À SURVEILLER CETTE SEMAINE

L'AGENDA COMPLET EN PAGE 77

S D L M M J V

Commerce. Le Salon national de la franchise et des occasions d'affaires ouvre ses portes.
Samedi 5 avril.

S D L M M J V

Détaillants. Les grandes tendances du commerce de détail discutées au congrès qui se tient à Montréal.
Lundi 7 avril.

S D L M M J V

Aéronautique. Aéromart, un grand rendez-vous de l'industrie, atterrit pour la première fois au Québec.
Mardi 8 avril.

S D L M M J V

Commerce. Le comédien Yves Jacques anime le 28e gala des Mercuriades.
Mercredi 9 avril.

S D L M M J V

TI. Colloque du Cefrio portant sur le développement des régions par les technologies de l'information.
Mercredi 9 avril.

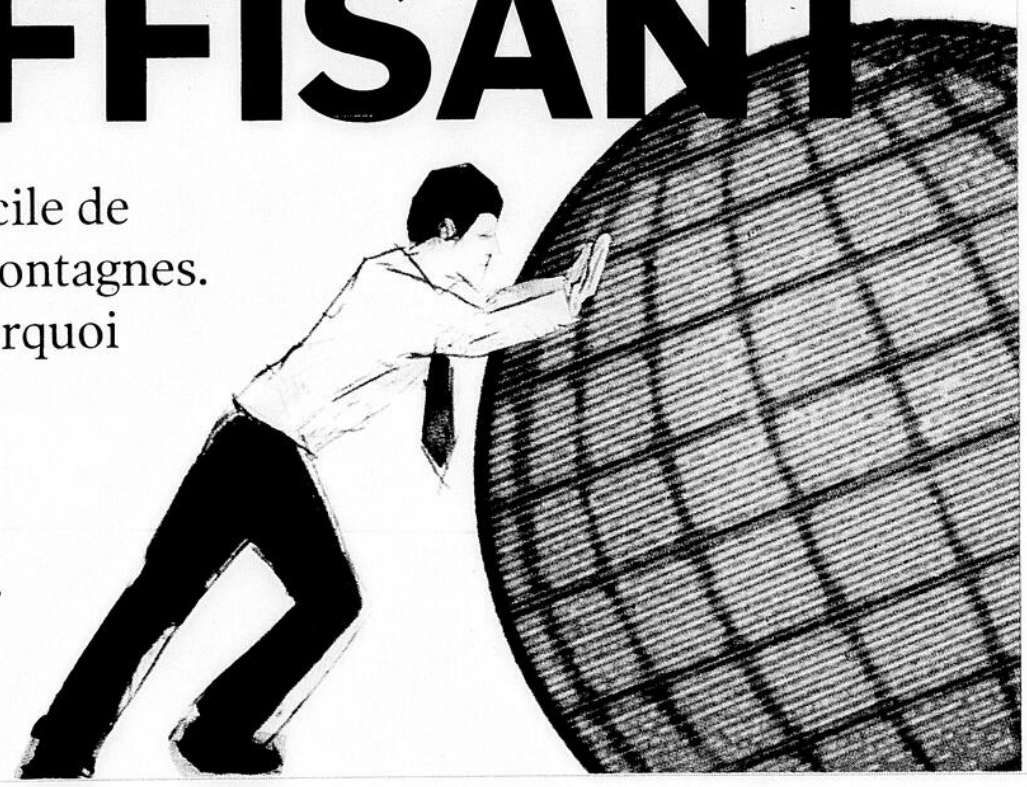
les affaires

2,25 $ | SEMAINE DU 5 AU 11 AVRIL 2008 | WWW.LESAFFAIRES.COM | 80 ANS • 1928 - 2008

VOUS ÊTES MOTIVÉ ? CE N'EST PAS SUFFISANT

Seul, il est difficile de déplacer des montagnes. Découvrez pourquoi les entreprises qui mobilisent leurs employés se démarquent.

Un cahier de 24 pages



[Illustration : Kelly Schykulski, colagene.com]

conseils



Les titres miniers victimes de l'incertitude

Même si le prix des métaux demeure élevé, les titres des producteurs ont du rattrapage à faire, affirment plusieurs analystes. p. 40

tendances

Internet : des artistes changent les règles du jeu

De plus en plus de musiciens, comédiens et écrivains profitent des nouvelles technonologies et se passent des intermédiaires pour vendre leurs œuvres. p. 16

stratégies

Quand les pays se vendent comme un produit

Promouvoir sa région ou son pays par la publicité est nécessaire pour attirer les investisseurs. Mais il y a des principes de marketing à respecter. p. 28

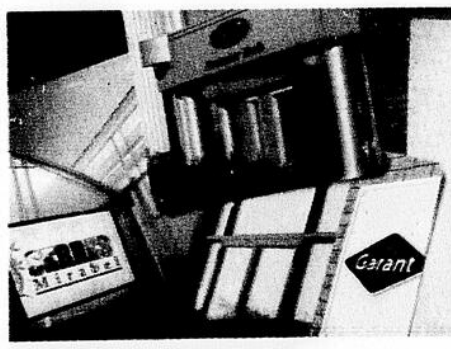
la tournée du québec

Longueuil traverse une forte période de croissance

Transports, commerces, services : les projets ne manquent pas dans cette région qui vit une période charnière de son histoire. p. 59

VOL. LXXX, Nº 14
104 PAGES

PP40064924 R08185



C'est bien plus qu'une étiquette.

Dès son arrivée au Canada en 1994, Wal-Mart a entretenu des relations d'affaires avec des fournisseurs québécois. La création du programme Achat-Québec en 2006 concrétisait cette complicité. Aujourd'hui, Wal-Mart fait affaire avec plus de 1 600 fournisseurs québécois, ce qui entraîne des retombées de plus de 1 750 000 000 $.

Acheté au Québec

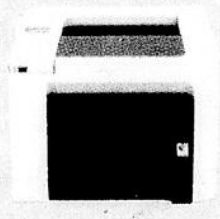
WAL-MART

Quand chaque minute

compte,

comptez sur nous.

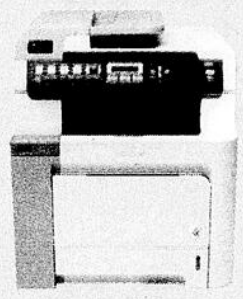
Nos imprimantes laser couleur et nos centres multifonction peuvent suivre le rythme : jusqu'à 21 pages par minute en impression couleur de qualité professionnelle. Chez Brother, on sait que vos journées sont toujours trop courtes. C'est pourquoi notre objectif est de vous offrir un produit rapide, compact, efficace et d'une grande fiabilité. Des appareils conviviaux et faciles d'utilisation qui vous permettent d'imprimer, de télécopier, de numériser et de photocopier plus rapidement pour que vous puissiez vous concentrer sur l'essentiel : votre entreprise.



HL-4040CN
Imprimante laser couleur réseau



HL-4070CDW
Imprimante laser couleur réseau sans fil



MFC-9440CN
5-en-1 laser couleur réseau

INVESTISSEZ dans votre entreprise sur brother.ca/pme

Brother et ses logos sont des marques de commerce de Brother Industries Ltd., Japon. Toutes les caractéristiques techniques sont modifiables sans préavis. Toutes les marques déposées mentionnées dans ce document appartiennent à leur entreprise respective.
© 2007 La Corporation Internationale Brother (Canada) Ltée

brother

SOMMAIRE

L'œil averti	5
Le tour du Québec	10
tendances	**15**
Le pouls de l'économie	19
The Economist	20
Commerce de détail	22
stratégies	**27**
Immobilier	32
Management	35
conseils	**39**
Fonds communs	46
Finances personnelles	51
Questions et réponses	52
dossiers	**53**
Grands enjeux	cahier A
Transactions électroniques	55
Tournée des régions : Longueuil	59

Chroniqueurs

René Vézina	4
Jean-Paul Gagné	12
Paul Daniel Muller	34
Bernard Mooney	43

Tableaux

Analyse des marchés	49
Assemblées des actionnaires	51
Baromètre des ressources	41
Déclarations de dividendes	51
Le Top 100 en Bourse	50
Taux d'intérêt	51

Services

Annonces classées	72
Québec en action : Ventilation, climatisation, chauffage	69
Carrières	37
Abonnements :	1 800 361-7215

« Choisir les bons dirigeants n'est pas un art, c'est une discipline »

Claudio Fernandez Araoz. L'expert déplore le laxisme dans les processus d'embauche des entreprises.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca



[Photo : Gilles Delisle]

Vous affirmez que les organisations prennent trop souvent des décisions médiocres lorsque vient le temps de choisir leurs hauts dirigeants. Comment expliquez-vous cela ?

Leur processus de sélection n'est pas assez sophistiqué. Pour d'autres types de décisions, comme celles d'ordre financier, les sociétés suivent des démarches scientifiques poussées, effectuent de nombreuses analyses. Mais quand vient le temps de choisir les dirigeants, elles font preuve de beaucoup moins de discipline. La plupart des gens croient encore que choisir la bonne personne est un art auquel certains excellent et d'autres non. Mais c'est faux. Cela s'apprend, et il faut l'apprendre.

Des études démontrent qu'aux États-Unis, la différence entre un bon pdg et un mauvais peut représenter des revenus d'un milliard de dollars pour une entreprise de taille moyenne ! Car aujourd'hui, tous les résultats qu'obtient un gestionnaire dépendent de ceux avec qui il travaille. Malheureusement, on est aussi peu outillé aujourd'hui pour nos décisions de management qu'il y a 100 ans pour les décisions d'investissement dans la publicité, lorsque John Wanamaker a prononcé sa phrase célèbre : « La moitié de mes dépenses publicitaires sont du gaspillage, mais le problème est que je ne sais pas quelle moitié ! »

Est-ce que cela ne s'enseigne pas dans les facultés de sciences de la gestion d'universités ?

Eh bien non ! Quand vous allez faire votre MBA, vous passez des années à apprendre la finance et la comptabilité, mais très peu de temps à apprendre comment recruter les bonnes personnes. Il faut dire que lorsque les grandes facultés de sciences de la gestion ont été créées, il y a près d'un siècle, les actifs intangibles comptaient moins.

Quelles sont les tendances les plus importantes dans le choix des hauts dirigeants ?

Plus on monte dans la hiérarchie, plus on cherche des leaders dotés d'une forte intelligence émotionnelle, c'est-à-dire la capacité de gérer leurs relations avec les autres. L'intégrité, la motivation, l'empathie, la capacité de résoudre des conflits, voilà des qualités difficiles à évaluer. Mais elles doivent l'être, par des entrevues en profondeur et des vérifications auprès de personnes qui ne sont pas seulement celles citées à titre de références par les candidats. ∎

CV

Nom : Claudio Fernandez Araoz

Âge : 52 ans

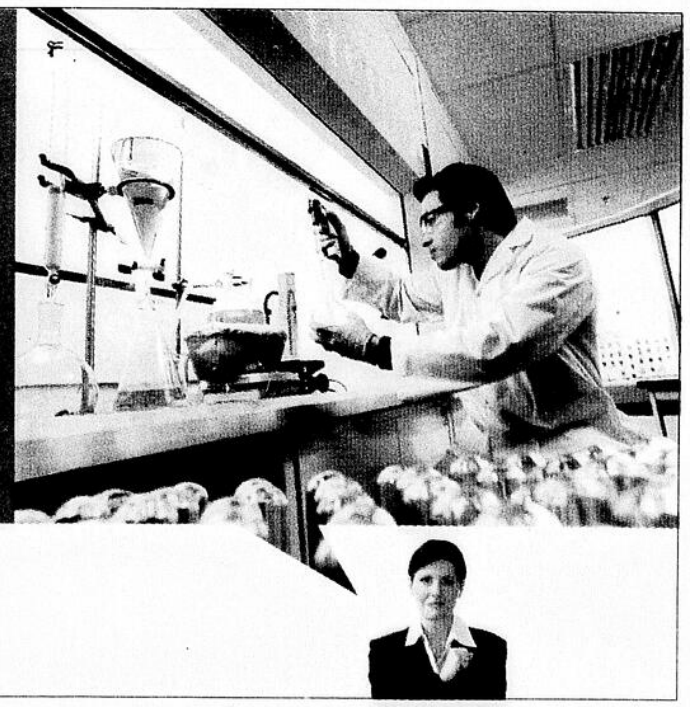
Fonction : Associé

Entreprise : Egon Zehnder International

Natif de l'Argentine, titulaire d'un MBA de Stanford, il a élaboré la pratique d'évaluation des équipes de direction chez Egon dans les années 80. Il vient de publier le livre *Great People Decisions*.

Consacrer plus de ressources à la R et D, utiliser de nouvelles technologies, se placer en tête du peloton, **imaginez les possibilités.**

1 866 870-0437
www.investquebec.com



IQ Investissement Québec

chronique

Cette semaine sur
les affaires.com



[Photo : Gilles Delisle]

Les plans de Monique Leroux

La nouvelle présidente du Mouvement Desjardins, Monique Leroux, entend suivre la même voie que ses prédécesseurs : la croissance. Desjardins doit poursuivre son développement à l'extérieur du marché québécois, dit-elle dans l'entrevue diffusée sur LesAffaires.tv (section Point de mire).



Lamoureux des finances

Chaque lundi, Yves Lamoureux fait le point sur l'actualité financière. Visionnez ses chroniques sur LesAffaires.tv.



René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Les bas coûts de l'énergie favorisent le gaspillage

L'enfer est pavé de bonnes intentions. La preuve vient encore d'en être donnée avec cette révélation sur les limites de ces ampoules fluocompactes, pas aussi bénéfiques qu'on le croyait pour l'environnement.

Il s'agit de ces ampoules, inspirées des fluorescents, dont on a vanté les mérites parce qu'elles fournissent autant de lumière qu'une ampoule incandescente classique, tout en étant moins énergivores.

L'ennui, sous nos latitudes, c'est qu'elles fournissent également beaucoup moins de chaleur. Les systèmes de chauffage au mazout et au gaz naturel doivent donc prendre la relève, l'hiver, ce qui augmente l'émission de gaz à effet de serre. Et retour à la case départ.

C'est notre collègue Alexis Beauchamp, du site Internet Vision durable, qui a mis au jour l'affaire en prenant connaissance d'une étude canadienne sur la question. Les autres médias ont suivi. Les citoyens, eux, ont appris que leurs beaux efforts, et leurs dépenses supplémentaires, ne servaient finalement pas à grand-chose. Encore une fois.

Oui, nous recyclons davantage de papier, de plastique et de verre, mais une partie de ce qui est soigneusement rangé dans le bac vert finit au dépotoir. C'est choquant.

L'éthanol nous a été présenté comme un substitut au pétrole, mais il appert que sa production requiert plus d'énergie qu'elle n'en procure, tout en faisant grimper le prix des céréales (parce que les cultivateurs se tournent massivement vers le maïs). C'est embêtant.

Les éoliennes représentent – en théorie – la quintessence d'une production d'énergie respectueuse de l'environnement... Jusqu'à ce que ces tours géantes soient érigées dans votre voisinage immédiat. C'est dérangeant.

Pendant ce temps, le citoyen se demande si on ne le prend pas pour une belle poire, tout en demeurant conscient qu'il faut agir pour protéger l'environnement. Pas évident, comme dilemme.

Les solutions miracle pour protéger l'environnement n'existent pas, malgré tout le bien qu'on peut en dire.

Ce qu'il faut en retenir, c'est que les solutions miracle n'existent pas, malgré tout le mérite qu'on peut leur attribuer.

Je me rappelle d'une discussion avec Steven Guilbeault, jadis chez Greenpeace et maintenant chez Équiterre, durant laquelle j'exprimais mon scepticisme à l'égard de l'énergie éolienne. Moins fiable que l'hydroélectricité, plus coûteuse, éventuellement exposée au syndrome « pas dans ma cour ».

Mais que voulez-vous, les gens allaient succomber à son charme; c'était une énergie verte. En Europe, elle contribuait largement au bilan énergétique de nombreux pays comme le Danemark et les Pays-Bas, donc...

Oui, mais ces pays sont plats. Sans relief, impossible de songer à l'hydroélectricité, par exemple. Le Québec, lui, profite d'une chance inouïe. Son potentiel hydroélectrique est immense. C'est un patrimoine que beaucoup nous envient. Ce qui n'a pas empêché une fronde écologiste de dénigrer l'hydroélectricité durant les années 1990, en mettant de l'avant d'autres modèles supposément plus acceptables sur le plan social, comme l'énergie éolienne.

Et de nouveaux prophètes nous menacent de catastrophes écologiques si nous n'agissons pas comme il faut, tout en étant incapables de nous proposer des modèles réalistes. Tout est pourtant question de bon sens.

C'est pourquoi des comportements de base, comme le recyclage, sont entrés si rapidement dans nos mœurs. La plupart des gens admettent qu'il est absurde de consommer exagérément et que la réutilisation des matériaux est intelligente. Encore faut-il qu'on remette en circulation ces matières recyclées.

Il demeure cependant risqué de compter sur la seule vertu. En Europe, par exemple, les citoyens ont des habitudes moins énergivores parce que l'énergie coûte cher. Point. De gros chauffe-eau comme les nôtres, on en voit peu. Les appareils sont plus petits et certains ne réchauffent l'eau que sur demande.

Ici, c'est l'abondance insouciante. Le jour où les organismes militants inscriront officiellement les hausses tarifaires comme outil de protection de l'environnement, je les prendrai au sérieux. Pour ce qui est des gadgets qui ne changent rien, on a déjà donné.

DE MON BLOGUE
(sur www.lesaffaires.com)
Sombrer avec une hypothèque mensuelle de 2 500 $ (seulement en intérêts) : plus de 200 000 ménages américains perdent leur résidence chaque mois, à la fois causes et victimes de la crise hypothécaire.

« Les personnes à blâmer sont :
1- les Américains qui croyaient à tort avoir les moyens d'acheter une maison;
2- les dirigeants des banques qui n'ont pas satisfait à leurs obligations de fiduciaire envers les actionnaires;
3- les actionnaires des banques, aveuglés par le rendement. »

– Jean-Philippe



Veuillez lire le prospectus d'un fonds et consulter votre spécialiste en placements 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 verser des commissions ou des frais de maintien; de plus, ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Fidelity Investments est une marque déposée de FMR LLC.

756

Nombre de fermes québécoises ayant produit des denrées biologiques certifiées en 2006, en hausse de 106 % depuis cinq ans.

[Source : Statistique Canada]

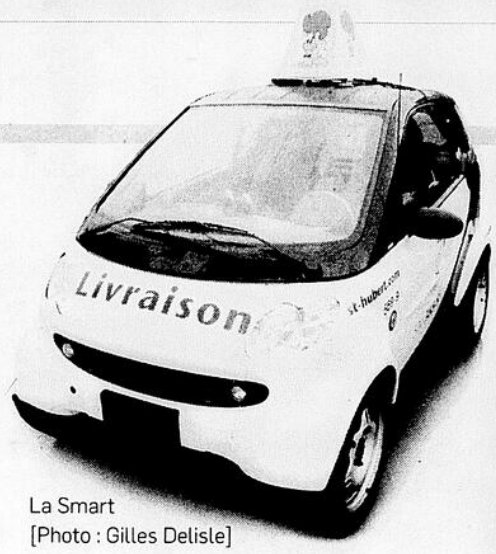
Restauration

La Smart ne passe pas le test chez St-Hubert

Vous n'aviez pas la berlue si vous avez aperçu, dans les rues de Montréal, des Smart aux couleurs des Rôtisseries St-Hubert. La chaîne de restaurants a mené une étude, au cours des derniers mois, sur l'optimisation de ses véhicules de livraison. La petite auto, qui fait encore tourner bien des têtes, faisait partie des modèles scrutés.

Mais les partisans de la microvoiture devront déchanter : St-Hubert ne recommandera pas ce modèle à ses franchisés.

« Le coût élevé des réparations, les longs délais de livraison des véhicules et leur mode de propulsion, à traction arrière, ont influé sur notre décision », indique Marie-Noëlle Cano, porte-parole de St-Hubert. La rôtisserie a plutôt conseillé à ses franchisés d'opter pour des Toyota Yaris.



La Smart
[Photo : Gilles Delisle]

À l'exception des restaurants qui appartiennent en propre à St-Hubert, ce sont les franchisés qui ont le dernier mot lorsque vient le temps de renouveler les véhicules. **M. Gosselin**

Montréal

Bond de 8 % des immobilisations

Les dépenses en immobilisations ont augmenté de près de 8 % en 2007 à Montréal, atteignant 12 milliards de dollars.

Le secteur privé a investi une large part de ce montant (8,4 milliards, 4 % de plus qu'en 2006), tandis que le public injectait 3,6 milliards, soit une augmentation de 17 %.

De plus, la Ville de Montréal vient de se doter d'un nouveau fonds de 180 millions. « Cela s'ajoute aux 140 millions annoncés par Québec et aux 100 millions que la Ville investira pour accroître la compétitivité de Montréal et accélérer des projets », dit Alan DeSousa, membre du comité exécutif de la Ville de Montréal, dans un entretien avec le journal *Les Affaires*.

« Quand les projets sont acceptés par Québec et Ottawa, nous sommes déjà prêts, car nous avons fait le travail en amont. Les projets peuvent démarrer rapidement », dit M. DeSousa.

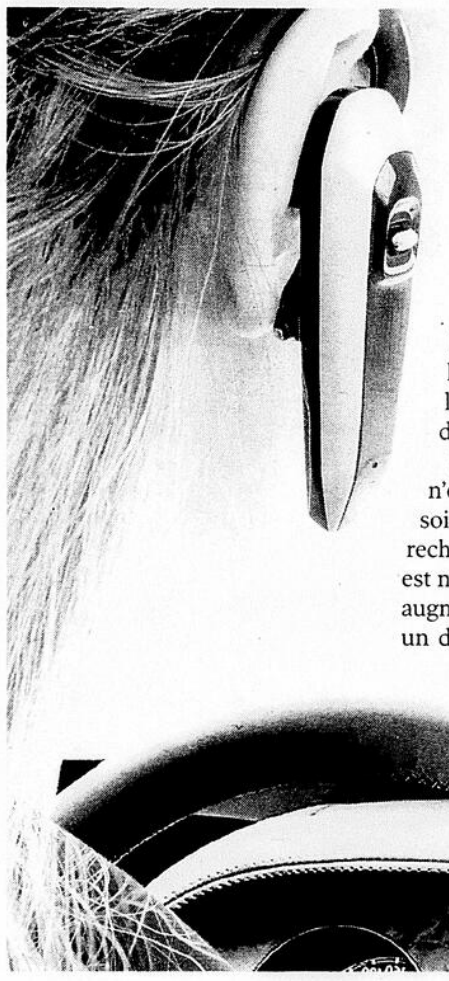
Les nouveaux fonds permettent à Montréal d'appuyer des projets qui se qualifient dans le cadre du programme d'infrastructures du Québec et du programme fédéral Chantiers Canada. **J.-P. Gagné**

Précision

Dans notre numéro du 29 mars, à la page 13, il aurait fallu lire le filon de la nutricosmétique et non de la nutraceutique. De plus, Patrice Resther est conseiller sénior de la firme Enzyme, et non président. Nos excuses.

Cellulaires

Ruée vers les dispositifs mains libres



En interdisant aux automobilistes de parler au cellulaire tenu dans la main lorsqu'ils conduisent, Québec a donné un sérieux coup de pouce aux ventes des dispositifs mains libres.

De nombreux détaillants de matériel électronique ont vu les ventes de ces dispositifs grimper en flèche ces derniers jours. La loi entrait en vigueur le 1er avril.

Plus de 5 000 unités de dispositifs Bluetooth ont été livrés dans les 24 magasins Future Shop du Québec, selon la chaîne. Des livraisons spéciales ont aussi été faites dans les boutiques de téléphones sans fil de Bell et de Rogers.

Bien que pratiques, les dispositifs mains libres n'éliminent pas la possibilité que l'automobiliste soit distrait lorsqu'il parle au téléphone. Plusieurs recherches montrent que l'attention du conducteur est nettement réduite et que le risque de collision augmente lorsqu'il parle au cellulaire en utilisant un dispositif mains libres. Mieux vaut donc se ranger sur le bord de la chaussée lorsqu'on fait un appel. **J. Plantevin**

Les sociétés dont on parle

Accenture....48	Bridor....60	Eurex....27	Merck....48	Sillons.com....16
Advitech....78	BTB....32	Facebook....16	Moderco....60	Société de transport
Alcoa....40	CAE....11, 51	Fecon....11	Multina....11	de Montréal....A16
Alliance Vivafilm....17	CGI (Groupe)....48	First Quantum....40	Nasdaq....27	Sony BMG....16
Amazon....17	Citigroup....39	Freeport McMoRan....40	Norclair....60	Soprema Canada....11
Apple....16	Claymore....41	Gaz Métro....52, A19	Nova Envirocom....25	SPDR S&P Metals & Mining....41
Arise Technologies....48	Clear Channel Comm....48	General Electric....36	Nucleus....28	Swiss Exchange....27
AT&T....42	Cominar....32	Gigtide....15	Patrimoine Dundee....48	Teck Cominco....40
Atelier de Soudure Roy....A22	comScore....16	Google....17	Pétromont....60	Tel Aviv Stock Exchange....27
Avec Plaisirs....25	Conseillers Trigone....A18	Groupe Germain....67	Potash Corp....40	Tourisme LavaL....A20
B45....19	Danone....60	Groupe TSX....12, 27	Pratt & Whitney....60	Transcontinental....60
Banque Royale....12, 21	Dell....36	Groupe Ultragen....60	Proxim....A21	TransForce....48
Banque Scotia....21	Desjardins....27	HudBay Minerals....40	Publicis Canada....28	USA Today....17
BCE....48	Deutsche Börse....27	IKEA....67	Rio Tinto Alcan....10	Versatrac Industries....11
Bear Stearns....12	Devimco....67	Inmet Mining....40	Rodi Design....60	Visa....43
Biscuiterie Saint-Lambert....60	EADS....51	Interchèques....60	Rogers....42	Voxco....A22
BNP Paribas....52	EMI....16	Intercontinental Exchange....48	Rona....A17	WorldBest....11
Boulangerie Weston....60	Enron....27	Laval Technopole....78	Sequoia Capital....17	Xerox....36
Bourse de Montréal....12, 27	Équipement Boni....60	MasterCard....43	SFK Pâte....78	You Tube....16



Formateurs agréés à Emploi-Québec

Vente stratégique MD
2 jours · 475 $ · avec Roger
Conclure la vente
Réfuter les objections
Qualifier vos prospects
Gérer votre clientèle
Justifier vos prix
Prospecter avec succès
Argumenter avec aplomb
Mtl - 17-18 avril / 5-6 et 22-23 mai
Qué. - 14-15 avril / 12-13 mai

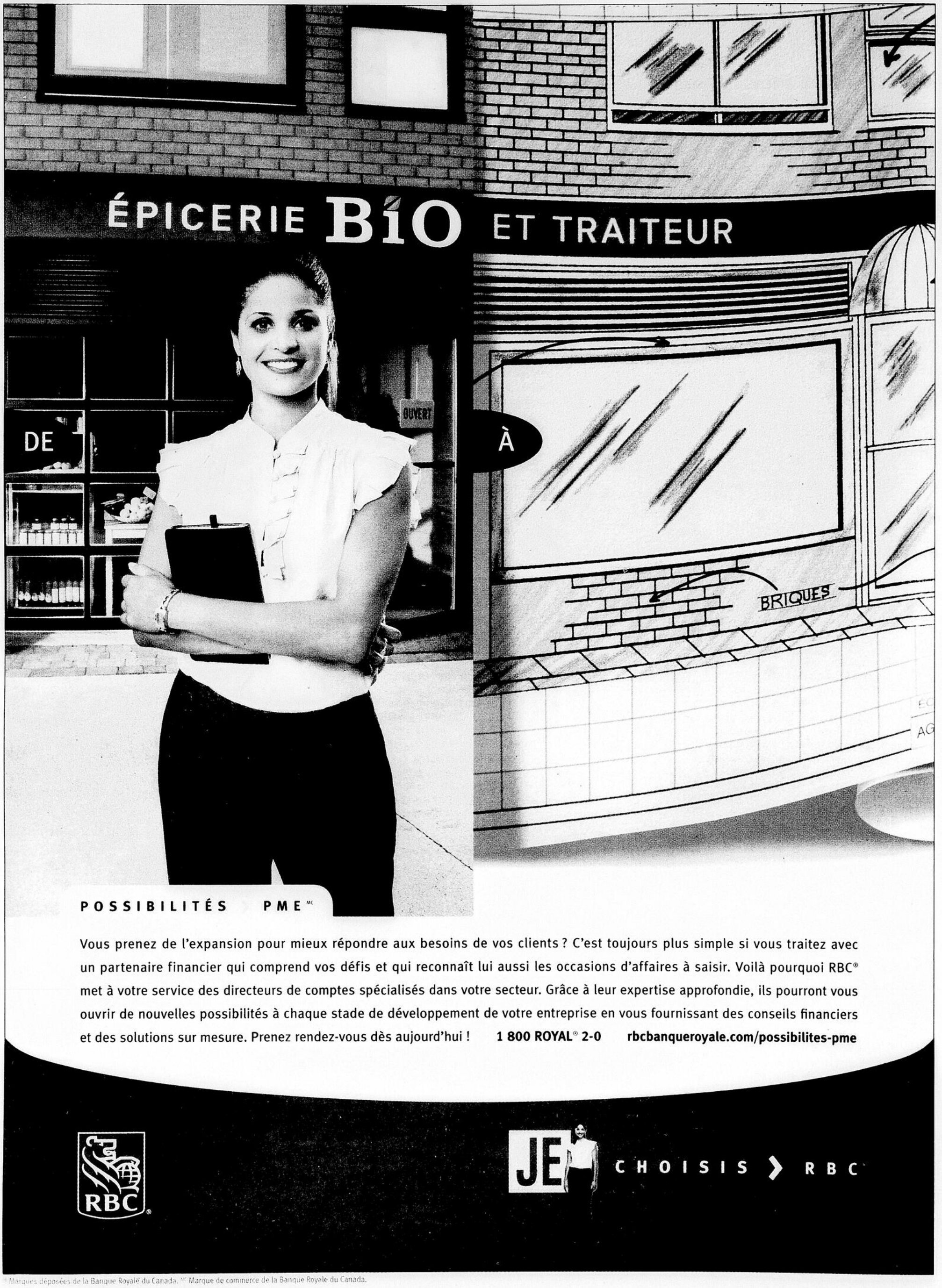
Relation avec la clientèle
1 jour · 250 $ · avec Simon
Traiter les plaintes
Communiquer efficacement
Fidéliser votre clientèle
Maîtriser le téléphone
Améliorer votre image
Maintenir votre motivation
Mtl - 23 avril / 3 juin • **Qué.** - 29 avril / 11 juin

Gérance de vente
3 jours · 795 $ · avec Roger
Recruter des gagnants
Entraîner votre personnel
Évaluer leur performance
Motiver votre équipe
Exercer votre leadership
Tenir des réunions stimulantes
Organiser des concours
Mtl - 20-21-22 oct. • **Qué.** - 7-8-9 avril / 17-18-19 nov.

Vente au détail
1 jour · 250 $ · avec Simon
Accueillir vos clients
Qualifier vos clients
Conclure la vente
Répondre aux objections
Faire la vente complémentaire
Mtl - 22 avril / 4 juin • **Qué.** - 16 avril / 10 juin

Séminaires sur mesure
Conférences

Cours de vente Roger St-Hilaire
www.rogersthilaire.com
Inscrivez-vous maintenant ! Nombre de places limité
Mtl : 514 673-1124 **Sans frais : 1 800 463-7246**
Qué. : 418 626-7498 **Téléc. : 418 626-6264**
Séminaires approuvés par: la Chambre de la sécurité financière, la Chambre de l'assurance de dommages
Membres de: l'Association canadienne des conférenciers professionnels
228 000 personnes l'ont fait et ont vu la différence!



Vous prenez de l'expansion pour mieux répondre aux besoins de vos clients ? C'est toujours plus simple si vous traitez avec un partenaire financier qui comprend vos défis et qui reconnaît lui aussi les occasions d'affaires à saisir. Voilà pourquoi RBC® met à votre service des directeurs de comptes spécialisés dans votre secteur. Grâce à leur expertise approfondie, ils pourront vous ouvrir de nouvelles possibilités à chaque stade de développement de votre entreprise en vous fournissant des conseils financiers et des solutions sur mesure. Prenez rendez-vous dès aujourd'hui ! **1 800 ROYAL® 2-0** **rbcbanqueroyale.com/possibilites-pme**

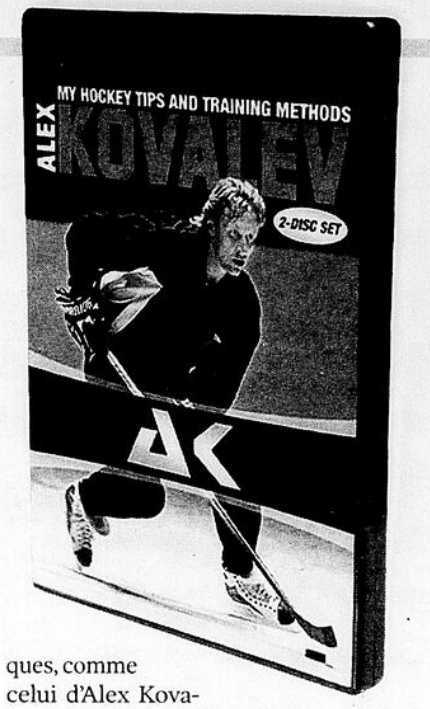
RBC

JE CHOISIS › RBC

® Marques déposées de la Banque Royale du Canada. ℠ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.

Ventes de DVD

Alex Kovalev au sommet du classement



Le numéro 27 du Canadien de Montréal occupe à la fois le premier rang des compteurs de l'équipe et la première place du palmarès des ventes de DVD, tant chez Archambault que chez Renaud-Bray.

Le DVD double *Alex Kovalev – Mes trucs et mes méthodes d'entraînement* s'envole comme des billets des séries éliminatoires. « Il en manque partout », lance Pierre Paquet, président d'Imavision, société qui distribue le DVD.

Un troisième tirage de 20 000 exemplaires a été commandé. Il arrivera sur les tablettes ces jours-ci. En une semaine et demie, il s'en écoulé 40 000 unités.

« On s'attendait à en vendre 40 000, mais pas en 10 jours. On va peut-être atteindre 80 000 ou 100 000 exemplaires », affirme M. Paquet.

Au Québec, un DVD simple est certifié platine quand 10 000 exemplaires en sont vendus. Pour un coffret de plusieurs disques, comme celui d'Alex Kovalev qui en contient deux, les titres sont considérés à succès quand 5 000 exemplaires ont été vendus.

Tous les profits du DVD sont versés la fondation Children's Gift of Life, qui aide des enfants aux prises avec des maladies du cœur. M. Paquet s'attend à une contribution d'au moins 100 000 $. **A. Dubuc**

Immobilier

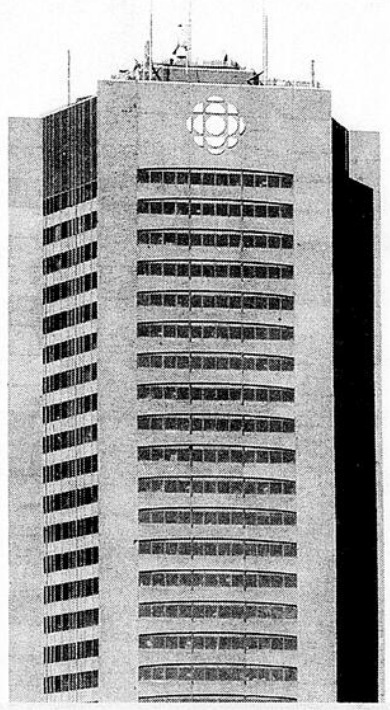
Un hôtel dans la tour de Radio-Canada ?

L'immeuble de Radio-Canada, situé sur le boulevard René-Lévesque Est, à Montréal, pourrait être transformé en hôtel.

Inauguré en 1973, l'édifice de 24 étages a vieilli et a besoin de rénovations majeures. La direction de Radio-Canada sait depuis de nombreuses années que la configuration en hauteur de la Maison de Radio-Canada nuit à la productivité de ses employés. Elle engendre des pertes de temps notables dans les ascenseurs et est loin d'être optimale pour la communication entre les différents services.

