconnus coupables d'outrage au tribunal après avoir utilisé un stratagème leur permettant de passer outre une condition qui avait été fixée lorsque M. Bussières a vendu son entreprise, **Lévy Transport,** à des intérêts américains, en juin 1996.

Lors de la vente de Lévy, M. Bussières s'était engagé à ne pas embaucher d'employés travaillant pour cette entreprise, jusqu'au 11 juin 2001. Mais en 1999, il engage **Lucien Forgues,** qui était son ancien bras droit chez Lévy.

À la mi-décembre 1999, Lévy dépose une procédure visant à faire respecter la clause prévue au contrat de vente. La Cour supérieure émet le 27 janvier 2000 une injonction ordonnant à M. Bussières de cesser d'utiliser les services de M. Forgues et à ce dernier, d'offrir ses services à M. Bussières. La Cour ordonne aussi de cesser d'offrir d'engager ou d'engager tout employé de Lévy, jusqu'au 11 juin 2001.

Nouvelle entreprise

En décembre 1999, M. Bussières achète **Mégantic Transport,** dont l'établissement est situé à environ 200 km de celui de Lévy. Peu de temps après, à la mi-février 2000, M. Forgues crée **Forgues Transport** et s'entend avec M. Bussières pour faire l'entretien de la flotte de camions de Mégantic Transport par l'intermédiaire de l'entreprise qu'il vient de former.

Ainsi, Lucien Forgues n'offre pas directement ses services à Mégantic Transport, c'est plutôt la nouvelle entreprise qu'il vient de former qui le fait. Mais, pour le tribunal, cela revient au même. Selon la Cour, les agissements de René Bussières et de Lucien Forgues n'étaient qu'un stratagème visant à contourner l'injonction.

Lors de leur défense, René Bussières et Lucien Forgues ont indiqué qu'ils ne croyaient pas contrevenir à l'ordonnance, car Mégantic Transport fait du transport général alors que Lévy se spécialise plutôt dans le transport de pétrole, de produits chimiques et de verre. Ainsi, ils ont plaidé qu'ils croyaient pouvoir traiter avec une compagnie appartenant à M. Forgues dans la mesure où Mégantic Transport ne faisait pas un type de transport qui concurrençait celui effectué par Lévy.

Cet argument n'a pas été retenu par le tribunal, qui a condamné les deux hommes d'affaires à payer une amende de 5 000 $ chacun. ■

Cet article a été rédigé en collaboration avec Frédérick Proteau.

Services PROFESSIONNELS

ACHATS

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

APPELS D'OFFRES

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

CADEAUX

CADEAUX PROMO Prestige
Cadeaux d'entreprise — Objets promotionnels
Service personnalisé
4243, rue Beaubien est, bureau 3, Montréal
infos@cadeaux-prestige.com
(514) 729-9537 ou 1-877-729-9537

CONSULTATION

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

FINANCE

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

IMMOBILIER

Location résidentielle à Rivière-des-Prairies (adossée à la rivière)
Projet de 6 condos neufs à Montréal (Village).
POUR L'EFFICACITÉ CONTACTEZ
Maxime Nadeau
(514) 990-8157
Sutton
Groupe Sutton Actuel inc., CRTR

PUBLICITÉ – PROMOTION – MARKETING

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

CURRICULUM VITAE ET RÉAFFECTATION

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

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

Un employé qui annonce son départ a droit au préavis légal

Une entreprise est forcée de rémunérer un employé pour l'équivalent de la période légale de préavis

Yan Boissonneault
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Avocat chez Loranger Marcoux

Une entreprise qui empêche un employé de travailler pendant la période de préavis de fin d'emploi que celui-ci lui a donné doit lui verser un salaire équivalent pour cette période. C'est ce qu'a décidé le juge **Pierre E. Audet** dans un jugement récent[1].

Les faits

Le salarié travaillait dans l'entreprise depuis novembre 2000 à titre de consultant en logiciel. Moins d'un an après son entrée dans cette petite entreprise familiale, il a acquis le statut de directeur associé.

Les relations entre le salarié et le dirigeant de l'entreprise, excellentes au début, se sont détériorées par la suite. Le salarié a peu à peu perdu confiance envers son patron, craignant même pour son emploi.

Le 16 décembre 2002, il remettait sa démission. Dans sa lettre de démission, l'employé indiquait qu'il souhaitait travailler pendant les quatre semaines suivantes sur les mandats qu'il était à accomplir et qu'il demeurait également disponible afin d'assurer une transition efficace avec son éventuel successeur. Quelques jours plus tard, le 27 décembre, l'employeur lui remettait une lettre indiquant que son emploi prendrait fin le 31 décembre 2002, soit près de deux semaines avant l'échéance du préavis adressé par l'employé.

Cette lettre indiquait aussi que l'entreprise était ouverte à une collaboration avec le salarié pour les mandats en cours, mais que sa rémunération serait établie sous forme d'honoraires. L'emploi du salarié s'est, dans les faits, terminé le 31 décembre, et il n'a plus travaillé pour l'entreprise par la suite, malgré les huit jours de disponibilité qui restaient à écouler au préavis de quatre semaines.

Estimant que l'entreprise avait mis fin à son contrat d'emploi avant la fin du préavis qu'il avait donné, le salarié a exigé d'être rémunéré pour les huit jours de disponibilité supplémentaire qu'il avait fournis.

Le jugement

Dans un premier temps, le juge devait déterminer si le salarié, compte tenu de son titre de directeur associé dans l'entreprise, était un cadre supérieur au sens de la *Loi sur les normes du travail,* afin déterminer si cette loi s'appliquait à son cas.

Selon la jurisprudence, un employé est un cadre supérieur au sens de la loi s'il participe à l'élaboration des politiques de l'entreprise ou s'il est investi d'un réel pouvoir décisionnel. À la lumière de la preuve, le juge a conclu que le salarié n'était pas, malgré son titre, un cadre supérieur au sens de cette loi. En effet, le juge a estimé que ce sont plutôt le dirigeant et son épouse qui occupaient des emplois stratégiques au sein de l'entreprise, le salarié ne possédant pas de véritables pouvoirs administratifs.

Par ailleurs, le juge a rappelé que les tribunaux ont toujours adopté une interprétation large et libérale de la Loi sur les normes du travail afin qu'elle puisse réaliser son principal objectif, qui est de protéger les intérêts économiques des salariés.

Le juge retient qu'en offrant un préavis de quatre semaines à son employeur avant de partir, le salarié montrait qu'il était soucieux d'assurer une transition harmonieuse. Selon le juge, puisque le salarié s'était déclaré disponible pour une période de quatre semaines, tout refus de l'employeur de s'en prévaloir équivalait pour celui-ci à mettre fin à l'emploi du salarié. Par conséquent, lorsque l'employeur met fin à l'emploi d'un employé, il doit le faire en donnant, au minimum, le préavis prévu par la loi, soit dans ce cas deux semaines (ou 10 jours) de travail.

Puisque le salarié n'a pu travailler que l'équivalent de deux semaines et deux jours de sa période de préavis de quatre semaines avant que l'employeur mette fin à son emploi de façon prématurée, le juge a condamné l'entreprise à lui verser une indemnité équivalant à huit jours de travail.

1 *Commission des normes du travail c. S2I inc.*, D.T.E. 2005T-20, (C.Q.)

L'Université McGill se classe au premier rang pour ce qui est de la mobilité internationale

Les diplômés de maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'**Université McGill** se classent au premier rang en Amérique du Nord et au 11e à l'échelle mondiale au chapitre de la mobilité internationale, selon un sondage du *Financial Times* qui vient d'être dévoilé.

Ce résultat a été obtenu selon un calcul des déplacements liés au travail des diplômés entre le moment où ils ont terminé leurs études à aujourd'hui. Le sondage a été réalisé auprès des diplômés de 2001 de 100 programmes de MBA dans le monde.

Le sondage révèle aussi que l'Université McGill se classe parmi les 10 établissements nord-américains affichant la plus forte proportion de professeurs et d'étudiants en provenance de l'étranger, ainsi que la meilleure expérience internationale offerte aux étudiants dans le cadre du programme d'études. ■ **Y.D.**

L'Université Laval obtient la première place aux Jeux nationaux MBA

La délégation de 39 membres de la Faculté des sciences de l'administration (FSA) de l'**Université Laval** a remporté la victoire lors de la 17e édition des *Jeux nationaux MBA,* qui se déroulait du 14 au 17 janvier à l'Université Laval.

L'équipe de Québec s'est classée au premier rang du volet scolaire en remportant deux des quatre épreuves présentées, soit la simulation de gestion interactive et le cas en management.

La délégation de la FSA a également fait belle figure dans le volet sportif en décrochant la première place en basket-ball, l'une des quatre disciplines sportives au programme. Elle s'est classée au quatrième rang dans le volet social.

Cette compétition d'envergure nationale réunissait quelque 500 étudiants de niveau maîtrise en administration des affaires issus de 13 universités canadiennes.

Plus tôt en janvier, la FSA de l'Université Laval avait terminé au premier rang des écoles de gestion du Québec au *Concours international d'étude de cas John-Molson, ex aqueo* avec la délégation de l'Université **Concordia.** ■ **Y.D.**

M. Dominic Prégent

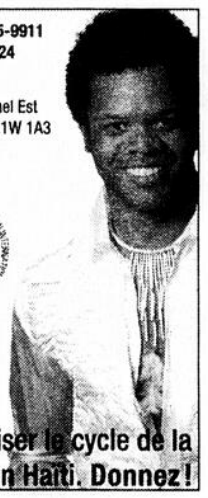
UNE TRADITION DE QUALITÉ
BÉLANGER.UPT
A TRADITION OF QUALITY

Monsieur James H. Holden, Président de Bélanger.UPT est fier d'annoncer que Monsieur Dominic Prégent s'est joint récemment à son équipe à titre de Vice-président Exécutif/D.G. Il sera notamment responsable de la planification et de l'organisation stratégiques des activités de l'entreprise tout en chapeautant l'ensemble des départements de vente, marketing, finance et administration.

Détenteur d'un M.B.A. de l'Université de Laval, Monsieur Prégent jouit d'une excellente réputation dans le domaine manufacturier et de la distribution. Il a œuvré près de 16 ans dans différents secteurs et a cumulé plusieurs fonctions dans lesquelles il a démontré un haut niveau de compétences et un sens aigu de la communication.

En affaires depuis 1970, Bélanger.UPT se distingue dans l'industrie de la fabrication et distribution de robinetterie et accessoires de plomberie pour les marchés canadiens de constructions neuves et de rénovations par l'impeccabilité de son service et de sa gamme de produits hautement concurrentiels.

CECI (514) 875-9911
1-877-875-2324
www.ceci.ca
3185, rue Rachel Est
Montréal QC H1W 1A3



CECI

Il faut briser le cycle de la misère en Haïti. Donnez!

Concrétisez vos projets informatiques

STAGES COOPÉRATIFS DU BACCALAURÉAT EN INFORMATIQUE ET GÉNIE LOGICIEL

Avantages d'embaucher un stagiaire
- Former les stagiaires selon vos exigences pour faciliter le recrutement
- Combler les postes vacants
- Fournir une aide lors d'une surcharge de travail et terminer des projets en attente

Nos étudiants sont polyvalents
- Analyse des besoins
- Programmation et conception orientées objet
- Programmation de sites Web et de systèmes informatiques
- Conception de bases de données
- Configuration et gestion de réseaux
- Soutien technique

Bénéficiez d'un crédit d'impôt

Programme accrédité par l'Association canadienne d'informatique (ACI)

Téléphone : (514) 987-3357
www.stagecoop.uqam.ca

UQÀM
Prenez position

Les forums exécutifs Desjardins

Lieu :
Club Universitaire de Montréal
2047 Mansfield
Montréal
Date :
23 février 2005
Heure :
7h30 à 9h00
Coût :
65$
Informations et Réservations
www.forumsquebec.com

23 février 2005: **Serge Beauchemin**
Président 3-Soft

La commercialisation

Découvrez les méthodes de mise en marché qui ont été la clef du succès de 3-Soft. Serge Beauchemin, fondateur de 3-Soft, partagera son expérience.

Commanditaires
Desjardins | LES AFFAIRES | GOWLINGS Gowling Lafleur Henderson s.r.l. | CGI

Une réalisation de Charles Corriveau, MBA

CARRIÈRES LES AFFAIRES

Transcontinental

L'un des dix plus importants imprimeurs commerciaux en Amérique du Nord, Transcontinental est le premier au Canada dans l'impression de circulaires, de produits de marketing direct, de livres et de journaux, et un fort second dans l'impression de magazines, de catalogues et d'annuaires. La Société est aussi le plus important éditeur au pays de magazines destinés aux consommateurs et le deuxième éditeur de journaux locaux et régionaux. Elle est également engagée dans la distribution de porte en porte de matériel publicitaire, les solutions Internet, ainsi que l'agrégation électronique de contenus d'actualité et d'affaires. Grâce à ce réseau entièrement intégré, Transcontinental est en mesure d'offrir à ses clients un service total. La Société compte près de 15 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

COORDONNATEUR AUX APPROVISIONNEMENTS

Raison d'être

Sous la responsabilité du directeur de l'approvisionnement, les principales responsabilités du coordonnateur aux approvisionnement seront les suivantes:

- Analyse les dépenses corporatives dans la commodité du papier.
- Analyse de la chaîne d'approvisionnement dans l'industrie du papier.
- Développement de partenariat avec les fournisseurs et maintenir des bonnes relations d'affaires.
- Négociation de contrats.
- Gestion des équipes multidisciplinaires pour les projets d'approvisionnement stratégique de papier.
- Coordination des besoins ou prévisions de chaque usine avec les allocations négociés avec les fournisseurs.
- Support aux usines et transmettre les informations pertinentes reliées à l'industrie du papier.
- Étudier la tendance du marché, prix, disponibilités de papier, allocations, etc.
- Tenir à jour les différentes listes de prix et les fiches techniques des différents papier.

Qualifications requises

- Détenir un Baccalauréat en administration des affaires ou équivalent jumelé à 5 à 10 ans d'expériences dans les achats.
- 2 à 5 ans d'expérience dans les achats de papier d'imprimerie.
- Capacités à mobiliser les gens.
- Très bon communicateur.
- Très bonne capacité de négociation.
- Capacité à travailler en équipe.
- Maîtriser les deux langues officielles: français et anglais.
- Connaissance de PeopleSoft serait un atout.
- Maîtriser les outils informatiques tels, Acces, Excel, Word et Powerpoint

Les personnes intéressées à soumettre leur candidature sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à l'adresse suivante : cv@transcontinental.ca

Veuillez noter que nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues pour une entrevue. Votre candidature sera traitée dans le respect du principe de l'équité en matière d'emploi. Le genre masculin est employé afin d'alléger le texte.

Transcontinental

2e CONCOURS

L'un des dix plus importants imprimeurs commerciaux en Amérique du Nord, Transcontinental inc.est également le plus important éditeur au Canada de magazines destinés aux consommateurs et le deuxième éditeur de journaux locaux et régionaux du pays. Grâce à ce réseau entièrement intégré, Transcontinental est en mesure d'offrir à ses clients un service total. La Société compte plus de 14 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et ses revenus ont été de 1,9 milliard de dollars canadiens en 2003.

CONSEILLER EN AMELIORATION CONTINUE

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS :

Relevant du Directeur, Innovation de produits pour le secteur Medias, le conseiller en amélioration continue sera responsable de l'implantation d'une philosophie d'amélioration continue supportée par des « ateliers GembaKaizen et Blitz Kaizen » permettant à l'entreprise de réaliser des gains importants en efficacité et en productivité, de simplifier les processus jugés stratégiques dans toutes les unités d'affaires du secteur et de permettre des volumes de ventes additionnels et ce, en impliquant les employés à tous les niveaux. Il participera à titre de consultant interne à toutes les activités du volet Kaizen. À cet effet, il aura notamment les responsabilités suivantes :

- Guider l'entreprise dans les différentes phases de l'amélioration continue selon la philosophie/méthodologie Kaizen;
- Établir le plan global d'amélioration continue du secteur;
- Planifier le déploiement des activités Kaizen;
- Démarrer les activités Kaizen dans les différentes unités d'affaires;
- Agir à titre de consultant interne et facilitateur pour le déroulement des ateliers Kaizen;
- Former, recruter et conseiller les facilitateurs Kaizen régionaux, faciliter et guider les participants dans la résolution de leur mandat et l'atteinte des objectifs;
- S'assurer d'un message consistant à travers l'organisation;
- Évaluer les besoins annuels de formation liés à l'amélioration continue;
- Développer et déployer le programme des ateliers de formation en amélioration continue, en collaboration avec le service des ressources humaines et ce, en respectant les objectifs globaux de Transcontinental;
- Établir et implanter les méthodes de mesure et de suivi des résultats.

EXIGENCES DU POSTE :

- Diplôme universitaire en administration des affaires avec concentration en gestion des opérations et/ou en génie industriel et de 7 à 10 années d'expérience en entreprise dans un rôle d'amélioration continue.
- Solide expérience en implantation de programme d'amélioration continue utilisant les outils «Kaizen » pour améliorer les processus administratifs d'une entreprise de services.
- Fort leadership « d'influence »; capacité à produire des résultats sans autorité formelle; flexibilité et adaptabilité.
- Excellent communicateur autant avec les gestionnaires qu'avec les employés à tous les niveaux.
- Déplacements fréquents : le candidat doit « vivre » dans les différents établissements où il implante l'amélioration continue.
- Bilinguisme essentiel.

Toute combinaison de formation et/ou d'expérience jugée équivalente sera considérée.

Toute personne possédant les qualifications énoncées précédemment et intéressée par ce poste peut soumettre sa candidature avant le 4 février en ligne au www.medias-transcontinental.com dans la section Carrières, Groupe des magazines. No. de référence : MTL-00029

L'emploi du masculin n'a pour but que de faciliter la lecture du texte. Les candidatures seront traitées en toute confidentialité.

Sylvestre Marketing

Sylvestre Marketing est un des pionniers de la recherche qualitative, sous toutes ses formes, au Canada. Oeuvrant principalement dans cette spécialité depuis 1972, son équipe de professionnels cherche à accroître ses rangs pour répondre à une demande sans cesse croissante.

Chargé de Projets en Recherche Marketing Qualitative et en Conseil Stratégique

Afin de répondre aux demandes provenant de nos clients, vous planifierez l'approche appropriée, exécuterez l'animation et rédigerez le rapport que vous leur remettrez ensuite.

Vous êtes titulaire d'un baccalauréat en commerce, communications ou dans un domaine connexe. Vous justifiez d'un minimum de cinq années d'expérience en marketing, en tant que chargé de comptes dans une agence ou chargé de produit (de préférence de grande consommation) dans une entreprise. Vous maîtrisez parfaitement l'anglais et le français tant à l'oral qu'à l'écrit. Vous faites preuve de mobilité et de flexibilité car vous serez amené à vous déplacer en Amérique du Nord et à travailler de soir.

L'expérience en recherche qualitative ne constitue pas une exigence de départ car elle pourra être acquise au sein de notre entreprise. Un minimum de dix années d'expérience professionnelle est cependant requis.

Si vous recherchez un défi constant dans le travail tout en profitant de l'appui d'une forte équipe expérimentée, veuillez faire parvenir votre C.V. à : **cv@illicohodes.com**

CONVERGENCE Emplois

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE : plus important que jamais

DOSSIER SPÉCIAL

DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES 12 mars 2005

POUR ANNONCER :

DATE LIMITE DE RÉSERVATION :
25 FÉVRIER 2005

RENÉE FORTIN :
directrice adjointe, ventes spécialisées
(514) 392-2085

CHANTAL NORMANDIN :
conseillère publicitaire
(514) 392-4126

Vous voulez être dans la prochaine parution ?

Vous avez jusqu'à Lundi pour le faire !

RÉSERVATION

Renée Fortin	Chantal Normandin
directrice adjointe, ventes spécialisées	conseillère publicitaire
(514) 392-2085	(514) 392-4126

OPTIMUM PLACEMENTS®
Le partenaire Optimum de votre retraite®

Conseillers, conseillères en services financiers

- Membre du Groupe Optimum, chef de file dans les domaines de l'assurance et de la réassurance, des services financiers, de l'immobilier et de la consultation, Optimum Placements est une société en pleine croissance qui distribue principalement des véhicules de placements. Nous sommes à la recherche de conseillers, conseillères qui désirent poursuivre leur carrière dans un milieu stimulant et un environnement humain, où l'esprit d'équipe prévaut.

- Mandatées pour développer et maintenir une clientèle d'investisseurs en fonds communs de placement, les personnes recherchées détiennent un certificat en épargne collective, un diplôme dans une discipline appropriée jumelé à une expérience pertinente dans la vente de produits financiers.

- Vous avez un fort esprit entrepreneurial, vous êtes autonomes et dynamiques, vous possédez d'excellentes capacités à développer des relations solides avec les clients, des aptitudes pour le développement d'affaires et une habileté marquée à gérer simultanément de multiples projets.

Joignez-vous à une équipe dynamique et ouverte, faites parvenir votre curriculum vitae par courriel à ***carrieres@optimumplacements.com.***

Seules les personnes sélectionnées seront contactées.

Merci de mentionner le numéro de référence LAF-1-04 dans votre courriel

LES AFFAIRES.com / carrieres

Les postes professionnels par excellence

Alimentation / Agroalimentaire

Superviseurs de production Réf:64326P
Raymond Chabot R.H. inc
gravel.danielle@rcgt.com
Recrutement de cadres
140, Grande-Allée Est
bur. 200
Québec, Qc, G1R 5P7
Tel.:(418) 647-3227 Télec.:(418) 647-3241
3608

Assurances

Assistant contrôleur Réf:64080P
ASEQ
madeleine@aseq.com
Comptabilité
1134, rue Ste-Catherine ouest
Bureau 700
Montréal, QC, H3B 1H4
Tel.:514-844-3733 Télec.:514-221-4883

Automobile

Directeur(trice) commercial Réf:64310
La Seigneurie
Télec.:450-581-3126
580858

Commerce / Distribution / Vente au détail

Représentant des ventes Réf:64318V
Supérieur Propane
cv@pragmagroupeconseil.com
Bureau 295
8500, boul. Henri-Bourassa
Charlesbourg, Qué, G1G 5X1
Télec.:(418) 688-8019
50102

REPRÉSENTANT(E) INTERNE Réf:64329
Une importante maison de manuels
offreemploi@educalivres.com
Télec.:(450) 629-2710
580917

Communications et médias

L'offre de la semaine

Chargé de Projets Réf:62636P
Sylvestre Marketing
cv@illicohodes.com

CONSEIL.AMELIORATION CONTINUE Réf:60504P
Médias Transcontinental
référence: MTL-00029

directeurs(trices) des ventes Réf:64258
Médias Transcontinental
masseyc@transcontinental.ca
Carole Massey
Télec.:(450) 667-9498
576526

Coord. aux approvisionnements Réf:62908P
Transcontinental inc.
cv@transcontinental.ca

Comptabilité

Directeur (trice) de projets Réf:64078P
JCL Recherche de cadres
jclrecherchedecadres@bellnet.ca
647 Avenue Victoria
Bureau 200
Saint-Lambert, Qué, J4P 2J7
Tel.:450-466-9013 Télec.:450-466-0473

Traducteur (trice) Réf:64079P
JCL Recherche de cadres
jclrecherchedecadres@bellnet.ca
647 Avenue Victoria
Bureau 200
Saint-Lambert, Qué, J4P 2J7
Tel.:450-466-9013 Télec.:450-466-0473

Comptable, CGA ou CA Réf:64221
FIRME COMPTABLE
j.brouillette@qc.aira.com
Télec.:(450) 756-6021

Comptable Réf:64233
Entreprise située à Asbestos
S.A. C.P. 130, Victoriaville, Qc G6P 6S8
021377

Construction / Matériaux de construction

TECHNICIEN ARPENTEUR Réf:64317
PAGÉ CONSTRUCTION LTÉE,
mgauthier@pageconstruction.ca
17905, rue Gauthier
Bécancour,QC, G9H 1C1
Télec.:(819) 233-3459

COMPTABLE/COMMIS COMPTABILITÉ Réf:64323
Le Groupe Montoni
Mme Sonia Montoni
Télec.:450-978-7504
581896

Dir de succursale (LAVALTRIE) Réf:64218
Matériaux à Bas Prix
lavaltrie@materiauxabasprix.ca
M. Jean-Guy Quann Directeur régional
2500, chemin Georges
Lavaltrie (Québec) J5T 3S5
Télec.:450-586-4737
580798 23-01-05

Développement économique

AGENT DÉV. ET COMMUNICATION Réf:64319
CJE de D'Autray-Joliette
lindam@cjeaj.qc.ca
Carrefour jeunesse-emploi de D'Autray-Joliette
POSTE « AGENT(E) DE DÉVELOPPEMENT
ET DE COMMUNICATION »
580, rue Richard
Joliette (Québec) J6E 2T4
Télec.:450-755-6406

conseiller en gestion Réf:64055P
CDEC Rosemont-Petite-Patrie
nbrien@cdec-rpp.ca
2339, rue Beaubien Est
Montréal, Qué, H2G 1N1
Télec.:(514) 723-0032

Coord. - Mentorat entrepren. Réf:64227
CJE de D'Autray-Joliette
lindam@cjeaj.qc.ca
Projet « mentorat en entrepreneurship »
Carrefour jeunesse-emploi de D'Autray-Joliette
580, rue Richard, Joliette (Québec) J6E 2T4
Télec.:(450) 755-6406

Divers / Autres

DIR. VENTES et MARKETING Réf:64217
ADECCO TERREBONNE
adecco.terrebonne@adecco.qc.ca
195, rue Ste-Marie
Terrebonne Qc J6W 3E2
Tel.:(450) 961-9449 Télec.:(450) 961-9883
575812

Économie / Finance

Directeur Régional Hull Réf:64325
Bédard et forand
info@bedard-forand.com
Télec.:514-875-2111
H21873

Éducation / Formation

Formateurs santé et services Réf:64316
centre de formation professionnel
girouxd@csrdn.qc.ca
Mme Danielle Giroux
conseillère en gestion de personnel
Service des ressources humaines.
995, rue Labelle
Saint-Jérôme (Québec) J7Z 5N7.
Tel.:(450) 438-3131 poste 166
Télec.:(450) 431-7626
577462

Fabrication / Manufacturier / Industriel

Représentant(e) aux ventes Réf:64324
Les Aliments Trans Gras Inc.
rproven cher@cgocable.ca
M. Richard Provencher
2825, rue Power
Drummondville, Québec J2C 6Z6
0107123D

Dessinateur / Chargé de projets Réf:64328
USI CAM
francisb@ivic.qc.ca
a/s Directeur du personnel
1874, St-Jean
Plessisville,, Qc, G6L 1G6
Tel.:(819) 621-1000 Télec.:(819) 621-3333
182644

Technicien(ne) en Ressources Réf:64205
Bois-Francs Saint-Charles inc.
rh@bfsc.ca
1125, rue Rocheleau
Drummondville, Qc, J2C 6L8
Télec.:(819) 472-3397
3172123D

Chargé(e) de projets Réf:64230
compagnie en pleine expansion
associés@parp.ca
M. René Pellerin, c.a.
PELLERIN AUBERT RAMSAY PROVENCHER CA INC.
333 boul. Bois-Francs Nord
Victoriaville (Québec), G6P 7B7
023135

Acheteur Réf:64226
Métal Grenier
sgarneau@metal-grenier.com
S. GARNEAU
35, Boulet
Princeville, Qc, G6L 4M2
Télec.:819-364-3048
003456

Analyste en prix de revient Réf:64082P
Pragma Groupe Conseil
cv@pragmagroupeconseil.com
Bureau 295
8500, boul. Henri-Bourassa
Charlesbourg, Qué, G1G 5X1
Télec.:(418) 688-8019
50101

Gouvernement / Municipal / Fonction publique

Inspecteur bâtiment et env. Réf:64309
Municipalité de la Paroisse de Lac-aux-Sables
munilas@globetrotter.net
Nathalie Vallée, g.m.a.
820, rue Saint-Alphonse
Lac-aux-Sables, qc, G0X 1M0
Tel.:(418) 336-2331 Télec.:(418) 336-2500

Pharma / biotechnologie

DIRECTEUR, INFORMATION ET COMPTABILITÉ FINANCIÈRE

Chez Sabex, une compagnie de Sandoz, nous cherchons actuellement la directrice ou le directeur qui contribuera, par ses compétences et son enthousiasme, à l'excellence de notre secteur Finance. Formation universitaire 1er cycle, min 8 ans d'exp. Titulaire d'un titre comptable (CA, CMA ou CGA), de préférence CA, et avoir œuvré en cabinet pour une période de trois à cinq ans et pendant au moins huit ans dans un poste de gestion (préférablement d'équipes multidisciplinaires).

Sabex Inc.
Ressources Humaines
145, rue Jules-Léger, Boucherville, Qc, J4B 7K8
Tél. : 450 641-4903 Télec. : 450 641-1510
emploi@sabex.ca
www.sabex.ca Réf. : 64077T

Services communautaires, sociaux, publiques

Intervenant(e) /animateur(trice) Réf:64208
Carrefour jeunesse-emploi Drummondville
cjed@dr.cgocable.ca
130, rue Saint-Jean
Drummondville, Qc, J2B 5K8
Télec.:475-0323
8963123D

Valeurs mobilières

CONSEILLER EN PLACEMENTS ET/OU PLANIFICATEUR FINANCIER VALEURS MOBILIÈRES BERKSHIRE INC.

Berkshire est une des plus prestigieuses entreprises indépendantes au Canada.
Attn. : Éric Bisson, BA finance, C.M.A., P.F., D.Fisc., FICVM, A.V.C.
Tél. : (514)-707-3205 Fax : (514)-856-7475
ebisson@berkshire.ca Réf. : 64005V

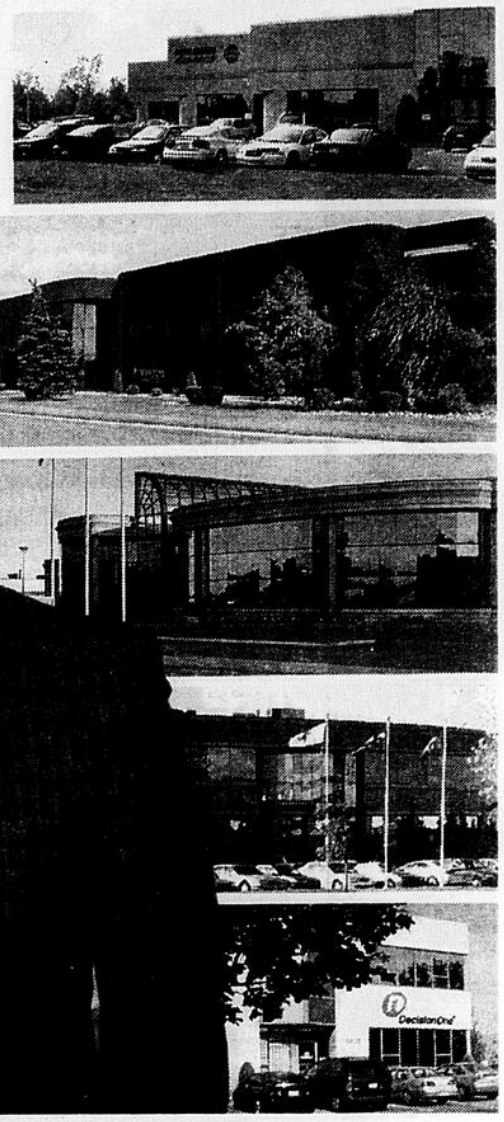
Conseil. services financiers Réf:63504P
Optimum Placements
carrieres@optimumplacements.com
référence LAF-1-04

IMMOBILIER

Immeubles Vista possède un avantage de taille

Elle contrôle plus de 1,4 M de pi² à Montréal

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca



GILLE DELISLE

« Pour jouer le jeu comme promoteur immobilier à Montréal, en 2005, il vous faut des terrains », soutient Michel Cohen, président d'Immeubles Vista, l'un des trois plus importants propriétaires de locaux industriels en importance au Québec.

L'occasion fait le larron, selon le vieil adage. À Montréal, c'est le terrain qui fait l'occasion. « Pour jouer le jeu comme promoteur immobilier à Montréal, en 2005, il vous faut des terrains », soutient **Michel Cohen**, président d'**Immeubles Vista**, l'un des trois plus importants propriétaires de locaux industriels en importance au Québec.

M. Cohen a des atouts dans sa manche, puisque Vista possède 1,4 M de pi² de terrains sur l'île. De plus, la société qu'il dirige a une option sur un lot de 1 M de pi² à Pointe-Claire, où elle projette de faire un lotissement résidentiel.

Au cours des trois derniers mois, la société a acquis près de 1 M de pi² de terrains, dont l'un des derniers lots disponibles en façade de l'autoroute 40 Ouest, à Baie-d'Urfé. Il s'agit d'un lot de 400 000 pi² à la hauteur du boulevard Morgan, un emplacement de choix pour le bureau montréalais d'une multinationale dans le secteur pharmaceutique par exemple.

Dans l'arrondissement Saint-Laurent, Vista vient d'acheter du fonds de placement immobilier **Summit REIT**, un lot de 200 000 pi² sur le boulevard Thimens à l'angle de la rue Pomba. À l'est de l'île, Vista possède depuis peu un terrain de près de 250 000 pi² sur l'autoroute 40, entre le 12435 et le 12625, boulevard Métropolitain.

« Il y a 15 ans, un courtier venait nous expliquer les besoins de son client et nous partions à la chasse pour trouver le terrain qu'il lui fallait. Aujourd'hui, quand un courtier nous rencontre, il demande quels terrains nous avons », explique le patron de Vista, au cours d'une rencontre à son bureau du 8300, boulevard Pie-IX, dans l'arrondissement Montréal-Nord.

C'est la rareté des terrains qui a modifié les règles du jeu. « Il existe un, peut-être deux terrains d'un million de pi² disponible sur l'île », indique M. Cohen, qui travaille depuis 18 ans au sein de ce qui s'appelait auparavant **Services immobiliers Divco**.

Investisseur à long terme

Vista est en effet la société soeur de **Divco**, l'entrepreneur en construction fondée en 1967 par **Sam Aberman**. La similitude entre les deux noms semait la confusion. Pour éviter tout malentendu, la société immobilière a été renommée Vista en octobre 2003.

Société immobilière intégrée, Vista offre tous les services sous un même toit, indique M. Cohen. « Notre mission consiste à créer de la valeur avec nos propriétés », dit-il.

Outre ses terrains, Vista possède 78 immeubles totalisant plus de 6,2 M de pi²; tous sont situés dans la région de Montréal. Investisseur misant sur le long terme, Vista vend rarement ses immeubles, souligne M. Cohen, qui dirige une équipe de 40 personnes.

Plusieurs l'ignorent, mais Vista est le propriétaire du bâtiment logeant le centre de distribution de 350 000 pi² de **L'Oréal Canada**, 3 500, rue Douglas-B.-Floréani, voisin du parc régional du Bois-de-Liesse, dans l'arrondissement Saint-Laurent. Il est aussi le locateur du magasin de mode **Miss Sixty**, d'Italie, rue Peel, de même qu'**Intria**, à LaSalle.

« Nous avons trois grandes catégories de produits : les terrains, les immeubles à utilisateur unique, comme L'Oréal, et les bâtiments multilocatifs. Vista possède notamment le parc industriel Henri-Bourassa, à l'est de l'autoroute 13.

L'industriel en demande

Environ 85 % du portefeuille est concentré dans les immeubles industriels. Ceux-ci ont la caractéristique de nécessiter moins de capitaux dans les améliorations locatives que des bureaux. Autre avantage, les prix sont plus stables. « Dans une très bonne année, l'industriel se loue 5,50 $ net du pi² à Montréal. Dans un marché pourri, le pi² se loue 4 $ net », dit M. Cohen.

Ainsi, beaucoup d'investisseurs étrangers cherchent des produits industriels. Ceux-ci sont revenus en masse au Québec depuis l'élection des libéraux à Québec, soutient M. Cohen. « On voit des Allemands, des Britanniques, des Israéliens. Les valeurs ont beaucoup augmenté. »

Il donne en exemple l'édifice *Le Nordelec*, dans Pointe-Saint-Charles. **El-Ad** a payé 42 M$ l'immeuble de 1 M de pi² que la **Ville de Montréal** avait cédé à **Tower Building Management** et **J. Schwebel Investments**, en 2000, au coût de 11,25 M$, selon le courtier **Avison Young**.

D'après M. Cohen, les étrangers voit Montréal comme le New York des années 1950 et 1960, soit une ville cosmopolite, pleine de potentiel. « Ont-ils raison ? Je ne le sais pas. Mais on a une belle qualité de vie à Montréal. Notre seul problème, dans le fond, c'est le froid », dit-il en cette journée glaciale de janvier. ■

CARREFOUR

(514) 392-7782
Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES page 55

OCCASIONS D'AFFAIRES pages 55 et 56
Antiquités / œuvres d'art
Appels d'offres
Associés demandés
Bateaux et voiliers
Billets hockey / spectacles
Commerces
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Divers à vendre
Échanges immobiliers
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Manufacturiers
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL page 56
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien / réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à louer
Immeubles commerciaux à vendre
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Semi-commercial
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL pages 57 et 58
Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides
Lofts à vendre
Maisons de campagne
Maisons de ville
Mont-Tremblant
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Studios à louer
Terrains résidentiels

CARREFOUR DE L'AUTO
Automobiles de prestige
Services
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires – sport

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

Vous êtes prêt pour une carrière que vous aimez ?

Alors, vous êtes prêt à en apprendre davantage sur les opportunités de franchise d'UNIGLOBE Voyages.

UNIGLOBE Voyages

Nommé la franchise de voyages n° 1 pendant 11 années consécutives
La plus grande marque d'agences de voyages franchisées au monde
Contactez : **Monique Audet** au **(514) 393-8950** ou **maudet@uniglobe.ca**

boutik Électrik — **Deux commerces franchisés à vendre**

- Situés dans la région de Québec
- Cause de la vente : retraite
- Vente et réparation de petits appareils électriques

André Fortier, après 18 h : (418) 834-5445

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.
Daniel levesque, agent ROYAL LEPAGE

Sushi iyo
Spécialité :
Comptoirs à sushi pour emporter

Établis à
Joliette, Saint-Jérôme et Repentigny

Franchise clé en main incluant formation

Pour informations : 1-866-900-4494
yvonlimoges@sushiiyo.com

Excellent, tout simplement

OCCASIONS D'AFFAIRES

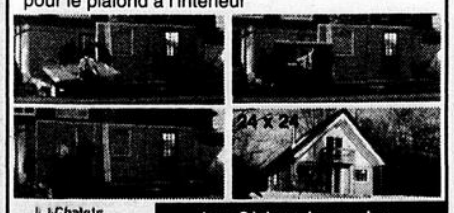
PARTENAIRES

NOUVEAUX
Habitations Légères de Loisir
Construction rapide sur vos Fondations
4 hommes
2 jours Kit coquille

H.L.L.

16 x 24 KIT de base
Sans garde-soleil
$ 15 769.00
Pas besoin de machinerie lourde

Inclus dans le KIT
- 4 murs pré-montés incluant ; 2 portes, 3 fenêtres insérées dans les sections de murs pour un 16 x 24
- Les fermes de toit préfabriquées (truss) et la tôle pour le toit
- Le bois pour les pignons à l'extérieur et le bois pour le plafond à l'intérieur



Chalets INTER FORÊT 2222
Les Cèdres Jersey Inc.
www.chaletenbois.com
Pour rendez-vous 418-685-2222

BUREAU DE COMPTABLES AGRÉÉS
Occasion d'association
Notre cabinet regroupe une trentaine d'employés, a pignon sur rue à Montréal et Repentigny et recherche possibilité d'association réelle avec autres professionnels CA.
VILLENEUVE & VENNE, CA
A/S : M. Normand Venne, CA
Tél. : (450) 585-5503
Courriel : n.venne@vvbkr.com

FORMATION

Cours de langues vivantes
ANGLAIS – FRANÇAIS – ESPAGNOL – PORTUGAIS
privés / semi-privés
- Clients corporatifs, gens d'affaires, cadres, employés
- Cours adaptés aux exigences du milieu du travail
- Tarifs horaires compétitifs
- Enseignants qualifiés
- Expérience corporative

Pour vous inscrire ou pour de l'information :
Groupe Educ-Inter • Tél.: (514) 695-9846
educintl@point-net.com Agréé par Emploi Québec

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
« Service excellent. Qualité du client supérieure »
Mme Marie-Andrée Dupras
SUTTON COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES

DEVENEZ DAY TRADER
www.daytradercanada.com
Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en $ US.

• Maison ou bureau, temps plein / partiel. • Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSX. • Coût de départ et opération minime. • Contôle du risque à 100 %. • **Formation professionnelle.** • Cours de 63 h + manuel de 400 pages. • **40 hrs de pratique en temps réel.** • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.
Cours intensif (7 jours) :
du 26 février au 4 mars 2005 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073

GASPÉSIE
Restaurant 60 places
Bar 50 places
Entièrement rénové
vue imprenable sur la mer
Marc Carbonneau A.I.A
1-800-205-8144
Re/Max Avant tout inc

BELOEIL
Pizzeria à vendre, entièrement rénovée, 52 places, livraison. 159 000 $ négociable.
Alain Messier
Groupe Sutton Actif Inc.
(514) 990-5991

Franchise domaine animalerie à vendre
Rive-Sud de Mtl, meilleure vente du réseau depuis 2002, bail avantageux, très rentable, cause : maladie.
Stéphane (514) 916-7819

Hôtels / Motels dans Charlevoix
Bonne rentabilité
Pierre Thibeault
ROYAL LEPAGE SATISFACTION
Courtier immobilier agréé
665-3872 / www.rlps.ca
cell. 418-665-5066

Asbestos
Boucherie opérationnelle au coeur de la ville, grand stationnement, joli aménagement int. et ext., récent 154 900 $
Hélène Dupont CRTR
(819) 571-4227

Implantez vous à Trois-Rivières
53 000 pi², hauteur 14 et 20 pi, système de gicleur, près autoroute
Serge Bouchard A.I.A
(819) 373-7140
Re/Max de Francheville inc.

AUBAINE
Boutique cartes et cadeaux située dans centre d'achats très fréquenté, à Granby, 20 ans d'opération, cause vente retraite. Vente d'actions, prix 45 000 $ + inventaire. Possibillité de coaching.
(450) 375-0513

Résidences personnes âgées
- Rive-Sud, beau grand terrain avec bâtisse transformable en résidence. Site exceptionnel.
- Nord de Mtl, belles résidences de 150 et 70 unités.

Louis Doucet René Piché
agents La Capitale Alliance
(514) 281-1515

SUPERMARCHÉ EN ESTRIE
Établi depuis 25 ans dans un petit centre d'achat dans quartier résidentiel. Chiffre d'affaires de **6 millions** de dollars et plus. Bon achalandage. Prix avantageux
Cause : retraite.
Réf. : 28 273
Carrefour LES AFFAIRES
1100, boul René-Lévesque Ouest, 24 e étage.
Montréal (Québec.) H3B 4X9

Côte de Beaupré
La chance de votre vie de posséder un VIGNOBLE.
Prix réduit pour vente rapide.
Josée Godin Ferland
1-800-685-3616
Remax Référence 2000

LAURENTIDES
Centre video rentable, bon chiffre d'affaires, 50 min. de Mtl, endroit stratégique, 195 000 $ (avec inventaire)
Aussi disponible : restaurant, animalerie et librairie.
Jean Fortin
La Capitale Laurentides J.F.
(514) 877-5508

Cantons de l'Est
Centre de vacances réputé
Établi depuis 44 ans, site de villégiature exceptionnel de 300 acres. Spécialité équestre et autres activités plein air. Classifié 4 étoiles, excellent achalandage, raison de vente : retraite. Correspondre :
audirecteur@yahoo.ca

À AHUNTSIC
À qui la chance ? Boutique d'aliments naturels Vogel, située dans centre d'achats, bon achalandage, clientèle fidèle.
Prix demandé : 42 500 $.
Jean-Luc Leclerc
La Capitale Action, CRTR
(514) 893-7795

Salle de quilles et bar salon
Prix à discuter
Pas d'agents. 27 ans en affaires. Situé à Montréal.
Raison : maladie.
Michel (514) 386-9570

Québec
Môtel 6 unités + 4cc., bien rénové, situé à proximité grands axes routiers et aéroport. Clientèle stable, pas de vacance, très rentable.
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

Auberge 52 chambres, construction récente, bordant lac, à 2 h de Québec, salle de réception 425 personnes, salle à manger, centre santé.
Marc-François Savard et Guy Proulx
(418) 622-7537
Royal LePage Inter-Québec
courtier immobilier affilié

Usine alimentaire à louer (Estrie)
Fonds de commerce, équipement et emplacement à vendre ou à louer.
8,75 $/pi², 350 000 pi².
1 877 539-1108

Dépanneur
Casse-croûte avec équipements, bâtisse et terrain de 30 000 pi², accès au lac Lovering, secteur de villégiature (Estrie), vente pour cause de retraite. 99 000 $.
Bruno Duquette A.I.A
Bur. : (819) 868-6666
Cell : (819) 829-4368
RE/MAX D'abord inc. crtr

Manoir Lac Etchemin
44 ch., prix : 1 950 000 $.
Voir site :
www.manoirlacetchemin.com
Aussi disponible : motel 21 unités avec résidence, boul. Hamel à Québec.
André Baillargeon
Gr. Reprise Québec, CRTR
Services de financement commercial et industriel
1-877-337-3852

PLACEMENTS

J'AI DES ACTIONS NEW TECH. MARCHÉ ENTRE PARTICULIERS.
(450) 782-2489
(450) 517-0737

SERVICES FINANCIERS

VICTIME D'UNE COTISATION
D'IMPÔT ABUSIVE ?
• Cie ou ind. • Spécialistes
Pour info.: M. Roy au (514) 912-5313
www.defenseursfiscaux.com

GENIMAX
Crédits d'impôt pour la RS&DE
10 ans d'expérience
Jérôme Samson, ing., D.E.S.S. ing.
jsamson@genimax.ca
(514) 707-8611
www.genimax.ca

Financement corporatif
À capital risqué, sans caution personnelle.
pour l'Amérique et les pays à bons développements.
De 5 000 000 $ minimun à 300 000 000 $ et plus.
Commercial, industriel, minier, immobilier, aéronautique, production de film, technologie avancée, etc.
Aussi disponible: « Roll Program » de 10 M $ à 200 M et garantie bancaire suisse ou américaine.
Ligne sans frais : 1-866-382-7575
Le Groupe Financier Uni
« Le lien de réussite»

FINANCEMENT D'IMMEUBLES
Vous avez des problèmes de liquidité ?
- Refinancement
- 2e hypothèque
- Divorce

Fonds disponibles en moins de 72 heures
(514) 245-0055

FINANCEMENT
commercial, industriel, R/D, 100 000 $ et plus.
Subventions, réorganisation. Implantation
Qualité Totale, ISO
Tél. : (450) 419-9712
www.groupeleroyer.com

OFFRES DE SERVICES

Vous cherchez un professionnel ?
14 disciplines
60 professionnels
www.cabinet-conseil-campeau.ca

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

ACTIF
COURTIER D'ENTREPRISES
CONSULTATION · COURTAGE · FINANCEMENT

Pour des résultats... soyez pro-ACTIF !

5 000 entreprises vendues depuis 1957
7 250 acheteurs potentiels
250 commerces et entreprises de 50 000 $ à 10 millions $

Contactez-nous : (514) 735-2488
Sans frais : 1-877-428-1978
www.actifcourtierdentreprises.biz

PME - Fabricant de plancher de bois franc

Entreprise ayant un bon potentiel de production. Bien située sur un grand terrain avec bâtiment industriel et service de séchage de bois. Capacité de production annuelle de 5 000 000 pi² de plancher de bois franc. Prix à discuter.

Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesque@citenet.net

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
- 50 unités, prix 1 300 000
- Montéal O. Haut de gamme
- 35 unités, rev. 420 000 $
- 70 unités, rev. 1 350 000 $
- 90 unités, Montréal Sud

Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
Re/Max Métro, CRTR
www.richardperreault.ca

Plage commerciale
Avec salle de réception, potentiel de croissance exceptionnel par camping sauvage ? Camp de vacances? etc. Entreprise d'envergure.
Mario Lafontaine
(819) 357-0354
Remax Bois-Francs

Baie-Comeau
Vente et installation de portes, fenêtres, vitrerie. Bien établie et rentable. Cause : décès propriétaire
(418) 296-0260

Usine de fabrication
de pièces mécaniques soudées pour l'industrie lourde. Bâtiment 8 200 pieds de surface, équipement complet. Belle opportunité pour jeune entrepreneur ou associé.
(450) 568-29999

Nettoyage à sec et buanderie commerciale
Chiffre d'affaires de 410 000 $.
Prix demandé 369 000 $ négociable
Manuel
(514) 591-8618

LAURENTIDES
Hôtellerie concept. 26 chalets grand luxe, en location jour/weekend, commerce établi depuis 30 ans, cause retraite.
(514) 943-0010

Entreprise de séchage de bois franc et de pin.
Excellente opération rentable situé au nord de montreal, accessible par autoroute. Inclut batiments, équipement et achalanage. Capacité de 300 000 pi. 3 7500 000 $
Henri Primeau
(514)217-9362
agent agrée Exit

Usine de fabrication de béton
Garage équipement lourd 4 000 pi², 2 portes, avec bureaux, locaux d'entreposage sur terrain de 25 000 m²
(819) 696-7455

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Fonds privés recherchés
Entreprise ayant complété la Phase I d'un important projet recherche un montant jusqu'à concurrence de 4 M$ pour compléter les Phases II et III. Rendement avantageux ainsi que garanties immobilières à offrir.
Guy A. Coulombe, cma
(450) 653-1551

Nouveau concept de Spa Urbain
Partenaires financiers recherchés
(514) 234-9144

DIVERS À VENDRE

Réseau complet CODE BARRE
Serveur IBM P4 XSeries 205. Red Hat Linux 8.0 Système Unix. Tape Backup. Logiciel d'entreprise : Omni Version 17. (6) Ordinateurs 486 complets. Tiroir-caisse, lecteur code barre et imprimante Datamax Allegro.
(450) 882-2727 ou 1464

ENTREPRISES DEMANDÉES

RECHERCHE PME 5 à 10 M$ DE REVENU
Pour acquisition totale ou partielle.
Confidentialité assurée.
Serge Pelletier
(418) 681-9339 • (514) 246-6167

Recherche PME
3 à 5 M $, secteur manufacturier, transformation alimentaire ou autre, dans un rayon de 200 km de Mtl. Confidentialité assurée.
Denis ou Jean
(450) 473-3750

GROUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions?
Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874
E-mail: oligny@generation.net

Pour vendre votre entreprise de façon extra confidentielle
Century 21
CENTURY 21 IMMO / NORD, CTR
DENIS DUVAL
Tél. : (514) 571-0757
denisduval@videotron.ca

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

BÂTISSE INDUSTRIELLE DE 16 500 PI²
Prix de vente réduit à 290 000 $
Prix de location réduit à 1,90 $ le pied carré

Situé à 1 h 1/4 de Montréal au sud de la ville d'Alexandria, 9 Concession (Route 25) sur un terrain de 3 acres. 600 amp, 3 phases. Disponible immédiatement.
Maurice Sauvé,
Sauvé Real Estate
Bureau (613) 525-2940
Résidence (613) 525-0400
Cellulaire (613) 360-0015

LIBRE À L'ACHETEUR
H5458 Rue Cartier à St-Hyacinthe. Grande bâtisse industrielle de 52 674 pi², terrain de 103 464 pi², 3 quais + 2 grandes portes. Une occasion !
HABITAT 773-8880
Paul Dubreuil agent imm. aff.
(450) 773-8880

Bâtisses industrielles

À vendre	À louer	Ville	Rue	P.C.
X		Terrebonne	Jacob-Jordan	15 000
X		Montréal	Parthenais	19 400
	X	Montréal	Pl. D'Youville	1 900 bureau
X	X	Terrebonne	Léveillé	41 000
	X	Laval	Francis-Hughes	26 000
	X	Laval	St-Elzéar	35 000
	X	Laval	Curé-Labelle	11 285
	X	St-Léonard	Des Gr. Prairies	88 000

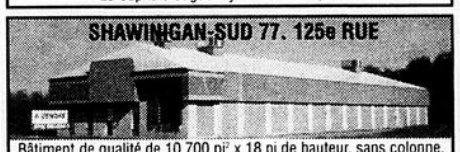
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE ELAN INTERNATIONAL
Daniel Coulombe 514-895-6750
Robert Lacombe 514-866-1313
Elan International courtier immobilier

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

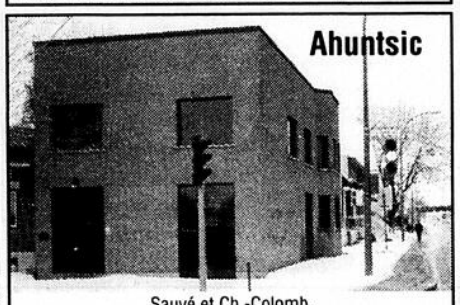
À St-Félicien au Lac St-Jean

Immeuble à usages multiples (commercial, résidentiel, etc.) ± 6 200 pi² sur un terrain bien situé de 21 151 pi². Possibilité de financement. Présentement libre.
RAYMOND IMBEAU (418) 276-1295 • Cell. (418) 671-1967
La Capitale Saguenay-Lac-St-Jean, CRTR

SHAWINIGAN-SUD 77, 125e RUE



Bâtiment de qualité de 10 700 pi² x 18 pi de hauteur, sans colonne, pour magasin-entrepôt, bureaux, cinéma, bowling, auto, hébergement, etc. Grand terrain disponible. Zonage à usages divers. Faut voir. Possibilités de location. **(819) 536-4224**



Sauvé et Ch.-Colomb.
Bâtisse 3 étages 3000 pi² / 1000 pi² plancher.
Rénovée (fenêtres, élect., plomberie).
3 a/c, 350 000 $. Idéal pour professionnels.
Avec location.
G. Brisebois Re/Max Royal Jordan **(514) 953-4968**

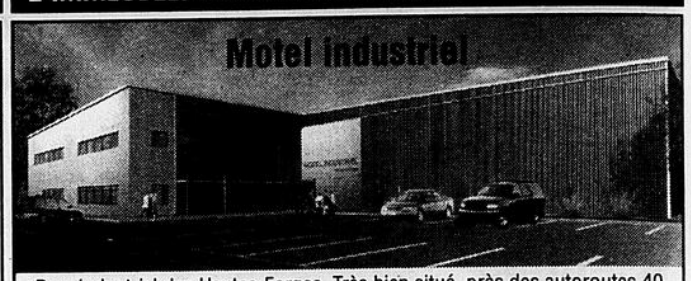
VOUS AVEZ BESOIN D'UN
- comptable
- consultant financier
- professionnel de la publicité
- professionnel immobilier
- spécialiste du recrutement ... ?

Consultez aussi la section en page 50 de ce journal

SERVICES SPÉCIALISÉS

Je peux vous offrir
terres, domaines, résidences, hôtels, bâtiments commerciaux et industriels ...
Recherche immobilière de tout type au Québec. Minimum de 500 000 $.
François Ducharme
La Capitale, CRTR
1 800 667-8495

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER



Parc industriel des Hautes-Forges. Très bien situé, près des autoroutes 40 et 55. Bâtiment neuf de 55 000 pieds carrés, multiples de 5 000 pi², quai de chargement, hauteur libre de 24 pieds, alimentation électrique de base. **Pas de taxes foncières avant 2009.** Libre immédiatement.
Contactez la Société de développement économique de Trois-Rivières.
André Hubert (819) 374-4061

À vendre ou à louer, Repentigny
Bâtiment de 26 000 pi², indivisible, 22 pi de hauteur clair, pas de colonne.
(450) 585-8400

À Mtl-Est, USINE avec ponts roulants
Jusqu'à 26 000 pi², 20 pi et 29 pi de haut, (2) 10 t., (2) 6 t., (1) 4 t., 800 A, gaz naturel, bureaux neufs.
(514) 645-5363

FINANCEMENT

PRÊTS QUÉBECO
FINANCEMENT IMMOBILIER
- Prêts de type Mezzanine et Constructions.
- 2ièmes hypothèques / retenues S.C.H.L.
- 1ères jusqu'à 90 % de la valeur marchande.
- Condos, appartements, résidences personnes âgées, commercial, bureaux, etc.

250 000 $ à 15 000 000 $ Montréal et les environs
Prêts Québeco (514) 933-0320
fonds@pretsquebeco.com • www.pretsquebeco.com

TERRAINS

Terrain industriel ou commercial
Grandeur 390 200 pi², situé au coin de la 139 et autoroute 55, sortie 116
(819) 394-2377

St-Lin Laurentides
Terrain de 1,5 M pi², 1/4 zoné commercial, le reste zoné résidentiel. Déjà 11 terrains prêt à bâtir et desservi par services municipaux. Poss vendre tout ou en partie
(450) 439-1463

IMMEUBLES À REVENUS

Québec Valcartier À 2 min village des sports, magnifique B&B, 7 cc. + possibilité de 3 supplémentaires. Spendide vue sur la rivière J. Cartier. Pour investisseur sérieux.
André Letourneau (418) 952-4151 Remax Référence 2000

119-120, Principale, Maison comprenant 2 logements dont 1X3 1/2 à l'étage refait à neuf avec vue partielle sur le fleuve et 1X4 1/2 pièces au rez-de-chaussé avec possibilité commerciale.
Pierre Thibeault A.I.A
ROYAL LEPAGE SATISFACTION
Courtier Immobilier agréé
665-3872 / www.rlps.ca
cell. 418-665-5066

360 Ste-Étienne, 5 logements dont 1 commercial. Bien situé. Idéal pour propriétaire occupant. Grand garage. Vue partielle sur le fleuve. À proximité de tous les services.
Pierre Thibeault A.I.A
ROYAL LEPAGE SATISFACTION
Courtier Immobilier agréé
665-3872 / www.rlps.ca
cell. 418-665-5066

ENTREPÔTS À LOUER

Entrepôt à louer
Boucherville
- Visibilité sur l'auto. 20
- 42 000 pi²
- 20 pi libre
- 9 quais de chargement

Secteur Anjou-St-Léonard
- Locaux industriels à louer
- 3 000 à 16 000 pi²

(514) 494-7336

BUREAUX À LOUER

Bois Franc, place des Nations.
Magnifique espace de bureau 1 800 pi². Moderne et confortablement aménagé. Idéal pour prof., notaire, avocat, médecin, ing. ou autres. Peut être loué avec ou sans meubles. Situé à 5 minutes des aut. 13, aut. 40, aut. 15, des voies rapides de communication du centre-ville, adjacent au parc industriel et technoparc de Saint-Laurent. Site prestigieux. Une visite s'impose.
Pour information, appelez
Monsieur Charles
Bur.: (514) 744-0575 Cell.: (514) 570-1836

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL
Bureaux prestigieux à partager avec professionnels. Meublés, luxueux, spacieux, salle de conférences, services, penthouse, vue imprenable sur Montréal.
(514) 288-5828

BELDEX IMMOBILIER
LAVAL
Bureaux à louer
- 150 à 13 000 pi²
- **Prix très compétitifs**
- Bail court et long terme

Claude Gatien
(514) 779-8162
BELDEX IMMOBILIER
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

À partager
Bureau fermé avec avocats et notaire au 2308 Sherbrooke Est à Montréal. Service de réception, salle de conférence, télécopieur et photocopieur. De 150 à 200 pi².
Lee Patterson
(514) 526-0649 #1

À partager
Cabinet de CA, recherche professionnel(le) pour partager local prestigieux situé J.-Talon / Langelier. Salle de conférence, réception, cuisine et stationnement intérieur.
(514) 254-9243

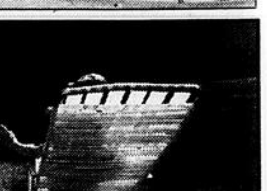
ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

Rive-Sud de Montréal
1100, boul. Marie-Victorin à Longueuil. 85 000 pi² avec grandes portes. Libre immédiatement.
(450) 679-7755

40 Bates, Outremont
Lumineux, moderne, professionnel, stat. facile, à partir de 350 $/mois, 200 à 2 000 pi².
(514) 342-0138

CONDOS COMMERCIAUX

CONDO COMMERCIAL NEUF À VENDRE OU À LOUER
avec possibilité d'option d'achat.
Situé rue St-Hubert à 2 pas du Métro Jean-Talon, 500 à 4800 pi².
André (514) 274-1645
LE CARRÉ ST-HUBERT



Vous avez un **CHALET** à vendre ou à louer ?
Annoncez-le dans les
ANNONCES CLASSÉES
(514) 392-7782
carrefour@transcontinental.ca

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

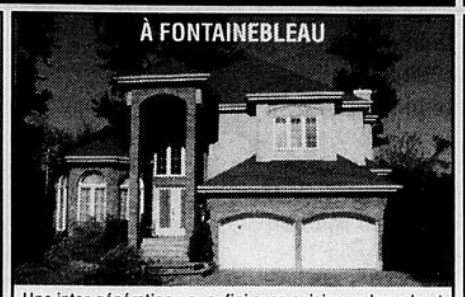
RÉSIDENCES DE PRESTIGE

OKA : bord de l'eau

Superbe cottage de construction 1999. Terrain privé de 35 605 pi². Superbe vue sur le lac des Deux-Montagnes. Prix : 895 000 $

Roger Lévesque courtier imm. Agrée **(450) 472-7220**
Re/max V.R.P. Inc

À FONTAINEBLEAU



Une inter-génération : s.-s. fini avec cuisine, salon, ch. et toilette. Maison avec 3 ch., salon, salle à manger, salle familiale avec foyer, cuisine et dînette : 399 000 $.

Jocelyne St-Pierre & Robert Allaire au (450) 434-4400
Groupe Sutton Select courtier immobilier agrée
www.residence-prestigieuse.com

Superbe résidence de style manoir, située dans un croissant paisible du parc de Fontainebleau, avec vue sur le golf ! Revêtement de pierre de béton. Piscine creusée avec jacuzzi. Propriété familiale idéale avec ses 5 ch. au même plancher. Raffinement et confort ou murs de pierre et de brique confèrent aux pièces chaleur et solidité. 734 500 $

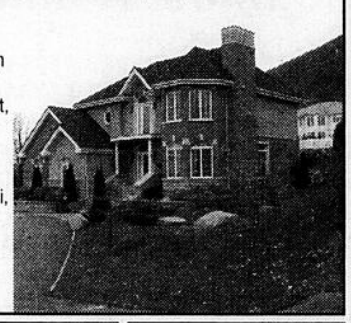
Montréal, quartier latin, au coeur de la vie branchée du Plateau. Condo 1er étage d'un triplex, architecture victorienne, cachet, boiseries, murs de brique, fenestration européenne. Propriété entièrement rénovée dans les années 80. Vous ne serez pas insensible, on a le goût d'y vivre! 269 000 $

CLAIRE COOKE, Re/Max T.M.S. Inc.
www.clairecooke.com (450) 621-5000

Mont-Saint-Hilaire

Voir www.clicmaison2000.com #11019
(450) 446-6520 ou (514) 895-3661

Secteur flanc sud, construction superbe, terrassement, piscine creusée et chauffée, plafonds 9 pi, 2 foyers au gaz, beaucoup d'extras.



St-Hilaire

Véritable château construit pour les moines cisterciens. piscine creusée int., boiseries d'époque. Plafond salon de 26 pi. env., tout de pierre, 3 foyers, tennis, 4 sdb. Un seul appel suffira pour réaliser votre rêve. 1 400 000 $

Jean Picard A.I.A Re/Max ACTIF inc. **(514) 990-7269**

Beloeil

Maison à étage avec gdes pces dans secteur paisible, éclairé et impeccable, clé en main, SFM avec foyer, 3 sdb complètes+sde avec lav/sec. Acces s/s, terrain paysagé, Spa, pisc. 249 500 $

Daniel Guillet
(450) 349-5868
Remax du Haut-Richelieu

KIRKLAND

Somptueuse résidence complètement rénovée, incluant cinéma maison, spa et piscine creusée. Idéale pour le connaisseur. Faut voir. 525 000 $

Michael Lapointe
(514) 694-0840
Re/Max Cadibec Inc.

Québec St-Nicolas

À 6 min des ponts, très luxueux cottage haut gamme, 4 cc., foyer, garage. Terrain 10 600 pi. sans voisin arrière.

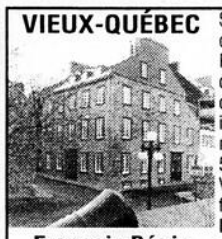
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

Vous voulez vivre au Centre-ville ?

J'ai l'endroit pour vous! 2500 pi², balcon, garage, ascenseur privé. 750 000 $.

Gloria Neri A.I.A
(514) 231-3244
www.glorianeri.com
Royal LePage Dynastie

VIEUX-QUÉBEC



Superbe rés. en pierre, 4 condos distincts ou la maison entière. Restauration de qualité except. de 3 des 4 étages. Possibilité de bureaux au RDC. Double insonorisation, foyers, luminosité, 3 terrasses privées, 5 stat. **Vue grandiose** sur le Vieux-Port, les Laurentides et le fleuve jusqu'au Cap Tourmente **Investissement sûr**, car le prix a été établi par De Rico & Associés, évaluateurs agréés.

Francois Bégin
(418) 694-9517

Saint-Mathieu-de-Beloeil

Visite libre : dim. 29 jan. 14-16h 268 Champ Doré, beau secteur, 4 c.à c., vivoir; sfm au r.d.c., gr. sam, s-s fini, 2 foyers, thp, garage, 16 000 pi² 349 000 $.

Jean-Louis Bolduc
(450) 653-2496
Royal LePage Distinction

Saint-Léonard

Somptueuse propriété aux matériaux nobles : marbre, béton, lustres de cristal - 16 pièces, 5 chambres à coucher et 5 salles de bain, garage double, piscine creusée, foyer, cinéma maison. Pourrait faire trois logis ou intergénération. Confort et luxe de la culture méditerranéenne. 998 000 $

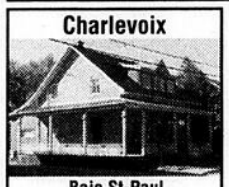
Jocelyne Majeau
(450) 687-1840
Royal Lepage Le Carrefour

SOREL-TRACY, 439 900 $

Cottage 1978, qualité supérieure, 4+1 ch. à c., 3 foyers, 2 750 pi² habitable, garage, pisc. cr., 15 000pi² terrain, à pied des écoles.

Sylvie Forcier Dubé - (450) 655-4080
Agent immobilier affiliée, Groupe-Sutton Action

Charlevoix



Baie St-Paul
Prés C-V, cachet unique, 4 càc, boiserie, possibilité B&B

JOHANNE SIMARD A.I.A.
(418) 435-6221
Les immeubles Charlevoix Crtr

BOUCHERVILLE

Domaine Le Boisé, cottage prestigieux, 5 ch., piscine creusée, tout lattes, bi-génération ou unifamilial, 599 000 $.

Danielle Dessureault
(450) 449.4949
Royal LePage Tradition

St-Sauveur-des-Monts

À 2 min des pentes de ski, beau secteur, 4 ch. à c. 339 000 $, constr. neuve. Choix couvre-plancher et couleur dispon. Occ. 30 juin

Yvon Rivet
(450) 530-1712

Port-au-Persil

Charlevoix, maisons de prestige classées 4 étoiles **à louer**, à partir de 600 $ (hors-saison) et 1 200 $ (haute saison) par sem.

(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

Campagne à la ville, style californien, très éclairée, unique, pierre Adirondack, concept architecte, 30 ans, 3 300 pi² sur terrain de 22 000 pi², réno (5ans), 125 000 $, 3 *rock garden*, pisc, creusée, fontaine, s. irrigation, 20 arb. matures et plus encore, 439 000 $
courriel : jacquesdupre@videotron.ca

RÉSIDENCES

MAISON EXCLUSIVE

Située Est de Mtl, superbe cottage très moderne, très éclairée comprend 3 ch., magnifique solarium avec spa int., propriété sur coin de rue près du golf, prix 334 900 $. Faut voir !

Serge Bissonnette (514) 497-6749
La Capitale Prestige, CRTR

MONT-TREMBLANT

ATTENTION L'ETE S'EN VIENT!!

Propriétés bord de l'eau, région de Mont Tremblant

Lac Carré : Chalet exécutif 3 cac **415 000$**
Lac de la Décharge : Canadienne 3 cac foyer de pierre **247 000$**
Rivière La Diable : Bucolique, 2 cac, 5 minutes des services **194 000$**
Rivière La Boulé : Vue panoramique, 3 cac, 10km du coté nord, **240 000$**

Aussi terrains disponibles en bordure de la rivière Rouge **à partir de 0.30$ / pied carré.**

WYNDHAM CAP TREMBLANT

HÔTEL DE MONTAGNE

Phase III *Maintenant en vente !*

À Cap Tremblant **1 888 425-3777**
www.captremblant.com

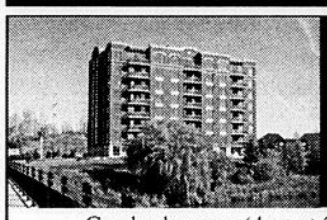
APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

St-Michel

Bien situé, 3 1/2, bon voisinage, construction béton, disponible immédiatement.

(514) 804-2040

CONDOS À VENDRE



Condos luxueux (4 1/2 et 5 1/2)
Adjacents à un parc et à un lac, bois franc, céramique, finition soignée, fenestration abondante, air climatisé, garage.
De 1200 pi² à 1500 pi² - Près de tous les services.
10 350, boul. des Galeries d'Anjou 514.351.9580

Condos luxueux

2 X Mont-Tremblant de 2003 pour 219 000 $ meublé ou non
1 X Ville-St-Laurent 219 900 $ de 2003 avec électro ou non
4 X Auteuil, Laval 144 900 $ de 2004 & 2005.
bien situé voir sites
www.gap-holdings.com
ou (514) 933-5222

Québec Vieux Port Magnifique condo, 2 cc., 1560 pi. Plafond 10 pi. Vue spectaculaire sur le château Frontenac et fleuve.
André Letourneau (418) 952-4151 Remax Référence 2000

LE SANCTUAIRE

Magnifique condo 1283 pi², 6000 Deacon, Mtl (Phase 1), 5e étage, 5 pcs, 2 ch., 2 s/b. Libre 1er juin 2005. 449 000 $

KARINE LAPERLIER
(514) 924-9825
Royal LePage Innovations crtr

Laurentides

Grand 3 1/2, finition de goût, à 10 min de St-Sauveur-des-Monts, livraison 30 juin, 69 500 $ taxes incluses.

Yvon Rivet
(450) 530-1712

Montréal centre

1218 Saint-André, près UQAM, SRC, 2e, 1200 pi², 3 c. à c., 2 s. de b., loué meublé 25 000 $ / an, voisinage tranquille, idéal bur. prof. 259 000 $

(514) 843-6703
www.lechasseur.com/condo

TERRAINS RÉSIDENTIELS

Terrain de prestige

À flanc de montagne, 46 acres d'arbres matures, vue spectaculaire, idéal pour résidence de rêve à 4 min. mont Sutton. 339 000 $ PAS D'AGENTS

pclout@videotron.ca • (514) 992-7769

St-Eustache
2 060 000 pi²

237 pi de façade sur le boul. Arthur-Sauvé. À 0,5 km du quartier Rivière-Nord. À prox. du nouveau Wal-Mart. Zoné vert 500 000 $ (0,25 ¢ / pi²)

Jean-François
(514) 999-4792
(450) 491-4783

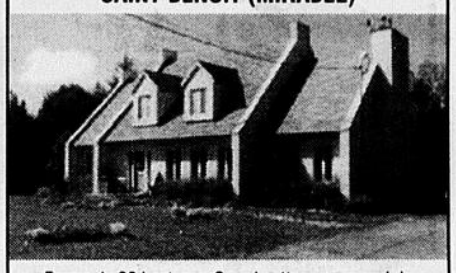
Versants d'Orford

Domaine privé avec vue exceptionnelle, ruisseaux, chutes, parcs et sentiers communautaires pour activités saisonnières et vaste réseau cyclable. À partir de 39 900 $.

Suzanne Ouellet
René Lavallée
Groupe Sutton de l'Estrie, CTR
(819) 847-3400

FERMES ET FERMETTES

SAINT-BENOIT (MIRABEL)



Ferme de 30 hectares. Grand cottage normand de 16 pièces (58 x 30). Une étable froide de 125 x 50 + une annexe de 16 x 16. Beaucoup de potentiel. Prix : 485 000 $

Roger Lévesque courtier imm. Agrée **(450) 472-7220**
Re/max V.R.P. Inc

CANTONS DE L'EST

Rock Forest - Boisés prêts à bâtir.

- **Chemin Blanchette** (près Roderic) 0,5 à 5 acres.
- **Rue Rodrigue** (près Roderic) 11, 22, 33 ou 44 000 pi².

Visite virtuelle : www.presquisle.com

- **Sainte-Catherine-de-Hatley** 54 000 pi² boisés. Vue panoramique lac Magog & Orford. Accès plage privée.

Par propriétaire : 1 (800) 511-2484

Revivre à North Hatley !

Dans les boisés du Chêne Rouge, superbes terrains, 2 acres et plus.
Profitez du spécial prévente à partir de 36 000 $.
Financement disponible.
(819) 346-9545 • (819) 572-5752

Canton de l'Est : Maison pièce sur pièce sur 2,27 acres à la campagne. Site très privé et paisible, aucun voisin en vue. Moins d'une heure de Montréal. Prix réduit 239 000$

Sutton : Maison spacieuse en pierres taillées, superbe vue des montagnes. Garage double avec atelier. Située à la campagne à moins de 2 km du village.

Linda Bresee (450) 583-3126 / (450) 538-3800
Royal Lepage Action CTR Immob. Agréé

Magog

Maison à vendre, qualité supérieure, grand terrain, solarium, piscine creusée. Vue Orford, lac Memphrémagog. Espace bureau privé.

(819) 843-7398

Lac Brome

Terrain de 10 acres, droit de construction, secteur prestigieux extrêmement privé surplombant le lac et l'île aux aigles. 300 000 $

Paul Picard A.I.A
(450) 243-1538
info : paulpicard.com
Trans-Action Missisquoi, Ctr.

RÉGION DE QUÉBEC

Bord Lac Beauport

Terrain intime de 16 000 pi² avec chalet 4 saisons, foyer, 3 chambres, aqueduc, égouts. Belle orientation 369 000 $

(418) 683-4293
www.mbass.com/lac-beauport

Golf Royal Bromont

Magnifique cottage. Brique, pisc. creusée, spa dans une verrière, bar, gar. double. Foyers., 4 ch. Direct sur golf et rivière. Luxe et prestige. 499 000 $

Ruth Dupont LL.L
(514) 233-5430
Royal Lepage ctr

LAURENTIDES

EXCEPTIONNELLEMENT ÉLÉGANT !!!

ST-SAUVEUR...1.5 acre privé, spacieuse résidence, 3 900 pi² habitable, 4 ch., 3 s. de b., s. fam., pl. bois, quartiers des maîtres au RDC, garage double, spa ext. +++ QUARTIER IDÉAL, MAISON IMPECCABLE 489 000 $

www.equipesiegmann.com
Lyse & Gérard Siegmann • (450) 227-3334
Century 21 Opt-Immo inc.

STE-ADÈLE

Magnifique rés. en pierre, site incomparable avec vue exceptionnelle, terrain de 80 acres privé avec ruisseau et chute en cascade. 1 750 000 $.

www.visitenet.com/dupras
Marie-Andrée Dupras
Groupe Sutton Laurentides
(514) 239-1939

Au coeur de Ste-Adèle

10 acres, très privé et boisé, vue et site except. Belle d'autrefois en pierre, grande fenestration, 3 foyers, verrière, gar., pisc. cr., 449 000 $

Micheline McDuff
Groupe Sutton, CRTR
(514) 990-5704

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus quipossèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ? Annoncez sous la rubrique immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**.
(514) 392-7782

Le nombre de propriétés à vendre augmente à Montréal

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Bonne nouvelle pour les acheteurs de maison : le nombre de propriétés à vendre a augmenté de façon importante dans la région de Montréal au troisième trimestre 2004.

Cette remontée des inscriptions, combinée à une diminution des reventes durant le troisième trimestre, fait en sorte que le marché se déplace vers son point d'équilibre, bien qu'il soit toujours clairement à l'avantage des vendeurs.

La hausse des inscriptions est l'élément clé des changements observés sur le marché de la revente au troisième trimestre 2004, selon l'analyse réalisée conjointement par la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM) et la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL).

Que l'on ne s'y trompe pas : le marché de la région de Montréal reste un marché de vendeurs. Cela dit, « un vent de changement souffle en direction d'un rééquilibre », comme l'écrivent les auteurs de l'analyse de marché.

Le nombre de propriétés à vendre a continué de croître, pour un sixième trimestre consécutif. La hausse atteint 61 % pour les copropriétés au troisième trimestre par rapport à la même période en 2003. Le nombre d'inscriptions des plex (2 à 5 logements) a bondi de 28 %, et on comptait 27 % de plus de maisons unifamiliales à vendre qu'à la même date un an plus tôt.

Baisse du nombre de transactions

Le troisième trimestre a aussi été marquée par une baisse de 5 % du nombre des transactions. Il s'agit de la deuxième période de baisse depuis 1995. La première est survenue dans la première partie de 2003, lors du déclenchement de la guerre en Irak.

La baisse est généralisée, car les trois quarts des 25 zones qui forment la région de Montréal ont vu le nombre de reventes diminuer. La raison avancée est un léger fléchissement de la demande causé par la remontée des taux hypothécaires et par la hausse phénoménale des prix.

Avec, d'un côté, des inscriptions qui s'accélèrent, et de l'autre, des reventes qui ralentissent, il en résulte une hausse du ratio vendeurs par acheteur (V/A). Dans l'unifamiliale, 14 des 25 secteurs ont subi une hausse du ratio V/A au troisième trimestre. Celui-ci, qui s'établit maintenant à 4 pour 1, reste très en deçà du ratio V/A d'un marché en équilibre, qui varie de 8 à 10 pour 1.

Hausse des prix plus modérée

Le ratio V/A dans les copropriétés est passé de 4 à 5 entre le deuxième et le troisième trimestre 2004. Certains quartiers, comme le Plateau Mont-Royal, Villeray et Notre-Dame-de-Grâce, affichent un ratio de 6 pour 1.

Les plex n'échappent pas à la tendance; le ratio V/A est de 5 pour 1, comparativement à 4 pour 1 lors des six trimestres précédents.

La hausse des ratios V/A se traduira à l'avenir par une augmentation plus modérée des prix de chaque type d'habitations. À court terme, ni le volume des reventes ni le niveau des prix ne sont menacés, soutiennent les auteurs de l'analyse. Par contre, des « légers reculs ponctuels » ne sont pas impossibles à moyen terme dans certains créneaux de marché, comme les copropriétés haut de gamme au centre-ville de Montréal. ■

Immeubles commerciaux : baisse de taxes pour plusieurs Montréalais

L'année commence du bon pied pour plusieurs propriétaires d'immeubles non résidentiels à Montréal. Pour 43 % d'entre eux, le compte de taxes baissera. Et pour 20 %, il augmentera sous le taux d'inflation prévu de 2,1 %.

Le taux de taxation moyen cumulé des immeubles non résidentiels s'élève à 4,9133 $ du 100 $ d'évaluation, en 2005, comparativement à un taux de 4,9475 $, en 2004, une diminution de moins de 1 %.

Le taux moyen cumulé correspond aux revenus de la taxe foncière générale, de la tarification fiscale et des taxes d'arrondissement, divisés par les valeurs foncières ajustées des immeubles visés.

« Les contribuables propriétaires d'immeubles non résidentiels profiteront d'une baisse de taxes pour la première fois depuis longtemps », écrit **Roxane Stanners**, directrice principale au Service de gestion des taxes foncières de **Samson Bélair/Deloitte & Touche** à Montréal, dans la publication *Derniers développements en taxes foncières*.

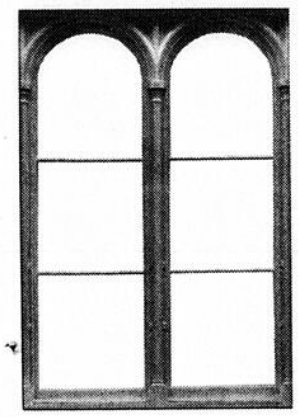
Soulignons que 6 248 contribuables non résidentiels, soit 23 % des comptes, subiront une hausse de 5 % et plus. Deux facteurs expliquent la situation : l'harmonisation des taux de la taxe foncière sur l'île de Montréal ainsi que le rôle triennal d'évaluation 2004-2005-2006, qui a fait monter les valeurs foncières servant au calcul des comptes de taxes.

Par ailleurs, la Ville de Montréal maintient en 2005 son programme de subventions mis en place en 2003 pour atténuer les effets du retour de la surtaxe sur les immeubles non résidentiels, en remplacement de la taxe d'affaires. Destiné aux propriétaires d'immeubles d'une valeur de moins de 5 M$, ce programme compense toute hausse du niveau de taxation supérieure à 5 %. Il coûte 7,3 M$ à la Ville. ■ **A.D.**

CARREFOUR

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

LOFTS À VENDRE



Les Lofts du Palais
Immeuble ancestral datant de 1856
Murs de briques
Plancher bois franc et céramique
Foyer au gaz
Climatisation
Ascenseur
Mezzanine
Haut plafond
Généreuse fenestration
Gicleurs
Ventes et/ou location
Visite libre
15, Notre-Dame Ouest
dimanche 14h - 16h
INFOS 514 524 8105 André J. Saindon
www.lesloftsdupalais.com/
Un coup de coeur pour votre bureau ou résidence !

CONDOS À LOUER

Québec
Jardins Merici
Neuf, vue fleuve, 9e étage, 2 c. à c., 2 s. de b., bois franc, granit, garage, 1250 pi².
(418) 686-1850
(418) 561-3729

Montréal
Petite-Italie
4 1/2 neuf d'environ 1 000 pi², 2 chambres fermées, garage optionnel, dispo immédiatement. Entre 900 et 1 000 $
(514) 271-6654

PROPRIÉTÉS À LOUER

Face UdeM
bas de duplex de prestige rénové, 3 chambres, 5 électro stainless, foyer, garage, piscine creusée, bois franc, 2300 $ chauffé.
(514) 731-9997

PROPRIÉTÉS À REVENUS

6-plex 3 1/2 Rosemont (rue Bélanger) Secteur recherché. Près transport en commun. Prix demandé 299 000 $. Revenus bruts 27 288 $. Faites vite!
Pietro (Pierre) De Luca
(450) 458-5365
Royal LePage Cavagnal

QUÉBEC

Anc. Lorette, majestueux cottage, pierre-briques, 3 cc, bur., salle cinéma, terrain 12 600 pi., orienté ouest. Voisin rivière et sentier pédestre. Pour une qualité de vie exceptionnelle
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

QUÉBEC
À 2 pas château Frontenac, quartier historique. Rev net 32 000 $. Immeuble très rentable.
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

Ville St-Michel
6 X 4 1/2, grand, impec., 9139 10e Avenue.
Reis & Silva A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltée

Vaudreuil-Dorion
à 5 min. train de banlieu, 1 X 6 de 4 1/2, revenus 39 420 $, agents s'abstenir 395 000 $
(514) 596-1364
(514) 867-5123

Montréal
Petite-Italie, triplex rénové entièrement en 1988, 14 unités meublées. Revenu brut 45 300 $ / an. Prix demandé 298 000 $
(514) 321-8382
(514) 402-9761

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immobilier commercial** des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-7782

CHARLEVOIX

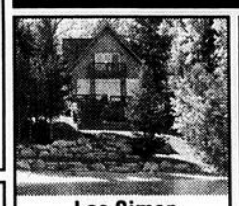
Maison bornée du fleuve.
Pierre Thibeault
ROYAL LEPAGE SATISFACTION
Courtier Immobilier agréé
665-3872 / www.rlps.ca
cell. 418-665-5066

Belle propriété en construction. Vue exceptionnelle sur le fleuve et les montagnes. Secteur Malbaie, Charlevoix
Pierre Thibeault
ROYAL LEPAGE SATISFACTION
Courtier Immobilier agréé
665-3872 / www.rlps.ca
cell. 418-665-5066

Stoneham
Région de Québec, terre à vendre, 1 300 000 pi² prêt à construire. Voisin des pentes de ski. Zonage condos, chalets et résidentiel. Services d'aqueduc et égout passe à la longueur de la terre. Cause de la vente : RETRAITE.
(418) 670-2920

Terrains au Massif
Petite-Rivière-St-François, Charlevoix. Vue sur le fleuve.
(418) 632-9999
(418) 569-5007

CHALETS



Lac Simon
Chalet (2002) superbe plage, vue, 2300 pi², 3 ch., finition haut de gamme, plafond 9 pi, cachet, foyer, spa. 395 000 $.
(819) 428-3528
(514) 994-8629

Mont Ste-Anne À mi-chemin entre le Mont Saint-Anne et Petite Rivière Saint-François, 2 chalets de bois rond meublés avec vue sur les montagnes, pouvant coucher 20 pers. Terrain de 1,3 M de pi. 295 000 $ négociable.
André Letourneau (418) 952-4151 Remax Référence 2000

CARREFOUR DE L'AUTO
Faites-vous de la location d'automobiles ?
Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif !

STUDIO À LOUER

STUDIOS NEUFS
À louer à la semaine. Auberge Montréal Espace Confort, 2050 St-Denis, 250 $ tout inclus. Appelez ou laissez message :
(514) 849-0505

Pour annoncer : (514) 392-7782 carrefour@transcontinental.ca

INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Un régime d'assurance qui coûte de plus en plus cher

Québec veut mieux encadrer la hausse de la facture des médicaments

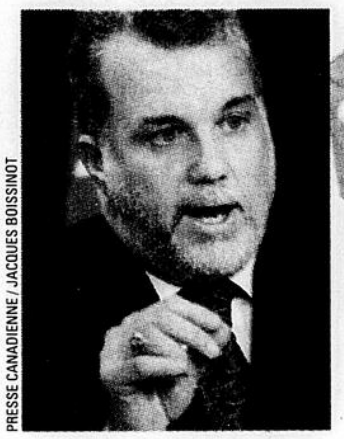
Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

En 2003, les Québécois ont dépensé 4,2 milliards de dollars (G$) pour se procurer des médicaments, selon une étude de l'**Institut canadien d'information en santé** (ICIS). La moitié de cette facture a été réglée par le Régime d'assurance médicaments de l'État. Cette part a grimpé de 11 % depuis 1997, année de la création du régime public par le gouvernement du Parti québécois.

« Avant 1997, 1,4 M de personnes ne disposaient d'aucune assurance médicaments, rappelle **Guy Simard,** directeur, actuariat et analyse des programmes, de la **Régie de l'assurance maladie du Québec** (RAMQ). Avec ce régime, l'accès aux médicaments est garanti pour tout le monde. »

Aujourd'hui, 3,2 M de personnes sont inscrites au régime public. Parmi elles, 1,8 M travaillent, mais ne bénéficient pas d'un régime d'assurance privée, 910 000 sont des personnes âgées et 540 000 sont prestataires de l'assistance-emploi. Les différents régimes offerts par le secteur privé assurent, quant à eux, 4,3 M de Québécois.

Le coût du régime a connu une hausse annuelle moyenne de 15 % au cours des sept dernières années, passant de 1,2 à 2,6 G$. En 2003-2004, la hausse a été de 11 %. « Si l'on n'encadre pas l'assurance médicaments par une politique du médicament, ce qui nous guette, c'est l'impossibilité de soutenir ce régime », a dit en conférence de presse le ministre de la **Santé et des Services sociaux, Philippe Couillard,** lors de la divulgation, en décembre, de son projet de nouvelle politique du médicament. Il espère d'ailleurs limiter cette hausse à un maximum de 10 % par an.



PRESSE CANADIENNE / JACQUES BOISSINOT

Le ministre Philippe Couillard entend encourager la présence au Québec d'une industrie pharmaceutique dynamique.

Trois facteurs expliquent la hausse de la facture. Le coût croissant des médicaments est l'un d'eux, sans être pour autant le principal responsable de l'augmentation. Ainsi, le rapport annuel de gestion de la RAMQ indique qu'en 2004, la hausse du coût par ordonnance a représenté 1 % de la croissance du coût total des médicaments du régime public. En revanche, l'augmentation du nombre de bénéficiaires a gonflé la facture de 3 % et, enfin, l'augmentation du nombre de prescriptions explique 6,6 % de la hausse.

Une trentaine de propositions

Le projet de politique du médicament de M. Couillard présente une trentaine de propositions portant sur quatre axes principaux : l'accessibilité aux médicaments, leur prix, leur utilisation optimale, et la présence au Québec d'une industrie pharmaceutique dynamique. Ces propositions feront l'objet d'une vaste consultation auprès des partenaires concernés dans le cadre d'une commission parlementaire qui se tiendra en mars 2005.

Parmi les propositions émises par le Ministre figure la fin du gel des prix des médicaments, instauré en 1994, et qui est, selon lui ,« une situation anormale ». Après cinq années d'inscription sur la liste des médicaments autorisés par Québec, un fabricant pourra demander une fois l'an une hausse, qui ne pourra dépasser l'indice des prix à la consommation moins 0,5 %. De plus, les médicaments génériques auraient un prix plafond et les grossistes verraient « la fixation d'une nouvelle marge bénéficiaire ». Les hausses futures de prix des médicaments seraient ainsi encadrées.

Afin d'encourager l'industrie pharmaceutique, il est également proposé de « maintenir la règle qui assure aux fabricants de médicaments innovateurs le remboursement intégral du prix de leurs produits durant une période de 15 ans », a expliqué M. Couillard.

Autres mesures avancées par le gouvernement du Québec : l'accès gratuit aux médicaments pour les personnes âgées qui reçoivent la prestation maximale du supplément de revenu garanti, ainsi que de prévoir la mise en place d'un site Internet présentant de l'information « valide et objective » à la population et aux professionnels de la santé sur les médicaments et leur usage. ■

Le coût du régime a connu une hausse annuelle moyenne de 15 % au cours des sept dernières années, passant de 1,2 à 2,6 G$.

Les industries de la santé au Québec

Secteur	Nombre d'entreprises	Nombre d'employés
Produits naturels	125	3 050
Matériel médical	100	4 000
Biotechnologie	85	2 700
Entreprises pharmaceutiques innovatrices	29	7 900
Fabrication (contractuelle et générique)	22	2 900
Recherche contractuelle	20	4 000
Total	381	24 550

SOURCES : STATISTIQUE CANADA, MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET RÉGIONAL ET DE LA RECHERCHE DU QUÉBEC (JUIN 2004) TABLEAU : LES AFFAIRES

Dépression et hypertension

Selon une étude d'**IMS Health Canada,** en 2003, le nombre de prescriptions a augmenté de 8 % au Canada par rapport à 2002, s'établissant aux alentours de 361 millions. Les médicaments contre les problèmes cardiovasculaires sont les plus prescrits, suivis des psychothérapeutiques.

L'hypertension est la maladie la plus souvent diagnostiquée chez les gens qui voient un médecin. Les consultations pour cette seule maladie sont en hausse de 50 % depuis 1995.

C'est toutefois le diagnostic de dépression qui connaît la croissance la plus rapide, avec une hausse des consultations de 60 % touchant en majorité les 40 à 64 ans. ■ **G. L.-L.**

Des coûts en pleine évolution

Selon l'**Institut canadien d'information en santé,** « les dépenses en médicaments ont connu le gain le plus important de 1985 à 2003, atteignant 9 % des dépenses de santé des gouvernements provinciaux et territoriaux ». En 1985, elles représentaient 3,4 %. Durant la même période, la part des dépenses dans les soins en établissement hospitalier diminuait de 51 à 43 %.

La hausse des médicaments et la baisse des dépenses dans les soins hospitaliers sont en partie liées. Comme l'indique le rapport du vérificateur général du Québec, **Renaud Lachance,** sur le coût du régime public d'assurance médicaments, les nouveaux médicaments permettent de « traiter des maladies autrefois incurables, d'améliorer la qualité et l'espérance de vie des patients et, souvent, d'éviter ou de réduire le recours aux soins hospitaliers ». Questionné à ce sujet, **Gilles Gagnon,** président d'**AeternaZentaris** et administrateur de **Rx&D,** donne l'exemple de la cyclosporine qui sert à éviter le rejet d'organes. « Avec ce médicament, les patients n'ont plus à aller à l'hôpital quatre fois par semaine pour une hémodialyse, ce qui fait une différence énorme en matière de coûts de santé », explique-t-il. ■ **G.L.-L.**

Groupe Conseil LVMB
Laval-Québec
La solution en main
Microsoft CERTIFIED Partner
Microsoft Business Solutions

Votre partenaire pour une solution de gestion informatisée adaptée à votre entreprise.

Notre mission est d'offrir des services professionnels intégrant des solutions éprouvées de qualité supérieure qui vous permettront de réaliser vos objectifs.

Nous vous assisterons dans le processus de sélection, d'installation, de formation et de soutien pour des logiciels de comptabilité et de gestion financière.

Groupe Conseil LVMB
www.lvmb.com
1 888 686-5055

L'avenir radieux de la recherche clinique au Québec

Sa qualité est reconnue à l'échelle mondiale

Renée Claude Simard
dossiers@transcontinental.ca

Dynamisme, croissance fulgurante et notoriété. La recherche clinique pharmaceutique du Québec vit ses heures de gloire. Et l'avenir semble tout aussi prometteur.

« Les brevets de 75 à 80 % des produits pharmaceutiques les plus vendus arriveront à échéance dans les trois prochaines années. Or, ces produits, qui pourront alors être copiés par les fabricants de médicaments génériques, sont particulièrement complexes. C'est pourquoi plusieurs études seront nécessaires pour prouver l'efficacité de ces médicaments génériques », dit **Louis Caillé,** pdg d'**Algorithme Pharma,** une entreprise spécialisée dans les essais cliniques de phase I. Précisons que durant la phase I, les médicaments sont administrés, pour la première fois, à des volontaires sains. Dans les phases II, III et IV, les médicaments sont testés sur des volontaires malades.

Bertrand Bolduc : « Le retrait du *Vioxx* entraînera, entre autres conséquences, le durcissement de la réglementation. »

Une croissance rapide

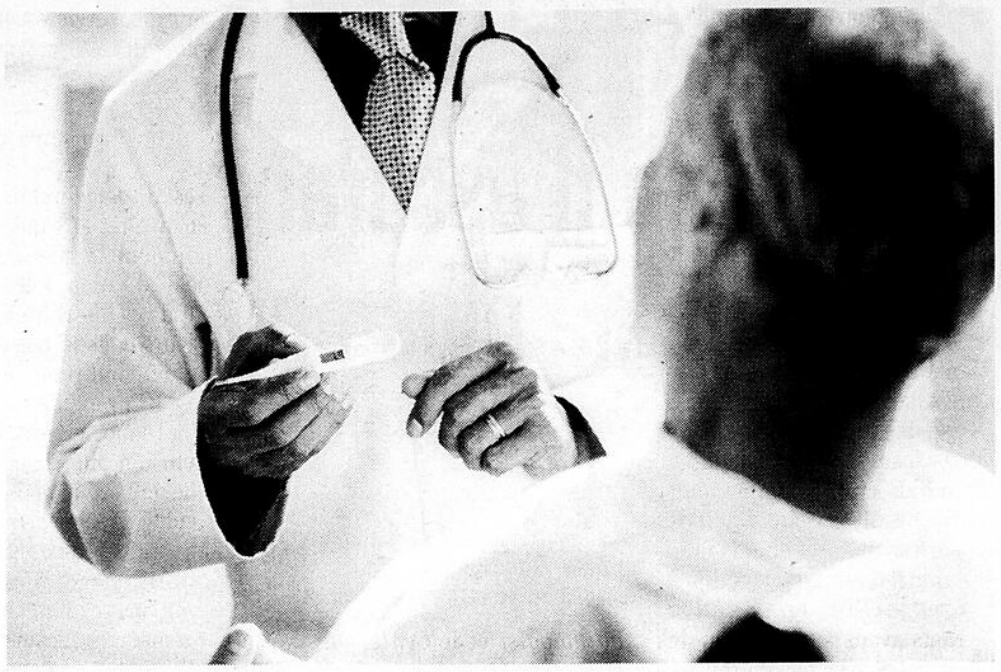
Plusieurs raisons expliquent la croissance rapide de la recherche clinique au Québec. La première est l'implantation de plusieurs multinationales pharmaceutiques, comme **Merck-Frosst, Pfizer** et **Bristol-Myers-Squibb.** S'ajoutent la présence d'une main-d'œuvre qualifiée, de centres de recherche, d'hôpitaux universitaires, de facultés de médecine ainsi que d'entreprises de mise au point et de fabrication de médicaments génériques.

Une autre raison réside dans le fait que les règlements du Québec sont favorables à cette industrie. « Cela ne signifie pas un environnement plus permissif qu'ailleurs, mais il est possible d'obtenir rapidement les autorisations nécessaires pour amorcer des études cliniques », précise **Bertrand Bolduc,** président de **Bio-Québec,** une association de 250 sociétés biopharmaceutiques.

Selon M. Bolduc, il sera toutefois de plus en plus difficile de faire approuver un nouveau médicament. « Il y aura davantage d'études menées sur le long terme, ce qui signifie des recherches plus coûteuses nécessitant davantage de ressources, dit-il. Le retrait du *Vioxx* entraînera, entre autres conséquences, le durcissement de la réglementation. »

Des chiffres d'affaires en forte hausse

Le Québec a acquis une grande notoriété sur la scène internationale dans le domaine de la recherche clinique. La phase I est le point fort des entreprises québécoises. « En Amérique du Nord, le tiers des lits destinés aux essais cliniques de phase I sont situés ici. L'industrie du *Contract Research Organization* (CRO) a même de la difficulté à prendre toutes les commandes », indique M. Caillé.



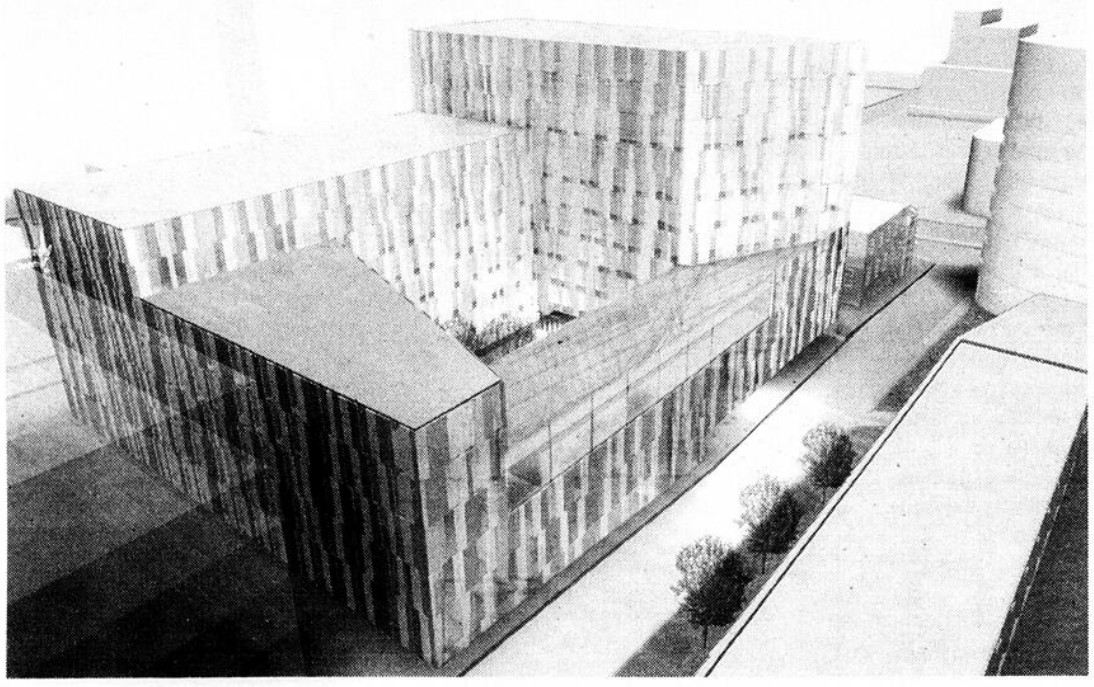
Les tests expérimentaux sur des volontaires sains (phase I) sont le point fort des cliniques de recherche québécoises.

Algorithme a eu sa part du gâteau. Le chiffre d'affaires de cette entreprise de Laval, qui a vu le jour en 1996, a plus que quintuplé depuis 1999, passant de 4 M$ à 22,5 M$ en 2004. La bougie d'allumage a été l'approbation de ses procédures de recherche par la *Food and Drug Administration* (FDA), en 2001. ■

Espaces locatifs au Complexe des sciences de l'UQAM

L'UQAM disposera de près de 100 000 pieds carrés d'espaces locatifs au nouveau pavillon des Sciences biologiques. Ces espaces s'ajoutent aux 30 000 pieds carrés du pavillon Président-Kennedy déjà utilisés par des entreprises dans le domaine des biotechnologies et de l'environnement.

OUVERTURE EN SEPTEMBRE 2005



PROFITEZ DE NOMBREUX AVANTAGES :

- Possibilité de modules de tailles variables
- Aménagements flexibles grâce aux puits de services (hottes, eau, gaz)
- Étages exclusifs aux locataires, hautement sécuritaires et équipés à la fine pointe de la technologie
- Accès à des équipements scientifiques de pointe
- Services analytiques et expertises de recherche
- Possibilité de partenariats avec les chercheurs de l'UQAM
- Accès à l'animalerie
- Pavillon « vert » (certification LEED) avec jardin intérieur
- Stationnement souterrain de 450 places
- Situé au centre-ville de Montréal avec accès intérieur au métro Place-des-Arts
- Accès à la Bibliothèque des sciences de l'UQAM

Renseignements :
Alain Milette, directeur
Bureau des transactions immobilières
Tél. : (514) 987-3568
Courriel : milette.alain@uqam.ca
www.immobilier.uqam.ca

UQÀM
Prenez position

S'adapter pour continuer de grandir

L'industrie de la recherche clinique entend bien garder sa place au Québec. Pour ce faire, les entreprises décuplent leurs offres.

SFBC Anapharm, un joueur-clé dans le domaine de la recherche clinique de phase I ayant obtenu l'approbation de la FDA, a enregistré une croissance phénoménale. Son chiffre d'affaires est passé de 20 M$ US en 2002 à 60 M$ US en 2004. Acquise en 2002 par **SFBC International,** dont le siège social est établi en Floride, Anapharm a elle aussi pris de l'expansion.

« Nos clients nous confient de plus en plus de mandats. De plus, nous avons établi des accords avec de grands fabricants de produits génériques, tels que **Teva** et **Sandoz.** Nous avons aussi conclu des ententes avec des entreprises québécoises de médicaments génériques », dit **Marc Lebel,** président et chef de la direction d'Anapharm.

Sylvain Desrochers, président et chef de la direction de **Cirion BioPharma Recherche,** un laboratoire de recherche contractuelle pour les analyses et la logistique d'études cliniques, voit l'avenir avec enthousiasme.

« Les grandes entreprises pharmaceutiques grossissent de plus en plus. Je crois qu'elles vont se spécialiser dans ce qu'elles font de mieux, c'est-à-dire le marketing et la vente. De leur côté, les biotechs vont recevoir davantage de financement de ces « *big pharma* » pour mettre au point les médicaments du futur. Nous sommes donc appelés à voir un plus grand nombre d'alliances stratégiques dans le secteur des pharmaceutiques », analyse le docteur en biochimie.

L'entreprise de Laval est l'une des seules entreprises canadiennes à être accréditées par le *College of American Pathologist* et le *Center for Desease Control.*

Cirion a vu ses ventes bondir de 100 % au cours des trois dernières années.

« Nous nous battons contre des géants en Bourse. Nous devons donc être très créatifs et faire preuve d'une grande expertise », dit M. Desrochers.

Le danger de la délocalisation

« Il y a plusieurs entreprises qui offrent des services complémentaires, de sorte que nous sommes en mesure d'offrir tous les services requis pour mettre au point un médicament », dit M. Lebel.

Le défi est de demeurer dans le peloton de tête. « Ce qui est potentiellement dangereux, c'est la délocalisation de notre industrie de recherche clinique ailleurs dans le monde, en raison de conditions plus favorables. L'Europe de l'Est, l'Inde et la Chine se positionnent de plus en plus dans ce marché. Le défi est de maintenir des conditions économiques et réglementaires favorables, une main-d'œuvre et une expertise de haut calibre ainsi qu'un environnement flexible », soutient M. Bolduc, également président de **Mistral Pharma,** une entreprise spécialisée dans la mise au point de médicaments à libération contrôlée. Mistral est cliente des sociétés de recherche clinique.

Aujourd'hui, la priorité des grandes entreprises pharmaceutiques est de s'habituer à collaborer avec des partenaires diversifiés.

« Il y a une différence entre travailler pour une générique et travailler pour une biotech. Il faut faire appel à une biotech dès qu'elle commence à travailler sur la molécule. Plus on intervient tôt dans le processus, plus on peut l'aider du point de vue de la réglementation. L'entreprise de recherche contractuelle joue davantage un rôle de partenaire. Il faut être le plus près possible du client afin de l'aider à accélérer l'approbation de son médicament », croit dit **Louis Caillé,** pdg d'**Algorithme Pharma.**

La tendance du partenariat est un enjeu primordial pour une entreprise comme **Services Pharma MDS.** « Nous avons mis en place un groupe spécial destiné à aider les biotechs à mettre au point un médicament. Un groupe capable d'intervenir à toutes les étapes de la conception d'un produit pharmaceutique », explique **Ron Kolanitch,** directeur principal, planification des affaires, technologies et marchés, de MDS. ■ **R.C.S.**

Vers un registre national des essais cliniques

Les **Compagnies de recherche pharmaceutique du Canada** (Rx&D) sont favorables à la création d'un registre international des essais cliniques, qui permettrait davantage de transparence quant aux données des essais de médicaments.

« Il s'agit d'une bonne nouvelle pour les patients, a dit par voie de communiqué **Russel Williams,** président de Rx&D. Ils pourront ainsi obtenir plus d'information sur les médicaments et les thérapies en développement susceptibles d'améliorer leur qualité de vie. »

Registre libre et gratuit

Rx&D travaille déjà depuis quelques mois, en collaboration avec la **Fédération internationale des associations de fabricants de produits pharmaceutiques** (IFPMA), à la création d'un tel registre. Ce dernier regrouperait tous les essais cliniques menant à la mise en marché des nouveaux médicaments. Son accès serait libre et gratuit.

Une politique de transparence

Au début de janvier, les quatre principales organisations de l'industrie pharmaceutique mondiale ont annoncé une politique de transparence sur les essais cliniques. La **Fédération internationale de l'industrie pharmaceutique** et les fédérations américaine, européenne et japonaise (plus des trois quarts du marché mondial) ont en effet décidé de se doter d'une charte qui devra être appliquée par leurs adhérents.

Cette décision survient alors que l'image de l'industrie pharmaceutique est écornée par plusieurs affaires liées au manque de transparence sur les données des essais cliniques, comme dans les cas du *Vioxx* et du *Celebrex.* ■ **O.S.**

« Il n'y a pas si longtemps, je ne pouvais penser à rien d'autre qu'à mon cancer. Je me sens tellement bien aujourd'hui que je dois me rappeler que j'ai le cancer. »
– Erin Zammett

Un succès retentissant.

Un cancer mortel à 23 ans.
Une rémission complète à 24 ans.

Si son cancer s'était déclaré il y a quelques années, Erin serait peut-être morte aujourd'hui... Mais elle a eu de la chance. Grâce à Novartis, elle a connu une rémission rapide et complète de son cancer mortel. Aujourd'hui, Erin a 26 ans. Elle déborde de vivacité et profite de la vie au maximum. Elle adore son travail de chroniqueuse et rédactrice d'un magasine féminin prestigieux et s'emploie activement à lever des fonds au bénéfice de la lutte contre le cancer. Novartis est fière d'être la force innovatrice qui procure optimisme et espoir aux patients et à leurs familles. Personne ne sait ce que l'avenir réserve aux patients comme Erin, mais aujourd'hui elle gagne sa lutte contre le cancer et elle mène la vie d'une jeune femme de 26 ans - une vie remplie d'émotions et des promesses.

Repensez les frontières du possible.

NOVARTIS

www.novartis.ca

Les biotechnologies à la rescousse

Elles permettent aux pharmaceutiques de poursuivre la course aux médicaments de l'avenir

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

L'industrie pharmaceutique voit d'un très bon œil l'émergence des entreprises de biopharmaceutique et de biotechnologie, alors que la découverte de nouvelles molécules thérapeutiques ralentit année après année.

De fait, les petites entreprises de ces secteurs, à l'image de celles établies au Québec, disposent aujourd'hui de plus de produits en fin de développement que l'industrie pharmaceutique entière. Ainsi, 350 produits en phase III (essais sur l'homme) proviennent de petites entreprises de biotechnologie, par rapport à moins de 75 pour les 20 premières sociétés pharmaceutiques du monde, selon la firme d'investissement **Global Equities.**

« Grandes et petites se complètent très bien », estime **Gilles Gagnon,** membre du comité exécutif de **Rx&D** et président et chef de la direction d'**AEterna-Zentaris.** Selon lui, les filiales des grandes entreprises pharmaceutiques viennent remplir leur pipeline de nouvelles molécules thérapeutiques chez les petites entreprises de biotechnologie.

Comment expliquer que ces petites entreprises fassent mieux que les grandes, dont c'est pourtant le métier depuis des décennies ? L'une des explications est que le développement des connaissances en biologie s'est accéléré et qu'elles sont devenues très complexes à maîtriser. Du coup, les équipes de chercheurs très spécialisées utilisant des méthodologies pointues parviennent à supplanter celles qui, jusqu'alors, testaient un peu au hasard des millions de molécules dans l'espoir de découvrir des propriétés médicales commercialisables.

M. Gagnon souligne qu'aujourd'hui, les grandes entreprises apportent aux petites «biotechs» leur appui et leurs connaissances pour franchir les différentes étapes de mise au point d'un médicament. Les petites biotechs ont maintenant accès à des financements suffisants pour passer avec succès les différentes phases cliniques, ainsi qu'à un réseau de chercheurs cliniciens et à des facilités de production et de commercialisation.

Un moyen astucieux de grandir

En décembre, la biotech québécoise **Neurochem** a conclu une entente avec une filiale de la multinationale **Johnson & Johnson** pour la distribution de son médicament *Fibrillex* contre l'amylose AA. Ainsi, elle recevra, en fonction des approbations réglementaires, des paiements qui pourront atteindre jusqu'à 54 M$ US. Une rémunération de distribution progressive sera également payée à Neurochem, selon un pourcentage basé sur les ventes annuelles du médicament s'il arrive au stade de la commercialisation.

Certaines entreprises se spécialisent dans la mise au point de médicaments pour ensuite les revendre à une grande compagnie pharmaceutique. Toutefois, M. Gagnon estime que tel n'est pas le but final de toutes les biopharmaceutiques, notamment en ce qui concerne AEterna-Zentaris, qui compte grossir pour pouvoir mettre en place sa propre force de ventes.