La direction de Radio-Canada a déposé un plan directeur auprès des autorités de l'arrondissement Ville-Marie en décembre 2007. Le plan prévoit que ses employés quitteront presque tous les étages de la tour pour déménager dans deux vastes étages à construire sur les basilaires de chaque côté de la tour.

Cette dernière pourrait ainsi être réaménagée en hôtel. La vente de terrains et des droits de développement afférents permettrait de financer les travaux. **D. Froment**



69,5

Indice de confiance des consommateurs américains établi par l'université du Michigan et Reuters. Il s'agit de son plus bas niveau depuis 1992.

[Sources : Reuters/université du Michigan, mars 2008]

Précision

Le plus grand magasin de la chaîne Wal-Mart, construit à Albany, aura une superficie de 25 000 mètres carrés, et non pieds carrés, contrairement à ce qui était écrit dans cette page de notre dernier numéro. Nos excuses.

Guy Bourgeois
FORMATEUR MOTIVATEUR
Formax
Formation Motivation

VENDEZ PLUS !
Le développement des ventes
• Agir en professionnel
• Établir la confiance
• Résoudre des objections
• Conclusion de vente et suivi
• Prendre des rendez-vous
• Développer un argumentaire solide
Longueuil 17-18 avril 08 | Québec 29-30 mai 08 | Laval 5-6 juin 08
Cours de 2 jours 450 $

COACHEZ MIEUX !
Le coaching d'une équipe
• Comprendre et appliquer votre rôle
• Motiver vos employés
• Éviter ou gérer les conflits
• « Coacher » les cas problèmes
• Bâtir la confiance
• Établir de saines communications
Longueuil 12 juin 08 | Québec 12 mai 08 | Laval 11 avril 08
Cours de 1 journée 250 $

SERVEZ MIEUX !
Le service à la clientèle
• Comprendre mieux votre rôle
• Obtenir un WoW de votre client
• Se démarquer par son attitude
• Répondre aux plaintes avec professionnalisme
• Gérer les appels avec brio
• Apprendre à refuser avec tact
Longueuil 3 juin 08 | Laval 26 mai 08
Cours de 1 journée 250 $

• Conférences de motivation lors de congrès et colloques
• Formation adaptée à votre entreprise
1.800.361.0666
www.guybourgeois.com
Agréé par Emploi-Québec, Chambre de sécurité financière et d'assurance de dommages

AVIS DE NOMINATION



Monsieur Paul Desmarais jr, président du conseil et cochef de la direction et monsieur André Desmarais, président et cochef de la direction de Power Corporation du Canada sont heureux d'annoncer la nomination de monsieur Amaury de Seze à titre de vice-président du Conseil. À cet égard, monsieur de Seze agira comme conseiller spécial pour l'ensemble des investissements du groupe en Europe.

Monsieur Amaury de Seze était, jusqu'à la fin d'octobre 2007, président de PAI Partners. Il a été depuis 1993 successivement membre du directoire de la Compagnie Financière de Paribas et de la Banque Paribas, puis membre du comité exécutif de BNP Paribas. Avant de rejoindre Paribas, il a travaillé pour le groupe Volvo où il était l'un des quatre membres du comité exécutif basé en Suède. Il siège au conseil de plusieurs sociétés européennes, dont Carrefour SA, Publicis SA, Eiffage SA, Groupe Industriel Marcel Dassault, groupe Bruxelles Lambert et Pargesa.

Power Corporation du Canada est une société de gestion et de portefeuille internationale diversifiée qui détient des participations dans le secteur des services financiers en Amérique du Nord et en Europe. Par l'entremise de filiales, Power Corporation détient aussi des intérêts dans diverses sociétés industrielles en Europe et en Chine.

POWER CORPORATION DU CANADA

ÉVÉNEMENT MPI

La Journée Canadienne de l'Industrie des Réunions

Sous le thème
OUVERT AUX CHANGEMENTS

le jeudi 10 avril 2008 – Au Centre des Sciences de Montréal
(angle de la Commune et Saint-Laurent) Vieux-Port

de 13h à 16h
Conférences sur l'Écoresponsabilité et les bonnes pratiques dans l'industrie des réunions

- **M. Jacques Blanchet**, ISO 26000, Bureau de normalisation du Québec
- **M. Pierre Bellerose**, Tourisme Montréal
- **M. Karel Mayrand**, Centre international Unisféra
- **Mme Mélanie McDonald**, Réseau québécois des femmes en environnement
- **M. Frédéric Saint-Mleux**, Ministère de l'Environnement, RCI Environnement

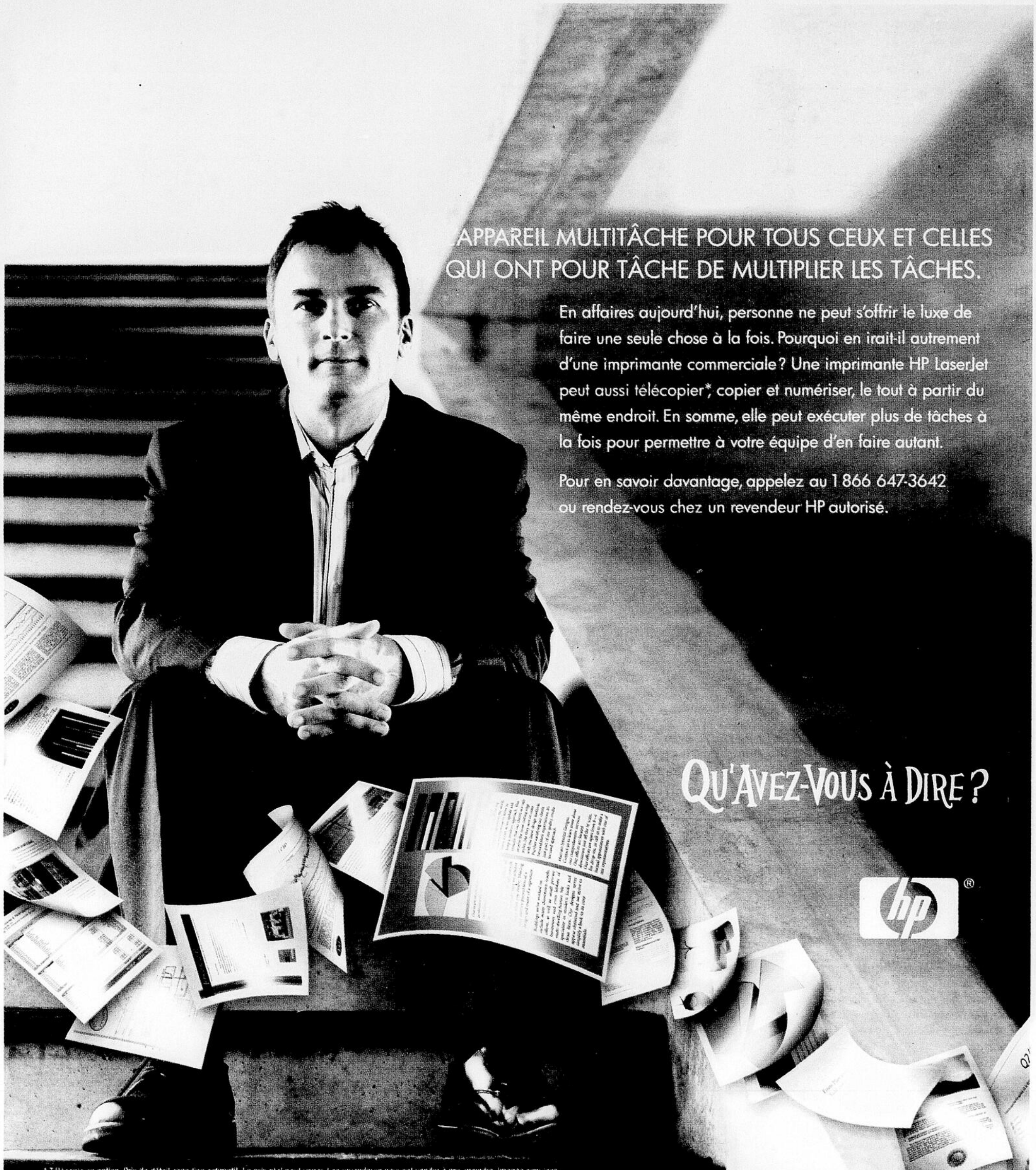
de 16h à 20h – Cocktail dînatoire
L'excellence créative et gastronomique de quinze traiteurs de l'Association des traiteurs professionnels du Québec réunis pour l'occasion d'une « chasse aux traiteurs » !

Billet : pour la journée de 13h à 20h
130 $ (taxes en sus) pour membres et non-membres

Pour le cocktail dînatoire seulement :
65 $ (taxes en sus) pour membres et non-membres

En collaboration avec :
Centre des Sciences de Montréal
Photographe Normand Huberdeau
National Meeting Industry Day
Association des traiteurs professionnels du Québec

www.mpimontreal.com
514 493-9835
info@mpimontreal.com


L'APPAREIL MULTITÂCHE POUR TOUS CEUX ET CELLES QUI ONT POUR TÂCHE DE MULTIPLIER LES TÂCHES.
En affaires aujourd'hui, personne ne peut s'offrir le luxe de faire une seule chose à la fois. Pourquoi en irait-il autrement d'une imprimante commerciale ? Une imprimante HP LaserJet peut aussi télécopier*, copier et numériser, le tout à partir du même endroit. En somme, elle peut exécuter plus de tâches à la fois pour permettre à votre équipe d'en faire autant.
Pour en savoir davantage, appelez au 1 866 647-3642 ou rendez-vous chez un revendeur HP autorisé.
QU'AVEZ-VOUS À DIRE ?
hp
* Télécopie en option. Prix de détail canadien estimatif. Le prix réel peut varier. Les revendeurs peuvent vendre à prix moindre. Images simulées.
© 2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P.
Pour voir les offres promotionnelles en cours, cliquez sur hp.ca/imf
Imprimante multifonction HP LaserJet M3027 MFP
Prête pour l'utilisation en réseau.
Imprime jusqu'à 27 pages par minute.
À partir de 1649 $.
Imprimante multifonction HP LaserJet M3035 MFP
Prête pour l'utilisation en réseau.
Imprime jusqu'à 35 pages par minute.
À partir de 2 399 $.
Imprimante multifonction HP LaserJet M4345 MFP
Prête pour l'utilisation en réseau.
Imprime jusqu'à 45 pages par minute.
À partir de 2 899 $.

Montréal vend deux tours de logements abordables sans appel d'offres public

Immobilier. La Ville aurait pu obtenir 4 millions de dollars de plus, affirme un agent immobilier.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

La Ville de Montréal a vendu deux immeubles de logements abordables dans le centre-ville à un investisseur privé sans lancer d'appel d'offres public, se privant ainsi d'obtenir le meilleur prix.

L'acquéreur serait Lieberman Realties, qui a déboursé un peu plus de 10 millions de dollars pour acquérir les deux immeubles du centre-ville, situés au 1225, rue Sussex (110 logements) et au 1850, rue Lincoln (67 unités).

Le vendeur, la Société d'habitation et de développement de Montréal (SHDM), n'a pas voulu confirmer l'identité de l'acquéreur, mais a confirmé le prix de vente. « Nous les avons vendus à leur valeur marchande », dit Stéphanie Gareau, porte-parole de la SHDM.

La SHDM défend sa décision de n'avoir pas eu recours à un processus d'appel d'offres public pour éviter des augmentations de loyer.

« Comme notre mission consiste à offrir des logements abordables, nous voulions éviter des hausses très importantes de loyer parce que les immeubles auraient été vendus à une valeur beaucoup plus élevée que leur valeur marchande », dit M[me] Gareau.

La Régie du logement a pourtant le mandat de contrôler le prix des loyers.

En outre, la Ville n'a pas cherché à obtenir de garantie sur la pérennité du caractère abordable des logements dans le contrat de vente.

« On ne peut pas obliger l'acheteur à respecter une telle clause », dit M[me] Gareau.

« Un processus pourri »

« C'est un processus pourri ! » lance un agent immobilier qui ne veut pas être identifié, de peur de déplaire aux acquéreurs.

Les deux immeubles ont été construits en béton, il y a une cinquantaine d'années. Ils bénéficient d'un bon emplacement, dans le secteur ouest du centre-ville, près du Cégep Dawson (pour le Lincoln) et de l'Hôpital de Montréal pour enfants (pour le Sussex).

Si le processus de vente avait été ouvert, « j'aurais obtenu une trentaine d'offres de la part d'investisseurs privés et institutionnels », fait valoir l'agent.

« Des immeubles de ce type se vendent au minimum 80 000 $ par logement. À un prix de 10 millions, la Ville a laissé au moins 4 millions sur la table », dénonce-t-il.

D'abord offerts à des OSBL et des coopératives

Pourquoi la Ville vend-elle des immeubles locatifs abordables pendant que les organismes communautaires en réclament d'urgence ?

Ces immeubles ont été achetés au début des années 1990 dans le cadre du programme d'acquisition de logements locatifs, dont l'objectif n'est pas la détention à long terme, explique M[me] Gareau.

Le programme prévoit plutôt la pérennité des logements et, lorsque le marché s'y prête, la revente aux organismes sans but lucratif (OSBL) ou coopératives qui en sont les gestionnaires. La SHDM a ainsi vendu 12 immeubles d'appartements à des OSBL et des coopératives qui les gèrent actuellement.

La SHDM poursuit un objectif d'autofinancement.

Dans le cas du 1225, Sussex et du 1850, Lincoln, la SHDM « les avait offerts aux coops et aux OSBL, mais les offres d'achat étaient plus basses que la valeur marchande des immeubles », souligne la porte-parole de la Société.

En parallèle, la SHDM a reçu des offres non sollicitées de la part de sept acheteurs depuis 2006. À la suite de quoi la SHDM a procédé à un appel sur invitation auprès d'eux. Six ont déposé une offre, et la meilleure a été retenue.

Stéphanie Gareau précise que le profit de la vente sera réinvesti dans la rénovation des 3 500 logements abordables de la SHDM.



*PDSF de 52 500 $ pour un nouveau véhicule Acura MDX 2008 (modèle YD2828JN). †Taux en vigueur pour les clients bénéficiant de financement/location qui renoncent au rabais comptant. Offres de location d'une durée limitée sur tous les nouveaux véhicules MDX 2008 (modèle YD2828JN) par l'entremise des Services Financiers Honda Inc. sur approbation de crédit. Exemple de location : Acura MDX 2008 (modèle YD2828JN) selon un taux de location de 1,9 % / 5,8 % APR pour 36 mois. Paiements mensuels de 528 $ avec acompte de 6 200 $, frais de transport et de livraison de 1 855 $, premier versement mensuel et dépôt de garantie de 0 $, et 400 $ pour la taxe de conservation du carburant à la signature du contrat de location. Le total des obligations de la location est de 28 493 $. Allocation de 72 000 kilomètres, frais de 0,15 $/km pour les kilomètres excédentaires. Taxes, immatriculation, assurances et enregistrement en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à prix moindre. Le concessionnaire peut avoir à commander ou à échanger un véhicule. ‡Rabais au comptant de 4 500 $ offert aux clients qui paient comptant un nouveau Acura MDX 2008 (modèle YD2828JN) et le montant sera déduit du prix négocié avant les taxes. L'offre de rabais au comptant ne peut être combinée aux offres spéciales de financement ou de location. Voyez votre concessionnaire Acura pour plus de détails.

Dolbeau-Mistassini veut une aluminerie

Investissement. Un comité de gens d'affaires essaie de convaincre une multinationale de s'installer dans la région.

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

DOLBEAU-MISTASSINI – Un comité de gens d'affaires du Lac-Saint-Jean ne ménage aucun effort pour convaincre une multinationale d'y implanter une aluminerie.

Le Comité pour une aluminerie dans la MRC Maria-Chapdelaine courtise des géants du métal gris, et pas seulement Rio Tinto Alcan, un acteur dominant dans la région.

Premières démarches en Floride

Le Comité a commencé à tâter le terrain auprès des multinationales. Il a délégué un de ses membres, fin janvier, à une conférence internationale en Floride.

Les principaux producteurs mondiaux d'aluminium, dont l'américaine Alcoa et la russe UC Rusal, se trouvaient au *Platts Aluminum Symposium 2008* tenu sur l'île Marco, en Floride. « Le Comité est prêt à s'adresser à plusieurs entreprises », indique Roger Boivin, président de la firme-conseil Groupe Performance Stratégique (GPS), mandatée par le Comité pour structurer le projet et organiser les efforts de séduction.

M. Boivin est bien connu dans la région pour avoir aidé, dès 2000, le Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida à convaincre Alcan d'investir au Saguenay.

Interrogée par *Les Affaires*, Rio Tinto Alcan a refusé de commenter la possibilité d'implanter une autre aluminerie au Lac-Saint-Jean.

Rio Tinto Alcan commencera au printemps la construction d'une usine pilote à Jonquière et projette d'agrandir son aluminerie d'Alma.

Pour le Comité, la prochaine étape consistera à mandater une société-conseil qui réalisera une étude de potentiel.

Par la suite, il pourra entreprendre des démarches plus sérieuses auprès des industriels, précise M. Boivin.

Une conjoncture favorable

Les gens d'affaires du Haut Lac-Saint-Jean veulent profiter du fait que la conjoncture est favorable à la construction d'alumineries.

Le prix du métal gris est élevé, à quelque 2 800 $ US la tonne.

De plus, les fermetures en rafale dans l'industrie des pâtes et papiers mettent des centaines de mégawatts d'électricité à la disposition de nouvelles alumineries.

11 emplois sur 5 000

À part celle d'Alma, au sud, le Lac-Saint-Jean ne compte pas d'alumineries. Elles sont toutes concentrées à Saguenay, dans les secteurs de Jonquière, La Baie et Laterrière.

Le secteur du Lac-Saint-Jean est plutôt peuplé de scieries et de papetières. Et là comme ailleurs, l'industrie forestière traverse une grave crise.

Sur les 5 000 personnes à l'emploi de Rio Tinto Alcan dans la région, seulement 11 travaillent dans le Haut Lac-Saint-Jean, dit Georges Simard, maire de Dolbeau-Mistassini.

« Or, 40 % de l'énergie d'Alcan est produite ici », dit-il, faisant référence aux trois centrales hydroélectriques de la rivière Péribonka, exploitées par Rio Tinto Alcan.

Le Comité pour une aluminerie ouvre grand la porte à plusieurs concurrents de Rio Tinto Alcan, roi de l'aluminium au Saguenay.

Selon lui, d'autres centrales pourraient être construites dans la région. Près de sa ville, les rivières non harnachées Mistassini et Mistassibi pourraient servir à produire de l'électricité pour une nouvelle aluminerie, dit M. Simard.

Pas question cependant de toucher à la rivière Ashuapmushuan, qui fait l'objet de projets de conservation environnementale pilotés tant par Québec que par la communauté innue de Mashteuiatsh, près de Roberval.

Le chef des Innus de Mashteuiatsh, Gilbert Dominique, affirme que si aucun projet hydroélectrique ne vient menacer la rivière Ashuapmushuan, il ne s'opposera pas à une aluminerie.

Au Saguenay, les syndicats des travailleurs de Jonquière et d'Alma privilégient des projets d'agrandissement de leurs alumineries à la construction d'une usine au Lac-Saint-Jean. Mais Jean-Marc Crevier, conseiller régional à la FTQ, affirme que l'arrivée d'un autre producteur d'aluminium ne serait « peut-être pas une mauvaise chose. Ça briserait le monopole d'Alcan dans la région », dit-il.

Réservez vite ! Le nombre de places est limité !

Venez rencontrer Richard G. Roy ! Avec des revenus de plus d'1,1 G$, Uni-Sélect est un des premiers réseaux de grossistes en pièces automobiles en Amérique du Nord.



Uni-Sélect : une vision nord-américaine

Jeudi 17 avril 2008

Richard G. Roy
Président et chef de la direction
Uni-Sélect

Hôtel Hilton Bonaventure
Salon Westmount
900, rue De La Gauchetière Ouest, Montréal
Déjeuner / conférence : 7 h à 8 h 30
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

Prochaine conférence :



Conserver son leadership en période de turbulence

Jeudi 29 mai 2008

Raymond Royer
Président et chef de la direction
Domtar

Hôtel Ritz-Carlton
Salon Ovale
1228, rue Sherbrooke Ouest, Montréal
Déjeuner / conférence : 7 h à 8 h 30
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

Réservez en ligne : www.lesaffaires.com/conferences

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

Coût :
Table de 10 personnes : 600 $
Billet individuel : 60 $

Rabais instantané de 20 $ pour les détenteurs de La carte Réseau Les Affaires.

Les rendez-vous financiers les affaires

2e édition

Présentés par :

Desjardins Valeurs mobilières

Membre FCPE

LES RÉGIONS EN BREF

AÉRONAUTIQUE
Multina devient fournisseur de CAE
Multina, spécialiste des habillages intérieurs des véhicules de transport public, perce le secteur de l'aéronautique en scellant une entente de cinq ans avec CAE, concepteur et fabricant montréalais de simulateurs de vol. Pour ce faire, l'entreprise de Drummondville a transformé, au coût de 1,5 million de dollars, son usine de Saint-Nicéphore en usine de fabrication de matériaux composites. Multina fabriquera l'habitacle des instructeurs en simulation de vol, qui accompagne le simulateur. L'entreprise, qui a reçu une aide financière de 472 500 $ de Développement économique Canada, consolide ainsi une cinquantaine d'emplois et entend en créer 80 autres l'année prochaine. A.D.

DRUMMONDVILLE
L'usine de WorldBest renaîtra
Soprema Canada, filiale de la française Soprema, a racheté à Drummondville l'usine Sinatex du groupe chinois WorldBest, inactive depuis juin 2007. Sinatex avait inauguré son usine de tricot en juin 2001, mais n'avait jamais atteint ses objectifs de production. L'achat de cet immeuble amène Soprema à suspendre la construction d'une troisième usine d'une valeur de 15 millions de dollars à Drummondville. Soprema fabrique des membranes d'étanchéité et a obtenu le contrat de fabrication de la toiture du stade olympique de Beijing.
D'après *L'Express*

ÉQUIPEMENT
Versatrac se renforce aux États-Unis
Versatrac Industries, de Saint-Raymond-de-Portneuf, intensifie la commercialisation aux États-Unis en augmentant sa présence dans le réseau de Fecon, distributeur d'équipement de défrichage et de débroussaillage des terrains en friche. Versatrac, fondée en 2005, conçoit, assemble et distribue de la machinerie utilisée pour le déchiquetage, le broyage et la préparation des sols. Avec un apport de 100 000 $ de Développement économique Canada, l'entreprise se propose d'investir jusqu'à 500 000 $ dans la distribution de nouveaux modèles, le soutien technique à la vente et l'élaboration de matériel promotionnel. A.D.

AGROTRANSFORMATION
Des fermes se regroupent
La Ferme aux Saveurs des Monts, de Val-des-Monts en Outaouais, vient d'inaugurer son nouveau centre de transformation de volaille et de viande construit au coût de 375 000 $. L'établissement servira aussi à la préparation des viandes d'au moins quatre autres fermes qui ont toutes des méthodes de production naturelles. L'investissement, appuyé d'une aide de 79 000 $ de Développement économique Canada, a entraîné la création de deux emplois.
D'après *Info07.com*

LAC SAINT-PIERRE
La pêche de la perchaude en voie de disparition
Le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Pêcheries offre aux pêcheurs commerciaux de perchaudes du lac Saint-Pierre de racheter leur permis et leurs engins de pêche dans le cadre d'un programme de préservation de la ressource. La population des perchaudes dans ce lac laurentien a diminué d'environ 40 % depuis cinq ans. A.D.

Transcontinental

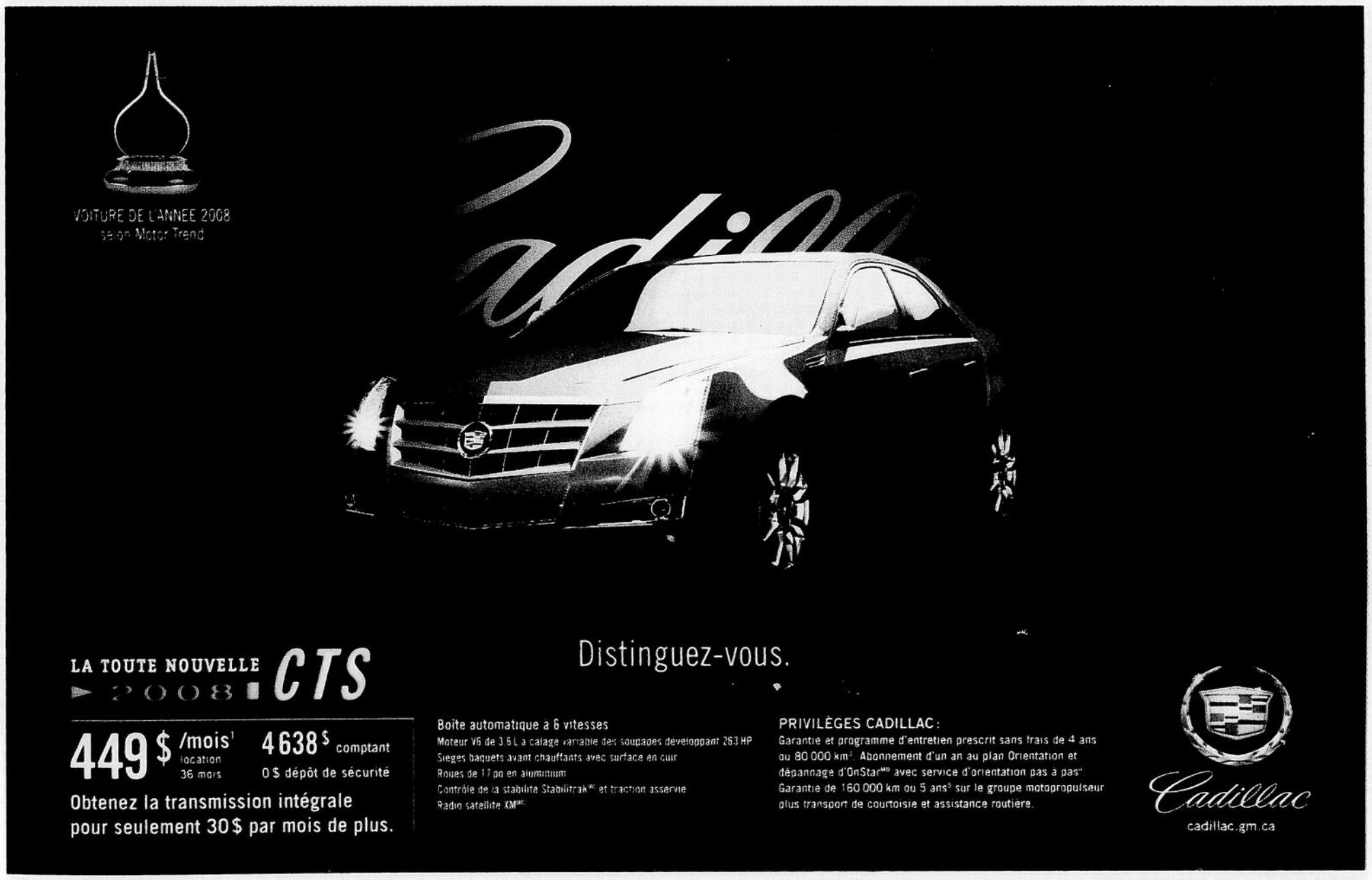


FRANÇOIS OLIVIER

Rémi Marcoux, président exécutif du conseil d'administration de Transcontinental inc., est heureux d'annoncer la nomination de François Olivier comme président et chef de direction de la Société.

M. Olivier s'est joint à Transcontinental en 1993. Il s'est particulièrement fait connaître en développant, à l'échelle nord-américaine, le modèle Transcontinental d'impartition de l'impression de journaux. Au moment de sa nomination, il était président du secteur des produits et services d'impression qui compte plus de 5000 employés et dont les revenus annuels dépassent 700 millions de dollars. Ce secteur regroupe les activités d'impression de livres, de journaux et de produits commerciaux, ainsi que les activités mexicaines. M. Olivier est détenteur d'un baccalauréat en sciences de l'Université McGill et a complété le Program for Management Development au Harvard Business School.

Transcontinental est le sixième plus important imprimeur en Amérique du Nord et le quatrième groupe de presse écrite au Canada. Société canadienne dont les actions sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto, l'entreprise compte près de 15 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et ses revenus ont été de 2,3 milliards de dollars canadiens en 2007.



commentaire



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

Du rêve en couleur à la capitulation

Le contenu et le ton des audiences qui viennent de se tenir sur l'achat de la Bourse de Montréal par le Groupe TSX indiquent que cette transaction est dans le sac. Une fois qu'elle sera réalisée, les deux Bourses seront fusionnées pour créer le Groupe TMX.

Des intervenants qui ont des réserves sur la fusion proposée ont même fait valoir qu'on ne devait pas trop en demander au Groupe TSX, de crainte de le faire reculer.

Même l'ancien premier ministre Jacques Parizeau s'est incliné devant l'impuissance de ce qui reste du *Québec inc.* Après avoir dit qu'il « aurait mieux valu que cette transaction n'ait pas eu lieu », M. Parizeau ne s'y est pas opposé formellement, se contentant d'énoncer des conditions que l'Autorité des marchés financiers (AMF) devrait exiger avant de l'autoriser.

Néanmoins, l'AMF n'empêchera pas cette transaction pour plusieurs raisons :

1. Elle est souhaitée par les deux Bourses.

2. Le prix offert est élevé : 1,3 milliard de dollars, soit 50 fois le bénéfice réalisé par la Bourse de Montréal en 2006. Comment refuser un tel prix, alors que le Groupe TSX menaçait d'entrer dans le marché des produits dérivés en 2009 ?

3. La transaction est l'aboutissement logique de l'entente conclue en 1999 par laquelle la Bourse de Toronto et la Bourse de Montréal se partageait le marché canadien, la première obtenant l'exclusivité du marché des actions de grandes sociétés, et la seconde, l'exclusivité des transactions sur les produits dérivés pendant 10 ans. Cette entente a été saluée à l'époque par des financiers et des politiciens, qui croyaient que l'avenir de la Bourse de Montréal était dans les produits dérivés. Cette dernière a effectivement eu beaucoup de succès dans ce marché.

4. L'industrie boursière vit une importante consolidation. L'acquisition de la Bourse de Montréal n'était qu'une question de temps. Dans une perspective canadienne, une alliance avec Toronto semble préférable à sa vente à des intérêts étrangers. Mais les conditions de la transaction restent à fixer par l'AMF. Qu'on ne se fasse pas d'illusions : dans toute transaction, c'est l'acquéreur qui mène le bal, comme l'ont appris les Européens, qui auraient aimé qu'un des leurs soit choisi pour succéder à John Thain à la direction de NYSE Euronext quand celui-ci est parti sauver Merrill Lynch (Euronext a fusionnée avec la Bourse de New York en 2006). Or, le conseil d'administration de NYSE Euronext a choisi un autre New-Yorkais, Duncan Niederauer, pour diriger l'institution.

Examinons maintenant certains aspects de la fusion des deux Bourses canadiennes.

Les parties s'engagent à faire en sorte qu'un actionnaire ne puisse détenir plus de 10 % des actions du Groupe TMX, et à soumettre à l'approbation de l'AMF et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario tout changement à cette règle. Or, la Bourse de Montréal était assujettie à une telle règle. L'AMF et la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario devront plier le jour où une offre sera déposée pour le Groupe TMX, et que ses actionnaires diront qu'elle est trop généreuse pour être refusée. L'histoire se répétera.

On a dit lors de l'annonce de la transaction que Montréal deviendrait la Bourse des produits dérivés du Groupe TMX. Or, cet engagement se limitera plutôt aux activités actuelles de la Bourse de Montréal dans les produits dérivés, à la future Bourse des changements climatiques et à la Corporation canadienne de compensation des produits dérivés.

Or, le Groupe TSX veut que la Natural Gas Exchange reste à Calgary. De même, la Bourse d'options BOX de Boston, dont la Bourse de Montréal détient 53 % des parts, passerait sous la direction de Toronto. Et qu'en sera-t-il de la plateforme de transactions électroniques SOLA gérée à Montréal. Ira-t-elle à Toronto ?

Selon la convention, Luc Bertrand, actuel président de la Bourse de Montréal, sera directeur adjoint du Groupe TMX et continuera de diriger le parquet de Montréal tant que Richard Nesbitt sera chef de la direction du nouveau Groupe. Or, ce dernier vient d'accepter un poste à la Banque CIBC. La porte est ouverte pour que M. Bertrand lui succède... à Toronto.

On prévoit que 5 des 18 sièges du conseil du Groupe TMX seront réservés à des Québécois pour une période de trois ans. Même si cette période était portée à 10 ans, il est clair que Montréal ne pèsera pas lourd quand viendra le temps de prendre des décisions stratégiques sur l'avenir du Groupe TMX.

Bref, l'AMF aura beaucoup à faire pour améliorer les conditions de cette transaction et bien protéger la place financière de Montréal.

LA GALERIE LES AFFAIRES



Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com

MICHELINE MARTIN

Micheline Martin est une des femmes fortes du secteur financier au Québec. Présidente de la direction du Québec de la Banque Royale depuis 2005, elle s'est illustrée en réalisant des résultats remarquables à l'échelle canadienne. L'année dernière, la division québécoise de la Royale a même talonné la filiale albertaine en termes de croissance des revenus, malgré des contextes économiques très différents. M^me^ Martin, âgée de 56 ans, vient d'être nommée Personnalité financière de l'année au Québec par le journal *Finance et Investissement*.

J'AIME

Pour aider les employeurs qui auront quelque 700 000 postes à pourvoir d'ici 2011, le gouvernement du Québec vient d'annoncer deux excellentes initiatives : le Pacte pour l'emploi, qui comprend des mesures visant à développer les compétences, soutenir des stages en milieu de travail, aider les personnes qui ont des contraintes à l'emploi, valoriser le travail; et de nouvelles mesures pour faciliter l'intégration des immigrants en milieu de travail.

JE N'AIME PAS

Voici la meilleure preuve que les dirigeants des grandes banques d'affaires de New York naviguaient dans le brouillard avec leurs montages financiers et les produits structurés dont ils ont inondé le marché : James Cayne, ancien chef de la direction de Bear Stearns, qui vient d'être rachetée par JPMorgan Chase, vient de vendre les 5,6 millions d'actions qu'il lui restait de sa société pour 61 millions de dollars. Ce bloc d'actions valait 960 millions au début de 2007.



Pour monsieur Bernier, c'était plus qu'un poème.

C'était un hymne à la vie qu'il souhaitait que l'on lise en sa mémoire lors d'une cérémonie commémorative.

Commémorer la disparition d'un être cher a toujours été et demeure un geste très personnel. Qu'il s'agisse de perpétuer sa mémoire par une célébration, par un monument, un médaillon de la mémoire ou une gravure, c'est dans un esprit de profond respect que nous souhaitons planifier avec vous ce témoignage d'amour.

Pour honorer la vie dans ce qu'elle a de plus précieux.

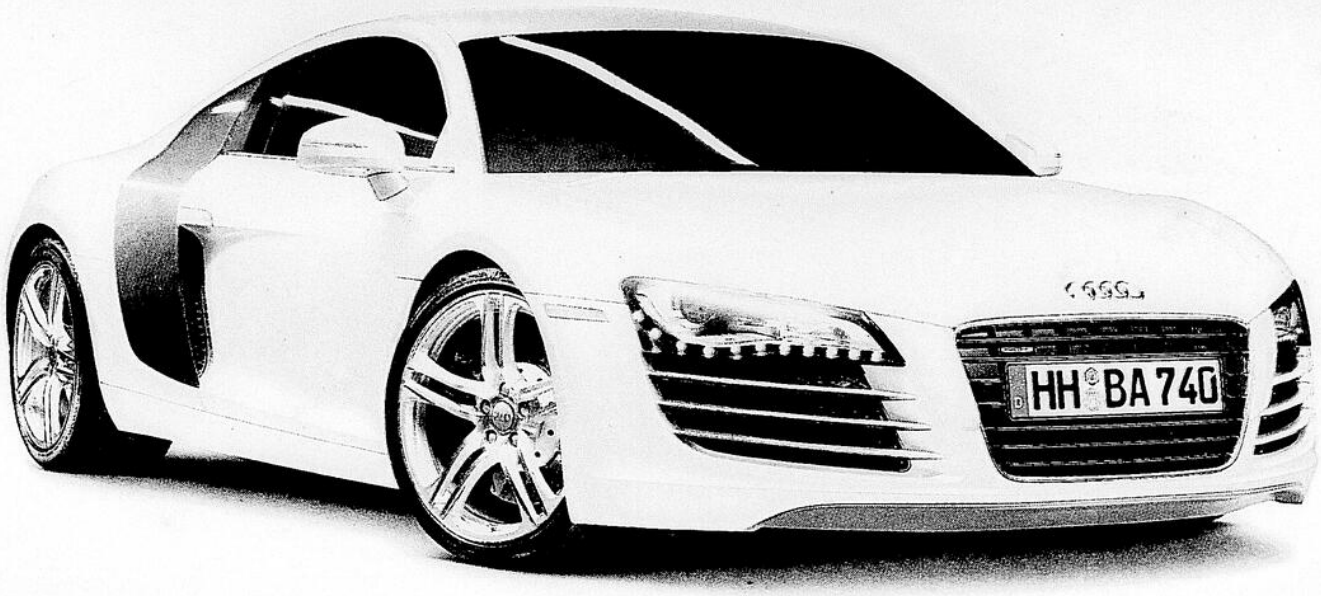
Pour plus de détails, faites le **1 888 735-1361**
ou visitez le **www.cimetierenddn.org**.

CIMETIÈRE
NOTRE-DAME-DES-NEIGES

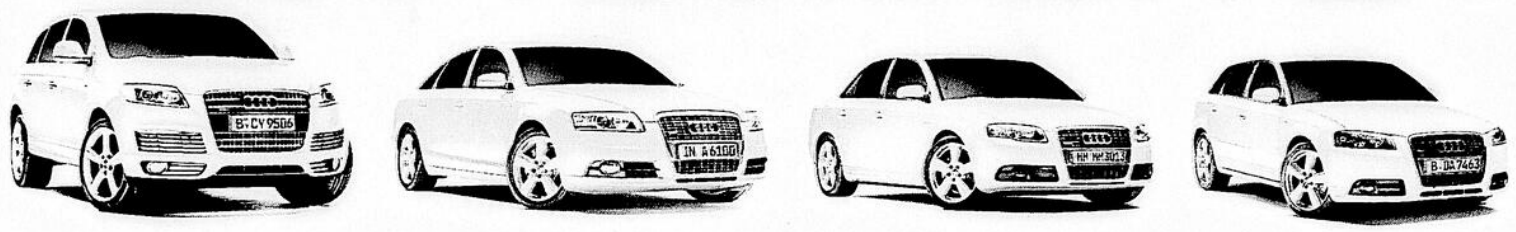
Vorsprung durch Technik www.audi.ca

Audi

VOUS POURRIEZ CONDUIRE LA VOITURE DE L'ANNÉE.



MAIS VOUS DEVEZ D'ABORD VOUS RÉCHAUFFER.



FAITES L'ESSAI ROUTIER DE N'IMPORTE QUELLE AUDI ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER LA TRÈS CONVOITÉE AUDI R8 POUR UNE SEMAINE.*

La R8 a pris la première place sur votre liste de voitures de rêve? Vous serez donc impressionné d'apprendre que toutes les Audi, de la A3 au Q7, bénéficient de la même technologie de pointe que la R8. Venez faire un essai routier dès aujourd'hui. Vous y gagnerez, de toute façon.

L'ESSAI ROUTIER de VOS RÊVES
signé Audi
12 mars - 30 avril

C'EST LE TEMPS D'ACHETER UNE AUDI.

PREMIER PAIEMENT MENSUEL À **0 $**‡

DÉPÔT DE SÉCURITÉ **SUPPRIMÉ**†

Audi R8:
Voiture canadienne de l'année
Meilleur nouveau design
Voiture la plus convoitée

AJAC
Association des Journalistes Automobile du Canada

*Aucun achat ou essai routier requis. Pour participer, visitez votre concessionnaire Audi. Le concours se termine le 30 avril 2008, 17 h – HE. Concours ouvert aux résidents canadiens âgés de 25 ans et plus possédant un permis de conduire valide. Un prix d'une location d'une semaine pour une Audi R8, d'une valeur approximative de 2 299 $. Question d'habileté mathématique requise. Les chances de gagner dépendent du nombre de participations reçues. Le choix de véhicules pour essai routier varie selon le concessionnaire. Le concessionnaire se réserve le droit de refuser des essais routiers. Règlement complet disponible à www.audi.ca. †La première mensualité gratuite et le dépôt de sécurité supprimé s'appliquent à tout véhicule acheté ou loué par l'entremise de Audi Finance et sur tous les véhicules Audi, à l'exception des A5, S5, R8 et A8L W12. La valeur de la première mensualité varie de 800 $ à 2 500 $. Livraison avant le 30 avril 2008. Détails chez les concessionnaires Audi participants. Modèles européens montrés. « Audi », « A3 », « Audi Q7 », « R8 », « Vorsprung durch Technik » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. ©Audi Canada 2008. Pour en savoir plus sur Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367 AUDI ou visitez-nous à www.audi.ca.

tendances

Des artistes vendent leurs créations sans intermédiaires p. 16

Les catalogues imprimés restent un objet de séduction p. 22

Des traiteurs écolos, une bouchée à la fois p. 25

menaces
les affaires
opportunités

Abonnez-vous au 1 800 361-7215



[Source : Bloomberg News]

La citation

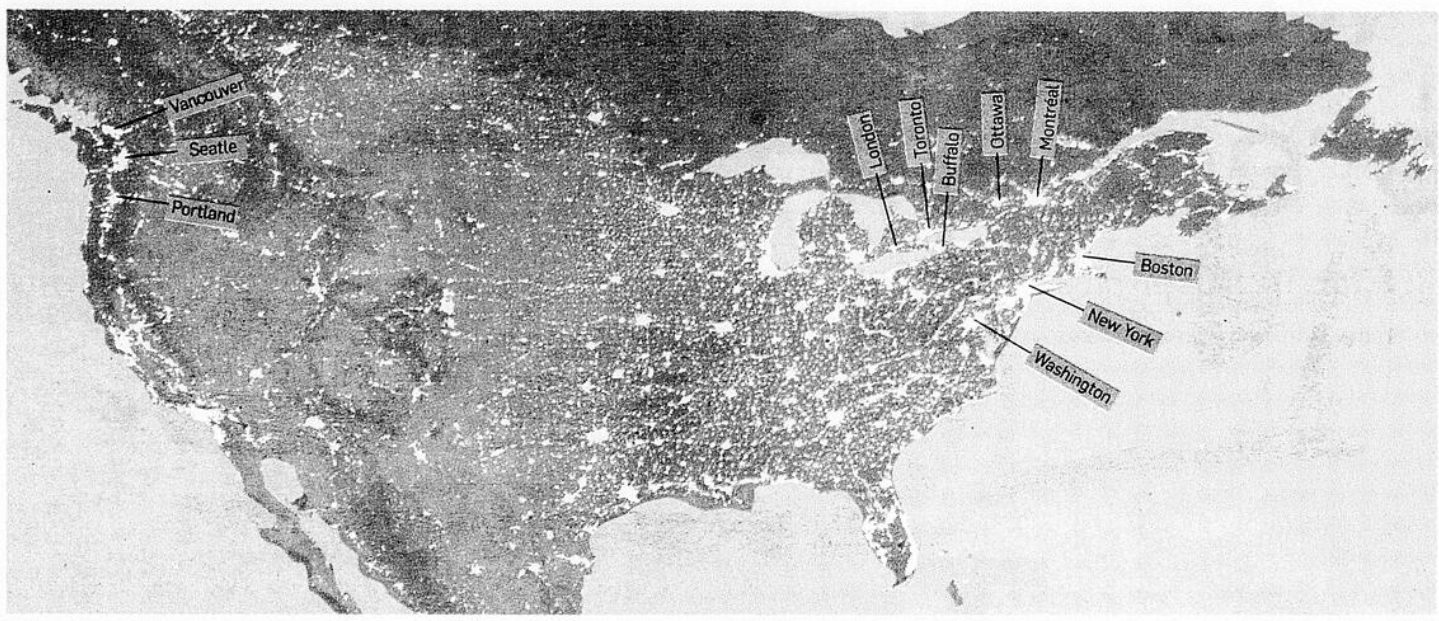
« La crise du crédit aux États-Unis a coupé court à la forte confiance des consommateurs, le prix du pétrole continue d'augmenter et le trafic ralentit. Puisqu'on a amélioré le rendement du travail de 64 % et réduit les coûts unitaires hors carburant de 18 % depuis 2001, les gains de productivité sont beaucoup plus difficiles à réaliser. »

– Giovanni Bisignani, pdg de l'IATA, l'association internationale du transport aérien qui, mardi, a baissé ses prévisions de bénéfices nets pour 2008 à 4,5 milliards de dollars (contre des prévisions de 9,8 milliards en juin)

L'outil

Créer rapidement votre CV

S'il est temps de revamper votre curriculum vitæ et qu'aucun des modèles de Microsoft Word ne vous convient, essayez Gigtide.com. Ce site tout en anglais permet de produire un CV professionnel en un tournemain. Il propose huit modèles et crée gratuitement et automatiquement une page Web pour afficher votre document final. Pour 20 $ par mois ou 99 $ par année, Gigtide peut le référencer dans les moteurs de recherche et les sites de réseaux sociaux, l'envoyer à des employeurs ciblés et surtout, vous permet de savoir combien de personnes l'ont vu.



Vue de l'espace, la nuit, l'Amérique du Nord est constellée des taches de lumière des grosses agglomérations. [Source : NASA]

L'ère des mégarégions

Urbanisation. Quarante regroupements d'agglomérations mènent le monde.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Une zone très urbanisée se démarque, vue du ciel la nuit, parce qu'elle est très éclairée. Si en plus son produit local brut dépasse 100 milliards de dollars, alors vous avez affaire à une mégarégion, selon les critères de Tim Gulden, de l'École de politique publique de l'université du Maryland.

Regroupements de villes et de leurs banlieues, les mégarégions sont des plaques tournantes en matière de commerce, de transport, d'innovation et de spécialistes. Ce sont elles, et non les pays, qui organisent l'économie mondiale.

D'après Tim Gulden, le monde compte 40 mégarégions, qui regroupent 1,2 milliard d'habitants, représentent les deux tiers de l'activité économique mondiale, et sont à l'origine de 86 % des innovations brevetées.

Parmi elles, on compte des pôles comme le corridor Boston–New York–Washington ou le triangle Shanghai-Nanjing-Hangzhou, en Chine, souligne Richard Florida, professeur à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto, dans un article publié en mars dans la *Harvard Business Review*.

L'Europe n'est pas en reste. Par exemple, le Royaume-Uni compte une mégarégion reliant les villes de Leeds, Manchester, Liverpool et Birmingham à la capitale, Londres.

Pour sa part, le Canada abrite deux mégarégions, selon M. Florida. La première regroupe les villes de Montréal, Ottawa, Toronto et London, au pays, et Buffalo, dans l'État de New York. La seconde, qu'il appelle *Cascadia*, comprend les principales villes de la Colombie-Britannique, de l'État de Washington et de l'Oregon, soit Vancouver, Seattle et Portland.

Bienvenue à la destination d'affaires No 1 en Europe

www.uktradeinvest.gov.uk

Vous visez l'Europe et cherchez une économie solide, libérale et flexible? Pensez au Royaume-Uni. Vous y trouverez également une main-d'oeuvre qualifiée et adaptable, ainsi que des capacités de R&D de classe mondiale. Ce n'est pas un hasard si les entreprises les plus prospères au monde choisissent souvent le Royaume-Uni pour une implantation ou une expansion. Le gouvernement du Royaume-Uni offre un service dédié et gratuit aux investisseurs étrangers pour faciliter vos démarches. Composez le (514) 866-5863, poste 2237 ou visitez le www.uktradeinvest.gov.uk.

UK TRADE & INVESTMENT

www.uktradeinvest.gov.uk

Avec Internet, les artistes prennent le pouvoir

Diffusion. De plus en plus de musiciens, comédiens et écrivains décident de se passer d'intermédiaires pour vendre leurs œuvres.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

Internet servait déjà de canal de promotion pour de nombreux musiciens, comédiens, écrivains et autres créateurs de contenus. Aujourd'hui, il permet beaucoup plus. Des artistes, de plus en plus nombreux, profitent du Web pour s'affranchir des intermédiaires : maisons de disques, grands studios, distributeurs. Une façon de reprendre le contrôle de leur création... et des revenus qu'elle procure !

Confrontées au téléchargement massif de musique sur Internet grâce à des logiciels comme Kazaa, eMule, Napster et consorts, les maisons de disques ont perdu en bonne partie le contrôle de la distribution, bien qu'elles aient offert le téléchargement payant. Cette incapacité des maisons de disques à enrayer les fuites a poussé de nombreux musiciens à prendre en main leur destinée sur Internet. D'autant plus qu'aujourd'hui, la technologie leur permet de diffuser leurs œuvres sur le Web rapidement, facilement et à moindre coût.

Certains musiciens ne se contentent plus d'assurer leur promotion dans leurs pages personnelles, Facebook ou YouTube : ils se passent carrément d'intermédiaires pour la distribution de leur création, qu'ils vendent eux-mêmes en ligne.

Bon nombre d'artistes émergents procédaient ainsi depuis plusieurs années, mais aujourd'hui, de grands noms affrontent ouvertement leur maison de disques, voire la quittent, pour voler de leurs propres ailes.

30 %

Proportion des internautes qui ont téléchargé le dernier album de Radiohead sans même verser un cent.





Les musiciens, des pionniers

Il en va ainsi du groupe britannique Radiohead, qui a décidé de rompre ses liens avec sa maison de disques, EMI, et de vendre son album lui-même sur Internet.

Le groupe Nine Inch Nails en a fait autant. Trent Reznor, l'unique membre officiel du groupe – Reznor fait presque tout, mais il invite d'autres musiciens à participer à la réalisation et à la production de ses chansons – écrivait récemment sur son site : « être désormais libre de tout contrat avec une *major* ou un agent [...] et enfin pouvoir développer une relation directe avec le public ».

En 2006 déjà, les groupes Cheap Trick et The Allman Brothers, très populaires dans les années 1970, se sont rebellés contre Sony BMG. À leurs yeux, le producteur ne leur donnait pas leur juste part des ventes d'albums.

Et en août dernier, le rappeur Eminem a poursuivi Apple pour la reproduction et la distribution de ses disques sur iTunes. Apple avait obtenu d'Universal le droit d'exploiter sur Internet l'ensemble du catalogue de la maison de disques, dont les œuvres d'Eminem. Or, ce dernier assurait qu'il n'avait jamais accordé à Universal le droit de concéder des licences pour la vente de ses chansons sur le Web. Il estimait par ailleurs qu'il n'avait pas besoin d'une maison de disques pour négocier avec Apple.

« Au Québec, seuls de petits groupes ont fait le saut », remarque Anne-Marie Desroches, directrice des affaires publiques à l'Union des artistes. Les six Gaspésiens du groupe Quimorucru, par exemple, offrent à leur public de télécharger gratuitement leurs chansons sur leur site ou d'acheter leur album par la poste ou sur le site du détaillant en ligne sillons.com.

Parmi les artistes plus connus, Daniel Boucher et Marie Denise Pelletier ont tous deux lancé leur propre maison de production. « Ils ne sont pas allés jusqu'à vendre leurs œuvres sur Internet, mais ils ont quand même décidé de se passer d'un intermédiaire », note M^me^ Desroches.

Les acteurs suivent...

Les comédiens entendent également s'affranchir des intermédiaires de leur industrie que sont les grands studios, les distributeurs et les gérants de salles. En 2006, Morgan Freeman et le géant Intel se sont associés pour créer ClickStar (cstar.com), un site voué à distribuer sur Internet des films et des vidéos créés par l'acteur et ses collègues artistes : *10 Items or Less*, le long métrage à petit budget que l'acteur a réalisé et produit, a été diffusé sur le site, tout comme les documentaires *Jersey Docs* de Danny DeVito.

L'an dernier, l'United Talent Agency, une des cinq plus grandes agences d'acteurs, de comédiens et de réalisateurs en Californie, a ouvert un studio de production, 60Frames Entertainment, qui se consacre à la création et à la diffusion sur Internet de vidéos de ses artistes, parmi lesquels on trouve Johnny Depp, Harrison Ford et les frères Joel et Ethan Coen.

« Ce projet permet aux artistes de réaliser leurs idées dans un environnement qui leur fournit une plus grande part des revenus et le contrôle entier de leur propriété intellectuelle », résume d'ailleurs sur le site de 60Frames son président, Brent Weinstein.

L'initiative de Radiohead

En froid avec sa maison de disques, EMI, le groupe britannique Radiohead a décidé, en octobre dernier, de commercialiser lui-même son septième album *In Rainbows* sur le site Internet inrainbows.com, sans publier simultanément de version CD ni DVD de l'album. Les musiciens sont même allés jusqu'à autoriser leur public à fixer le prix du téléchargement de l'album. Entre le 1^er^ et le 29 octobre dernier, quelque 1,3 million d'internautes ont visité le site, selon comScore. Parmi les internautes américains qui ont téléchargé l'album, 40 % l'ont payé, en moyenne 8,05 $ US (contre 4,64 $ chez les acheteurs non américains qui ont payé le téléchargement).

Depuis décembre, l'album est vendu en CD, DVD et en bon vieux vinyle. L'album n'est plus téléchargeable, mais le groupe britannique continue d'utiliser le Web : il a lancé un concours auprès de ses *fans* pour la création des clips d'animation de toutes les chansons de l'album. J.P.



Les artisans du site Lecasroberge.com croient au Web, mais leur premier film, en tournage, sera néanmoins diffusé par le réseau traditionnel. [Photo : Gilles Delisle]

Peu de temps après, l'acteur Will Ferrell a lancé son propre portail de vidéos comiques. Au Québec, trois créateurs québécois, Jean-Michel Dufaux, Benoît Roberge et Raphaël Malo, boudés par les réseaux traditionnels, ont fait de même.

« Lecasroberge.com est l'aboutissement de deux révolutions, remarque M. Dufaux. Celle du numérique, qui a démocratisé et a rendu accessibles aux créateurs les outils de conception et de production d'œuvres de qualité, et celle d'Internet, qui leur permet d'atteindre leur public rapidement et à moindre coût, sans avoir à payer un tiers. »

Dans la même veine, le comédien montréalais Jonathan Lajoie, Tom dans la télésérie *L'auberge du Chien noir*, produit et diffuse des sketchs et des chansons totalement « folles » qu'il met son propre site, jonlajoie.com. Lorsqu'il a commencé, il y a moins d'un an, il pensait seulement amuser ses copains. Mais les sketchs se sont rapidement retrouvés sur des portails Internet vidéo connus, comme YouTube, Break.com et Funnyordie.com.

Succès immédiat pour le comédien de 27 ans. Des producteurs d'Hollywood l'auraient sollicité (Jonathan Lajoie produit en anglais) et *USA Today* lui a consacré un article. M. Lajoie a réalisé une douzaine de clips vidéo. Selon le journal américain, ces clips auraient été vus près de 2 millions de fois sur YouTube et 365 000 fois sur funnyordie.com.

Le monde de la télévision et de la radio n'échappe pas non plus à cette tendance. Il existerait plus de 2 000 chaînes de télévision et de radio sur Internet, dont bon nombre sont exploitées par des artistes indépendants.

Dans le monde de l'édition, ce sont les blogueurs qui incarnent le modèle de l'artiste devenu entrepreneur. La blogueuse et artiste montréalaise Marie-Chantal Turgeon a publié en octobre son premier livre avec l'aide de son blogue et des sites Etsy.com et Blurb.com. Un exemple parmi tant d'autres.

Le drôle de cas Roberge

Benoît Roberge, Jean-Michel Dufaux et Raphaël Malo en avait marre que leur projet de fiction-réalité soit constamment refusé par les chaînes de télévision québécoises.

« À part celle de Météomedia, nous avons frappé à toutes les portes, sans résultat. Nous avons aussi entrepris des démarches pour obtenir un financement public, [notamment à la SODEQ], mais c'était trop long à notre goût. Nous avons alors décidé de prendre le taureau par les cornes et d'être notre propre distributeur et diffuseur », dit M. Dufaux.

En juin 2007, les trois compères lancent en collaboration avec Telus Lecasroberge.com, un site qui présente des clips vidéo humoristiques reliés à l'univers de Benoît Roberge, chroniqueur télé dans la vraie vie. « Nous mettons en scène des éléments de la vie et les questionnements en série d'un éternel insatisfait [Benoît Roberge] », explique Jean-Michel Dufaux. Les clips sont rapidement devenus très populaires. « Certains ont été vus plus de 100 000 fois sur notre site ou sur YouTube», précise M. Dufaux.

Si, pour l'heure, Lecasroberge.com ne permet pas à ses concepteurs d'en « vivre à temps plein et de s'acheter une villa luxueuse au bord de la mer », l'initiative a suscité l'intérêt de Super Écran, Go Films, Ford et Alliance Films, qui contribueront financièrement à la réalisation et à la commercialisation du premier film du trio, dont le budget est estimé à 1,3 millions de dollars. J.P.

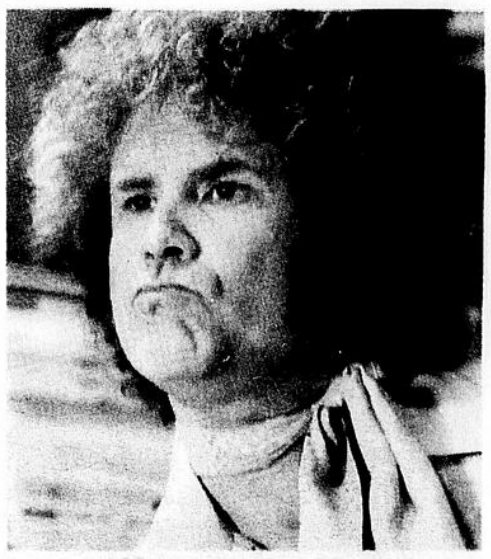
Will Ferrell fait son cinéma

L'acteur américain Will Ferrell et son ami réalisateur Adam McKay, qui a coécrit les films *Anchorman* et *Talladega Nights*, ont décidé d'expérimenter la liberté de diffusion que procure aujourd'hui Internet. Ils ont lancé en avril 2007 Funnyordie.com, un portail qui diffuse des vidéos humoristiques. Les deux compères se sont assurés d'avoir la bonne technologie - le site diffuserait des vidéos aussi rapidement que YouTube - et surtout des appuis financiers de taille : la puissante société de capital de risque Sequoia Capital, un des premiers bailleurs de fonds de Google. Sequoia n'en est d'ailleurs pas à une première participation dans des portails de diffusion de vidéos. La californienne détenait 30 % de YouTube avant son rachat par Google.

Funnyordie est un succès. Les premières vidéos réalisées par les deux artistes d'Hollywood, dont *The Landlord* et *Evolution of Dance*, font parties des vidéos les plus vues de tous les temps sur le Web, d'après le site Internet du magazine américain *Portfolio*. Plusieurs acteurs connus, comme Bill Murray, Brooke Shields ou John C. Reilly, ont décidé d'y participer en réalisant des vidéos. Le site attirerait près de 3,5 millions de visiteurs uniques par mois, un trafic équivalent à la moitié de celui du site du *Wall Street Journal*. On est toutefois loin des 120 millions d'internautes qui visitent YouTube chaque mois. J.P.

4,3

Montant, en milliards de dollars américains, des revenus publicitaires associés aux vidéos en ligne prévus pour 2011, aux États-Unis. Le marché publicitaire américain sur Internet devrait alors atteindre 43 milliards.
[source : eMarketer]



Le comédien Will Ferrell, tel qu'il apparaît dans son dernier film, *Semi-Pro*. [Photo : LILO/SIPA]

Les intermédiaires traditionnels dans l'expectative

Concurrence. À trop attendre, ils risquent de se faire coiffer au poteau.

Face à l'intérêt croissant des artistes pour Internet et le contrôle de la promotion et de la distribution, un grand nombre d'intermédiaires traditionnels temporisent.

« C'est une tendance jeune. Les modèles commerciaux ne sont pas encore certains. Nous préférons attendre et voir comment cela va évoluer », expliquait récemment au journal *Les Affaires* Patrick Roy, président d'Alliance Vivafilm, la division québécoise du distributeur Alliance Films.

Mais à trop attendre, certains intermédiaires, en particulier les distributeurs et les détaillants, se sont fait prendre de vitesse.

Les géants du Web Apple et Amazon, eux, ont très vite compris le potentiel d'Internet et ont décidé de devenir les nouveaux intermédiaires. Aux États-Unis, le site de vente de musique d'Apple, iTunes Music Store, contrôlait l'an dernier 70 % des ventes de musique sur Internet. Selon la société de recherche NPD Group, l'iTunes Music Store était devenu le troisième disquaire américain derrière Wal-Mart, Best-Buy et Amazon.com.

Les maisons de disques ont tenté de réagir en lançant leur propre portail, en achetant des sites ou en s'associant avec ceux-ci. En août, Universal s'est par exemple alliée à Google pour lancer un site de téléchargement de musique, Qbox. Mais malgré ces efforts, les maisons traditionnelles peinent à rattraper leur retard et à s'imposer.

Apple et Amazon ont aussi une longueur d'avance dans le domaine de la distribution de films et de séries de télévision, où elles se sont lancées il y a plus d'un an et demi. Les grands studios et les chaînes de télévision tentent de ne pas répéter les erreurs des géants de la musique. Il semble toutefois que Google, avec YouTube, leur ait déjà coupé l'herbe sous le pied. J.P.

tendances

Peu de profits pour la majorité des artistes sur Internet... pour l'instant

Industries culturelles. Les canaux de distribution classiques ont encore de beaux jours devant eux.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

Un artiste qui décide de se servir du Web pour produire et diffuser lui-même ses créations peut espérer profiter davantage des fruits de son travail.

Radiohead, qui a mis en ligne le contenu de son septième album, aurait vendu en trois jours 1,3 million d'albums à un prix oscillant entre 4 et 6 $. Le magazine américain *Wired* estime que le groupe aurait récolté durant cette période entre 4 et 8 millions de dollars, soit le double de ce qu'il aurait touché s'ils avaient été vendus de manière traditionnelle.

Habituellement, dans l'industrie du disque, les revenus tirés par un artiste sur chaque vente dépendent de nombreux facteurs : est-il auteur, compositeur, interprète ou les trois à la fois, a-t-il enregistré sa musique chez lui ou en studio, est-il déjà connu, etc. ?

En général, un artiste touche 10 % du prix de vente en magasin, le reste allant à la maison de disques, aux distributeurs, aux détaillants et aux autres intermédiaires. « Cette règle est valable dans les autres industries culturelles », note Claude Martin, professeur de communications à l'Université de Montréal et spécialiste des entreprises culturelles.

Si Internet permet en principe aux créateurs d'augmenter leurs profits, encore très peu d'entre eux dégagent des revenus substantiels. « Les artistes connus sont aidés par leur renommée. Pour les autres, c'est une autre histoire », remarque M. Martin

La concurrence pour capter et maintenir l'attention des internautes est rude. Les initiatives individuelles d'artistes affrontent les portails vidéo et musicaux des géants Internet et de groupes médias qui y ont déjà fait leur place.

D'autre part, la consommation de divertissement culturel se fait encore majoritairement par les voies traditionnelles.

Au Québec, par exemple, selon Nielsen SoundScan, 14,8 millions de disques et de vidéos musicales sous toutes formes ont été vendus l'an passé.

Seulement 2,5 millions de ces disques ont été achetés sur Internet, surtout sur les portails comme l'iTunes Music Store d'Apple, « les nouveaux intermédiaires des temps modernes », selon M. Martin.

La machine Internet est en marche, cependant, puisque ces 2,5 millions de ventes constituent une hausse de 75 % par rapport à 2006. La tendance est marquée.

« L'argent se trouve encore dans les canaux traditionnels et non sur Internet. De plus, les financements publics sont encore loin de s'intéresser aux projets Web », reconnaît pour sa part Jean-Michel Dufaux, un des trois créateurs du portail vidéo québécois Lecasroberge.com. « Difficile de vendre ses créations et d'en vivre dans ces conditions. Difficile aussi d'attirer des publicitaires si on choisit d'offrir gratuitement ses créations en ligne », ajoute-t-il.

Le film issu des sketchs, intitulé *Le cas Roberge*, ne sera ni diffusé ni vendu sur le site. Il sera lancé en août prochain de la manière traditionnelle, dans les salles de cinéma de la province, par le distributeur Alliance Films.

Pas de réels profits à court terme

Marie-Chantale Turgeon, qui a décidé de vendre son premier livre sur son blogue mcturgeon.com/blog/ et sur les sites Blurb.com et Etsy.com, reconnaît que les contacts des éditeurs traditionnels lui font défaut.

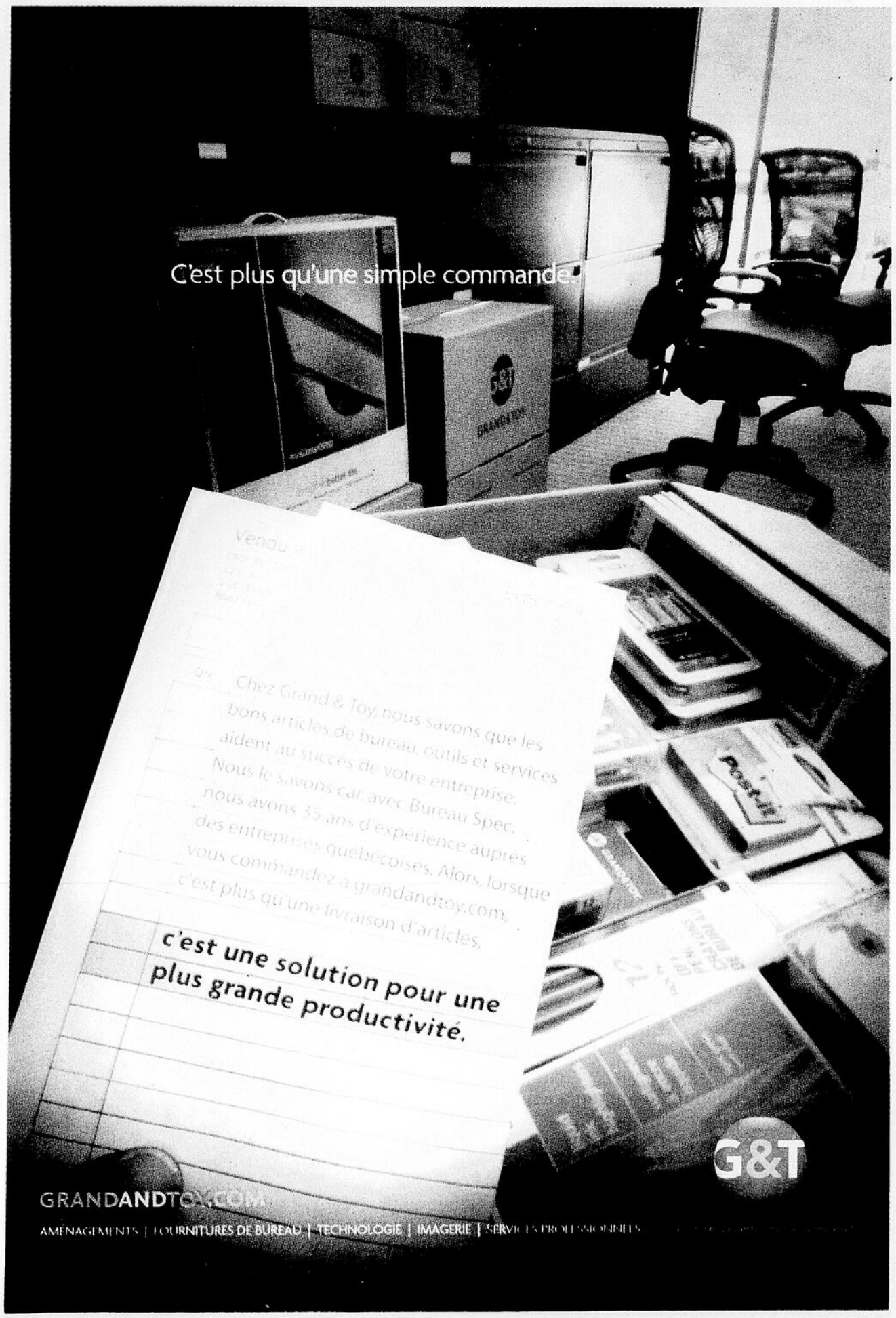
« À moins d'être un blogueur très connu, il est pratiquement impossible d'avoir le réseau de distribution des éditeurs actuels. Maintenant que j'expérimente en publiant et en distribuant moi-même mon livre, j'ai plus d'une fois envié ce système qui a des tentacules partout », explique-t-elle.

Tous ces facteurs font dire aux analystes du domaine que les initiatives individuelles des artistes ne deviendront vraiment payantes qu'à moyen terme, une fois que le marché du divertissement sur Internet aura atteint sa maturité.

Par ailleurs, un artiste n'a pas forcément le goût ou la capacité de gérer la mise en marché de produits.

« C'est facile d'ouvrir un site et d'y mettre ses œuvres. Mais faire tourner ce site et vendre le produit demande des compétences en informatique et en marketing que peu d'artistes possèdent », dit Patrick Roy, président d'Alliance Vivafilm, division québécoise du distributeur Alliance Films.

M. Martin abonde dans le même sens. « Il faut être capable de reconnaître la qualité d'un concept, de le financer, de le diffuser à l'international et, le cas échéant, de le modifier. C'est pourquoi il y aura toujours des intermédiaires, selon moi. »



L'Europe n'est pas immunisée

Ralentissement. La Banque centrale européenne préfère combattre l'inflation plutôt que de relancer la croissance.

par Yanick Desnoyers > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Les yeux de la planète sont rivés sur les États-Unis, mais on aurait tort de ne pas s'intéresser à l'économie européenne.

L'indicateur avancé de la croissance publié par l'Organisation de coopération et de développement économiques est négatif depuis plusieurs mois. De plus, la croissance trimestrielle annualisée a été inférieure ou égale à 1,5 % au cours de deux des trois derniers trimestres, tandis que la croissance de la consommation est déjà plus faible en Europe qu'aux États-Unis ! En fait, le consommateur allemand, de loin le plus gros acteur de la zone euro, est K.O. depuis déjà plusieurs trimestres.

On aura beau dire que les exportations de la zone euro sont soutenues par la croissance des économies asiatiques, la montée de l'euro et les perspectives de récession aux États-Unis freinent les exportations en dehors de l'Europe continentale. Après avoir connu des taux de croissance dans les deux chiffres, les exportations hors zone piétinent.

L'économie de la zone euro ne peut donc plus miser sur la consommation et les exportations hors zone. Qui plus est, la politique monétaire de la Banque centrale européenne n'aide pas la croissance. Alors que la Fed a opté pour une baisse du taux officiel rapide de 300 points de base, la BCE a plutôt gelé son taux directeur à 4 % depuis le 13 juin 2007.

L'écart de taux réel entre la BCE et la Fed semble de plus en plus difficile à justifier, d'autant que l'histoire montre que le cycle de la zone euro et delui des États-Unis ne sont décalés que de quelques trimestres. Certes, l'inflation en Europe a connu une poussée récemment. Mais elle demeure inférieure de près de 100 points de base à celle des États-Unis. Ainsi, contrairement à la Fed, la BCE se comporte comme si elle craignait l'inflation comme la peste.

Manifestement, une politique monétaire si peu prospective en regard de la croissance accroît le risque que la cadence de l'activité économique de la zone euro s'essouffle davantage dans le contexte précis d'un ralentissement de l'économie mondiale. La balle est dans la cour de la BCE. La saisira-t-elle au bond ? ■

Yanick Desnoyers est économiste principal à la financière Banque Nationale.