M. Gagnon entend ainsi suivre en quelque sorte la voie de **Genentech,** qui a mis au point cinq produits pharmaceutiques vendus sous licence à des multinationales ,et qui s'est lancée par la suite dans la commercialisation de ses propres produits. Grâce à ce modèle de croissance conjoint avec des entreprises comme **Roche,** Genentech a maintenant 7000 employés et un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de dollars américains (G$ US).

D'autres voies d'innovation

L'avenir de l'industrie pharmaceutique ne réside pas seulement dans le travail de recherche conjoint des grandes entreprises et des petites biotechs. Il faut également compter avec l'avènement d'une « médecine personnalisée », selon M. Gagnon.

En effet, les diagnostics vont de plus en plus être adaptés à chaque individu, si bien que les médicaments devront davantage correspondre aux besoins précis de chaque malade. Ce serait le cas, en particulier, pour le traitement du cancer du sein : les tumeurs pouvant être de différentes natures, les médicaments devraient s'adapter à ces différences.

Autre innovation potentielle : la pharmacogénomique. Ce terme représente les médicaments qui seraient prescrits dans le cas de certaines prédispositions génétiques aux maladies. Cette avancée dépend en grande partie du décryptage du génome humain. ■

MARTIN MARTEL

Gilles Gagnon, de Rx&D : « Grandes et petites entreprises se complètent très bien. »

REVENUS ET R-D

> Le revenu de la biotechnologie canadienne totalisait en 2003 un peu plus de 2,4 milliards de dollars (G$), soit une hausse de 18 % par rapport à 2002. Les dépenses en R-D se chiffraient à 868 M$, soit 12 % de plus qu'en 2002.

> Dans le secteur des sciences de la vie, le Québec a reçu en 2003 plus de 54 % du capital de risque au Canada.

SOURCE : BIO-QUÉBEC

UN PREMIER CHOIX

PROGRAMME D'ASSURANCE SPÉCIALISÉ POUR LES INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES ET BIOTECHNOLOGIQUES

- Responsabilité de produits
- Responsabilité découlant d'essais cliniques
- Responsabilité professionnelle (erreurs et omissions)
- Responsabilité des administrateurs et des dirigeants
- Responsabilité des atteintes à la propriété intellectuelle
- Assurance collective de personnes

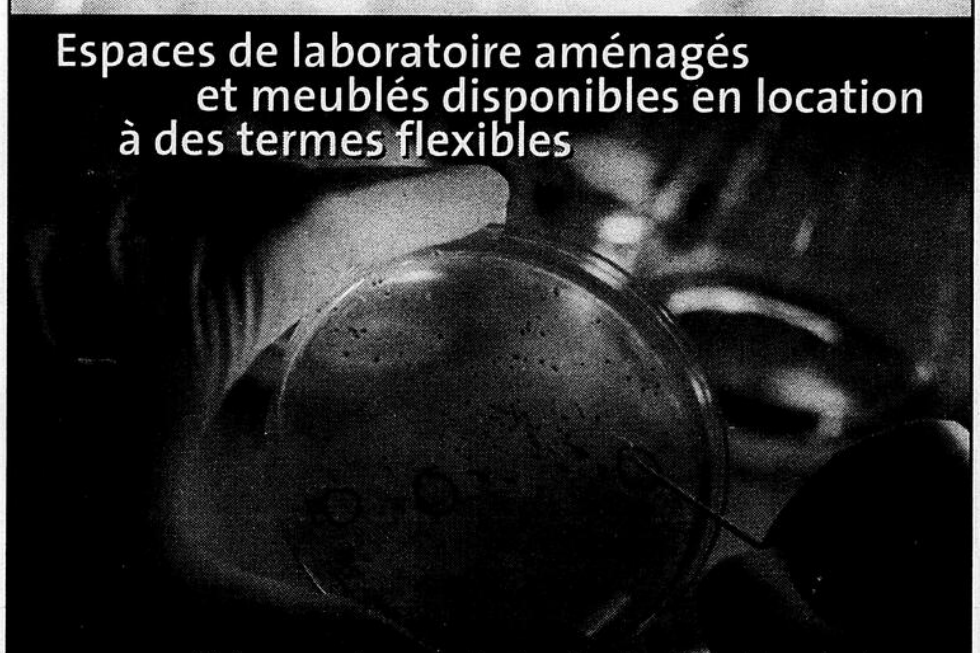
VÉZINA Vézina, Dufault Cabinet de services financiers

4374, avenue Pierre-De Coubertin * bureau 220 * Montréal (Québec) * H1V 1A6

T 514 253-5221 * F 514 253-4453 * www.vezinadufault.com

CDB SHERBROOKE
CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DES BIOTECHNOLOGIES DE SHERBROOKE

Espaces de laboratoire aménagés et meublés disponibles en location à des termes flexibles



Situé au cœur du campus de soins, d'enseignement et de recherche en santé de l'Université de Sherbrooke et du Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke (CHUS). Le CDB Sherbrooke est un bâtiment multilocatif aménagé selon les critères les plus élevés en matière de biotechnologie. De plus, le CDB Sherbrooke bénéficie d'un programme unique d'avantages fiscaux accordé par le Gouvernement du Québec.

Une réalisation de :

BIOMED DÉVELOPPEMENT
PARC BIOMÉDICAL DE SHERBROOKE

FONDS de solidarité FTQ
SOLIM

Informations pour location : (514) 847-0301 • www.cdbsherbrooke.ca

Des médicaments plus rentables grâce à la bio-informatique

Cette science contribue à accélérer le processus de recherche scientifique

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

L'industrie pharmaceutique a été durement touchée ces derniers temps à la suite de la remise en question des méthodes utilisées pour déceler les effets secondaires des médicaments et pour évaluer leur niveau de dangerosité. Or, le développement de la bio-informatique peut contribuer à améliorer le processus de validation d'un nouveau médicament.

Cette science récente, qui combine la biologie et l'informatique, a vu le jour vers les années 80 et s'est développée en parallèle à la création des premières banques de séquences d'ADN. Dans le cadre du projet *Hugo* (*Human Genome Organization*), qui vise à trouver la séquence complète du génome humain, la bio-informatique a surtout servi à stocker et à gérer des quantités phénoménales de données provenant du projet de séquençage.

Aujourd'hui, un plus grand défi se présente à la bio-informatique : analyser et interpréter ces données en vue de décrypter la fonction des gènes.

Un intérêt évident

Pour l'industrie pharmaceutique, il y a un intérêt évident à connaître les gènes associés au développement de maladies héréditaires. Dans le cas de certaines maladies dites monogéniques, comme la fibrose kystique ou la dystrophie musculaire, il s'agit d'un seul gène défectueux.

De nombreuses autres maladies ont une composante génétique, qui explique en partie le développement de maladies comme l'asthme, l'hypertension ou certains types de cancer. On parle de prédispositions génétiques qui, conjuguées à l'environnement ou à un certain mode de vie, pourraient déclencher une cascade de réactions menant à la maladie.

La société montréalaise **Genizon Biosciences,** anciennement **Galileo Génomique,** est spécialisée dans l'utilisation de la bio-informatique. Avec ce puissant outil, l'entreprise se consacre à la découverte de groupes de gènes, ou carte génique, qui jouent un rôle dans le développement de maladies héréditaires. « Nous allons octroyer des licences sur les cartes géniques à une entreprise pharmaceutique. Avec ce partenaire, nous allons déterminer des cibles thérapeutiques », dit **Bill Cheliak,** vice-président, développement des affaires, de Genizon.

Cette nouvelle technique permettra d'accélérer le processus en se concentrant sur le ou les gènes défectueux. Cela devrait se traduire par la diminution du temps de recherche et de mise au point de médicaments, augmentant d'autant la durée de vente des produits avant l'expiration du brevet.

De rapides progrès

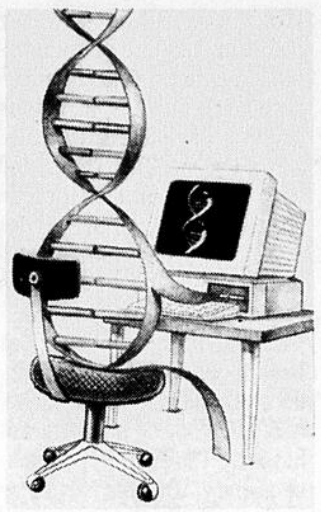
La variation de certains gènes entraîne une modification dans l'efficacité d'un médicament. Aussi, en connaissant les gènes responsables, il sera possible d'adapter le médicament cas par cas : chaque malade pourra avoir son propre médicament. C'est ce qu'on appelle la pharmacogénomique, et l'apport de la bio-informatique est indispensable à ce domaine.

« La pharmacogénomique sort actuellement du laboratoire et entre dans la phase des essais cliniques », dit **Michael Phillips,** directeur, pharmacogénomique, du **Centre d'innovation Génome Québec et Université McGill.**

Même les essais cliniques pourront gagner en efficacité. En effet, le processus traditionnel consiste à tester un médicament sur un échantillon représentatif de la population. Et la moitié des médicaments échoue à ce stade. Selon M. Phillips, la pharmacogénomique permettra aux entreprises pharmaceutiques de faire des économies en écartant, dès le départ, les volontaires dont les gènes ne sont pas compatibles avec le médicament à l'essai.

Des bémols

Toutefois, la pénurie de chercheurs et de techniciens formés dans ce domaine risque de freiner le développement de la bio-informatique au Québec. Déjà, il existe un retard technologique par rapport aux Etats-Unis.



La bio-informatique, en alliant biologie et informatique, entend décrypter le génome.

Depuis cinq ans, **Génome Québec** pousse le Québec à devenir un leader dans la génomique et la protéomique. Et la bio-informatique est une composante importante des grands projets que finance Génome Québec à hauteur de 50 M$ par an. À titre d'exemple, **Paul L'Archêveque,** président-directeur général de Génome Québec, mentionne un projet visant à découvrir le gène responsable du diabète et un autre projet pour concevoir un outil diagnostic éclair permettant de révéler quelles bactéries déclenchent la maladie chez une personne.

M. L'Archevêque contribue aussi au financement du réseau de chercheurs **BioneQ,** en partenariat avec l'**Université de Montréal,** qui s'occupe de pallier le manque de personnel qualifié et de mettre en place le programme de formation au niveau du baccalauréat et des études supérieures.

Il souligne également la mise au point du programme **Nanuq,** conçu au Centre d'innovation Génome Québec et Université McGill, qui permet l'analyse à haut débit des données. « Des chercheurs de l'**Université Johns Hopkins,** aux États-Unis, qui ont vu le programme Nanuq, ont demandé à ce qu'il soit installé dans leurs laboratoires », dit-il. ■

Montréal est la capitale mondiale
de la recherche pharmaceutique à contrat.

Les entreprises de recherche clinique à contrat
emploient 2300 personnes au Québec.

La recherche clinique de Phase I menée
dans ces entreprises suit les plus hauts standards
mondiaux d'éthique et de qualité.

sfbc Anapharm
ALGORITHME Pharma
MDS Pharma Services
La science au service de la santé

Ottawa souhaite encourager l'innovation

Le gouvernement veut modifier les règles de propriété intellectuelle des médicaments

Olivier Schmouker
olivier.schmouker@transcontinental.ca

En décembre, **Industrie Canada** et **Santé Canada** ont proposé des modifications à la réglementation des produits pharmaceutiques, en particulier en matière de règles de propriété intellectuelle. L'objectif visé est double : « optimiser l'équilibre entre l'encouragement d'une innovation continue en matière de nouveaux médicaments et la promotion de la concurrence des médicaments génériques ».

La principale modification vise à accorder aux nouveaux médicaments une période minimale garantie d'exclusivité de marché de huit ans, au lieu de la période actuelle de cinq ans. Une autre modification entend accorder une prolongation de six mois de la protection des données aux médicaments pour lesquels des études cliniques sont menées sur des enfants.

Ces modifications font pour le moment l'objet d'une période de consultation qui s'achèvera au début de mars, durant laquelle l'industrie pharmaceutique et d'autres parties intéressées peuvent soumettre leurs commentaires aux ministères concernés.

« Ces mesures stimuleront non seulement la recherche et l'innovation, mais aussi la concurrence propice à la maîtrise des prix », a dit, en conférence de presse, **Ujjal Dosanjh,** ministre fédéral de la **Santé,** au moment de la divulgation du projet gouvernemental. « Elles réduiront les litiges inutiles et clarifieront les règles, ce qui bénéficiera autant aux fabricants de nouveaux médicaments qu'aux fabricants de médicaments génériques », a ajouté **David L. Emerson,** ministre fédéral de l'**Industrie.**

Litiges à répétition

De fait, la réglementation actuelle accorde aux fabricants de nouveaux médicaments une période d'exclusivité de marché qui doit être suffisante pour récupérer le coût élevé de la R-D, avant que ne survienne la concurrence des produits génériques. Or, des entreprises pharmaceutiques ont parfois pu prolonger cette période « d'une manière qui n'était pas envisagée lors de la conception de la réglementation », selon les deux ministères.

La jurisprudence a en effet facilité la capacité des fabricants de médicaments de marque à appliquer de nouveaux brevets sur d'anciens produits, ce qui a permis des délais additionnels de 24 mois et a reporté la concurrence avec les produits génériques, en plus d'entraîner des litiges à répétition. Selon l'argumentation des deux ministères, ce type de comportement a généralement trait à « des médicaments ayant une valeur commerciale considérable », et « les preuves actuelles démontrent que ces stratégies sont imitées par un nombre croissant de fabricants de médicaments de marque ».

C'est pourquoi Industrie Canada propose de modifier le *Règlement de liaison,* créé en 1993, afin de faciliter l'entrée sur le marché d'une version générique de la forme originale d'un médicament de marque immédiatement après l'expiration des brevets, comme cela avait été prévu à l'origine.

Interprétation très stricte

Quant à la protection des données, introduite au Canada en 1995 au moyen de modifications au *Règlement sur les aliments et drogues,* elle a été interprétée très strictement par les tribunaux, si bien qu'elle est rarement appliquée, sinon jamais, selon Santé Canada. En outre, les médicaments de marque se voient parfois accorder au Canada une exclusivité de marché inférieure à cinq ans.

Résultat : le Canada se distingue de l'Europe et des États-Unis, en ne mettant pas en œuvre d'obligations véritables en matière de protection des données. Et les partenaires de l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC) et de l'**Accord de libre-échange nord-américain** (ALENA) estiment d'ailleurs que le Canada souffre d'un « problème de conformité » en la matière, soulignent les deux ministères.

Le risque est, entre autres, de décourager l'innovation au pays, les entreprises pharmaceutiques pouvant considérer que le marché canadien n'est pas propice à leur développement.

D'où la proposition de Santé Canada de prolonger la durée minimale d'exclusivité de marché de cinq à huit ans, et d'être encore un peu plus généreux en matière de médicaments destinés aux enfants.

Dix ans en Europe

Ottawa entend ainsi ajuster sa réglementation à celles d'autres pays industrialisés.

En 2003, les États-Unis ont modifié leur version du *Règlement de liaison* afin de contrer différents abus présumés du régime.

En 2004, l'Union européenne a adopté des mesures de protection des données, en établissant une durée uniforme d'exclusivité de marché de 10 ans, avec une année additionnelle dans le cas où un nouvel usage a été approuvé pour un médicament.

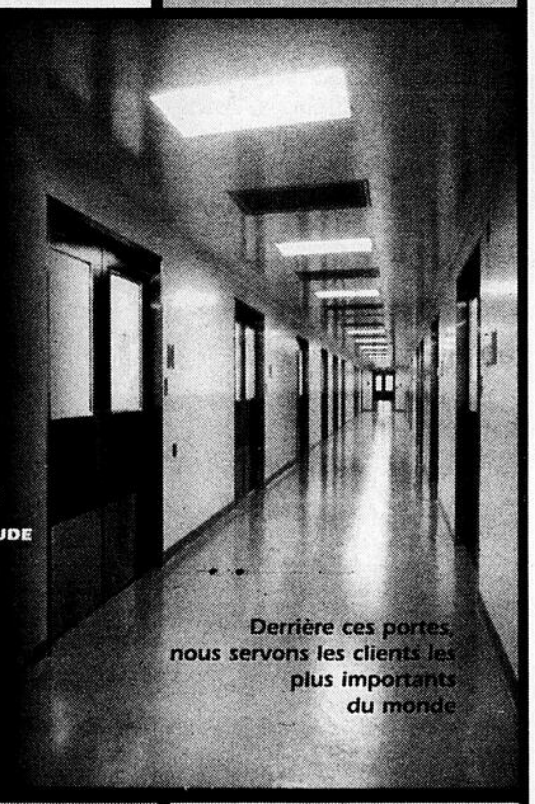
Au Canada, de plus en plus de voix s'élevaient au sujet de l'équilibre entre l'innovation et la disponibilité des médicaments génériques. Parmi celles-ci figuraient le *Rapport de la Commission Romanow* sur l'avenir des soins de santé au Canada, l'examen du *Règlement de liaison* effectué en 2003 par le Comité permanent de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie de la Chambre des communes, ainsi qu'une déclaration publiée en 2004 par le **Bureau de la concurrence.** ■

TOM HANSON/CANADIAN PRESS CP

Ujjal Dosanjh : « Ces mesures stimuleront non seulement la recherche et l'innovation, mais aussi la concurrence propice à la maîtrise des prix. »

N·F·O·E
Spécialistes en conception d'installations bio-technologiques, pharmaceutiques et des sciences de la santé
NFOE et associés architectes
www.nfoe.com T 514.397.2616 F 514.861.5242

ROPACK
PACKAGING
10801, rue Mirabeau
Montréal, QC H1J 1T7
FONDÉE EN 1976
SERVICES DE PRODUCTION À CONTRAT PHARMACEUTIQUE
- MISE EN CAPSULE
- MISE EN BLISTER
- MISE EN SACHET
- MISE EN BOUTEILLE
- MISE EN CARTE THERMOSCELLÉE
- SERVICE D'EMBALLAGE POUR ÉTUDE CLINIQUE & TEST DE STABILITÉ
- MISE EN CARTON AUTOMATISÉ
- ENTREPOSAGE & DISTRIBUTION



APPROUVÉE PAR SANTÉ CANADA ET LA FDA
Pour nous joindre :
(514) 353-7000 / 1-888-353-7090
info@ropack.com
SYSTEM CERTIFICATION CERTIFICATION DE SYSTÈMES ISO 9001:2000 SGS

SIC
AU SERVICE DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE
AMEUBLEMENTS • MINI-ENVIRONNEMENTS
ÉQUIPEMENTS DE PROCÉDÉS • SALLES BLANCHES
TÉL.: (450) 534-5343 • FAX: (450) 534-5344
www.sic-cleanroom.com

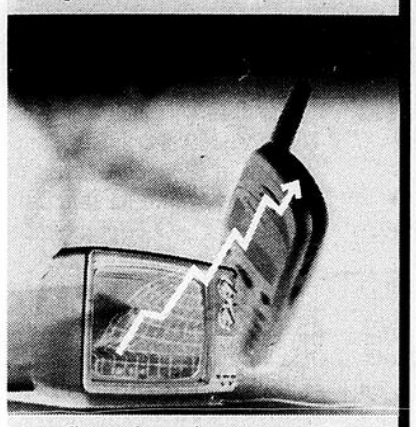
BIOQUÉBEC
Le réseau québécois des bio-industries et des sciences de la vie
The Quebec Bio-Industries and Life Sciences Business Network
En collaboration avec :
IRB CNRC NRC BRI Institut de recherche en biotechnologie Biotechnology Research Institute
OGILVY RENAULT ogilvyrenault.com
Atelier de formation : Initiation aux brevets
Animé par M. Christian Cawthorn, et M. Sébastien Clark, Agents de brevets
BIOQuébec offre, en collaboration avec l'Institut de recherche en biotechnologie et Ogilvy Renault, une formation de base sur les brevets en biotechnologie. Venez découvrir le rôle du système des brevets en biotechnologie, le procéssus d'obtention des brevets et la particularité des brevets en biotechnologie!
VOUS AVEZ DIT BIOTECHNOLOGIE ?
Inscription : (514) 733-8411, services@bioquebec.com
Web : www.bioquebec.com
- Date : 1er mars 2005
- Heure : 9 h 00 à 17 h
- Lieu : Institut de recherche en biotechnologie-CNRC
- Coût : membre 350 $, non-membre 450 $

Formation d'une journée, comprenant le manuel du participant et le repas du midi.
Partenaires officiels de BIOQuébec
Développement économique Canada Canada Economic Development
Canada
Développement économique et régional
Québec

INVESTIR

SOMMAIRE

Moins populaires, Shaw et Cogeco ont tout de même du potentiel



Les financiers aiment entre autres la gestion rigoureuse de Cogeco Câble
p. 66

Le titre de CAE attend que Robert Brown précise sa vision
Le moment pourrait être propice pour parier sur le titre de CAE
p. 69

Analyse technique
Les spécialistes prévoient un rebond des indices boursiers
p. 70

Occasions américaines
Un fonds boursier pour profiter de la déprime du secteur pharmaceutique
p. 77

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	80
Baromètre des ressources	78
Caisses communes	68
Déclarations de dividendes	68
Devises	68
Fonds communs	84
Indices boursiers	71
Marchés monétaires	71
Rendements des obligations	80
Résultats financiers	80
Taux d'intérêt	76
Transactions boursières	71

Rogers, le favori des câblos à long terme

Malgré sa dette, les analystes parient que son bouquet de services aura la main haute

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Qu'on aime ou non la feuille de route de **Rogers Communications** (Tor., *RCI.NV.B*, 31,90 $), et qu'on soit sceptique ou non au sujet de sa cote d'amour auprès des courtiers qui la comptent comme cliente, cette société est bien placée pour la bataille des bouquets de services qui s'avivera en 2005.

Numéro un canadien du sans-fil et du câble, Rogers a assemblé à grands frais une combinaison d'actifs qui la distingue de ses concurrents dans la guerre qui se prépare avec le lancement prochain de la téléphonie Internet. À cet égard, les analystes en font leur titre favori dans ce secteur à long terme. Leurs cibles varient de 35 à 40 $.

Un investissement dans Rogers demeure tout de même un pari, puisque l'entreprise est chroniquement déficitaire. Son levier financier en fait un titre plus risqué, mais avec davantage de potentiel à moyen terme.

Ses rivaux, **Shaw Communications** (Tor., *SJR.NV.B*, 20,75 $) et **Cogeco Câble** (Tor., *CCA.SV*, 25,25 $), sont rentables, mais se négocient aussi en fonction de leurs bénéfices avant intérêts, amortissement et impôt (BAIIA), l'évaluation repère de cette industrie. Par rapport à leurs profits, ces titres ont des multiples très élevés.

Les prochains mois pourraient fournir l'occasion aux investisseurs de cueillir Rogers à meilleur prix, signalent **Greg MacDonald**, analyste chez **Financière Banque Nationale**, et **Vince Valentini**, analyste chez **TD Newcrest**.

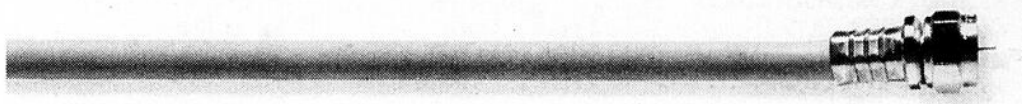
En effet, la riposte des autres fournisseurs cellulaires à la mainmise par Rogers sur *Fido*, l'intégration des clients et du réseau de **Microcell** ainsi que l'investissement requis pour le lancement de la téléphonie Internet pourraient nuire à la performance de Rogers au cours des prochains trimestres.

Son rival Shaw en a récemment fait la démonstration. Il dépensera 105 M$ pour offrir la téléphonie à ses premiers 200 000 clients, et a déjà embauché 150 personnes à cet effet. Résultat : son bénéfice avant intérêts, impôt et amortissement (BAIIA), sa marge et ses flux de trésorerie ont été inférieurs aux attentes au premier trimestre de 2005, tempérant l'enthousiasme envers le titre à court terme.

En outre, les câblodistributeurs ont connu un dernier trimestre 2004 faste en Bourse, avec un gain de 17 %, et des taux d'intérêt plus élevés tendent à faire plafonner leur multiple.

« Nous sommes optimistes envers le potentiel à long terme de Rogers, car la société offre le meilleur profil de croissance du secteur des communications. Elle devrait aussi générer des flux suffisants pour réduire sa dette d'ici deux ans. Mais à plus court terme, son titre a des obstacles à franchir », écrit M. Valentini.

Rogers pourrait être tentée de profiter de la montée de son titre pour émettre d'autres actions, ce qu'elle a fait à 26 $ en juin 2004. Les ex-actionnaires de **Rogers Sans-fil** pourraient être tentés de vendre les actions de Rogers qu'ils ont obtenu en échange après un gain de 100 % depuis le début de 2004.



Coup d'œil sur les trois câblodistributeurs

Société	Gain en 2004	Multiple VE-BAIIA1 2005	Dette nette/BAIIA1 2004	BAIIA1 2005 (Croiss. %)
Cogeco Câble	+ 53,1 %	7,7 x	3,4 x	985 M$ (+ 9,4 %)
Rogers Communications	+ 47,3 %	8,3 x	5,1 x	2,1 G$ (+ 24 %)
Shaw Communications	+ 8,7 %	7,9 x	3,1 x	222 M$ (+ 6,4 %)

G$ milliard de dollars

1 Valeur de l'entreprise (valeur boursière, plus la dette) divisée par le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAII

SOURCE : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE — TABLEAU : LES AFFAIRES

L'avantage du câble

À plus long terme, Rogers est le seul au pays à pouvoir offrir quatre services de pointe : le câble, Internet haute vitesse, la téléphonie (bientôt), et le sans-fil, tout en bénéficiant de l'avantage technologique et financier du réseau numérique du câble.

C'est ce que fait valoir M. MacDonald dans un rapport intitulé *Comment le câble gagnera la guerre des bouquets de services*.

« Si le bouquet de services est le nerf de la guerre, quatre services valent mieux que trois. Shaw et Cogeco n'offrent pas le sans-fil pour l'instant », dit M. MacDonald.

À court terme, la digestion de Microcell et les coûts de la téléphonie Internet pourraient faire faiblir son titre.

Rogers est aussi le titre le plus facilement négociable du secteur et le plus exposé au sans-fil, le segment des télécommunications au plus fort taux de croissance, position unique qui plaît aux financiers.

M. MacDonald donne déjà les câblodistributeurs gagnants dans la bataille qui opposera les fournisseurs de télécommunications à moyen terme. « Ils s'approprieront des parts de marché tout en obtenant un meilleur rendement sur leur investissement que les sociétés de télécom », prédit-il.

Entre autres, les câblodistributeurs n'ont pas à soutenir les coûts de l'infrastructure et de la main-d'œuvre des services traditionnels de l'interurbain et de la téléphonie locale en déclin.

Les avantages du bouquet de services – l'ajout d'abonnés, de meilleurs revenus par abonné et une rétention améliorée des abonnés – seront plus palpables pour les câblodistributeurs parce que leur base de revenus est plus modeste, leur structure de coûts plus faible et leur levier financier plus grand, explique M. MacDonald pour étayer sa thèse.

C'est probablement cet avantage qui a donné à **Ted Rogers**, son fondateur, président jusqu'en juin 2008, la confiance pour ajouter 3,3 milliards de dette sur son bilan, afin de se payer Microcell et privatiser Rogers Sans-fil. La dette de Rogers équivaut à 88 % de sa valeur boursière, par rapport à une proportion de 46 % pour sa rivale **BCE** (Tor., *BCE*, 29,65 $).

Rogers aura la main haute face à **Bell Canada** dans la lutte pour la maison câblée, soutient **Joseph MacKay**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**, parce qu'il coûte moins cher à un câblodistributeur d'offrir la téléphonie IP (Internet protocole) qu'à une société de téléphone pour offrir le service vidéo, ce qui en gonfle le rendement financier potentiel.

« Nous croyons que Rogers pourra exploiter son bassin croissant de clients numériques pour accroître ses revenus par client en misant sur la vidéo sur demande, la télévision haute-définition et l'enregistrement numérique personnel », écrit M. MacKay.

Rogers pour le sans-fil avant-tout

John Henderson, analyste chez **Scotia Capital**, et **Richard Talbot**, de **RBC Marchés des capitaux**, font aussi de Rogers leur titre favori, mais plutôt pour la contribution du sans-fil à leurs affaires. Après l'achat de Microcell et la mainmise sur sa filiale de sans-fil, le câble ne représente que 25 % de sa valeur d'actif net, fait valoir M. Henderson.

Le sans-fil devrait fournir 85 % de la croissance de 17 % du BAIIA de Rogers en 2005, calcule M. Henderson. M. MacKay établit, quant à lui, la contribution du sans-fil à 60 % de son BAIIA.

Ce dernier préfère le sans-fil au câble parce que la croissance des bénéfices d'exploitation de la première est de 20-30 %, alors qu'elle est de moins de 10 % pour le deuxième.

M. Henderson fait aussi le pari que les flux de trésorerie disponibles que Rogers tirera des synergies de Microcell lui donneront les moyens de diminuer sa dette dès 2006, cotée « pacotille » par les agences de notation de crédit.

M. Talbot projette que la société augmentera son BAIIA à un rythme de 18 % entre 2004 et 2006, soit à une cadence supérieure à celle de 10,4 % de son industrie. ■

À LIRE EN PAGE 64 : MOINS POPULAIRES, SHAW ET COGECO RECÈLENT DU POTENTIEL

Moins populaires, Shaw et Cogeco recèlent beaucoup de potentiel

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Moins populaires auprès des analystes que **Rogers Communications** (Tor., *RCI.NV.B*, 31,90 $) en raison de l'attrait moindre de leurs actifs, **Cogeco Câble** (Tor., *CCA.SV*, 25,26 $) et **Shaw Communications** (Tor., *SJR.NV.B*, 20,75 $) pourraient néanmoins récompenser les investisseurs patients.

Le numéro deux canadien du câble, Shaw, récolte moins de voix des analystes pour différentes raisons : le câblodistributeur n'offre pas le sans-fil, et sa filiale de télévision par satellite **StarChoice** offre des perspectives de croissance plus mitigées.

« Si Shaw réussissait à vendre Star Choice a plus que la valeur comptable de 3 $ par action que nous lui accordons, son titre en profiterait », écrit **Glen Campbell**, analyste chez **Merrill Lynch**. Il a une cible d'un an de 23,50 $ pour le titre.

Shaw fait aussi face à une concurrence accrue des services vidéos de **SaskTel** et de **Manitoba Telecom** (Tor., *MBT*, 48,02 $) dans 20 % de ses marchés. **Telus** (Tor., *T*, 36,30 $) s'ajoutera vraisemblablement à cette concurrence plus tard cette année.

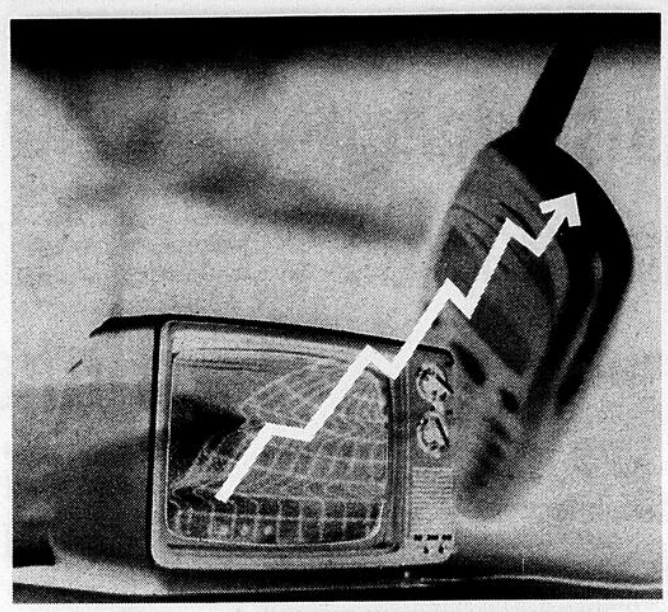
« Son titre est plus chèrement évalué que ses semblables alors qu'il présente la croissance la plus faible », écrit **John Henderson**, analyste chez **Scotia Capital**. Il prévoit une croissance de 5 % du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de Shaw en 2005, par rapport à 17 % pour Rogers.

« Nous croyons que Shaw adopte la bonne stratégie pour son entrée dans la téléphonie Internet. Toutefois, les coûts de départ du nouveau service freineront sa croissance en 2005 », note **Jeffrey Fan**, analyste chez **UBS**, qui établit sa cible d'un an à 20,50 $.

Shaw croit qu'elle pourra convaincre 20 % de ses clients du câble numérique à s'abonner à son service téléphonique d'ici cinq ans.

« Le titre restera probablement dans un couloir jusqu'à ce qu'on puisse jauger le succès de la téléphonie et jusqu'à ce que la croissance de son BAIIA réaccélère », dit **Randal Rudniski**, analyste chez **Credit Suisse First Boston**. Il est neutre envers le titre pour lequel il a une cible de 23,50 $.

Greg MacDonald, analyste chez **Financière Banque Nationale**, achèterait le titre s'il faiblissait en Bourse, en vue d'une cible de 28 $. Il aime l'expansion graduelle de la société en téléphonie.



Cogeco : gestion rigoureuse et potentiel d'une offre

Cogeco Câble se targue d'offrir le service Internet haute vitesse le plus rapide et le plus sécurisé sur le marché. Et malgré sa taille plus modeste, la société estime n'avoir rien à envier aux grands acteurs en termes de rendements financiers et d'avance technologique.

Cogeco compte étendre la vidéo sur demande par abonnement sous peu au Québec, ainsi que de lancer en 2005 la téléphonie numérique et le réseautage domestique. La société demeure cachottière à propos de sa stratégie en matière de téléphonie Internet, mais les analystes se disent intrigués par les modestes coûts de 250 $ par abonné qu'entend dépenser Cogeco.

Si la discipline de Cogeco Câble plaît, son titre pourrait avoir fait le plein à court terme, croit M. MacDonald.

À son avis, Cogeco continuera sa gestion responsable pour rehausser sa valeur jusqu'à ce que Rogers vienne cogner à sa porte. Rogers a 21 % de **Cogeco** (Tor., *CGO.SV*, 22,50 $), le holding de la famille **Audet** qui contrôle Cogeco Câble. Des analystes croient que dans une offre d'acquisition, Cogeco Câble pourrait obtenir un prix de 40 à 42,50 $ par action.

Tim Casey, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**, juge que le titre de Cogeco Câble est déjà bien évalué en fonction des perspectives de croissance propres à ses marchés. Il rappelle que la société n'a pas la masse critique de Rogers ou de Shaw et que ses réseaux sont plus éparpillés et dans des régions moins riches.

En revanche, la nature plus rurale de plusieurs de ses réseaux pourrait lui éviter pour un moment les pressions de la concurrence que se livreront les câblodistributeurs et les fournisseurs de téléphonie dans les grands centres, croit **Joseph MacKay**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**.

Encouragé par l'augmentation plus soutenue de ses abonnés au câble numérique et à Internet, il a récemment accru sa cible de 26 à 29 $.

Eric Mencke, chez **TD Newcrest**, suggère aux amateurs de titres à faible capitalitation de se tourner plutôt vers le titre de Cogeco comme placement indirect dans le câble. Ils alignent ainsi leurs intérêts sur ceux de la famille Audet et obtiennent les activités médias de Cogeco pour presque rien, avec l'espoir d'un retournement de leur performance d'ici deux ans, dit-il.

Cogeco possède notamment **TQS** et la station de radio montréalaise **Rythme FM**.

M. Mencke a une cible de 29,50 $ pour Cogeco, M. MacKay place la sienne à 27 $. ■

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Gérard Ouimet
M. Sc. (psychologie); Ph. D. (science politique)

Psychologie du pouvoir[1] : les fondements des habiletés politiques
10 et 11 mars 2005 – 9 h à 17 h
Venez apprendre la dynamique du pouvoir organisationnel et comment maîtriser les stratégies de consolidation du pouvoir. Vous développerez une capacité de décoder l'existence implicite des zones d'influence, des enjeux et des jeux de pouvoir.
Monsieur Ouimet est professeur agrégé de psychologie organisationnel et de management à HEC Montréal.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/hp.htm

Estelle M. Morin
M. Ps; Ph. D. (psychologie)

Le plaisir de travailler : organisez le travail de vos employés et stimulez leur engagement
14 et 15 mars 2005 – 9 h à 17 h
Afin d'attirer et de retenir du personnel compétent tout en préservant leur santé, venez connaître les caractéristiques d'un travail qui a du sens et qui suscite l'engagement et l'efficacité des employés.
Madame Morin est professeure titulaire à HEC Montréal et psychologue en pratique privée à Montréal.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/dstt.htm

Michel Vézina
M. Sc. (gestion), HEC Montréal;
D. Sc. (gestion); CA

L'utilisation des tableurs électroniques pour la budgétisation
14 et 15 mars 2005 – 9 h à 17 h
Vous utilisez les tableurs électroniques Excel pour la préparation et le suivi des budgets. Ce séminaire vous fournira des outils qui vous permettront d'établir des prévisions, de concevoir des budgets et d'utiliser ces derniers dans la gestion des organisations.
M. Vézina est professeur titulaire en sciences comptables à HEC Montréal.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/utib.htm

Maurice Lemelin
L. Sc. (comm.), HEC Montréal;
Ph. D. (Industrial Relations)

Le gestionnaire et la négociation
16 et 17 mars 2005 – 9 h à 17 h
Pour le gestionnaire, la négociation est un mécanisme de prise de décision où il s'agit d'obtenir une entente dans des contextes variés. Pour réussir et développer vos capacités d'analyse, de diagnostic de ces situations et vos habiletés de négociation, inscrivez-vous à ce séminaire.
Monsieur Lemelin est professeur titulaire à HEC Montréal. Il oeuvre dans le domaine de la négociation et de la gestion de conflit depuis une trentaine d'années.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/gn.htm

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

QU'EST-CE QUE LA TÉLÉPHONIE INTERNET ?

La téléphonie Internet ou IP (pour Internet protocol), connue également sous l'abréviation VoIP, peut acheminer la voix sur le même réseau qui transporte les données.

Lancé au milieu des années 90, le VoIP se raffine alors que la qualité de la voix transmise et la fiabilité de la transmission s'améliorent. La technologie utilise le langage de programmation à l'origine d'Internet pour acheminer les données et la voix. Des logiciels convertissent la voix en données qui, une fois compressées et séparées en paquets, sont envoyées par Internet et réassemblées en audio à leur sortie. Chaque paquet est acheminé au destinataire par les meilleurs chemins disponibles sur le réseau.

Le réseau traditionnel de téléphone est un réseau dit à commutation, c'est-à-dire que toute communication entre deux points occupe entièrement les circuits empruntés pour relier les correspondants, peu importe l'importance du trafic entre eux, et ce, jusqu'à la fin de la communication. ■ J.P.

SANS COMPROMIS

Les concours boursiers ont peu de valeur éducative

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Dans le commentaire de fin d'année destiné aux détenteurs de son fonds The Oakmark Fund, l'as gestionnaire **Bill Nygren** raconte qu'il a été incapable d'aider son fils dans un concours boursier à l'école. Celui-ci en est resté bien surpris car il croyait pouvoir, au moins une fois, profiter des compétences professionnelles de son père.

Son histoire a trouvé écho chez moi, puisque j'ai également vécu semblable frustration. Dans le cadre de son cours d'économie en cinquième secondaire, ma grande fille devait « investir » 10 000 $ dans trois titres boursiers québécois pendant cinq semaines.

J'ai rapidement éteint son enthousiasme en soulignant qu'on n'investit pas à la Bourse pour cinq semaines, mais au moins pour cinq ans, voire 50 ans.

Pas vraiment déçue, car elle avait déjà entendu cette homélie, ma fille s'est contentée de me demander quelles étaient les activités des sociétés admissibles. Elle a fait ses choix elle-même et, après cinq semaines, ses titres n'avaient presque pas bougé.

Sauf que les commissions avaient grugé son capital.

Malgré les bonnes intentions des concepteurs, le résultat concret de ces concours, c'est qu'on forme des personnes obsédées par les mouvements des cotes boursières.

La seule conclusion rationnelle à tirer de cet exercice, c'est qu'on ne fait pas de profit à court terme à la Bourse et qu'il faut faire attention aux frais de transaction !

Cette expérience m'a fait réfléchir sur la pertinence des fameux concours boursiers ou de gestion de portefeuille. Plusieurs universités en organisent. À Montréal, **Bourstad** est probablement le concours le plus connu. Les journaux organisent également de temps à autre de tels concours.

En principe, du point de vue marketing, ces concours ont leur raison d'être, comme la plupart des autres activités de promotion. Par contre, qu'on ne vienne pas me parler des vertus éducatives de ces compétitions !

Car ces concours encouragent des attitudes qu'il faut proscrire à l'égard de la Bourse. À cause de contraintes inévitables, tous ces concours se déroulent sur des horizons temporels courts, des horizons qui enlèvent toute signification sérieuse au concept de placement intelligent.

Bourstad est probablement la compétition qui s'approche le plus de la réalité. Elle se veut une simulation d'investissement financier sur Internet, ayant « pour objectif de permettre aux participants du grand public et aux étudiants des différents ordres scolaires de s'initier au monde de la Bourse ».

Les participants doivent faire fructifier un portefeuille virtuel de 100 000 $ pendant huit semaines, en l'investissant dans différents instruments de placement plus ou moins risqués : actions, obligations, bons du Trésor, options d'achat ou de vente, etc.

Objectifs louables

La version scolaire vise les étudiants à partir du secondaire. Dans cette activité, le participant joue le rôle d'un conseiller financier qui gère un portefeuille de 100 000 $ pour lui-même ou pour un client fictif en répartissant cette somme dans différents instruments de placement.

Il doit justifier les transactions effectuées en fonction du profil et des objectifs de son « client » et de l'analyse qu'il aura faite des placements choisis.

Bourstad cite des objectifs louables comme la familiarisation avec les marchés financiers, l'initiation aux stratégies de gestion de portefeuille et la sensibilisation aux enjeux de responsabilité sociale des entreprises.

Il faut rappeler que les participants doivent justifier chaque opération en fonction de leur analyse préalable de l'entreprise et des objectifs de leur client.

Et pour être à la mode, Bourstad a même un volet « responsabilité sociale », en collaboration avec le **Regroupement pour la responsabilité sociale des entreprises.**

Je me pose tout de même plusieurs questions au sujet de ce genre de compétition. Il est vrai qu'on peut en apprendre sur la Bourse en participant à ces concours. Mais leurs vertus pédagogiques sont plutôt minces.

Je me demande par exemple comment on peut justifier de vendre un titre pour en acheter un autre (ou modifier la répartition du portefeuille) alors qu'on évolue dans une période de seulement huit semaines.

Former des spéculateurs

Le hasard peut faire en sorte qu'un événement marquant vienne transformer les caractéristiques fondamentales d'une entreprise pendant ces quelques semaines. Sauf que la plupart du temps, les changements se résumeront aux mouvements boursiers : monte, baisse, stable, volume élevé, peu de volume, etc.

En fait, le participant qui agit dans une optique à long terme n'a presque aucune chance de gagner. Il est pénalisé.

Malgré les bonnes intentions des concepteurs, le résultat concret, c'est qu'on forme des personnes obsédées par les mouvements des cotes boursières. On appelle ces personnes des spéculateurs.

Et la Bourse, surtout au Québec, n'a pas besoin de spéculateurs. Elle en a déjà son lot, en raison de la nature humaine. Pour la plupart des gens, la Bourse est un casino. Et les concours boursiers ne font que renforcer ce genre de préjugés.

Vous n'apprendrez pas à devenir un investisseur intelligent avec ces concours. Les établissements d'enseignement devraient plutôt se soucier de former des gens qui investissent sérieusement avec un horizon de plusieurs décennies, car ils sont la base d'une économie prospère. ■

fondation de l'entrepreneurship 25 ans

22e colloque annuel

15, 16 et 17 février 2005

Hôtel Hilton Bonaventure à Montréal

NOUVEAUTÉS

- Conférences de sommités internationales en entrepreneurship
- Journée réservée entièrement aux entrepreneurs
- Conférences-témoignages d'entrepreneurs vedettes
- Ateliers-débats sur la culture entrepreneuriale par région
- Spectacle 25e anniversaire de la Fondation de l'entrepreneurship

Conférence-débat

« L'importance de l'entrepreneuriat dans l'économie »

Invité : **Paul Reynolds**, directeur de l'Institut de recherche Global Entrepreneurship Center, Florida International University

Reconnu en 2003, comme le chercheur en entrepreneurship ayant le plus contribué à sa science dans le monde.

« Le virage entrepreneurial de l'Irlande, une combinaison de facteurs à succès »

Invitée : **Paula Fitzsimons**, coordonnatrice nationale, Global Entrepreneurship Monitor

Spécialiste de l'entrepreneurship et des politiques nationales en entrepreneuriat en Irlande.

Entretien en direct

Lise Dion, humoriste, comédienne, auteure et femmes d'affaires

Conférence-débat

« Modernisation de l'État et entrepreneuriat »

Panélistes :

Joseph Facal, professeur invité, HÉC Montréal
Chroniqueur journal Les Affaires et à la radio de Radio-Canada

Alain Dubuc, chroniqueur, La Presse et Le Soleil

La modernisation de l'État, c'est la réduction des coûts, mais c'est aussi une remise en cause des façons de faire qui aidera le Québec à trouver un nouvel élan et qui favorisera l'expression de la créativité entrepreneuriale.

Pour consulter la programmation complète et pour vous inscrire :
www.entrepreneurship.qc.ca

Fondation de l'entrepreneurship
Téléphone : (418) 646-1994, poste 7
Courriel : fondation@entrepreneurship.qc.ca

Partenaires principaux

Québec · Développement économique Canada / Canada Economic Development / Canada · LES AFFAIRES · LCN · PME · le journal de montréal

Déclarations de dividendes

Sym.	Société	Fréquence M	T	S	A	Détails Montant	CA/US	Var.	+/-	Spéc.	Date inscrip.	Date verse.
FAP	Aberdeen Asia-Pacific	X				0,06	CA				31-01-05	11-02-05
AE.UN	Acclaim Energy Trust	X				0,1625	CA				31-01-05	18-02-05
AYP.UN	ACS Media Income	X				0,0916	CA				31-01-05	28-02-05
AEU.UN	ACTIVEnergy	X				0,10	CA				31-01-05	15-02-05
AFN.UN	Ag Growth	X				0,1083	CA				31-01-05	28-02-05
AN.UN	Alexis Nihon REIT	X				0,0917	CA				31-01-05	15-02-05
APF.UN	Algonquin Power Income	X				0,0766	CA				31-01-05	17-03-05
AP.UN	Allied Property REIT	X				0,095	CA				31-01-05	15-02-05
ALA.UN	AltaGas Income	X				0,15	CA				25-01-05	15-02-05
USA.UN	American Income Trust	X				0,07926	CA				31-01-05	10-02-05
RSP.UN	AmeriStar RSP	X				0,08982	CA				31-01-05	10-02-05
AY.UN	APF Energy	X				0,16	CA				31-01-05	15-02-05
AET.UN	ARC Energy Trust	X				0,15	CA				31-01-05	15-02-05
AG.UN	Arctic Glacier	X				0,0892	CA				31-01-05	15-02-05
ARF.UN	Armtec Infrastructure Income	X				0,10	CA				31-01-05	15-02-05
AIN.UN	Arriscraft International Income	X				0,10	CA				31-10-05	15-02-05
ATP.UN	Atlantic Power	X				0,0834	CA				31-01-05	28-02-05
ART.UN	Avenir Diversified	X				0,106	CA				31-01-05	15-02-05
BAD.UN	Badger Daylighting Income	X				0,0735	CA				31-01-05	15-02-05
BAC.UN	Barclays Advantaged Bond Fund	X				0,04	CA				31-01-05	15-02-05
BAE.UN	Barclays Advantaged Equal Weighted	X				0,067012	CA				31-01-05	15-02-05
BAI.UN	Barclays Advantaged Income	X				0,071573	CA				31-01-05	15-02-05
BTH.UN	Barclays Top 100 Income	X				0,069627	CA				31-01-05	15-02-05
BTE.UN	Baytex Energy Trust	X				0,15	CA				31-01-05	15-02-05
BNQ.UN	Bell Nordiq Income	X				0,0834	CA				31-01-05	15-02-05
BEI.UN	Boardwalk REIT	X				0,105	CA				31-01-05	15-02-05
BNP.UN	Bonavista Energy Trust	X				0,275	CA				31-01-05	15-02-05
BPT.UN	Boralex énergie	X				0,075	CA				31-01-05	21-02-05
BRE.UN	Borealis Retail REIT	X				0,09	CA				31-01-05	15-02-05
EWI.UN	Brompton Equal Weight Income	X				0,085	CA				31-01-05	14-02-05
OGF.UN	Brompton Equal Weight Oil	X				0,101	CA				31-01-05	14-02-05
BE	Brompton Equity Split	X				0,10	CA				31-01-05	14-02-05
MVP.UN	Brompton MVP Income	X				0,07917	CA				31-01-05	14-02-05
BSR.UN	Brompton Stable Income	X				0,06458	CA				31-01-05	14-02-05
BWI.UN	Business Trust Equal Weight	X				0,085	CA				31-01-05	14-02-05
CIX	C.I. Fund Management	X				0,05	CA				01-03-05	15-03-05
CWL.NV.A	Caldwell Partners		X			0,02	CA				24-01-05	14-02-05
CWT.UN	Calloway REIT	X				0,105	CA				31-01-05	15-02-05
CXT.UN	Calpine Natural Gas Income	X				0,15	CA				31-01-05	15-02-05
CAR.UN	Canadian Apartment Property REIT	X				0,09	CA				31-01-05	15-02-05
REF.UN	Canadian REIT	X				0,105	CA				31-01-05	14-02-05
RTU.UN	Canadian Resource Income	X				0,102	CA				31-01-05	15-02-05
CET.UN	Cathedral Energy Services	X				0,025	CA	+ 11 %	+ 0,0025		31-01-05	15-02-05
CCR.UN	CCS Income	X				0,185	CA				31-01-05	15-02-05
CSH.UN	Chartwell Seniors REIT	X				0,0854	CA				31-01-05	15-02-05
CHM.NV.B	CHUM		X			0,01	CA				08-02-05	01-03-05
CGX.UN	Cineplex Galaxy Income	X				0,0958	CA				31-01-05	28-02-05
DIF.UN	Clarington Diversified	X				0,0583	CA				31-01-05	15-02-05
CLE.UN	Clean Power Income	X				0,058334	CA				31-01-05	28-02-05
CLR.UN	Clearwater Seafoods Income	X				0,07	CA	- 27 %	- 0,0258		31-01-05	15-02-05
CGO.SV	COGECO		X			0,0525	CA				28-01-05	11-02-05
CCA.SV	Cogeco Câble		X			0,02	CA				28-01-05	11-02-05
CUF.UN	Cominar REIT	X				0,10	CA				31-01-05	15-02-05
COI.UN	Commercial & Industrial Securities	X				0,05	CA				31-01-05	14-02-05
CMZ.UN	Compass Income	X				0,075	CA				31-01-05	15-02-05
CSS.UN	Contrans Fund	X				0,1042	CA				31-01-05	15-02-05
CNV.UN	Convertible & Yield Income	X				0,1458	CA				31-01-05	14-02-05
COU.UN	Countryside Power Income	X				0,0854	CA				31-01-05	28-02-05
CPG.UN	Crescent Point	X				0,17	CA				31-01-05	15-02-05
CDI.UN	Custom Direct	X				0,1125	CA				31-01-05	15-02-05
DL.SV	Danier Leather		X			0,06	CA				18-02-05	01-03-05
DGI.UN	Data Group Income	X				0,12702	CA				31-01-05	15-02-05
DHF.UN	Davis + Henderson	X				0,12	CA				31-01-05	28-02-05
DAY.UN	Daylight Energy Trust	X				0,12	CA				31-01-05	15-02-05
DDJ.UN	DDJ US High Yield	X				0,0625	CA				31-01-05	14-02-05
DCI.UN	DirectCash Income	X				0,1251	CA				31-01-05	28-02-05
DTT.UN	Diversified Income 2	X				0,09	CA				31-01-05	14-02-05
D.UN	Dundee REIT	X				0,183	CA				31-01-05	15-02-05
EMA	Emera		X			0,2225	CA	+ 1 %	+ 0,0025		01-02-05	15-02-05
ENF.UN	Enbridge Income	X				0,075833	CA				31-01-05	15-02-05
EIT.UN	EnerVest Diversified	X				0,07	CA				31-01-05	15-02-05
FET.UN	Focus Energy Trust	X				0,16	CA				31-01-05	15-02-05
FCE.UN	Fort Chicago LP	X				0,075	CA				31-01-05	23-02-05
FP.UN	FP Newspapers	X				0,1075	CA				31-01-05	25-02-05
FRU.UN	Freehold Royalty	X				0,12	CA				31-01-05	15-02-05
GDI.UN	General Donlee	X				0,0084	CA				26-01-05	31-01-05
GIF.UN	Gienow Windows Income	X				0,10	CA				31-01-05	15-02-05
GLF.UN	Golf Town Income	X				0,0875	CA				31-01-05	15-02-05
GLH.UN	Great Lakes Hydro Income	X				0,10125	CA				31-01-05	28-02-05
HYM.UN	High Yield & Mortgage	X				0,15625	CA				31-01-05	14-02-05
INZ.UN	Income Financial Plus	X				0,2083	CA				31-01-05	10-02-05
INC.UN	Income Financial Trust	X				0,17708	CA				31-01-05	10-02-05
IDX.UN	INDEXPLUS Income	X				0,0825	CA				31-01-05	15-02-05
IDT.UN	INDEXPLUS Income 2	X				0,075	CA				31-01-05	15-02-05
IEF.UN	Innergex Power Income	X				0,07875	CA	+ 1 %	+ 0,00085		31-01-05	25-02-05
INN.UN	InnVest REIT	X				0,09375	CA				31-01-05	15-02-05
KCP.UN	KCP Income	X				0,0875	CA				31-01-05	23-02-05
LMI	Legg Mason Canada		X			0,15	US				03-03-05	04-04-05
LIQ.UN	Liquor Stores Income	X				0,0833	CA				31-01-05	15-02-05
LIV.UN	Livingston International	X				0,117	CA				31-01-05	28-02-05
MXZ.UN	MAXIN Income	X				0,0833	CA				31-01-05	15-02-05
MHG.UN	Medisys Health Income	X				0,0665	CA				31-01-05	21-02-05
MEW.UN	Menu Foods Income	X				0,105	CA				31-01-05	15-02-05
MID.UN	MINT Income	X				0,07	CA				31-01-05	15-02-05
MBL.UN	Montrusco Bolton Income & Growth	X				0,05833	CA				31-01-05	15-02-05
MRC	Morguard Corp.		X			0,14	CA				10-03-05	30-03-05
MRT.UN	Morguard REIT	X				0,075	CA				31-01-05	15-02-05
FLM.UN	Movie Distribution Income	X				0,0958	CA				31-01-05	15-02-05
MST.PR.A	Multi Select Income	X				0,075	CA				31-01-05	14-02-05
NAL.UN	Newalta Income	X				0,125	CA				31-01-05	15-02-05
NIF.UN	Noranda Income	X				0,085	CA				31-01-05	25-02-05
OYR.UN	O&Y REIT	X				0,0917	CA				31-01-05	15-02-05
PMT.UN	Paramount Energy Trust	X				0,22	CA	+ 10 %	+ 0,02		31-01-05	15-02-05
PKI.UN	Parkland Income	X				0,15	CA				31-01-05	15-02-05
PAZ.UN	Pathfinder Income	X				0,075	CA				31-01-05	15-02-05

Déclarations de dividendes

Sym.	Société	Fréquence M	T	S	A	Détails Montant	CA/US	Var.	+/-	Spéc.	Date inscrip.	Date verse.
PBB.UN	PBB Global Logistics	X				0,14583	CA				31-01-05	28-02-05
PIF.UN	Pembina Pipeline Income	X				0,0875	CA				31-01-05	15-02-05
PEY.UN	Peyto Energy Trust	X				0,19	CA				31-01-05	15-02-05
PHX.UN	Phoenix Technology Income	X				0,04	CA				31-01-05	15-02-05
QSR.UN	Priszm Canadian Income	X				0,105	CA				31-01-05	15-02-05
PBK.UN	Profit Booking Blue Chip	X				0,06	CA				31-01-05	21-02-05
PRG.UN	ProVest Growth & Income	X				0,0667	CA				31-01-05	14-02-05
REI.UN	RioCan REIT	X				0,105	CA				31-01-05	07-02-05
RSI.UN	Rogers Sugar Income	X				0,0334	CA				31-01-05	28-02-05
RYL.UN	Royal Host REIT	X				0,03	CA				15-02-05	28-02-05
RSF.UN	Royal LePage Services Income	X				0,0917	CA				28-01-05	28-02-05
SZ.A	Sceptre Investment Counsel		X			0,06	CA				25-01-05	31-01-05
SMN.UN	SCI Income Trust	X				0,09	CA				31-01-05	15-02-05
SIN.UN	SCITI Trust	X				0,118	CA				28-01-05	15-02-05
CIT.UN	SCITI Trust II	X				0,1015	CA				28-01-05	15-02-05
SON.UN	Select 50 S-1 Income	X				0,0675	CA				31-01-05	14-02-05
SDE.UN	Select 50 S-1 Income 2	X				0,06	CA				31-01-05	14-02-05
SDT.UN	Sentry Select Diversified	X				0,0375	CA				31-01-05	07-02-05
SFG.UN	Sentry Select Focused	X				0,0625	CA				31-01-05	14-02-05
SFK.UN	SFK Pulp Income	X				0,04	CA				31-01-05	15-02-05
SHN.UN	Shiningbank Energy	X				0,23	CA				31-01-05	15-02-05
SRV.UN	SIR Royalty Income	X				0,10	CA				24-01-05	31-01-05
SLN.UN	Skylon Capital	X				0,1875	CA				31-01-05	14-02-05
SLP.UN	Skylon Global Capital	X				0,151	CA				31-01-05	14-02-05
SPO.UN	Skylon Global Capital II	X				0,151	CA				31-01-05	14-02-05
SKG.UN	Skylon Growth & Income	X				0,05833	CA				31-01-05	14-02-05
SIA.UN	Skylon International (catégorie A)	X				0,1042	CA				31-01-05	14-02-05
STZ.UN	STaRS Income	X				0,075	CA				31-01-05	15-02-05
SDG.UN	Stoneham Drilling Trust	X				0,125	CA				31-01-05	15-02-05
STW.UN	STRATA Income	X				0,10	CA				31-01-05	15-02-05
SQP	Strongco		X			0,05	CA				28-02-05	18-03-05
SZR.UN	Sunrise Senior. REIT	X				0,0729	CA				31-01-05	15-02-05
TIF.UN	TransForce Income	X				0,1025	CA				31-01-05	15-02-05
TIL.UN	Tree Island Wire Income	X				0,125	CA				31-01-05	15-02-05
TRH.UN	Triax Diversified High-Yield	X				0,07	CA				31-01-05	15-02-05
TDG.UN	Trinidad Energy Services	X				0,06	CA				31-01-05	28-02-05
UWH.UN	UE Waterheater Income	X				0,075	CA				31-01-05	15-02-05
VET.UN	Vermilion Energy Trust	X				0,17	CA				31-01-05	15-02-05
ICE.UN	Versacold Income	X				0,0775	CA				31-01-05	15-02-05
WLL.UN	Wellco Energy Services	X				0,08	CA				31-01-05	15-02-05
WYL	Weyerhaeuser		X			0,48	CA				04-02-05	28-02-05
WFI	WFI Industries		X			0,08	US				21-02-05	01-03-05
YLO.UN	Yellow Pages Income	X				0,0766	CA				31-01-05	15-02-05
HIT.UN	Yield Management	X				0,16	CA				31-01-05	31-01-05
YP.UN	YIELDPLUS Income	X				0,0625	CA				31-01-05	15-02-05
ZAR.UN	Zargon Energy Trust	X				0,14	CA				31-01-05	15-02-05

Comment lire les déclarations de dividendes

Sym. : symbole boursier
Fréquence : M mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Majoration ou diminution du dividende déclaré
Spéc. : Indique un dividende spécial
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date verse. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Les devises

Au 21 janvier 2005
Pour un dollar, vous aviez :

Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	4,8539
Afrique française (Franc CFA)	412,5010
Allemagne (Euro)	0,6276
Antilles anglaises (netherlan)	1,4600
Argentine (Peso)	2,4292
Australie (Dollar)	1,0664
Autriche (Euro)	0,6276
Bahamas (Dollar)	0,8202
Barbade (Dollar)	1,6323
Belgique (Euro)	0,6276
Bermudes (Dollar)	0,8120
Brésil (Real)	2,1979
Chili (Peso)	472,8899
Chine (Yuan)	6,7890
Colombie (Peso)	1 946,5174
Cuba (Dollar US)	0,8202
Danemark (Couronne)	4,6704
Égypte (Livre)	4,7822
Espagne (Euro)	0,6276
Etats-Unis (Dollar)	0,8202
Finlande (Euro)	0,6276
France (Euro)	0,6276
Grèce (Euro)	0,6276
Haïti (Gourde)	29,7350
Hollande(Euro)	0,6276
Hong-Kong (Dollar)	6,3966
Inde (Roupie)	35,8461
Irlande (Euro)	0,6276
Israël (New Shekel)	3,5866
Italie (Euro)	0,6276
Jamaïque (Dollar)	50,1189
Japon (Yen)	84,3655
Liban (Livre)	1 241,8997
Luxembourg (Euro)	0,6276
Maroc (Dirham)	6,9697
Mexique (Nuevo peso)	9,2035
Nicaragua (Gold Cordoba)	13,2720
Norvège (Couronne)	5,1422
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,1494
Pakistan (Roupie)	48,6342
Pays-Bas (Euro)	0,6276
Pérou (Nuevo Sol)	2,6806
Philippines (Peso)	45,4105
Pologne (Zloty)	2,5536
Porto Rico (Dollar)	0,8202
Portugal (Euro)	0,6276
Rép. dominicaine (Peso)	22,7216
Rép. tchèque (Couronne)	18,9968
Roumanie (Leu)	23 960,3025
Royaume-Uni (Livre sterling)	0,4364
Russie (Rouble)	22,9669
Singapour (Dollar)	1,3400
Slovaquie (SKK)	24,2162
Suède (Couronne)	5,6820
Suisse (Franc)	0,9694
Tunisie (Dinar)	1,0089
Turquie (Lire)	1 103 265,6663
Venezuela (Bolivar)	1 570,9956

Données fournies par la Banque Nationale

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement % [1] 31-12-04	Cotes hebdomadaires 21-01-05	14-01-05	23-01-04 [2]
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	7,61	12,287	12,220	12,389
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	15,20	13,613	13,615	12,805
Équilibré	8,99	12,663	12,701	12,513
Obligations	6,56	11,464	11,439	11,376
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	12,99	7,444	7,314	6,853
Fonds CORMEL Équilibré	10,29	15,873	15,784	15,193
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	7,47	12,880	12,904	12,808
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	10,86	13,616	13,634	13,401
Équilibré	8,56	53,744	53,767	53,091
Obligations	6,48	14,419	14,386	14,314
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC.	**31-12-04**	**21-01-05**	**14-01-05**	**23-01-04 [2]**
Actions canadiennes	13,31	19593	19,532	18,672
Action internationales	3,17	7937	8,010	8,152
Équilibré	8,05	11,378	11,747	11,392
Marché monétaire	1,92	10,014	10,014	10,014
Obligations canadiennes	6,06	11,068	11,039	10,958
Omnibus	8,31	21,514	21,495	21,200
Placement (fonds)	8,34	20,550	20,580	20,166
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique	**30-11-04**	**24-01-05**	**17-01-05**	**30-11-03**
Revenu à court terme	2,10	34,262	34,249	34,334
Obligations	7,06	38,403	38,294	38,148
Actions	16,83	52,418	52,536	53,418
Équilibré	10,01	42,817	42,873	42,307
International	9,10	6,120	6,168	6,626
Américain	2,86	8,305	8,364	8,689
Asie	10,92	13,120	13,175	12,738
Europe	5,94	11,338	11,359	11,265
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	**30-11-04**	**24-01-05**	**17-01-05**	**28-10-03**
Actions Asiatiques	9,14	11,513	11,061	10,723
Actions Canadiennes	15,05	21,810	21,831	22,038
Actions Européennes	7,26	9,336	9,333	8,781
Obligations	6,71	11,927	11,897	12,065
Court terme	2,21	9,428	9,424	9,424
International Actions	4,33	11,017	11,076	10,494
Équilibre-Croissance	9,23	10,017	10,025	9,971
Mondial diversifié	6,41	8,812	8,825	8,561
Indiciel américain	2,17	6,643	6,697	6,472
Équilibré	8,40	12,858	12,850	12,833

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net spar action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée.
1 Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois. **2** Cote de l'an dernier.

Le titre de CAE attend que Robert Brown précise sa vision

Les analyses pressentent toutefois une rationalisation, des radiations et un remaniement des divisions

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Le soin que prend **Robert Brown**, le nouveau chef de la direction de **CAE** (Tor., CAE, 4,92 $), à passer en revue les activités de la société depuis son arrivée, nourrit les attentes d'une restructuration majeure de la société.

Arrivé en poste en août 2004, l'ex-chef de **Bombardier** n'a pas encore présenté en détail sa stratégie pour le spécialiste des simulateurs de vols et de la formation de pilotes et de soldats.

« C'est ce qui garde les investisseurs et les gestionnaires de portefeuille sur la touche et fait végéter son titre en Bourse », dit **Pierre-Yves Terrisse**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**.

« Nous espérons des éclaircissements sur sa stratégie, étant donné l'examen attentif auquel il s'est livré depuis son arrivée », écrit **Ronald Schwarz**, analyste chez **Marchés mondiaux CIBC**. Le cœur de cet examen vise à améliorer le rendement du capital investi par la société, dit-il.

Les gestes de M. Brown jusqu'ici donnent tout de même un avant-goût de ses objectifs : il recentre CAE sur son domaine de compétence, les solutions de formation, et il veut réduire la dette.

Aussi, CAE vient de mettre à pied 25 vice-présidents, directeurs et techniciens du secteur de la fabrication, à Montréal. Les analystes n'excluent pas d'autres mises à pied étant donné la rentabilité déprimée de la division des simulateurs civils.

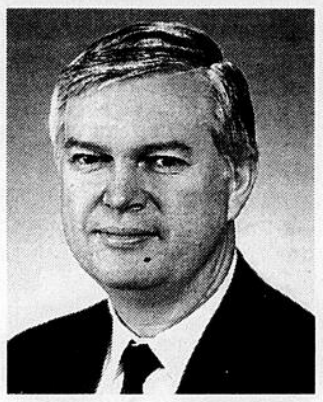
L'assainissement du bilan explique pourquoi CAE a vendu sa filiale de contrôle naval à **L-3 Communications** (NY, *LLL*, 68,93 $ US) en novembre 2004. La transaction de 328 M$ ampute 15 % de ses revenus, mais lui procurera 250 M$, une somme qu'elle compte utiliser pour diminuer sa dette à long terme. La vente lui procure aussi un gain après impôts de 125 M$.

Il aura pour effet de coussiner les radiations que la société devrait inscrire pour

Sur le marché, le titre divise toujours les analystes, dont les cibles varient de 4,00 à 7,25 $

dévaluer certains de ses éléments d'actif au bilan, dans un ménage comptable.

C'est la clôture de cette vente,



Le plan d'action de Robert Brown vise à satisfaire les clients à moindre coût pour produire plus de flux de trésorerie, plus de profits et un meilleur rendement du capital investi.

attendue d'ici le 31 mars, qui déclenchera ces écritures comptables, d'où la décision de M. Brown d'attendre pour dévoiler son jeu, avance **Richard Stoneman**, analyste chez **Dundee Valeurs mobilières**.

En réduisant sa dette, CAE veut plus de flexibilité financière afin d'améliorer ses chances de décrocher des contrats militaires clés en mains, qui requièrent des investissements de la part des consortiums qui obtiennent ces contrats de longue haleine, explique M. Terrisse. C'est le cas des contrats de milliards de dollars pour la formation des soldats britanniques sur véhicules blindés et des pilotes d'hélicoptères des forces armées allemandes, auxquels CAE participe.

Ménage comptable

Les analystes s'attendent à ce que M. Brown remanie la structure des divisions simulateurs et formation, mais il n'y a pas de consensus à ce sujet.

M. Stoneman croit que M. Brown voudra, par souci d'efficacité et par logique d'affaires, regrouper d'un côté la fabrication d'équipement et de simulateurs, qu'ils soient pour l'aviation civile ou militaire, et de l'autre les services de formation.

La plupart des analystes prévoient la fermeture ou la mise en commun de certains centres de formation moins optimaux à Dallas, à Washington et aux Pays-Bas, par exemple.

M. Schwarz estime que CAE pourrait comptabiliser des charges totales de 250-300 M$, dont 100 M$ pour abaisser la plus-value associée à l'acquisition des centres de formation de pilotes.

CAE a dépensé 1,2 milliard de dollars en acquisitions pour percer le marché de la formation à la fin des années 1990, une stratégie qui lui a permis de préserver sa rentabilité pendant le cycle baissier des simulateurs de vol, qui perdure depuis les attentats de 2001.

M. Schwarz estime que CAE pourrait dévaluer de 45 à 90 M$ la valeur de sa division d'équipement de simulateurs de vol pour refléter la baisse des prix qui prévaut ces dernières années. CAE pourrait aussi radier en partie la valeur de certains coûts de développement différés totalisant 101,5 M$, croit M. Terrisse. ■

Le voile se lève lentement

Le moment pourrait être propice pour parier sur le titre de **CAE** (Tor., *CAE*, 4,92 $) afin de profiter de l'effet de sa restructuration à court terme, des besoins en formation que créera le lancement de nouveaux appareils et du potentiel des contrats militaires.

« La dynamique de l'industrie améliore l'attrait de CAE. Un cours de 5 $ pourrait s'avérer un bon point d'entrée », écrit **Pierre-Yves Terrisse**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**. Pour l'instant, il ne touche pas à sa cible de 4,60 $ puisque les résultats du troisième trimestre pourraient décevoir.

À court terme, la rentabilité de CAE souffrira de l'appréciation du dollar canadien et de la pression à la baisse sur les prix de vente des simulateurs. « La majorité de ses coûts sont en dollars canadiens alors que la vente des simulateurs qu'elle livre actuellement a été conclue aux prix déprimés d'il y a 14 mois », explique-t-il.

Les analystes prévoient un bénéfice de 0,06 $ par action au troisième trimestre, par rapport à 0,09 $, un an plus tôt.

L'incertitude entourant la restructuration que prépare **Robert Brown** se lèvera bientôt et révélera comment le nouveau président entend fouetter la rentabilité déficiente de la société. « Avec l'obtention de contrats militaires récents, le renouveau chez **Airbus** et **Boeing** et la reprise de l'aviation d'affaires, CAE est bien placée pour renouer avec la croissance de ses profits en 2006 et 2007 », écrit **Robert Fay**, analyste chez **Canaccord Capital**. Sa cible de 6,75 $ repose sur un multiple de 17,5 fois les profits de 0,39 $ par action qu'il projette en 2006.

Richard Stoneman, chez **Dundee Valeurs mobilières**, est l'analyste le plus chaud envers CAE, avec sa cible de 7,50 $ et ses prévisions de bénéfice de 0,46 $ en 2006. Il reste persuadé que le marché sous-estime sans cesse la valeur de CAE comme chef de file dans son domaine.

Élaguée de divisions hétéroclites, CAE devrait pouvoir mieux exploiter ses forces, surtout avec la volonté de M. Brown de relever sa rentabilité, fait valoir M. Stoneman.

Il note que CAE devrait profiter du lancement d'une nouvelle génération d'appareils, après 5 à 10 ans de disette. Cela stimule la demande de simulateurs et de formation de pilotes. En 2004, Airbus et Boeing ont reçu plus de commandes d'appareils qu'ils n'en ont livré, une première en cinq ans, dit-il. « Nous ne sommes qu'au début du cycle de ventes et de livraisons des Airbus A380 et A350, **Embraer** EMB-190 et Boeing 7E7. »

Mais les analystes ne sont pas tous convaincus du potentiel de CAE. **James David**, de chez **Scotia Capital**, est l'un des sceptiques, avec une cible de 4 $. À son avis, au cours actuel, les investisseurs paient déjà le redressement des marges et des profits espéré d'ici 2007. La croissance de 52 % des profits attendue entre 2005 et 2007 ne justifie pas plus qu'un prix de 4,75-5 $, d'ici 18 mois, écrit-il. **D.B.**

Les indices boursiers devraient grimper d'ici l'été

La dernière jambe haussière du cycle débuterait vers la mi-février

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Bien que le début d'année soit plutôt ardu, les prochains mois devraient permettre de bonnes hausses pour les principaux indices boursiers nord-américains. Et la **Bourse de Toronto** sera l'endroit convoité par les investisseurs, car l'indice canadien procurera le meilleur rendement, tout en étant celui dont le cycle haussier se poursuivra le plus longtemps.

C'est ce qu'anticipent les analystes techniques à partir de l'étude de la configuration des graphiques et des indicateurs de tendance et de force relative, qu'ils observent dans le marché.

Il ne faut pas se surprendre de la faiblesse des marchés boursiers depuis le début de l'année, disent-ils. Ce n'est que le résultat de la poussée des trois derniers mois. Rappelons que l'indice S&P 500 s'est amélioré de 8,7 % au cours du dernier trimestre de 2004. L'indice Nasdaq a fait encore mieux, progressant de 14,7 % durant la même période, alors que le S&P/TSX de la Bourse de Toronto a avancé de 6,7 %.

« Pendant neuf mois, en 2004, la Bourse n'a rien fait qui vaille, mais la poussée du dernier trimestre a été spectaculaire », rappelle **Ron Meisels**, analyste technique et collaborateur au site internet *www.NA-marketletter.com*. Une

La Bourse de Toronto est généralement la dernière des bourses nord-américaines à atteindre son sommet.

correction à la baisse des cours permettant de consolider cette poussée était devenue, sinon inévitable, du moins nécessaire.

Ces corrections se font généralement en trois temps, explique l'analyste. On a d'abord assisté à un premier mouvement à la baisse au cours des trois dernières semaines, suivi d'une courte reprise qui devrait durer environ une semaine, compte tenu que les marchés se retrouvent alors en état de survente à court terme, et, enfin, un dernier mouvement à la baisse qui complètera la correction.

Ceci nous amènera vers la mi-février. En ce moment, les indices boursiers se seront rapprochés de leur moyenne mobile de 200 jours, soit leur tendance à long terme, ce qui facilitera le retour à une tendance haussière.

La poussée des marchés lors des dernières semaines de 2004 augure bien pour la première moitié de 2005, conclut les analystes techniques du groupe **Standard & Poors**. Ils établissent un objectif de de 1 253 pour le S&P 500, une amélioration de près de 8 % sur le niveau actuel.

Plus d'inquiétude

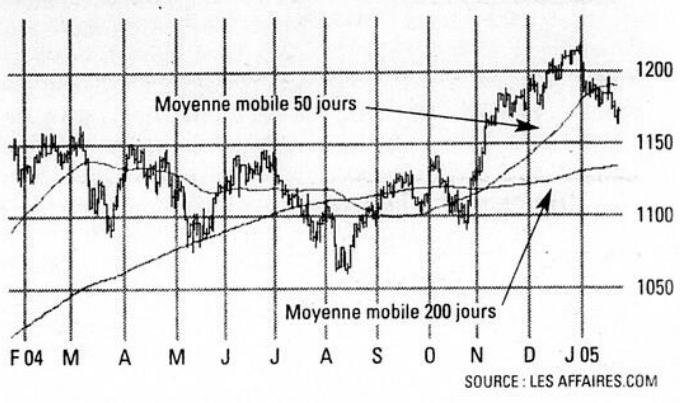
Ron Meisels remarque que de plus en plus d'investisseurs deviennent négatifs quant aux perspectives pour les prochains mois, ce qui le rassure. « C'est lorsque le niveau de pessimisme est élevé que les retournements de marché se produisent », dit-il.

Même s'il est probable que les bas de la correction des marchés ne soient atteints que vers la mi-février, il recommande aux investisseurs de ne pas courir le risque de manquer la prochaine hausse et de commencer à bâtir des positions dès maintenant, car une fois la hausse amorcée, celle-ci génèrera des gains bien au-dessus de la moyenne.

Il s'agira toutefois selon lui de la dernière hausse du marché haussier, qui a débuté en octobre 2002. Les secteurs de l'or, des métaux et de l'énergie sont ceux qui devraient procurer les meilleurs rendements.

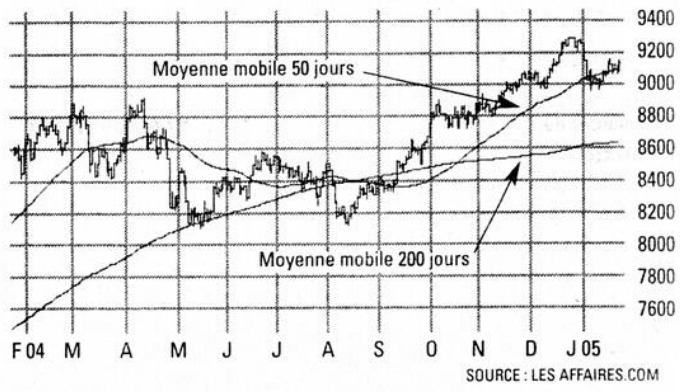
« Il est également important de se rappeler que la Bourse de Toronto est généralement la dernière des bourses nord-américaines à atteindre son sommet lors des marchés haussiers », note Ron Meisels. Ainsi, lorsque les indices américains atteindront leurs sommets, probablement durant l'été, l'indice torontois pourrait poursuivre sa poussée jusqu'au début de l'automne.

S&P 500



SOURCE : LES AFFAIRES.COM

S&P/TSX



SOURCE : LES AFFAIRES.COM

Une année de transition

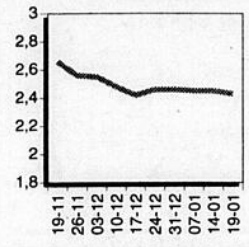
L'année 2005 sera celle de la transition, selon Standard & Poors. Ce sera la transition d'un marché cyclique à la hausse (celui amorcé en octobre 2002) vers un marché cyclique à la baisse, le tout à l'intérieur d'un marché séculaire (à plus long terme) à la baisse. Les bourses ont atteint des sommets séculaires en 2000, et ont alors entrepris un long cycle baissier, qui sera toutefois ponctué de hausses comme celle que nous connaissons depuis octobre 2002.

L'analyse des configurations graphiques et des indicateurs techniques ne produit pas nécessairement un constat unanime. « Il existe une probabilité relativement élevée que les niveaux atteints les 3 et 4 janvier constituent déjà les sommets du cycle de quatre ans couvrant la période 2002-2006 », explique **Ray Hanson**, analyste technique chez **RBC Marchés de capitaux**.

Ceci laisserait peu de place à une nouvelle hausse et ferait que la deuxième moitié de l'année sera marquée d'une forte baisse des indices boursiers.

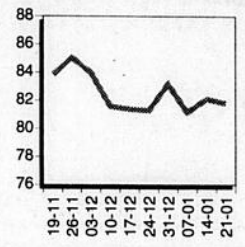
Historiquement, le cycle de quatre ans est un des plus précis, selon Standard & Poors. Comme il se terminera en 2006 et que la tendance séculaire est baissière, il est probable que les marchés connaîtront des bas significatifs d'ici là, ce qui confirme la théorie qu'une forte tendance baissière s'installerait avant la fin de l'année 2005. ■

Bons du Trésor (3 mois) %



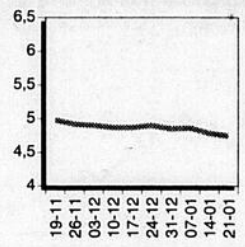
Fermeture 2,43 %
Précédent 2,45 %
Variation - 0,02 %
52 semaines H/2,67 % B/1,92 %

Le dollar ($ canadien en ¢ US)



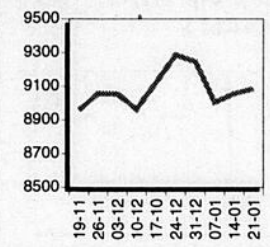
Fermeture 81,81 ¢ US
Précédent 82,13 ¢ US
Variation - 0,32 ¢ US
52 semaines H/84,93 ¢ US B/71,60 ¢ US

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



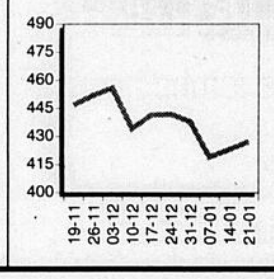
Fermeture 4,74 %
Précédent 4,78 %
Variation - 0,04 %
52 semaines H/5,49 % B/4,74 %

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture 9 086,83
Précédent 9 057,16
Variation + 29,67
52 semaines H/9 287,40 B/8 123,50

L'or à New York ($ US l'once)



Fermeture 427,25 $ US
Précédent 423,15 $ US
Variation + 4,10 $ US
52 semaines H/455,90 $ US B/374,85 $ US

Transactions boursières de la semaine

terminées le 21 janvier 2005

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1562		3568	
Titres en hausse	785	50	1605	45
Titres en baisse	587	38	1853	52
Titres inchangés	190	12	110	03
Haut 52 semaines	72		293	
Bas 52 semaines	17		44	

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Semaines du		21-01	17-01	10-01	31-12
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (19 oct. 04)		2,75	2,75	2,75	2,75
2. Taux cible des prêts à un jour (19 oct. 04)		2,50	2,50	2,50	2,50
3. Taux préférentiel (19 oct. 04)		4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	2,56	2,53	2,55	2,52
	(6 mois)[1]	2,55	2,56	2,60	2,56
5. Papier commercial	(90 jours)	2,56	2,56	2,58	2,57
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	2,59	2,59	2,60	2,58
7. Argent à demande[1]		2,50	2,50	2,50	2,50
ÉTATS-UNIS		21-01	14-01	10-01	31-12
1. Taux d'escompte (14 déc. 04)		3,25	3,25	3,00	3,00
2. Taux cible des Federal Funds (14 déc.04)		2,25	2,25	2,00	2,00
3. Taux préférentiel (14 déc. 04)		5,25	5,25	5,00	5,00
4. Bons du Trésor	(3 mois)	2,32	2,33	2,33	2,225
	(6 mois)	2,61	2,60	2,60	2,56
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	2,66	n.d.	2,57	2,50
6. Papier commercial	(90 jours)	2,60	n.d.	2,53	2,35
7. Eurodollars	(90 jours)	2,66	n.d.	2,57	2,50

1 Achat minimal de 1 M$.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	07-01-05	en une semaine	Cours/ bén.	Haut	Bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	9 086,83	29,67	18,50	9 287,40	8 098,06
S&P/TSX 60	500,04	- 1,17	18,18	514,80	448,43
S&P/TSX moyenne capitalisation	646,55	8,06	17,92	653,94	557,34
S&P/TSX petite capitalisation	634,22	18,62	22,47	637,59	635,89
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1 809,03	16,91	n.d.	1933,49	1 449,54
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	204,56	1,74	16,15	207,31	154,13
Industrie	73,68	0,30	28,94	79,64	66,61
Consomm. discrétionnaire	93,37	1,60	22,38	94,30	83,24
Consommation de base	194,96	0,72	22,47	195,38	168,66
Finance[1]	150,29	0,09	14,33	155,01	134,58
Soins de santé	53,76	0,92	n.d.	74,83	52,83
Technologies de l'information	29,35	- 1,14	52,87	37,01	27,00
Matériaux[2]	159,87	1,49	21,48	170,77	134,30
Services aux collectivités	166,52	2,93	16,94	166,95	137,76
Télécommunications	74,66	2,01	19,15	75,02	58,07
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10 392,99	- 165,01	17,39	10 832,52	10 781,01
DJ, transport	3 471,17	- 97,99	n.d.	3 471,17	3 797,16
DJ, services publics	331,70	- 0,59	19,59	337,02	334,95
DJ, 65 actions	3 239,05	- 54,01	n.d.	3 411,70	3 395,69
NYSE, composé	6 996,56	- 69,66	n.d.	7 208,78	5 451,02
Amex	1 414,58	15,51	n.d.	1 435,04	1 186,14
S&P 500	1 167,87	- 16,65	20,22	1 217,33	1 211,65
Nasdaq	2 034,27	- 53,64	n.d.	2 185,56	2 174,63
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	4 213,70	- 0,44	n.d.	4 316,40	2 822,83
Hong-Kong (H.S.)	13 481,02	- 0,10	n.d.	14 211,84	9 131,49
Londres (F.T.100)	4 803,30	- 0,36	n.d.	4 851,40	3 963,90
Mexique (IPC)	12 673,62	- 0,17	n.d.	12 748,45	6 510,89
Paris (CAC)	3 854,19	- 0,01	n.d.	3 877,96	2 885,52
Tokyo (Nikkei 225)	11 238,37	- 1,75	n.d.	12 127,82	8 051,66
Eur., Australasie, Extr.-Orient	769,20	- 0,60	n.d.	826,30	625,40

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Le repli boursier attire des acheteurs

Les investisseurs reviennent après un déclin de 4 à 8 % des indices américains

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les investisseurs reviennent au marché, après avoir passé les trois premières semaines de 2005 à encaisser les forts profits engrangés lors des deux derniers mois de 2004.

Le repli de 4 à 8 % des indices américains depuis le début de l'année a attiré les acheteurs et les chasseurs d'aubaines, le 25 janvier. Le Dow Jones avait en effet connu son pire début d'année depuis 1982, avec trois semaines de recul consécutives. Le 21 janvier, cet indice avait perdu tous ses gains arrachés en 2004.

Profits dans la mire

Alors qu'une semaine plus tôt, les investisseurs punissaient les sociétés dont les résultats ou les perspectives n'étaient pas à la hauteur de leurs attentes, les investisseurs se font cette fois plus conciliants envers les sociétés qui publient des résultats conformes aux prévisions pour leur quatrième trimestre.

À ce jour, 30 % des entreprises du S&P 500 ont donné un aperçu de leur quatrième trimestre, qui se dirige vers un bond de 16,8 % des profits, selon **Thomson First Call**. Au 30 décembre, le consensus tablait sur une progression de 15,1 %. Environ 67 % des sociétés qui ont dévoilé leurs résultats surpassent les attentes jusqu'à maintenant, une proportion supérieure à la moyenne depuis 1994 et similaire à la tendance observée tout au long de 2004, rapporte Thomson First Call.

Même si la perception reste que 2004 s'avérera un sommet pour les profits, les analystes n'abaissent pas pour l'instant leurs prévisions pour 2005.

Ils projettent toujours une croissance de 10,2 % des profits des entreprises du S&P 500 en 2005, par rapport à 19,4 % en 2004 et à 18,4 % en 2003, révèle Thomson First Call.

Le pétrole et la Chine sous surveillance

Les observateurs attribuent aussi le rebond du marché, le 25 janvier, au fléchissement du pétrole après la vague de froid qui a enveloppé le Nord-Est et à la hausse inattendue de la confiance des consommateurs américains en janvier, qui est à un sommet de six mois.

La Chine a aussi fait état d'une croissance de 9,5 % de son économie en 2004, le plus fort gain en huit ans, malgré les mesures instaurées pour en freiner la cadence.

« La hausse des taux et certaines restrictions de prêts aux industries en surchauffe devraient aplanir les hauts et les bas de l'économie et lui assurer une croissance rapide, mais stable », rapporte le **Bureau national des statistiques**, selon l'agence de presse **AFX-Asia**.

Cela a rassuré ceux qui appréhendaient un essoufflement marqué de l'économie chinoise en 2005 et un effet négatif sur l'économie mondiale.

Une *Fed* moins mordante

De plus, le ton plus partagé des propos prononcés par différents membres de la **Réserve fédérale américaine,** ces derniers jours, révèle qu'une stratégie de taux plus élevés ne fait pas l'unanimité parmi les argentiers.

En outre, certains gouverneurs ont affirmé ne pas constater de spéculation excessive dans les marchés, ce qui exigerait l'imposition d'une douche d'eau froide par le biais d'une hausse des taux.

Ces nouvelles perceptions tempèrent l'angoisse qu'avait causée la publication du procès-verbal de la dernière rencontre de la *Fed*. Dans le compte-rendu de la réunion de décembre, les experts avaient mis l'accent sur les pressions inflationnistes et le besoin de resserer les conditions monétaires pour prévenir l'inflation.

La banque centrale américaine a déjà serré la vis monétaire à cinq reprises, relevant le taux interbancaire de 1 à 2,25 %, mais elle est en quelque sorte victime de son propre succès.

Les investisseurs sont tellement confiants dans la capacité de la Fed de prévenir l'inflation qu'ils se déplacent vers les obligations à long terme où les rendements sont supérieurs.

La demande pour ces obligations par les investisseurs américains et étrangers explique pourquoi les taux à long terme n'augmentent pas. Les taux américains de 10 ans sont de 4,19 %, comparativement à 4,9 % en mai 2004.

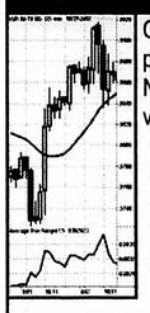
Ces taux faibles soutiennent la Bourse et l'économie et font contrepoids à la politique de la *Fed*. C'est ce qui fait craindre à certains que la banque centrale doive relever son taux directeur plus vigoureusement pour appuyer sa volonté.

À Toronto, les prix fermes du le pétrole, de l'or et de certains métaux de base ont limité les pertes depuis le début de l'année. Le S&P/TSX avait perdu 1,8 % jusqu'au 24 janvier.

Après quatre séances consécutives de recul, le S&P/TSX s'est ressaisi aussi le 25 janvier, sous l'impulsion du Dow Jones.

En outre, la déclaration de **Banque du Canada** à l'effet que l'économie resterait sous son potentiel en 2005 a fait fléchir les taux et le huard, allégeant deux des poids qui pesaient sur la Bourse. ■

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



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

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

Démonstration GRATUITE le jeudi 3 février 2005 à 19h30.
Réservations : **514-708-5700** ou sur le web :
www.profitradefx.com

PROFITRADE FX

Apprenez comment réussir dans la spéculation sur devises!

LA GESTION PRIVÉE ACCESSIBLE

Afin de vous familiariser avec ses solutions de gestion de portefeuille à gestionnaires multiples, la Financière Banque Nationale vous invite à assister à l'une de ces deux conférences :

Dates : Mercredi les 2 et 9 Février 2005
Heure : 17h30
Lieu : 1, Place Ville-Marie, 22e étage

CONFÉRENCIERS :
M. William Healy, MBA, CFA et
M. Roger Beauchemin, CFA

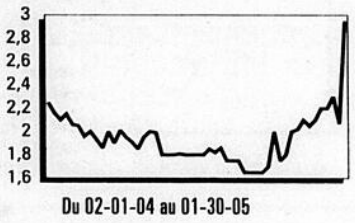
MEMBRE FCPE

Ces gestionnaires de portefeuilles de la firme **McLean Budden** vous entretiendront sur leur processus d'investissements en plus de partager avec vous leurs perspectives économiques .

Étant donné que les places sont limitées, nous vous prions de confirmer votre présence auprès de
Mme Rosi Cininni au (514) 879-3743

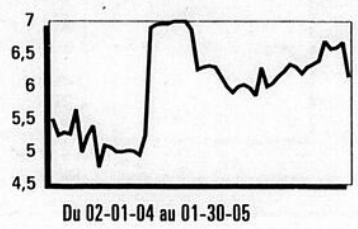
FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

↑ Datamark Systems, 2,95 $, gain de 0,88 $



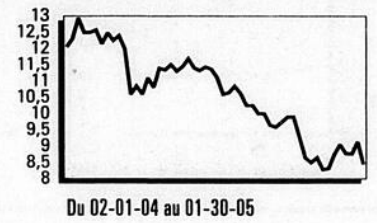
Le titre de **Datamark Systems Group** (Tor., *DMK*) a touché un sommet annuel de 3 $, lors de la séance du 20 janvier. Le bond hebdomadaire de 43 % du titre est entièrement attribuable à l'annonce de la volonté des dirigeants du fournisseur de solutions de gestion de documents d'analyser toutes les hypothèses favorisant un accroissement de la valeur aux actionnaires. En outre, la société compte étudier la possibilité de modifier ses statuts afin de se convertir en fiducie de revenu.

↓ Aecon Group, 6,15 $, perte de 0,53 $



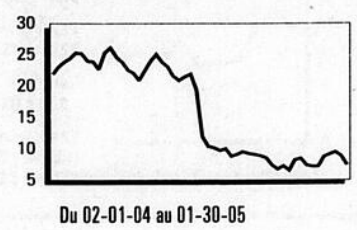
Les dirigeants d'**Aecon Group** (Tor., *ARE*) ont confessé leur incapacité à atteindre les prévisions. À leur avis, la société spécialisée dans la construction industrielle et d'infrastructures affichera des résultats annuels teintés de rouge. Les données préliminaires laissent entrevoir une perte avant impôts de près de 10 M$ pour la période de 12 mois terminée en décembre. Les dirigeants imputent ce résultat à la perte de contrats et aux retards dans la réalisation d'un projet énergétique au Nouveau-Brunswick.

↓ Clearwater Seafoods, 8,45 $, perte de 0,69 $



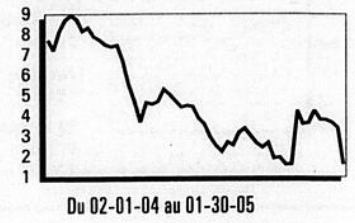
Clearwater Seafoods Income Fund (Tor., *CLR.UN*) subit les contrecoups de la faiblesse prolongée du dollar américain. Les dirigeants du fournisseur de homards, de crevettes et de crabe affirment que cette situation touche les fonds autogénérés de l'entreprise. En conséquence, les détenteurs de parts recevront une distribution mensuelle de 0,07 $, à compter de janvier 2005. Ce seuil représente une diminution de 27 % à l'égard du versement antérieur de 0,09583 $.

↓ CoolBrands Intl., 7,39 $, perte de 1,47 $



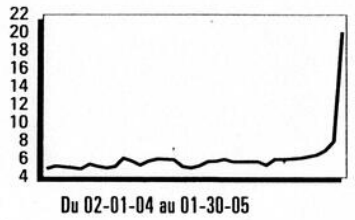
Les investisseurs ont puni **CoolBrands International** (Tor., *COB.SV.A*), malgré le dévoilement des plus récents résultats trimestriels, en catimini, après la clôture du 14 janvier. En effet, le fabricant de desserts congelés a vu fondre ses profits lors de la période de 3 mois terminée le 30 novembre 2004. Le bénéfice par action a atteint 0,05 $ US, comparativement à 0,09 $ US en 2003, à la suite d'une diminution des prix de vente découlant d'un accroissement de la concurrence.

↓ SR Telecom, 1,61 $, perte de 1,81 $



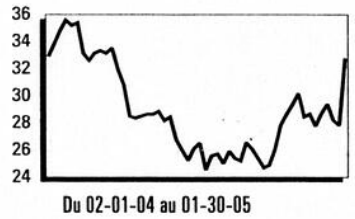
Rien ne va plus pour **SR Telecom** (Tor., *SRX*). Le titre a cédé plus de 50 % de sa valeur, après qu'elle ait averti les investisseurs de son incapacité à atteindre les prévisions. En effet, la société prévoit réaliser une perte nette « substantielle » lors du quatrième trimestre de 2004 et le premier trimestre de 2005. Cette situation est imputable au report de certaines commandes. De plus, elle a conclu une entente de financement d'une somme maximale de 50 M$ US afin d'accroître son fonds de roulement.

↑ Sonesta Hotels, 20,10 $ US, gain de 12,10 $ US



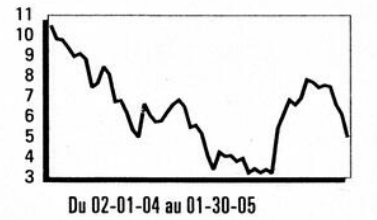
L'action de **Sonesta International Hotels Corp.** (Nasdaq, *SNSTA*) a bondi de 151 %, au cours de la semaine du 17 janvier. L'exploitant américain d'établissements hôteliers et de villégiature a signé une entente visant la mise sur pied d'une coentreprise destinée à la construction de copropriétés de luxe et de salles de réunion sur un site situé à Key Biscayne (Floride). Ainsi, une société immobilière de Miami investira une somme de 60 M$ US pour soutenir les efforts de Sonesta.

↑ May Dept. Stores, 32,80 $ US, gain de 4,96 $ US



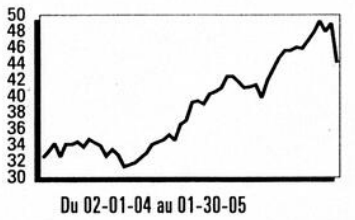
L'action de **May Department Stores** (NY, *MAY*) a bondi de 17 %, à la suite d'un article publié dans le *Wall Street Journal*. Un journaliste du quotidien financier new-yorkais affirme que les dirigeants de **Federated Department Stores** (NY, *FD*, 54,76 $ US) ont entamé des discussions préliminaires avec le détaillant afin d'acquérir ses 500 succursales. Il y a quelques mois, May avait déboursé 3,2 milliards (G$ US) pour conclure l'achat du détaillant **Marshall Field's.**

↓ Delta Air Lines, 5 $ US, perte de 1,13 $ US



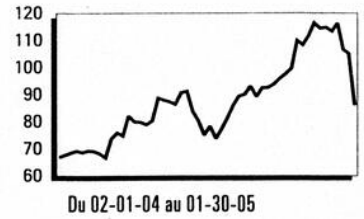
Les difficultés financières de **Delta Air Lines** (NY, *DAL*) s'accroissent. La société aérienne a réalisé une perte nette de 2,2 G$ US, ou 16,58 $ US par action, au quatrième trimestre. En 2003, la perte s'élevait à 327 M$ US, ou 2,69 $ US par action. De plus, les experts croient maintenant qu'elle affichera une perte nette supérieure lors du dévoilement des résultats du premier trimestre, en raison de la vigueur du prix du pétrole et de la guerre de prix au sein de l'industrie américaine.

↓ Doral Financial, 44,09 $ US, perte de 4,86 $ US



Dure semaine pour les actionnaires du prêteur hypothécaire **Doral Financial Corp.** (NY, *DRL*). Le 18 janvier, l'action a atteint un sommet annuel de 49,45 $ US, après avoir coiffé de 0,19 $ US le consensus des experts. Lors du trimestre terminé en décembre, il a dégagé un bénéfice par action de 1,22 $ US. Toutefois, les craintes liées à une diminution de la marge bénéficiaire en raison de la hausse probable des taux d'intérêt et une perte sur prêt ont refroidi l'optimisme des investisseurs.

↓ eBay, 86,05 $ US, perte de 19,15 $ US



eBay (Nasdaq, *EBAY*) a subi les foudres des investisseurs et des experts. En effet, l'encanteur en ligne a raté de 0,01 $ US le consensus du quatrième trimestre, après avoir engrangé un bénéfice par action avant éléments inhabituels de 0,33 $ US. Selon les dirigeants de eBay, la société a vu croître les frais de vente et de marketing tout en subissant les effets négatifs de la faiblesse du dollar américain. De plus, elle prévoit un bénéfice par action similaire au premier trimestre de 2005. ■ **D.R.**

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 JANVIER 2005
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Explication des cotes boursières

1 Haut 52s	2 Bas 52s	3 Titre	4 Sym.	5 Haut $	6 Bas $	7 Clôt. $	8 Var. $	9 Vol. 00	10 Div. %	11 Bén. $ /bén.	12 Cours
15,00	7,05	°ADF	DRX	15,00	13,80	14,49	+0,99	250	34	1,30	11,1
2,40	0,70	°ADS	AAL	2,35	2,15	2,30	+0,24	396	56	0,08	28,8
13,25	6,25	°AEterna	AEL	9,50	9,01	9,50	+0,40	665	56	-0,16	19

1 Flèches ↓
Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.

2 52 semaines haut/bas
Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines, en $.

3 Nom du titre

4 Sym. Symbole du titre.

5 Haut 6 Bas 7 Clôt.
Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.

8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.

9 Vol.
Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.

Note concernant le volume :
z Lot brisé

10 Div. %
Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : **f** Taux flottant, annualisé; **r** Dividende en arriérage; **y** Dividende payé en actions; **p** Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; **u** Payé en $ US **v** Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.

11 Bén. $
Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

12 Cours/bén.
Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras
Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.

Autres notes:
* Le titre est en $ US.
♦ Action avec droits de vote spéciaux
x Le titre s'échange ex-dividende; **n** Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; **s** Le titre a été fractionné depuis un an; **c** Le titre a été consolidé depuis un an; **a** Le titre de la compagnie a été distribué comme *spinoff*; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
13,00	10,20	A&W Rev un AW		12,89	12,40	12,89	+0,38	348	p8,4	0,99	13,1
1,83	0,91	ACD Sys	ASA	1,03	1,00	1,00		779		-0,06	
†n 36,50	21,05	ACE Aviatn BACE		36,50	35,00	35,15	-0,45	2403		0,00	
n 36,50	21,00	♦ACE Aviatn RV		36,41	35,07	35,17	-0,43	20376		0,00	
12,30	8,42	ACSMediaunAVP		10,00	9,50	9,63	+0,02	5423	p11,4	u0,41	19,2
†n 10,50	9,70	ACTIVEnergyAEU		10,50	10,25	10,45	+0,06	3505	p1,9	0,00	
0,52	0,16	ADB Sys	ADY	0,24	0,22	0,22	-0,02	4020		-0,09	
0,84	0,24	♦ADF SV	DRX	0,55	0,40	0,55	+0,16	604		-1,05	
1,93	1,50	♦ADS MV	AAL	1,80	1,73	1,73	+0,01	287	2,9	0,10	17,3
11,50	4,88	AEterna	AEZ	7,40	7,01	7,05	-0,27	1467		-0,29	
n 0,45	0,18	AFCAN MngAFK		0,34	0,30	0,33		1820		u-0,01	
↓ 2,20	0,80	AFM Hosp	AFM	0,80	0,80	0,80	-0,20	5		-1,56	
20,00	15,15	♦AGFMgmtB NVA		GF17,50	17,25	17,49	+0,24	6759	2,5	0,65	26,9
3,98	2,90	AGF Master AFP		3,00	2,92	2,93	-0,07	304	p31,1	0,58	5,1
25,69	20,25	AIC Div	ADC	22,74	21,52	21,81	-0,59	166		0,00	
30,00	26,21	AIC pf		28,40	27,54	28,00	+0,39	45	5,4	0,00	
n 15,40	11,80	AIC Glbl	ASC	13,45	13,16	13,40		32	9,0	0,00	
n 10,81	10,05	AICGlblpf		10,71	10,61	10,70	-0,11	141	4,9	0,00	
31,00	24,60	AKITA B	AKT	30,00	30,00	30,00	+1,50	1	3,3	2,18	13,8
27,50	23,85	♦AKITA A NV		27,45	27,00	27,15	+0,65	99	1,5	2,18	12,5
3,95	1,50	AMR Tech	AMR	2,30	2,00	2,20	+0,02	583		u-0,02	
11,40	6,90	♦AMVESCAPAVZ		8,05	7,63	7,65	-0,25	321	p2,8	0,10	78,1
12,47	10,32	APF Enrg un	AY	11,99	11,67	11,76	-0,01	13231	p16,8	0,16	73,5
118,70	104,49	APFEngTrdb		111,75	110,00	111,75	+1,24	6		0,00	
† 18,65	13,50	ARC Eng un	AET	18,65	18,32	18,65	+0,19	20740	p9,7	0,99	18,8
† 32,00	21,10	ARC Res	ARX	32,00	32,00	32,00	+1,00	2		0,00	
3,14	0,82	ART Advd	ARA	1,26	1,10	1,14	-0,06	371		u-0,27	
59,75	45,65	♦ATCO 1 NV	ACO	58,75	57,50	58,00	+0,20	1149	2,4	5,39	10,8
59,65	46,00	ATCO I		58,55	58,00	58,55	+0,55	4	2,4	5,39	10,9
29,95	27,08	ATCO pf3		29,08	28,76	28,87	-0,02	85	5,0		
25,38	17,75	ATI Tech	ATY	22,12	21,14	21,41	-0,54	47289		u0,90	19,5
n 20,55	13,41	*ATI Tchnlgys		18,00	17,20	17,60	-0,65	18		u0,90	19,6
14,25	9,87	ATS Auto	ATA	12,40	11,75	12,29	+0,53	11080		0,03	
0,65	0,42	AZCAR	AZZ	0,62	0,56	0,61	+0,05	784		0,04	14,9
† 21,53	15,33	AastraTch	AAH	21,53	20,54	20,54	-0,65	583		1,24	16,6
49,00	37,25	AberDia	ABZ	41,30	39,42	40,01	-0,83	3082	1,8	u0,46	71,2
9,59	8,50	AberdnAP	FAP	9,59	9,41	9,52	+0,06	2364	7,6	-0,22	
11,38	8,44	AberdnG7	GSV	9,58	9,35	9,49	+0,08	952	p12,5	1,33	7,1
21,37	19,34	AbrdnSCOT	SCO	20,70	20,38	20,55	+0,15	485	p5,4	0,82	25,1
10,97	6,25	AbitibCons	A	7,64	7,18	7,18	-0,26	64316	1,4	-0,18	
n 6,35	5,15	*AbitibConsUS		5,95	5,95	5,95	-0,20	1	1,4	-0,18	
15,60	11,07	Acclaim	AE	14,95	14,54	14,89	+0,27	15496	p13,1	0,04	
157,98	111,17	AcclmEngdb		139,56	139,56	139,56	-10,39	e50		0,00	
n 114,16	100,60	AcclmEngAdb		113,00	110,26	110,99	-0,01	62		0,00	
11,25	6,90	AccordFn	ACD	8,26	8,15	8,15	-0,60	242	2,2	0,71	11,5
n 4,60	1,55	AccreteEng	GZ	4,50	4,35	4,48	+0,03	939		0,00	
9,79	5,00	Acetex	ATX	8,90	8,78	8,80		3169		u-0,21	
n 10,70	8,10	ActyAllCap	AAI	10,19	9,84	10,02	-0,04	1819	p6,4	0,00	
10,81	9,26	ActyGrwthunAIG		10,60	10,27	10,60	+0,40	1734	p6,6	0,00	
n 5,75	5,00	Adaltis	ADS	5,38	5,15	5,35	+0,01	5200		0,00	
2,50	0,95	AdastraMinAAA		2,03	1,90	2,00		2072		u-0,12	
†n 27,75	20,00	Addenda	ADV	27,75	24,75	26,80	+2,05	2185		0,00	
0,65	0,20	Adeptron	ATQ	0,27	0,24	0,25	+0,01	872		-0,08	
0,84	0,34	Adherex	AHX	0,41	0,38	0,38	-0,02	1860		-0,09	
14,83	4,80	AdvFibr un	AFT	6,30	5,93	6,20	+0,24	4444	p15,3	0,13	47,7
22,54	16,01	AdvEng un	AVN	22,00	21,68	21,93	+0,13	11310	p13,1	0,36	60,9
166,09	121,14	AdvEng db		162,01	162,00	162,01	+2,01	4		0,00	
132,00	101,00	AdvEngAdb		129,00	126,96	128,20	+0,75	24		0,00	
135,20	106,00	AdvtgEnBdb		133,00	132,28	132,28	+2,85	3		0,00	
n 111,00	101,75	AdvtgEnCdb		109,75	107,86	109,26	+0,76	27		0,00	
n 109,50	101,05	AdvtgEnDdb		107,55	106,50	107,00	+0,94	17		0,00	
0,22	0,07	Advantex	ADX	0,11	0,08	0,08	-0,02	1022		-0,05	
7,05	4,20	AeconGrp	ARE	6,69	6,00	6,15	-0,53	1476		-0,17	
1,08	0,29	AfriOre	AFO	0,74	0,69	0,71	+0,06	574		0,01	71,0
†n 12,90	9,80	AgGrwthun	AFN	12,90	12,30	12,70	+0,40	1922	p7,8	0,00	
19,95	15,35	AgnicoEag	AGE	16,17	15,41	16,17	+0,73	9558	0,2	u0,44	30,1
4,00	2,35	*AgnicEaglwt		2,50	2,40	2,35		nt		0,00	
129,95	108,90	*Agnico db		111,90	109,00	111,90	+2,90	12		0,00	
9,75	7,00	♦Agnicore LV	AU	8,22	8,00	8,06	+0,03	275	1,5	-0,22	
16,00	14,25	AgricoreApf		14,90	14,50	14,33		nt	7,0	0,00	
145,50	112,01	Agricoredb		120,00	118,00	118,00		nt		0,00	
22,76	16,26	Agrium	AGU	20,03	18,90	19,76	+0,81	30800	0,7	u0,39	41,5
c 6,48	0,35	GrpLesAils	MOD	0,45	0,38	0,40	+0,05	746		0,00	
36,00	13,95	Ainswrth	ANS	31,00	25,61	30,25	+3,75	829	p3,3	10,41	2,9
↑ 3,80	1,51	Airboss	BOS	3,80	3,40	3,80	+0,40	1320		-0,14	
0,73	0,30	AirIQ	IQ	0,62	0,53	0,55	-0,04	8788		-0,14	
n 4,29	1,84	AlamosGld	AGI	4,06	3,55	3,80	+0,05	49870		u-0,07	
4,10	3,01	AlarmForc	AF	3,69	3,50	3,66	+0,06	519		0,17	21,5
↓a 66,08	47,36	Alcan	AL	49,35	47,36	47,47	-3,83	67341	1,5	u2,04	19,1
n 52,25	37,00	*Alcan		39,60	38,63	39,10	-3,45	5	1,5	u2,04	19,2
27,20	25,11	AlcanCpf		26,20	25,81	26,20	+0,10	68	4,0	0,00	
26,00	24,40	AlcanEpf		25,35	25,10	25,30	+0,30	42	3,1	0,00	
24,21	13,99	♦AlcatlCda	AT	17,21	16,89	16,92	-0,32	82		0,00	
14,25	10,35	AlexisNhun	AN	13,34	13,05	13,28	+0,13	1551	p8,3	0,55	24,3
†n 103,00	95,71	AlexisNihondb		103,00	100,10	102,00	+1,50	133		0,00	
0,16	0,05	Algo Grp	AO	0,06	0,06	0,06		15		-0,05	
73,35	57,00	AlgomCent	ALC	73,00	72,00	73,00	+1,00	42	1,4	4,26	17,1
30,85	7,52	AlgomaStl	AGA	27,90	26,30	26,40	-1,35	16565		6,63	4,0
11,30	9,01	AlgPwr un	APF	10,53	10,32	10,45	-0,03	4295	p8,8	0,43	24,3
n 108,00	99,00	AlgonqnPwrdb		106,25	105,00	105,00	-0,50	23		0,00	
34,70	25,00	Aliant	AIT	29,59	28,50	29,45	+0,70	3991	3,7	1,23	23,9
27,24	25,01	Aliant pf		26,00	25,66	26,00	-0,10	183	5,2	0,00	
↑ 39,10	22,75	♦AlCoucheA MV	ATD	39,10	38,03	38,65	+1,15	144		1,48	26,1
† 39,00	21,95	♦AlCouchBSV		39,00	37,56	38,70	+1,09	11968		1,48	26,1
90,50	65,02	AlbancAcapABK		86,29	85,25	85,42	-0,97	29		0,00	
64,25	61,37	AlbancCpf		62,50	62,01	62,03	-0,02	23	4,9	0,00	
† 33,03	20,76	AlincAtlA	AAC	33,03	32,96	33,03	+1,33	7		0,00	
† 34,01	20,26	♦AlincAtlBNV		34,01	31,65	32,98	+1,05	13715		0,00	
n 18,30	12,96	AllianceSp unAS	I	17,20	16,79	17,20	+0,75	357	p10,1	0,00	
n 10,74	9,78	AllianceSp pf		10,50	10,45	10,48	+0,13	127	5,7	0,00	
† 14,99	11,03	AlldREITun	AP	14,99	14,00	14,75	+0,80	1184	p7,7	1,00	14,8
2,63	1,45	Almaden	AMM	1,75	1,63	1,71	+0,04	1151		-0,06	
†x 23,64	18,52	AltaGsIncmALA		23,64	22,93	23,64	+0,59	5455	p5,7	0,00	
1,15	0,73	Am Inc LP	AI	0,94	0,85	0,90	+0,06	296	p24,4	0,00	
12,40	10,03	AmerIncmunUSA		10,63	10,35	10,45	+0,05	361	p9,6	0,00	
n 2,20	1,30	AmerigoRs	ARG	1,82	1,66	1,79	+0,04	4241		u0,18	8,3
n 1,44	0,82	AmergReswt		1,15	1,00	1,15	+0,10	2070		0,00	
14,10	10,96	AmrStr un	RSP	12,20	11,96	12,17	+0,29	40	p9,0	0,00	
5,50	2,85	Amica	ACC	5,30	4,82	4,90	-0,59	209		-0,01	
10,34	5,00	Amisco	IAC	5,30	5,15	5,25	-0,10	189	7,6	0,73	7,2
1,10	0,67	♦Amisk A	AS	0,78	0,78	0,78	+0,03	6		-0,27	
13,70	10,50	Amtelcm unAMT		13,55	13,30	13,30	-0,25	211	p9,0	0,78	17,1
n 1,91	1,35	AnatoliaMinrlANO		1,72	1,59	1,69	+0,10	1883		0,00	
31,00	23,50	Andres B	ADW	34,00	29,00	31,00		nt	1,8	1,53	20,3
28,40	21,00	♦AndresA NV		27,00	25,50	25,51	-0,91	149	2,5	1,76	14,5
s 39,00	18,92	Angiotch	ANP	22,60	21,57	21,62	+0,04	9244		u0,00	
n 29,02	15,00	*Angiotch		18,00	18,00	18,00	+0,38	2		u0,00	
8,69	4,10	AnorMED	AOM	5,45	5,12	5,12	-0,22	1097		-0,62	
1,59	0,80	AnthyOrk	ACL	1,06	1,05	1,06	-0,04	71		-0,27	
2,39	0,85	Antrim	AEN	1,18	0,93	1,00	+0,05	18047		-0,08	
†n 7,40	4,00	Anvil	AVM	7,40	6,90	7,35	+0,59	760		u0,00	
3,15	0,65	Apollo Gld	APG	0,87	0,78	0,84	-0,03	28126		u-0,17	
n 2,93	1,70	Aquest	AEX	2,18	2,10	2,18	+0,04	1226		-0,04	
† 19,05	15,75	ArborMemAABO		19,05	19,00	19,00	+0,05	25	p0,4	1,82	10,4
20,50	13,75	♦ArborMemB NV			19,99	19,00	19,00	-0,60	71	p0,4	1,82
10,4											
12,42	10,50	ArctcGla	AG	11,90	11,75	11,85	-0,05	722	p9,0	0,46	25,8
†n 3,11	1,72	ArgoEng	AAE	3,11	2,87	2,89	-0,11	9969		-0,04	
↓ 48,00	41,00	ArgusApf	AR	41,00	41,00	41,00	-2,00	1	6,1	0,00	
47,95	38,00	ArgusBpf		44,00	43,00	43,00	+2,00	13	6,3	0,00	
48,00	40,50	ArgusDpf		46,00	46,00	46,00	+5,00	1	5,7	0,00	
n 14,15	9,98	Armtec un	ARF	13,85	13,25	13,65	+0,26	1411	p7,1	0,00	
†n 11,90	9,91	Arriscraft unAIN		11,90	11,23	11,46	-0,35	5389	p1,4	0,00	
n 10,87	6,36	ArtInMtnunAIM		7,74	7,35	7,60	+0,30	1550	p8,1	0,00	
6,47	2,56	Asbestos	AB	6,25	5,80	5,60		nt		-2,62	
2,06	0,87	AshtonMng	ACA	1,00	0,94	0,94	-0,06	1396		-0,12	
0,25	0,09	AsiaPcRs	APQ	0,17	0,15	0,15	-0,02	21036		0,00	
0,51	0,16	AspenRes	ASR	0,32	0,26	0,26	-0,02	4088		u-0,36	
↓ 12,08	* 6,11	AssocBrndsABF		8,35	6,11	6,60	-1,70	7339	p15,4	0,67	9,9
↑ 33,10	26,80	♦AstralA NVACM		33,10	31,50	31,95	-1,05	5345	0,6	1,72	18,6
↑ 33,00	27,01	♦AstralB SV		33,00	31,90	32,00	-0,70	236	0,6	1,72	18,6
†n 11,25	9,90	Atl Pwr IPS	ATP	11,25	10,85	11,02	+0,02	27978	p1,8	0,00	
0,79	0,27	AtlntsSys	AIQ	0,43	0,40	0,43	+0,03	1139		0,14	3,0
7,40	4,45	AtlasCld	FZR	5,98	5,45	5,82	+0,31	4284		-0,29	
4,50	2,65	AtlasEnrg	AED	4,05	3,50	3,83	+0,38	80798		-0,02	
1,05	0,29	Atna Res	ATN	0,74	0,65	0,74	+0,01	5896		-0,09	
8,30	5,15	Aur Res	AUR	6,40	6,10	6,35	+0,18	44173	p1,6	u0,74	7,0
0,23	0,10	AuradoEn	AEO	0,15	0,14	0,14		1833		-0,02	
1,85	1,24	AurizonMn	ARZ	1,69	1,55	1,69	+0,13	2204		-0,01	
3,35	1,25	Automodlr	AM	1,52	1,42	1,50	-0,02	152		0,13	11,5
↓ 0,63	0,25	Avcorp	AVP	0,30	0,25	0,30	-0,02	1550		-0,09	
n 11,35	7,81	Avenir un	AVF	11,35	11,10	11,25	-0,02	1242	p10,0	0,20	56,4
28,95	18,15	Axcan	AXP	23,74	22,42	23,10	+0,32	5759		u0,89	21,3
0,92	0,43	Axia	AXX	0,84	0,81	0,83	-0,02	575		-0,13	
n 1,27	0,43	AzureDyn	AZD	1,00	0,82	0,96	+0,12	17374		-0,09	
11,73	6,95	BSpltIIcs	BXN	11,43	10,81	11,21	-0,28	273		0,00	
x 18,86	18,30	BSpltIIpf		18,61	18,33	18,33	-0,24	356	6,0	0,00	
30,28	25,64	BCE	BCE	30,11	29,25	29,78	-0,12	91303	4,0	1,64	18,2
27,70	25,65	BCEpfAA		27,15	27,00	27,05	-0,10	853	5,0	0,00	
27,99	26,00	BCEpfAC		27,40	27,00	27,01	-0,14	112	5,1	0,00	
27,12	25,50	BCEpfR		26,20	26,05	26,16	+0,01	172	5,9	0,00	
25,55	24,55	BCEpfS		25,02	24,91	25,00		396	2,9	0,00	
26,00	24,27	BCEpfY		25,84	25,10	25,10		14	2,9	0,00	
27,75	25,95	BCEpfZ		27,10	26,90	27,04	+0,09	71	4,9	0,00	
15,00	10,51	BCXSpltcapBCX		14,00	13,30	13,89	+0,14	127	p2,8	0,00	
16,50	15,30	BCXSpltApf		16,14	16,05	16,05	-0,01	45	4,4	0,00	
28,98	16,11	BFI Cda un	BFC	27,10	24,80	27,08	+2,28	9088	p4,9	0,69	39,2
†n 26,40	23,76	BFI CdaFdrcpt		26,40	24,61	26,21	+1,52	4671		0,00	
n 15,90	13,50	BMONTcap BMT		14,89	13,76	13,90	-0,15	187	1,1	0,00	
†n 28,65	27,82	BMONT pf		28,65	28,16	28,40	-0,05	72	4,4	0,00	
13,00	9,50	♦BMTC A SVG	BT	12,75	12,50	12,75	+0,10	260	0,9	1,31	9,7
72,00	32,50	BNN Invts	BNB	66,30	66,30	66,30	-0,70	1		-1,57	
28,75	25,20	BNNSpltpfdBNA		27,10	27,10	27,10	+0,10	39	5,8	0,00	
n 26,30	24,23