Croissance des ventes au détail au Canada

Les ventes au détail ont augmenté de 1,5 % en janvier (1 % en volume). Après d'excellents résultats fin 2007, les dépenses de consommation ne montrent toujours pas de signe de ralentissement au premier trimestre 2008. En fait, même s'il n'y avait aucune croissance du volume des ventes au cours des deux prochains mois, les dépenses continueraient d'afficher une augmentation de 6,6 % au premier trimestre. ■

Perte de confiance des ménages américains

L'indice de confiance du Conference Board a perdu plus de 11 points en mars. Qui plus est, la composante prospective de l'indice a chuté à son niveau le plus bas depuis décembre 1973. Cela augure mal des dépenses de consommation au premier semestre aux États-Unis. Depuis 40 ans, un niveau aussi déprimé de la confiance a toujours coïncidé avec un repli des dépenses de consommation des ménages. ■

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[1]	12 mois en %[2]
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	fév.	- 0.6	0.4	2.6
Commandes de biens durables	janv.	- 2.5	2.0	7.7
Commandes en carnet	janv.	0.7	2.5	18.3
Mises en chantier (en millions d'unités)	*fév.*	*1 065*	*1 071*	*1 487*
Production industrielle	fév.	- 0.5	0.1	1.0
Balance commerciale (M$)	*janv.*	*- 58*	*- 58*	*- 57*
Prix à la consommation	fév.	0.0	0.4	4.0
Prix à la production	fév.	0.3	1.0	6.8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	*fév.*	*4.8*	*4.9*	*4.5*
Revenu personnel	fév.	0.5	0.3	4.6
Indicateur avancé É.-U.	fév.	- 0.3	- 0.4	- 1.5
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	- 0.3	0.1	2.2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	janv.	1.5	0.8	7.5
Ventes de voitures (en milliers d'unités)	*janv.*	*2.6*	*4.6*	*5.2*
2. Livraisons manufacturières	janv.	1.3	- 3.7	- 3.6
3. Ratio stocks/expéditions	janv.	1.34	1.34	1.30
4. Mises en chantier (en milliers d'unités)	*fév.*	*256.9*	*222.7*	*201.3*
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	déc.	- 0.7	0.1	2.0
dont : production manufacturière	déc.	- 3.2	- 0.6	- 3.7
Construction	déc.	0.0	0.2	2.9
Services	déc.	- 0.2	0.3	3.1
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	janv.	3.6	- 3.8	- 4.7
Importations de marchandises	janv.	1.0	0.7	- 0.3
Balance commerciale (M$)	*janv.*	*3 259.6*	*2 292.4*	*5 015.9*
INFLATION				
Prix à la consommation	fév.	0.4	- 0.2	1.8
Prix industriels	janv.	0.9	1.1	- 0.1

MARCHÉ DU TRAVAIL			
Taux de chômage désaisonnalisé (en pourcentage)	Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	*fév.*	*5.8*	*5.8*	*6.1*
Québec	*fév.*	*7.0*	*6.8*	*7.8*
Rémunération hebdomadaire[3]				
Canada	fév.	n.d.	n.d.	4.9
Québec	fév.	n.d.	n.d.	3.3

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2007
PIB du Canada†	04-2007	0.8	3.0	2.7
Investissements des entreprises‡	04-2007	7.2	5.5	4.4
Revenu personnel disponible‡	04-2007	5.6	4.5	4.0
Profits des entreprises‡	04-2007	2.2	7.9	5.8
% d'utilisation des capacités industr.†	04-2007	81.8	83.4	83.3
PIB des États-Unis‡	04-2007	0.6	4.9	2.2
PIB zone euro‡	04-2007	1.5	3.0	2.9
PIB Royaume-Uni‡	04-2007	2.5	2.6	3.0
PIB Japon‡	04-2007	3.5	1.2	2.0

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

Source : Datastream — Tableau : Banque Nationale

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires
de perfectionnement pour dirigeants
www.hec.ca/cadresetdirigeants/gen/dirigeants.html



Le leader RH, diriger un service ressources humaines à valeur ajoutée NOUVEAU
28, 29, 30 avril, 22 et 23 mai 2008 - 9 h à 17 h
Coordonnateur-animateur : Alain Gosselin (M. Sc. gestion; Ph. D. *Human Resource Management*)
Animateurs : Geneviève Fortier, Jean-Yves Le Louarn, Claude Marier, Gaston Ouellet, Alain Rondeau, Louise Roy.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/**lrh.htm**



Cadres à haut potentiel, accélérez votre développement : penser, contribuer et agir comme un cadre supérieur
12, 13, 14 mai, 11 et 12 juin 2008 - 9 h à 17 h
Coordonnateurs-animateurs : Alain Gosselin (M. Sc. gestion; Ph. D. *Human Resource Management*), et **Réal Jacob** (M. Ps. Psy. Indus.; C.E.A. sciences du travail), professeurs titulaires à HEC Montréal.
Animateurs : Claude Beaudoin, Jacques Daoust, Christian Dussart, Jacques Fortin, Louis Hébert, Louise Roy.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/**chp.htm**





La gestion stratégique : de l'analyse à l'action
22 et 23 mai 2008 - 9 h à 17 h
Louis Hébert (Ph. D. gestion) est professeur titulaire de stratégie à HEC Montréal. Il s'intéresse aux stratégies de croissance et de développement international des entreprises.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/**gs.htm**



Sessions en entreprise : aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.
Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.
514 340-6001

L'industrie vinicole australienne se recentre sur la qualité

Mise en marché. Victimes de leur succès, les producteurs changent leurs habitudes.

The Economist

Les vignobles traversés par la route reliant Mildura à Merbein, dans le Nord-Ouest de l'État de Victoria, en Australie, font peine à voir. Les raisins pourrissent sur des vignes plantées par des viticulteurs qui espéraient tirer profit d'un boom de l'industrie vinicole australienne que rien ne semblait pouvoir arrêter. Comme ce fut le cas lors de la ruée vers l'or qui a marqué Victoria il y a 150 ans, même les entrepreneurs les moins susceptibles de réussir s'attendaient à faire fortune. Mais, en 2007, le boom s'est éteint et plusieurs viticulteurs ont dû abandonner des vignes et des terres devenues invendables.

L'essor de l'industrie du vin est l'une des plus grandes réussites australiennes des 15 dernières années. Les exportations ont rapporté l'an dernier 2,4 milliards de dollars, soit quatre fois plus qu'en 1997.

La Grande-Bretagne, les États-Unis et le Canada, trois des marchés les plus concurrentiels pour le vin, sont les trois plus gros clients de l'Australie. Mais les malheurs qui se sont abattus sur des régions comme celles de Mildura et Renmark, en Australie-Méridionale, permettent de penser que l'industrie est victime de son succès.

Poussés par la demande croissante pour les vins australiens, des vendanges insuffisantes et la flambée du prix du raisin, les viticulteurs se sont empressés de planter d'autres vignes à la fin des années 1990.

En 1998, ils ont planté une superficie record de 16 000 hectares supplémentaires, soit deux fois plus qu'en 1996. En 2005, l'Australie a produit près de 2 millions de tonnes de raisins à vin, soit un quart de plus que ce que le marché peut absorber, selon les analystes.

Puis, l'Australie a connu la pire sécheresse en 100 ans. Mildura et Renmark sont ceinturées par le désert; les vergers et les vignobles ne peuvent survivre sans l'irrigation des terres par les eaux du fleuve Murray, essentielles à l'agriculture australienne.

Les petits producteurs, qui écoulent une partie de leurs raisins auprès des grandes sociétés vinicoles, ont essuyé un double coup dur : une chute du prix du raisin et une réduction du volume des eaux d'irrigation.

Un point tournant

Stephen Strachan, président de la Fédération des établissements vinicoles de l'Australie, admet que la sécheresse, tragique dans certains cas, a été un point tournant; elle a obligé l'industrie à ramener ses activités à un « niveau soutenable ».

La fièvre de la plantation est terminée. Les 3 600 hectares de vignes plantées en 2006 équivalaient à peu près aux hectares de vignes arrachées l'année précédente.

La sécheresse a aussi incité les 2 000 producteurs vinicoles australiens à réfléchir aux moyens à prendre pour que leurs vins retrouvent leur réputation de qualité. Le marché milieu de gamme est désormais livré à la concurrence féroce des autres pays producteurs du Nouveau Monde, notamment la Nouvelle-Zélande, dont l'industrie du vin est en plein essor.

Une bonne partie des vins australiens produits lorsqu'il y avait du raisin en surabondance ont été écoulés à l'étranger en vrac ou comme vins « bon marché », bradés ou même vendus à perte. Cela a contribué à ternir la réputation de l'Australie auprès des consommateurs.

Les producteurs australiens doivent se forger une réputation de vignerons misant sur la qualité plutôt que sur la quantité. L'appréciation du dollar australien, qui contribue à l'augmentation du prix des vins australiens à l'étranger, accroît l'urgence de la tâche.

Changement d'approche ?

Plusieurs producteurs australiens se moquent depuis longtemps de l'approche vinicole française, particulièrement de cette idée voulant que les vins les plus fins ne peuvent provenir que d'un terroir – c'est-à-dire la combinaison d'un climat et d'un sol propres à une région donnée. Les producteurs australiens s'enorgueillissent plutôt de recourir à une méthode qu'ils estiment moins snob et plus démocratique : mélanger des raisins provenant de diverses régions afin d'obtenir des vins homogènes.

Or, certains commencent à se demander s'il ne vaudrait pas mieux commercialiser les vins australiens en mettant de l'avant leur région d'origine et les cépages dont ils sont issus.

C'est ce que font déjà quelques petits producteurs. Les établissements vinicoles de Margaret River, en Australie-Occidentale, fabriquent essentiellement des vins haut de gamme qui représentent 3 % de toute la production nationale, et tout cela en marge des grandes sociétés qui dominent l'Est de l'Australie.

Denis Horgan, propriétaire de Leeuwin Estate, décrit avec enthousiasme le sol et le climat de la région et s'ennorgueillit de ses vins de qualité supérieure qui se détaillent jusqu'à 95 $ australiens la bouteille.

Steve Webber, vinificateur chez De Bortoli, un établissement vinicole familial de Yarra Valley, dans l'État de Victoria, affirme que l'Australie ne peut plus espérer rivaliser seulement sur les prix. « Nous devons proposer des vins plus intéressants et valoriser davantage nos régions, comme le font les Français », dit-il.

En 2008, l'Australie prévoit des vendanges plus modestes, qui devraient produire environ 1,6 million de tonnes de raisins. Le pays affiche à nouveau une pénurie de raisin et son prix est en légère hausse, mais seuls des esprits téméraires pourraient voir là une occasion de réussir un grand coup en se mettant à replanter.

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/



L'intelligence émotionnelle, une compétence professionnelle
7, 8 et 9 mai 2008 (Boucherville) - 9 h à 17 h
Estelle M. Morin (M. Ps.; Ph. D. psychologie) est professeure titulaire à HEC Montréal au Service de l'enseignement du management et directrice du Centre de recherche et d'intervention sur le travail, l'efficacité organisationnelle et la santé (CRITEOS).
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**iecp.htm**

Projets d'investissement : analyse de rentabilité et de risque
7, 8 et 9 mai 2008 - 9 h à 17 h
soirée optionnelle préparatoire le 6 mai 2008 de 19 h à 22 h
Jean-Pierre Frénois (B. Ing.; L. Sc. informatique et recherche opérationnelle; MBA) est professeur honoraire à HEC Montréal.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**gipd.htm**



Psychologie du pouvoir [1] les fondements des habiletés politiques
8 et 9 mai 2008 (Laval) - 9 h à 16 h 30
Gérard Ouimet (M. Sc. Psy.; Ph. D. science politique) est professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à HEC Montréal. Il est psychologue et politologue.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**hp.htm**





Marketing pharmaceutique
5 vendredis du 9 mai au 6 juin 2008 - 8 h 30 à 16 h
Coordonnateur et animateur : Robert Desormeaux (Ph. D. marketing) est professeur agrégé et directeur du service de l'enseignement du marketing à HEC Montréal.
Conseiller spécial et animateur : Marc Mireault (MBA) est directeur principal de comptes, LXB Communication marketing.
Autres animateurs : Paul Bergeron, Jean-Luc Blais, Michel Chartrand, Marc Lalande, Paul L'Archevêque, Anne Loiselle, Pierre J. Montanaro, Claude Perron, Yves Rosconi, Nathalie Ross.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**mp.htm**





La mobilisation : un avantage stratégique dans les entreprises de services
12 et 13 juin 2008 - 9 h à 17 h
Michel Tremblay (M. Sc. gestion, HEC Montréal; D. Sc. gestion) est professeur titulaire à HEC Montréal et titulaire de la Chaire de commerce Omer DeSerres.
Gilles Laberge (M. Ps.) est chargé de projet pour la Chaire de commerce Omer DeSerres à HEC Montréal. Il a été praticien en ressources humaines.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**mobi.htm**

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

514 340-6001

Un peu du Canada aux Antilles

EN BREF

FAIRE DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER

Au *top* des grandes banques

Les Canadiens contrôlent les trois plus grandes banques des Antilles anglophones; leurs actifs s'élèvent à 42 milliards de dollars américains, soit quatre fois l'avoir combiné des quelque 40 autres banques locales de la région australienne de Victoria.

... ET EN SOL CANADIEN

Une entente fiscale

Les activités financières à la Barbade font l'objet d'une entente fiscale avec le Canada. Chaque année, des milliers d'Antillais émigrent au Canada et s'installent principalement à Toronto.

[Source : The Economist]

Pas de cheval ni de flocon de neige à l'horizon : l'île antillaise d'Antigua est un curieux endroit où croiser un agent de la police montée. C'est là que trois ex-policiers de la Gendarmerie royale du Canada (GRC) ont amorcé ce mois-ci un programme de deux ans visant à réformer la police locale. Ils travaillent avec le commissaire de police de l'île, Gary Nelson, qui vient d'être assermenté après avoir œuvré 35 ans au service de police d'Ottawa.

L'arrivée de ces policiers n'est pas le seul signe de la présence croissante du Canada dans les Antilles. Le 26 mars, les actionnaires de la plus importante banque détenue par des intérêts régionaux, la RBBT de Trinidad, ont accepté l'offre d'achat de la Banque Royale du Canada.

Ces liens sont ancrés dans une longue tradition. La Banque de Nouvelle-Écosse a ouvert une succursale en Jamaïque en 1889. La RBTT elle-même est issue de le Banque Royale. À l'époque victorienne, les navires en provenance des provinces maritimes du Canada livraient aux Antilles du bois, de la morue séchée et des pommes de terre en échange de sucre et de mélasse. Lors de la conférence qui a mené au Traité de Versailles en 1919, le premier ministre canadien, Sir Robert Borden, a discuté avec son homologue britannique, David Lloyd George, de la possibilité d'annexer les colonies des Indes occidentales. Dans les années 1880, puis dans les années 1950, des politiciens de la Barbade et de la Jamaïque ont rêvé de faire de leurs îles des provinces canadiennes.

Aujourd'hui, des sociétés canadiennes fabriquent des produits chimiques à Trinidad, font des forages gaziers en mer; exploitent des gisements de nickel à Cuba et des mines d'or au Surinam; cherchent du pétrole au large de la Guyana et exploitent des chaînes câblées aux Bahamas et en Jamaïque.

Pour plusieurs, le Canada a un visage moins menaçant que la Grande-Bretagne, l'ancienne puissance coloniale, ou les États-Unis. Mais tous ne sont pas de cet avis : l'ex-premier ministre d'Antigua, Lester Bird, contre qui pèsent des accusations de corruption, n'a aucune affection pour la GRC. Leur présence lui inspire une « totale aversion ». ∎



Solutions bancaires par Internet pour entreprises

– **Votre banque vous accompagne**
Où que vous soyez, effectuez vos transactions courantes sur un site sécurisé.

– **Une solution de gestion efficace**
Une navigation simple, des opérations accessibles en tout temps.

1 800 910-4001, option 6
bnc.ca/entreprises

BANQUE NATIONALE

Des frais s'appliquent. Consultez le Guide de tarification des Services bancaires aux entreprises. Des versions spécifiques de fureteur sont exigées pour accéder aux Solutions bancaires par Internet pour entreprises de la Banque Nationale. Avant d'utiliser notre service, nous vous recommandons de consulter l'onglet Sécurité au bnc.ca

Le catalogue demeure un objet de séduction

Marketing. Canadian Tire a décidé de ne plus distribuer de catalogues, mais peu de détaillants envisagent d'en faire autant.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Est-ce que le bon vieux catalogue Sears, qu'on trouvait jadis dans toutes les chaumières, serait devenu un objet de collection qu'on ne trouvera plus qu'au musée ?

La question se pose suite à la décision de Canadian Tire, la semaine dernière, de mettre fin à l'impression et à la distribution de ses catalogues, une tradition vieille de 90 ans.

Pour justifier sa décision, la chaîne fondée en 1923 affirme que son catalogue, distribué pour la dernière fois à 6 millions d'exemplaires à l'automne 2007, est de moins en moins utilisé à mesure que le magasinage en ligne s'installe dans les habitudes de consommation.

Canadian Tire ajoute que sa décision lui permettra d'épargner l'équivalent de 30 000 arbres par an.

Mais si on se fie aux réactions d'autres grands acteurs du commerce de détail, non, le glas du catalogue sur papier n'a pas encore sonné.

Le catalogue demeurera

La majorité des détaillants à qui nous avons parlé n'ont aucune intention d'emboîter le pas à la vénérable chaîne canadienne. Sears Canada, Kanuk et Ikea, par exemple, considèrent la publication de leur catalogue comme une composante maîtresse de leur stratégie de marketing.

Une réaction qui n'étonne pas Normand Turgeon, professeur de marketing à HEC Montréal. « Pour les quelques secondes de bonne publicité que lui apporte l'argument environnemental, le détaillant se prive d'un important outil promotionnel. »

En effet, poursuit-il, plusieurs détaillants pourraient difficilement éliminer leur catalogue sans transformer leur modèle commercial. À plus forte raison pour des entreprises dont l'essentiel des ventes dépend de commandes à distance, comme Lands' End, aux États-Unis.

Se mesurer à Wal-Mart

Le cas de Canadian Tire est différent. Sa notoriété n'est plus à faire et elle ne reçoit quasiment pas de commandes à distance. Sa décision manifeste davantage son désir de se battre à armes égales avec celle qu'elle considère comme une concurrente directe, Wal-Mart, qui n'a pas de catalogue.

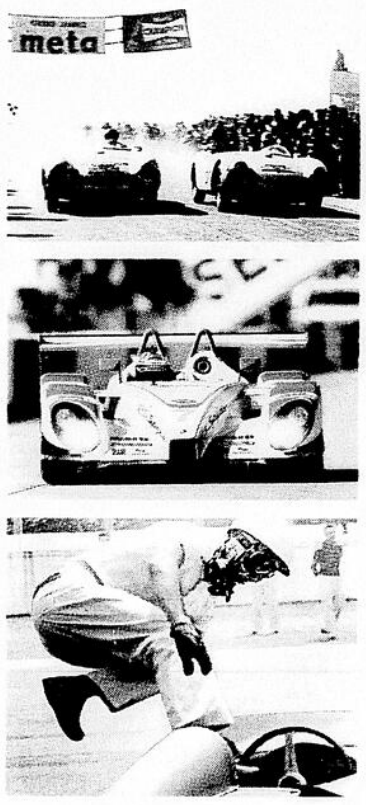
Cet argument ne fait pas le poids pour des entreprises qui évoluent dans un marché très éloigné de celui de Wal-Mart, comme Ikea. Debbie McDowell, directrice des communications d'Ikea Canada, confirme d'ailleurs que son entreprise n'a aucune intention de jeter son catalogue à la poubelle.

Au moins 20 % du budget marketing d'Ikea va à la production de son catalogue, soutient M^me^ McDowell. Une proportion importante, mais le jeu en vaut la chandelle : « Nos clients attendent leur catalogue avec impatience chaque année. Et même s'il est vrai que les visites en ligne augmentent, nous continuons d'écouler quelque 6 millions d'exemplaires du catalogue chaque année au Canada. »

C'est aussi le discours de la porte-parole du fabricant québécois de vêtements de plein air Kanuk, Véronique Blais. « Les clients nous téléphonent pour l'avoir. Et cela, même si nous savons bien qu'ils ne s'achèteront pas un Kanuk tous les hivers ! »



Malgré la montée en puissance du commerce électronique, les détaillants assurent qu'ils tiennent à leurs catalogues imprimés.

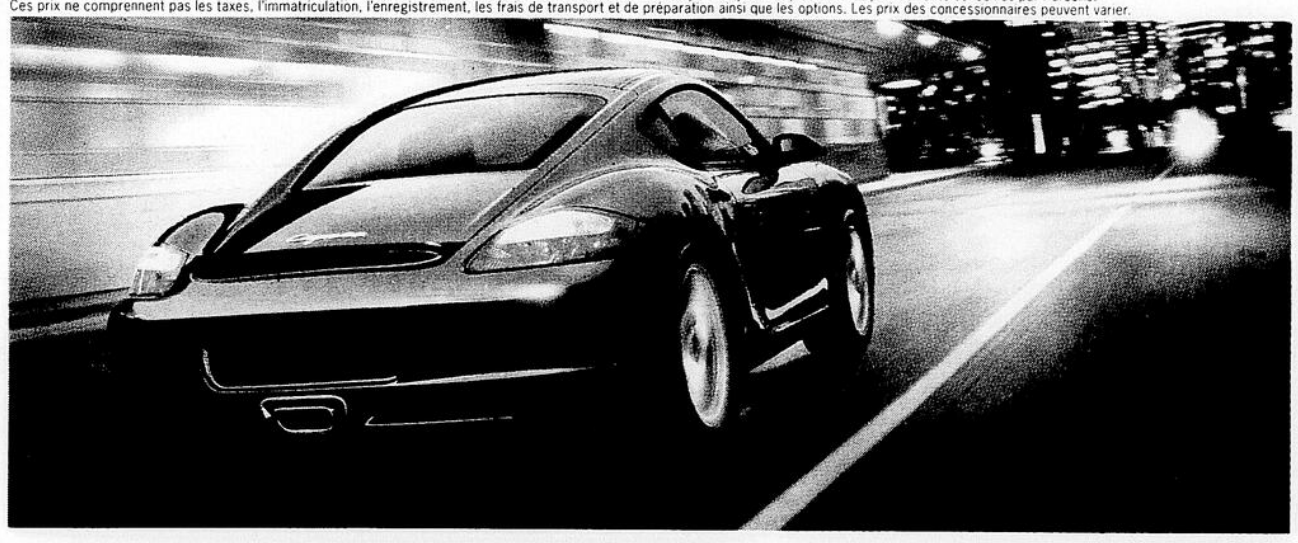


Giant killers.
Spyders.
Philosophers.

Vivez chacune de ces histoires incroyables sur :

porsche.ca/legends (en anglais)

Contactez-nous au 1-800-PORSCHE ou sur porsche.ca. ©2008 Porsche Cars North America, Inc.
Porsche vous recommande de boucler votre ceinture de sécurité et d'observer le code de la route en tout temps. Les prix indiqués sont les prix de vente conseillés par Porsche.
Ces prix ne comprennent pas les taxes, l'immatriculation, l'enregistrement, les frais de transport et de préparation ainsi que les options. Les prix des concessionnaires peuvent varier.



Elle sera toujours une légende.
Mais elle n'a plus besoin d'être un rêve.

La Porsche Cayman a hérité d'un savoir-faire acquis durant près de soixante ans en course automobile et couronné par plus de 28 000 victoires. Son moteur en position centrale procure un équilibre et une réponse incroyables. Provenant d'une lignée qui a été formée à la dure réalité du circuit automobile, elle offre néanmoins une superbe maniabilité au quotidien. La Cayman n'a rien d'une voiture ordinaire. Elle a l'étoffe d'une légende. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

La Cayman. À partir de 63 500 $.

PORSCHE

Des ventes en magasin d'abord

Malgré un accroissement marqué des visites sur son site, les transactions en ligne restent rares. Plus de 90 % des ventes se font en personne.

Chez Ikea, malgré un catalogue virtuel détaillé, point de commerce électronique; les ventes se font par téléphone ou, le plus souvent, en magasin.

Pour ces détaillants, le catalogue ne vise donc pas à engranger des ventes dans les zones éloignées de leurs succursales. « Notre but véritable, précise Mme McDowell, d'Ikea, est de *transporter* notre magasin chez nos clients afin de leur donner le goût de venir ensuite nous rendre visite en magasin. »

Sears Canada, un leader de la vente à distance, voit les choses autrement. L'entreprise dispose d'un réseau de quelque 1 800 comptoirs de livraison répartis dans l'ensemble du Canada.

Elle refuse de dévoiler l'ampleur de ses ventes par catalogue, mais il est connu qu'elles dépassent, tant en volume qu'en pourcentage, celles de n'importe quel autre détaillant du pays.

Dans les années 1990, aux États-Unis, Sears avait fait l'erreur d'abolir la distribution de ses catalogues. Le tollé fut tel que la chaîne de détail nord-américaine a dû faire marche arrière.

Aujourd'hui, Sears Canada affirme distribuer quelque 4 millions d'exemplaire par année de son fameux catalogue de Noël. Une brique de plus d'un millier de pages. « Si des clients n'ont pas leur catalogue dans les jours suivant la la fête du Travail, c'est la panique », soutient Vincent Power, porte-parole de Sears Canada.

Même si, comme ailleurs, le commerce électronique est en hausse chez Sears Canada – le détaillant a reçu 33 millions de visites l'an passé – le catalogue ne disparaîtra pas demain, assure M. Power.

« Tant que nos clients le demanderont, nous continuerons de le produire. » Et cela, répondent à mots couverts les représentants de Ikea, Sears et Kanuk, en dépit de voix environnementalistes qui réclament la fin des catalogues imprimés.

Mountain Equipment Co-op réfléchit

Stratégie. Son catalogue lui assure une meilleure visibilité.

Contrairement à bien d'autres détaillants, Mountain Equipment Co-op (MEC) peut difficilement ignorer les arguments environnementaux à l'encontre des catalogues imprimés. Cette coopérative qui vend du matériel de plein air se targue de préserver l'environnement, notamment en construisant ses magasins de façon écologique. Elle vient néanmoins de distribuer 548 000 exemplaires imprimés de son catalogue 2008 à ses membres.

Son catalogue permet à MEC d'augmenter la visibilité de sa marque, ce qui est d'autant plus important que cette chaîne originaire de Colombie-Britannique n'est implantée au Québec que depuis seulement cinq ans. « C'est une façon efficace de nous faire connaître auprès des Québécois », soutient Maryse Duchesneau, responsable des communications de MEC pour la province. La conception du catalogue occupe une vingtaine de personnes à temps plein.

Cela dit, son impression a déjà été remise en cause en haut lieux, et il n'est pas dit que MEC n'imaginera pas d'autres façons de séduire sa clientèle, soutient Mme Duchesneau. Mais pas de sitôt ! M.J



« Il faut s'adapter sans perdre de vue l'objectif de départ »

B45. La PME de Québec transorme le bouleau jaune en bâtons de baseball haut de gamme.

par Marc Gosselin > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca



Michel Laplante, de B45 : « Nous avons signé deux fois plus de contratsen 2007 qu'en 2006 avec des équipes de la Ligue Can-Am, un circuit indépendant dont font partie les Capitales. » [Photo : Martin Martel]

La vie de Michel Laplante gravite autour du baseball. Alors qu'il roulait sa bosse dans les circuits mineurs professionnels dans les années 1990, le lanceur se demandait pourquoi le Québec, riche en bois d'essences diverses, ne transformait pas ces ressources en bâtons de baseball.

Il a décidé en 2002 d'exploiter lui-même ce créneau en fondant, avec des partenaires, B45, une entreprise qui fabrique et distribue des bâtons de baseball haut de gamme fabriqués en bois de bouleau jaune.

Inévitablement, le nom choisi suscite la curiosité. S'agit-il d'un nom de code ? Pas du tout, dit Michel Laplante. *B* signifie baseball ou bouleau jaune, et le chiffre *45* réfère au fait que les bâtons sont fabriqués au Québec, au nord du 45e parallèle. La PME, qui vise le marché américain, voulait un nom qui se prononçait aussi bien en français qu'en anglais.

Une bûche avec ça ? Michel Laplante faisait mijoter son idée depuis plusieurs années lorsqu'en 2002, alors qu'il était instructeur des lanceurs de l'équipe des Capitales de Québec, il rencontre Bruno Del Degan, qui l'approche muni d'une pièce de bouleau jaune. « On ne se connaissait pas, mais il m'a convaincu que le bouleau jaune possédait de belles qualités, assez pour qu'on tente d'en faire des bâtons. »

Depuis un siècle, les compagnies américaines utilisent le frêne pour fabriquer leurs bâtons, un matériau flexible. Ces dernières années, certains fabricants ont commencé à employer l'érable, plus rigide.

Pour sa part, le bouleau jaune allie les qualités des deux matériaux : il n'est ni trop mou ni trop rigide. Et il s'avère plus durable que le frêne et l'érable.

Essais et erreurs. Le règlement du baseball majeur sur les bâtons compte moins de 10 lignes. Mais ce n'est pas parce que la réglementation est simple que Michel Laplante et son équipe ont facilement concocté la recette gagnante.

« Nous avons fait davantage de R-D que la plupart de nos concurrents. Il fallait trouver la bonne partie de l'arbre, le bon âge et un bon taux d'humidité. Nous voulions mettre au point un produit haut de gamme plutôt que de série. Notre but n'était pas de nous battre contre les géants de l'industrie », raconte M. Laplante.

L'approche retenue plaît à la clientèle. B45 a vendu 850 bâtons en 2006, 3 500 en 2007 et devrait en produire 8 000 cette année. « Nous avons signé deux fois plus de contrats en 2006 qu'en 2007 avec des équipes de la Ligue Can-Am, un circuit indépendant dont font partie les Capitales. Nos contrats d'approvisionnement illimité montrent la confiance que nous avons dans notre produit », indique le directeur, dont l'entreprise emploie trois personnes à la fabrication et sept à la distribution.

Ses bâtons en bois suscitent la curiosité des joueurs des ligues majeures. Le Québécois Russell Martin, receveur étoile des Dodgers de Los Angeles, utilisera des bâtons B45 cette saison. « Ils représentent une excellente vitrine pour nos produits et nous aident à percer le marché amateur », précise Michel Laplante.

Un peu de flexibilité. Un entrepreneur doit savoir s'adapter, estime M. Laplante. Il doit revoir constamment son plan d'entreprise sans perdre de vue sa mission. Dans le cas de B45, c'était de fabriquer le meilleur bâton de baseball.

Le directeur général de B45 et vice-président des Capitales de Québec conseille également aux futurs entrepreneurs de garder leur sens critique. « C'est important de bien écouter son entourage et des spécialiste, mais il faut savoir garder le cap. »

CV

Nom : Michel Laplante

Âge : 38 ans

Fonction : Directeur général

B45, une entreprise de Québec fondée en 2002, fabrique des bâtons de baseball. Elle vise le marché haut de gamme nord-américain, estimé à 10 % du marché total, qui est de 7 millions de bâtons en 2008. Outre Michel Laplante, les actionnaires sont Bruno Del Degan, Bernard Masse, Richard Cloutier, Olivier Lépine et Keith Marino.

Et où serez-vous dans cinq ans ? « Je ne le sais pas, mais je veux développer une entreprise durable », dit Michel Laplante. Même s'il n'exclut pas la possibilité de recevoir une offre d'achat pour son entreprise à moyen terme, il croit fermement que B45 peut continuer de croître en assurant elle-même sa distribution.

AVIS DE NOMINATION



Manon Durivage, CA

Monsieur Jacques Filion, CA, associé directeur du bureau de Montréal de BDO Dunwoody, est heureux d'annoncer l'arrivée au sein du cabinet de madame Manon Durivage, CA à titre d'associée responsable du contrôle de la qualité.

Madame Durivage compte plus de 20 ans d'expérience en certification, elle mettra à contribution sa solide expérience des normes comptables et de la certification afin de toujours assurer un service de haute qualité.

BDO Dunwoody S.E.N.C.R.L./s.r.l. est le 6e cabinet de comptables agréés en importance au Canada avec 330 associés répartis dans 95 bureaux. Au niveau mondial, BDO International qui est formé d'un regroupement de cabinets indépendants provenant de 107 pays membres du réseau, est le cinquième cabinet avec des revenus d'exploitation de 4,7 milliards US$.

BDO Dunwoody S.E.N.C.R.L./s.r.l.
Comptables agréés et conseillers
www.bdo.ca

Jeudi 1er mai 2008
à Québec
(hôtel Plaza Québec)

4e COLLOQUE
PLEIN VENT SUR LES RÉGIONS !
L'Éolien et les autres énergies renouvelables

COLLOQUE SUR L'ÉNERGIE RENOUVELABLE !

DES MILLARDS DE DOLLARS EN INVESTISSEMENTS DANS LES RÉGIONS AU QUÉBEC.

La grande rencontre annuelle des principaux acteurs : le Gouvernement, Hydro-Québec, les entreprises et services, les régions y font le point et évaluent les perspectives dans l'éolien, l'hydraulique et la biomasse.

Membre de l'AQPER : **340 $,** à partir du 15 avril : 400$ (taxes comprises)
Nom membre : **400 $,** à partir du 15 avril : 450$ (taxes comprises)
Étudiant : **170 $** (taxes comprises)

INSCRIPTION : www.aqper.com
INFORMATION : 514-990-1218 poste 502

AQPER
Association québécoise de la production d'énergie renouvelable

Un abonnement à



2 ans seulement 79,95 $ + taxes

c'est aussi
Affaires Plus et les cahiers hors série



Économisez plus de 75 % sur le prix en kiosque

Abonnez-vous !
www.lesaffaires.com/abonnement
1 800 361-7215

Des traiteurs écolos, une bouchée à la fois

Solutions. Poussés par leurs clients, des traiteurs adoptent des gestes verts.

par Alexis Beauchamp > alexis.beauchamp@transcontinental.ca

Bien souvent, un repas préparé par un traiteur se termine dans une poubelle remplie de vaisselle en plastique, souvent recyclable mais rarement recyclée, et de nourriture délicieuse gaspillée à cause des portions démesurées.

À la fois pour se donner bonne conscience et pour répondre aux nouvelles exigences de leurs clients, les traiteurs québécois accentuent leurs efforts pour préserver l'environnement.

Denise Cornellier, qui dirige un service de traiteur depuis plus de 25 ans, a remarqué l'évolution des mentalités dans ce domaine au cours de la dernière année. « Ma clientèle n'est pas écolo, mais comme beaucoup de gens, elle est de plus en plus consciente de l'impact environnemental de ses habitudes au quotidien », explique-t-elle.

Les entreprises, qui représentent la majeure partie du chiffre d'affaires de M^me^ Cornellier, réclament plus de produits biologiques, qui sont par conséquent plus souvent au menu. « Tout n'est pas biologique cependant, parce que l'approvisionnement est plus difficile et tout le monde n'accepte pas le surcoût », nuance une des pionnières des traiteurs haut de gamme au Québec.

M^me^ Cornellier a intégré d'autres comportements *verts* à ses pratiques professionnelles : elle s'efforce de calibrer les portions pour éviter le gaspillage et elle favorise les produits de saison et locaux.

« Le biologique, c'est important, mais il faut aussi tenir compte de la traçabilité. J'aime connaître la provenance des produits et les pratiques des producteurs », indique-t-elle.

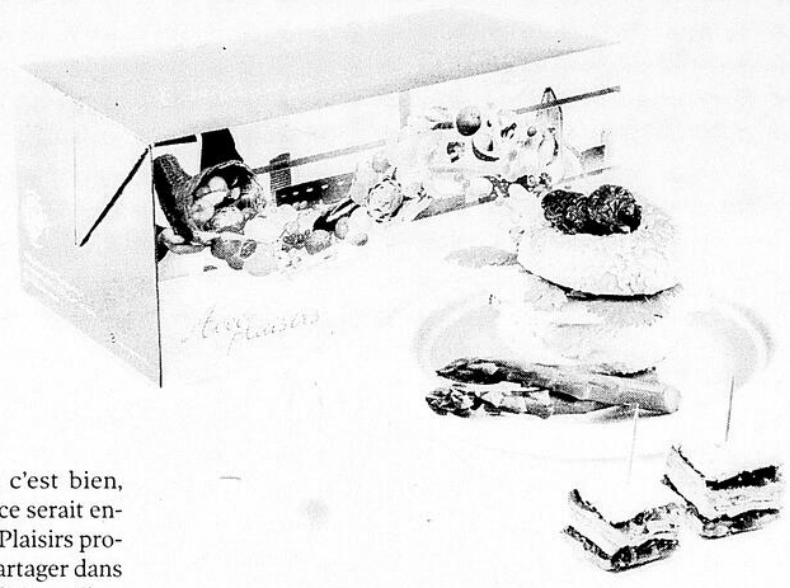
Solution technologique

D'autres traiteurs misent sur la technologie pour *verdir* leur offre. David Carrier, directeur général du traiteur montréalais Avec Plaisirs, propose depuis peu une boîte à lunch biodégradable à 100 %, qu'il présente comme « une première au Québec ».