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 JANVIER 2005

Statistiques de la semaine terminée le xx mois 2005

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Les plus fortes hausses						
Datamark	918	↑3,00	2,32	2,95	+0,88	+42,5
Gen Donlee un	5 994	3,60	2,60	3,50	+0,90	+34,6
Brainhunter	14 536	1,34	0,95	1,30	+0,30	+30,0
MethylGene	177	3,50	↓2,65	3,45	+0,65	+23,2
Desert Sun	21 105	↑2,35	1,82	2,33	+0,41	+21,4
First Quantum	17 634	↑20,57	17,06	20,57	+3,52	+20,6
Cipher Phrmctcl	905	2,45	1,95	2,30	+0,38	+19,8
Ivernia	18 487	↑1,51	1,21	1,47	+0,24	+19,5
easyhome	575	↑23,85	19,30	23,00	+3,70	+19,2
Spectral Diag	7 445	1,25	↓0,99	1,25	+0,20	+19,0
Les plus fortes baisses						
SR Telecom	50 299	3,42	1,60	1,61	−1,81	−52,9
Find Energy	28 216	4,08	2,55	2,64	−1,41	−34,8
Cda Sthn Pet LV	171	8,25	6,00	6,39	−2,46	−27,8
Bridges Trnstns	351	1,10	0,90	0,90	−0,31	−25,6
Assoc Brands	7 339	8,35	↓6,11	6,60	−1,70	−20,5
AFM Hospitlty	5	0,80	↓0,80	0,80	−0,20	−20,0
Psion Cda	23	1,65	1,65	1,65	−0,40	−19,5
Spectrum Sgnl	1 165	2,99	2,28	2,29	−0,51	−18,2
CoolBrndsA SV	31 746	8,20	7,25	7,39	−1,47	−16,6
Wolfden Res	24 266	4,28	↓3,25	3,55	−0,70	−16,5
Les plus actifs						
Nortel Networks	471 149	4,04	3,72	3,85	−0,19	−4,7
Wheaton River	230 468	4,00	3,71	4,00	+0,24	+6,4
BombardierB SV	205 351	2,38	2,23	2,23	−0,03	−1,3
Hillsborough	183 161	↑2,33	1,62	1,86		
Bank of Mtl	117 073	56,34	55,01	55,13	−1,17	−2,1
Bank of NS	107 074	40,05	39,52	39,93	+0,12	+0,3
Molson A	100 245	37,89	36,81	37,65	+0,15	+0,4
UTS Energy	97 892	↑1,25	1,15	1,19		
Novelis	91 601	29,19	↓26,62	28,25	−0,89	−3,1
Royal Bank	91 560	63,65	62,76	63,37	+0,61	+1,0

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
	27,25	25,40	BillNrdqApf	BNG	26,20	25,76	26,20	+0,70	377	5,5	0,00	
	16,75	11,01	BellNrdq unBNQ		16,45	16,07	16,28	+0,17	2576	p6,1	0,99	16,4
	4,50	2,10	Belzberg	BLZ	2,90	2,84	2,90	+0,05	161		−0,15	
	5,19	2,62	BemaGld	BGO	3,62	3,35	3,62	+0,26	77429		u-0,16	
n	3,34	3,09	*BemaGld	US	3⅛	2,92	3,34		nt		u-0,16	
	3,57	1,37	BemaGldwt		2,05	1,80	2,01	+0,03	16514		0,00	
	28,45	3,45	BennttlEnv	BEV	4,35	4,02	4,03	−0,08	1076		−0,12	
	3,50	1,30	BenvestA	BCI	3,49	3,20	3,48	−0,01	38		0,00	
	1,25	0,43	Bestar	BES	0,50	0,47	0,50	−0,03	85		0,04	12,5
	32,85	24,74	Big8capsh	BIG	31,30	30,49	31,00	+0,51	297		0,00	
	26,25	25,12	Big8Apf		25,88	25,61	25,71	+0,11	125	4,4	0,00	
	18,50	10,51	BigRockun	BR	18,14	17,51	18,00	+0,11	203	p5,3	1,17	15,4
	3,90	2,90	BioMS	MS	3,24	3,07	3,22	+0,03	487		−0,24	
	4,97	1,05	Biomira	BRA	2,80	2,35	2,37	−0,19	5776		−0,18	
	2,25	1,25	Bioniche	BNC	1,70	1,50	1,70	+0,25	361		−0,31	
	3,75	1,40	Bioscrypt	BYT	2,28	2,00	2,16	+0,07	11565		u-0,04	
	32,75	16,90	Biovail	BVF	19,73	18,25	19,21	+0,46	16549		u-0,65	
	1,13	0,43	BirimGld	BGI	0,55	0,51	0,55	+0,03	872		0,09	6,1
	9,15	4,05	BlckRckVn	BVI	9,10	8,49	8,93	+0,01	11425		0,09	99,2
n	2,81	1,11	BlizzrdEng	BZZ	2,81	2,55	2,57	−0,02	35694		0,00	
n	9,45	7,00	BluMtnEn	GAS	8,44	7,77	8,00	−0,35	2498		0,16	50,0
	9,98	8,60	BluMont un	BSP	9,85	9,72	9,72	−0,11	624		1,40	6,9
n	18,95	15,20	BrdwlkREIT	BEI	18,95	18,40	18,95	+0,25	4165	p4,9	0,00	
c	2,60	0,68	Bocenor	GBO	1,28	1,00	1,05	−0,10	188		0,35	3,0
	7,90	4,05	BoldenAB	BLS	5,11	4,61	4,75	+0,15	26		1,29	3,7
s	2,46	1,15	BolivarGld	BGC	2,09	1,87	1,94	−0,02	17174		−0,08	
	1,55	0,84	Bolivarwt		1,15	1,15	1,15	−0,05	20		0,00	
	1,16	0,39	BolivrGldwtA		0,85	0,85	0,85		149		0,00	
n	0,60	0,25	BolivrGldwtB		0,40	0,34	0,40	+0,10	923		0,00	
	7,11	2,01	♦BombrdrA MVB	BD	2,55	2,40	2,43	−0,02	2580		3,7 u-0,33	
	7,13	1,87	♦BombrdrB SV		2,38	2,23	2,23	−0,03	205351		4,1 u-0,33	
	24,99	12,75	Bmbrdr2pf		14,54	14,01	14,10	−0,45	169		7,5 0,00	
	26,25	16,80	Bmbrdr4pf		19,30	18,02	18,70	+0,44	479		8,4 0,00	
	25,00	14,02	Bmbrdr3pf		15,00	14,40	14,55	−0,20	1854		9,4 0,00	
↑	28,90	18,07	BonavstEngBNP		28,90	27,95	28,82	+0,77	17969	p10,9	2,27	12,7
n	125,00	103,50	BnvstEngdb		125,00	121,63	125,00	+3,10	41		0,00	
n	108,00	102,00	Bonavsta 6.75		108,00	106,10	108,00	+1,50	562		0,00	
	26,00	15,15	Bonterra unBNE		25,50	24,88	25,40	+0,30	1488	p7,4	1,28	19,8
↑	6,05	3,60	Boralex A	BLX	6,05	5,50	6,00	+0,25	1146		0,01	
	11,98	9,50	BoralxPwr	BPT	11,20	10,88	11,14	+0,01	3291	p8,1	0,62	18,0
	13,80	10,10	Borealisun	BRE	13,48	13,30	13,40	−0,03	3282	p7,9	0,00	
n	112,00	97,01	Borealisdb		110,50	108,66	110,50	+1,00	59		0,00	
	15,05	11,36	BstnPzza unBPF		14,65	14,30	14,49	−0,01	450	p7,7	1,11	13,1
	2,20	1,20	BowVlyEn	BVX	2,20	1,88	2,10	−0,05	2515		−0,08	
	62,15	43,30	♦BowtrCdaBWX		48,23	46,17	48,23		nt		2,0 u-1,80	
	10,75	5,70	BoydIncmunBYD		8,68	7,99	8,20	+0,20	1824	p13,9	0,64	12,9
n	110,26	99,00	BoydGrpdb		101,50	101,00	101,00	+2,00	e50		0,00	
	1,98	0,61	Brainhuntr	BH	1,34	0,95	1,30	+0,30	14536		0,04	33,3
	14,95	13,50	♦BrmptnBrSVB	BL	14,20	13,93	14,16	+0,06	63	1,4	1,65	8,6
n	50,05	47,05	Brascade pf	BBCA	49,55	49,05	49,05		14	6,6	0,00	
s	47,33	27,63	BrascanA LV	BNN	43,24	40,75	41,55	+0,35	20936	1,6	u2,52	13,5
n	36,47	33,00	*BrascanA LV		34,50	33,60	34,35	+0,34	23	1,6	u2,52	13,6
	24,00	22,36	Brascn2pf		23,60	23,00	23,50	+0,35	260	3,1	0,00	
	25,00	22,50	Brascn4pf		24,00	23,15	23,69	−0,31	120	3,0	0,00	
	26,00	24,00	Brascn8pf		25,00	25,00	25,00	+0,25	4	3,5	0,00	
	27,45	25,00	Brascn9pf		26,85	26,25	26,25	−0,49	73	5,4	0,00	
	28,80	25,87	Brascn10pf		28,40	28,00	28,10	−0,22	317	5,1	0,00	
	28,60	25,90	Brascn11pf		28,10	27,22	27,40	−0,70	203	5,0	0,00	
	28,40	23,90	Brascn12pf		28,22	27,51	27,66	+0,16	226	4,9	0,00	
	28,44	25,72	Brascn pf		27,69	27,16	27,22	−0,48	147	7,7	0,00	
	28,79	25,64	BrascnTpf		27,93	27,50	27,74	+0,26	78	7,5	0,00	
	24,75	22,75	BrascnFnApfBNF		23,75	22,85	23,00	−0,25	84	3,1	0,00	
		⅜	BrascnFnBpf		120,00	90,00	⅜		nt		0,00	
	24,75	22,25	BrascnFnCpf		24,00	22,75	23,45	+0,30	41	3,0	0,00	
	11,45	9,55	BrscnSndVstBST		11,40	11,22	11,30	+0,19	516	p7,6		
n	10,66	9,95	BrscnSnVst unBST		10,66	10,24	10,36	+0,01	307	p1,7		
	0,85	0,32	BrazlnDmndBDY		0,50	0,47	0,49	+0,01	795		−0,08	
	0,86	0,33	Breakwtr BWR		0,66	0,56	0,65	+0,09	254736		0,05	13,0
n	0,51	0,17	Breakwtrwt		0,25	0,21	0,25	+0,04	41511		0,00	
	2,34	0,71	BrickBrew	BRB	2,25	2,15	2,20	−0,05	774		0,10	22,0
n	14,13	10,09	BrickGrp un	BRK	13,75	13,45	13,64	−0,16	3046	p5,4	0,00	
	1,65	0,63	BrdgsTrnst	BIT	1,10	0,90	0,90	−0,31	351		−0,28	
	12,75	9,54	BrmptnEWInEW		12,19	11,75	11,92	+0,04	3380	p10,1	2,76	4,3
n	10,50	9,60	BrmptnEWOunOG		10,50	10,25	10,40	+0,05	4158	p3,8	0,00	
n	14,85	12,00	BrmptnEqA	BE	12,99	12,83	12,86	−0,09	270	9,3	0,00	
n	10,80	9,98	BrmptnEqApf		10,80	10,62	10,65	−0,10	659	4,9	0,00	
↑	14,50	11,01	BrmptnMVPMVP		14,50	14,12	14,25	+0,11	651	p7,4	3,32	4,3
	13,16	9,90	BrmptnStunBSR		13,10	12,63	12,88	+0,27	2269	p6,8	2,34	5,5
	13,65	10,20	Brmptn un	VIP	13,20	12,70	12,90	+0,10	670	p8,5	2,83	4,6
	47,40	37,25	Brookfld	BPO	47,00	44,25	45,50	+1,04	1335	1,7	u1,77	21,0
	28,00	24,75	BrkfldpfF		28,00	27,46	27,89	+0,39	199	5,4	0,00	
	26,99	24,50	BrkfldpfH		26,80	26,40	26,50	−0,01	5300	5,4	0,00	
	27,00	24,70	BrkfldpfI		26,50	26,01	26,40	−0,10	5439	4,9	0,00	
↑n	25,90	22,25	BrkfldpfJ		25,90	25,10	25,25	−0,25	1659	5,0	0,00	
n	25,50	23,76	BrookfldPpfK		25,44	25,10	25,40	+0,15	5556	5,1	0,00	
	27,00	24,85	*BrkfldpfG		26,90	26,40	26,50	−0,10	165	5,0	0,00	
	7,63	5,70	BuhlerInds	BUI	7,59	7,30	7,40	−0,10	154	p1,9	0,48	15,4
↑	2,65	0,80	Bulldog A	BDE	2,65	2,38	2,38	+0,03	12595		0,07	34,0
↑	8,30	5,50	Bulldog B		8,30	8,25	8,30	+0,25	102		0,07	
s	55,00	35,72	BurlResIn	B	53,75	52,25	53,66	+2,05	40	0,7	u3,83	11,5
	2,55	0,96	BurmisEng	BME	2,14	1,97	2,10	−0,03	3094		0,05	42,0
	0,35	0,14	Burntsand	BRT	0,18	0,17	0,17		1394		−0,05	
	12,95	10,80	BusDvS&P4BDB		12,80	12,60	12,60	−0,10	166		0,00	
↑	10,60	10,10	BusDvEur2		10,60	10,50	10,60	+0,10	14		0,00	
	9,00	8,40	BusDvBkInt		9,00	8,85	8,84		nt		0,00	
	11,00	10,05	BusDvGE15		10,90	10,90	10,90		10		0,00	
	8,94	8,25	BusDvIEInt		9,15	8,84	8,87		nt		0,00	
	13,45	11,15	BusDvNas10		13,35	13,00	13,00	−0,20	32		0,00	
	11,65	10,60	BusDevDJ2		11,55	11,55	11,55	−0,05	50		0,00	
	9,00	8,40	BusDvGE1		9,00	8,78	8,91		nt		0,00	
	8,30	7,55	*BusDev nt		8,30	8,15	8,30		55		0,00	
	10,95	9,95	BusDevBlu1		10,95	10,90	10,90		65		0,00	
↑	11,25	10,34	BusDvS&P3		11,25	11,10	11,10		369		0,00	
	11,80	10,35	BusDvNas4		11,00	11,00	11,00		68		0,00	
	12,75	9,70	BusTrEqun	BW1	12,45	11,50	12,00	+0,20	404	p9,5	0,00	
C/D												
	6,77	4,40	CAE	CAE	5,18	4,90	4,96	−0,04	44809	2,4	0,31	16,0
	20,70	16,83	CCL A	CCL	18,97	18,97	18,97	+0,22	3	1,8	1,90	10,0
	21,00	16,20	♦CCL B NV		18,79	18,15	18,50	+0,24	3754	2,2	1,95	9,5
	0,80	0,38	CCR Techs	CRL	0,53	0,48	0,52		1265		0,05	11,1
	44,30	28,00	CCS Incm unCCR		42,00	40,75	42,00	+0,41	1604	p5,0	1,83	23,0
	5,88	3,03	CE Frnkln	CFT	4,65	4,58	4,58	−0,02	8		0,21	21,8
n	4,65	2,50	CES SoftwareFUN		4,55	4,26	4,30	−0,15	1909		0,00	
	11,48	1,86	CFM	CFM	2,60	2,30	2,50	+0,07	5154		u0,25	8,3
	9,29	7,28	♦CGI A SV	GIB	7,94	7,48	7,71	+0,20	21214		0,50	15,4
x	52,77	34,75	♦CHC B MV	FLY	54,25	53,60	52,77		nt	1,1	3,49	15,1
↑x	54,18	31,31	♦CHC A SV		54,18	51,50	53,60	+1,60	3253	1,1	3,49	15,4
	36,00	28,00	CHUM	CHM	36,00	33,52	33,52	−0,48	24	0,1	1,63	20,6
↑	34,00	24,51	♦CHUM B NV		34,00	31,50	33,00	+1,50	1219	0,1	1,63	20,2
	18,35	14,40	CI Fund	CIX	17,68	17,05	17,40	+0,33	23285	3,4	1,00	17,4
	2,54	1,76	CIMstr LP	CIP	1,82	1,79	1,79	−0,02	212	p31,8	0,61	2,9
↑	10,37	8,05	CLEARLINK	CNK	10,37	10,10	10,25	+0,20	236	p2,9	0,73	14,0
↑n	14,00	9,70	CMLHlthcrunCLC		14,00	13,32	13,95	+0,60	11012	p6,4	0,79	17,7
	3,80	2,15	COM DEV	CDV	3,10	3,05	3,05	−0,01	8691		0,11	27,7
	114,50	99,00	COM DEVdb		114,95	105,10	110,00		nt		0,00	
	13,23	10,01	COMPASun	CMZ	12,99	12,66	12,85		840	p7,8	2,63	4,9
	2,40	1,50	CI Energy	CTT	1,79	1,60	1,79	+0,09	1560		0,00	
↑	98,80	71,92	CP HOLDRS	HCH	98,80	95,01	97,07	+0,97	164	p1,5	0,00	
	26,25	14,48	CP Ships	TEU	16,79	16,00	16,62	+0,17	15602	1,2	u0,72	18,9
	6,25	3,07	CPI Plstcs	CPI	5,15	4,25	4,75	+0,50	2117		0,15	31,7
	4,44	2,42	CSI Wrlss	CSY	3,95	3,44	3,56	−0,40	13711		0,09	39,6
	0,08	0,01	♦CableSatisSVCSQ		0,02	0,01	0,01		8737		0,00	
	0,16	0,07	CalderaRs	CDR	0,10	0,09	0,09	−0,01	2511		0,00	
x	2,01	1,40	♦CaldwellNVCWL		1,82	1,68	1,80	−0,08	10618	4,4	0,06	29,5
	0,42	0,11	Caledonia	CAL	0,12	0,11	0,12		9133		−0,07	
↑n	52,00	19,00	Calfrac	CFW	52,00	48,50	50,00	+1,75	1054		−0,66	
	16,00	9,10	CalianTech	CTY	14,90	14,61	14,80	+0,17	485	2,2	1,33	11,1
	5,98	2,13	Call-Net	FON	3,10	2,80	2,92	−0,07	303		−2,26	
	6,00	2,10	♦CallNetB NV		2,93	2,80	2,88	−0,05	472		−2,26	
	19,10	13,16	CallowyRE	CWT	18,48	18,09	18,48	+0,25	1538	p6,6	1,04	17,7
n	112,96	92,50	CllwyREITdb		109,25	106,26	109,25	+0,79	22		0,00	
	15,15	10,15	CalpnNatun	CXT	14,00	13,40	13,93	+0,43	7786	p12,9	0,34	41,0
	12,58	9,70	CalpinPwr	CF	11,33	10,87	11,30	+0,36	8547	p8,5	0,87	13,0
	4,30	2,80	Cambior	CBJ	3,21	2,97	3,21	+0,20	55530		u0,03	87,6
	1,99	0,75	CambiorwtC		0,95	0,85	0,95	+0,15	313		0,00	
↓n	0,80	0,37	Cambior wt D		0,46	0,37	0,46	+0,06	314		0,00	
↑	2,50	1,50	Camco	COC	2,50	2,35	2,50	+0,10	40		−2,71	
↑s	42,79	19,08	Cameco	CCO	42,79	41,60	42,25	+0,65	35201	0,5	1,09	38,8
↑	209,50	115,00	Cameco5db		209,50	205,08	209,00		467		0,00	
	0,98	0,37	CampbllRs	CCH	0,52	0,47	0,50	+0,02	5404		−0,03	
n	11,10	7,96	Canaccord	CCI	10,55	9,20	10,05	+0,63	6306	p1,0	0,00	
	47,00	24,70	CdaBread	CBV	45,00	42,10	44,00	+1,50	207	0,5	2,33	18,9
	28,99	25,40	CdaLifeBpf	CL	27,80	27,50	27,51	−0,01	138	5,7	0,00	
	9,55	5,10	♦CdaSthn LVCSW		8,25	6,00	6,39	−2,46	171		0,12	53,3
	9,20	8,50	CdaTr un	CNN	9,10	9,00	9,09	+0,09	142	p4,7	0,45	20,4
	4,00	3,21	CanadexRs	CDX	3,50	3,35	3,35	+0,05	63		0,38	8,8
	16,30	11,51	CdnApt	CAR	14,90	14,25	14,90	+0,50	9674	p7,2	0,42	35,6
	49,06	42,00	CdnFinNT	CFC	46,29	46,10	46,10	−0,40	34	p2,3	0,00	
	16,00	15,00	CdnFinNTpf		15,65	15,20	15,15		nt	5,8	0,00	
	15,50	12,10	CdnGenInv	CGI	15,35	15,01	15,25	+0,12	1639	p5,5	4,61	3,3
	9,96	6,30	CdnGenInvwt		9,60	9,60	9,60	+0,10	6		0,00	
	28,20	25,80	CdnGenInvApf		26,82	26,80	26,80	+0,04	80	5,0	0,00	
	28,25	24,35	CdnGenInvBpf		27,50	27,16	27,50	+0,29	61	4,2	0,00	
	1,28	0,43	CdnGldHntr	CGH	0,59	0,55	0,55	−0,01	836		0,05	11,0
	11,20	9,00	CdnHtl un	HOT	10,65	10,44	10,55	+0,08	4975	p8,5	0,23	45,9
	113,91	102,50	CdnHtl db		111,85	107,76	111,00	+1,00	28		0,00	
n	100,00	97,50	CdnHtl REITdb		100,00	97,50	99,50	+0,70	59		0,00	
	3,70	2,10	CdnHydro	KHD	3,55	3,50	3,52	+0,02	369		0,04	88,0
	74,45	61,10	CIBC	CM	70,00	67,80	67,90	−1,95	65318	3,8	5,60	12,1
	9,49	8,62	CIBC Nik		8,82	8,81	8,82		58			
	8,90	7,50	CIBC Blue		8,66	8,66	8,66	−0,14	10		0,00	
n	11,79	9,00	CIBC un		11,50	11,25	11,41	−0,05	229	0,7	0,00	
	28,55	26,50	CIBC23pf		28,19	27,97	28,13	+0,09	695	4,7	0,00	
	28,15	25,11	CIBC24pf		27,45	27,10	27,20	−0,07	546	5,5	0,00	
	28,24	25,06	CIBC25pf		27,28	27,08	27,17	−0,01	383	5,5	0,00	
	27,80	24,75	CIBC26pf		26,90	26,65	26,85	−0,05	175	5,4	0,00	
	27,39	24,70	CIBC27pf		26,74	26,49	26,70	−0,02	398	5,2	0,00	
n	27,03	25,35	CIBC29pf		26,89	26,36	26,60	−0,28	933	5,1	0,00	
	27,48	24,07	CIBC18pf		26,73	26,37	26,41	−0,14	220	5,2	0,00	
	28,20	26,26	CIBC19pf		27,76	27,58	27,76	+0,21	109	4,5	0,00	
	28,33	26,06	CIBC21pf		26,58	26,35	26,35	−0,02	54	5,7	0,00	
	28,45	26,08	*CIBC22pf		27,00	26,62	26,89	+0,24	92	5,8	0,00	
	27,00	25,51	*CIBC20pf		26,00	25,75	26,00	+0,25	83	5,0	0,00	
s	76,09	49,67	CN Rail	CNR	69,92	67,88	68,17	−0,83	40694	1,1	3,84	17,8
s	55,15	31,91	CdnNatRes	CNQ	54,30	51,61	52,53	+0,08	45012	0,8	4,04	13,0
n	44,25	24,14	*CdnNatRes		44,00	42,00	43,15	−0,35	12	0,8	4,04	13,0
↑	71,40	40,25	CdnOilSnd	COS	71,40	66,35	69,80	+3,45	11454	p2,9	4,97	14,0
	41,55	29,36	CdnPacRail	CP	40,99	39,45	40,29	+0,39	29688	p1,3	2,87	14,0
	18,65	13,25	Cdn REIT	REF	18,50	17,99	18,30	+0,21	2612	p6,8	0,95	19,3
↑	12,31	9,40	Cdn ResInc	RTU	12,31	11,86	12,29	+0,46	381	p8,0	2,13	5,8
n	2,28	1,20	CdnRylts	CZZ	1,89	1,75	1,80	−0,10	1501		−0,02	
	4,88	1,32	CdnSupEn	SNG	2,22	2,02	2,10	−0,13	2301		−0,03	
	75,50	44,10	CdnTire	CTR	70,60	67,00	69,95	−0,10	113	0,7	3,49	20,0
	57,40	40,70	♦CdnTireA NV		54,35	52,38	52,57	−1,46	11332	1,0	3,49	15,1
	64,00	51,42	♦CdnUtil A NV	CU	61,75	60,00	60,05	+0,05	919	3,7	4,82	12,5
	63,90	51,40	CdnUtil B		60,96	59,87	60,35	+0,10	44	3,6	4,82	12,5
	27,95	24,70	CdnUtilWpf		27,23	26,81	27,20	+0,28	97	5,3		
	28,27	24,90	CdnUtilXpf		27,85	27,51	27,60	+0,09	101	5,4		
	28,50	25,51	CdnUtilSpf		27,80	26,00	26,00	−2,00	29	6,3		
	26,25	24,61	CdnUtilQpf		26,00	25,75	26,00	+0,15	21	5,7		
	25,85	24,20	CdnUtilRpf		25,50	25,20	25,50	+0,19	55	5,2		
s	27,00	19,30	CdnWstBk	CWB	26,15	25,00	26,09	+1,08	2631	1,4	1,65	15,8
	4,40	3,40	CdnWrldFd	CWF	4,35	4,20	4,25	−0,08	37		0,59	7,2
	2,04	0,51	Cdn Zinc	CZN	0,58	0,51	0,57	+0,05	5210		0,00	
	6,00	4,01	♦Canam A SVCAM		5,19	5,00	5,19	+0,14	262		−1,21	
↑	110,25	97,00	Canam db		110,25	108,50	108,50	−1,50	7		0,00	
	1,10	0,49	CanarcRes	CCM	0,58	0,54	0,54	−0,03	2389		u-0,02	
	27,96	25,30	CanCap54	CAC	26,40	26,35	26,40	+0,35	8	5,1	0,00	
	0,85	0,23	CancorMns	KCR	0,30	0,26	0,30	+0,03	675		−0,02	
↓n	0,80	0,48	Candente	DNT	0,59	0,48	0,49	−0,08	3095		u0,00	
	17,25	12,00	Canfor	CFP	16,20	15,25	15,45	+0,15	21493		3,65	4,2
	11,85	8,25	Cangene	CNJ	10,70	9,90	9,90	−0,80	2277		0,40	24,8
↑	16,48	10,75	CanicoRes	CNI	16,48	15,50	15,71	−0,29	5277		−1,03	
	2,09	0,06	CanicoAwt		0,44	0,25	0,25	−0,14	2301		0,00	
	0,10	0,04

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 JANVIER 2005

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www.LESAFFAIRES.com

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
1,02	0,46	Eastmain	ER	0,59	0,53	0,55	−0,05	1858		0,01	55,0
↑ 23,85	9,40	easyhome	EH	23,85	19,30	23,00	+3,70	575	0,7	1,51	15,2
↑ 58,25	47,49	EconmcInv	EVT	58,25	56,90	57,00	+0,80	60	p1,1	1,32	43,2
50,01	50,00	EconInv A		⅜	50,00	50,01		nt	5,0	0,00	
↓ 2,70	0,89	EcopiaBio	EIA	1,00	0,89	0,91	−0,09	3069		−0,14	
1,34	0,22	Eiger	AXA	0,30	0,27	0,28	−0,01	548		−0,19	
4,43	2,72	Eldorado	ELD	3,48	3,27	3,45	+0,16	20112		u-0,22	
0,80	0,20	♦ElctrhmY	NVELL	0,28	0,27	0,27	−0,02	405		−0,89	
1,00	0,20	Elctrhm X		0,28	0,28	0,28		81		−0,89	
2,45	0,43	Elctrvaya	EFL	0,57	0,47	0,57	+0,09	580		u-0,12	
n 1,50	1,21	ElginRes	ELR	1,30	1,25	1,29	+0,01	3015		−0,29	
19,97	16,40	Emera	EMA	19,97	19,60	19,70	+0,12	6521	4,5	1,35	14,6
6,70	2,93	Emergis	EME	3,60	3,42	3,44	−0,11	3666	p42,2	−0,94	
32,50	24,11	♦Empire A	NVEMP	32,45	30,75	30,96	−1,04	3167	1,6	2,71	11,4
25,65	23,50	Empire2pf		25,75	24,50	23,50		nt	3,4	0,00	
1,40	0,55	eNGENTY	EGY	0,79	0,72	0,73		69		−0,01	
14,18	10,40	EnbrdgInun	ENF	13,65	13,36	13,60	+0,29	1424	p6,4	0,45	30,2
60,15	47,25	Enbridge	ENB	59,95	58,52	59,94	+1,18	11012	3,1	3,39	17,7
26,74	24,39	EnbrgApf		26,50	26,27	26,50	+0,15	117	5,2	0,00	
28,49	25,61	Enbrg78pf		27,95	27,56	27,70	−0,10	230	7,0	0,00	
↑ 71,45	51,29	EnCana	ECA	71,45	68,66	69,91	+0,20	90926	0,7	u2,95	19,4
↑n 57,70	49,00	*EnCana		57,70	56,10	57,30	−0,30	4	0,7	u2,95	19,4
4,88	2,20	EndvrCap	EDV	3,45	3,30	3,40	−0,03	2200	2,1	u0,00	
n 1,95	0,78	EndvrMngwt		1,00	0,85	0,90		nt		0,00	
2,40	0,83	EndevEnrg	ENE	1,19	1,05	1,12	+0,03	11601		0,00	
4,25	2,40	Enerchem	ECH	3,49	3,25	3,25	−0,15	174		0,12	27,1
26,30	19,25	Enerflex	EFX	25,00	24,50	25,00	+0,26	634	1,6	1,26	19,8
3,84	1,24	EnergemResENM		2,19	1,90	2,10	−0,09	7198		u0,01	
↑n 10,39	9,76	EnrgPlusIncmEPF		10,39	10,15	10,35	+0,20	942	p1,7		
s 19,28	13,55	EnergySvg	SIF	17,69	17,30	17,53	−0,17	8427	p4,7	0,30	58,4
17,50	11,88	EngSpltcpsh	ES	17,10	16,65	17,00	+0,24	604	p14,6	0,00	
26,11	24,90	EnrgSpltpf		25,45	25,20	25,35	+0,15	51	3,9	0,00	
↑n 13,10	11,45	EnrgSplt II	EN	13,10	12,65	13,10	+0,41	1391		0,00	
↑n 25,32	25,00	EnrgSpltIIApf		25,32	25,14	25,17	+0,01	314	4,2	0,00	
↑ 45,20	32,73	Enerplusun	ERF	45,20	43,70	44,80	+0,60	5596	p9,4	1,93	23,2
8,75	6,31	EnrVst un	EIT	8,36	8,03	8,10	−0,06	36858	p10,4	2,15	3,8
n 0,19	0,15	EnrVst rt A		0,19	0,15	0,17		55874		0,46	19,3
s 10,54	8,00	Enghouse	ESL	9,00	8,65	8,90	+0,15	1338		0,12	74,2
↑ 27,31	20,10	EnsignRes	ESI	27,31	25,21	27,05	+1,70	5481	1,2	1,72	15,7
24,00	14,95	Enterra un	ENT	23,36	22,50	22,86	+0,01	72	p7,8	0,22	
4,00	0,66	EnvmtlMgt	EMS	0,89	0,70	0,76	−0,08	4237		−0,62	
2,15	0,46	EnvoyCom	ECG	0,65	0,55	0,55	−0,07	7116		0,00	
n 0,35	0,04	Envoy wt		0,09	0,05	0,07	−0,03	10502		0,00	
0,95	0,30	Epic Data	EKD	0,75	0,43	0,62	+0,16	1214		−0,41	
n 0,80	0,50	EquinoxMn	EQN	0,70	0,58	0,69	+0,05	2017		u-0,04	
n 23,70	17,10	Equitbl Grp	ETC	21,90	21,25	21,55	−0,20	137	1,3	0,00	
n 13,50	11,80	EspritEnrgAunEEE		12,46	12,15	12,26	−0,04	2531	p4,6	0,00	
n 13,65	11,75	EspritEnrgBun		12,43	12,21	12,35	+0,05	4242	p4,5	0,00	
2,59	1,35	Etruscan	EET	1,94	1,63	1,94	+0,15	826		−0,06	
n 0,83	0,66	Euro Min	EPM	0,82	0,73	0,82	+0,08	4541		0,00	
n 0,30	0,16	Euro Min wt		0,35	0,21	0,25		nt		0,00	
n 0,87	0,58	EuroZinc	EZM	0,77	0,63	0,74	+0,10	74898		0,02	37,0
↓ 1,30	0,20	EvlvdDgtl	EVD	0,31	0,20	0,22	−0,09	2611		0,00	
↓ 0,53	0,15	Exall Res	EXL	0,23	0,15	0,23	−0,01	13328		0,00	
7,70	5,65	Exco Tech	XTC	7,60	7,50	7,50		553	0,7	0,41	18,3
18,00	12,36	♦ExtdcareMVEXE		17,00	16,56	16,57	−0,18	17		1,20	13,8
17,40	12,20	♦ExtdcareA	SV	16,72	16,32	16,63	+0,22	8485		1,20	13,9
32,00	24,00	ExtndcrBpf		25,00	24,75	24,75		nt	3,0	0,00	
22,34	18,00	ExtndcrCpf		22,95	20,50	22,00		nt	4,5	0,00	
26,00	22,50	ExtndcrDpf		26,00	24,00	24,25		nt	3,1	0,00	
23,00	19,01	ExtndcrEpf		20,00	20,00	20,00	−0,80	4	4,3	0,00	
3,90	2,52	ExtrmCCTV	EXC	3,00	2,90	2,98	+0,06	180		0,05	59,6
27,00	15,00	FET Res A	FTX	26,25	26,10	26,25	+0,28	2		−0,02	
8,85	4,46	FNX Mng	FNX	4,84	4,46	4,76	+0,26	8027		0,00	
14,87	11,91	FPNews un	FP	14,28	14,15	14,15	−0,10	134	p9,0	0,78	18,1
9,39	7,50	FPI	FPL	8,00	7,90	7,90	+0,03	360	2,5	0,34	23,2
13,20	6,40	FairbrnEng	FEL	13,15	12,30	12,74	+0,48	10628		0,30	42,5
30,38	18,55	Faircrtun	FCI	27,45	27,00	27,05	−0,05	160	p15,4	9,91	2,7
0,40	0,14	FraneOr	FOR	0,26	0,22	0,22	−0,05	200		−0,15	
n 19,50	13,57	FraserPprs	FPS	15,59	14,21	15,00	−0,36	4614		u0,00	
0,64	0,24	FreqldVnt	ITF	0,32	0,26	0,29	−0,03	1760		−0,05	
18,42	14,02	Freehold	FRU	17,40	16,85	17,00	−0,20	922	p10,3	1,06	16,0
33,55	27,15	FrontStrun	FSP	30,15	29,50	30,00		59	p10,5	7,40	4,1
n 10,10	8,50	FrontStrPer2FPF		9,85	9,70	9,75	−0,05	532		0,00	
2,12	0,30	Fronteer	FRG	1,90	1,65	1,75	+0,03	7344		0,00	
n 1,92	1,60	Frontera wt	FCC	1,77	1,65	1,75		14217		0,00	
n 0,30	0,13	Frontera wt		0,28	0,28	0,28	+0,04	100		0,00	

G/H

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
1,70	1,18	GEOCAN	GCA	1,51	1,42	1,50	+0,07	2390		−0,12	
0,68	0,30	GLR A	GRS	0,63	0,50	0,57	+0,07	2787		−0,08	
22,50	14,50	GMP Cap	GMP	20,65	20,11	20,30	−0,15	903	2,0	0,55	36,9
23,00	10,57	GSI Lmncs	GSI	12,50	11,20	11,28	−1,12	3525		u0,30	30,8
47,00	21,50	♦GSW A	GSW	46,00	46,00	46,00	+1,00	1	0,4	5,30	8,7
46,66	21,50	♦GSW B	SV	44,00	43,00	44,00	−1,00	23	0,5	5,30	8,3
4,50	1,15	GabrielRs	GBU	1,77	1,48	1,74	+0,21	8470		−0,07	
10,20	5,29	Gammon	GAM	6,54	6,06	6,26	−0,13	3206		−0,30	
8,45	2,30	GardaWrld	GW	8,20	7,61	7,63	−0,27	1765		0,14	54,5
1,69	0,83	Garneau	GAR	1,08	1,00	1,08	+0,04	288		0,12	9,0
5,50	2,56	Gastar Ex	YGA	3,83	3,64	3,79	+0,04	961		u-0,04	
21,70	14,00	GlwyCasino	GCI	21,13	20,51	20,59	−0,06	1647	p6,3	1,39	14,8
n 2,35	1,18	GatewyGld	GTQ	1,57	1,45	1,57	+0,09	1272		−0,21	
23,67	19,01	GazMetLP	GZM	22,75	22,50	22,70	−0,03	1511	6,0	1,40	16,2
↑ 9,88	7,07	Geac	GAC	9,88	9,31	9,49	−0,21	15005		u0,79	9,8
0,67	0,42	Gemcom	GCM	0,64	0,51	0,53	+0,01	241		0,05	10,6
5,90	2,61	GemmeEng	GNI	4,09	4,00	4,01	+0,01	562		u0,20	16,4
3,15	1,95	Gendis	GDS	2,23	2,12	2,15	−0,05	62		−0,44	
6,99	2,10	GenDnlee unGDL		3,60	2,60	3,50	+0,90	5994	p10,7	−2,39	
2,84	1,00	GenMnrls	GNM	1,50	1,26	1,48	+0,13	608		−0,57	
↓ 70,91	43,78	GenMotors	GM	45,88	43,78	43,91	−1,26	378	5,6	u6,54	5,5
47,77	39,00	*GenMotors		38,00	35,50	39,00		nt		u6,54	6,0
2,59	2,00	GensisLnd	GDC	2,57	2,49	2,51		1945		0,02	
↓ 17,15	12,15	Gennum	GND	12,85	12,15	12,30	−0,46	1415	1,0	0,38	32,4
3,59	1,85	♦Gentry	GNY	3,56	3,41	3,50	+0,07	6068		0,10	35,0
8,65	4,06	Gerdau	GNA	7,47	7,08	7,28	−0,05	10615		u1,27	4,7
103,00	86,90	Gerdau db		102,97	101,30	101,30	−1,67	14		0,00	
n 10,68	9,80	Gienow Win un	GIF	10,59	10,40	10,57	+0,06	3256	p3,2	0,00	
44,90	33,85	♦Gildan A	GIL	43,97	41,12	43,70	+2,55	11320		u2,04	17,5
0,52	0,25	Gitennes	GIT	0,35	0,31	0,31		688		−0,05	
2,49	1,58	GlacirVnt	GVC	1,94	1,76	1,90	−0,05	279		0,09	21,6
26,00	17,62	GlamisGld	GLG	20,59	19,37	20,40	+1,09	43709		u0,18	92,8
n 20,70	15,50	*GlamisGld	US	19,00	14,00	15,50		nt		u0,18	86,1
1,03	0,46	GlencrnGld	GGG	0,54	0,47	0,54	+0,07	24463		u-0,09	
n 0,40	0,15	Glencairnwt		0,20	0,16	0,19	+0,03	1582		0,00	
8,20	5,50	Glendale	GLN	6,40	6,00	6,24	−0,06	61	3,2	0,79	7,9
7,90	4,00	Glentel	GLN	7,70	6,75	7,06	−0,64	247		0,58	12,2
n 25,20	24,60	Glbl DiSCS	unDST	25,20	24,90	25,00	−0,20	66	p0,8	0,00	
n 10,60	9,88	Glbl DvrsfdunDG		10,20	9,90	10,04	−0,12	260	p2,3		
n 15,00	12,20	Glbl45	GFV	13,65	12,66	13,00	−0,04	126	9,2	0,00	
n 11,75	10,10	Glbl45pf		10,90	10,75	10,75	−0,20	148	4,9	0,00	
14,24	11,50	GlblPlus	GIP	12,35	11,80	11,90	−0,10	247	p11,8	1,81	6,6
n 10,15	8,96	GlblPfd un	GPT	9,95	9,85	9,85	+0,10	122	p2,7	0,00	
6,00	3,88	GlblRlwy	GBI	5,40	4,95	4,95	−0,21	254		0,22	22,5
n 15,15	11,87	GlblResA	GSX	15,06	14,31	14,81	+0,18	494		0,00	
n 10,99	9,90	GlblResApf		10,90	10,75	10,75	−0,15	181	4,9	0,00	
1,06	0,73	GlobalStM	LPV	0,85	0,77	0,78		93	p32,0	0,26	3,0
1,88	0,32	GlbITelA	GT	0,43	0,41	0,41	−0,01	109		0,92	0,4
12,68	10,77	GlbITelpf		11,75	11,41	11,65	+0,13	147		0,00	
1,05	0,65	GlobexEnt	GMX	0,70	0,70	0,70	−0,01	39		−0,04	
6,74	3,60	GoldRsvA	GRZ	5,24	4,80	5,09	−0,05	6024		u-0,18	
n 2,56	0,76	Gld Resv wt		1,75	1,55	1,67	−0,13	96		0,00	
19,68	14,15	Goldcorp	G	18,09	17,00	18,00	+0,85	62265	1,2	u0,43	34,3
22,59	13,74	Goldcorp wt		17,80	17,00	17,80	+1,30	15		0,00	
10,00	5,05	*GoldcorpAwt		7,80	7,40	7,80	+0,57	3033		0,00	
1,20	0,31	GldnQueenGQM		0,37	0,33	0,34	+0,03	807		u-0,01	
9,53	4,10	GldnStar	GSC	4,95	4,40	4,94	+0,53	10993		u0,08	49,9
5,65	1,20	GldnStrAwt		1,60	1,54	1,60		480		0,00	
0,18	0,08	Goldstake	GXP	0,09	0,08	0,09		718		−0,08	
↑n 12,49	10,10	GolfTown unGLF		12,49	12,11	12,31	+0,06	1133	p1,9	0,00	
26,15	14,75	Goodfillw	GDL	23,90	23,45	23,66	+0,66	36	p4,2	3,45	6,9
↑n 10,99	10,00	GranbyInds unGBY		10,99	10,72	10,95	+0,22	2714	p1,3		
n 17,47	2,55	GrndeCacheGCE		15,31	14,30	15,02	−0,18	13061		0,00	
s 6,00	1,19	♦GraystnMVGRY		3,00	3,00	3,00	−0,06	5		u0,48	5,1
s 5,00	1,12	♦GraystnSV		2,80	2,80	2,80	−0,20	18		u0,48	4,8
8,00	5,75	GraystnDV		5,76	5,76	5,76	−0,04	2	5,8	0,00	
3,25	1,33	GtBasin	GBG	1,50	1,37	1,47	+0,10	2439		−0,07	
n 47,18	26,30	GtCdnGmg	GCD	46,00	43,56	44,99	+1,39	2131		0,90	50,0
12,25	9,05	GtLakesun	GLC	10,88	10,55	10,80		2474	p11,8	u1,00	8,8
↑ 19,84	14,50	GtLkHydro	GLH	19,84	19,50	19,79	+0,29	3228	p6,1	1,39	14,2
n 1,60	0,90	GtPlnsExpl	GPX	1,59	1,45	1,48	−0,04	1087		0,00	
29,00	26,00	GtWUtfLpf	GWL	27,05	27,05	27,05	+0,05	5	4,8	0,00	
28,75	27,00	GtWUtfOpf		28,15	28,05	28,15	+0,15	54	4,9	0,00	
↑s 27,25	23,13	GrWUtco	GWO	27,25	26,10	26,50	+0,45	12698	2,7	1,74	15,2
27,99	25,40	GrWUtcoDpf		27,69	27,50	27,50	−0,15	713	4,3	0,00	
28,99	25,16	GrWUtcoFpf		27,55	27,35	27,41	−0,04	144	5,4	0,00	
n 27,22	24,65	GrWUtcoGpf		26,83	26,27	26,45	−0,25	437	4,9	0,00	
29,25	26,08	GrWUtcoEpf		28,20	28,05	28,08	+0,03	241	4,3	0,00	
4,40	1,65	Greystar	GSL	3,50	3,30	3,41	−0,18	1192		−0,61	
22,01	14,73	Guardn	GCG	20,60	19,51	19,51	−2,49	3	0,9	0,48	40,6
22,00	14,50	♦GuardnA	NV	18,65	18,25	18,30	+0,05	178	1,0	0,48	38,1
n 11,79	3,00	Guest-Tek	GTK	5,25	4,95	5,15	+0,14	1113		0,04	
n 1,75	0,70	GuinorGld	GNR	1,14	0,90	1,08	−0,05	4663		u0,00	
n 0,70	0,11	Gulf Intl	GIM	0,15	0,13	0,13	−0,03	2615		−0,06	
n 4,40	0,46	Guyana	GUY	2,75	2,10	2,26	−0,39	3324		0,02	
0,40	0,17	Guyanor	GRL	0,34	0,28	0,33	+0,08	174		u-0,07	
19,40	13,95	H&R RE un	HR	18,89	18,55	18,87	−0,02	6785	p6,6	1,07	17,6
4,00	1,35	HEARx Cda	HUX	2,12	2,01	2,12	+0,19	22		u-0,15	
28,00	25,80	HSBC Apf	HSB	26,50	26,00	26,50	+0,30	739	5,9	0,00	
118,15	108,00	HSBCCdaUnHBH		115,25	115,25	115,25		4		−0,40	
0,66	0,16	Haemacure	HAE	0,40	0,34	0,37	+0,01	5772		−0,04	
7,97	4,50	HitrmIF un	HAL	7,50	7,25	7,48	−0,02	226	p9,2	0,38	19,7
↓ 1,59	0,95	♦HammndA	SVHMM	1,20	0,95	1,05	−0,15	83		0,00	
1,30	0,41	♦HamndPwr	SVHPS	0,95	0,81	0,90	−0,10	1764		0,11	8,2
n 3,10	2,30	Hanfeng	HF	2,75	2,63	2,75	+0,01	1764		0,31	8,9
n 12,00	9,70	HardwdsunHWD		11,75	11,30	11,70	+0,25	851	p7,0	0,00	
n 21,95	8,50	Harris Stl	HSG	20,59	20,30	20,53	−0,03	2984	1,2	0,00	
3,65	2,60	HartStore	HIS	2,90	2,80	2,85		211	p2,1	0,42	6,8
4,20	2,09	Hartco	HCC	3,70	3,45	3,59	+0,14	357	p2,2	0,43	8,3
24,03	12,15	HarvestEng	HTE	23,90	23,09	23,55	+0,15	9373	p10,2	0,47	50,1
n 170,49	103,53	HrvstEngdb		170,00	168,96	169,45	+4,45	15		0,00	
n 146,50	102,92	HrvstEng8%		146,00	141,96	144,12	+2,12	28		0,00	
↓ 5,90	3,16	HawkerRes	HKR	3,60	3,16	3,30	−0,18	3992		0,27	12,2
0,80	0,35	♦HdlnMediaS	VHMG	0,40	0,40	0,40		409		0,01	40,0
14,75	4,70	HeatOil un	HIF	6,86	6,56	6,58	−0,27	3023	p20,9	−0,16	
4,85	1,95	HelixBio	HBP	3,65	3,20	3,54	+0,11	1751		−0,23	
1,95	0,63	Hemosol	HML	1,23	0,88	0,98	−0,01	8895		−0,33	
9,40	3,00	HeritagOil	HOC	9,04	8,54	8,83	−0,21	597		u1,39	5,2
5,48	3,50	Heroux	HRX	4,74	4,55	4,60	−0,15	137		−0,13	
27,31	25,11	HghIncmPf1	HPF	26,80	26,70	26,80	+0,20	85	5,5	0,00	
17,25	14,40	HghIncmPf2		16,20	15,96	16,00	−0,39	31	6,7	0,00	
18,88	11,62	HghIncm eq	PAY	14,78	14,36	14,78	+0,18	201	p11,5	−0,24	
27,25	25,10	HghIncmApf		26,65	26,25	26,25		68	5,2	0,00	
11,35	8,90	HighLiner	HLF	9,90	9,55	9,90	−0,10	115	2,0	0,45	22,0
2,55	1,51	HighPtRes	HPR	1,71	1,61	1,70	−0,05	3479		0,03	56,7
2,35	1,26	HighRiver	HRG	1,80	1,70	1,79	+0,04	4066		−0,12	
25,75	21,93	HghYld&MtgH	YM	23,75	23,30	23,35	−0,21	266	p8,0	0,00	
↑ 2,33	0,52	Hillsbrgh	HLB	2,33	1,62	1,86		183161		0,06	31,0
3,34	0,95	HipIntact	HP	1,39	1,30	1,34	−0,06	6934		0,08	16,8
8,35	3,10	Hollinger	HLG	6,32	6,30	6,32	+0,02	49		0,00	
11,77	8,25	Hollingrpf		10,00	9,03	9,03		nt			
2,20	1,01	Homburg	HIJ	2,08	2,04	2,04	−0,01	215	5,9	0,56	3,6
32,85	16,90	HomeCap	HCG	32,24	30,38	32,10	+1,40	2779	0,4	1,22	26,3
16,00	12,35	HomeEqtyunHEQ		14,05	13,75	13,92	−0,08	693	p7,5	0,21	65,7
12,00	5,03	HotHouseunVEG		6,38	6,05	6,25	+0,25	691	p11,8		
26,15	19,00	Hub Intl	HBG	22,56	21,90	22,56	+0,73	822	1,1	u1,08	17,1
n 2,75	1,86	HudBay Mnrls	HBM	2,75	2,40	2,60	+0,23	68517		−1,50	
n 0,05	0,03	HudBay wt		0,05	0,03	0,04	+0,01	514785		0,00	
15,30	12,20	HudsnBay	HBC	12,94	12,56	12,85	−0,01	19934	2,8	0,78	16,5
109,99	99,01	HudBayZ5		107,00	106,61	107,00	+0,40	47		0,00	
37,40	25,50	Humngbird	HUM	29,25	28,24	28,96	+0,13	596		u0,27	87,8
3,25	2,15	HmptyDmp	SNX	2,55	2,55	2,55	+0,04	14		−0,07	
35,65	22,73	HuskyEnrg	HSE	34,75	33,15	33,46	−0,84	33496	1,4	2,37	14,1
5,73	4,12	HuskyInj	HKY	5,20	4,50	4,80	+0,14	775		u0,13	30,2
9,05	4,21	Hydrognics	HYG	5,62	5,00	5,15	−0,33	2141		u-0,51	