Biodégradable, c'est bien, mais réutilisable, ce serait encore mieux. Avec Plaisirs propose des mets à partager dans de la vaisselle traditionnelle.

Mais cela ne convient pas à tous ses clients. « Plusieurs entreprises préfèrent les portions individuelles, parce qu'elles les trouvent plus simples à gérer, affirme M. Carrier. C'est pourquoi on offre, depuis janvier, des contenants individuels et des ustensiles entièrement compostables ».

Nova Envirocom, de Sherbrooke, fabrique ces ustensiles et ces contenants à partir d'amidon de maïs et de pomme de terre.



Pour les portions individuelles, le traiteur Avec Plaisirs propose des contenants et des ustensiles entièrement compostables.

L'accueil est excellent, affirme David Carrier : « Nous avons de nouveaux clients que nous n'aurions jamais eus sans notre boîte à lunch écologique. »

Avec Plaisirs tente d'implanter une nouvelle action environnementale chaque année. En 2007, le traiteur a ainsi composté environ 35 tonnes de matières organiques issues de ses cuisines.

S'il se dit sensible à l'environnement, David Carrier ne croit pas que son entreprise pourra se démarquer longtemps de cette manière.

« Nous sommes dans une période de transition. Bientôt, tout le monde aura adopté ce genre de comportements, et ce seront plutôt les récalcitrants qui seront minoritaires », conclut-il.

Certaines personnes sont intimidées quand il est question d'argent… Pourtant, votre patrimoine financier est aussi important, sinon plus, que tous les biens que vous vous procurez.

N'ayez pas peur de parler d'argent… surtout quand c'est **le vôtre.**

Ce n'est pas parce que c'est de l'argent qu'il ne faut pas en parler ni prendre son temps; au contraire, il faut poser des questions et exiger des réponses. Les conseillers en finances personnelles compétents vous parlent d'argent et ils sont sérieux quand ils le font. S'ils manquent à leurs devoirs, ils peuvent perdre leur droit de pratique. La Chambre de la sécurité financière assure l'encadrement des actes que posent 31 000 professionnels dans six disciplines : le courtage en épargne collective, la planification financière, l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes, le courtage en plans de bourses d'études et le courtage en contrats d'investissement. Nos membres détiennent obligatoirement un certificat émis par l'Autorité des marchés financiers.

Parce que la compétence,
c'est votre meilleure protection.

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

1 800 361-9989 www.chambresf.com

Diversifier votre production ? Le contexte n'a jamais été aussi bon. Si seulement vous aviez l'argent...

Quand est-ce qu'on se rencontre ?



Depuis 25 ans, le Fonds crée de la richesse. L'an dernier seulement, on a investi plus de 668 millions de dollars au bénéfice des entreprises du Québec, participant ainsi à la croissance et à la création d'emplois de qualité. Si vous avez des projets de développement pour votre entreprise, on devrait se parler.

Gaétan Morin
Premier vice-président
aux investissements

FONDS
de solidarité FTQ

25 ans innover croître enrichir

www.fondsftq.com

On investit. On s'investit.

stratégies

Christian Lacasse, de l'UPA : « Nous ne nous diviserons pas » p. 30

La valeur des meilleurs immeubles continue d'augmenter p. 32

Pourquoi il faut freiner les bourreaux de travail p. 35





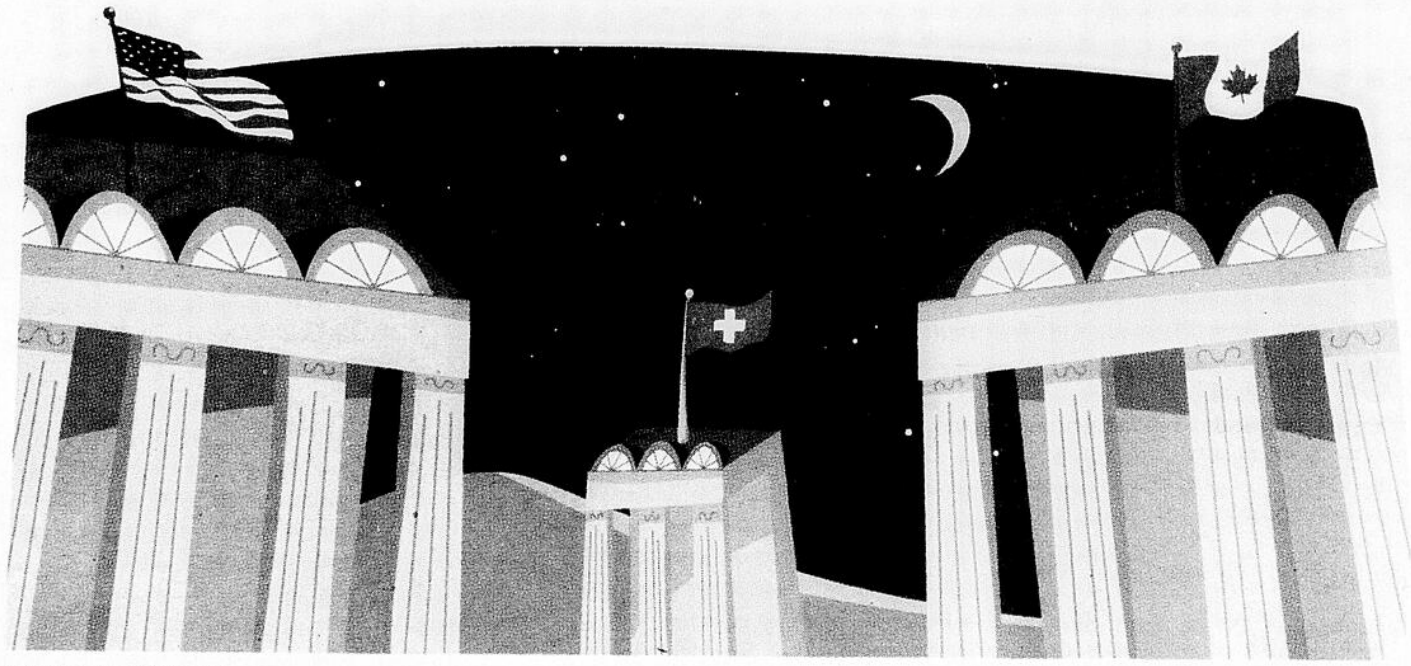
[Photo : Gilles Delisle]

La citation

« Nos caisses ont un modèle unique, qu'aucun de nos concurrents n'a vraiment sur le marché canadien, et c'est un modèle largement éprouvé. Alors, on a là une formule qui nous distingue et qui mérite d'être poussée plus loin [au Canada]. »
– Monique Leroux, lors d'une conférence de presse tenue à la suite de sa première allocution comme présidente et chef de la direction du Mouvement Desjardins, le 29 mars

L'outil

Le scandale Enron expliqué
Le documentaire *Enron : derrière l'incroyable scandale* retrace la chute de l'entreprise américaine dont les multiples manœuvres frauduleuses et l'immoralité ont scandalisé le monde financier. Version française de *The Smartest Guys in the Room*, ce film sera diffusé pour la première fois en français sur Canal D le 6 avril à 19 h. Basé sur l'enquête et le livre de deux journalistes du magazine *Fortune*, ce film troublant a été sélectionné pour l'Oscar du meilleur documentaire en 2006.



[michoillustrations.com]

Indépendantes malgré tout

Places boursières. Hors de la fusion, point de salut ? Pas si sûr...

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Malgré la tendance mondiale de consolidation, plusieurs Bourses décident de demeurer indépendantes, comme la Tel Aviv Stock Exchange (TASE), en Israël, et la Swiss Exchange (SWX), en Suisse.

On le sait, le courant majoritaire de l'industrie boursière, qui consiste à fusionner, s'est illustré quand la Bourse de Montréal, spécialisée dans les produits dérivés, a été achetée en décembre 2007 par la Bourse de Toronto.

La Bourse de Montréal et plusieurs observateurs qualifient cette transaction d'inévitable dans le contexte actuel. Or, même s'il est vrai que le nombre de Bourses indépendantes diminue, les cas de TASE et de SWX montrent qu'une autre stratégie est possible.

Mais ce n'est pas facile, reconnaît Joshua Slive, professeur de finance à HEC Montréal : « Pour réussir, une Bourse indépendante doit être spécialisée ou avoir beaucoup d'expertise. »

TASE a dû se trouver une niche – notamment dans les hautes technologies – pour rester compétitive face aux géants boursiers qui offrent beaucoup de liquidités, le nerf de la guerre entre places boursières. Malgré sa petite taille, la bourse israélienne compte 49 entreprises à la fois inscrites au Nasdaq et à sa propre cote.

Pour sa part, le SWX a cofondé, avec Deutsche Börse AG, une importante Bourse de produits dérivés baptisée Eurex. En décembre 2007, Eurex a acheté l'International Securities Exchange (ISE), une Bourse électronique américaine qui cote des actions et des options.

Preuve qu'on peut croître tout en restant indépendante.



Profitez de tous les avantages que vous offre votre abonnement au journal Les Affaires !

En plus d'un rabais de 75 % sur le prix en kiosque, **vous bénéficiez du programme exclusif de La carte Réseau Les Affaires :** accumulez des dollars chez plus de 30 partenaires et utilisez-les en tout temps pour réaliser des économies.

Alors inscrivez-vous dès maintenant sur le site www.cartelesaffaires.com

Les pays se vendent comme un produit

Marketing. Dans les médias économiques, les États s'annoncent à grands frais pour séduire les investisseurs. Sans toujours respecter les règles de base.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Ils rivalisent d'audace. Certains offrent presque la lune pour séduire les investisseurs. Les entreprises ? Non. Plutôt les pays, provinces, villes et autres régions administratives de ce monde qui engloutissent des fortunes en publicité pour attirer les investisseurs internationaux. Certains d'entre eux mettent le paquet pour convaincre les Microsoft ou les Toyota de ce monde de déménager leurs pénates chez eux.

À l'instar des entreprises, ces pays ou ces régions ont des produits à vendre : leur main-d'œuvre, leurs richesses naturelles, leur situation géographique ou leur fiscalité à tout casser. Et tout comme certains détaillants connaissent la fortune avec une campagne publicitaire bien ficelée, des pays comme l'Irlande réussissent en une décennie à troquer leur image misérabiliste pour une brillante prospérité.



Ces temps-ci, les lecteurs du magazine britannique *The Economist* ne peuvent pas manquer la publicité de la Macédoine, un petit pays européen peu connu érigé sur les ruines de l'ancienne Yougoslavie, dans la péninsule des Balkans : une pleine page dans laquelle l'agence Invest Macedonia offre entre autres un congé de taxe pendant 10 ans pour les entreprises qui s'implantent dans ses zones franches ou ses parcs technologiques. Et bien sûr, la petite république se vante d'être située au « cœur de l'Europe » – comme la plupart des pays de ce continent !

Mais attention, disent les spécialistes en marketing, on ne peut pas « vendre » n'importe comment un État : tout comme pour un produit ou un service, il y a des règles de base à respecter et des pièges à éviter. Et au chapitre de l'orthodoxie marketing, la Macédoine n'obtient pas la note de passage.

La Macédoine recalée

« Si cette publicité n'était pas publiée dans un magazine sérieux comme *The Economist*, je serais craintif », confie Yves Gougoux, président du conseil et de chef de la direction de Publicis Canada, propriété de la française Publicis Groupe.

Le publicitaire va même jusqu'à dire que, s'il était un investisseur, il aurait « peur » de transférer des activités industrielles dans ce pays.

Selon lui, la publicité de la Macédoine « manque cruellement » de mise en contexte quant à la culture du pays et au niveau d'éducation de ses travailleurs, dont le salaire moyen s'élève à 370 euros par mois, soit 600 dollars. L'agence macédonienne ne fait qu'indiquer que sa main-d'œuvre est « abondante et compétitive ».

Yves Gougoux déplore aussi la présentation du volet fiscal de la publicité : « Trop, c'est comme pas assez », dit-il du document qui, selon lui, ressemble à une esquisse de projet présentée dans une réunion d'entreprise.

Valérie Sapin, directrice générale et vice-présidente de Nucleus, une division du groupe Cossette Communication, est plus clémente. « Ils ont réussi si leur stratégie est de dire : venez vous installer chez nous, on offre des avantages fiscaux. »

Cependant, elle juge l'œuvre incomplète. « Ce n'est pas très inspirant », dit-elle, déplorant que la publicité n'informe pas ceux qui iront s'installer dans le pays.

Même critique du côté de Harold J. Simpkins, directeur des études du programme de marketing de l'École de gestion John-Molson de l'Université Concordia. « Si l'objectif de la publicité est d'inciter les gens à contacter la Macédoine pour avoir plus d'information, ce n'est pas très professionnel. »

Selon lui, le grand absent, c'est le facteur humain. « Pour attirer, il faut un visage. Dans ce cas, il manque une photographie, une signature », souligne l'expert.

L'Irlande s'en tire bien, mais aurait pu faire mieux

La publicité de l'Irlande, publiée dans le mensuel américain *Harvard Business Review*, tranche avec celle de la Macédoine. Sans chiffre ni statistique, elle se limite à vanter l'esprit créatif des Irlandais, illustré par un portrait de W.B. Yeats, grand poète irlandais et prix Nobel de littérature.

Malgré tout, Yves Gougoux se dit déçu par l'exercice. À ses yeux, l'organisme Inward Investment Agency aurait dû souligner le fantastique développement économique du pays depuis un quart de siècle. « L'Irlande a une *success story*, mais ils n'en parlent même pas ! »

Il déplore aussi la présentation de la publicité. « Le lecteur de la *Harvard Business Review* est très huppé. Or, la mise en page est ordinaire », dit-il, précisant que le message de l'Irlande aurait également pu être moins « verbeux ».

Valérie Sapin estime aussi que la publicité ▶

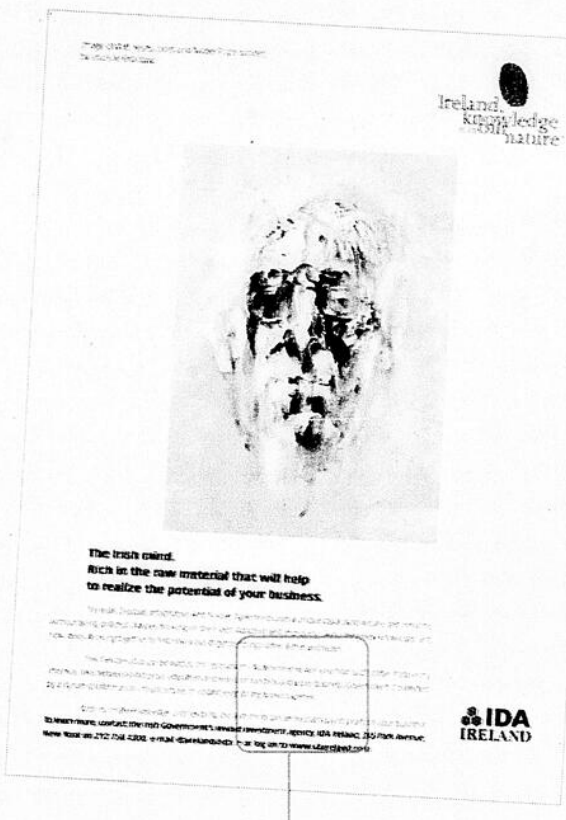
L'ABC de la pub dans l'univers du « *location branding* »

Voici quelques règles à suivre pour « vendre un pays », une région, un parc industriel. Elles ressemblent beaucoup aux stratégies d'une entreprise en quête de cerveaux allumés ou de nouveaux investisseurs. Marketing, quand tu nous tiens...

1. Contextualisez la situation économique du pays ou de la région;
2. Pas d'excès : la modération fiscale a bien meilleur goût;
3. Parlez de vos *success stories*;
4. N'oubliez pas le facteur humain : vous vous adressez avant tout à des personnes;
5. Allez droit au but;
6. Expliquez clairement l'avantage de s'implanter chez vous;
7. Nommez les personnes à joindre.



La Macédoine insiste longuement sur les avantages économiques qu'offrent ses zones franches.



Situer les centres d'investissement est une bonne idée. Parler de la vie dans le pays aurait été encore mieux.

L'Irlande fait valoir son potentiel créatif et sa capacité d'innover.

Investissement Québec mise sur la publicité sectorielle

Image de marque. L'agence met en valeur les grappes industrielles du Québec dans les médias spécialisés.

Fini les publicités vantant les atouts du Québec dans *BusinessWeek* ou le *Financial Times*: depuis quelques années, Investissement Québec (IQ) ne fait la promotion que des principales grappes industrielles de la province dans des publications économiques très spécialisées, comme *Aviation Week*.

« On ne court pas plusieurs lièvres en même temps », dit la porte-parole, Josée Béland, pour illustrer pourquoi l'agence gouvernementale préfère concentrer ses énergies sur les principales forces du Québec.

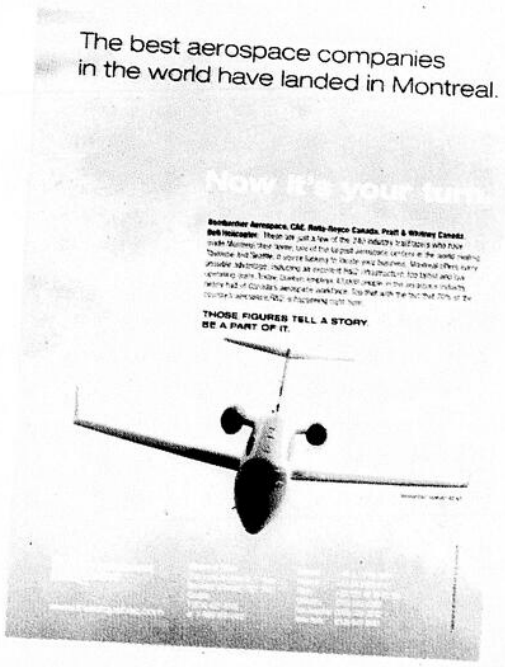
Ainsi, IQ fait systématiquement la promotion de trois importants pôles économiques québécois : l'aéronautique, le multimédia et les sciences de la vie.

Beaucoup d'agences d'investissement font encore la promotion de l'ensemble de leur marché national. Mais ces campagnes finissent par se ressembler un peu, estime Josée Béland. « Tout le monde a les mêmes arguments ! »

Ainsi, les pays vantent leur main-d'œuvre, leur fiscalité compétitive, la proximité des grands marchés (Union européenne, ALENA, etc.), et l'accès à plusieurs moyens de transport (chemin de fer, aéroport, ports, etc.).

La stratégie d'IQ d'annoncer dans les médias spécialisés s'explique aussi par la forte appréciation du huard par rapport au dollar américain. « Acheter de la publicité dans les grands médias est devenu hors de prix », précise Josée Béland.

Mais la publicité n'est pas tout. Pour gagner en visibilité, l'agence s'active sur le terrain. Elle participe et s'associe à de grandes foires commerciales, comme le Salon aéronautique du Bourget, en France, ou BIO, la grand-messe des biotechnologies aux États-Unis. F.N.



Investissement Québec préfère mousser des grappes industrielles plutôt que l'économie de la province dans son ensemble.

irlandaise répond davantage aux critères de la communication moderne, par comparaison à celle de la Macédoine, plutôt « vieille école », selon elle.

« La communication de l'Irlande a un ton beaucoup plus inspirant sur les plans de l'image, du texte et du style », dit la publicitaire. De plus, elle évoque les forces de ses ressources humaines, ainsi que l'orientation « pro-entreprise » du gouvernement, souligne Valérie Sapin.

Selon elle, cette stratégie de communication comprend les deux éléments clés recherchés par les investisseurs : des aspects très pragmatiques (bonnes infrastructures, soutien gouvernemental, etc.) et des travailleurs talentueux, déjà présents ou qui pourront être attirés.

« C'est nettement mieux que la Macédoine », juge Harold Simpkins. Selon lui, la force de la publicité irlandaise réside dans le fait qu'elle souligne que le pays est une économie du savoir, en plus d'indiquer pourquoi les investisseurs devraient s'y intéresser. « Le seul argument que fait valoir la Macédoine, c'est le prix », déplore-t-il.

Le Québec passe le test, mais peut encore s'améliorer

Quant à la publicité d'Investissement Québec (IQ), elle ne vante pas l'ensemble du Québec, mais seulement son industrie aéronautique. Selon Valérie Sapin, elle répond aux critères de base pour tenter de convaincre des investisseurs. « La communication met de l'avant la masse critique d'entreprises en aéronautique et de grands noms reconnus dans le monde entier, comme Bombardier ou CAE. »

Publiée dans des médias spécialisés comme le magazine américain *Aviation Week*, la publicité d'IQ fait également le lien avec Montréal, un élément important, selon la publicitaire. « Ça permet de bénéficier de la reconnaissance et de l'attrait d'une ville comme Montréal auprès des cibles visées, que ce soit des investisseurs internationaux ou des travailleurs expérimentés », dit Valérie Sapin.

Pour Harold Simpkins, cette publicité fait une « *bonne job* » car elle indique clairement pourquoi des entreprises de l'industrie aéronautique devraient s'implanter à Montréal. Au lieu de mettre l'accent sur les coûts de production, elle suscite l'intérêt des lecteurs et établit la crédibilité de l'industrie québécoise.

À l'instar de Mme Sapin, il estime qu'il est habile de miser sur la présence de gros acteurs du secteur au Québec (Pratt & Whitney, Bell Helicopter, Bombardier et Rolls-Royce).

La publicité souligne la présence de centres de R-D et d'une main-d'œuvre qualifiée. Elle énumère les villes phares de l'industrie, dont Seattle et Toulouse, et intègre Montréal dans ce club très sélect.

Harold Simpkins estime toutefois que la publicité pourrait davantage inciter les investisseurs à visiter le site Web d'IQ ou à contacter un de ses représentants. « J'aurais ajouté le nom des personnes à joindre à la liste des bureaux de l'agence québécoise cités dans la publicité. »

Car il est toujours bien utile, avant de dépenser tant d'argent en publicité, de s'assurer qu'il y a quelqu'un pour répondre aux demandes d'information. Le courriel envoyé par le journal *Les Affaires* à Invest Macedonia est resté sans réponse...

La Macédoine tente d'imiter l'Irlande

Analyse. Le niveau de vie des Macédoniens est encore loin de la moyenne européenne.

Si la publicité de la Macédoine fait sourire par son aspect simple et son discours fiscal racoleur, il faut comprendre d'où viennent les quelque deux millions de Macédoniens.

Avant d'obtenir son indépendance, en 1991, la Macédoine était la république la moins développée de Yougoslavie.

Aujourd'hui, si l'économie de la Macédoine reprend du poil de la bête, le niveau de vie de ses habitants est encore loin derrière celui de la majorité des citoyens de l'Union européenne. Le PIB par habitant corrigé en fonction du pouvoir d'achat est de 8 400 $ US en Macédoine, et de 32 900 $ US en moyenne dans les 27 pays de l'Union européenne (38 200 $ US au Canada).

C'est pourquoi la Macédoine ne fait pas dans la dentelle pour séduire les aux investisseurs étrangers : elle veut combler son retard économique au plus vite. À ce chapitre, l'Irlande peut fournir une source d'inspiration.

Les publicités récentes du tigre celtique sont douces et stylisées, mais ça n'a pas toujours été le cas. À la fin des années 80, quand le pays a réformé son économie, il a fait connaître la bonne nouvelle aux investisseurs en passant de la publicité dans les grands médias internationaux.

Et tout comme la Macédoine aujourd'hui, ces communications mettaient l'accent sur la fiscalité ultracompétitive de l'Irlande.

Pour stimuler l'économie moribonde du pays, le gouvernement irlandais avait réduit de manière draconienne la charge fiscale des entreprises et des particuliers.

Cet environnement d'affaires, conjugué à la construction d'infrastructures de qualité grâce à la péréquation de l'Union européenne, a incité des multinationales à s'implanter dans le pays.

Par un heureux effet boule de neige, l'ensemble de l'économie a été stimulé. La croissance a explosé, beaucoup d'emplois ont été créés, et les Irlandais ont vu leur niveau de vie augmenter de manière fulgurante pour dépasser celui de la plupart des autres Européens. F.N.

« Nous n'accepterons pas de nous diviser »

Christian Lacasse. L'UPA est prête à une certaine ouverture, à condition que ce soit dans le cadre de son système collectif.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

Christian Lacasse n'était à la tête de l'Union des producteurs agricoles (UPA) que depuis quelques semaines lorsque la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, la commission Pronovost, a tiré à boulets rouges sur le monopole du syndicat de l'agriculture.

À ses yeux, ce débat inutile détourne l'attention des enjeux de compétitivité et de rentabilité de l'agriculture d'ici. « Avant tout, nos agriculteurs ont besoin d'un signal positif, d'une lueur d'espoir pour un meilleur avenir », affirme ce producteur laitier de Saint-Vallier. Selon lui, un tel avenir nécessite une union forte et la gestion collective de la mise en marché.

Cependant, Christian Lacasse admet que le statu quo n'est plus soutenable. « Si nous voulons rester compétitifs, si nous voulons conserver nos parts de marché, il faut trouver des solutions d'avenir et se rapprocher des transformateurs et des consommateurs. »

Journal *Les Affaires* – Les propos de la commission Pronovost sur le monopole de l'UPA vous ont-ils surpris ?

Christian Lacasse – Oui. On ne comprend pas cette recommandation qui propose de diviser les agriculteurs. Si nous voulons exercer une influence, il faut se regrouper et être capables d'interpeller le gouvernement sur les moyens à mettre en œuvre pour avoir une agriculture moderne, compétitive, prospère et qui répond aux besoins des consommateurs. Sur ce point, la commission Pronovost a fait une mauvaise lecture.

JLA – La commission Pronovost propose un modèle d'agriculture professionnelle, entrepreneuriale, plurielle, multifonctionnelle et durable. Y adhérez-vous ?

C.L. – Plusieurs de ces valeurs sont déjà présentes dans le modèle d'entreprise que nous souhaitons : nous avons une agriculture professionnelle et qui répond à des objectifs de développement durable. Elle est aussi plurielle par la diversité de ses productions : le veau de lait et de grain et l'agneau, par exemple, sont des productions lancées ces dernières années; nous ne produisons pas que des carottes, des bovins ou des porcs. Mais il faudrait aussi parler de rentabilité.

JLA – On pourrait aussi parler d'une agriculture endettée et assistée ?

C.L. – L'endettement vient du fait qu'en agriculture, il faut investir quatre ou cinq fois plus de capital que dans le secteur manufacturier pour obtenir un dollar de revenu. Tous les pays subventionnent leur agriculture.

JLA – La souveraineté alimentaire que vous prônez est-elle une forme de gestion de l'offre ?

C.L. – Pendant les négociations de l'Organisation mondiale du commerce, nous avons constaté que lorsque les pays négocient l'élimination des entraves commerciales et des subventions agricoles, ils cèdent une partie du pouvoir d'intervenir chez eux pour réaliser le plein potentiel de leur agriculture.

Or, la souveraineté alimentaire tient à la capacité d'une société d'agir pour développer son agriculture et nourrir sa population. Il ne s'agit pas d'une complète autosuffisance : nous sommes conscients qu'il y aura toujours une certaine proportion de la consommation qui sera satisfaite par l'importation.

JLA – Mais implique-t-elle une protection du marché national et un contingentement de la production locale ?

C.L. – La protection est pour nous une question de cohérence. Si nous convenons de normes de production, de respect de l'environnement et de salubrité parmi les plus exigeantes au monde, alors les produits qui entrent dans nos marchés doivent répondre aux mêmes exigences; sinon, la concurrence est déloyale. L'agriculture québécoise comble de 50 à 60 % des besoins de consommation de notre population. Pourquoi ne pas passer à 65 ou 70 % ? Si on utilisait le plein potentiel de l'agriculture, on pourrait augmenter la consommation des produits d'ici. Et si, en plus, on en transforme plus ici, on obtiendra plus de valeur et d'emplois. C'est un projet de société intéressant.

JLA – L'UPA semble avoir des difficultés à s'adapter rapidement à des initiatives nouvelles, comme la fabrication de produits différenciés, dits de spécialité.

C.L. – Vous touchez quelque chose. Nous sommes capables d'ouverture et je citerai le lait : nous avons développé de nombreux fromages de spécialité. C'est une réussite, quand on pense que nous sommes partis de presque rien. Cela s'est fait dans le cadre d'un système de gestion de l'offre et de mise en marché collective. Il est faux de dire que ce système empêche le développement des produits sur le marché. Mais le fait-on suffisamment ? Certes, il importe de suivre les tendances de consommation, mais j'y mets un bémol important. La commission Pronovost commet une erreur lorsqu'elle laisse entendre qu'on sauvera l'agriculture avec des produits différenciés. Le marché évolue autrement, même en Europe, où les produits différenciés ne représentent que de 10 à 15 % de la consommation. Ici, en Amérique du Nord, la tendance est la même.

JLA – Le lait est un produit courant et pourtant, son prix augmente tous les ans en janvier. Votre système de gestion collective vous rend-il insensible aux consommateurs ?

C.L. – Nous sommes les victimes de la transparence du système. Dans d'autres domaines, il n'y a pas de rencontre annuelle pour annoncer une augmentation de prix et cela ne fait pas la manchette. Nous avons un système où les prix sont réglementés par la Commission canadienne du lait et par la Régie des marchés agricoles et alimentaires. Nos producteurs sont regroupés pour exercer un pouvoir de négociation sur les prix, mais ils ne sont pas seuls à en décider. L'office de mise en marché fait sa preuve auprès de la Régie, laquelle tient des audiences publiques et entend d'autres intervenants.

JLA – Laurent Lessard a demandé aux offices, qui relèvent de vos fédérations, de lui faire des propositions au sujet des produits différenciés et des circuits parallèles de commercialisation. Quelle sera votre approche ?

C.L. – Il a mis au défi les offices de s'ouvrir aux productions nouvelles. Je suis convaincu que nous pouvons y parvenir dans le cadre de nos conventions de mise en marché. Les offices devront s'ouvrir, à condition que cette évolution se fasse dans le cadre de nos systèmes collectifs, parce que c'est ainsi que nos producteurs veulent travailler. Nous n'accepterons pas de nous diviser sous prétexte de répondre à la demande de produits différenciés. ■

(CV)

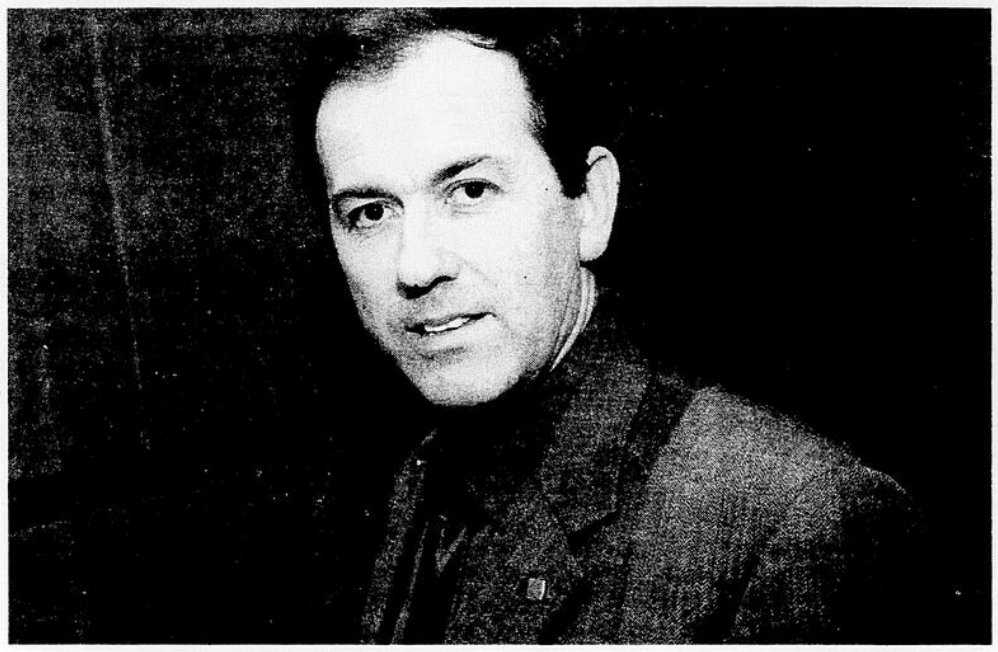
Nom : Christian Lacasse

Âge : 48 ans

Fonction : Président général de l'Union des producteurs agricoles

Entreprise : Ferme Christian Lacasse, à Saint-Vallier de Bellechasse

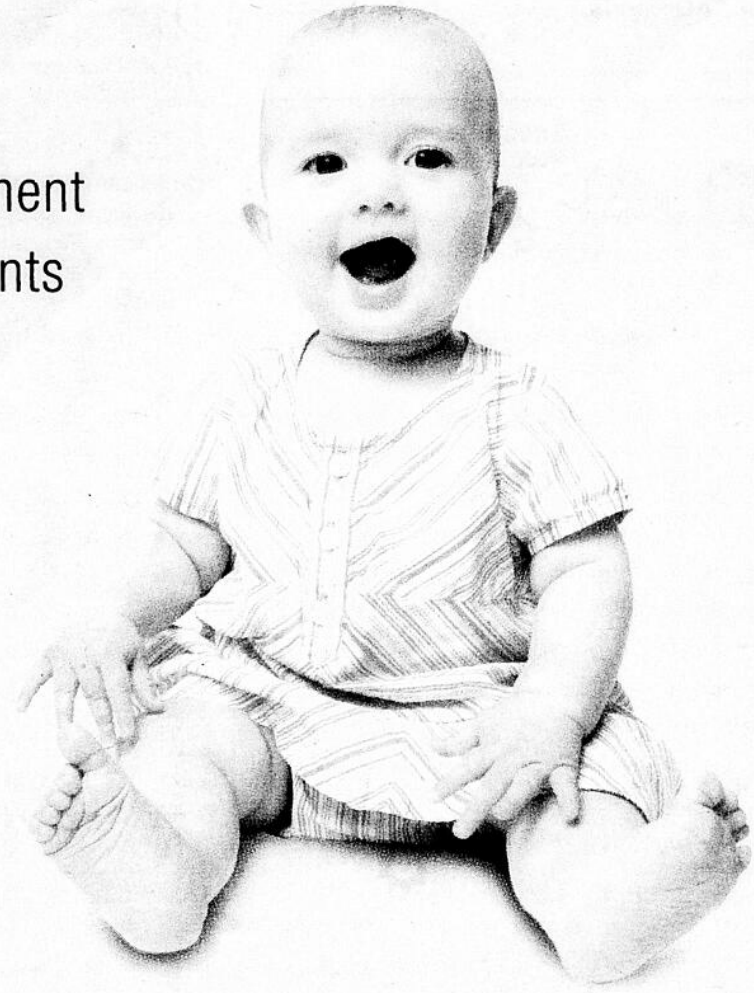
Depuis 1979, il a été élu à plusieurs postes au sein de l'UPA. Il avait été candidat à la présidence en 2005. La ferme qu'il exploite avec sa conjointe, Sylvie Gendron, a reçu le prix de La Coop fédérée en agroenvironnement et plusieurs médailles d'excellence du Mérite agricole.



« Nos agriculteurs veulent vivre de leur production, pas de subventions », soutient Lacasse Christian, producteur agricole et président général de l'UPA. [Photo: Gilles Delisle]

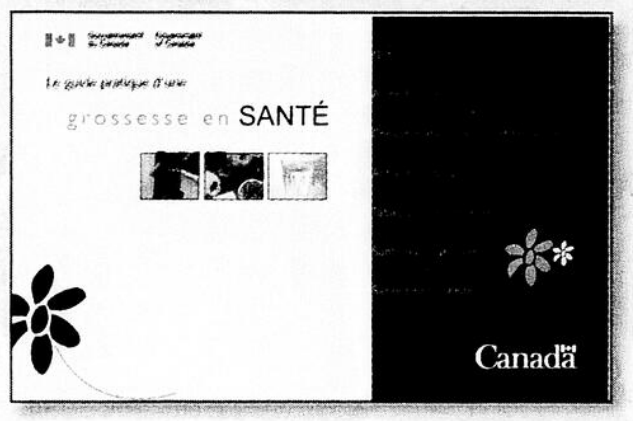


Une **grossesse en santé** est à portée de main.



Vous avez ce qu'il vous faut pour vivre votre grossesse en santé. Particulièrement quand vous consultez les renseignements les plus simples et les plus récents dans **Le guide pratique d'une grossesse en santé.**

Procurez-vous votre guide GRATUIT aujourd'hui!



Visitez canadiensensante.ca/grossesse
Appelez 1 800 O-Canada

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Canada

La valeur des meilleurs immeubles continue d'augmenter

Crise du crédit. Les investisseurs se rabattent sur les valeurs sûres des centres-villes et sur les marchés de banlieue.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

La Société immobilière du Québec vient de vendre l'immeuble Place Québec, sur la colline parlementaire de la capitale nationale, pour la somme de 45 millions de dollars. En 2000, la société d'État l'avait payé moins de 14 millions.

« Pour les grands immeubles qui sont sur le marché, je vois encore des prix de fous », corrobore Me Pierre-Denis Leroux, associé et responsable du groupe de droit immobilier et de planification au cabinet McCarthy Tétrault, sans toutefois préciser quelles sont ces propriétés.

Parmi les édifices sur le marché, on trouve la tour CIBC et la gare Windsor, au centre-ville de Montréal, et l'immeuble de bureaux J.-A.-Tardif, à Québec.

Le plus important propriétaire d'immeubles commerciaux au Québec, le Fonds de placement immobilier Cominar, s'est intéressée au 500, René-Lévesque, à Montréal. Mais le FPI a vite déchanté. « On s'est efforcé d'acquérir l'immeuble, mais des offres concurrentes descendaient à 5 ou 5,25 % du taux global d'actualisation », dit Michel Dallaire, président et chef de la direction de Cominar.

Le taux global d'actualisation, ou *cap rate*, est le rendement obtenu sur un immeuble. Il s'agit du rapport des revenus de location moins les dépenses d'exploitation divisé par le prix d'achat de l'immeuble.

Comme un rendement sur une obligation, le taux de rendement d'un immeuble varie inversement à son prix. À revenus nets constants, plus le rendement est faible, plus le prix de vente de l'immeuble est élevé.

« Les investisseurs se tournent vers les valeurs sûres, comme les tours de bureaux A dans les centres-villes. »

– Michel Léonard, de BTB

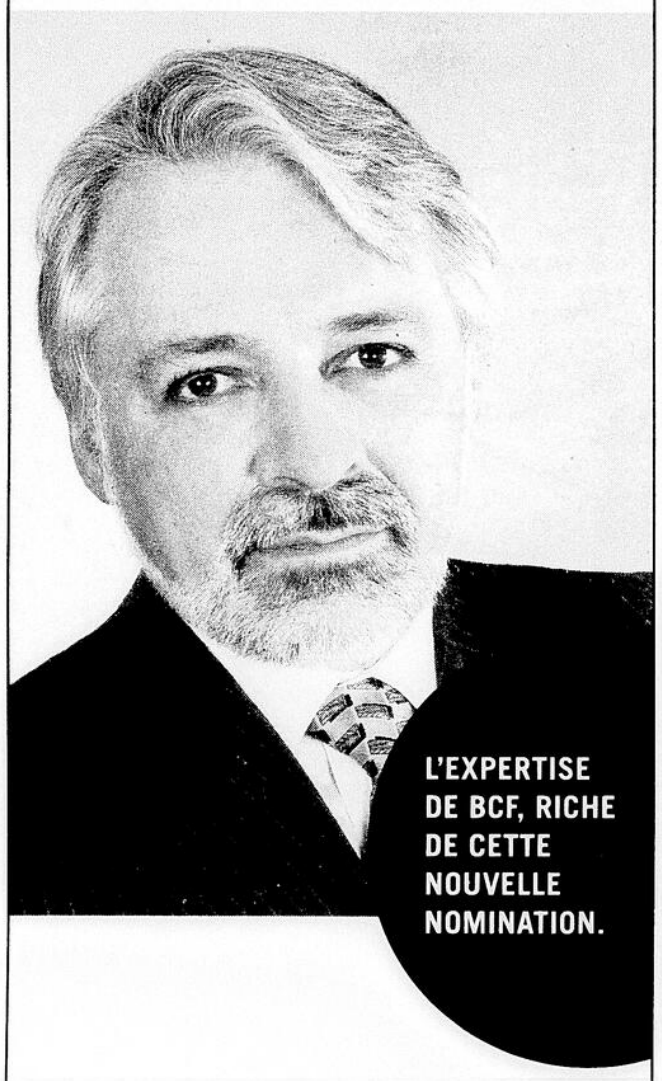
Au début des années 2000, le taux demandé par les investisseurs pour une tour de bureaux au centre-ville de Montréal dépassait 10 %. Encore récemment, un taux inférieur à 7 % était considéré comme faible. Imaginez à 5,25 % ! Un tel taux signale un prix de vente très élevé.

Valeur refuge

Pourtant, en raison de la crise du crédit qui touche le secteur immobilier, la logique voudrait que les prix baissent et que les rendements exigés grimpent.

« C'est parce que les investisseurs se tournent vers les valeurs sûres, comme les tours de bureaux A dans les centres-villes », explique Michel Léonard, président et chef de la direction de BTB, un FPI spécialisé dans la détention d'immeubles de banlieue.

BCF AVOCATS AGENTS DE BREVETS ET MARQUES



L'EXPERTISE DE BCF, RICHE DE CETTE NOUVELLE NOMINATION.

BCF annonce l'arrivée de **Guy Charette** à titre d'associé au sein de l'équipe des valeurs mobilières.

Guy possède plus de 25 ans d'expérience en valeurs mobilières et en fusions et acquisitions. Sa clientèle se compose de courtiers en valeurs mobilières, de PME et de grandes entreprises œuvrant dans divers secteurs d'activité économique, tant sur le plan national qu'international.

Il se spécialise dans l'élaboration de transactions et la création et exécution de structures financières principalement destinées aux marchés publics.

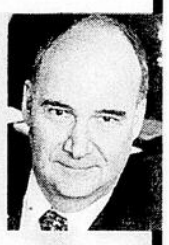
BCF.CA

...et tout devient possible.

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

@dilex
Le Maître du droit des affaires
www.edilex.com

Séminaires en gestion juridique d'entreprise
Le carrefour des gens d'affaires et des juristes



En partenariat avec : ADMA, Barreau du Québec, Chambre des notaires du Québec, BDC, Société québécoise d'information juridique, CA Comptables agréés du Québec

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

Recherche, développement et transferts de technologies : ce qu'il faut savoir sur le plan juridique pour protéger et rentabiliser l'innovation
17 et 18 avril 2008 - 9 h à 17 h
Me Christian Bolduc, spécialiste en propriété intellectuelle.



Processus d'affaires et veille juridique : comment gérer les risques juridiques se rapportant à la création et l'exploitation d'une entreprise
1er et 2 mai 2008 - 9 h à 17 h
Me Gilles Thibault.

Transactions d'achat / vente d'entreprise : recettes gagnantes et boîte à outils
14 et 15 mai 2008 - 9 h à 17 h
Me Gilles Thibault.
Me Lyne St-Laurent, spécialiste en planification fiscale des actionnaires/dirigeants d'entreprises.



Conventions entre actionnaires : aspects fondamentaux
29 et 30 mai 2008 - 9 h à 17 h
Me Gilles Thibault.
Me Guy Matte, spécialiste en litige fiscal et la planification fiscale et financière.



450 682-5645 (2233) **Venez télécharger la brochure : www.hec.ca/cadresetdirigeants**

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

« Nous sommes plus à l'aise de négocier avec nos propriétaires de banlieue, parce que moins de gens jouent dans le marché », ajoute-t-il.

En banlieue, place aux aubaines

« En banlieue et dans les marchés secondaires, les taux de rendement exigés se situent autour de 8,5 à 9 % », a précisé Michel Dallaire aux analystes financiers lors du dévoilement des résultats du quatrième trimestre de Cominar.

Les bonnes affaires, c'est donc en banlieue qu'on les trouve, là où les vendeurs se montrent moins gourmands depuis août dernier.

Cela dit, seuls les acheteurs qui disposent de liquidités profiteront de ces aubaines. Ceux qui doivent faire un détour par les marchés financiers avant de passer chez le notaire risquent de faire chou blanc.

Cominar a les outils financiers nécessaires. La fiducie dispose d'une marge de crédit de 180 millions de dollars, dont seulement 35 millions étaient utilisés au 31 décembre 2007. « Nous comptons augmenter notre marge à 210 millions », dit M. Dallaire.

Cominar a aussi le loisir de contracter des hypothèques sur ses immeubles encore libres de dettes, ou d'émettre des débentures ou des parts de fiducie, bien que le marché actuel s'y prête mal.

BTB, qui est une entreprise émergente, a moins de moyens à sa disposition. Cela pourrait lui jouer des tours.

Pour pouvoir conclure les transactions qu'elle envisage en 2008, BTB devra augmenter ses capitaux propres de 30 millions de dollars avant la fin de l'année, bien qu'elle vienne déjà d'émettre pour 13 millions de dollars de débentures convertibles portant intérêt à 8,5 %.

Un analyste de Genuity, Mark Rothschild, croit que le coût de capital de BTB sera trop élevé pour que l'émission de nouvelles parts vaille la peine, à moins que le prix de la part se relève pendant l'année.

BTB se vendait à 1,80 $, le 28 mars. Son prix d'émission était de 2,15 $, en octobre 2006.

Une autre option serait que BTB réduise sa distribution annuelle, selon l'analyste. BTB distribue 0,28 $ par part chaque année.

Genuity est d'avis que BTB aura de l'argent pour distribuer seulement 0,19 $ par part si elle ne réalise pas toutes les acquisitions qu'elle a prévues.

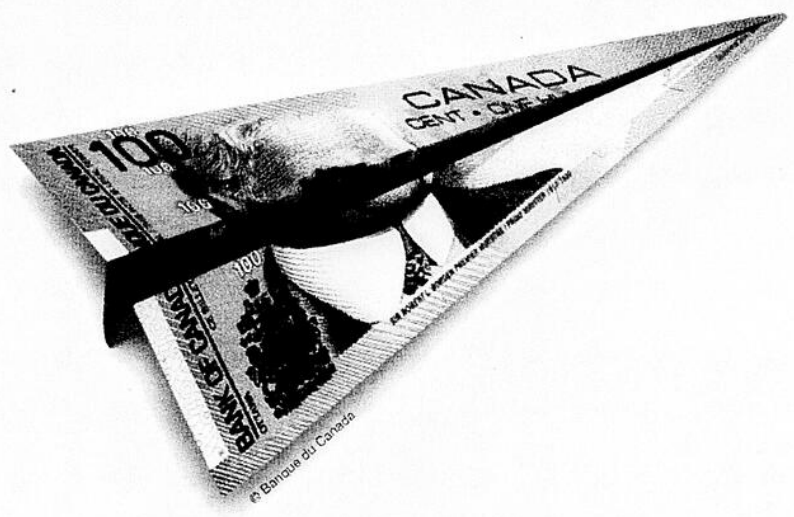
C'est encore le bon moment d'acheter, selon un investisseur-vedette

S'il est vrai que certains immeubles se vendent aujourd'hui moins cher qu'il y a six mois, convient-il pour autant de les acheter, compte tenu de l'incertitude économique ?

Oui, tranche Vincent Chiara, président du Groupe Mach et important propriétaire immobilier privé à Montréal.

Même à un taux de capitalisation de 6 %, le jeu en vaut la chandelle, selon lui. Les propriétés sont encore sous-évaluées. D'ici dix ans, les prix finiront par égaler ceux de nos voisins ontariens, albertains ou américains.

Les prix de l'immobilier ont explosé ces dernières années. Cependant, « il est encore moins cher d'acheter que de construire des immeubles équivalents. La tour CIBC [sur le point d'être vendue], par exemple, vaut actuellement 250 $ le pied carré. Son coût de remplacement par du neuf serait de plus de 300 $ », souligne-t-il. **Sylvie Dugas**



Je peux obtenir jusqu'à 4 % de remise en argent d'Air Canada.

J'accumule des milles Aéroplan[MD]* pour mes dépenses et mes voyages d'affaires. Mes employés aussi.

Je peux économiser automatiquement en recevant jusqu'à 5 % de remise en argent des principaux fournisseurs.

J'économise gros. Et tout le monde en bénéficie.



Vos résultats financiers prennent leur envol lorsque vous utilisez la Carte affaires AéroplanPlus[MD]* American Express[MD] – la seule Carte qui vous permet d'obtenir une remise en argent d'Air Canada et des milles Aéroplan.

Pour en savoir plus*, composez le 1 866 263-9141 ou visitez www.americanexpress.ca/bonrendement

AIR CANADA aeroplan AMERICAN EXPRESS

*Un volume minimum d'achats admissibles est requis. Les entreprises qui ont conclu des ententes de tarifs négociés ou forfaitaires avec Air Canada ne sont pas admissibles à une remise en argent d'Air Canada. Remise en argent pouvant atteindre 5 % auprès des fournisseurs qui participent au programme Économies au travail[MC] de la Carte. Les milles Aéroplan sont accordés à des particuliers titulaires de la Carte. D'autres modalités, conditions et restrictions s'appliquent. MC, MD : utilisées par la Banque Amex du Canada en vertu d'une licence accordée par American Express. MD** Aeroplan et AeroplanPlus sont des marques déposées d'Aeroplan, société en commandite, utilisées sous licence.



Paul Daniel Muller
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Faut-il hausser l'âge de la retraite ?

Le départ à la retraite des baby-boomers sert à justifier bien des recommandations politiques.

En mars, le rapport Fortin sur l'investissement privé des entreprises explique que le Québec ne pourra bientôt plus compter sur la progression de l'emploi pour s'enrichir et qu'il lui faut désormais miser sur l'investissement.

En février, le rapport Castonguay proposait une panoplie de réformes du système de santé public. Or, moins de travailleurs, c'est aussi moins de contribuables pour financer par l'impôt ce système.

En décembre 2007, la Régie des rentes du Québec (RRQ) publiait une analyse actuarielle qui présentait une hausse du taux de cotisation (de 9,9 à 10,54 %) comme une mesure nécessaire à sa stabilité à long terme, sachant que le rapport entre les prestataires et les travailleurs cotisants va baisser.

Tout en proposant une gamme variée de solutions aux problèmes qu'ils abordent, ces trois rapports passent sous silence une option puissante : inciter nos travailleurs dans la cinquantaine et la soixantaine, les plus expérimentés, à rester plus longtemps en emploi.

Au Québec, nous prenons notre retraite plus tôt qu'ailleurs au Canada, le taux d'activité des personnes d'âge mûr est plus faible, et la population vieillit plus vite qu'ailleurs.

En 1966, au moment où les régimes de retraite publics ont été mis en place, un homme de 65 ans pouvait espérer vivre encore 13,2 ans. En 2004, son espérance de vie a augmenté de 4 ans. Les personnes de 65 ans sont en meilleure santé aujourd'hui qu'elles ne l'étaient il y a 40 ans. Une personne qui prend sa retraite à 55 ans après 30 ans de services passera ainsi presque autant d'années à la retraite que sur le marché du travail.

Confrontés à cette équation, plusieurs pays occidentaux, comme les États-Unis et plus récemment l'Allemagne, ont déjà repoussé l'âge normal de la retraite. Le Royaume-Uni s'engage aussi sur cette voie.

Une personne qui prend sa retraite à 55 ans passera presque autant d'années à la retraite que sur le marché du travail.

Au Québec et au Canada, notre politique en la matière n'a pas bougé : c'est toujours 65 ans. En dépit des problèmes annoncés, on fait comme si ce seuil était un jalon inamovible, une sorte de droit acquis générationnel. Faux : ce n'est qu'une modalité de certains programmes sociaux, qui dépendent, eux, de la capacité des contribuables à les financer.

Le Québec pourrait aussi hausser l'âge normal de la retraite de 65 à 67 ans graduellement. Nous pourrions aussi cesser dès maintenant d'encourager les retraites précoces. Les régimes privés devraient pouvoir imposer une pénalité à ceux qui décident de prendre leur retraite de façon anticipée, ce qui est actuellement permis à partir de 55 ans, moyennant une simple réduction actuarielle.

Bien que l'idée de reporter l'âge normal de la retraite ait été mise en pratique ailleurs, les leaders d'opinion et les analystes d'ici qui appartiennent à la génération des baby-boomers refusent de la considérer. Car n'est-il pas plus agréable de profiter rapidement d'une retraite « soi-disant » bien méritée ? Avec, pour les plus futés, la possibilité de continuer de gagner de l'argent en tant que consultant tout en se prévalant d'une rente de retraite. ■

PRODUCTIVITÉ AU QUÉBEC
L'HEURE DES SOLUTIONS !

Dîner-conférence
En association avec la FCCQ
(Fédération des chambres de commerce du Québec)

Événement animé par M. René Vézina
Chroniqueur et journaliste sénior au Journal les Affaires
Chroniqueur financier au 98,5 FM

Conférencier: Denis Lefebvre
Président de Proaction

Mercredi 23 Avril de 12h à 14h
Salon Versailles du Windsor, 1170 rue Peel
Coût du billet: $185
RSVP avant le 11 Avril
Info@groupeproaction.com
514.284.7447 poste 145

Fédération des chambres de commerce du Québec | fccq
PROACTION

Près du tiers des Canadiens actifs se déclarent bourreaux de travail

Coin du coach. Quand le travail obsède et intoxique, ce n'est bon ni pour l'employé, ni pour son équipe.

par Florent Francoeur > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Autrefois, quand on qualifiait un employé de « bourreau de travail », c'était avec une pointe d'admiration dans la voix. On appréciait sa volonté de réussir, ses réalisations, son rendement. De nos jours, les fous de boulot ne sont plus aussi bien vus. Qu'on la nomme *boulomanie* ou *workaholism*, l'ergomanie, comme l'appellent les spécialistes, a moins bonne presse.

Pourquoi ? C'est qu'on doute maintenant que le boulomane, littéralement dépendant de son travail, ait une influence positive sur son environnement. On redoute aussi que ses excès finissent par nuire à sa santé.

Malgré ce désaveu, les boulomanes semblent être encore très nombreux. D'après l'*Enquête sociale générale du Canada sur l'emploi du temps*, réalisée en 2005 par Statistique Canada, près du tiers des Canadiens actifs de 19 à 64 ans se déclarent bourreaux de travail. Et près de 40 % d'entre eux s'affairent plus de 50 heures par semaine.

Qu'est-ce qui peut provoquer la boulomanie?

Cette obsession du boulot peut être causée par un désir démesuré de réussir ou de contrôle, ou un besoin de fuir des problèmes personnels.

Mais le monde du travail, sans cesse plus exigeant, a aussi sa part de responsabilité, car il soumet les employés à des objectifs plus difficiles à atteindre et à des tâches plus lourdes.

Ainsi, il arrive que l'environnement de travail favorise des comportements obsessifs. Si vous demandez à vos employés d'être capables de mener plusieurs projets en même temps et de respecter des échéanciers très courts, et si en plus vous faites de cette capacité une condition d'embauche, alors attention ! Vous êtes sans doute en train d'ouvrir la voie à la *boulomanie* chez certains d'entre eux. Surtout si vous encouragez vos gens à faire des heures supplémentaires, à travailler le soir, la fin de semaine, pendant les vacances... et que vous leur fournissez des outils – ordinateur portable, téléphone cellulaire, BlackBerry – qui leur facilitent la tâche en tout temps !

Ajoutez à cela un climat organisationnel froid, où l'interaction entre les employés n'est pas facilitée, où la performance est excessivement valorisée, et la table est mise pour les bourreaux de travail.

Indices et risques

Quand peut-on dire qu'un employé n'est plus simplement consciencieux, mais boulomane ? Il y a des indices d'ergomanie faciles à déceler. L'employé ne s'arrête pas pendant l'heure du lunch, reste tard au bureau, apporte des dossiers à la maison, ne sait pas déléguer ou encore ne prend pas de vacances.

En bref, toute personne dont l'amour du travail s'est transformé en acharnement et dont la raison de vivre se résume au boulot...

Quand il travaille plus de cinquante heures par sèmaine, un individu néglige forcément sa santé : il saute des repas, ne fait pas d'exercice et ne dort pas assez. Il est tellement préoccupé par son boulot qu'il en vient à négliger tous les autres aspects de sa vie. Le stress, le surmenage, l'épuisement professionnel et d'autres problèmes de santé le guettent...

Dites-vous bien qu'au bout du compte, l'entreprise aussi en souffre ! Le boulomane n'est pas un travailleur d'équipe. Trop exigeant, il met souvent une énorme pression sur ses collègues. Il peut ainsi créer une atmosphère stressante dans son milieu.

Comment aider votre drogué du travail ?

Pour le bien de tous, il est nécessaire de corriger la situation. D'abord et avant tout, ayez des exigences réalistes en ce qui concerne la charge de travail de vos subalternes et les échéanciers des projets qui leur sont confiés. Prêtez attention aux indices qui montrent que la tâche est trop lourde, comme l'allongement des heures de travail et une fatigue apparente de l'employé.

Vous pouvez aussi rappeler à vos employés l'importance de marquer des pauses et les obliger à prendre toutes leurs vacances. Sans fil à la patte, c'est-à-dire sans gadget électronique qui les relie au bureau. Une banque de vacances mise à zéro chaque année est un bon incitatif à cet égard. Encouragez aussi les relations entre collègues en organisant des activités sociales.

Ce serait aussi une bonne idée de mettre en place et de promouvoir un programme de mieux-être, qui favorise de saines habitudes de vie chez vos employés.

En plus de ces mesures collectives, l'attitude des gestionnaires peut faire une grande différence. Ils devraient éviter d'appeler leurs collègues chez eux et ne pas leur reprocher chaque pause.

Enfin, limiter l'accès aux lieux de travail est un bon moyen pour décourager l'ergomane en puissance et éviter que ne se développe sa dépendance au boulot. ■

Florent Francoeur est président-directeur général de l'Ordre des CRHA et CRIA du Québec.

Vous voulez stimuler la productivité de votre entreprise?

Grâce au Plan d'action en faveur du secteur manufacturier, les entreprises manufacturières qui veulent être plus compétitives face à la concurrence internationale peuvent maintenant obtenir une aide financière pouvant atteindre **50 000 $**.

La **Mesure d'appui à la productivité** vous aide à défrayer les services d'experts qualifiés par le gouvernement qui vous conseilleront notamment en matière de :

- production à valeur ajoutée;
- partenariats clients-fournisseurs;
- normalisation;
- innovation organisationnelle;
- innovation technologique.

Faites plus. Faites mieux.
Communiquez avec nous.



1 866 463-6642
www.**mdeie**.gouv.qc.ca/**productivite**

Développement économique, Innovation et Exportation
Québec

La méthode *Lean Six Sigma* passe le test

Diagnostic. Cette approche très populaire permet de gagner en efficacité et de dégager les moyens d'investir dans l'innovation.

par Klaus Neuhaus et Peter Guarraia > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Votre personnel est-il trop souvent absent du travail?

Les conflits minent-ils votre environnement de travail?

Vos employés ont-ils des problèmes de performance?

Subissez-vous les effets négatifs des comportements difficiles de certains de vos employés?

Les *solutions* à ces problèmes ne se trouvent pas par hasard...

www.posactionplus.com

Un GROS merci aux milliers de professionnels...

...qui depuis 20 ans nous font confiance !

TREMPLIN®

Laval 21-22 mai
Québec 17-18 juin

www.tremplin.ca

Harvard Business Review

Un fabricant d'articles de consommation de masse – une entreprise qui affiche un chiffre d'affaires de plusieurs milliards de dollars et que nous appellerons *ConsumerCo* – devait augmenter d'urgence la capacité de deux de ses usines et réduire l'ensemble de ses coûts d'exploitation.

Objectif : avoir les moyens d'investir dans l'innovation et de lancer une nouvelle gamme de produits.

Pour parvenir à ses fins, *ConsumerCo* a opté pour la méthode *Lean Six Sigma*, une approche très populaire en matière d'amélioration du rendement.

Cette approche vise à abaisser les coûts d'exploitation tout en relevant la qualité des produits jusqu'à un seuil de tolérance de six sigma, soit un maximum de 3,4 articles défectueux par million.

Des sociétés avant-gardistes, comme General Electric, Dell et Xerox, sont satisfaites des avancées obtenues grâce à l'approche *Lean Six Sigma*.

Pourtant plusieurs autres entreprises qui ont expérimenté la méthode disent en avoir tiré peu de résultats. Une enquête menée par Bain & Company auprès de 184 entreprises révèle que 80 % d'entre elles considèrent que les efforts déployés pour s'adapter à la formule *Lean Six Sigma* ne conduisent pas à la hausse de rendement promise.

Une radiographie complète

Si *Lean Six Sigma* peut soigner efficacement des maux évidents comme l'engorgement d'une usine ou d'un centre d'appels, elle est moins utile pour découvrir les causes sous-jacentes de ces problèmes. À moins d'effectuer une radiographie détaillée de l'entreprise.

Les entreprises éclairées qui veulent tirer le meilleur parti de la méthode *Lean Six Sigma* feront d'abord un diagnostic de leurs activités afin de déterminer dans quels secteurs les changements de procédure seront les plus payants. Ce diagnostic découle d'un processus en trois étapes.

> Cartographie de la chaîne de valeur. La première tâche de l'équipe de diagnostic consiste à cartographier les processus et toutes les dépenses qui y sont associées. Le but de l'opération est de comprendre quelles sont les activités rentables et quelles sont celles qui sont inefficaces.

Chez *ConsumerCo*, l'équipe de diagnostic a d'abord cartographié les processus de production afin d'avoir une vue complète des objectifs de l'entreprise à chaque étape de production et de déterminer

Votre équipe Lean Six Sigma

Gestion. Ses membres doivent être triés sur le volet, formés et guidés.

Placez des joueurs expérimentés au sein de votre équipe Lean Six Sigma (LSS)

Confier cette mission à des gens moins qualifiés sous prétexte qu'ils sont plus disponibles pourrait avoir des conséquences désastreuses. Votre équipe LSS doit compter des joueurs énergiques et solides, qui jouissent d'une bonne crédibilité au sein de l'organisation et qui sauront imprimer l'élan nécessaire au succès de l'opération. Assurez-vous qu'ils reçoivent une formation adéquate et complète; s'ils ignorent comment mettre en pratique la méthodologie LSS, ils ne pourront faire ce que vous leur avez demandé.

Vérifiez régulièrement les progrès

Établissez quelques paramètres simples de validation des avancées réalisées. Vous devriez prévoir une rencontre hebdomadaire destinée à évaluer combien de dollars ont été épargnés pour chaque dollar investi, à connaître le nombre d'initiatives possibles et le nombre de problèmes résolus. Une question essentielle ne doit jamais être perdue de vue : est-ce que les économies obtenues améliorent le bilan financier ?

Redirigez les efforts de l'équipe au besoin

Il arrive souvent que des problèmes se règlent plus rapidement que prévu, de sorte que l'équipe peut se consacrer plus rapidement à un autre dossier. Les gestionnaires doivent aussi continuellement évaluer les efforts de l'équipe LSS afin de veiller à ce qu'elle porte attention aux occasions d'amélioration les plus profitables.

quelles tâches étaient, dans les faits, bien exécutées.

Ainsi, il a été possible de relever les écarts de rendement et le gaspillage, et d'en établir la source – par exemple, une machine qui ne fonctionne pas à pleine vitesse ou qui est en panne à cause d'un bris, d'une modification ou d'un manque de matières premières.

Le service financier de l'usine a aidé l'équipe de diagnostic à évaluer les dépenses liées à chacune des étapes de la production.

Une fois la chaîne de valeur cartographiée, l'équipe savait quelles étaient les activités les plus coûteuses et, du coup, elle savait quels aspects devaient être améliorés pour dégager les économies les plus importantes.

> Étalonnage. L'objectif de cette étape consiste à établir des étalons valides, à la fois externes et internes, auxquels comparer ses processus et identifier des cibles d'amélioration du rendement.

En comparant la productivité de sa main-d'œuvre et de son équipement à celle de son concurrent américain le moins cher, *ConsumerCo* a constaté qu'il lui faudrait enregistrer des gains considérables pour devenir compétitive. L'équipe de diagnostic s'est appuyée sur l'expérience acquise par ses membres dans leur carrière, avant d'entrer dans l'entreprise, pour évaluer à quel point le rendement de certains processus était insuffisant.

Après avoir jaugé ses résultats face à ces étalons externes, l'entreprise a cherché dans ses propres murs des étalons internes pertinents. Ainsi, l'équipe a comparé le coût de production d'un emballage dans les deux usines qu'elle souhaitait moderniser à ce qu'il en coûterait dans ses autres usines.

> Priorisation. Cette dernière étape consiste à dresser la liste des problèmes à régler en priorité. Après avoir examiné son propre fonctionnement pendant six semaines, l'entreprise *ConsumerCo* a établi une liste de 45 initiatives possibles d'amélioration du rendement, qu'elle a classées selon leur impact compte tenu du coût et des délais. Les initiatives applicables à l'ensemble des processus de l'entreprise ont été placées en tête de liste. À la fin, l'équipe de diagnostic n'a gardé que six idées susceptibles d'avoir le meilleur impact.

Mettre la radiographie au travail

ConsumerCo a déployé six équipes Lean Six Sigma, formées de membres de son personnel et de spécialistes. Chargée d'un mandat spécifique, chaque équipe a fait une observation détaillée des processus dont on lui avait confié l'examen, afin de valider les résultats du diagnostic.

Un diagnostic sans complaisance met en lumière des problèmes difficiles à percevoir autrement.

Ces équipes ont découvert que les temps morts de la chaîne d'emballage étaient causés par trois facteurs : les délais de réglage des machines entre différentes gammes de produits, la congestion provoquée par les problèmes d'entretien et la vitesse de la chaîne tributaire du type de produit à emballer.

Les équipes Lean Six Sigma ont élaboré des solutions viables et susceptibles de contribuer à l'atteinte des objectifs de rendement. Elles ont ensuite testé ces solutions et les ont raffinées jusqu'à ce qu'elles puissent être appliquées dans tous les quarts de travail et sur toutes les chaînes dotées d'un équipement semblable.

De précieuses surprises

L'avantage d'un diagnostic sans complaisance est qu'il met en lumière des problèmes difficiles à percevoir. Il arrive qu'il dévoile des choses étonnantes. Ainsi, *ConsumerCo* croyait d'abord qu'elle devait de toute urgence réduire les délais de réglage d'une de ses chaînes de production. Or, il s'est plutôt avéré que la réduction des périodes d'inactivité imprévues serait plus rentable.

L'entreprise a atteint ses objectifs, et les a même dépassés. En réduisant ses coûts unitaires de 15 % et en améliorant l'efficacité de ses processus, *ConsumerCo* a pu dégager les capitaux et la capacité de production qui lui faisaient défaut. Elle a ainsi pu investir ces ressources dans la création de produits innovateurs, qui ont consolidé sa compétitivité.

Klaus Neuhaus et Peter Guarraia sont sociétaires de Bain & Company, aux bureaux de Düsseldorf et de Los Angeles, respectivement.

Carrières

Claude Daigneault
Recherche de Cadres Inc.
est à la recherche d'un
Directeur des Achats
Secteur des technologies
situé au Centre du Québec
Pour plus d'informations, visitez le
www.lesaffaires.com/carrières.fr.html
ou par téléphone au 514-798-2022.
Vous pouvez envoyer votre CV à
cdaigneault@marcon.qc.ca
avec la mention du dossier **CD-2466**.



ACCORD Lanaudière

Coordonnateur/ Coordonnatrice

Mise en œuvre de la stratégie de développement et du plan d'action, créneau Meuble, 2e et 3e transformations

Le projet ACCORD Meuble, 2e et 3e transformations (Action concertée de coopération régionale de développement) vise à développer un système productif régional compétitif sur le plan mondial pour les entreprises actives dans la fabrication d'armoires de cuisine et de salles de bain, l'ébénisterie architecturale et le meuble résidentiel, commercial et institutionnel.

Principales responsabilités :

- Supporter le Comité de créneau dans la mise en œuvre du plan stratégique et dans la réalisation du plan d'action;
- Animer, coordonner et supporter les travaux de comités de travail et des maîtres d'œuvre responsables de la réalisation des actions inscrites au plan d'action;
- Réaliser diverses actions de concertation, d'alliance et de partenariats avec les divers partenaires économiques;
- Rédiger des outils de communication et rapports requis par le président, le comité de créneau et les partenaires.

Exigences :

- Diplôme universitaire dans une discipline pertinente avec un minimum de 5 ans d'expérience secteur manufacturier;
- Leadership, facilité à créer des partenariats en mobilisant les ressources du milieu, tant privées que publiques;
- Dynamique, autonome, organisé, bilingue un atout;
- Maîtrise des logiciels informatiques de la série Office
- Connaissance du secteur un atout.

Lieu de travail : territoire lanaudois. Contrat de deux ans avec possibilité de renouvellement.

Faire parvenir votre curriculum vitae **au plus tard le 18 avril 2008** par télécopieur au **(450) 585-5735** ou par courriel : **administration@socosis.com**

Seuls les candidats présélectionnés recevront un accusé de réception.

Carrières

ANALYSTE D'AFFAIRES – La COOP Fédérée

Principales responsabilités : Relevant du Directeur programme SSI, vous participerez aux diverses analyses de processus reliées aux besoins des coopératives, préparerez les cahiers de charge et veillerez à la gestion du changement auprès des intervenants visés. Dans le cadre du projet de standardisation du système d'information, vous conseillerez les coopératives du Québec dans l'implantation du système d'information.
Profil recherché : Baccalauréat en comptabilité ou en gestion informatisée des systèmes (GIS).Titre comptable est un atout. 3 à 5 années d'expérience pertinente. Connaissance des systèmes comptables des coopératives est un atout.
Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante :
emploi@lacoop.coop
Pour plus de détails sur ce poste, consultez **www.lesaffaires.com\carrieres.fr.html**
En collaboration avec FiQ Le réseau des TI au Québec

LE GROUPE COMAGEST INC

Société en pleine expansion spécialisée en développement d'entreprises depuis 1972, offrant des services personnalisés de financement, achat/vente/fusion, marketing et production auprès des PME.

Recherche candidat dynamique ayant du succès et désirant se surpasser en participant à l'expansion de l'entreprise.

CONSEILLER SENIOR SPÉCIALISÉ EN FINANCE

Nature du poste :
- Agir en tant que conseiller, gestionnaire et négociateur dans les différents mandats de financement, achat et vente d'entreprises.

Qualifications spécifiques:
- Détenteur d'un baccalauréat en comptabilité/finance, MBA serait un atout ;
- Titre : CA, CMA, CGA, CFA, MBA;
- Expériences pertinentes en consultation financière et réorganisation auprès des PME du secteur manufacturier avec un cabinet comptable ou la division de consultation.

Qualifications générales :
- Minimum de 10 ans d'expériences pertinentes ;
- Expérience auprès des PME du secteur manufacturier ;
- Parfaite maîtrise du français et de l'anglais oral et écrit ;
- Bon communicateur, aptitudes à l'organisation et aux relations interpersonnelles
- Connaissance avancée de Excel, Word et PowerPoint.

Rémunération : Salaire de base selon expérience + bonification/participation ≈ 100 000 $ et +

Début de l'emploi : Immédiatement

Envoyer votre CV par fax à 514-595-6094 à l'attention de Charles Paiement ou par courriel cpaiement@comagest.com

LE MONDE EST NOTRE TERRAIN DE JEU

BRP

Chez BRP, nous dictons les tendances. Nous voulons créer des produits adaptés au marché et qui permettent aux passionnés de sports motorisés de concrétiser l'objet de leur quête absolue : l'expérience unique. Notre objectif : transporter les gens, tant sur le plan physique qu'émotionnel. À cet égard, les possibilités, à l'instar de notre passion et de notre engagement, sont infinies.

GESTIONNAIRE DE PROJETS - SYSTÈMES D'INFORMATION
Description
Gérer des projets entiers de la planification à la livraison finale; Conseiller, planifier et diriger la réalisation des activités reliées aux projets; Procéder au contrôle et à l'appréciation de la performance des projets en termes de budget, d'échéanciers, de qualité et de risques; Élaborer et tenir à jour les plans de projets et assurer leur exécution; Déplacements possibles en Amérique du Nord et en Europe.
Qualifications requises
Baccalauréat ou expérience équivalente en gestion des systèmes d'information ou en informatique; Posséder une expérience de plus de 7 à 10 ans en systèmes d'information dont au moins 3 ans plus spécifiquement en gestion de projets avec un ERP, de préférence SAP; Avoir le sens aigu des besoins de la clientèle, la capacité d'analyser et de définir les besoins d'affaires du client; Posséder une certification en gestion de projets du « Project Management Institute » un atout; Faire preuve d'une grande autonomie tout en aimant le travail d'équipe; Être parfaitement bilingue, écrit et parlé.