I/J

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
51,83	45,03	iUnits60	XIU	50,60	50,01	50,23	−0,08	51878	p1,6	0,00	
57,25	49,88	iUnits60C	XIC	55,98	55,30	55,47	−0,19	491	p1,7	0,00	
16,15	13,80	iUnitsS00R	XSP	15,26	14,85	14,85	−0,17	1607		0,00	
29,61	27,27	iUnits CdnBnd	XBB	29,11	29,00	29,08	+0,04	5239	p4,3	0,00	
29,46	27,84	iUnitsiG5	XGV	28,86	28,72	28,84	+0,07	1921	p4,5	0,00	
↑ 51,95	38,60	iUnitsiEng	XEG	51,95	50,72	51,20	+0,28	5022	p0,7	0,00	
38,95	33,84	iUnitsiFin	XFN	38,06	37,70	37,78	+0,05	1202	p2,0	0,00	
58,53	43,00	iUnitsiGld	XGD	51,02	48,52	51,02	+2,29	2687	p0,1	0,00	
9,12	6,64	iUnitsiInf	XIT	7,56	7,20	7,20	−0,29	3664	p7,5	0,00	
65,75	55,80	iUnitsiMid	XMD	65,30	64,21	64,90	+0,60	914	p0,8	0,00	
12,70	9,66	iUnitsREIT	XRE	11,90	11,71	11,80	+0,05	1592	p6,6	0,00	
21,75	19,15	iUnits MSCI	XIN	21,40	21,00	21,10	−0,15	1986	p6,3	0,00	
10,77	5,75	IAMGOLD	IMG	7,70	7,30	7,67	+0,24	44325	0,8	u0,07	89,7
n 8,50	6,16	*IAMGOLD	US	7,00	6,00	6,16		nt	0,8	u0,07	88,0
9,63	7,00	IAT Air	ACF	9,55	8,63	9,20	+0,50	678	p8,2	0,29	31,8
0,59	0,22	IBEX Tech	IBT	0,40	0,35	0,35	−0,03	498		−0,13	
↑n 12,32	9,60	IBI Incm Fd	IBG	12,32	11,80	12,11	+0,11	613	p3,9	0,00	
23,69	9,55	ID Bio	IDB	19,10	18,00	18,00	−0,49	1552		−1,05	
4,90	0,75	*IDBiomedwt		3,86	3,51	3,86	+0,03	100		0,00	
37,49	31,78	IGM Finl	IGI	35,40	34,67	34,76	+0,05	13129	3,5	2,23	15,6
29,95	26,85	IGMFinlApf		29,45	29,26	29,40	+0,10	938	4,9	0,00	
↑ 12,54	5,50	IMAX	IMX	12,54	11,80	12,06	+0,44	5167		u0,01	
4,70	2,60	IMI Intl	IMI	3,03	2,91	2,95	+0,01	152		−0,24	
12,30	9,10	INDEXPLUS	IDX	11,91	11,65	11,79	−0,01	2917	p8,4	3,03	3,9

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 JANVIER 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,25	3,95	Paladin	PLB	5,05	4,52	4,55	−0,05	354		−0,19	
25,95	15,62	PnAmSlv	PAA	18,81	17,50	18,73	+0,95	2259		u-0,15	
↓n 18,74	14,68	*PnAmSlv	US	15,15	14,68	15,15	−0,15	2		u-0,15	
15,00	6,75	PanAmerwt		9,00	8,00	9,00	+0,50	136		0,00	
214,00	155,00	*PanAmSlvdb		3/8	147,00	195,50		nt		0,00	
33,00	14,00	♦PanOceanA	MV	POC	53,00	33,10	33,00		nt		u0,57
47/4											
27,00	10,25	♦PanOceanB	SV	25,24	23,70	25,00	+1,00	1842		u0,57	35,9
↑ 17,35	9,88	Paramount un	PMT	17,35	16,79	17,35	+0,45	11950	p12,7	0,10	
↑n 122,00	101,33	PrmntEng	8%	122,00	119,00	122,00	+3,00	55		0,00	
27,90	10,50	Paramount	POU	27,44	25,80	27,39	+1,49	14997		1,11	24,7
n 1,20	0,68	Pareto	PTO	0,93	0,90	0,93	+0,01	211		0,05	18,2
n 6,89	4,15	Parkbridge	PRK	6,25	5,16	5,61	+0,07	289		−0,33	
22,25	16,40	PrkIndFd un	PKI	21,75	21,20	21,74	+0,24	2666	p8,0	1,74	12,5
↑ 40,39	23,01	PasonSys	PSI	40,39	38,50	40,00	+2,10	879	p0,8	1,63	24,5
13,66	7,53	Patheon	PTI	10,54	9,90	10,00	+0,09	16106		u0,21	39,6
34,50	27,04	Paulin A	PAP	34,00	33,50	33,50	−0,50	15	1,5	4,33	7,7
7,40	5,00	PeBenOil	PBN	7,10	6,50	7,10		nt		0,14	50,7
2,65	0,60	PeaceArch	PAE	0,70	0,60	0,61	−0,09	158		-0,07	
↑n 9,42	7,16	PeakEnrgun	PES	9,42	9,08	9,22	−0,06	5145	p7,5	0,00	
n 9,20	1,60	Pebercan	PBC	7,10	6,00	6,01	−0,33	2380		u0,15	32,8
13,83	10,60	Pembina	PIF	13,59	13,20	13,59	+0,19	6748	p7,7	0,59	23,0
153,00	120,00	Pembina db		150,01	145,00	150,00	+5,39	29		0,00	
130,25	103,80	Pembina7,5		129,00	126,00	129,00	+1,50	57		0,00	
111,50	103,00	PembinZ,35		110,65	107,75	110,65	+2,88	45		0,00	
n 26,33	19,10	PengrwthAunPGF		25,68	24,90	25,07	−0,18	670	p10,4	1,22	20,5
n 20,04	17,51	PengrwthBun		18,74	18,46	18,65	+0,11	15898	p14,0	1,22	15,2
81,99	47,59	PennWest	PWT	78,60	76,01	78,39	+2,14	21906	0,6	4,29	18,3
c 4,90	2,11	PeregrineEnPEG		2,49	2,30	2,32	−0,13	1278		0,33	7,0
n 1,80	1,15	Peru CopperPCR		1,40	1,30	1,32	−0,04	1105		u0,00	
n 0,47	0,11	PeruCopper wt		0,20	0,18	0,19	+0,01	65		0,00	
3,00	1,25	PetValu	PVC	2,49	2,35	2,45	−0,04	70		u0,74	2,7
0,40	0,05	PetValuwt		0,15	0,05	0,06		nt		0,00	
0,75	0,32	Petaquilla	PTQ	0,54	0,46	0,50	+0,06	4271		−0,03	
70,40	55,46	PetroCan	PCA	62,49	60,55	62,08	+1,78	56804	1,0	5,77	10,8
n 57,10	48,25	*Petro-Canada		50,75	50,16	50,75	+0,93	4	1,0	5,77	10,7
2,90	1,65	Petrobank	PBG	2,61	2,41	2,48	+0,02	7425		−0,52	
99,95	82,00	Ptrbnk nt		96,00	94,01	96,00	+1,00	12		0,00	
3,66	1,65	PetroFalcn	PFC	3,39	3,08	3,13	−0,17	4139		u0,03	85,4
18,08	14,52	Petrofund un	PTF	16,60	16,20	16,30	+0,03	11594	p11,8	0,63	25,9
50,58	29,00	PtrKzkhstn	PKZ	46,50	43,57	44,81	−0,69	4678	1,8	u6,14	6,0
↑ 49,50	23,40	PeytoEnrgun	PEY	49,50	46,95	48,95	+1,51	3888	p4,2	1,81	27,0
↑n 5,11	3,67	PhoenixTch un	PHX	5,11	4,90	5,00	+0,05	3084	p6,4	0,00	
n 2,60	1,46	Pinetree	PNP	2,37	2,30	2,33	+0,03	347		0,00	
0,46	0,16	PionMtls	PSM	0,28	0,24	0,24	−0,01	2491		0,01	24,0
28,24	17,95	PlacrDom	PDG	22,50	21,32	22,40	+0,92	70908	0,5	u0,79	23,2
n 23,50	12,98	*Placer Dome		18,30	17,65	18,30	+0,55	17	0,5	u0,79	23,2
0,17	0,05	Plaintree	LAN	0,11	0,08	0,11	+0,03	3912		−0,02	
n 1,54	0,58	PointsInt	PTS	0,91	0,83	0,85	−0,08	2480		−0,13	
15,10	9,50	Polyair	PPK	10,94	10,94	10,94	+0,29	6		u0,39	23,0
x 104,06	50,96	Potash	POT	97,79	91,75	96,26	+3,27	9493	0,8	u2,11	37,4
s 31,25	24,35	♦PowerCp SVP	OW	29,89	28,70	29,30	+0,66	22619	2,0	2,01	14,6
26,75	23,42	PwrCpApf		26,47	26,28	26,30	−0,07	233	5,3	0,00	
26,70	23,61	PwrCpBpf		26,50	26,11	26,30	−0,15	142	5,1	0,00	
27,38	24,80	PwrCdCpf		27,25	26,74	26,97	−0,03	127	5,4	0,00	
s 33,01	23,50	♦PwrCpEpf		33,33	27,52	30,46		nt	1,9	0,00	
54,00	48,00	PwrCp86pf		53,99	50,35	50,35		nt	2,8	0,00	
s 32,16	25,40	PowerFin	PWF	31,19	30,07	30,58	+0,58	22938	2,6	2,00	15,3
x 26,00	24,27	PowerFnApf		25,25	25,10	25,10	−0,10	1771	2,9	0,00	
28,98	26,01	PowerFnCpf		28,45	28,07	28,26	+0,02	148	4,6	0,00	
27,39	23,15	PowerFnDpf		26,88	26,34	26,58	+0,23	146	5,2	0,00	
26,80	23,25	PowerFnEpf		26,34	26,18	26,22	−0,13	183	5,0	0,00	
28,50	25,02	PowerFnFpf		27,14	26,96	27,04	−0,06	173	5,5	0,00	
27,37	24,45	PwrFinlHpf		26,84	26,45	26,62	−0,08	231	5,4	0,00	
28,00	25,09	PwrFinlIpf		27,44	27,09	27,10	−0,09	192	5,5	0,00	
27,98	25,62	PwrFinlJpf		27,40	27,20	27,40	+0,18	227	4,3	0,00	
0,22	0,11	Precision	PDT	0,21	0,20	0,20	−0,01	476		0,03	6,7
↑ 81,99	58,16	PrecsnDrl	PD	81,99	77,15	80,76	+2,99	22846		4,24	19,0
n 66,00	42,75	*Precision Drl		66,00	64,00	66,00	+6,00	3		4,24	19,0
25,35	20,65	PfdSec un	PFS	22,95	22,60	22,90	−0,05	201	p6,3	0,00	
n 10,08	8,00	*PfdSecsLtdB	PLD	9,20	9,10	9,10	−0,07	23	p4,3	0,00	
n 25,30	20,75	PfdSecsLtdA		23,10	22,60	23,00	+0,26	163	p4,3	0,00	
3,00	1,75	♦PremTchA	SVP	TL	2,00	1,75	1,75	7		−0,22	
10,25	8,25	PremBrand	FFF		9,45	9,40	9,42	−0,33	278	0,00	
13,75	11,23	♦PremIncA	PIC		12,60	12,30	12,40	+0,05	1408	6,5	0,00
17,12	15,65	PremIncpf			16,64	16,50	16,55	+0,05	468	5,2	0,00
↑ 10,77	8,73	PrmRest un	EAT		10,77	10,40	10,63	+0,04	1355	p10,6	1,00
↑ 14,01	10,32	PrmWstEng	PWX		14,01	14,01	14,01	+0,01	11		0,00
28,34	21,45	PrimWst	PWI		27,78	27,38	27,50	−0,11	6245	p11,9	1,05
n 108,00	101,00	PrimeWstTrAdb			108,00	106,50	108,00	+0,50	72		0,00
n 108,00	100,00	PrimeWstTrBdb			108,00	107,00	107,00		81		0,00
0,14	0,04	Printera	PAC		0,05	0,04	0,04	−0,01	242		0,00
14,99	10,40	Priszm Cdn un	QSR		14,00	13,41	13,49	−0,48	1865	p9,0	0,00
20,03	18,36	ProAMS un	PR		19,35	19,11	19,16	+0,01	1560	p4,5	0,28
21,52	19,65	ProAMS US	PAM		21,37	20,85	20,85	−0,40	572	p2,3	0,42
↑n 10,53	8,20	ProVstGrwthPR	G		10,53	10,30	10,47	+0,14	4071	p7,3	0,00
↓ 1,57	0,39	Procyon	PBP		0,76	0,39	0,50	−0,23	50546		−0,19
4,48	1,76	ProducOil	POS		4,30	4,19	4,30	+0,10	3341		0,06
↑n 9,00	5,12	ProEx Enrg	PXE		9,00	8,66	8,83	+0,09	3954		0,00
n 10,10	7,60	PrftBkngun	PBK		8,97	8,85	8,97		71	p4,7	0,00
n 16,00	13,00	Progress Enrg	PGE		14,21	14,21	14,21	+0,01	10051		0,57
n 15,81	12,12	Progress Tr un	PGX		13,60	13,30	13,40	−0,05	6733	p9,4	0,00
3,45	2,80	Promatek	PMK		3,45	3,25	3,25	−0,20	63	9,2	0,40
2,25	0,77	♦ProMeticsV	PLI		1,52	1,30	1,33	−0,13	2945		−0,17
0,84	0,30	Prprietry	PPI		0,78	0,73	0,73	−0,02	2415		0,12
n 3,67	2,95	ProspEx Res	PSX		3,45	3,21	3,44	+0,15	3847		0,00
11,96	9,21	Prvdnt un	PVE		11,70	11,46	11,58	−0,11	15442	p12,4	0,12
114,85	105,00	Prvdnt db			111,00	109,44	109,44	−3,56	16		0,00
113,99	98,60	ProvdntAdb			109,65	108,00	109,40	+0,40	14		0,00
n 110,95	99,25	ProvEnBdb			107,00	105,25	107,00	+0,75	67		0,00
11,40	10,70	PrvMnS&P	MTA		11,40	11,30	11,35		nt		0,00
3,15	0,85	Psion Cda	PON		1,65	1,65	1,65	−0,40	23	p0,3	0,00
28,00	19,65	PubStorg	PUB		26,75	25,75	26,25	+0,24	223	6,9	1,38
2,07	1,41	PulseData	PSD		2,03	1,88	2,01	+0,07	11478	2,5	0,09
3,37	2,10	Purcell	PEL		2,86	2,75	2,78	−0,02	3112		−0,01
0,14	0,07	PureGold	PUG		0,08	0,07	0,07		8777		-0,03

Q/R

n 3,50	1,80	QGX	QGX	2,48	2,27	2,40	+0,15	2259		0,00	
41,65	17,62	QLT	QLT	21,36	19,90	20,75	+0,82	12837		u0,67	25,4
n 8,22	5,25	Q9 Networks	Q	7,00	6,80	6,85	−0,38	123		−0,56	
n 6,75	4,10	QuadraMingQUA		5,90	5,70	5,90	+0,15	9395		u-0,29	
28,60	22,63	♦QuebcrA	MVQ	BR	28,60	27,85	28,45	−0,04	48	p0,3	1,89
↑ 28,95	22,40	♦QuebcrB	SV		28,95	27,76	28,79	+0,54	3763	p0,3	1,89
31,05	23,01	♦QuebcrWld	SVI	QW	26,00	24,90	25,75	+0,13	15261	2,5	u0,08
27,50	26,22	QuebcrWd4			26,96	26,70	26,80	−0,15	80	6,3	0,00
28,00	26,25	QuebcrWd5			27,90	27,60	27,60		364	6,3	0,00
↑ 26,30	24,50	QuebcrWd3			26,30	25,60	25,80		172	6,0	0,00
↓ 0,81	0,33	Queenstk	QRL		0,38	0,33	0,38	+0,01	178701		u-0,03
0,77	0,54	Queenston	QMI		0,62	0,58	0,61	−0,01	921		0,14
1,88	1,31	QuestCapA	QC		1,76	1,60	1,70	+0,07	5679		0,02
n 1,80	1,45	QuestAir Tch	QAR		1,69	1,60	1,69	+0,04	68		0,00
1,30	0,09	Questerre	QEC		0,30	0,27	0,28	−0,01	2368		−0,49
n 17,40	14,40	R Split II	RBT		16,54	16,20	16,54	+0,04	106	p1,0	0,00
n 31,77	30,51	RSplitIIpf			31,60	31,01	31,60	+0,10	21	4,1	0,00
116,00	108,01	RBCcap 10	RYT		114,91	114,00	114,86	+0,24	7		0,00
117,00	105,00	RBCcap 11			114,90	114,40	114,84	+0,29	21		0,00
1,79	0,91	RDM	RC		1,29	1,15	1,25	+0,17	1863		0,02
3,05	1,25	RNC Gold	RNC		1,53	1,47	1,50	−0,04	1409		u-0,66
1,00	0,20	RNC Gld wt			0,35	0,25	0,25		nt		
n 26,50	24,50	ROCPrefpf	PRF		25,35	24,98	24,98	−0,27	90	4,3	0,00
n 25,65	24,85	ROC PrIIpf	ARPA		25,55	25,20	25,31	−0,17	898	4,6	0,00
↑ 43,24	25,50	RONA	RON		43,24	39,70	41,95	+2,30	6380		2,29
12,37	9,90	ROWEntmtunR	CW		11,93	11,50	11,55	−0,10	5062	p11,4	
1,30	0,85	RPM Tech	RP		1,05	1,00	1,00	+0,01	239		0,25
n 6,40	3,09	Railpower	P		6,37	6,09	6,15	+0,09	3949		−0,42
4,61	3,36	Rainmkr un	RNK		4,00	3,94	3,94	−0,01	769	p13,2	0,84
3,20	0,62	RandTech	RND		1,85	1,75	1,83	+0,03	717		−1,38
↑ 7,29	5,76	RavensrcunR	AV		7,29	7,25	7,29	+0,33	26	p1,4	0,00
14,20	5,41	Real Res	RER		14,00	13,21	13,50	−0,44	4439		0,49
n 2,10	1,50	Red Back Mng	RBI		2,09	1,92	2,00	−0,10	7261		−0,06
0,50	0,20	Redcorp	RDV		0,31	0,28	0,28	−0,03	4339		−0,10
s 31,35	12,50	Reitman	RET		28,00	26,75	27,50	−0,38	66	2,0	1,76
s 29,99	12,12	♦ReitmansA	NV		27,00	25,05	26,90	+1,40	2992	2,1	1,76
3,75	2,05	Rekoln	REK		2,65	2,65	2,65		250		−0,14
s 127,91	55,25	RschMotn	RIM		95,50	85,53	85,75	−6,78	17712		u0,31
↑ 95,00	41,76	*RschMotn			75,00	65,00	80,00		nt		u0,31
↑ 5,24	3,05	Resolute	RSE		5,24	4,95	5,22	+0,22	9790		0,26
n 6,40	5,40	Resverlgx	RVX		6,40	5,40	5,70		2508		−0,15
13,84	9,49	Retirmnt	RRR		10,64	10,38	10,58	−0,06	6259	p10,1	0,20
115,00	101,75	Retirmnt db			103,00	102,10	103,00	+0,89	15		0,00
123,86	101,91	RetrmntAdb			102,31	102,30	102,31		7		0,00
112,50	101,00	RetrmntBdb			110,00	106,51	107,00	−0,85	26		0,00
n 10,99	8,55	RetrocomunR	MM		10,16	9,95	10,05	+0,10	2863	p8,7	0,00
13,30	11,77	RevPpty	RPC		12,50	12,45	12,45		331	4,5	0,62
106,00	100,01	RevPpty7db			102,00	101,40	101,99	+0,49	43		0,00
1,25	0,17	RexDiamndRX	D		0,39	0,32	0,35	+0,03	1843		u-0,08
↑n 11,18	9,18	RichardsPkun	RPI		11,18	10,85	11,18	+0,38	953	p7,5	0,00
22,50	17,65	RichHard	RCH		22,50	21,50	22,49	+0,99	223	0,7	1,08
6,48	4,00	Richmont	RIC		5,23	5,00	5,10	−0,19	664		0,21
0,46	0,01	♦RichtreeSV	MOO		0,01	0,01	0,01	−0,01	41714		−0,36
9,40	3,42	Rider Res	RRZ		9,30	9,05	9,15	+0,10	5052		0,30
12,00	9,01	Ridley	RCL		9,90	9,49	9,90	+0,62	18		0,64
3,44	2,01	RioNarce	RNG		2,55	2,33	2,51	+0,12	15183		u-0,07
1,02	0,34	RioNarcewt			0,46	0,40	0,45	+0,06	860		0,00
18,73	13,76	RioCan un	REI		18,40	17,92	18,35	+0,35	16043	p6,7	0,95
n 41,50	33,73	RitchieBr	RBA		40,38	38,00	39,90	+1,09	45	1,3	u1,06
↓ 3,70	1,47	RiverGld	RIV		1,60	1,47	1,50	−0,09	501		−0,09
n 5,20	3,05	Rock Eng	RE		3,70	3,56	3,60	+0,01	372		0,06
1,18	0,67	Rockwater	RCC		0,75	0,68	0,70	−0,05	7015		0,04
2,85	1,55	Roctest	RTT		2,49	2,40	2,49	+0,03	27		−0,03
33,30	23,22	♦RogerCmAMV	RC		32,76	31,58	32,11	+0,01	91	0,3	0,08
↑ 33,50	22,30	♦RogerCmBNV			33,50	30,53	33,41	+2,41	69878	0,3	0,08
↑ 4,87	3,65	RogrsSugr	RSI		4,87	4,75	4,79	−0,01	19096	p8,4	0,42
114,65	104,25	RgrsSgrdb			110,50	109,50	110,50	+1,20	214		0,00
9,75	5,50	Roman	RMN		6,75	6,25	6,25		nt		−1,62
n 0,10	0,10	Roman wt			0,60	0,10	0,10		nt		0,00
↑ 41,95	28,46	Rothmans	ROC		41,95	40,10	41,50	+1,20	1438	4,8	2,78
65,64	58,04	RoyalBk	RY		63,65	62,76	63,37	+0,61	91560	3,5	4,29
9,85	9,33	RyBkJpNt2			9,85	9,75	9,75		nt		0,00
26,99	25,35	RoyalBkNpf			26,30	25,96	26,14	−0,21	4908	4,5	0,00
27,50	25,06	RoyalBkOpf			27,43	26,75	27,20	+0,35	8548	5,1	0,00
↑ 28,65	25,60	RoyalBkSpf			28,65	28,04	28,60	+0,59	8875	5,3	0,00
26,90	24,61	*RoyalBkPpf			26,55	26,00	26,35	+0,22	212	5,5	
n 9,70	9,35	RyBkNik255nt			9,50	9,45	9,50	+0,10	35		0,00
n 10,10	10,06	RyBkCda nt B			10,10	10,06	10,06		25		0,00
11,50	9,91	RyBkGldnt			11,50	10,74	10,50		nt		0,00
12,75	11,15	RyBkS&P3nt			12,65	12,55	12,55		40		0,00
10,30	9,55	RyBkS&Pnt1			10,25	10,25	10,25	+0,05	9		0,00
10,50	9,40	RyBk1Dowl0			9,95	9,85	9,90	+0,05	169		0,00
11,25	10,20	*RyBkS&P4nt			11,15	11,13	11,13	+0,03	435		0,00
10,20	9,70	*RyBk2Dow10			9,95	9,90	9,90	−0,10	69		0,00
n 9,90	9,40	RyBkDJ2nt			9,95	9,85	9,90		nt		0,00
n 9,70	9,30	RyBkNas2nt			9,50	9,40	9,40		nt		0,00
11,15	10,30	RyBkSMnt			10,90	10,90	10,90		50		0,00
9,50	9,20	RyBkBCnt			9,55	9,45	9,45		nt		0,00
n 9,70	8,75	RyBkPhrmnt			9,20	9,00	9,00	−0,10	112		0,00
n 9,95	9,20	RyBkS&P5nt			9,85	9,70	9,70	−0,05	206		0,00
n 10,05	9,20	RyBkTSX600			9,95	9,85	9,85	−0,05	90		0,00
n 10,00	9,45	*RyBkGlb3			9,55	9,45	9,45		nt		0,00
n 9,88	9,30	RyBkGlbl4			9,70	9,70	9,70	+0,30	10		0,00
10,45	9,50	*RyBkSPnt			10,35	10,25	10,30		nt		0,00
n 10,35	9,95	*RyBkDJ2nt			10,20	10,10	10,25		nt		0,00
n 10,35	9,55	RyBkMSC11			10,10	10,05	10,05		69		0,00
n 10,30	9,70	*RyBkMSCI2			10,05	9,95	9,95	−0,35	230		0,00
24,20	15,50	RoyalGld	RGL		19,77	19,00	19,16	−0,47	113	1,3	0,49
17,40	8,50	♦RylGroupS	VRYG		12,90	12,35	12,64	+0,04	3927		0,78
5,37	4,57	RylHostun	RYL		5,16	5,02	5,15	+0,15	4193	p4,9	−0,09
108,00	101,00	RylHostdb			106,50	104,75	106,50	+1,50	13		0,00
n 110,00	100,10	RylHostdb			120,00	103,50	104,00		nt		0,00
↑ 12,30	9,85	RyLePgun	RSF		12,30	11,75	12,30	+0,25	4163	p8,9	0,39
. 1,77	1,01	RubiconMn	RMX		1,42	1,15	1,29	+0,14	5067		−0,07
15,90	8,11	Russel	RUS		15,25	14,90	15,10	+0,11	5493	p3,3	2,96
↓n 2,07	1,05	Rutter	RUT		1,20	1,05	1,10	+0,03	2580		0,01

S/T

20,79	14,80	SAGE un	BBB		20,50	20,11	20,49	−0,01	214	p6,3	5,19
↓n 3,97	1,71	SAMSys	SMY		1,88	1,71	1,76	−0,11	2547		−0,16
12,37	9,81	SCI Incm un	SMN		11,70	11,60	11,70		357	p9,3	1,28
14,29	10,25	SCITI un	SIN		14,23	13,76	14,23	+0,28	3513	p8,3	2,30
↑ 12,40	9,47	SCITI Tr2	CIT		12,40	11,71	12,08	+0,28	1834	p8,5	0,00
25,99	20,51	SEAMARK	SM		22,84	22,17	22,40	+0,29	406	4,3	1,24
1,35	0,66	SEMAFO	SMF		1,29	1,05	1,25	+0,17	34020		u-0,03
9,54	6,70	SFKPulp un	SFK		7,67	7,15	7,66	+0,36	8190	p8,0	0,44
x 10,25	9,35	SIR Rty Incm	SRV		9,70	9,37	9,65	+0,07	788	p2,7	0,00
1,60	0,48	SIRIT	SI		1,59	1,46	1,46	−0,02	16347		0,01
c 8,45	1,54	SMTC Mfg	SMX		2,15	1,60	1,67	−0,30	787		u-12,25
n 0,30	0,03	SMTCMfgwt			0,06	0,06	0,06		150		0,00
59,46	42,50	SNC LAV	SNC		58,80	56,75	57,76	+1,01	3897	0,9	1,84
7,75	4,15	*SNP Hlth	SNH		5,75	5,56	5,67	−0,03	527		0,00
26,35	25,25	*SNP Hlthpf			25,52	25,32	25,32	−0,43	2508	5,9	0,00
5,13	2,99	*SNP capshSNP			4,00	3,80	3,83	−0,01	742		0,00
26,49	25,11	*SNP pf			25,85	25,46	25,50	−0,07	2492	5,9	0,00
9,41	1,53	SR Tel	SRX		3,42	1,60	1,61	−1,81	50299		−3,90
n 2,62	0,04	SRTelecmwt			0,35	0,13	0,14	−0,22	5372		0,00
n 15,50	11,55	STRATAIncm	STW		15,00	14,72	14,95	+0,10	1709	p8,4	0,00
↑n 10,69	9,91	STRATA pf			10,69	10,43	10,54		586	5,7	0,00
13,50	10,70	StaRs un	STZ		13,15	12,72	13,12	+0,35	655	p7,6	2,84
0,28	0,16	StAndrwGld	SAS		0,18	0,16	0,17	−0,01	9399		−0,11
31,50	20,75	♦StLawCem	A SVS	T	29,84	28,70	29,00	−0,50	1714	1,9	1,67
12,95	6,00	SamuelMT	SMT		12,25	11,84	12,09	−0,01	545	3,0	1,46
36,95	28,90	Saputo	SAP		35,49	33,80	35,40	+1,00	7189	1,7	2,14
0,49	0,31	♦SaskWht B	NV	SWP	0,38	0,36	0,36		20685		−0,03
↑ 18,00	9,10	SavannaEng	SVY		18,00	17,20	18,00	+0,60	1378		0,58
1,95	1,41	Savaria	SIS		1,70	1,54	1,59	−0,01	253		0,16
n 4,74	2,90	Saxon Enrg	SES		4,40	4,00	4,10	−0,25	6419		0,00
n 2,25	0,70	Scandinvn	SGL		0,80	0,80	0,80		50		-0,07
n 0,60	0,13	Scandnvnwt			0,18	0,18	0,18	+0,03	5		0,00
n 10,31	8,00	SceptrIncm	SZG		10,25	10,08	10,10	−0,10	2125	p5,2	0,00
↓n 9,95	9,70	Sceptre HG un	SZH		9,80	9,70	9,70	−0,01	396	

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 JANVIER 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
42,60	33,90	AFLAC	AFL	40,25	39,25	39,61	−0,04	48744
24,00	12,34	ALPHARMAALO		15,88	15,01	15,14	−0,30	9170
17,65	6,34	AMR	AMR	8,98	8,10	8,34	−0,36	96489
45,78	33,15	ASA	ASA	39,35	38,76	39,30	+0,24	1273
20,60	13,59	AT&T	T	19,01	17,59	18,08	−0,59	253926
48,15	38,26	AbbottLab	ABT	46,49	45,50	45,98	−0,27	144740
↑ 53,03	24,85	Abrcrmbie	ANF	53,03	50,06	50,32	−0,01	51700
19,07	8,37	ActnPrf	ATN	10,32	10,06	10,21	+0,05	6206
24,95	10,76	AdvMicro	AMD	15,87	15,18	15,49	+0,33	399001
↑ 129,12	68,22	Aetna	AET	129,12	125,30	127,27	−0,63	49783
27,19	19,82	Airgas	ARG	25,83	24,91	25,12	−0,50	10307
↓ 15,56	7,73	AirTran	AAI	8,69	7,73	7,80	−0,79	50356
33,97	18,74	AlaskaAir	ALK	31,93	28,84	28,86	−1,88	17111
s 52,30	40,31	AlbertoB	ACV	51,53	49,91	50,55	+0,06	9503
27,07	21,57	Albertson	ABS	23,49	22,47	22,47	−0,68	62443
18,32	10,76	Alcatel	ALA	14,13	13,53	13,71	−0,45	59457
38,58	28,53	Alcoa	AA	29,88	28,65	28,93	−0,97	188450
23,48	8,64	AllegTech	ATI	22,31	19,42	21,75	+2,83	56307
92,61	66,78	Allergan	AGN	81,15	77,75	77,76	−2,02	20037
14,42	7,50	AlldWaste	AW	9,00	8,51	8,60	−0,37	41113
38,32	24,37	AllmerFin	AFC	31,40	30,15	30,31	−0,85	10696
51,99	42,91	Allstate	ALL	51,69	50,03	50,22	−1,27	110911
↑ 64,00	44,75	Altria Group	MO	64,00	62,42	62,75	−0,60	195812
93,89	55,74	AmeradaHE	AHC	85,18	82,29	84,26	+0,49	36526
57,05	47,33	AmExprss	AXP	53,47	51,81	51,93	−0,79	155434
32,58	27,44	AmFinl	AFG	30,85	30,05	30,05	−0,39	7036
27,92	19,09	AmGreet	AM	24,32	23,63	23,86	−0,42	18639
77,36	54,30	AmIntGrp	AIG	67,70	65,70	66,12	−0,02	199804
↑ 23,20	16,65	AmerLandA	ANL	23,20	22,50	23,10	+0,41	366
52,35	32,10	AnalogDev	ADI	36,44	34,43	34,47	−1,17	130957
↓ 54,74	48,74	Anheuser	BUD	49,29	48,74	48,76	−0,30	129752
39,31	26,20	Anixter	AXE	33,52	31,80	31,95	−1,67	9370
s 31,43	20,00	AnnTaylor	ANN	22,78	21,54	21,64	−1,06	39237
29,40	18,17	Aon	AOC	23,05	22,38	22,40	−0,50	34803
4,86	2,25	Aquila	ILA	3,66	3,35	3,38	−0,19	30034
38,99	26,20	ArchCoal	ACI	35,64	34,00	34,52	−0,38	42999
↑ 23,63	14,95	ArcherDan	ADM	23,63	22,05	22,66	+0,75	105438
60,17	44,25	Ashland	ASH	58,95	57,08	57,71	+0,16	17925
14,87	10,63	AsiaPacFd	APB	14,33	13,88	14,17	+0,11	2883
47,30	38,60	AutoData	ADP	44,45	42,70	42,82	+0,42	126472
19,33	15,03	AutoNatn	AN	19,18	18,66	18,69	−0,37	23984
92,82	70,35	Autozone	AZO	91,44	89,40	90,03	−0,66	26732
66,60	53,50	AveryDen	AVY	58,07	56,53	57,69	+0,65	15803
s 46,65	30,81	Avon	AVP	41,85	40,27	41,07	+0,40	94957
35,40	21,41	Aztar	AZR	33,32	31,60	31,65	−0,74	10902
↑ 35,69	25,37	BG plc	BRG	35,69	34,24	34,79	−0,19	3018
54,62	38,34	BJ Svc	BJS	47,10	44,81	45,82	+0,11	94563
21,65	13,71	BMC Sft	BMC	17,12	16,36	16,50	−0,73	56545
62,04	46,74	BP ads	BP	58,45	57,23	57,55	−0,39	76277
12,54	9,14	BancoSantS	TD	12,09	11,68	11,73	−0,15	13856
34,09	27,25	BankNY	BK	33,07	30,66	30,85	−1,65	157472
s 47,47	38,52	BkAmericaB	AC	45,95	44,71	45,09	+0,20	344977
37,58	24,77	BarnesNo	BKS	33,15	31,42	31,72	+0,09	26884
69,00	50,73	BauschLo	BOL	67,27	64,35	66,53	+1,41	16912
35,85	27,11	Baxter	BAX	35,44	34,14	34,97	+0,62	125586
109,82	75,44	BearSt	BSC	102,36	99,15	99,25	−1,34	30495
70,08	49,77	Beckman	BEC	70,00	67,30	67,68	−1,92	19854
58,17	43,16	Becton	BDX	55,18	54,08	54,08	−0,08	34104
c 24,48	15,56	BeldenCTB	DC	21,48	20,07	20,28	−0,82	5466
31,00	24,46	Bellsouth	BLS	27,39	26,58	26,65	−0,09	163837
29,75	18,00	Belo	BLC	23,94	23,45	23,67	−0,22	7364
s 29,67	23,24	Bemis	BMS	29,58	28,78	28,80	−0,65	13087
95700	81150	BerkHathA	BRK	90500	86000	90000	+4150	24
3195	2685	BerkHathB		3012	2867	3005	+141,00	672
62,20	43,87	BestBuy	BBY	57,83	55,56	55,80	−1,62	70532
↑ 9,67	5,83	BeverlyEn	BEV	9,67	9,13	9,51	+0,41	62992
89,64	49,32	BlackDeckB	DK	84,75	82,71	82,95	−1,43	23064
↑ 18,65	7,97	Blount	BLT	18,65	17,31	17,50	−0,49	4865
55,48	38,04	Boeing	BA	51,97	50,01	50,07	−0,84	94660
↑ 26,38	21,20	BordersGr	BGP	26,38	25,15	25,57	−0,14	23605
s 54,68	38,35	BorgWAuto	BWA	54,41	51,70	52,05	−1,78	14588
45,93	31,25	BostonSci	BSX	33,82	32,91	32,91	−0,23	125074
46,97	34,15	Bowater	BOW	39,60	38,10	38,25	−1,24	29866
42,50	15,74	Boyd Gam	BYD	40,43	38,50	38,83	−0,16	25353
34,89	17,40	Brazil Fd	BZF	32,29	30,88	31,74	−1,17	2159
39,91	23,07	Brink's	BCO	36,23	34,82	34,94	−0,88	14029
31,00	22,22	BristolMy	BMY	24,67	24,10	24,17	−0,26	211847
62,50	35,20	BritAir	BAB	47,31	46,00	46,15	−1,18	1260
40,67	30,15	BritTel	BT	40,06	38,49	39,14	−0,80	2637
49,85	34,33	Brunswick	BC	48,69	46,83	47,90	+0,45	21552
49,20	29,52	BurlStFe	BNI	47,00	45,83	46,02	−0,09	56744
21,32	13,55	C&D Tech	CHP	15,47	14,81	14,87	−0,52	4076
s 42,25	28,93	CEC Entmt	CEC	39,25	37,95	38,23	+0,04	5947
6,95	5,65	CGI A SV	GIB	6,47	6,15	6,35	+0,13	902
30,67	21,63	CNA Finl	CNA	26,56	25,89	25,91	−0,20	7185
50,96	30,50	CNF Trns	CNF	48,97	45,91	46,02	−2,62	17092
40,46	28,80	CSX	CSX	38,75	37,25	37,32	−1,12	31940
8,80	5,10	CdlWire	CWP	6,57	6,29	6,31	−0,03	2778
37,99	29,53	Cadbury	CSG	36,74	35,97	36,24	−0,54	10969
18,95	11,47	Cadence	CDN	13,49	13,06	13,08	−0,39	34718
9,69	5,25	CalgonCar	CCC	9,00	8,25	8,28	−0,60	3216
20,00	9,28	Callaway	ELY	13,09	12,16	12,46	−0,53	30765
30,52	25,03	CampSoup	CPB	29,66	28,55	29,03	+0,01	25151
84,75	61,15	CapOneFin	COF	83,12	77,60	78,39	−3,73	105067
76,54	36,25	CardHlth	CAH	54,73	53,77	54,32	−0,11	73233
42,30	26,40	Caremark	CMX	40,97	38,85	38,88	−2,09	85837
↑ 58,98	40,05	Carnival	CCL	58,98	56,65	56,81	−0,43	122152
61,91	25,75	Carpenter	CRS	56,43	53,04	54,62	+0,12	17216
98,72	68,50	Caterpillr	CAT	93,39	88,76	89,23	−4,46	93696
↑ 30,17	18,85	CatoA	CTR	30,17	29,24	29,50	+0,05	3900
25,19	19,65	Cendant	CD	22,74	21,87	22,23	+0,22	143807
12,32	9,78	CenterPt	CNP	11,20	10,75	10,99	+0,09	37856
23,41	16,25	Ceridian	CEN	17,99	17,36	17,37	−0,23	22899
21,12	14,38	Checkpt	CKP	16,08	15,47	15,68	+0,04	6558
s 56,07	42,14	ChvrnTxc	CVX	53,14	51,85	51,98	−0,32	166555
15,65	10,60	Chile Fd	CH	13,70	13,35	13,60	−0,36	465
37,81	22,75	China Fd	CHN	31,30	30,90	31,08	+0,05	1028
↑ 78,83	63,00	Chubb	CB	78,83	75,21	75,24	−1,53	38054
s 33,65	25,61	ChrchDwgt	CHD	32,92	32,20	32,64	+0,23	6264
↑ 83,52	52,90	Cigna	CI	83,52	80,08	80,17	−3,16	28716
17,87	10,18	CircCty	CC	14,28	13,96	14,03	−0,16	77426
52,84	42,11	Citigrp	C	48,50	47,25	47,93	+0,43	510619
27,41	18,11	ClairesSt	CLE	21,00	20,27	20,33	−0,12	30013
↑ 59,58	46,74	Clorox	CLX	59,58	58,17	59,20	+0,65	25883
53,50	38,30	CocaCola	KO	41,54	40,60	40,91	−0,06	189679
29,33	18,45	CocaColaEnt	CCE	21,50	20,32	21,45	+0,91	44098
7,69	3,01	Coeur D Al	CDE	3,85	3,52	3,81	+0,22	53228
59,04	42,89	Colgate	CL	50,48	49,44	49,80	−0,28	55168
63,80	50,45	Comerica	CMA	59,66	57,94	58,20	−0,52	39124
67,64	46,75	CommBncpCB	BH	60,90	57,81	58,17	−1,34	38812
16,17	9,33	CmpleTele	CTC	11,18	10,85	11,01	−0,08	7188
31,71	22,37	CmptrAssc	CA	28,53	27,62	28,12	+0,12	88664
↑ 30,24	25,38	ConAgra	CAG	30,24	29,27	30,00	+0,80	71911
94,21	64,64	ConocPhilps	COP	90,48	86,91	87,30	−1,72	107336
50,00	30,25	ConstlBrdB	STZ	49,62	49,10	49,10	−0,15	3
↑ 76,30	46,23	CooperCoCO	COO	76,30	70,95	75,19	+3,87	28405
68,44	51,34	CooperInd	CBE	68,17	66,16	66,35	−0,97	13668
13,49	9,30	Corning	GLW	12,40	11,52	11,52	−0,25	250805
s 39,93	26,93	Countrywd	CFC	37,77	36,37	37,35	+0,60	133321
↑s 54,78	37,25	Covntry	CVH	54,78	53,00	53,95	+0,20	41669
34,40	25,83	Crane	CR	27,60	26,30	26,47	−0,71	15272
12,08	5,02	Crompton	CK	11,38	10,91	11,03	−0,27	21862
14,20	7,85	CrownCork	CCK	13,17	12,54	12,72	−0,23	24762
84,67	48,12	Cummins	CMI	77,78	74,50	74,77	−1,63	17898
22,65	8,45	CyprsSemi	CY	10,16	9,51	10,13	+0,16	141083
45,43	37,88	DTE Enrgy	DTE	44,00	43,08	43,12	−0,14	18007
23,20	13,86	Dana	DCN	16,32	15,60	15,64	−0,66	20460
↑ 29,45	19,30	Darden	DRI	29,45	27,69	27,72	−1,02	61404
74,93	56,76	Deere	DE	70,90	67,62	68,00	−2,84	63109
12,44	2,75	DeltaAir	DAL	6,40	4,97	5,00	−1,13	143642
22,73	15,50	DeutschTel	DT	21,40	20,72	21,03	−0,03	29678
32,38	13,05	DeVRY	DV	16,79	15,57	15,71	−0,76	18294
↑ 43,08	21,20	DiamndOff	DO	43,08	41,01	42,49	+1,07	56989
108,56	97,27	DIAMONDS	DIA	106,27	103,79	103,85	−1,60	7108
↑ 57,75	43,88	Diebold	DBD	57,75	54,34	54,59	−0,90	29852
7,72	5,04	Dimon	DMN	6,66	6,33	6,48	+0,01	7968
↑ 28,92	20,88	Disney	DIS	28,92	28,15	28,15	−0,15	233060
23,19	16,94	DollarGen	DG	20,66	20,45	20,59	−0,20	39226
35,37	27,62	Donnelley	RRD	33,90	33,04	33,10	−0,44	27397
43,82	35,12	Dover	DOV	40,34	38,25	38,55	−1,57	35902
51,34	36,36	DowChem	DOW	50,13	48,60	48,82	−0,97	95908
51,94	39,50	DowJones	DJ	41,85	40,57	40,64	−0,72	11834
↑ 61,20	46,40	DowneyFin	BSD	61,20	54,30	60,83	+7,23	13182
26,16	18,85	DukeEnrg	DUK	25,66	24,98	25,05	−0,08	77169
49,50	39,89	Dupont	DD	47,52	46,67	46,71	−0,36	132027
6,09	3,40	Dynegy	DYN	4,40	4,14	4,16	−0,16	63635
E/L								
76,50	42,45	EOG Res	EOG	72,48	69,62	71,65	+1,70	47013
34,52	24,55	EastmnKdk	EK	32,09	31,47	31,92	+0,03	87121
32,52	21,24	EdisonInt	EIX	31,92	31,19	31,60	+0,40	35231
43,65	31,09	EdwardsAG	AGE	42,38	40,92	40,94	−0,74	15422
30,45	7,85	Elan	ELN	28,92	26,50	26,68	−1,57	144698
24,40	15,62	ElectData	EDS	22,15	21,32	21,37	−0,32	60614
5,60	3,80	Elscint	ELT	4,44	4,35	4,41	−0,03	178
10,15	6,50	EmergTele	ETF	9,76	9,30	9,30	−0,28	354
↑ 54,47	41,35	Enbridge	EEP	54,47	52,38	53,80	+1,35	3535
32,72	26,50	Engelhard	EC	29,96	29,16	29,78	+0,26	15532
34,15	24,95	Ensco	ESV	34,01	32,08	33,25	+0,94	86961
5,25	1,19	Enterasys	ETS	1,54	1,28	1,34	−0,14	25362
29,39	22,60	Equifax	EFX	28,35	27,45	28,00	+0,47	20478
26,18	19,21	Espirito	ESF	25,90	25,42	25,42	−0,59	284
49,30	38,85	EsteeLaud	EL	46,66	45,40	45,85	+0,24	23659
12,14	8,80	EuropeFd	EF	10,80	10,61	10,67	−0,04	952
↑ 90,95	69,20	EverstRe	RE	90,95	86,02	86,02	−3,03	17181
52,05	39,91	ExxonMobl	XOM	51,50	50,35	50,44	−0,63	365410
100,91	64,91	FDX Corp	FDX	94,70	89,75	90,34	−2,98	78644
50,50	32,95	FMC	FMC	45,79	44,30	44,47	−0,63	7218
s 41,53	23,90	FairIsaac	FIC	33,80	32,62	33,00	−0,30	12707
8,23	2,70	Fedders	FJC	3,19	3,05	3,10	−0,06	1209
74,20	56,45	Fed Home	FRE	70,20	66,70	66,70	−3,29	108935
80,82	62,95	FedNatMtg	FNM	69,70	64,85	64,85	−4,66	256681
↑ 59,40	42,80	FedDepStr	FD	59,40	54,93	55,15	−3,22	107529
46,80	37,67	1stData	FDC	41,55	40,38	41,07	+0,07	86031
15,77	11,45	1stIsrael	ISL	15,29	15,05	15,23	+0,02	207
27,91	18,65	Flowserve	FLS	25,33	24,33	24,45	−0,28	11006
16,48	12,61	FordMtr	F	14,15	13,10	13,11	−0,95	314281
80,50	68,48	FortuneBr	FO	80,00	75,49	79,91	+3,51	36321
2,99	1,62	FrnklnCv	FC	2,51	2,45	2,47	−0,01	229
71,45	46,85	FranklRes	BEN	68,50	64,65	64,99	−2,88	35752
44,85	27,92	FrMcCop	BFCX	38,49	36,47	37,34	+0,73	93423
27,28	20,10	Fresenius	FMS	26,12	25,05	26,12	+0,97	1683
29,36	24,71	Fuller HB	FUL	27,43	26,42	26,85	+0,07	3671
91,38	78,84	Gannett	GCI	82,41	80,13	81,01	+0,01	32221
25,72	18,15	Gap	GPS	21,13	20,75	20,86	−0,09	168319
6,92	3,64	Gateway	GTW	5,23	4,80	4,86	−0,35	101169
109,98	84,96	GenDynam	GD	102,80	100,39	100,51	−0,91	38332
37,72	28,88	GenElec	GE	35,97	35,13	35,13	−0,39	586441
↑ 52,59	43,01	GenMills	GIS	52,59	50,40	51,91	+1,27	94084
↓ 53,94	35,85	GenMotorsGM		37,47	35,85	35,96	−1,17	301548
44,32	32,32	GenuPartsGP	GC	43,38	42,22	42,34	−0,66	10792
58,75	24,68	GaGulf	GGC	50,49	48,52	48,85	−0,50	15475
38,60	26,62	GaPacGrp	GP	34,70	32,71	33,47	−2,07	91832
n 7,32	4,42	Gerdau	GNA	6,10	5,72	5,94	−0,11	5062
8,23	6,15	GermanyFd	GER	7,80	7,63	7,65	−0,16	710
45,62	35,42	Gillette	G	45,24	44,01	44,08	−0,53	85624
47,59	38,80	GlaxoSmth	GSK	45,50	44,17	44,48	−0,98	50842
15,24	9,13	GoldFlds	GFI	12,10	11,61	12,10	−0,08	38971
33,90	26,60	GoodrchBF	GR	31,72	31,02	31,48	+0,05	24830
↑ 15,54	7,06	GoodyrTir	GT	15,54	14,45	14,52	−0,80	74952
27,90	17,17	GraniteCn	GVA	25,90	24,71	24,80	−0,92	4441
10,50	5,51	GtAtl&Pac	GAP	9,35	8,40	8,51	−0,38	12638
18,45	11,65	GtrChina	GCH	15,43	14,78	15,01	−0,09	1364
27,27	19,69	Griffon	GFF	25,82	26,03	26,38	+0,13	4370
62,77	38,69	GrTelevisa	TV	61,02	57,45	57,76	−1,09	26105
19,58	11,59	Guess ?	GES	14,49	13,52	14,30	+0,35	12675
74,05	49,95	Guidant	GDT	71,60	70,80	70,93	−0,50	85280
60,94	44,17	H&RBlock	HRB	47,43	46,59	46,92	−0,42	50689
46,60	34,70	HCA Hlth	HCA	41,00	42,73	43,65	+0,29	75929
37,25	29,20	HCR Manr	HCR	31,58	33,55	34,15	+0,35	11375
↑ 42,49	26,45	Halliburt	HAL	42,49	41,50	41,80	+0,50	177529
↑ 47,14	33,40	Hanson	HAN	47,14	45,75	46,34	−0,43	635
63,75	47,87	HarleyD	HDI	59,98	58,00	58,41	−0,59	85455
67,25	43,94	Harrahs	HET	65,15	64,23	64,49	−0,50	31167
27,00	21,60	HarteHank	HHS	25,85	25,35	25,39	−0,25	3754
69,73	52,73	HrtfrdFncl	HIG	69,18	66,26	66,32	−1,44	42478
12,99	8,25	HlthRetr	HRP	12,52	12,20	12,32	+0,02	18774
25,25	18,81	HealthMgt	HMA	21,25	23,42	23,42	−0,29	82752
9,00	4,84	Hecla	HL	5,73	5,39	5,70	+0,28	22754
39,41	34,53	Heinz HJ	HNZ	33,41	37,40	37,70	+0,03	28178
15,25	9,93	Hercules	HPC	14,33	13,83	14,12	+0,17	15764
s 56,68	37,28	Hershey	HSY	55,40	54,32	55,90	+1,06	21990
26,28	16,10	HewlttPck	HPQ	21,57	19,91	19,99	−0,08	342012
17,92	6,72	Hexcel	HXL	15,98	14,30	14,50	−1,04	14382
72,92	47,37	Hillenbrd	HB	55,26	54,04	54,91	+0,34	4580
↑ 23,36	15,10	HiltonHot	HLT	23,36	22,47	22,49	−0,64	81737
20,50	14,25	HollngrInt	HLR	15,27	14,71	14,75	−0,50	20389
44,30	32,34	HomeDepot	HD	42,24	40,88	40,90	−1,00	195356
26,74	19,25	Honda Mtr	HMC	25,43	25,69	26,10	−0,55	8551
38,46	31,30	HoneywellH	ON	35,95	34,98	34,99	−0,35	113610
32,11	25,14	Hormel	HRL	31,18	29,91	31,17	+1,18	13698
17,40	11,16	HostMarrt	HMT	17,01	16,40	16,52	−0,22	33918
33,70	15,21	Humana	HUM	33,64	31,75	32,86	−0,40	67175
↑ 43,64	32,90	IHOP	IHP	43,64	41,45	43,00	+1,25	5662
30,43	19,83	ING Groep	ING	28,99	28,08	28,20	−0,77	14111
60,75	27,83	ITT Educ	ESI	47,14	44,85	45,01	−1,09	11021
86,72	71,03	ITT Inds	ITT	82,99	80,77	80,81	−1,52	14233
32,95	25,30	Idacorp	IDA	30,14	29,41	29,80	−0,18	10991
13,24	10,07	Ikon Off	IKN	10,84	10,45	10,62	−0,17	19051
96,70	72,92	IlTool	ITW	91,94	87,70	87,70	−3,91	53178
44,20	28,46	Imation	IMN	32,97	31,92	32,13	−0,19	9405
18,91	13,59	Imp Chem	ICI	18,20	17,55	17,56	−0,27	1486
31,75	18,50	IndiaFund	IFN	27,79	26,74	26,74	−0,82	7027
38,10	29,21	IndyMac	NDE	35,17	34,29	34,61	−0,14	10790
21,15	11,56	IngrmMicr	IM	19,14	18,50	18,60	+0,07	35160
100,41	81,91	IBM	IBM	95,15	92,23	92,38	−1,72	231185
43,20	32,77	IntFlavor	IFF	42,22	40,90	41,36	−0,12	6658
47,10	28,25	IntGame	IGT	33,99	29,65	29,90	−3,53	318322
44,88	37,16	IntPaper	IP	40,83	39,08	39,10	−1,82	104483
51,25	31,27	IntRactif	IRF	39,40	36,08	36,20	−2,21	45967
17,31	10,47	Interpubl	IPG	13,43	12,82	13,15	+0,30	110411
6,67	3,77	Iomega	IOM	5,23	4,95	4,97	−0,07	6172
↑ 43,54	23,07	Ionics	ION	43,54	43,37	43,51	+0,07	10298
16,88	9,74	JF China	JFC	12,30	12,00	12,10		614
20,26	11,64	JLG Inds	JLG	18,11	17,05	17,18	−0,21	8299
43,84	34,62	JP MorChsJPM		38,49	36,85	36,85	−0,96	433412
38,99	23,12	JacknInBox	JBX	33,96	32,54	33,10	−0,25	13399
9,99	7,26	Jacuzzi	JJZ	9,77	9,13	9,46	+0,21	17294
7,75	5,73	JapanEq	JEQ	6,52	6,33	6,34	−0,18	1086
15,03	9,90	Japan OTCJ	OF	12,30	11,45	11,45	−0,84	2425
56,39	46,00	JeffPilot	JP	51,50	49,51	50,07	+0,23	18061
64,23	49,25	John&JohnJNJ		63,28	61,85	61,85	−0,85	173291
63,98	49,57	JohnsnCtl	JCI	62,09	59,81	59,86	−1,38	33830
16,21	7,44	KEMET	KEM	8,56	8,17	8,29	−0,27	32941
18,08	12,60	KanCitySo	KSU	16,86	16,29	16,46	−0,19	12459
↑ 111,65	60,27	Kaufman	KBH	111,65	104,69	105,90	−3,51	44667
45,32	37,00	Kellogg	K	44,99	43,99	44,30		29473
52,69	38,28	KennametK	MT	49,95	48,24	48,30	−0,50	19341
34,50	28,23•	Keycorp	KEY	32,95	31,14	32,53	+0,84	75597
41,53	33,87	KeySpan	KSE	39,20	38,50	38,88	+0,15	12762
69,00	57,02	KimberlyCk	MB	64,90	63,33	63,78	−0,59	65664
80,00	62,24	KnightRid	KRI	67,75	66,02	66,68	+0,25	10792
54,10	39,59	Kohls	KSS	48,75	46,04	46,18	−2,14	64985
↑ 6,29	4,02	KoreaEqFd	KEF	6,29	6,06	6,19	+0,09	611
↑ 24,95	16,59	Korea Fd	KF	24,95	24,01	24,40	−0,06	3008
36,06	29,45	Kraft A	KFT	34,51	33,97	33,97	−0,26	36835
39,94	8,65	KrispyKrm	KKD	10,48	8,75	9,04	+0,32	117259
11,02	4,01	LSI Logic	LSI	5,73	5,38	5,45	−0,11	105512
23,52	12,75	La Z Boy	LZB	13,70	13,25	13,27	−0,38	11409
50,03	36,70	Lab Amer	LH	48,83	47,24	47,25	−1,02	16932
↑ 53,70	39,53	Lafarge	LAF	53,70	52,00	52,33	+0,03	6804
21,65	12,60	LatinAmEq	LAQ	20,95	20,50	20,50	−0,27	286
68,50	48,84	Lear	LEA	55,47	53,24	53,33	−1,93	24710
30,68	21,63	Leggett	LEG	28,30	27,33	27,46	−0,31	14242
↑ 90,64	67,25	LehmanBro	LEH	90,64	88,31	88,55	−1,13	74338
s 47,00	30,03	Leucadia	LUK	43,36	41,48	41,69	−1,45	11036
97,50	77,50	Lexmark	LXK	85,35	83,00	83,91

Le fonds iShares, pour miser sur l'industrie pharmaceutique sans devoir choisir une entreprise en particulier

Au cours des prochaines semaines, le journal LES AFFAIRES publiera le profil des neuf sociétés américaines recommandées par les experts réunis en table ronde pour notre édition du 15 janvier. Nous poursuivons la série avec le fonds négocié en Bourse iShares S&P Global Healthcare Sector.