CHEF DE SERVICE - SYSTÈMES D'INFORMATION
Description
Établir et améliorer en permanence le processus afférent au cycle de vie des projets des SI; Établir et gérer la gouvernance des projets afin d'en garantir les approbations, la mise en oeuvre correcte ainsi que la validation en fonction des critères établis et voir à leur gestion selon les budgets, les échéanciers et les exigences retenues en matière de qualité; Superviser une petite équipe de gestionnaires / coordonnateurs / chefs de projets qui gèrent à leur tour un ensemble de projets de plus ou moins grande envergure; Administrer le budget du service y compris les dépenses d'exploitation et d'immobilisations; Tenir les réunions régulières d'avancement avec les différents chefs de projet afin d'assurer le respect des échéanciers, des budgets et des niveaux de qualité conformément aux ententes intervenues entre les parties intéressées. Voir à la diffusion des principaux indicateurs de rendement servant à mesurer l'avancement des projets.
Qualifications requises
Gestionnaire chevronné, possédant une expérience de 8 à 10 ans en gestion de projets; Certification PMI (Project Management Institute) un atout; Bilinguisme essentiel; Expérience de la gestion des relations avec la clientèle et en cycle de vie des projets et des applications; Compétences en techniques de négociations; Expérience en développement, de préférence liée aux applications Web et SAP.

SPÉCIALISTE D'APPLICATION SÉNIOR SAP - VENTES / DISTRIBUTION
Description
Mettre en place et optimiser les processus de ventes et de distribution essentiellement en fonction des meilleures pratiques de SAP et de l'industrie dans le domaine; Conseiller et orienter le client dans l'utilisation des outils; Analyser, configurer, tester et documenter les solutions implantées; Rédiger les spécifications fonctionnelles et éventuellement techniques lorsque la programmation est requise pour adapter le système; Supporter les applications en place pour les différents sites canadiens, américains et internationaux.
Qualifications requises
Baccalauréat en informatique; Posséder une expérience de plus de 8 ans en systèmes d'information et plus spécifiquement modules de vente et de distribution et être reconnu comme expert en la matière; Avoir participé à l'implantation et au support de SAP de ces modules; Maîtriser la configuration et les meilleures pratiques d'affaires dans ces domaines pour la version 4.7 ou ultérieure; Grande expérience en restructuration de processus; Bilinguisme essentiel; Expérience en développement d'applications; Déplacements possibles en Amérique du Nord et en Europe.

Bombardier Produits Récréatifs inc. est une entreprise située à Valcourt, au coeur de l'Estrie. Si vous êtes intéressé(e) par l'un de ces postes, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 25 avril 2008 au département des Ressources humaines de BRP à l'attention de Jeanne Lessard à jeanne.lessard@brp.com en indiquant pour quel poste vous postulez.

CRSNG
NSERC

Éminent scientifique recherché

La médaille Gerhard-Herzberg est le prix le plus prestigieux du CRSNG et comprend une subvention de recherche de un million de dollars en cinq ans. Faites votre part : soumettez la candidature d'un scientifique ou d'un ingénieur d'exception œuvrant au Canada au sein d'une université, d'un laboratoire gouvernemental ou d'une entreprise privée. Célébrez ses contributions sur la scène internationale en science et technologie. Saluez l'influence de cette personne sur la vie des gens.

Les candidatures doivent être soumises au plus tard le 1er mai 2008.
www.crsng.gc.ca

Le CRSNG est un organisme fédéral dont la vision consiste à encourager et à appuyer la découverte et l'innovation au Canada, au profit de tous les citoyens. Le CRSNG développe le talent en appuyant des étudiants des cycles supérieurs, fait progresser les idées en accordant des subventions de recherche aux professeurs d'université et promeut les partenariats entre les entreprises et les chercheurs universitaires du Canada.

Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada
Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada
Canada

CRSNG
NSERC

Innovateurs recherchés

Les prix Synergie pour l'innovation, d'une valeur de 200 000 $, sont remis annuellement par le CRSNG dans le but de reconnaître les partenariats universités-industries exceptionnels en recherche et développement (R et D) dans le domaine des sciences naturelles et du génie. Vous pouvez jouer un rôle important : soumettez la candidature de collaborations fructueuses qui ont enrichi les programmes universitaires et de recherche des universités canadiennes et apporté des avantages réels aux Canadiens.

Les candidatures doivent être soumises au plus tard le 1er mai 2008.
www.crsng.gc.ca

Le CRSNG est un organisme fédéral dont la vision consiste à encourager et à appuyer la découverte et l'innovation au Canada, au profit de tous les citoyens. Le CRSNG développe le talent en appuyant des étudiants des cycles supérieurs, fait progresser les idées en accordant des subventions de recherche aux professeurs d'université et promeut les partenariats entre les entreprises et les chercheurs universitaires du Canada.

Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada
Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada
Canada

conseils

Les titres miniers victimes de l'incertitude économique p. 40

Allez-y doucement avec le titre de Visa p. 43

Cinq façons de se prémunir contre l'inflation p. 51

MILLER THOMSON POULIOT SENCRL
Avocats, agents de brevets et de marques de commerce
www.millerthomsonpouliot.com
MONTRÉAL TORONTO VANCOUVER CALGARY EDMONTON LONDON KITCHENER-WATERLOO GUELPH MARKHAM

La citation

« J'ai trouvé votre présentation intéressante, mais totalement incompréhensible. »
– Sandy Currie, un investisseur s'adressant à Purdy Crawford, président du comité de restructuration du papier commercial. M. Currie est un des nombreux investisseurs qui ont critiqué le processus visant à trouver une solution à la crise du papier commercial, lors de rencontres qui ont eu lieu à Montréal et à Toronto le 31 mars.

L'outil

Pour calculer l'effet de l'inflation
Le site de la Banque du Canada (www.banqueducanada.ca/fr/taux) vous permet de déterminer l'effet de l'inflation sur un panier de biens à l'aide des données mensuelles compilées depuis 1914. Il est possible d'établir le coût actuel d'un panier composé de biens tels que le logement, le transport, les aliments, par rapport à une année donnée. Le tableau vous permet aussi de calculer le taux annuel moyen d'inflation pour la période que vous choisissez.



Citigroup, la plus importante banque des États-Unis, pourrait radier 12 milliards de dollars américains au premier trimestre. Les bénéfices des sociétés du secteur financier membres du S&P 500 chuteront de 56 % à ce trimestre. [Photo : Bloomberg News]

Troisième recul des bénéfices

Prévisions. Les bénéfices des sociétés du S&P 500 baisseront de 10 % au premier trimestre.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les analystes prévoient une baisse moyenne de 10 % des bénéfices des entreprises membres du S&P 500 au premier trimestre 2008 par rapport au premier trimestre 2007.

Ce sera le troisième recul consécutif des bénéfices. Ils ont diminué de 4,5 % au troisième trimestre 2007, et de 25 % au quatrième trimestre. Lors de la récession de 2001, les bénéfices ont décliné pendant cinq trimestres.

Les nouvelles prévisions marquent tout un revirement par rapport à celles du début d'année, les analystes prévoyant alors une hausse de 5,7 % des bénéfices.

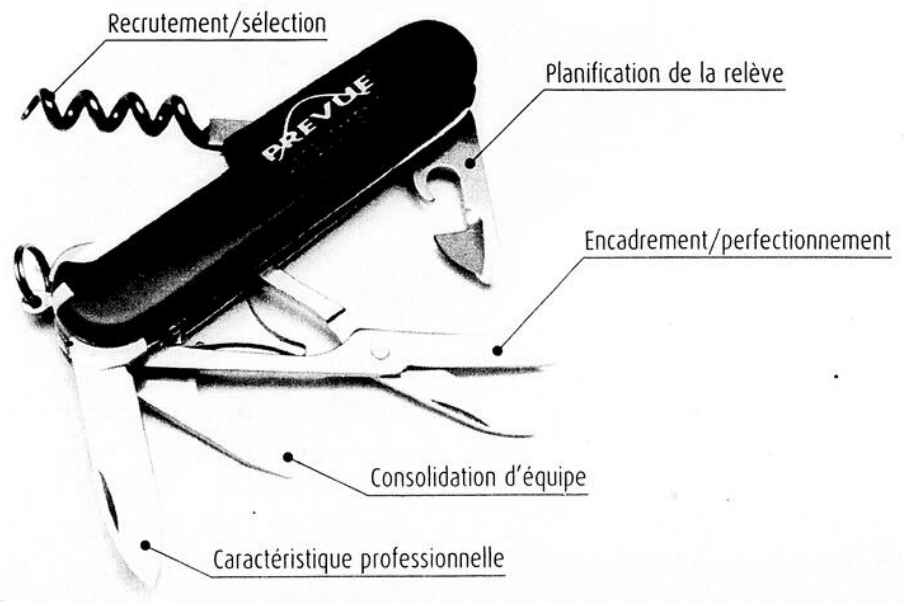
Le secteur financier est le principal responsable de ce déclin : si on l'exclut, le bénéfice de l'ensemble des sociétés des autres secteurs du S&P 500 devrait augmenter de 8,6 % au premier trimestre, selon Thomson Financial.

Les bénéfices du secteur financier chuteront de 56 % au premier trimestre, une baisse quatre fois plus prononcée que celle prévue au début de 2008.

Argus Research signale toutefois que les banques avaient engrangé des bénéfices records au premier trimestre 2007, qui sert de point de comparaison.

La consommation discrétionnaire, qui comprend entre autres les détaillants et les fabricants d'autos, est un deuxième secteur très malmené : les bénéfices y diminueront de 10 %. « Tous cherchent à savoir si les autres industries suivront la tendance baissière de ces deux secteurs en difficulté », note Argus.

Les nuages devraient se dissiper au cours de l'été. Les analystes misent encore sur un rebond des bénéfices au deuxième semestre grâce au rétablissement du secteur financier. Pour l'ensemble de l'année, ils prévoient une hausse de 13,8 % des bénéfices des sociétés du S&P 500. ■



CET OUTIL POURRAIT DÉVELOPPER VOTRE AUTONOMIE EN RESSOURCES HUMAINES

PERFEXIS
www.perfexis.ca
1.888.823.9735 #211
François Matte
OFFRE SPÉCIALE D'ESSAI
2 POUR 1

conseils

Les titres miniers sont victimes de l'incertitude économique

Bourse. Plusieurs analystes croient pourtant que le prix des métaux industriels restera élevé.

par François Riverin > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Tant que durera l'incertitude qui plane sur l'économie mondiale, les titres de nombreux producteurs de métaux industriels ne pourront pas profiter de la vigueur du prix de la ressource.

« Il y a une divergence incroyable entre le prix élevé des métaux et le cours des titres des producteurs. Selon moi, cela traduit la crainte d'un ralentissement économique plus prononcé que prévu aux États-Unis, et qui freinerait l'économie des autres pays », explique Benoit Brillon, vice-président et gestionnaire de portefeuilles, actions canadiennes, chez Gestion de portefeuille Natcan.

Il cite l'exemple de First Quantum Minerals, qui produit surtout du cuivre en République du Congo et en Zambie, et dont le titre s'échange à un cours qui équivaut à peine à sept fois le bénéfice par action prévu en 2008.

Inmet Mining et HudBay Minerals sont d'autres titres qui s'échangent à un cours assez bas par rapport au bénéfice attendu et au prix des métaux, et qui pourraient fortement s'apprécier si l'incertitude actuelle se dissipe... ou plonger si les pires craintes se confirment !

Les pays émergents résisteront-ils ?

Puisque les États-Unis achètent environ le cinquième des métaux vendus dans le monde, la grande question est de savoir jusqu'à quel point l'économie américaine ralentira, et comment ce ralentissement se répercutera sur la consommation de métaux des autres pays.

David Roche, président de la société d'investissement britannique Independent Strategy, écrivait dans le *Financial Times* du 18 mars, que le ralentissement de l'économie mondiale ferait chuter de 20 à 30 % le prix des métaux industriels.

D'autres experts croient toutefois que les économies des pays émergents résisteront au ralentissement de l'économie américaine.

M. Brillon croit à la théorie du découplage, selon laquelle l'économie de la Chine et des pays émergents restera vigoureuse en dépit de la faiblesse de l'économie américaine.

De son côté, John Redstone, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins, n'a pas observé de ralentissement de l'économie chinoise lors de son récent voyage dans l'empire du Milieu. Selon lui, le boom de construction d'infrastructures civiles dans ce pays continue d'alimenter une forte demande en métaux.

« Nous croyons que la Chine maintiendra sa consommation de l'ensemble des métaux, sans égard à ce qui peut se passer dans les autres économies », affirme M. Redstone.

De nombreux facteurs entravent la production

Au même moment, de nombreux producteurs subissent des retards dans la mise en production de mines, et parfois ne parviennent pas à maintenir le rythme de production de leurs mines en exploitation.

Diverses difficultés entravent la production : problèmes d'approvisionnement en énergie, en équipement, pénurie de main-d'œuvre, etc.

La grande question est de savoir quel sera l'effet du ralentissement de l'économie américaine sur la consommation des métaux d'autres pays.

Ces problèmes de production devraient continuer de faire augmenter le prix des métaux, selon M. Redstone et plusieurs autres analystes. Ceux d'UBS viennent d'ailleurs de relever leurs prévisions de prix moyen du cuivre, de 3 à 3,50 $ US la livre en 2008 et de 3,50 à 4 $ US la livre en 2009.

Selon eux, la production de cuivre est exposée à des risques importants. « Au Chili, premier producteur mondial de cuivre, les grèves, les problèmes d'exploitation et la pénurie d'énergie à long terme menacent la croissance de la production », dit Brian MacArthur, analyste du marché des métaux chez UBS.

Le métal se vend 3,87 $ US la livre, après avoir touché récemment son sommet de tous les temps à quelque 4 $ US la livre. Les stocks de cuivre à la Bourse des métaux de Londres (London Metal Exchange, ou LME) n'ont jamais été aussi bas en termes de jours de consommation mondiale.

Quant à l'aluminium, UBS prévoit qu'il s'échangera à un prix de quelque 2 $ US la livre en 2010, comparativement à 1,35 $ US actuellement et à une moyenne prévue de 1,45 $ US en 2008, et de 1,50 $ US en 2009.

Coup d'œil sur sept titres de **producteurs miniers**

Société	Valeur boursière (milliards de dollars)	Cours récent 27-03-2008 ($)	Var. par rapport au sommet %	Bén. par action prévu[1] 2008 (milliards de dollars)	2009 (milliards de dollars)	Ratio cours-bénéfice (2008)	Cible de 12 mois[1] ($)	Principal produit	Commentaires
Alcoa (NY.*AA*)	29,0[2]	35,38[2]	- 38	3,83[2]	4,89	9,4	52[2]	Aluminium	Bilan solide, rachète ses actions.
First Quantum (Tor. *FM*)	5,5[2]	85,00	- 24	12,83[2]	15,47[2]	6,2	120[2]	Cuivre	Risques politiques élevés.
Freeport McMoRan (NY.*FCX*)	37,4[2]	97,71[2]	- 17	9,40[2]	14,79[2]	6,6	135[2]	Cuivre-or	Bas coûts d'exploitation.
HudBay Minerals (Tor. *HBM*)	2,1	16,50	- 44	1,71	2,50	9,8	27	Zinc-cuivre	Mauvais résultats en 2007.
Inmet Mining (Tor., *IMN*)	4,0	77,00	- 13	9,86	14,54	7,8	89	Cuivre-zinc	Risques politiques élevés.
Potash Corp. (Tor. *POT*)	51,3[2]	162,69[2]	- 2	7,22[2]	9,42[2]	22,0	182[2]	Potasse	Dépend de l'industrie agricole.
Teck Cominco (Tor. *TCK.B*)	18,4	42,42	- 21	4,29	6,06	9,8	49	Zinc	Oeuvre dans des sect. diversifiés.

1 Prévisions d'UBS. **2** En dollars américains.

Sources : Bloomberg, UBS

3,2 %

Augmentation de la demande mondiale de cuivre en 2008 par rapport à 2007, selon UBS. Toutefois, la production mondiale n'augmentera que de 3,1 %, ce qui créera un déficit de 100 000 tonnes entre l'offre et la demande au cours de l'année. La consommation de cuivre a atteint 18 millions de tonnes l'année dernière.

Les prix des métaux usuels depuis cinq ans ($ US la livre)



Source : Bloomberg au 28-03-2008

Infographie : Les Affaires

Baromètre des ressources

	Fermeture[1] 28-03-08	Variation 1 semaine $	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MÉTAUX						
Aluminium ($ US la livre)	1,35	0,05	5,85	25,77	9,35	53,06
Argent ($ US l'once)	18,36	0,79	2,62	21,88	34,76	150,30
Cuivre ($ US la livre)	3,87	0,14	6,89	28,30	27,37	152,10
Nickel ($ US la livre)	14,13	0,67	10,13	20,71	-31,56	93,00
Or ($ US l'once)[2]	934,25	8,50	0,92	12,05	40,12	119,75
Palladium ($ US l'once)[2]	444,00	-20,00	5,29	30,07	59,71	131,40
Platine ($ US l'once)[2]	1 990,00	100,00	-4,31	21,98	26,14	130,05
Plomb ($ US la livre)	1,30	0,03	8,40	13,45	48,22	186,68
Uranium ($ US la livre)[3]	74,00	0,00	0,00	-17,78	-22,11	240,23
Zinc ($ US la livre)	1,05	0,01	3,82	-1,32	-27,34	75,35
PÉTROLE ET GAZ						
West Texas Intern. ($ US le baril)	105,72	4,06	3,99	10,03	64,67	95,09
Brent ($US le baril, livré à Montréal)	108,08	2,22	2,10	10,13	56,46	94,25
Essence (NYMEX ¢ US par gallon)	245,45	1,56	0,64	-0,47	24,14	49,12
Gaz naturel ($ le gigajoule, en Alberta)	8,51	0,81	10,52	39,28	16,90	10,09
BOIS D'ŒUVRE						
2x4 sap., pin, épin. ($ US/1000 pmp)[4]	321,00	-2,00	-0,62	-4,75	0,94	-30,22
Panneaux OSB ($ US par 1 000 pi.²)[5]	195,00	0,00	0,00	-18,75	-9,30	-55,68
PÂTES ET PAPIERS						
Pâte kraft blanchie ($ US la tonne)[6]	880,00	0,00	0,00	1,94	11,39	29,41
Papier journal stand. ($ US la tonne)[7]	615,53	1,15	0,19	8,73	1,84	10,39
INDICE RJ/CRB						
	394,54	11,02	3,35	9,99	25,50	26,50

1 Prix des métaux au Marché des métaux de Londres (LME) (sauf indication contraire). **2** Prix à Londres, 2e séance. **3** Prix selon *Metal Bulletin*. **4** Sapin, pin et épinette, prix des contrats à terme de Chicago. **5** Prix dans le Midwest américain **6** Indice de prix PIX NBSK calculé par Fœx Indexes. **7** Indice de prix PIX US Newsprint 30 lb calculé par Fœx Indexes.

Source : Bloomberg

Toutefois, UBS souligne que les stocks d'aluminium, qui dépassent présentement le million de livres à la Bourse des métaux de Londres, sont une source d'inquiétude.

« L'approvisionnement en énergie dans les régions productrices clés pourrait ralentir la croissance de la production d'aluminium, voire réduire les expéditions mondiales », écrivent M. MacArthur et ses collègues d'UBS.

Survol de quelques titres

M. Redstone en conclut que « les titres des producteurs ont du rattrapage à faire par rapport au prix des métaux ».

M. Brillon le croit aussi, mais continue de sous-pondérer légèrement le secteur des métaux dans ses portefeuilles en raison de l'incertitude économique. Sans cette menace, M. Brillon augmenterait volontiers sa participation dans un titre comme First Quantum.

Pour sa part, M. MacArthur recommande l'achat de First Quantum, établissant une cible d'un an de 120 $ US, en dépit de la gourmandise fiscale accrue de la Zambie.

Après avoir relevé sa prévision du prix du cuivre, M. MacArthur a augmenté de 15 % celle du bénéfice par action de First Quantum en 2008, à 12,83 $ US, et de 18 % celle en 2009, à 15,47 $ US l'action.

Même si le mandat de M. Brillon est limité au marché des titres miniers canadiens, il apprécie le titre de l'américaine Freeport McMoRan Copper & Gold.

La société est l'un des plus principaux producteurs de cuivre et d'or du monde, et produit aussi du cobalt et du molybdène, des sous-produits à valeur élevée.

M. MacArthur fixe un cours cible de 135 $ US pour le titre de Freeport, prévoyant un bénéfice par action de 9,40 $ US en 2008 et de 14,79 $ US l'année suivante.

Dans le secteur de l'aluminium, M. MacArthur a augmenté de 10 $ US sa cible pour le titre d'Alcoa, à 52 $ US, après avoir revu à la hausse ses prévisions de prix pour l'aluminium.

M. Brillon est toutefois tiède à l'égard d'Alcoa, tout comme envers Teck Cominco, un des rares producteurs canadiens de grande taille. Selon lui, la société éprouve de nombreux problèmes internes et sa stratégie est floue. « Toutefois, le titre n'est pas cher et augmentera si les prix des métaux restent élevés. Teck Cominco profitera certainement de son investissement dans Fording Canadian Coal à cause des prix élevés du charbon », croit-il.

M. MacArthur a fait récemment passer son cours cible de 46 à 49 $ pour Teck Cominco. Le titre a touché un sommet de 53 $ en juillet 2007, puis s'est replié jusqu'à 28 $ en janvier dernier, pour ensuite regagner la moitié de sa valeur.

Enfin, M. Brillon s'est abstenu d'acheter le titre du producteur de fertilisant Potash Corp., malgré sa popularité. « Son histoire est bien connue et nous jugeons la situation trop risquée. Son cours actuel reflète un avenir exempt d'anicroche », juge M. Brillon.

Mais il n'écarte pas la possibilité que le titre continue de s'apprécier longtemps.

Acheter un fonds négocié en Bourse permet d'investir dans un bouquet de titres

Placement. Ces fonds atténuent le risque en diversifiant la composition d'un portefeuille.

Pas facile de sélectionner les bons titres dans l'industrie minière. Mais les épargnants peuvent pallier cette difficulté en achetant des parts de fonds communs de placement ou de fonds négociés en Bourse (FNB) spécialisés dans ce secteur d'activité.

Puisqu'ils investissent dans plusieurs placements, ces fonds assurent une saine diversification du portefeuille à leurs détenteurs.

Le Fonds canadien de ressources Mackenzie Universal est probablement le fonds communs qui affiche les rendement les plus constants au fil des ans. Ses frais de gestion annuels s'élèvent autour de 2,4 %.

Les frais annuels de gestion des fonds négociés en Bourse sont moins élevés, mais des frais de courtage s'appliquent lors de leur achat et de leur vente.

Deux types de Fonds négociés en Bourse

Il existe deux grandes catégories de FNB spécialisés dans le secteur de métaux : ceux qui qui achètent les titres qui composent les indices de producteurs et ceux qui investissent directement dans des métaux.

Au Canada, le FNB Claymore S&P/TSX Global Mining ETF (Tor.,*CMW*, 22,30 $) reproduit un indice composé de 108 titres de producteurs mondiaux de métaux et minéraux, et dont la valeur boursière est d'au moins 300 millions de dollars américains. Les frais de gestion sont de 0,55 %.

Harry Milling, analyste chez Morningstar, juge que SPDR S&P Metals & Mining (Amex, *XME*, 70,84 $), un FNB qui regroupe une vingtaine de titres miniers de l'indice global Standard & Poor's, répond aux critères de certains investisseurs. Ce FNB investit uniquement dans des titres de sociétés minières américaines, dont plusieurs de petite capitalisation. Cela l'expose à une volatilité et un niveau de risque élevés. Ses frais annuels de gestion sont de 0,35 %.

Quant aux FNB de métaux seulement, on en trouve une grande variété aux États-Unis. L'action du PowerShares DB Base Metals Fund (Amex, *DBB*, 25 $ US), par exemple, permet d'investir dans un indice regroupant à parts égales les trois principaux métaux industriels (aluminium, zinc et cuivre). Les frais annuels de gestion sont de 0,75 %.

Ce fonds n'achète pas de métaux, mais seulement des contrats à terme. Par contre, l'unité peut perdre toute sa valeur en cas de baisse prolongée du cours des métaux. **F.R.**

conseils investir

Des craintes exagérées plombent Rogers

Profil – Canada. Les analystes estiment que le titre du premier fournisseur sans fil au pays est injustement déprécié.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Le titre du câblodistributeur et fournisseur de téléphonie sans fil et Rogers Communications (Tor., *RCI.B*, 35,96 $) devrait rebondir quand les craintes des investisseurs s'estomperont.

Son action a plongé de 31 % depuis juillet 2007, avant même la mise en enchère de nouvelles fréquences sans fil qui aviveront la concurrence dans ce secteur. Le 27 mai, Industrie Canada vendra à l'encan des fréquences radio pour la transmission de communications sans fil.

Trente soumissionnaires ont déposé des propositions; quatre d'entre eux ont des visées nationales. Cela augmente la probabilité qu'un quatrième fournisseur national s'établisse, en plus de nouveaux fournisseurs régionaux.



Potentiel

> Les craintes concernant une guerre de prix dans le sans-fil sont exagérées.

> La chute de 30 % de son action offre l'occasion de l'acheter à meilleur prix.

Risques

> Son titre souffrira tant qu'il y aura un danger de guerre de marché.

> L'entrée en jeu de AT&T ferait chuter l'action.

Source : Bloomberg, au 28-03-2008

La société qui serait la plus touchée

Les investisseurs croient que c'est Rogers qui doit craindre le plus l'arrivée de nouveaux concurrents, puisqu'elle est le leader au pays, avec 37 % du marché.

Sa filiale de sans-fil lui procure la majeure partie de ses fonds de trésorerie excédentaires et de sa croissance. L'arrivée de concurrents pourrait provoquer une guerre de prix, ou à tout le moins forcer Rogers à investir davantage pour conserver ses clients, ce qui réduirait ses marges.

L'action de Rogers a également flanché parce qu'elle était devenue très populaire l'été dernier auprès de différents types d'investisseurs.

Certains financiers l'achetaient parce que Rogers était l'une des rares sociétés, à l'extérieur du secteur des ressources, à afficher une forte croissance de ses revenus et de son bénéfice. D'autres ont investi dans Rogers car elle avait réduit sa dette. Son dividende croissant la rendait également attrayante.

Le meilleur rapport risque-rendement

Mais depuis, son titre est tombé de son piédestal, dit Stephen Gauthier, président de Gauthier & Cie, Gestion de placements. « Un cours de 36 $ semble une aubaine, mais il ne faut pas oublier que le titre de Rogers s'échangeait à 20 $ il y a 18 mois. Il a tout de même retrouvé un cours attrayant pour les investisseurs patients », explique-t-il.

Le titre de Rogers est déjà inférieur au cours de 40 $ que Jeffrey Fan, d'UBS, avait établi en novembre 2007, en fonction du pire scénario sur le plan de la concurrence, soit l'arrivée d'un quatrième fournisseur sans fil national et de deux concurrents régionaux.

Rogers offre le meilleur rapport risque-rendement de tous les titres de télécommunications et de câblodistribution, en raison de son statut de chef de file, de son réseau performant et de son bouquet de quatre services (câble, téléphonie sans fil et numérique, Internet), dit Greg MacDonald, analyste à la Financière Banque Nationale.

Deux menaces peu probables

Les deux principales menaces pour la croissance de Rogers sont l'établissement d'un quatrième fournisseur qui miserait sur les bas prix pour attirer des clients, et la participation financière du géant AT&T à l'un des consortiums canadiens qui participent aux enchères.

M. MacDonald estime que ces deux scénarios sont peu probables; il établit donc un cours cible 56 $ pour Rogers d'ici un an.

Paradoxalement, plus les enchères sont courues, plus les coûts augmentent pour ceux qui y participent. À court terme, c'est la rentabilité et le portrait financier des nouveaux arrivants qui risquent de souffrir le plus, croit Dvai Ghose, analyste chez Genuity Capital.

L'évaluation des titres des câblodistributeurs n'a jamais été aussi basse depuis 20 ans, en fonction de leur croissance et de leurs fonds autogénérés, affirme John Henderson, analyste de Scotia Capitaux.

Sa cible d'un an pour Rogers est de 60 $. ■

VOICI MES EX :
GROSSES BANQUES ET GROSSES COMMISSIONS.

6,99 $ à 9,99 $*
Devenez admissible à un tarif UNIQUE sur les actions aussi bas que 6,99 $



3,55 %[1] D'INTÉRÊT
Compte à rendement optimal

ADHÉREZ AUJOURD'HUI ET OBTENEZ 100 OPÉRATIONS GRATUITES[2]

E*TRADE CANADA
Le choix quotidien de milliers d'investisseurs.

VISITEZ LE www.etrade.ca TÉLÉPHONEZ AU 1-888-769-3723

E*TRADE Canada est un service de Société de valeurs mobilières E*TRADE Canada (courtier à escompte – comptes d'exécution seulement), membre du FCPE. E*TRADE, E*TRADE Canada, le logo de E*TRADE Canada et le logo en astérisque sont des marques de commerce ou des marques déposées de E*TRADE FINANCIAL Corp. ou de ses filiales et sont utilisés avec sa permission. *Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, visitez le www.etrade.ca. Les frais sur les opérations U.S. sont facturés en dollars U.S. Frais de marché et de courtage électronique (ECN) applicables aux opérations effectuées avec la plateforme Power E*TRADE Pro en sus.[1]Taux d'intérêt annuel en vigueur à compter du 6 mars 2008. L'intérêt est calculé sur le solde de fermeture quotidien et payé mensuellement. Le taux d'intérêt est sujet à changement à n'importe quel moment et à la discrétion de E*TRADE Canada, sans préavis. [2]Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, le dépôt minimum requis et la remise maximale sur commissions, visitez le www.etrade.ca.



Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Allez-y doucement avec le titre de Visa

Visa a fait une entrée triomphale en Bourse, le 19 mars. Émis à un prix de 44 $ US, le titre (NY, *V*, 62,76 $ US) a rapidement bondi pour atteindre un sommet de 69 $ US.

Peu de premiers appels publics à l'épargne ont suscité autant d'intérêt. Un lecteur m'a même demandé de l'information sur l'émission de Visa, car il avait l'intention d'emprunter de l'argent pour acheter le maximum d'actions.

Cet engouement s'explique facilement : les investisseurs voient dans Visa le prochain MasterCard (NY, *MA*, 217,60 $ US). Le titre de ce concurrent a explosé de 350 % depuis son inscription en Bourse en mai 2006.

Or, il est dangereux de présumer que son titre aura le même succès que celui de MasterCard. Les investisseurs ont perdu des milliards de dollars parce qu'ils cherchaient le prochain Microsoft.

Il faut analyser les titres un par un, sans se laisser influencer par le battage médiatique.

Il ne faut pas présumer que son titre aura le même succès que celui de MasterCard.

Certes, il ne fait pas de doute que Visa est une entreprise de qualité supérieure. Son modèle est solide et d'une rentabilité exceptionnelle.

Ce n'est pas Visa, mais les institutions bancaires qui agissent comme créanciers auprès des détenteurs de carte de crédit. Visa n'est donc pas exposée à un risque de crédit.

Elle exploite le plus important réseau mondial de paiement électronique. Concrètement, Visa traite les transactions effectuées par son réseau. Elle perçoit donc un revenu pour chaque transaction, un peu comme l'exploitant d'un péage routier.

Cela lui assure de superbes marges bénéficiaires. Au trimestre terminé le 31 décembre, ses revenus ont atteint 1,5 milliard de dollars américains et son bénéfice, 424 millions de dollars. Cela équivaut à une marge bénéficiaire nette de 28,3 % !

La beauté de la chose, c'est que Visa doit dépenser peu en immobilisations pour générer des bénéfices.

Par ailleurs, le paiement par carte de crédit et de débit a le vent dans les voiles. En 2006, ce mode de paiement servait à plus du quart des transactions (27 %), comparativement à 13 % cinq ans plus tôt, selon The Nilson Report. La croissance annuelle composée s'établit à 13 %, et cette firme d'analyse a prévu une croissance de 11 % de 2006 à 2012.

Mais cela ne signifie pas que Visa soit à l'abri des aléas de l'économie. Il est fort probable qu'une récession viendrait freiner le nombre de transactions. Certains signes pointent déjà en ce sens : les transactions réglées par carte Visa ont crû de 10,8 % entre 2006 et 2007, comparativement à 17 % entre 2005 et 2006.

Ce ralentissement n'a rien de dramatique. Le risque réside plutôt dans la possibilité que les attentes des investisseurs soient déçues.

Aucun rapport de recherche n'a encore été publié par les firmes de courtage. Selon le prospectus de l'émission, Visa a affiché un bénéfice par action de 1,50 $ en 2007. Son historique de croissance fait croire que celui-ci pourrait atteindre 2 $ US en 2008.

À un multiple de 32 fois ce bénéfice de 2 $ US, les investisseurs accordent actuellement une valeur très élevée au titre, ce qui est peu étonnant compte tenu de l'euphorie entourant son entrée en Bourse. Mais la moindre déception sera sévèrement punie. L'investisseur prudent devrait donc attendre que l'action s'échange à un cours plus réaliste avant d'en acheter.



Cible ou non d'une OPA, CAE est attrayante

Profil – Québec. Peu d'experts croient à la rumeur voulant qu'EADS dépose une offre publique d'achat.

par Jean Gagnon > jean-gagnon@transcontinental.ca

Qu'elle soit acquise ou non par le géant européen EADS, CAE (Tor., *CAE*, 11,64 $) offre un bon potentiel de rendement selon plusieurs experts.

La rumeur d'une offre publique d'achat (OPA) sur CAE fut née après que, dans une note à son personnel, Louis Gallois, président d'EADS, indiquait que sa société souhaitait acquérir des entreprises de taille moyenne fournissant des services aéronautiques.

Richard Stoneman, analyste chez Valeurs mobilières Dundee, a analysé la possibilité de cette acquisition dans un rapport de recherche publié le 26 mars. « CAE constituerait un excellent complément stratégique pour plusieurs entreprises de l'aéronautique et de la défense », écrit-il.

CAE fabrique des simulateurs de vol et offre des programmes d'entraînement de pilotes. Sa technologie de pointe, ses revenus constants ainsi que ses relations étroites avec les constructeurs d'avions sont autant de facteurs pouvant intéresser des acquéreurs, selon l'analyste.

Toutefois, l'achat de CAE par EADS, société mère d'Airbus, est peu probable, estime Luc Grenier, gestionnaire de portefeuilles chez l'Industrielle Alliance. « En s'associant ainsi à un membre de l'industrie aéronautique, CAE devrait forcément renoncer à une partie importante du marché », explique M. Grenier.

Même son de cloche chez Claude Proulx, analyste chez BMO Nesbitt Burns qui ne croit pas à cette OPA. Selon lui, une association à une entreprise européenne nuirait aux relations d'affaires de CAE avec Boeing et Embraer, deux clients importants.

Un titre sous-évalué

Même en écartant la possibilité d'une OPA qui ferait grimper le titre de CAE, plusieurs raisons en font un bon placement au cours actuel, selon Claude Proulx.

La société montréalaise jouit d'une position avantageuse dans le lucratif marché de l'entraînement des pilotes. De plus, M. Proulx prévoit que le bénéfice de CAE augmentera de 20 % à son exercice 2009 et de 15 % à celui de 2010.

Enfin, il croit que le cycle de croissance actuel du secteur de l'aviation se poursuivra après 2010. Il accorde au titre la cote « surperformant » et fixe un cours cible de 16 $.

Luc Grenier estime lui aussi que CAE est en très bonne position. L'entreprise obtient actuellement de nombreuses commandes, principalement de l'Europe et de l'Asie. Et le marché américain suivra bientôt, selon lui.

Si Richard Stoneman émet l'hypothèse d'une OPA sur CAE, c'est qu'il juge que les investisseurs n'évaluent pas à son mérite le succès de l'entreprise. « L'évaluation boursière ne reflète pas les changements importants survenus chez CAE au cours des 10 dernières années », soutient-il.

CAE fait plus que vendre des simulateurs de vol aux transporteurs aériens américains, explique-t-il. En effet, 69 % de ses revenus consolidés aux trois premiers trimestres de l'exercice 2008 proviennent de l'extérieur des États-Unis et d'activités autres que la vente de simulateurs commerciaux.

Les revenus de CAE sont en hausse de 16 % après trois trimestres, et ce, en dépit de la forte appréciation du huard depuis un an. Sans la forte hausse du dollar canadien, ses revenus auraient grimpé de plus de 20 %.

M. Stoneman établit un cours cible à 17,10 $.

Le processus de restructuration du papier commercial est en péril

La restructuration du papier commercial adossé à des actifs (PCAA) sera en péril si les titres détenus par les particuliers ne sont pas rachetés d'ici la tenue du vote sur le plan de restructuration, le 25 avril.

C'est ce qu'a admis Purdy Crawford, président du comité pancanadien de restructuration du PCAA, lors d'un point de presse tenu à la suite d'une éprouvante journée de rencontres, le 31 mars. En matinée à Toronto, puis en après-midi à Montréal, il a répondu aux questions de nombreux investisseurs mécontents du processus de restructuration.

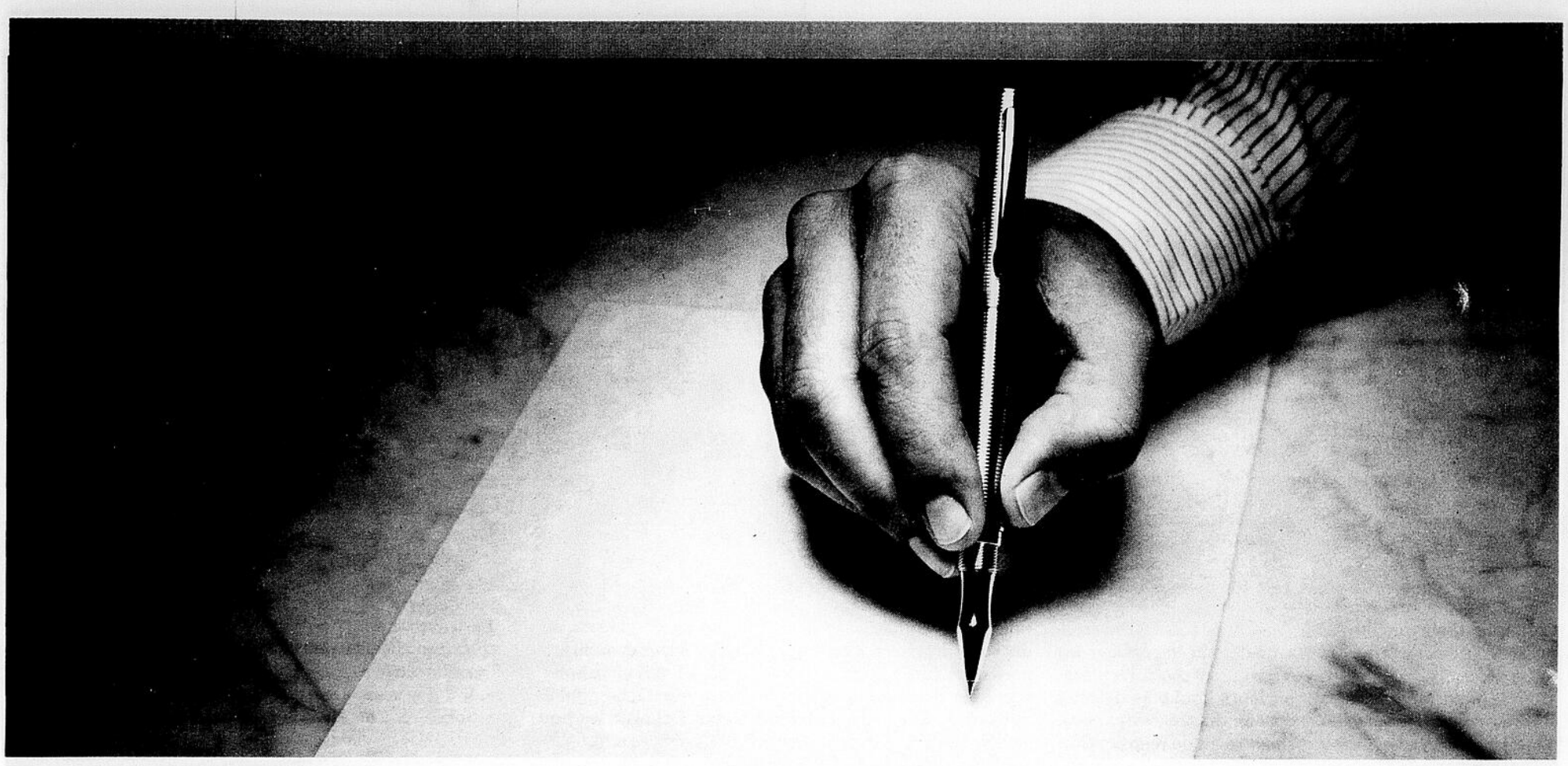
Formé en septembre dernier, le comité est enfin prêt, après plusieurs retards, à présenter un plan de restructuration sur lequel les détenteurs de PCAA se prononceront le 25 avril prochain.

L'approbation du plan nécessite une majorité simple, chacun des investisseurs ayant une voix. C'est dire qu'un particulier détenant pour 30 000 $ de PCAA aura le même poids dans le scrutin que la Caisse de dépôt et placement, qui en possède pour plus de 13 milliards de dollars.

On estime que 1 800 particuliers détiennent du PCAA; 1 400 l'ont acheté par l'intermédiaire du courtier Canaccord Capital. Bien qu'ils représentent plus de 90 % des détenteurs, ces particuliers détiennent à peine plus de 1 % du PCAA en circulation. Lors des rencontres du 31 mars, plusieurs individus ont exprimé leur intention de récupérer la totalité de leur investissement, sans quoi ils s'opposeront à la restructuration. J.G.







----------[*Posez les bonnes questions*]----------

ON INTERROGE VOTRE CLIENT AU SUJET DE LA RÉPARTITION DE SON ACTIF.

---------- ˅˅˅ ----------

SAURA-T-IL QUOI RÉPONDRE?

PRENEZ PART À LA CONVERSATION AU iShares.ca

iShares℠

Les fonds iShares℠ sont gérés par Barclays Global Investors Canada Limited, filiale indirecte de Barclays PLC. Des commissions, frais de gestion et dépenses peuvent être associés aux placements dans les fonds iShares. Veuillez lire attentivement le prospectus approprié avant d'investir. Les fonds ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement à venir.

BARCLAYS

20 fonds d'actions en bonne position pour cueillir des titres à prix d'aubaine

Sélection. Morningstar a dressé une liste de fonds communs ayant d'abondantes liquidités.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Dans un marché turbulent, les fonds communs qui ont beaucoup d'argent en encaisse disposent de précieuses munitions pour cueillir les aubaines qui émergent avec la baisse des cours.

Afin de recenser les fonds les mieux armés pour acheter des titres dépréciés, *Les Affaires* a demandé à Morningstar de dresser une liste de 20 fonds d'actions ayant plus de 15 % de leur actif en liquidités.

Avant toute chose, l'investisseur devrait départager les fonds qui ont choisi d'augmenter leurs liquidités de ceux dont l'encaisse élevée provient simplement de rentrées d'argent de la part d'investisseurs qui achètent leurs parts.

Même si, dans les deux cas, l'encaisse élevée donne au gestionnaire la latitude d'acheter des titres dépréciés, il est important de faire cette distinction pour détecter les chasseurs d'aubaines.

Certains gestionnaires de fonds peuvent décider d'augmenter leur encaisse pour se prémunir d'une baisse du marché ou pour se préparer à acheter des aubaines, souligne Mark Chow, analyste principal chez Morningstar Canada.

Parfois, l'encaisse élevée provient du fait que le gestionnaire a vendu des titres quand ils ont atteint le cours cible qu'il leur avait fixé, et qu'il ne trouve plus de titres répondant à ses critères, dit M. Chow.

Il faut faire cette analyse cas par cas, avec l'aide de son conseiller financier ou du fournisseur de fonds lui-même.

« C'est une tâche difficile, mais pour choisir les bons fonds à long terme, l'investisseur doit distinguer les gestionnaires chanceux des portefeuillistes talentueux. Si un gestionnaire profite du fait que son fonds démarre en plein marché baissier, son rendement à long terme relève plus de la chance que de la qualité de sa gestion », indique M. Chow.

Si l'actif sous gestion d'un fonds a beaucoup augmenté au cours des derniers mois, c'est signe que son encaisse provient surtout de l'achat de parts par les investisseurs, indique Dan Hallett, président de Dan Hallett & Associates.

Trois gestionnaires plus prudents que d'habitude

Trois gestionnaires de fonds d'actions canadiennes rompent avec leurs habitudes et ont accumulé une encaisse élevée dans leur fonds depuis l'automne afin d'en préserver le capital.

Le Fonds Brandes Sionna actions canadiennes a amassé 494 millions depuis son lancement il y a 15 mois, mais sa gestionnaire, Kim Shannon, fait un choix inhabituel en maintenant l'encaisse élevée.

« J'ai une encaisse élevée car la nature exceptionnelle de la crise financière exige une approche hors de l'ordinaire », explique-t-elle.

Elle n'est pas pressée d'investir ses liquidités de 94 millions de dollars dans des titres qui sont sous-évalués par rapport à leur valeur économique à long terme.

L'équipe de M^me^ Shannon détermine cette valeur en estimant les fonds de trésorerie qu'une entreprise peut produire tout au long d'un cycle économique.

Le Fonds d' opportunités canadiennes Banque Nationale, géré par Jacques Chartrand, et Dynamique Dividendes, piloté par Oscar Belaiche, ont tous deux plus de 30 % de leur actif en encaisse par mesure de prudence et afin d'acheter éventuellement des titres à bas prix.

Par ailleurs, il n'est pas étonnant de retrouver dans la liste les fonds Chou, Cundill et Templeton (Mutual Découverte), car leurs gestionnaires ont toujours eu un penchant pour les titres sous-évalués ou en défaveur.

Attention aux fonds de petites sociétés

Plusieurs des fonds de notre liste se spécialisent dans les titres à faible capitalisation, un segment beaucoup plus spéculatif du marché boursier.

En général, les petites sociétés souffrent plus que celles fortement capitalisées lors d'un ralentissement économique. Seuls les investisseurs les plus patients devraient s'y aventurer.

Les fonds de petites sociétés sont Chou Asie Europe et Associés, Templeton mondial petites sociétés, Dynamique mondial de découverte, Sarbit US Equity Trust et AGF catégorie spéciale américaine.

Des questions sur les fonds ?

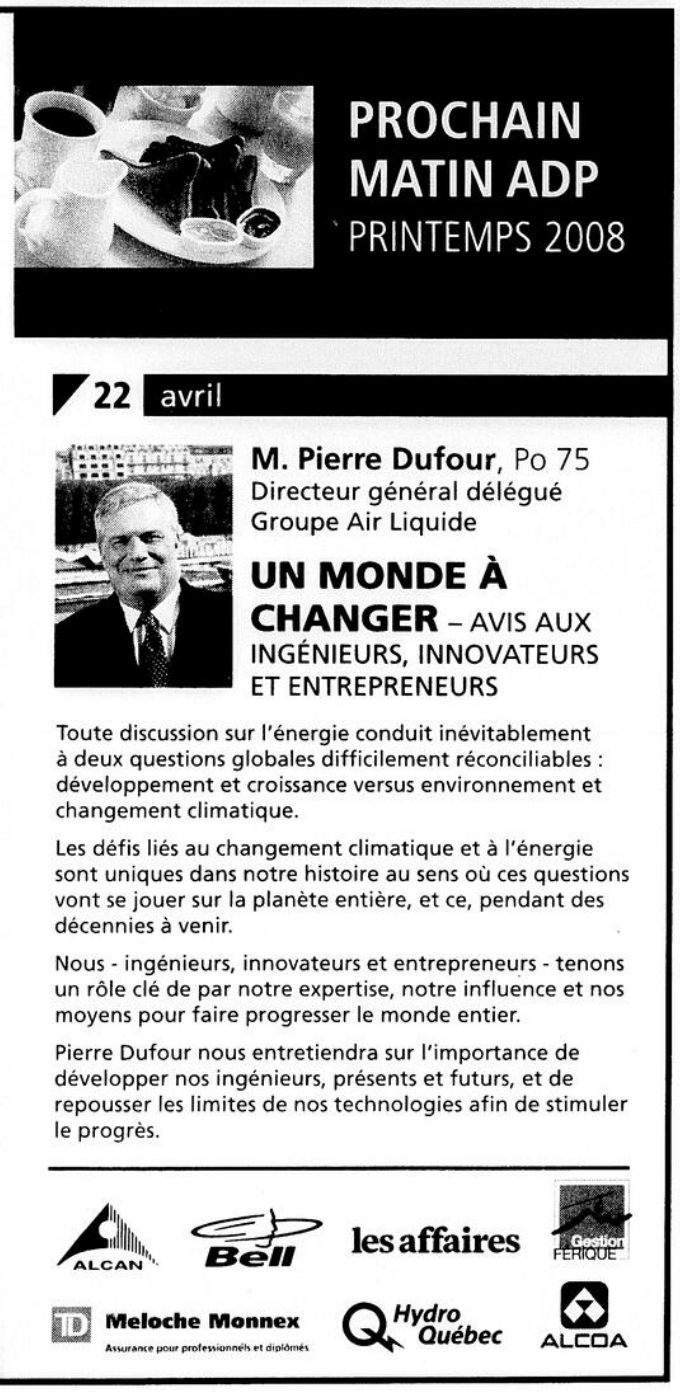
Notre journaliste Dominique Beauchamp répond à vos interrogations à propos des fonds communs : le fonctionnement de l'industrie, les bons outils pour analyser les fonds, etc. Faites parvenir vos questions à : *questions@transcontinental.ca.*

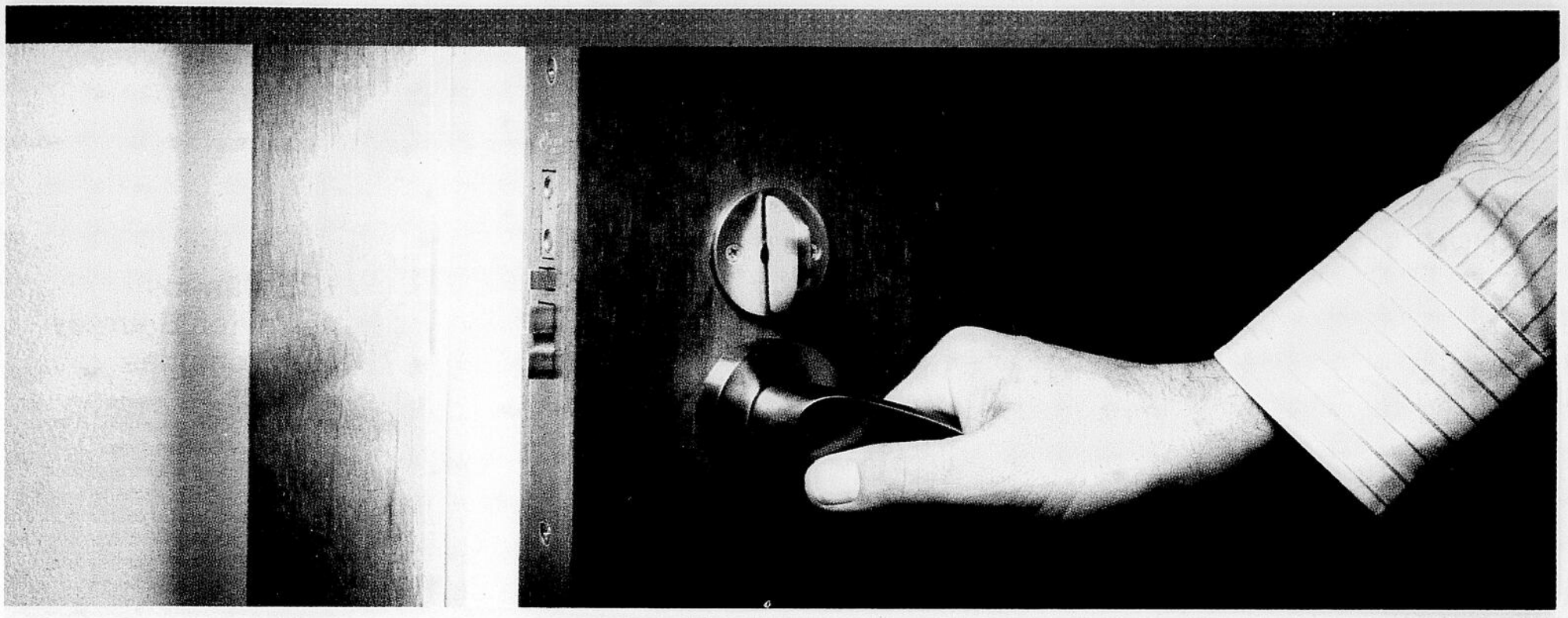
20 fonds d'actions ayant plus de 15 % de leur actif en encaisse[1]

Fonds communs	Encaisse (% de l'actif)	Cote Morningstar[2]	Rend. 1 an (%)	Rend. 5 ans (%)	Actif (M$)	Frais de gestion (%)[3]
Chou Asie	68,6	4	7,5	s.o.	75,5	1,76
AGF Mondial dividendes	36,9	s.o.	s.o.	s.o.	7,6	2,60
Mackenzie Cundill catégorie américain	44,1	s.o.	- 14,7	s.o.	51,5	2,43
Chou Europe	37,3	2	- 22,2	s.o.	13,8	1,84
Chou Associés	35,9	3	- 17,0	6,1	644,7	1,75
Banque Nationale Opportunités can.	33,8	2	- 5,8	10,8	217,0	2,14
Dynamique Dividendes	30,1	4	- 0,3	7,7	476,5	1,58
Mackenzie Cundill catégorie valeur	29,0	5	- 8,0	12,0	722,0	2,42
Mackenzie Cundill valeur C	28,1	5	- 8,3	11,7	6 252,0	2,40
Templeton Mondial petites sociétés	21,5	2	- 18,5	10,7	1 637,5	2,69
Mutual Découverte (Templeton)	19,6	5	- 5,5	10,5	1 130,9	2,56
Brandes Sionna Actions canadiennes A	19,0	s.o.	- 1,3	s.o.	493,7	2,49
Dynamique Mondial de découverte	18,5	4	- 2,2	s.o.	683,2	2,72
BMO International d'actions	18,2	2	- 18,0	6,9	589,5	2,51
Mackenzie Ivy Actions étrangères	18,1	4	- 11,5	4,5	2 317,0	2,40
Sarbit US Equity Trust	17,7	s.o.	- 19,7	s.o.	82,5	2,65
Dynamique Valeur mondiale	17,6	5	- 6,4	14,6	537,5	2,56
Mackenzie Maxx cat. explorateur mondial	17,3	s.o.	- 17,5	s.o.	84,6	2,44
Dynamique Valeur mondial dividendes	17,0	s.o.	1,5	s.o.	652,0	2,61
Dynamique Valeur américaine	16,8	5	- 0,2	11,0	167,7	2,55
AGF Catég. spéciale américaine	15,5	4	- 22,6	5,7	28,3	2,99

1 En date du 29 février 2008. Exclut les fonds de fonds ou les fonds qui utilisent les produits dérivés pour reproduire un indice. **2** Cote comparant les fonds entre eux : la meilleure cote (5 étoiles) signifie que le fonds dépasse 90 % de ses semblables en fonction de son rendement à long terme ajusté en fonction du risque. **3** Toutes les dépenses du fonds exprimées en pourcentage de son actif.

Sources : Morningstar Canada et Dan Hallett & Associates





POSEZ-VOUS
LES BONNES QUESTIONS
ET VOUS OBTIENDREZ
LES BONNES RÉPONSES.

---------- ˅˅˅ ----------

Qui dit placement, dit aussi choix. Nous faisons des choix qui cherchent la vérité, qui permettent de prendre des décisions de placement éclairées et qui renforcent le sens de la responsabilité. Et vous?

---------- ˅˅˅ ----------

Tout ne va pas pour le mieux dans le monde des placements. La fébrilité est intense. La confusion règne. La confiance est en voie de disparition.

Certains essaient toutefois de changer les choses. C'est en effet ce que font les conseillers financiers qui déploient tous les efforts nécessaires pour limiter le risque, préserver les rendements de l'appétit du fisc et aborder ouvertement la question des coûts. Sans compter tous ces investisseurs qui ont pris conscience de la valeur des conseils professionnels et qui privilégient la planification à long terme disciplinée plutôt que la poursuite de gains à court terme. Il y a enfin ces sociétés qui, avant d'offrir un produit, se demandent s'il convient réellement à l'investisseur.

Voilà pourquoi nous tenons à offrir aux conseillers et à leurs clients une panoplie de produits bien conçus et d'outils novateurs.

Il est grand temps que l'industrie évolue. Elle doit évoluer vers un processus plus discipliné, rationnel et mûrement réfléchi. Nous nous joignons à tous ceux qui visent une stratégie de placement plus sensée, une stratégie fondée sur la science et non sur des émotions, qui repose sur les connaissances et non sur des perceptions, et qui fait passer la transparence avant toute autre chose.

Voulez-vous vous joindre à nous?

PRENEZ PART À LA CONVERSATION AU iShares.ca

iShares℠

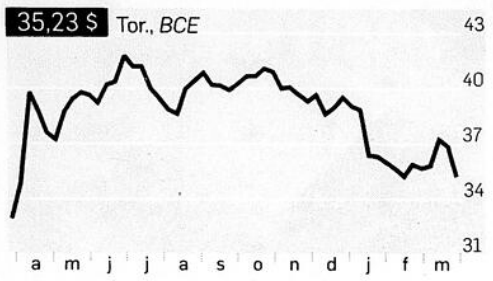
Les fonds iShares℠ sont gérés par Barclays Global Investors Canada Limited, filiale indirecte de Barclays PLC. Des commissions, frais de gestion et dépenses peuvent être associés aux placements dans les fonds iShares. Veuillez lire attentivement le prospectus approprié avant d'investir. Les fonds ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement à venir.

BARCLAYS

conseils investir

À SURVEILLER

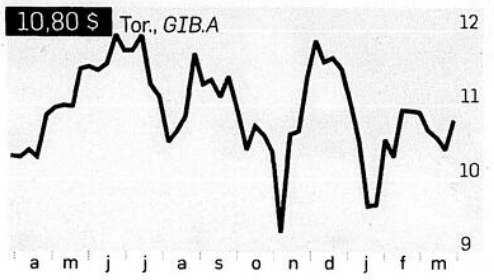
BCE



VARIATION UN MOIS : **- 1,2 %** UN AN : **+ 6,9 %**
VAL. BOURS. : **28 G$** COURS-BÉN. : **7,2** DIV. : **4,1 %**

Bien que le CRTC ait donné son accord à l'acquisition de BCE par un groupe dirigé par Teachers, le titre se négocie à 18 % de moins que le prix convenu par les acquéreurs, soit 42,75 $. Cette sous-évaluation est liée à l'incertitude quant au financement promis par un groupe de banques américaines. Une transaction similaire visant Clear Channel Communications risque d'avorter pour la même raison. **J.G.**

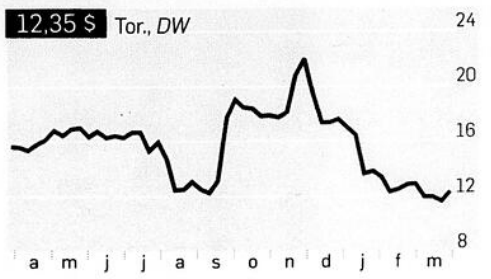
Groupe CGI



VARIATION UN MOIS : **- 0,9 %** UN AN : **+ 4,7 %**
VAL. BOURS. : **3,5 G$** COURS-BÉN. : **11,4**

Comparable boursier, le consultant informatique Accenture a dévoilé de meilleurs résultats trimestriels que prévu et a relevé ses objectifs de revenus et de bénéfice annuels. La performance d'Accenture est de bon augure pour le Groupe CGI, qui dévoilera ses résultats du deuxième trimestre le 29 avril. L'action de CGI est d'ailleurs solide dans un marché turbulent. L'entreprise examine toujours des acquisitions en Europe et aux États-Unis. **D.B.**

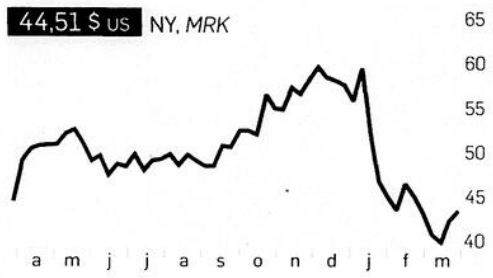
Patrimoine Dundee



VARIATION UN MOIS : **- 4,1 %** UN AN : **- 21 %**
VAL. BOURS. : **1,8 G$** COURS-BÉN. : **24** DIV. : **0,7 %**

Après une année tumultueuse, les financiers espèrent que le gestionnaire de fonds Patrimoine Dundee (Dundee Wealth) connaîtra une année sans histoires. Il n'est plus à vendre, se recentre sur ses activités de base et lorgne de petits gestionnaires en Europe ou aux États-Unis. Genuity Capital et Financière Banque Nationale estiment que son titre peut atteindre 14 $ d'ici un an. Son rendement est tributaire de celui de la Bourse. **D.B.**

Merck



VARIATION UN MOIS : **+ 0,5 %** UN AN : **– 2,3 %**
VAL. BOURS. : **82 G$ US** COURS-BÉN. : **12** DIV. : **3,4 %**

La plupart des analystes restent optimistes à l'égard de Merck, même si une nouvelle étude met en doute l'efficacité des réducteurs de cholestérol Vytorin et Zetia qu'elle commercialise avec Schering-Plough. Ces produits ont généré des ventes de 5 milliards de dollars en 2007. Damien Conover, de Morningstar, croit que Merck absorbera bien la baisse des ventes de ces traitements, car son portefeuille de médicaments est diversifié. **Y.C.**



TransForce (Fonds de revenu)



VARIATION UN MOIS : **+ 2,9 %** UN AN : **– 46,1**
VAL. BOURS. : **666 M$** COURS-BÉN.: **14,8** DIV. : **20,7 %**

TransForce versera un dividende annuel de 0,40 $ par action après sa conversion en société, soit le double de ce qui était prévu. Le transporteur négocie aussi des acquisitions totalisant plus de 100 millions de dollars. Plusieurs analystes ont relevé leur cible, mais s'inquiètent d'une possible hausse de l'endettement. TransForce entend se convertir en société le 15 mai, si sa proposition est acceptée à l'assemblée du 12 mai. **M.-C.M.**

Source : Bloomberg, fermeture du 28-03-2008

ZOOM

Plus de peur que de mal

L'agence américaine qui garantit les dépôts bancaires, la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), contribue à entretenir le climat d'inquiétude qui entoure la crise du crédit aux États-Unis.

L'agence prévoit prévoit une hausse des faillites parmi les 8 533 institutions bancaires qu'elle supervise, ce qui l'amènera à augmenter de 60 %, à 400, le nombre d'employés attitrés à la restructuration des banques.

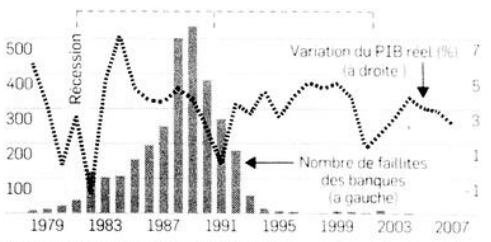
L'augmentation du nombre de faillites des banques à laquelle se prépare la FDIC serait la première depuis plus d'une décennie, note Stéfane Marion, économiste à la Financière Banque Nationale.

De tels préparatifs ne signifient pas que l'industrie financière soit au bord du précipice et entraîne avec elle toute l'économie dans les bas-fonds, souligne M. Marion.

Les faillites bancaires sont toujours impressionnantes, mais elles ont un effet modéré et de courte durée sur l'économie, selon une analyse historique réalisée par la FDIC en 2005. Même lorsque le nombre de faillites s'accroît de 20 %, l'effet de celles-ci sur l'économie s'estompe habituellement après deux trimestres.

« C'est une bonne nouvelle, car cela veut dire qu'une fois le choc passé dans l'industrie, la FDIC gère bien ce genre de situation », indique M. Marion. **D.B.**

Les faillites bancaires ont peu d'effet sur l'économie américaine



Source : Financière Banque Nationale

À DÉCOUVRIR

ICE s'impose parmi les Bourses électroniques

En huit ans, l'IntercontinentalExchange (NY, *ICE*) est devenue un des principaux exploitants de Bourses de produits dérivés, grâce à diverses acquisitions et au lancement de produits. Elle exploite un marché électronique pour la négociation de contrats à terme et de gré à gré, ainsi qu'une Bourse de marchandises. Environ la moitié des contrats à terme mondiaux de pétrole et de gaz sont négociés sur sa plateforme. ICE est bien positionnée pour profiter de la croissance des produits dérivés de l'énergie et des produits agricoles.

POTENTIEL

- ICE a les droits exclusifs pour offrir des contrats à terme sur les indices Russell.
- Forte rentabilité. Sa marge bénéficiaire nette pour l'exercice 2007 frise 42 %.

RISQUES

- ICE affrontera bientôt un nouveau géant né de la fusion de NYMEX et de CME Group.
- Son titre est un des plus chers parmi les exploitants de places boursières.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT ..... **130,58 $ US**
VAR. DEPUIS UN MOIS ..... **+ 5,4 %**
REVENUS (12 DERN. MOIS) **574 M$ US**
VALEUR BOURSIÈRE ..... **9,14 G$ US**
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)..... **26**

Arise respecte ses échéanciers

Arise Technologies, de Kitchener, œuvre dans trois segments de l'énergie solaire : l'installation de systèmes, les cellules photovoltaïques et le raffinage de silicone. La production de cellules pourra débuter dès avril dans sa nouvelle usine allemande. En Ontario, l'usine pilote de raffinage de silicone est en service depuis janvier. L'entreprise a récemment franchi une étape clé en signant des contrats d'approvisionnement pour répondre à 80 % de ses besoins de 2008, et a augmenté sa marge de crédit de 14 millions de dollars.

POTENTIEL

- Arise table sur des cellules ayant une efficacité supérieure à la moyenne.
- Ces cellules et la production de silicone augmenteront la marge brute en 2009.
- Massimo Fiore, analyste chez Partenaires Versant, estime que l'entreprise atteindra ses prochains objectifs. Son cours cible passe de 2,60 à 2,85 $.

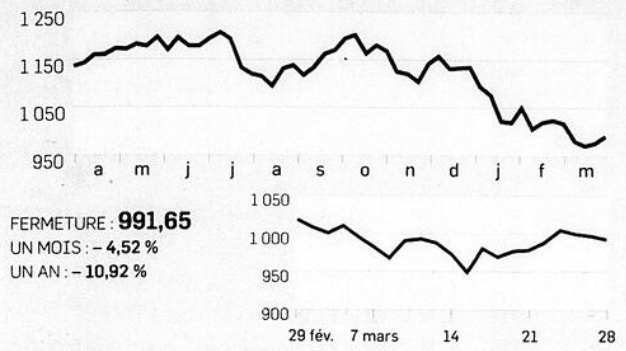
RISQUES

- Arise sera déficitaire jusqu'en 2009 ou 2010, croient les analystes.
- Le projet de raffinage de silicone nécessiterait une émission d'actions.

CHIFFRES CLÉS

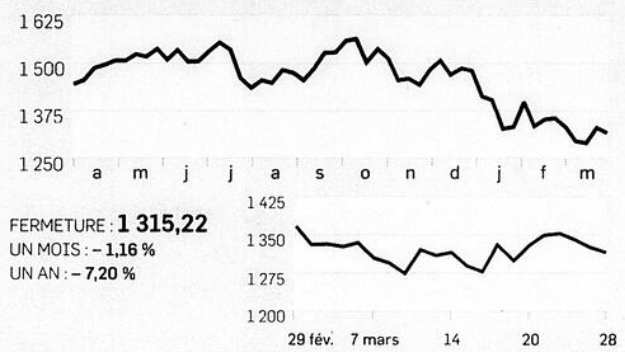
COURS RÉCENT ..... **1,91 $**
VAR. DEPUIS UN MOIS ..... **+ 13,7 %**
REVENUS (12 DERN. MOIS)..... **1,17 M$**
VALEUR BOURSIÈRE ..... **189,4 M$**
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)..... **S.O.**
REND. DE DIVIDENDE..... **S.O**

Monde (MSCI)



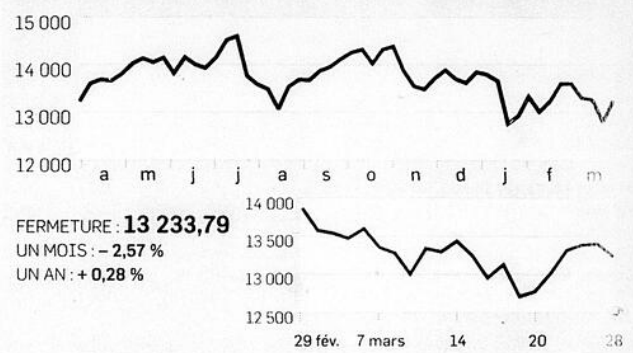
INDICES BOURSIERS	Fermeture 28-03-08	Variation 1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MSCI Mondial	991,65	14,48	1,48	-12,38	-10,92	16,43
MSCI E.A.E.O.	952,26	33,62	3,66	-15,02	-15,65	19,35
MSCI marchés émerg.	45 989,30	2 253,68	5,15	-10,76	15,89	87,11
Francfort (Dax)	6 559,90	35,19	3,80	-18,69	-3,77	49,99
Hong-Kong (H.S.)	23 285,95	821,43	10,32	-16,28	19,09	72,60
Londres (F.T. 100)	5 692,90	3,80	3,60	-11,83	-9,16	15,85
Mexique (IPC)	30 089,90	1 018,56	3,50	1,87	7,09	136,66
Paris (CAC)	4 695,92	3,92	3,58	-16,36	-15,43	15,09
Tokyo (Nikkei 225)	12 820,47	337,90	2,71	-16,25	-25,70	9,36

États-Unis (S&P 500)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 28-03-08	Variation 1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P 500	1 315,22	-14,29	-1,08	-10,43	-7,20	12,13
S&P moyenne cap.	772,48	2,63	0,34	-9,99	-8,85	17,64
S&P petite cap.	361,96	-0,33	-0,09	-8,40	-11,85	13,16
Dow Jones 30 ind.	12 216,40	-144,92	-1,17	-7,90	-0,68	17,42
Dow Jones transport	4 754,10	46,45	0,99	4,02	-0,83	28,96
Dow Jones serv. publics	473,43	-4,29	-0,90	-11,10	-5,59	31,40
Russell 2000	683,18	1,76	0,26	-10,82	-14,32	11,71
Nasdaq (comp.)	2 261,18	3,07	0,14	-14,75	-6,45	13,92
NYSE (comp.)	8 762,12	44,56	0,51	-10,04	-4,95	22,78

Canada (S&P/TSX)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 28-03-08	Variation 1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P/TSX indice composé	13 233,79	458,15	3,59	-4,33	0,28	37,30
S&P/TSX 60	776,52	25,61	3,41	-3,96	2,94	45,14
S&P/TSX moyennes cap.	834,60	33,26	4,15	-5,52	-7,08	23,33
S&P/TSX petites cap.	670,29	24,68	3,82	-4,95	-11,43	4,27
TSX Croissance	2 526,49	64,16	2,61	-11,03	-20,31	32,66
LES SECTEURS DU S&P/TSX						
Consomm. discrétionnaire	1 076,78	12,27	1,15	-16,87	-19,00	5,00
Consommation de base	1 470,50	67,85	4,84	-7,01	-12,32	-15,18
Énergie	3 317,36	149,08	4,71	-0,15	4,26	45,61
Finance	1 630,41	17,66	1,10	-12,26	-18,82	14,63
Industrie	1 222,21	34,27	2,89	-2,51	-1,07	30,88
Matériaux	3 387,22	190,74	5,97	9,03	36,52	122,55
Services aux collectivités	1 823,80	70,84	4,04	-8,17	5,48	32,36
Soins de la santé	365,82	5,25	1,46	-4,93	-28,52	-29,99
Technologies de l'inform.	390,69	29,26	8,10	-1,02	46,01	75,20
Télécommunications	858,96	1,23	0,14	-13,49	-2,27	21,35

Mieux vaut se méfier encore des tentatives de rebond

Perspectives. La Bourse n'a jamais tant fluctué depuis 20 ans.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les investisseurs devraient encore se méfier des tentatives de rebond de la Bourse.

De nombreux