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Après trois années de baisse, les titres de l'industrie pharmaceutique recèlent un potentiel de rebond intéressant pour l'investisseur patient.

Pour **François Rochon,** président et gestionnaire de **Giverny Capital,** il n'y a aucun doute que l'industrie pharmaceutique offrira une performance supérieure à l'ensemble de la Bourse sur cinq ans.

Mais comme il est impossible de savoir quelles entreprises seront dans le peloton de tête, la façon la plus avisée de participer à un éventuel rebond du secteur est selon lui d'acheter un panier de titres.

« Les évaluations accordées aux titres des pharmas sont à leur plus bas niveau en 10 ans. Les titres sont en général sous-évalués, mais la difficulté est de savoir quelle entreprise choisir, car elles ont toutes leurs problèmes. »

Voilà pourquoi il a recommandé, lors de la table ronde organisée par LES AFFAIRES à la mi-janvier, d'acheter le fonds négocié en Bourse **iShares S&P Global Healthcare Sector.**

Ce fonds a pour mission de reproduire la performance des plus importantes sociétés du secteur des soins de la santé comprises dans l'indice **S&P Global 1200.** L'argent de ce fonds est investi dans les pharmaceutiques, mais aussi dans les sociétés de biotechnologie, les équipementiers médicaux et les prestataires de soins de santé.

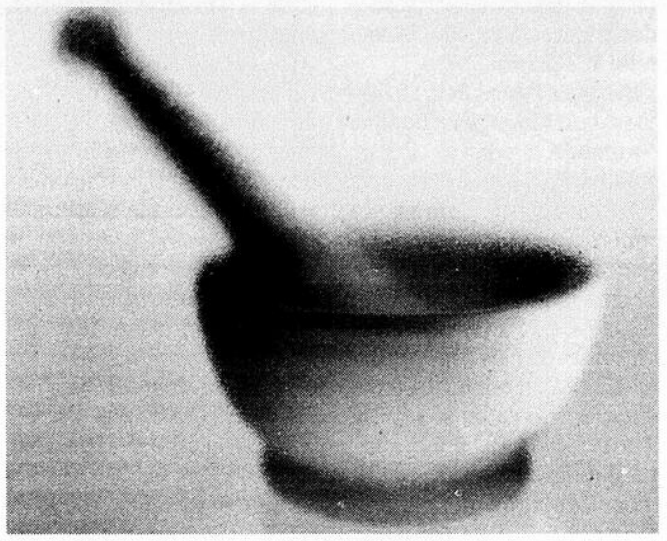
Son actif sous gestion s'élève à 195 M$ US, et la valeur boursière des entreprises dans lesquelles il investit totalise 2,09 trillions de dollars américains.

Le fonds comporte une participation dans 81 titres, mais plus de 50 % de son actif est concentré dans 10 sociétés.

Ses participations les plus importantes sont dans les groupes américains **Pfizer** (NY, *PFE,* 24,66 $ US) et **Johnson & Johnson** (NY, *JNJ,* 63,50 $ US), mais il possède aussi des actions de sociétés européennes, telles **GlaxoSmithKline** (NY, *GSK,* 44,63 $ US) et **Novartis AG** (NY, *NVS,* 48,32 $ US).

Depuis son lancement, en novembre 2001, il a produit un rendement annuel de 0,15 %, comparativement à 0,64 % pour l'indice de référence.

Le fonds procure une diversification à faible coût puisque son ratio de frais de gestion, de 0,65 %, est bien inférieur au ratio de 2,87 % exigé par les fonds communs canadiens de la catégorie des soins de santé.



Le fonds comporte une participation dans 81 titres, mais plus de 50 % de son actif est concentré dans 10 sociétés.

Voir au delà du court terme

Selon M. Rochon, les cours des titres des pharmaceutiques reflètent présentement une somme de mauvaises nouvelles.

Mais comme la plupart des investisseurs de Wall Street ont un horizon de placement à court terme, leur évaluation ne tient pas compte du potentiel de croissance de ces entreprises à plus long terme, croit-il.

Certes, elles font face à de nombreux défis, dont l'expiration des brevets de leurs médicaments vedettes, les poursuites découlant de la divulgation d'effets secondaires graves, la concurrence accrue des médicaments génériques et la faiblesse de leur portefeuille de médicaments en développement.

Malgré tout, insiste-t-il, « l'industrie pharmaceutique est condamnée à croître ». Le vieillissement de la population est un des facteurs qui stimuleront la demande de médicaments au cours des prochaines années.

Selon son scénario, les pharmaceutiques devraient afficher une croissance de leurs profits de 8 à 10 % par année. En ajoutant à cette croissance un rendement en dividende moyen de 2 % et une bonification du multiple d'évaluation qu'accordent les investisseurs aux pharmas, ces titres devraient s'apprécier d'environ 15 % par an dans les prochaines années.

La reprise boursière étant avancée, les investisseurs pourraient effectuer une rotation des entreprises dont les activités sont fortement dépendantes de l'économie vers des entreprises moins cycliques.

Même si elles ne semblent plus prisées pour leur caractère de valeur refuge, les pharmaceutiques pourraient convenir aux investisseurs qui privilégient les titres dont l'évaluation est plus raisonnable. « L'industrie pharmaceutique possède de meilleures caractéristiques économiques que n'importe quelle industrie cyclique, que ce soit le secteur pétrolier, des pâtes et papiers ou des aurifères. Elles ont donc une meilleure performance boursière que tous ces secteurs, à long terme », souligne M. Rochon.

Or, actuellement, le marché accorde une prime aux entreprises cycliques et délaisse celles qui possèdent les meilleures caractéristiques fondamentales.

Le resserrement de la réglementation pourrait néanmoins amener M. Rochon à reconsidérer son opinion à l'égard de l'industrie. « Ce n'est jamais bon pour les actionnaires lorsqu'il y a un contrôle des prix. Mais je doute que cela ne se produise, car les États-Unis ont toujours favorisé la libre entreprise, d'autant plus que les pharmaceutiques sont d'importants contribuables. » ■

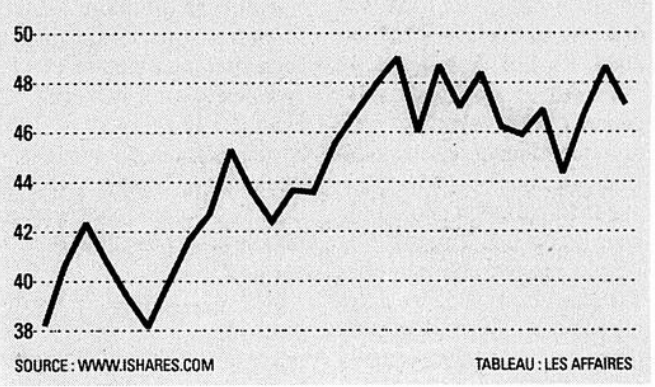
SIGNES VITAUX

Valeur boursière	195 M $ US	Rendement annuel sur 3 ans	0,28 %
Ratio de frais de gestion	0,65 %		

Principaux titres détenus par le iShares, au 20 janvier 2005

Pfizer	9,35 %	Novartis	5,82 %
Johnson & Johnson	9,20 %	Amgen	3,94 %
GlaxoSmithKline	6,50 %		

En Bourse ($ US)



SOURCE : WWW.ISHARES.COM — TABLEAU : LES AFFAIRES

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 JANVIER 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/G								
23,85	10,90	ABAXIS	ABAX	13,15	12,20	12,94	+0,38	3437
4,72	1,75	ADAM	ADAM	4,50	4,11	4,38	+0,24	381
3,62	1,75	ADC Tel	ADCT	2,47	2,27	2,36	+0,09	22188819
24,19	14,15	AdvntaAADVNA		22,62	20,95	21,01	−0,87	210
s 13,33	8,67	Aceto	ACET	12,17	11,07	11,34	−0,49	1306
↑s 22,35	11,73	Actvisn	ATVI	22,35	21,09	21,56	−0,31	54224
27,14	18,41	Acxiom	ACXM	24,01	21,34	22,12	−0,96	38477
↓ 10,70	5,56	Adaptec	ADPT	6,78	5,56	6,05	−0,74	47691
64,48	34,30	Adobe	ADBE	59,08	56,60	57,07	−1,16	43422
18,23	10,74	Agilysys	AGYS	17,00	16,13	16,31	−0,23	2599
9,50	6,16	AirMeth	AIRM	7,89	7,51	7,70	+0,23	328
43,75	30,88	AkzoNbIAKZOY		42,05	40,45	40,55	−1,40	2436
32,09	9,68	AlddinKn	ALDN	25,80	22,85	23,55	−0,17	6749
44,74	29,05	AlexBald	ALEX	44,27	43,09	43,48	+0,01	4173
11,58	4,77	AllAmer	SEMI	5,40	5,00	5,06	−0,34	609
11,38	5,29	Allscrpt	MDRX	10,11	9,51	9,70	−0,05	7660
10,49	7,00	AmerPac	APFC	7,25	7,00	7,20	+0,05	498
26,49	14,62	AmerPwr	APCC	20,93	20,04	20,65	+0,32	24785
8,09	5,05	AmStftwr	AMSWA	6,80	6,50	6,51		1708
14,92	8,50	AmPhyscn	AMPH	10,94	10,39	10,94	−0,03	100
66,88	52,00	Amgen	AMGN	64,29	62,40	62,51	−1,22	131106
5,15	1,66	Amistar	AMTA	3,94	3,60	3,75	−0,15	73
26,80	16,65	Amylin	AMLN	23,49	22,03	22,66	−0,93	42048
17,87	6,49	Anika	ANIK	9,35	8,25	8,35	−0,65	1530
98,01	62,56	ApolloA	APOL	83,31	77,51	77,61	−3,73	37063
74,42	21,70	Apple	AAPL	71,59	69,21	70,53	+0,33	3258777
s 28,55	22,27	Applbee	APPB	25,75	24,99	25,29	+0,04	24402
7,80	2,85	ApldInnovA	INN	3,98	3,80	3,81	−0,09	328
24,00	15,36	ApldMat	AMAT	16,63	15,53	15,57	−0,96	322849
28,55	20,68	ArcticCat	ACAT	25,81	23,83	25,24	+0,46	2935
46,65	25,18	ArkBest	ABFS	41,61	38,93	39,08	−1,50	8905
11,40	3,73	Arris Grp	ARRS	6,65	6,12	6,18	−0,36	27506
26,61	11,13	AscentialASCL		14,18	13,51	13,67	−0,35	8531
7,64	2,99	Atmel	ATML	3,31	3,07	3,14	−0,18	135084
s 38,98	12,51	Autodsk	ADSK	32,78	29,70	31,32	−0,36	99000
62,57	38,45	AvidTec	AVID	61,63	58,43	59,44	−1,07	14186
44,43	33,88	BedBath	BBBY	41,98	39,94	40,15	−1,02	60682
8,80	3,87	BioMarinB	MRN	5,97	5,60	5,67	−0,30	6570
49,64	37,05	Biomet	BMET	43,17	41,16	41,97	+0,38	41707
58,15	33,15	BlckBox	BBOX	47,07	45,60	46,15	−0,22	2107
12,25	6,98	BorlndSft	BORL	9,40	8,74	8,79	−0,61	15568
1,74	0,44	BostnLife	BLSI	0,57	0,51	0,56	+0,01	2530
37,81	17,15	BusObjct	BOBJ	23,31	22,45	22,63	+0,12	9492
43,14	30,00	CBRL	CBRL	41,06	39,55	39,91	−0,38	11040
↑ 14,38	9,20	CNS	CNXS	14,38	11,93	14,38	+1,48	3454
6,85	3,02	CarringtnC	ARN	5,92	5,50	5,59	−0,01	760
10,79	4,31	CasualMale	CMRG	5,61	5,35	5,50	+0,08	5431
5,12	3,34	CentBus	CBIZ	4,32	4,09	4,15	−0,06	1970
9,64	5,66	Charming	CHRS	8,49	8,00	8,14	+0,10	10570
↑ 14,70	9,65	Checker	CHKR	14,70	13,75	14,17	−0,13	1017
↑ 39,96	24,57	Chckfree	CKFR	39,96	36,10	38,47	+2,40	48095
54,04	29,00	Chiron	CHIR	35,21	33,84	34,09	−0,51	33559
48,04	39,51	Cintas	CTAS	43,93	42,50	42,83	−0,50	16510
8,45	4,49	Cirrus	CRUS	4,98	4,55	4,70	−0,20	21737
28,50	17,53	Cisco	CSCO	18,80	17,91	18,01	−0,86	1457107
26,00	15,02	Citrix	CTXS	23,13	21,82	21,92	−0,58	32775
38,48	23,14	Cognex	CGNX	25,36	23,84	24,12	−0,86	5088
34,36	22,60	Cohernt	COHR	29,49	28,38	29,03	−0,45	4897
34,88	25,89	ComcstAspCMCSK		33,17	32,31	32,56	−0,54	90948
4,64	3,21	CmpHrznCHRZ		4,40	3,82	3,97	+0,09	1326
11,25	2,63	CmptNetCMNT		6,09	5,25	5,46	−1,16	27295
8,94	4,35	CmpwareCPWR		5,93	5,61	5,74	+0,01	24300
25,06	15,26	ComvrseCMVT		22,93	21,89	22,52	−0,20	54147
6,00	1,35	Cncrrnt	CCUR	2,49	2,12	2,20	+0,04	26824
13,65	1,80	CopprMtn	CMTN	2,11	1,93	1,93	−0,11	1325
50,46	35,05	Costco	COST	49,18	46,43	46,51	−1,81	50600
↑ 17,29	9,15	CrtvTec	CREAF	17,29	13,75	14,49	−1,26	62508
28,70	17,75	DSP Grp	DSPG	23,43	22,16	22,41	−0,97	4506
↑ 16,30	6,52	DUSA	DUSA	16,30	14,18	14,41	−0,54	5814
4,11	0,54	DataSysSf	DSSI	1,15	0,75	0,85	+0,02	359
9,52	5,78	DatastrmDSTME		6,95	6,39	6,74	+0,23	608
42,57	31,14	Dell	DELL	40,54	39,77	40,04	−0,22	285500
14,03	7,45	DigimarcDMRC		9,00	8,60	8,87	−0,09	739
12,80	4,52	DobleClk	DCLK	8,34	7,90	8,15	+0,10	34377
19,44	14,74	DressBrnDBRN		18,52	17,96	18,22	−0,15	6460
↓ 4,28	2,30	DynmcO&GDYOL		2,62	2,30	2,48	−0,17	1752
8,89	4,41	ECI Tel	ECIL	7,59	7,01	7,04	−0,38	17300
24,50	13,84	EMS Tech	ELMG	16,67	14,58	15,12	+0,52	537
↑ 16,91	6,55	EzcorpA	EZPW	16,91	13,65	15,99	+2,01	5462
118,42	64,60	eBay	EBAY	107,77	81,40	86,05	−19,14	743237
10,19	7,17	Elbit Med	EMITF	9,96	9,38	9,70	+0,44	155
63,60	43,38	ElctrArt	ERTS	62,72	58,08	58,26	−1,58	100199
28,80	15,00	ElctImag	EFII	16,94	16,23	16,65	+0,19	11687
8,66	2,75	EmisphereE	MIS	6,02	4,26	4,92	+0,68	12200
4,38	1,24	EntrMedNE	MD	4,20	3,25	3,93	+0,57	35105
5,57	2,34	Entrust	ENTU	3,74	3,35	3,60	−0,10	7175
17,39	9,66	EpicorSft	EPIC	14,71	13,19	13,28	−1,02	8254
34,57	20,66	Ericson	ERICY	30,79	28,70	28,77	−1,43	77153
9,23	2,20	EvrlstWld	EVST	7,45	6,85	6,97	+0,22	1948
22,65	13,26	1stHlth	FHCC	19,10	18,65	18,90	−0,06	10547
41,01	32,21	FIserv	FISV	39,29	38,56	38,69	−0,31	25148
1,79	1,00	Fonar	FONR	1,49	1,40	1,48	+0,07	10147
s 43,49	29,06	FranklinE	FELE	41,94	39,90	40,22	−1,36	404
8,40	3,97	GemstarG	MST	6,12	5,41	6,00	+0,62	56978
47,08	30,19	Gentex	GNTX	33,54	32,85	33,13		15134
↑ 61,04	40,68	GenzymeG	ENZ	61,04	58,93	59,17	−0,75	46520
s 39,10	25,75	Gilead	GILD	31,13	32,30	32,89	+0,21	80400
4,30	1,43	Glenayr	GEMS	2,25	2,05	2,12	−0,04	2893
10,12	2,25	Glbl e-Pt	GEPT	4,65	4,08	4,28	−0,33	2608
18,33	10,87	Gymbor	GYMB	12,74	12,30	12,68	+0,20	4019
H/P								
↑ 14,44	9,11	HllywdEnt	HLYW	14,44	14,13	14,24	+0,02	30054
14,30	8,51	HumanGen	HGSI	13,03	12,14	12,21	−0,35	32466
36,20	21,00	Hutchsn	HTCH	33,96	33,01	33,88	−1,06	11554
47,87	31,15	HyprSol	HYSL	47,65	45,03	45,65	−1,45	15066
8,88	4,15	IMPCO Tch	IMCO	7,01	5,82	5,91	−1,08	5227
s 28,85	7,00	Immucor	BLUD	23,75	26,82	27,92	−0,15	11688
2,45	0,63	ImmResp	IMNR	1,46	1,15	1,20	−0,03	25750
12,39	4,09	ImmunogenI	MGN	8,35	7,27	7,39	−0,66	6841
↓ 10,00	4,85	Indevus	IDEV	5,37	4,85	4,94	−0,08	7768
13,35	6,12	InFocus	INFS	8,25	7,52	7,55	−0,65	5213
24,72	14,50	InsituformI	NSU	22,90	19,06	19,66	−2,17	6127
20,87	8,88	IntgDvc	IDTI	11,49	9,77	10,16	−0,13	73494
↓ 19,35	6,66	IntgSilcn	ISSI	7,23	6,66	6,68	−0,32	12994
32,49	19,64	Intel	INTC	22,97	22,38	22,41	−0,60	134934
10,82	5,90	Intrface	IFSIA	9,48	8,75	8,76	−0,06	2457
↑ 28,44	19,41	Intrgrph	INGR	23,44	27,40	28,00	+0,13	11225
54,85	41,02	IntSpdwy	ISCA	51,56	52,38	53,91	+1,14	1666
18,00	7,23	Intrvoice	INTV	12,60	11,76	11,81	−0,47	5125
50,97	35,84	Intuit	INTU	39,97	38,00	38,34	−1,39	52305
4,76	1,61	IrvSens	IRSN	3,36	2,12	2,15	−0,15	2619
30,03	15,63	IsleCapr	ISLE	23,28	24,37	24,40	−0,54	2686
↓ 5,40	2,47	JDS Uni	JDSU	2,79	2,47	2,50	−0,29	681279
59,99	35,02	KLATenc	KLAC	43,23	43,10	44,41	−0,50	109024
18,00	8,52	Key Tech	KTEC	9,95	9,65	9,74	−0,21	125
7,76	3,01	Kopin	KOPN	3,90	3,44	3,59	−0,27	9402
15,17	4,80	Kulicke	KLIC	7,16	6,30	6,42	−0,61	18735
29,70	19,71	LamResh	LRCX	27,29	25,86	26,72	−0,48	61586
11,76	3,96	Lattice	LSCC	4,81	4,47	4,56	−0,18	14319
45,32	28,38	LaureateEd	LAUR	44,26	42,33	42,38	−0,67	4654
29,16	16,55	Lifeline	LIFE	26,57	24,91	26,02	+0,21	301
24,91	7,41	LigandB	LGND	11,33	10,50	10,65	+0,06	52409
43,48	34,02	LinrTec	LLTC	38,03	36,59	37,21	+0,30	120453
↑ 14,33	6,92	LoJack	LOJN	14,33	13,44	14,00	+0,11	7975
33,03	20,70	LSSteak	STAR	26,79	25,85	26,50	+0,30	1256
4,68	1,99	MRV Com	MRVC	3,36	3,20	3,34		12734
5,90	1,27	MTM Tech	MTMC	5,00	4,80	4,97	+0,12	136
↑ 32,80	17,30	Mcrmdia	MACR	32,80	25,78	31,30	+3,57	77751
8,73	2,21	Manugist	MANU	2,53	2,28	2,33	−0,02	11881
15,63	8,83	MapInfo	MAPS	13,08	11,81	12,60	+0,71	4907
14,40	10,70	Marsh B	MARSB	13,84	12,65	13,07	+0,15	229
73,35	38,50	MartkBio	MATK	51,99	46,89	51,44	+4,45	25210
18,45	10,10	MentrGr	MENT	14,47	13,48	13,51	−0,52	9636
11,40	7,12	Mercer	MERC	10,66	9,92	10,10	−0,67	572
↓ 7,57	3,58	ShoLodge	LODG	4,26	3,58	3,84	−0,89	619
↑ 62,27	53,25	SigmAld	SIAL	62,27	57,95	61,55	+3,05	11508
11,70	4,94	Mesa Air	MESA	7,13	6,35	6,43	−0,46	8616
14,86	10,50	Methde	METH	12,37	11,88	11,98	−0,15	2111
33,06	24,06	MicrchipM	CHP	25,42	24,75	24,93	−0,25	39259
78,39	41,14	MicrosSysM	CRS	72,04	67,74	69,15	+0,96	3175
30,20	24,01	MicrosoftM	SFT	26,35	25,65	25,65	−0,48	1360897
63,63	35,50	MiddlebyM	IDD	48,75	47,16	47,19	−1,24	848
29,74	21,95	MillerH	MLHR	27,30	26,09	26,19	−0,47	4652
35,93	27,07	Molex	MOLX	28,06	27,30	27,56	−0,06	8442
↑ 26,04	12,11	MyriadGn	MYGN	26,04	24,19	25,10	+0,66	20283
17,90	8,75	NABI	NABI	13,41	11,97	12,55	−0,08	9422
27,35	9,30	NVIDIA	NVDA	22,00	20,92	21,44	−0,07	95316
s 35,15	23,74	NatInstr	NATI	25,90	25,08	25,10	−0,09	3595
11,98	4,50	NetManage	NETM	7,20	6,63	6,91	+0,04	438
30,50	21,18	Nextel	NXTL	29,93	28,43	28,61	−1,19	195606
43,78	32,21	NordsonN	DSN	39,06	36,64	37,71	−1,12	2121
14,23	5,62	Novell	NOVL	6,41	5,89	5,95	−0,39	173703
40,38	22,90	Novelus	NVLS	26,95	25,23	25,76	−1,54	45230
11,51	5,62	NuHorizn	NUHC	7,23	6,71	6,73	−0,03	288
32,96	14,82	OpenText	OTEX	20,72	20,00	20,10	−0,31	5615
12,32	6,55	OptGrp	OPMR	12,21	11,57	12,07	+0,20	1977
14,87	9,78	OrclSys	ORCL	13,90	13,28	13,79	−0,34	997871
7,18	2,71	Oscient	OSCI	3,60	3,26	3,35	−0,12	9958
25,42	17,05	OshkshAGO	SH	21,52	19,59	19,59	−0,59	945
s 81,42	49,61	PACCAR	PCAR	75,06	70,60	70,77	−2,82	15822
22,16	15,07	PICO	PICO	21,91	20,76	20,95	−0,94	379
23,75	8,23	PMC Sierra	PMCS	9,81	9,06	9,26	−0,24	81611
27,66	10,50	Palomar	PMTI	26,28	24,54	25,41	+0,80	7275
↑ 48,39	32,35	PaneraA	PNRA	48,39	46,04	46,41	−0,35	10887
6,18	4,01	Parmtrc	PMTC	6,00	5,26	5,45	+0,22	85517
27,90	7,96	ParkOhio	PKOH	25,67	24,47	24,55	+0,20	1006
39,12	28,83	Paychex	PAYX	31,73	30,37	30,51	−0,63	56608
17,53	8,51	PerSeTch	PSTI	14,94	14,16	14,48	−0,30	5667
24,96	16,06	Perrigo	PRGO	17,33	16,33	17,20	+0,39	13841
36,24	22,96	Petsmrt	PETM	31,89	29,85	30,97	−2,27	104734
95,12	60,60	Pixar	PIXR	89,80	85,60	87,56	+1,57	9457
12,20	8,15	Prestek	PRST	10,75	9,91	10,01	−0,17	5694
24,75	17,82	ProgSftw	PRGS	22,51	21,35	21,60	+0,15	3372
Q/Z								
s 44,99	27,82	QualcomQ	COM	42,96	35,78	37,80	−4,42	651358
32,86	20,95	RossStr	ROST	29,91	28,59	28,60	−0,23	23853
18,82	13,41	RyanRest	RYAN	14,47	13,80	13,89	−0,34	2038
43,43	26,82	SEI	SEIC	39,39	37,85	38,03	−0,55	7646
1,40	0,65	SandTch	SNDT	0,81	0,74	0,79		709
8,19	3,00	SciClone	SCLN	3,35	3,03	3,19	−0,01	5924
6,50	3,90	SciTech	STIZ	4,14	4,12	4,12	−0,13	7
6,29	3,20	Scitex	SCIX	6,10	5,35	6,01	+0,69	2585
↓ 7,57	3,58	ShoLodge	LODG	4,26	3,58	3,84	−0,89	619
↑ 62,27	53,25	SigmAld	SIAL	62,27	57,95	61,55	+3,05	11508
10,30	4,75	SigmDesSI	GM	9,10	8,43	8,62	−0,41	4165
9,43	2,01	SiriusSat	SIRI	6,41	5,28	5,83	−0,61	231753
34,40	14,15	StdMicroS	MSC	16,52	15,25	15,41	−1,02	2913
33,88	23,69	Staples	SPLS	33,39	31,65	31,74	−1,15	50743
64,26	35,27	Strbuck	SBUX	58,84	55,35	55,68	−0,57	91733
↑ 35,60	11,28	SltlNlsn	SNSA	35,60	32,55	33,88	+0,88	2635
7,03	2,10	SltlOffshr	SOSA	6,99	6,53	6,81	−0,11	11415
5,93	3,29	SunMicr	SUNW	4,45	4,14	4,19	−0,05	110863
11,45	5,25	SunOpta	STKL	6,94	6,45	6,60	+0,12	5783
14,13	4,50	SuperGen	SUPG	5,58	5,02	5,11	−0,24	10597
6,00	3,29	SycmrNet	SCMR	3,63	3,47	3,52	−0,04	15655
s 34,05	19,05	Symantec	SYMC	25,30	23,31	23,38	−1,19	476058
37,50	14,34	Synopsy	SNPS	17,85	16,81	16,99	−0,54	16252
63,39	43,83	T Rowe	TROW	59,82	57,56	57,89	−1,26	11275
3,34	0,63	TpstryPhrm	TPPH	1,04	0,93	0,94	−0,01	5330
46,00	32,60	TecData	TECD	43,32	41,97	42,64	−0,16	11123
1,45	0,71	TechSol	TSCC	1,18	1,08	1,15	+0,06	3272
38,50	29,98	TeleMexT	FONY	38,15	35,28	35,28	−1,56	22
10,68	7,40	Tellabs	TLAB	8,08	7,57	7,59	−0,32	85051
18,68	4,18	Telular	WRLS	7,83	7,01	7,17	+0,08	1418
10,83	8,31	Topps	TOPP	9,95	9,61	9,65	−0,18	1660
32,15	10,99	Ultrtec	UTEK	15,96	13,93	14,12	−1,66	9100
6,14	2,26	VlncTec	VLNC	3,26	3,05	3,11	−0,07	3630
18,79	10,03	ValueVisn	VVTV	14,25	13,61	14,03	−0,12	3599
14,25	10,75	Velcro	VELCF	13,28	12,40	12,75	+0,25	27
38,96	16,30	Veritas	VRTS	27,76	25,68	25,72	−1,25	144271
12,20	8,00	Vertex	VRTX	11,28	10,13	10,20	−0,32	9254
3,52	1,40	ViroPhrma	VPHM	3,49	3,14	3,14	−0,02	6957
6,15	1,06	VocalTec	VOCL	1,48	1,31	1,34	+0,03	5462
41,36	30,25	Volvo	VOLVY	39,50	38,20	38,70	−0,82	1482
35,72	24,55	WD-40	WDFC	30,03	28,31	29,95	+1,14	1820
31,70	23,17	WescastA	SVWC	ST25,29	24,92	25,19	−0,26	4
14,76	7,87	WindRiv	WIND	12,92	11,97	12,00	−0,79	14348
7,67	1,86	XOMA	XOMA	2,25	2,09	2,09	−0,13	10170
43,73	25,23	Xilinx	XLNX	27,65	26,28	27,35	+0,81	159347
s 39,78	20,58	Yahoo	YHOO	38,20	35,10	35,29	−1,38	678294
56,79	29,58	YellowRdwy	YELL	ST25,60	51,00	51,08	−1,67	20657
s 62,40	41,22	ZbraTec	ZBRA	53,17	50,64	51,20		20599
18,53	3,81	Zix	ZIXI	4,39	4,00	4,06	−0,24	7228
42,73	29,27	Zoll Med	ZOLL	32,27	31,24	31,31	−0,28	1509
↑ 19,63	5,41	Zoltek	ZOLT	19,63	15,75	16,89	+1,20	12941
6,40	2,02	ZoomTel	ZOOM	3,37	2,77	3,30	+0,10	402

Tembec inquiète les investisseurs

Mauvais premier trimestre après une année 2004 pénible

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Aubaine incroyable ou placement trop risqué ? Tel est le dilemme dans lesquels sont placés les analystes après la présentation des résultats du premier trimestre de **Tembec** (Tor., *TBC*, 6,90 $), terminé le 25 décembre 2004.

L'entreprise a subi une perte nette de 0,7 M$ (0,01 $ l'action), sur des revenus de 889 M$, comparativement à un bénéfice net de 52,1 M$, sur des revenus de 766,3 M$, en 2003. En fait, Tembec a dû réinvestir 54 M$ (fonds autogénérés libres négatifs) pour faire fonctionner ses exploitations au cours du trimestre, après le paiement de 33 M$ pour les immobilisations.

Sean Stuart, analyste chez **TD Newcrest**, suggère à ses clients de réduire leurs positions dans Tembec, en visant un prix de 6,50 $, au lieu de 7,75 $ précédemment, en dépit du fait que l'action s'échange à un cours plancher équivalent à celui du cycle baissier précédent.

« La force du dollar canadien a érodé de façon importante le potentiel de bénéfice de Tembec pour le reste du cycle », a dit M. Stuart.

Par contre, **Hervé Carreau**, analyste pour les **Marchés mondiaux CIBC**, garde sa cible de 12 $ et son évaluation de performance supérieure au secteur pour le titre, en dépit de la perte plus élevée que prévu du trimestre.

De plus, M. Carreau estime que Tembec pourrait fonctionner encore pendant 4,4 trimestres sans manquer de liquidité (aux mêmes conditions qu'à la fin de 2004), au lieu des 19 trimestres qu'il avait estimés au trimestre précédent. Tembec dispose de 176 M$ de liquidités ainsi qu'une marge de crédit inutilisée de 238 M$.

Selon M. Carreau, le rendement de ses obligations est passé de 7,65 % à 8,70 % après la décote récente des agences de crédit. De plus, leur écart de rendement avec les bons du Trésor est passé de 3,87 % à 4,92 %.

« La prime de risque est plus élevée, mais le marché ne semble pas inquiet outre-mesure des risques de crédit », a soutenu M. Carreau.

Frédéric Beausoleil, analyste pour la **Financière Banque Nationale**, a réduit sa cible de 8,00 $ à 7,75 $, mais conserve son évaluation de performance supérieure au secteur. L'analyste s'attend au cours des prochains mois à une meilleure rentabilité et à un règlement du conflit du bois d'œuvre, qui amènerait un remboursement d'une partie ou de la totalité des 166,4 M$ (2,50 $ par action) de droits payés aux douanes. Son taux de change moyen, à 0,80 $ US par dollar canadien en 2005, est plus faible que celui des autres analystes.

« Les prix des produits forestiers ont commencé l'année en lion, et le prix de la pâte devrait remonter, après la fin d'année difficile », a soutenu M. Beausoleil.

> SUNCOR S'EN TIRE BIEN

Suncor (Tor., *SU*, 40,85 $) souffrira de l'incendie à une de ses exploitations en Alberta et de la baisse de ses réserves pétrolières.

Toutefois, les analystes recommandent de profiter de toute faiblesse du titre pour en faire provision parce que ses perspectives de croissance à long terme demeurent intactes.

La semaine dernière, Suncor a annoncé que l'incendie subi à son exploitation de sable bitumineux Millennium, en Alberta, au début de janvier, réduira sa production de moitié jusqu'au troisième trimestre de 2005.

De plus, Suncor a reclassé 420 M de barils de ses réserves de pétrole de ses exploitations de sable bitumineux en ressources en raison du prix plus faible du pétrole lourd dont l'escompte par rapport au West Texas Intermediate s'est accru en 2004.

Pour être classé dans les réserves, il faut que le volume de pétrole en question soit rentable à exploiter au prix courant. Toutefois, les analystes ont à peine réduit la valeur de l'entreprise parce qu'ils considèrent que la baisse de prix n'est que temporaire.

Pour ce qui est de l'incendie, **Greg Pardy**, analyste pour les **Marchés des capitaux Scotia**, estime que Suncor perdra environ 700 M$ de fonds autogénérés en 2005, plus les coûts directs de réparation, qui n'ont pas encore été divulgués. La société possède toutefois des assurances couvrant jusqu'à 1,4 milliards de dollars (G$) de dommages. De plus elle profitera de cet arrêt, dont la durée exacte reste à déterminer, pour devancer ses travaux d'entretien prévus en 2005, permettant une production plus élevée par la suite.

M. Pardy a réduit légèrement ses prévisions de bénéfice en 2005 à 1,89 $ par action et ses fonds autogénérés à 4 $ par action. Sa cible d'un an est de 43 $ et celle de deux ans de 45 $.

Randy Ollenberger, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**, a gardé sa cible d'un an pour Suncor à 50 $, après avoir réduit sa prévision de bénéfice en 2005 de 2,42 $ à 2,15 $ l'action et ceux de 2006 de 2,78 $ à 2,72 $ l'action. L'analyste estime que Suncor affichera une croissance annuelle composée de la valeur nette de son actif de 10 % au cours des cinq prochaines années.

« Suncor bénéficie d'un très bon dossier pour sa capacité d'accroître la valeur nette de son actif par l'expansion de ses exploitations de sables bitumineux », a dit M. Ollenberger. ■

Baromètre des ressources

		Fermeture 21-01-05	Fermeture 14-01-05	Variation (%)
MÉTAUX[1]				
Aluminium ($ US la livre)		0,84	0,83	0,82
Argent ($ US l'once)		6,79	6,58	3,19
Cuivre		1,46	1,42	2,77
Nickel ($ US la livre)		6,40	6,65	- 3,72
Or ($ US l'once)		423,30	422,50	0,19
Platine ($ US l'once)		866	854,00	1,41
Zinc ($ US la livre)		0,56	0,56	4,33
Indice CRB (contrats à terme)		284,17	283,22	0,34
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)				
West Texas Intermediate		48,28	48,38	- 0,21
Brent (mer du Nord)		45,87	45,25	1,37
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]		6,23	6,50	- 4,15
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) $ CA		430,00	430,00	0
Prix composés				
Toronto $ CA3,50		408,27	408,85	- 0,14
Colombus $ US2,90		399,24	401,17	- 0,46
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				**Var. (%)**
Argent ($ US l'once)	mars	6,81	6,5	3,34
	mai	6,85	6,63	3,32
Cuivre ($ US la livre)	janvier	1,48	1,43	3,50
	avril	1,42	1,38	2,90
Or ($ US l'once)	février	426,90	423,00	0,92
	juin	431,30	427,60	0,87
Platine ($ US l'once)	avril	869,30	855,30	1,64
Palladium ($ US l'once)	mars	192,05	184,15	4,29
Café C ($ US la livre)	mars	1,03	1,00	3,00
	juillet	1,07	1,04	2,88
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,47	0,4	2,17
	juillet	0,49	0,48	2,08
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	8,88	8,83	0,57
	mai	9,18	9,13	0,58

1 Marché des métaux de Londres (LME). **2** Prix en Alberta.

3 Prix fournis par le Conseil de l'industrie forestière du Québec.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

Les stocks de pâte baissent

Les stocks mondiaux de pâte commerciale ont subi en novembre leur plus forte chute mensuelle en 10 ans en atteignant 31 jours de production, soit environ 3,4 M de tonnes, comparativement à 35 jours le mois précédent.

Selon **Richard Kelertas**, analyste des produits forestiers pour **Valeurs mobilières Desjardins**, la baisse des stocks s'explique en grande partie par les arrêts de production en septembre et octobre, lesquels ont retranché entre 6 % et 7 % de la production mondiale.

En même temps, les expéditions de pâte en décembre 2004 ont atteint un sommet des 10 dernières années.

« Ces statistiques sont évidemment positives pour le marché de la pâte », a ajouté M. Kelertas.

Les producteurs viennent d'annoncer une hausse de 5 % (environ 30 $ US la tonne) du prix de la pâte entrant en vigueur le 1er février 2005, laquelle porterait le prix à autour de 680 $ US la tonne en Amérique du Nord.

« Les stocks de pâte sont maintenant à un niveau où nous croyons que le marché pourrait connaître un solide mouvement à la hausse des prix », a dit **Mark Bishop**, analyste des produits forestiers chez **RBC Marchés des capitaux**.

Canfor (Tor., *CFP*, 15,30 $) est la favorite de M. Bishop pour profiter d'une remontée du prix de la pâte. Selon l'analyste, le prix de l'action est encore raisonnable à environ 4,5 fois son bénéfice prévu avant intérêts, impôts et amortissement de 2005, comparativement à 6,0 pour l'ensemble du secteur. De plus, la dette de la société ne représente que 22 % du capital, et ses coûts d'exploitation de la pâte et du bois d'œuvre sont parmi les plus bas de son secteur.

Les autres sociétés dont les profits sont les plus sensibles au prix de la pâte sont **Tembec** (Tor., *TBC*, 6,70 $) et **Pope & Talbot** (New York, *POP*, 15,12 $). M. Bishop estime que les deux derniers titres donneront une performance boursière égale à celle du secteur.

Les stocks de cuivre aussi

Les stocks de cuivre au **Marché des métaux de Londres** (LME) ont continué de baisser, permettant au prix du métal rouge de remonter à 1,466 $ US la livre la semaine dernière.

Ces stocks s'élevaient à 43 475 tonnes la semaine dernière, comparativement à 392 125 tonnes à la même période l'an dernier.

Le prix du cuivre évolue de façon inverse au niveau des stocks. En janvier 2002, au moment où le cuivre se vendait autour de 0,70 $ US la livre, les stocks étaient à près de 1 M de tonnes. ■ **F.R.**

intel inside
XEON
Lorsque tout fonctionne en harmonie,
tout change en harmonie.
Les serveurs HP BladeSystem vous permettent d'intégrer aisément vos systèmes en fonction d'une croissance inattendue ou d'autres impératifs commerciaux. Alimentés par des Processeurs Intel Xeon, ces serveurs novateurs s'adaptent au changement en toute transparence, selon un principe modulaire. Votre entreprise bénéficiera ainsi d'une nouvelle efficacité opérationnelle lui permettant de réaliser des progrès marqués. Le résultat : un changement du tout au tout.
Pour lire le livre blanc d'IDC *Adapting to Change: Blade Systems Move into the Mainstream*, téléchargez-le sur le site www.hp.ca/go/serveurlame (livre blanc en anglais seulement)
le changement
hp
© 2005 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Intel, le logo Intel, Intel Inside, le logo Intel Inside, Intel Centrino, le logo Intel Centrino, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium et Pentium sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays.
Serveurs lames HP BL30p
Solutions pour l'entreprise adaptative.
hp
invent

JP Morgan détient 11 % de Télésystème

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Le 12 janvier, **JP Morgan Partners** a acquis 17 409 133 actions ordinaires de **Télésystème Mobiles International** (Tor., *TIW*, 15,75 $), selon le bulletin de l'**Autorité des marchés financiers.** Les actions ont été acquises par le truchement d'un échange d'actions destiné à porter à 100 % la participation de Télésystème dans **Oskar Holdings NV,** société de portefeuille exploitant un réseau de communication sans fil.

JP Morgan possède maintenant 24 331 936 actions ordinaires de la société québécoise, soit une participation de 11 %.

> Aber

L'administrateur **John R. Phillimore** a cédé 75 000 actions ordinaires de **Aber Diamond Corp.** (Tor., *ABZ,* 40,10 $), les 11 et 14 janvier, à un prix moyen de 40,04 $. Il ne détient plus que 25 000 actions.

> ATI

Les 12 et 13 janvier, **Patrick G. Crowley,** un vice-président d'**ATI Technologies** (Tor., *ATY*, 21,23 $), a acheté 12 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 21,59 $.

Il porte sa participation à 13 000 actions.

> Cangene

Deux administrateurs de **Cangene Corporation** (Tor., *CNJ*, 10,05 $) ont réduit leur participation, le 14 janvier. **Robert C. Baxter** a cédé 30 000 actions, alors que **John Langstaff** s'est délesté de 45 000 actions. Le prix moyen est de 10,50 $. Ils détiennent respectivement 56 550 et 45 017 actions de la société biopharmaceutique.

> CanWest

John E. Maguire, vice-président de **CanWest Global Communications** (Tor., *CGS.SV*, 15,01 $), a vendu 20 000 actions à droit de vote subalterne, à un prix moyen de 15,05 $, le 14 janvier. Il possède 9 171 actions.

> Enerchem

Douglas F. Robinson, administrateur de **Enerchem International** (Tor., *ECH*, 3,25 $), a acquis 100 000 actions ordinaires, le 12 janvier, à un prix moyen de 2,95 $. Il porte sa participation à 153 900 actions.

> Great Gaming

Le 13 janvier, **Ross J. McLeod,** administrateur de **Great Canadian Gaming Corporation** (Tor., *GCD*, 44,30 $), s'est départi de 250 000 actions, à un prix moyen de 41,50 $. Il détient encore 61 300 actions, à la suite de la transaction effectuée privément.

> Zi Corp.

Du 7 au 12 janvier, l'administrateur **Derrick R. Armstrong** a cédé 90 100 actions ordinaires de **Zi Corporation** (Tor., *ZIC*, 6,57 $). Le prix moyen est de 7,70 $. Il possède maintenant 194 900 actions. ■

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Endroit
Groupe CGI	1er fév.	11 h 00	Hilton Montréal Bonaventure, Mtl
Groupe Cossette Communication	2 fév.	10 h 30	999, University, Montréal
Vêtements de sport Gildan*	2 fév.	11 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
IPL	8 fév.	15 h 00	Fairmont Le Château Frontenac, Qc
Normabec	10 fév.	14 h 00	Hôtel Reine Élizabeth, Montréal
Axcan Pharma	17 fév.	10 h 00	Centre Mont-Royal, Montréal
Ressources Melkior	17 fév.	10 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Ressources Abitex	22 fév.	16 h 30	615, avenue Centrale, Val-d'Or
Exploration Azimut	22 fév.	10 h 00	1155, University # 1216, Montréal
Afri-Can société de minéraux marins	24 fév.	10 h 00	Hilton Montréal Bonaventure, Mtl

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Rendement des obligations [1] au 21 janvier 2005

(selon les échéances, en %)

Description	1 an[3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	2,70	2,90	3,10	3,35	3,58	4,22	4,64	4,74
Province d'Ontario	2,75	2,97	3,19	3,48	3,73	4,52	5,03	5,18
Province de Québec	2,76	2,98	3,21	3,50	3,75	4,59	5,08	5,26
Municipalités du Québec	2,86	3,08	3,31	3,60	3,85	4,69	5,18	5,36
Entreprises canadiennes (A)	2,90	3,20	3,50	3,78	4,03	4,92	5,69	5,96
Obligations démembrées Canada[2]	2,75	2,95	3,25	3,53	3,78	4,47	4,97	4,90
Obligations démembrées Québec[2]	2,81	3,03	3,36	3,68	3,95	4,84	5,41	5,42
Gouvernement des États-Unis	2,82	3,14	3,29	3,48	3,64	4,14	4,64	4,65

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. **3** Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL — TABLEAU : LES AFFAIRES

Résultats financiers

Nombre de société.s cette semaine : 17 — **Améliorations : 7** — **Détériorations : 8**

Société	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Amica Mature Lifestyles	208	(231)	0,01	(0,04)	2 032	1 476	6 m.	30 nov. 04
	(50)	(312)	0,00	(0,04)	925	865	3 m.	30 nov. 04
Buhler Industries	1 647	2 093	0,07	0,09	45 811	42 303	3 m.	31 déc. 04
Cars4U.com	22	1 055	0,00	0,05	13 100	13 400	3 m.	30 nov. 04
	415	248	0,02	0,01	53 200	49 500	12 m.	31 août 04
CoolBrands International (1)	2 605	5 005	0,05	0,09	100 484	103 902	3 m.	30 nov. 04
Danier Leather	3 769	4 876	0,55	0,70	95 933	102 594	6 m.	25 déc. 04
	7 182	8 984	1,06	1,30	71 291	79 293	3 m.	25 déc. 04
Epic Data International	58	(1 333)	0,00	(0,11)	4 804	3 083	3 m.	31 déc. 04
Firan Technology Group	(191)	(2 027)	(0,02)	(0,19)	46 644	32 807	12 m.	30 nov. 04
	(27)	(125)	0,00	(0,01)	10 467	11 528	3 m.	30 nov. 04
Heating Oil Partners	(7 052)	(2 660)	(0,38)	(0,15)	458 144	343 852	12 m.	30 sept. 04
Hummingbird (1)	(1 729)	(1 297)	(0,10)	(0,07)	53 900	50 007	3 m.	31 déc. 04
Husky Energy	1 006 000	1 334 000	2,36	3,25	8 440 000	7 658 000	12 m.	31 déc. 04
	218 000	236 000	0,52	0,59	2 018 000	1 800 000	3 m.	31 déc. 04
Jean Coutu (Groupe) (1)	18 308	64 044	0,07	0,28	4 033 544	1 475 491	6 m.	27 nov. 04
	(3 994)	32 506	(0,02)	0,14	2 696 877	757 633	3 m.	27 nov. 04
METRO	38 600	34 000	0,40	0,34	1 446 100	1 392 000	3 m.	18 déc. 04
NBS Technologies	(4 411)	(17 889)	(0,14)	(0,43)	66 115	55 028	12 m.	30 sept. 04
	(4 223)	(7 282)	(0,12)	(0,18)	13 720	16 858	3 m.	30 sept. 04
Peace Arch Entertainment	(484)	2 859	(0,03)	0,24	21 236	21 465	12 m.	31 août 04
Pure Gold Minerals	(504)	(286)	(0,01)	0,00	s.o.	s.o.	3 m.	30 nov. 04
Tembec	(700) (3)	52 100	(0,01)	0,61	888 800	766 300	3 m.	25 déc. 04
Weyerhaeuser (1)	1 283 000	277 000	5,45	1,25	22 665 000	19 873 000	12 m.	31 déc. 04
	199 000	92 000	0,82	0,41	5 886 000	5 145 000	3 m.	31 déc. 04

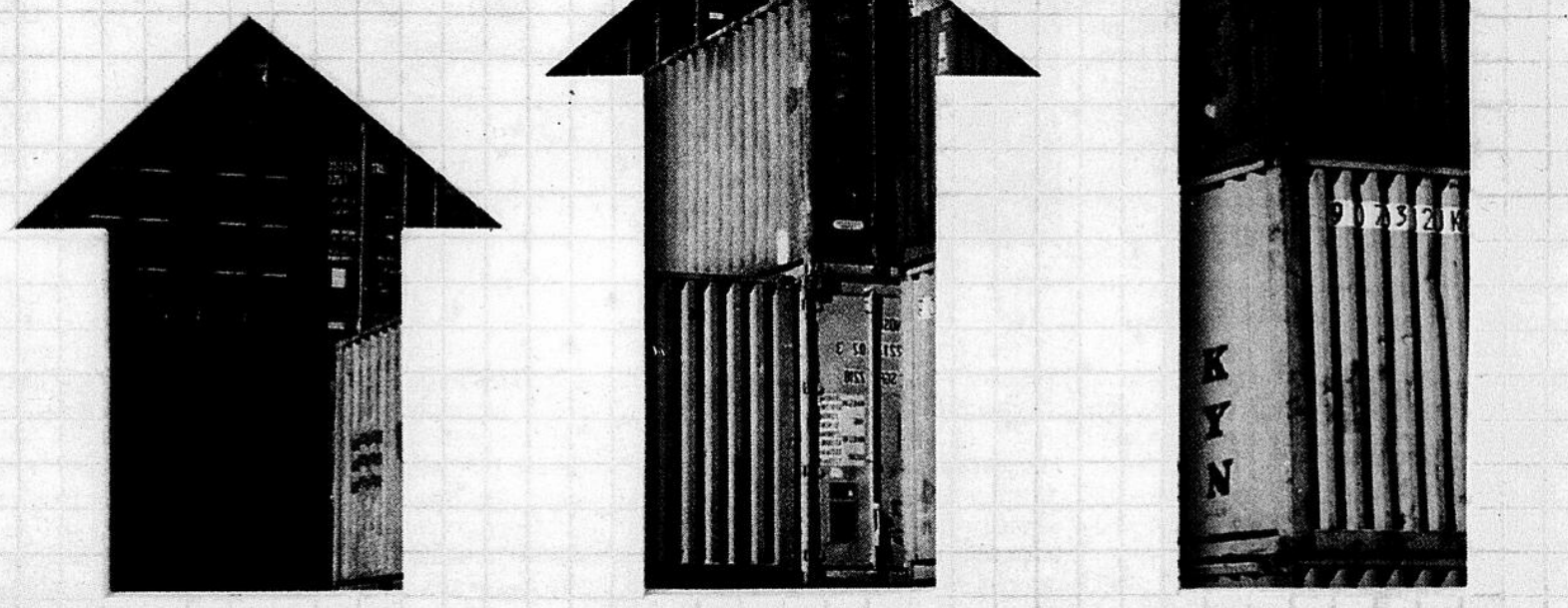
LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US
2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

Vos serveurs suivront le rythme des changements du monde des affaires.

Voici les serveurs HP Integrity, conçus pour permettre à votre entreprise de conserver sa souplesse en cette période de changement. Robustes et stables, les serveurs HP Integrity alimentés par des Processeurs Intel® Itanium® 2 d'une grande fiabilité sont adaptés à vos besoins commerciaux les plus critiques. Leur puissance accrue et leur capacité de gestion évoluée permettent l'optimisation, la consolidation et l'intégration en fonction de la croissance de votre entreprise. Ainsi, vous serez toujours préparé au changement, quelle qu'en soit l'ampleur et qu'il soit prévu ou non.

Pour de plus amples renseignements sur la gestion d'environnements complexes à systèmes d'exploitation multiples au moyen de serveurs HP Integrity, visitez le site www.hp.ca/go/serveurintegrity

le changement + hp



Serveurs HP Integrity

Solutions pour l'entreprise adaptative.

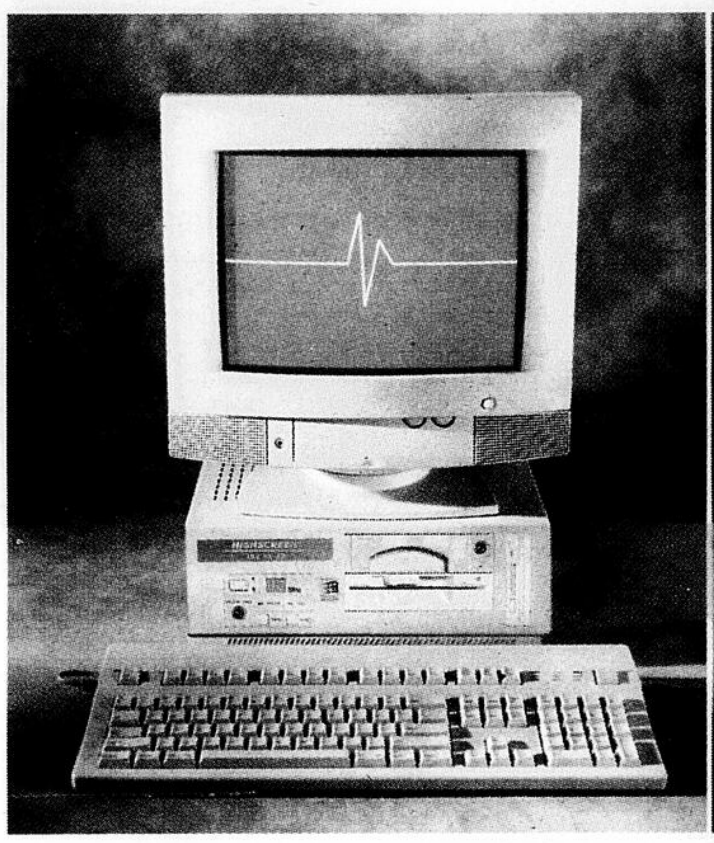
hp invent

Intel, Intel Inside, le logo Intel Inside, Intel Itanium, le logo Intel Itanium, Intel Centrino, le logo Intel Centrino, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Celeron et Pentium sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays.

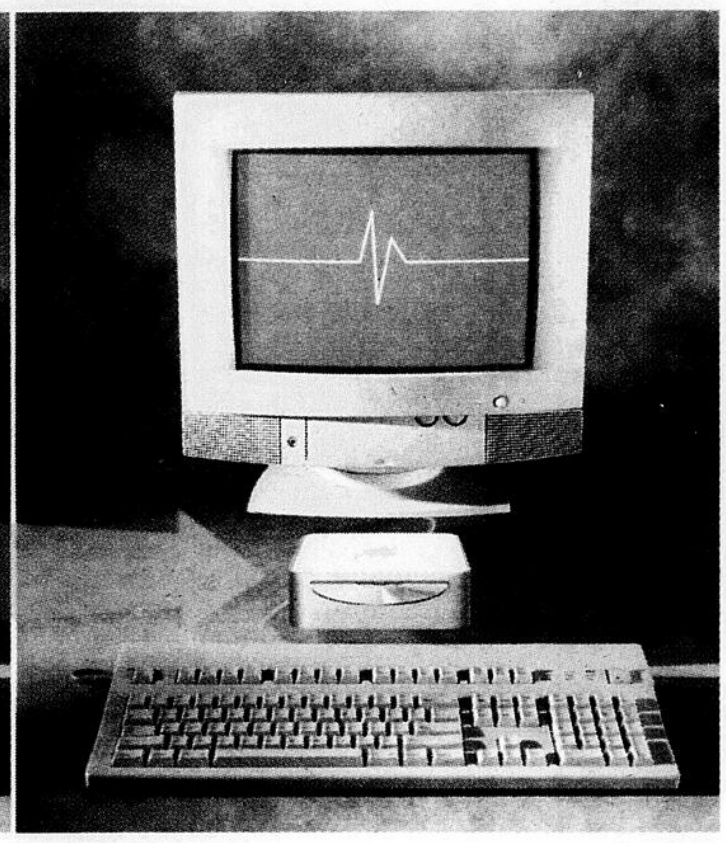
MES AFFAIRES

Fatigué des virus ? Apple veut vous convertir à son nouveau Mac mini

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca



Avant



Après

Avec son ordinateur compact *Mac mini,* lancé récemment, **Apple Computer** semble sur le point de réaliser une percée chez les utilisateurs de PC.

Le Mini Mac n'est pas encore arrivé dans les magasins que, déjà, ses atouts font réfléchir des utilisateurs du système d'exploitation Windows, qui domine le marché des ordinateurs personnels.

Selon le *Wall Street Journal,* une minorité non négligeable d'utilisateurs de Windows en a ras-le-bol des virus et des logiciels espions. Ceux-ci sont une véritable plaie, qui a jusqu'à présent épargné l'univers Mac, essentiellement parce que la part de marché d'Apple est minime. De plus, bon nombre des utilisateurs de PC ont été séduits par le lecteur de musique *iPod,* d'Apple.

Et avec l'arrivée imminente sur le marché canadien du nouveau *Mac mini,* l'ordinateur Apple le plus économique jamais offert sur le marché, plusieurs utilisateurs de Windows qui « branlent encore dans le manche » pourraient bien basculer dans le camp d'Apple. En tout cas, c'est le but !

Comme Apple l'avait fait pour le *iMac*, Apple a soigné l'apparence de son Mac mini : l'appareil a un look d'enfer et ne mesure que 16,5 cm X 16,5 cm X 5,1 cm, soit à peu près la taille de quatre CD dans leur boîte empilés l'un par dessus l'autre. L'appareil est deux fois moins lourd qu'un ordinateur portable. Il faut dire qu'il vient sans écran, sans souris ni clavier.

Caractéristiques techniques

Processeur et mémoire

- Processeur PowerPC G4 cadencé à 1,25 GHz ou 1,42 GHz avec Velocity Engine
- 512 Ko de mémoire cache N2 intégrée fonctionnant à la vitesse du processeur
- Bus système de 167 MHz
- 256 Mo de mémoire SDRAM DDR PC2700 (333 MHz), extensible jusqu'à 1 Go5

Capacité de stockage

- Disque dur Ultra ATA de 40 ou 80 Go1

Interface graphique

- Processeur graphique ATI Radeon 9200 avec prise en charge de l'AGP 4X
- 32 Mo de mémoire vidéo Double Data Rate (DDR) dédiée

Taille et poids

- Hauteur : 5,08 cm
- Largeur : 16,51 cm
- Profondeur : 16,51 cm
- Poids : 1,32 kg

SOURCE : APPLE CANADA TABLEAU : LES AFFAIRES

Changer sans se ruiner

En fait, c'est là la stratégie d'Apple : vous permettre de changer de système d'exploitation sans vous ruiner. Même si vous utilisez un ordinateur PC au bureau ou à la maison, vous n'avez pas à jeter le bébé avec l'eau du bain. Autrement dit, vous pouvez brancher l'écran, le clavier et la souris que vous possédez déjà sur le Mac mini. Pour 629 $, vous volerez ainsi sur les ailes du Mac.

« Il existe une tonne de logiciels compatibles Mac et Windows; passer de l'un à l'autre ne sera pas difficile », estime **David Pelletier,** conseiller chez **INSO,** le plus gros revendeur Apple à Montréal.

On pourrait croire qu'Apple vise principalement les jeunes amateurs de musique en ligne, et c'est sans doute le cas. Mais le fabricant a des visées plus larges : sur son site Internet, on peut en effet lire que le Mac mini est « idéalement adapté aux PME ». « Vous n'avez certainement pas de temps à perdre pour vous débarrasser de tous ces *spywares* (logiciels espions) et autres virus qui paralysent vos systèmes. »

« Une PME pourrait très bien fonctionner avec des Mac mini, quitte à garder un PC au cas où une application d'un client ou d'un fournisseur ne fonctionnerait pas sur Mac », ajoute M. Pelletier. Cela dit, si vous partez de zéro, c'est-à-dire si vous n'avez ni écran ni clavier, M. Pelletier croit qu'il serait plus avisé de vous procurer un iMac : « Ça ne reviendrait pas plus cher que d'acheter un Mac mini, un écran, un clavier et une souris, et le iMac offre quand même plus de possibilités et une meilleure qualité que le mini. »

Par contre, **Nicolas Parente,** acheteur au **Groupe Dumoulin,** ne croit pas que le Mac mini pourra remplacer un jour un portable. « Un *laptop* (portable) est de beaucoup supérieur à un Mac mini, estime-t-il. D'autant plus que le prix des portables a beaucoup baissé et qu'on peut maintenant s'en procurer un très bon pour 1 300 à 1 500 $. »

Nouvelle clientèle

Néanmoins, M. Parente ne doute pas que le Mac mini permettra à Apple d'aller chercher une nouvelle clientèle. Même parmi ceux qui doivent acheter un clavier, un écran et une souris, certains vont préférer le Mac mini au iMac à cause de son design et de son esthétique. Les amateurs de iPod devraient beaucoup aimer le Mac mini.

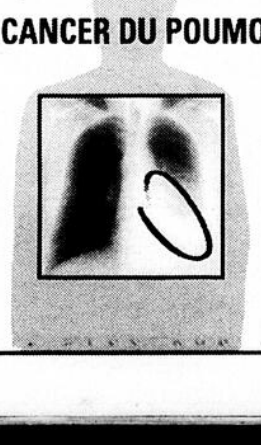
Pour sa part, **Jean-Claude Gascon,** directeur des produits à la **Micro-Boutique** de l'avenue du Parc, à Montréal, affiliée à INSO, pense qu'un certain nombre d'utilisateurs possédant déjà un clavier, un écran et une souris vont préférer acheter le Mac mini plutôt qu'un portable.

« Pour apporter au chalet ou aller regarder un DVD ou écouter un CD chez un copain, le mini représente une solution de rechange très intéressante au portable traditionnel. Comme deuxième ordinateur pour les enfants, c'est un *must* ! » lance M. Gascon.

« Le Mac mini est plus léger et moins cher qu'un portable. C'est certain qu'il va prendre du marché aux portables traditionnels », croit aussi **Judith Charette,** de **Coopsco Outaouais,** une coopérative étudiante.

« Le Mac mini constitue un bon choix pour les utilisateurs de Windows qui surveillent leurs finances et qui sont prêts à faire le saut. Ce n'est pas une percée technologique, mais ça pourrait se révéler être l'une des meilleures décisions d'affaires d'Apple », conclut le *Wall Street Journal.* ■

LE CANCER DU POUMON EST LE PLUS MEURTRIER DES CANCERS.



Cette année au Canada, 21 130 individus en seront atteints...
Seulement, 2 300 d'entre eux y survivront !

VOTRE DON POURRAIT SAUVER UNE VIE !

1 800 295-8111 Association pulmonaire du Québec www.pq.poumon.ca

Stephen Jarislowsky dévoile ses secrets

Le célebre gestionnaire explique comment il a transformé 100 $ en une fortune d'un milliard de dollars

Renée Claude Simard
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Stephen A. Jarislowsky nous livre enfin les secrets de sa réussite dans un livre au titre évocateur *Dans la jungle du placement : Comment j'ai tiré mon épingle du jeu,* qui paraît ces jours-ci aux **Éditions Transcontinental.**

M. Jarislowsky a fondé la firme de placement **Jarislowsky Fraser,** qu'il dirige depuis près de 50 ans et qui gère un actif de plus de 47 milliards de dollars. La défense des actionnaires a depuis toujours été la mission de ce brillant investisseur et administrateur réputé. Et s'il travaille encore aujourd'hui, c'est qu'il estime pouvoir être utile. « Je me suis donné comme mission de dénoncer les rapaces qui peuplent la jungle du placement. »

Il ne se gêne pas dans son livre pour dénoncer l'avidité insatiable des dirigeants d'entreprise, la paresse des administrateurs et le peu de scrupules des courtiers, avocats, banquiers et autres indésirables motivés par l'appât du gain. L'investisseur est donc une proie facile qui doit se méfier avant de s'aventurer dans la jungle du placement.

M. Jarislowsky dévoile par la suite sa stratégie gagnante de l'investissement : « Pour faire de bons placements, vous devez choisir et conserver pendant plusieurs années les actions des chefs de file dans leur domaine. » « Optez pour des titres qui ne dépendent pas des cycles économiques. » « Assurez-vous de l'intégrité et de la compétence des gens qui se trouvent au sommet des sociétés dans lesquelles vous investissez. »

M. Jarislowsky dresse aussi la liste des divers paramètres utilisés lors de l'évaluation d'une entreprise et présente quelques signaux d'alarme indiquant que la gestion d'une entreprise est précaire.

« Méfiez-vous des fusions », dit-il.

Un homme du monde

L'ouvrage est captivant, car l'homme de 79 ans a eu une vie riche en expériences. Petit-fils d'un industriel prospère dans le secteur de l'acier et fils d'un génie de la finance et d'une mère avocate, Stephen Jarislowsky est né à Berlin en 1925. Quelques années plus tard, le complexe industriel de sa famille tombe entre les mains des nazis et est étatisé par les communistes en 1947.

Après avoir vécu en Hollande et en France, Stephen Jarislowsky arrive à New York en 1941. Il poursuit ses études en génie à l'**Université Cornell**, s'engage dans l'armée américaine, s'envole pour Tokyo et devient enquêteur spécial pour le service de contre-espionnage de l'armée.

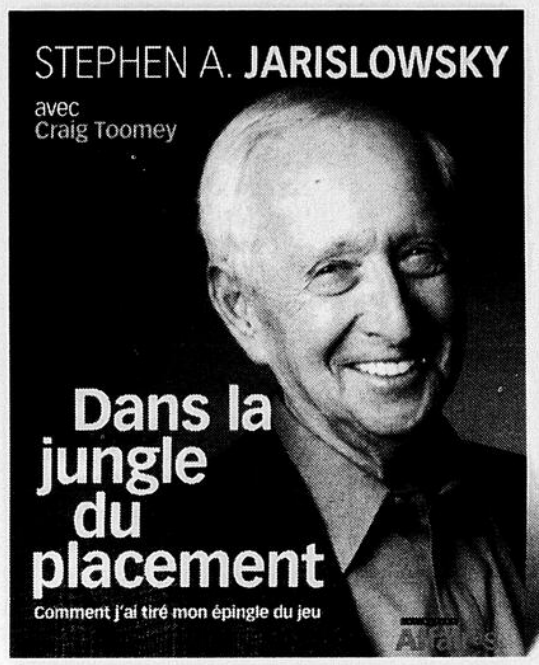
M. Jarislowsky parle plusieurs langues : l'allemand, le hollandais, le français, l'anglais et le japonais.

À son retour d'Asie, le jeune homme d'une vingtaine d'années estime qu'il est grand temps de gagner de l'argent. « Je voulais être indépendant financièrement. L'argent n'est pas synonyme de prodigalité, mais de liberté. »

Il entreprend alors ses études à **Harvard** pour démythifier le monde des affaires et « cesser d'en avoir peur... » C'est là qu'il découvre l'univers du placement. Il amorce sa carrière chez **Alcan**, en Ontario, en 1949, et est muté au siège social de Montréal trois mois plus tard. Cet emploi est loin de le satisfaire. Il le quitte et met au point un service de publication de rapports statistiques sur différentes sociétés.

Ce seront les premiers balbutiements de l'entreprise fondée avec son ami **Scott Fraser**. « Nous avons travaillé pendant près de 10 ans avant d'obtenir un salaire décent. Bâtir une entreprise est un processus très long lorsqu'on part de zéro. »

Son investissement de 100 $ lui a permis d'amasser une fortune d'un milliard de dollars. Malgré son immense succès, M. Jarislowsky est demeuré un homme d'une extrême simplicité. « Les biens matériels ne m'ont jamais attiré, à l'exception des oeuvres d'art. Les grandes demeures, les bateaux, les avions privés ne signifient rien pour moi. »

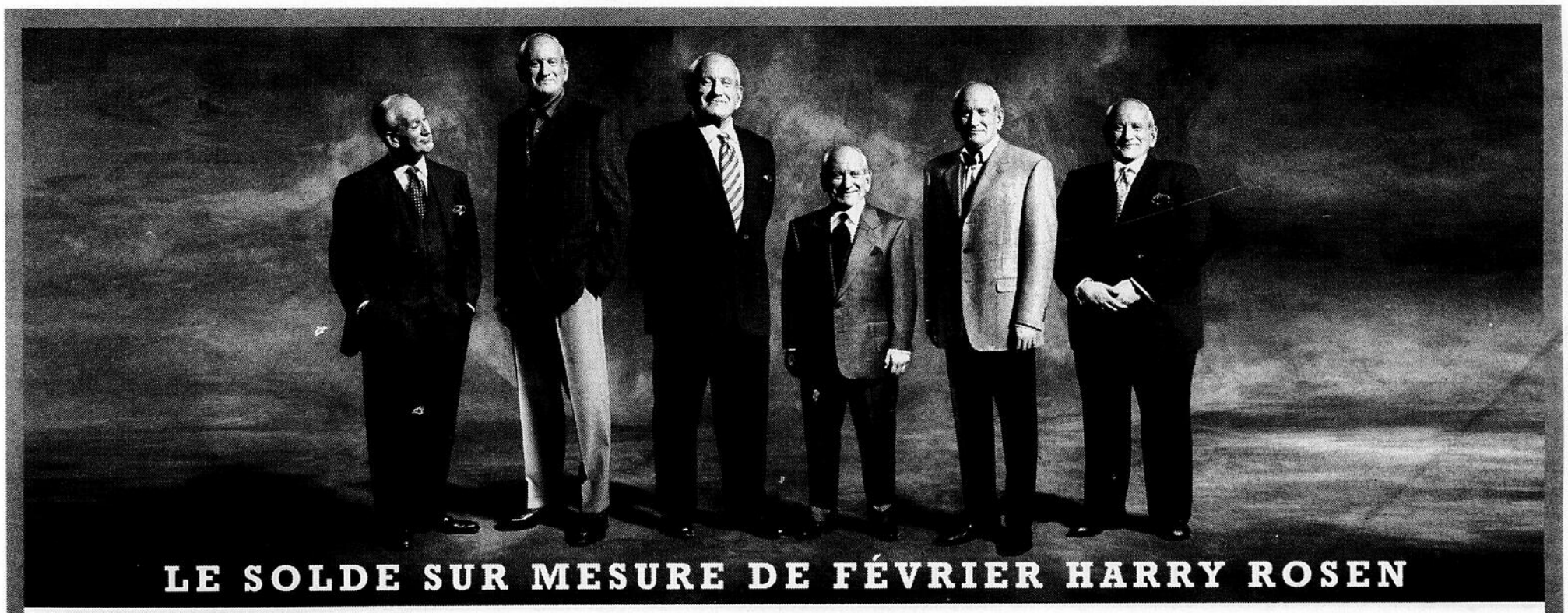


Le surendettement et la surconsommation sont, juge-t-il, les pires menaces qui planent sur notre planète.

Philantrope, M. Jarislowsky a mis sur pied la *Fondation Jarislowsky,* qui a financé une douzaine de chaires universitaires au Canada.

Les propos de M. Jarislowsky ont été recueillis par le journaliste et rédacteur **Craig Toomey**.

Note : Les Éditions Transcontinental appartiennent à **Transcontinental,** dont la division Médias Transcontinental publie LES AFFAIRES. ■



Les fonds de fonds jouissent d'une popularité grandissante

La diversification et la commodité qu'ils offrent ont toutefois leur prix

Chaque mois, nous publions une chronique de Morningstar, un chef de file de l'information sur les fonds communs (*morningstar.ca*).

Gordon Powers
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Si les fonds communs sont le *Kraft Dinner* de l'univers du placement, alors les fonds de fonds en sont certainement les fettucini Alfredo – toujours que des pâtes, mais assorties d'ingrédients de meilleure qualité et d'un certain caractère.

Offrant une approche facilement accessible à la conception et au suivi des portefeuilles, les programmes de placement « tout-en-un » excluent le client du processus de gestion, soit en lui offrant un produit unique composé de fonds internes, soit en rehaussant le mélange de certains fonds gérés par des gestionnaires externes.

Les sociétés de fonds les affectionnent tout particulièrement puisqu'ils constituent une source constante de revenus, tout en simplifiant la question embêtante de la conformité. Les investisseurs les aiment aussi, car ils sont faciles à gérer. Généralement, ces produits sont commercialisés dans le cadre d'une série de portefeuilles qui s'échelonnent sur un éventail de risque allant de prudent à risqué (qu'on évoque en parlant de *dynamique*).

Les investisseurs choisissent un des portefeuilles modèles après avoir rempli un questionnaire qui évalue leurs buts et objectifs, leur tolérance au risque et leur horizon de placement.

Diversification instantanée

Au bout du compte, ils obtiennent une diversification instantanée, aussi bien des actifs que de la gestion, et parfois même du style de placement.

Quoique ces produits soient très similaires, on note des différences importantes à l'égard du placement minimal exigé, de la répartition, du mélange de style de gestion, des frais de gestion et de la marge de manoeuvre accordée à ceux qui sont intéressés à ajuster les recommandations du fonds.

Il est possible, par exemple, d'acheter des parts des fonds portefeuille, ou fonds de fonds, de la **Compagnie d'assurance-vie Great-West** et des fonds de la série Concert de **Primerica** moyennant quelques centaines de dollars. Les programmes de base des principales sociétés de fonds, comme les Essentiels combinés de **Placements AIM Trimark,** la série Portefeuilles de **CI Mutual Funds,** et les fonds STAR de la **Corporation financière Mackenzie,** exigent quelques milliers de dollars.

Bien que les frais soient différents d'un fonds à l'autre, en moyenne, ils vont de 2,2 à 3,5 %.

Les programmes plus haut de gamme, comme les portefeuilles Altus de **Counsel Wealth Management,** les fonds Symmetry de **Mackenzie** et les portefeuilles Avantage de **HSBC,** requièrent un placement minimal d'environ 25 000 $.

Trop cher

Les sociétés ont cependant tendance à réduire ces placements minimaux à l'heure actuelle, même pour les programmes haut de gamme. Ce mois-ci, par exemple, les investisseurs intéressés par le populaire programme LifePoints de **Frank Russell** pourront se procurer des parts pour 5 000 $. Frank Russell a délaissé sa démarche traditionnelle de distribution, qui consistait à offrir les portefeuilles LifePoints par l'entremise d'alliances stratégiques avec les banques et les maisons de courtage, et il a décidé de se lancer sur le marché en grande.

Les critiques s'empressent de souligner que les fonds de fonds sont trop onéreux et qu'ils sont conçus pour nourrir trop de bouches à la fois – et dans l'ensemble, ils n'ont pas tort. Bien que les frais soient de toutes les couleurs, en moyenne, ils vont de 2,2 à 3,5 %. Mais malgré ces frais, ces produits peuvent s'avérer tout indiqués pour certains investisseurs en manque de temps.

Vous pourriez, bien sûr, reproduire la sélection de ces programmes, établir votre répartition optimale, puis en remplir les composantes à l'aide de fonds négociés en bourse (FNB) et autres produits à coût réduit. L'ensemble ne serait pas aussi précis qu'un fonds géré par des professionnnels, mais il s'en approchera.

Dans son ouvrage *Les fonds négociés en Bourse : Un outil de placement novateur pour l'investisseur avisé*, **Howard Atkinson** (qui travaille à **Barclays Canada,** l'un des principaux fournisseurs de FNB au Canada), laisse entendre que les investisseurs peuvent constituer un compte REER bien structuré, garni de FNB, à une fraction du coût généralement exigé par les programmes gérés par les sociétés de fonds.

Personnalisation accrue

Toutefois, vous y perdez le côté tranquille (suivi des portefeuilles, divulgation, rééquilibrage) que procure la plupart des produits gérés. Il reste que la différence de coût est assez importante.

Conscients de cette réalité, les sociétés ont récemment ajouté des options de personnalisation, non seulement pour solidifier leur propre argument de valeur ajoutée, mais aussi pour donner aux conseillers une autre occasion de communiquer avec leur clientèle. La chose est beaucoup plus simple à effectuer, maintenant que les autorités ont levé l'exigence que les fonds de fonds obtiennent l'approbation des investisseurs avant de modifier la répartition de l'actif.

Les fonds Symmetry de Mackenzie, par exemple, permettent aux conseillers et à leurs clients de personnaliser davantage leur répartition en optant pour un thème particulier (technologie, santé), un style de gestion ou une concentration dans une région précise du globe. Jusqu'à 30 % de l'actif des portefeuilles Symmetry peut être remanié. Par ailleurs, l'univers entier des fonds du programme est entièrement admissible aux REER, sans aucune limite pour ce qui est du contenu étranger.

Malgré les frais, les fonds de fonds sont un choix plus judicieux lorsqu'il s'agit de produits comme les fonds de couverture, par exemple. Plutôt que d'investir dans un seul fonds de couverture, répartir votre pécule parmi plusieurs fonds aux stratégies différentes permet de réduire le risque. Qui plus est, la plupart des fonds de couverture exigent des placements minimaux beaucoup plus élevés. Les fonds portefeuille vous permettent dès lors de contourner cette relative inaccessibilité.

La plupart des grandes familles de fonds de couverture ont mis sur pied des programmes qui marient jusqu'à cinq styles différents – pour lesquels vous paierez le prix, bien sûr. En plus des frais de gestion qui sont le lot d'un tel portefeuille, le superviseur prélèvera normalement une somme de 1 ou 2 % de l'actif, en plus d'une part des profits si le portefeuille dégage un rendement annuel supérieur à son objectif. ■

Vos fonds communs cette semaine

LES GAGNANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Fonds de pet. soc. Mavrix	11,78	3,97	4,28	—	—	—
Dyn. Power petite sociétés	10,04	2,97	1,45	23,83	20,64	21,10
IAP Ecflx Ind. can. (p cap)	14,40	2,97	2,17	4,85	3,46	8,28
IA Ecflx Ind. can. (p. cap)	14,40	2,97	2,17	4,85	3,46	8,28
GWL petites entre (M) DSC	310,72	2,95	5,66	0,39	9,61	6,14
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
iGold	50,94	5,04	– 6,80	4,22	– 8,93	13,95
DMP resource Class.	32,62	4,82	– 2,23	11,50	7,49	26,56
RBC métaux précieux	19,87	3,66	– 5,92	5,59	– 17,30	51,21
Dyn. ressources mondiales	18,16	3,65	2,79	29,08	13,01	33,34
Dyn. métaux précieux can	2,98	3,47	– 5,71	1,02	– 24,43	27,89
REVENU CANADIENS						
Renaiss fiduc revenu can	11,03	2,18	3,68	21,79	22,97	18,75
MINT Income Fund	11,88	2,15	4,01	27,67	31,03	28,65
Diversified Inc Tr II	14,47	2,09	4,31	24,07	35,06	—
COINS	9,02	2,01	4,73	24,45	35,03	—
PATHFINDER Income Fund	13,91	1,90	3,45	23,43	28,37	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Dynamique Power équilibré	6,95	1,46	1,21	12,22	10,67	10,38
Acuity T C rev. et Bonnet	10,54	1,40	3,20	14,91	—	—
Trans MacIvy FPG RC 75/75	5,84	1,34	1,82	3,51	6,27	3,79
Trans MacIvy Gw. Inc. GIF7575	5,89	1,34	2,76	4,46	7,25	4,11
Trans MacIvy FPG RC 7510	5,87	1,34	1,80	3,35	5,95	3,47
ACTIONS AMÉRICAINES						
Trimark cat. pet. soc. amér.	14,50	4,77	4,75	5,35	19,27	—
Maritime Ind. act. amér. 500A&C	8,21	4,76	4,61	– 4,94	2,26	—
Maritime Ind. act. am 500(B)	7,89	4,76	4,61	– 4,94	2,28	—
maritime ind. amér. 500-R	5,18	4,74	4,69	– 4,76	0,88	– 7,87
Maritime Découverte (A&C)	10,90	3,39	4,35	6,38	12,42	– 7,47
INTERNATIONAUX						
Canada-Vie Accent Euro 20	11,95	5,06	7,68	6,02	11,36	—
Maritime marché émer. R	8,53	4,42	3,08	8,12	8,00	4,30
Maritime marché émer. II-R	11,41	4,41	3,07	8,04	8,10	4,60
CLG Far East Equity	8,54	4,08	4,55	5,71	– 7,30	0,46
CL Far East Equity	8,64	4,08	4,55	5,71	– 7,30	0,47

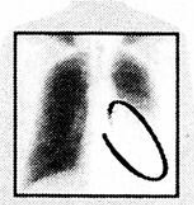
LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 an
ACTIONS CANADIENNES						
O'Donnell Companies emerg	8,18	– 4,66	18,00	26,40	25,92	—
RBC Vie Accr. var.	22,64	– 2,51	2,08	7,45	12,82	4,56
Mavrix Fonds croissance	2,13	– 1,39	3,87	– 7,33	– 11,16	– 19,68
Dynamique Fonds RÉA	8,01	– 1,23	– 4,94	– 13,58	– 3,16	– 11,77
Mac Unv. Dist. Avenir	5,18	– 1,16	2,22	– 4,02	2,12	– 0,20
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
AGF cat. mond. titres tech.	1,00	– 4,76	2,83	– 10,66	– 13,49	– 20,01
IMS tech. information	3,20	– 4,53	2,91	– 10,17	– 5,05	– 15,89
iIT	7,21	– 3,72	7,51	– 8,13	32,49	– 4,96
Mac Unv. cat. cap. tech. émer.	1,61	– 3,66	6,03	– 9,80	– 1,76	—
GS3 FPG Can. US 21e siè7510	2,88	– 3,46	2,73	5,20	7,65	– 1,48
REVENU CANADIENS						
Dyn.Oblig. can. haut rend. II	5,25	– 0,57	1,18	6,89	13,40	—
Skylon High Yld&Mtg Pl Tr	23,16	– 0,52	1,74	5,39	—	—
Dyn.Oblig. can. haut rend I	2,85	– 0,35	1,26	7,99	8,97	7,38
Mnv FPG obligation can. AGF	14,50	– 0,34	0,98	4,47	4,55	5,10
Mnv FPG PS2 oblig. can. AGF	12,19	– 0,33	1,00	4,64	4,91	5,54
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
RBC Vie Fonds équilibré	23,65	– 1,68	1,66	6,39	9,04	5,16
Mac STAR Enr crois. LT	77,23	– 0,58	2,49	0,98	4,45	1,29
Investors Tactical AstAll	6,00	– 0,55	2,75	5,24	8,11	4,01
CI FPG Pt cro aud 75/100	10,00	– 0,50	3,87	2,00	7,59	– 0,84
CI FPG Pt croiss. aud.	10,13	– 0,49	3,92	1,87	7,15	– 1,26
ACTIONS AMÉRICAINES						
Mavrix Enterprises	2,05	– 3,30	6,83	– 7,60	6,83	– 15,73
Ethical Actions N A RER	4,20	– 2,95	4,63	– 7,79	– 1,87	– 13,47
Ethical Act amér. Nord	17,13	– 2,93	4,65	– 7,62	– 1,54	– 13,14
Dyn. Power crois. américaine	5,38	– 2,89	3,71	– 1,24	14,55	– 2,92
Dyn. Power cat. crois. américaine	4,05	– 2,88	3,70	– 0,47	14,72	– 3,05
INTERNATIONAUX						
Dyn. Power cat. crois. mond.	4,75	– 3,46	7,31	7,53	17,08	3,25
MBS Adjust Rate Inc U$	7,51	– 2,83	– 1,55	—	—	—
BPI FPG Act mond. 75/100	8,12	– 2,40	3,84	– 2,67	1,82	– 6,79
Mnv FPGS2 act. mondial BPI	6,27	– 2,34	3,69	– 2,56	1,89	– 6,72
Mnv FPG P S2 act. mon BPI	6,27	– 2,34	3,69	– 2,56	1,89	– 6,72

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LES AFFAIRES.com www.lesaffaires.com

LE CANCER DU POUMON EST LE PLUS MEURTRIER DES CANCERS



Cette année au Canada, 21 100 individus en seront atteints... Seulement, 2 300 d'entre eux y survivront ! VOTRE DON POURRAIT SAUVER UNE VIE !

1 800 295-8111 Association pulmonaire du Québec www.pq.poumon.ca

bobo

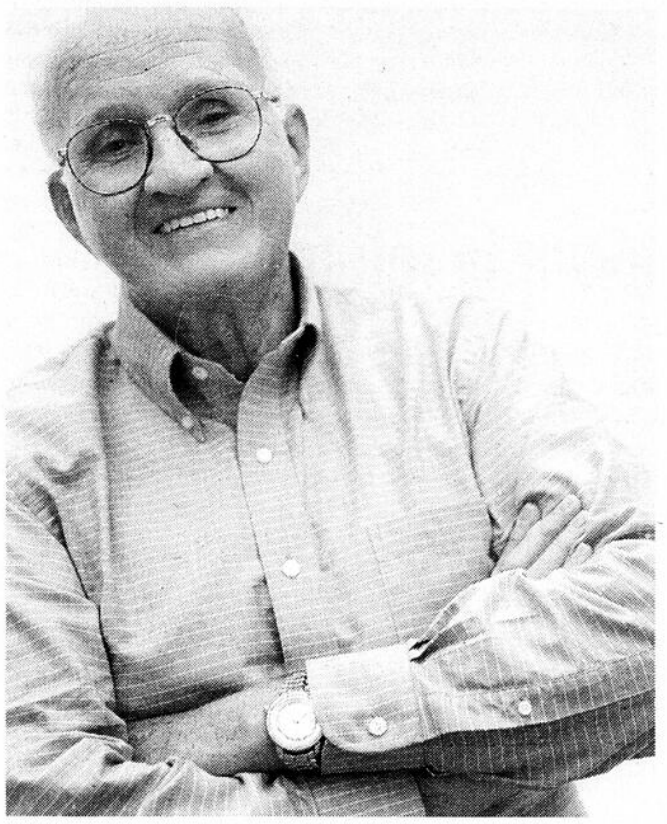
Trop souvent, ça fait mal d'être un enfant. Aidez-nous.
www.marie-vincent.org

L'ENFANCE, PAS LA VIOLENCE. Fondation Marie Vincent

Ce qu'il faut savoir sur la Régie des rentes du Québec

Dominiques Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Voici les questions pertinentes les plus fréquemment posées à la **Régie des rentes du Québec**. La plupart de nos lecteurs y apprendront des choses fort intéressantes.



Cotisations

1 Quel montant minimum de revenus faut-il avoir gagné dans une année pour pouvoir participer au Régime de rentes du Québec (RRQ) ?
Le montant minimum est de 3 500 $.

2 Quel est le maximum de revenus sur lesquels un travailleur peut verser des cotisations au RRQ dans une année ?
En 2005, le maximum admissible est de 41 100 $.

3 À partir de quel âge un travailleur doit-il cotiser au RRQ ?
À partir de 18 ans.

4 Quel est le taux de cotisation au RRQ ?
Depuis 2003, il est plafonné à 9,9 %. La cotisation au RRQ est payée en parts égales par l'employeur et par l'employé.

5 Pendant combien de temps faut-il avoir cotisé au RRQ pour avoir droit à une rente de retraite ?
Depuis au moins une année.

Prestations

6 À partir de quel âge le participant au régime peut-il recevoir sa rente de retraite du RRQ ?
À compter de 60 ans si : il a cessé de travailler, il prévoit avoir des revenus inférieurs à 10 125 $ pour les 12 mois qui suivent sa demande ou il a réduit sa rémunération de 20 % à la suite d'une entente de retraite progressive conclue avec son employeur.

7 Le montant de la rente versée au travailleur retraité équivaut à quel pourcentage des revenus sur lesquels il a cotisé pendant sa vie active ?
Il équivaut à 25 %.

8 Quel est le montant maximum mensuel de la rente de retraite à 65 ans ?

Il est de 828,75 $ en 2005. Le montant maximum représente 25 % de la moyenne des gains admissibles sur lesquels un travailleur peut cotiser au RRQ s'il fait sa demande de rente de retraite à 65 ans.

9 Les rentes du RRQ sont-elles indexées ?
Oui. Le taux annuel d'indexation est fixé selon l'indice du coût de la vie, établi par la RRQ d'après les données fournies par **Statistique Canada**. En 2004, le montant des rentes du RRQ a été augmenté de 3,2 %.

10 Pendans combien d'années la personne qui décède doit avoir cotisé au RRQ pour que ses proches aient droit aux prestations de survivant ?
Elle doit avoir cotisé durant au moins le tiers de la période requise par le RRQ, avec un minimum de trois années. En règle générale, la période dite « cotisable » commence à 18 ans, ou en 1966, date d'entrée en vigueur du RRQ, et se termine à la retraite ou au décès du travailleur, ou au plus tard à 70 ans. Ainsi, pour les survivants d'une personne qui a cotisé au RRQ pendant 10 ans, le droit à une prestation de survivants est acquis sous réserve des conditions prévues pour chacune des prestations.

11 Quel est le montant de la prestation de décès accordée par le RRQ ?
La prestation accordée pour le décès d'un cotisant qui a suffisamment participé au RRQ est de 2 500 $. Dans ce cas, le RRQ prévoit aussi une rente de conjoint survivant et une rente d'orphelin, s'il y a lieu.

12 Qu'est-ce que la rente de conjoint survivant ?
La rente de conjoint survivant est la rente versée à celui ou celle qui vivait maritalement avec la personne qui décède après avoir suffisamment cotisé au RRQ. Leur vie commune se faisait alors comme conjoints mariés ou conjoints de fait. Pour les décès survenus à partir du 4 avril 1985, les conjoints de même sexe ont aussi droit à la rente de conjoint survivant.

13 À quelles conditions un conjoint de fait peut-il recevoir la rente de conjoint survivant ?
Si la personne décédée n'était pas mariée ou si elle était séparée légalement, la rente sera versée à la personne reconnue comme conjoint de fait. Pour être reconnu comme tel, il faut avoir vécu maritalement depuis au moins trois ans au moment du décès, sauf si un enfant est né ou est à naître de l'union, ou si le couple a adopté un enfant ou la personne survivante a adopté l'enfant de son conjoint ou de sa conjointe. Dans ces cas, une année de vie commune suffit.

14 Quel est le montant maximum d'une rente de conjoint survivant versée à une personne qui a entre 55 et 65 ans ?
En 2005, il est de 710,37 $ par mois.

15 Que prévoit la loi pour les enfants de moins de 18 ans de la personne qui décède après avoir suffisamment cotisé au RRQ ?
Jusqu'à ce qu'ils aient 18 ans, ils auront droit à la rente d'orphelin, dont le montant s'élève, en 2005, à 62,22 $ par mois par enfant. Cette rente est indexée annuellement.

16 Quel est le montant maximum mensuel de la rente d'invalidité ?
Il est de 1 010,20 $ en 2005.

17 Si on reçoit une rente du RRQ, est-il possible de bénéficier d'un autre programme gouvernemental ou privé d'aide financière ?
Oui, c'est possible. Par exemple, si sa rente est insuffisante, un bénéficiaire peut recevoir de l'aide financière du ministère de l'**Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille** à titre de supplément de revenu. ■

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Gérard Ouimet
M. Sc. (psychologie) ; Ph. D. (science politique)

Eugène Roditi (animateur principal)
B. Eng.

Gladys Daoud (animatrice d'ateliers)
M.B.A.

François Boulard
M. Ps. (psychologie industrielle et organisationnelle)

Louise Lachapelle
M. Sc. (communication)

Suzanne Laberge
B.A. (français moderne); B.A. (français et linguistique)

Psychologie des gagnants : la transformation du stress en énergie créatrice
17 et 18 mars 2005 – 9 h à 17 h
Vous êtes une personne soucieuse d'améliorer sa qualité de vie au travail tout en étant performante ? Venez apprendre à gérer votre stress de façon constructive en le transformant en énergie créatrice.
Monsieur Ouimet est professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à HEC Montréal.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/pdg.htm

Devenez créatif sur demande : la pensée latérale d'Edward de Bono
16 et 17 mars 2005– 9 h à 17 h
La créativité s'apprend. Exploitez votre énergie créatrice. Apprenez à élargir votre vision, à prendre vos problèmes de front avec des idées nouvelles, à obtenir rapidement des résultats concrets.
Monsieur Roditi est conseiller en formation et **madame Daoud** travaille en développement professionnel et organisationnel. Ils font partie de réseaux de conseillers certifiés.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/pl.htm

Gérer les employés avec succès
16, 17 et 18 mars 2005 – 9 h à 17 h
Comment se construit une relation gestionnaire-employés qui conduit au succès et qui amène les employés à avoir une bonne performance? Ce séminaire aborde les différentes pratiques qui ont du succès dans la gestion des individus au travail.
Monsieur Boulard a travaillé plusieurs années comme gestionnaire des ressources humaines. Il est conseiller auprès de divers organismes.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/rss.htm

Mieux communiquer avec son auditoire : parler en public ou vendre une idée
19 mars, 2 et 16 avril 2005 (3 samedis) – 9 h à 17 h
Développez votre capacité d'informer, d'influencer une décision, de motiver, d'inciter à l'action. La maîtrise de l'expression orale est indispensable au succès d'une carrière de gestionnaire.
Madame Lachapelle est chargée de cours en communication à HEC Montréal et intervient à titre d'experte-conseil dans les entreprises.
Madame Laberge est surtout connue du public québécois pour son travail de journaliste à la Société Radio-Canada.
Monsieur Paradis, chargé de formation à HEC Montréal donnera deux heures de formation sur le support visuel informatique.
http://www.hec.ca/cphec/programmes/mcaa.htm

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

Bien comprendre ce qu'est le REER

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

J'ai 27 ans et je veux commencer à faire grossir mon portefeuille. Mon problème est que je suis à la merci des requins qui veulent à tout prix que je prenne des REER. De mon côté, j'aimerais plutôt avoir un portefeuille orienté vers de bons investissements. Que faire pour y arriver ?

– Jean-François, de Lasalle

Vos propos me portent à croire que vous ne comprenez pas très bien ce qu'est un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), et que vous ne connaissez pas les possibilités qu'il offre.

Pour vous aider à mieux comprendre ce qu'est un REER, permettez- moi d'utiliser une image, soit celle du tiroir : un REER, ce n'est pas un placement en soi, ce n'est qu'un tiroir. À chaque année, pous pouvez ouvrir le tiroir et y mettre une somme d'argent ou un investissement que vous avez fait. Ensuite, vous inscrivez le montant de ce dépôt (ou la valeur de l'investissement) que vous avez fait à l'endroit approprié sur votre déclaration de revenus afin de le déduire de votre revenu.

Cela vous permet de réduire l'impôt que vous aurez à payer. Évidemment, si vous ouvrez le tiroir pour en retirer le contenu, en tout ou en partie, vous devrez ajouter cette somme à vos revenus, ce qui augmentera l'impôt que vous aurez à payer.

Ce qui peut prêter à confusion, c'est que les institutions financières qui vous offrent le tiroir, vous offrent aussi leurs propres produits d'épargne et de placement. Mais vous n'êtes pas obligé d'accepter ce type de proposition.

Vous pouvez plutôt opter pour un REER autogéré, c'est-à-dire un REER dans lequel vous effectuerez les placements de votre choix. La grande majorité des institutions financières offrent des REER autogérés.

Notez que vous devrez effectuer dans votre REER uniquement des placements autorisés par les règles qui gouvernent les REER. Toutefois, l'éventail des placements permis est très large.

Un REER est comme un tiroir dans lequel on range de l'argent pour le soustraire à l'impôt.

L'économie d'impôt que permet le REER est une façon d'accumuler un patrimoine plus rapidement. Je vous suggère donc de l'utiliser même pour faire vos propres investissements. Mais n'oubliez pas de bien vous faire conseiller afin de réaliser les bons placements. ■

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel (*jean.gagnon@transcontinental.ca*), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses,
Journal LES AFFAIRES
1 100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Il est coûteux de retirer son REER avant la retraite

Je songe à encaisser un REER de 5 000 $ dans le but de payer des dettes de 2 000 $ et de replacer le reste dans des fonds communs dans un horizon de cinq ans afin de rebâtir des économies, si possible récupérer mon montant initial de 5 000 $. Mon revenu est d'environ 56 000 $. Est-ce que mon projet a du bon sens sur le plan fiscal ?

– Michel D.

Le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) sert à accumuler de l'épargne en vue de la retraite. Il n'est pas un instrument servant à équilibrer un budget. De plus, comme il est toujours très onéreux, sur le plan fiscal, d'effectuer des retraits, il faut donc le faire uniquement s'il n'y a pas d'autre choix.

Dans votre cas, à moins qu'il y ait d'autres éléments que vous ne mentionnez pas dans votre lettre vous forçant à effectuer un retrait de votre REER, j'ai bien peur que votre projet ne soit pas une bonne idée.

En retirant 5 000 $ de votre REER, vous devrez en verser plus de 2 000 $ à l'impôt, compte tenu de votre revenu. Après avoir payé vos dettes de 2 000 $, il ne vous restera que moins de 1 000 $ pour investir. Dans cinq ans, il serait donc étonnant, voire impossible, que vous ayez récuperé votre montant initial de 5 000 $.

Je vous suggère plutôt la stratégie suivante : d'abord, il me semble qu'avec un revenu de 56 000 $, rembourser 2 000 $ de dettes ne doit pas être un si gros fardeau. À 100 $ par mois, la dette sera effacée dans moins de deux ans.

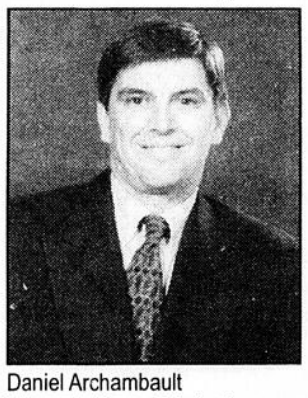
Si vous devez payer 2 000 $ en totalité maintenant parce que le montant est dû, empruntez-le auprès de votre banque, et étalez le paiement dans le temps.

Ensuite, utilisez le REER pour effectuer les placements en fonds communs que vous envisagez. Pour ce faire, vous devrez peut-être transférer vos fonds dans un REER autogéré, si ce n'est pas ce que vous avez déjà. Ce type de transfert est généralement facile à effectuer.

Ainsi, après cinq ans, votre REER vaudra plus de 7 000 $ si vos fonds communs vous ont rapporté 8 % par année, et ce, sans compter les contributions additionnelles que vous pourriez faire durant cette période.

De plus, vos dettes auront été effacées depuis belle lurette. ■

Kruger



Daniel Archambault
Vice-président - Fabrication
Usines de Trois-Rivières et
Kruger Wayagamack

Monsieur Louis M. Sabourin, vice-président principal - Papiers pour publications, de Kruger Inc., a le plaisir d'annoncer la promotion de monsieur Daniel Archambault au poste de vice président - Fabrication, Usines de Trois-Rivières et Kruger Wayagamack. Monsieur Archambault occupait jusqu'à maintenant la fonction de directeur général de l'usine de Kruger Wayagamack.

Kruger Inc. est un important fabricant de pâtes et papiers spécialisé dans la production et la vente de papier journal, de papiers impression spéciaux, de papiers couchés légers, de papier pour annuaires, de papiers à usages domestiques et industriels, de carton doublure recyclé, de contenants en carton ondulé, de bois d'œuvre et autres produits du bois. En mars 2004, Kruger Inc. créait une nouvelle unité commerciale, Kruger Groupe Énergie, afin d'assurer sa croissance dans le domaine de l'énergie. Papiers Scott Limitée, membre de la société Kruger, occupe le 1er rang sur le marché canadien des produits domestiques avec des marques réputées telles que Cashmere de Cottonelle, Purex, ScotTowels, Scotties, White Swan, Capri et Viva, et une gamme de produits hors foyer destinés à l'industrie et au commerce dans tout le Canada. La société Kruger possède des établissements au Québec, en Ontario, en Alberta, Colombie-Britannique, à Terre-Neuve-et-Labrador, aux États-Unis et au Royaume-Uni et emploie plus de 10 500 personnes, dont 2000 personnes aux usines de Trois-Rivières et Kruger Wayagamack.

Les sociétés dont on parle

Aber Diamond Corp. 80
Aecon Group 72
Alcoa 20, 29
Algorithme Pharma 60
Aliments Ultima 37
Almassa 33
Aluminerie Alouette 31, 45
Amadeus 42
Apple Computer 82
ATI Technologies 80
Banque TD 12
Bereskin & Parr 44
Bersaco 33
BioMep 38
BMTC (Groupe) 12
Boyaux Plus Lanaudière 38
Brightspark Capital Partners ..42
CAE 69
Canfor 78
Cangene Corporation 80
CanWest Global Communications 80
Cirion Biopharma Recherche ..61
Clearwater Seafoods Income Fund 72
Cogeco Câble 65, 66
Compagnie minière IOC 36
Compagnie minière Québec-Cartier 29, 36
CoolBrands International 72
Coopérative de travail Unitek ..30
Danone 37
Datachrome 38
Datamark Systems Group 72
Delta Air Lines 72
Dermond 44
Doral Financial Corp. 72
eBay 72
Enerchem International 80
Exploration minière Manicouagan 30
Fancamp Exploration 30
Forgues Transport 50
Gaspésia 17
Genizon Biosciences 63
Great Canadian Gaming Corp. .80
Immeubles Vista 54
Infectio Diagnostic 38
Lévy Transport 50
Maetta Sciences 48
Manitoba Telecom Services ...12
May Department Stores 72
Mégantic Transport 50
Mistral Pharma 61
Neurochem 62
New Millenium Capital 29
Nexxlink Technologies 42
Norbois 33
Olympic Dairy Products 37
Opossum 40
Parmalat Canada 37
Pfizer 12
Pneus Marchand 38
Pope & Talbot 78
Quinto Technology 30
Rogers Communications ...65, 66
Sacopan 33
SFBC Anapharm 61
Shaw Communications 65, 66
SNC TEC 39
Sonesta International Hotels Corp. 72
Speedware 42
SR Telecom 72
Suncor 78
Télésystème Mobiles International 80
Télévision Quatre Saisons 46
Tembec 17, 78
Teva Pharmaceuticals 12
Triangle Capital Croissance 1 ..22
Trinor (Groupe) 31
Uniforêt 33
VFP-Spécialités Hydraulique ..31
Vidéotron 42
Vigneault (Groupe) 34
Winnebago Industries 12
Zi Corporation 80

Réunions
au coeur du Vieux-Québec
10 chambres et plus

Forfait réunions
- Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Appels locaux sans frais
- Frais de service • Accès internet haute vitesse gratuit

À partir de 78$ par personne, par jour en occupation double, taxes en sus

Programme corporatif à partir de 105 $ par chambre, par nuit www.manoir-victoria.com 1 800 463.6283

44, côte du Palais, Vieux-Québec
(Québec) G1R 4H8
Tél. : 418.692.1030
Fax : 418.692.3822

HÔTEL MANOIR VICTORIA

Piscine intérieure Nouveau Spa du Manoir!

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 Àabonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

... pour célébrer un succès.

Le Fonds de dividendes Elliott & Page a à peine plus d'un an et déjà il donne aux épargnants une raison de célébrer. Ce n'est pas étonnant, puisqu'il vous offre la sécurité de distributions régulières et la possibilité d'une appréciation de votre capital.

Géré par les membres de la même équipe qui assure la gestion de notre fonds primé, le Fonds à revenu mensuel élevé, et surveillé de près dans le cadre du programme *Surveillance des placements*, programme de suivi des fonds exclusif à Manuvie, le Fonds de dividendes est appelé à continuer sa saine croissance.

Grâce au Fonds de dividendes Elliott & Page, également offert dans le cadre de nos contrats à fonds distincts FPG et FPG *Perspective*, les placements c'est du gâteau! Chez Investissements Manuvie, nous sommes avec vous, à chaque étape.

Fonds de dividendes Elliott & Page

3 mois	6 mois	1 an	Depuis sa création Août 2003
9,71 %	14,64 %	19,79 %	24,03 %

Rendements au 31 décembre 2004

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec votre conseiller financier ou visitez www.manuvie.ca/investissements.

Investissements Manuvie
Avec vous, à chaque étape^MC

Le Fonds de dividendes Elliott & Page est géré par Fonds communs Manuvie, division d'Elliott & Page Ltée. La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers est l'émetteur des contrats FPG et FPG *Perspective* Manuvie. La souscription de fonds de placement peut donner lieu au versement de commissions ou de commissions de suivi ainsi qu'au paiement de frais de gestion ou d'autres frais. Veuillez lire le prospectus des fonds avant d'effectuer un placement. Les taux de rendement indiqués sont les rendements globaux annuels composés dégagés antérieurement par les fonds et ils tiennent compte des variations de la valeur des titres et du réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais de souscription, de rachat, de placement ou d'autres charges ou impôts payables par le porteur de titres, qui auraient pour effet de réduire le rendement. Les fonds de placement ne sont pas garantis, leur valeur liquidative varie et leur rendement passé ne garantit pas leur rendement futur. Investissements Manuvie est le nom sous lequel la Financière Manuvie (La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers) et ses filiales commercialisent, au Canada, leurs produits de gestion de patrimoine destinés aux particuliers. Investissements Manuvie est l'un des plus importants fournisseurs de services financiers intégrés au Canada; elle propose une grande variété de produits, notamment des fonds distincts, des fonds communs, des rentes et des contrats de placement garanti.

Le nom Manuvie et le logo qui l'accompagne sont des marques de service et de commerce déposées réservées à l'usage de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et de ses sociétés affiliées, y compris la Société Financière Manuvie.

Ceci n'est pas du courtage bancaire

C'est **DDweb**.
La machine à conquérir les marchés.

Achetez et vendez comme jamais
Ultra-performante, DDweb est la plateforme conçue par des pros, pour des pros: exécutions ultra-rapides, gestion en temps réel sans intermédiaire, outils d'analyse ultra-puissants offerts gratuitement.

Économisez comme nulle part ailleurs
Ultra-économique, DDweb est conçue pour vous faire économiser des milliers de dollars: frais minimums de 19,95 $ par transaction ou 1,5 ¢ par action*. Aucune banque ne peut en promettre autant.

Coté comme pas un par Watchfire GomezPro
Ultra-gagnant, DisnatDirect a remporté quatre fois de suite la palme GomezPro du meilleur service de courtage en ligne pour investisseurs actifs.
Essai gratuit au www.ddpuissance.com.

Classé #1 Pour investisseurs actifs par Watchfire GomezPro T4 2004

Soyez en ligne avec une puissance supérieure.
www.ddpuissance.com

25 transactions gratuites* à l'ouverture d'un compte
On s'occupe des transferts et on s'occupe des frais

DisnatDirect

Desjardins
Courtage en ligne Disnat

Conjuguer avoirs et êtres

* Des conditions s'appliquent. Voir tous les détails au www.ddpuissance.com.
DisnatDirect est un service de courtage par accès direct offert par Desjardins Courtage en ligne Disnat, une division de Valeurs mobilières Desjardins.
Valeurs mobilières Desjardins est membre du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE).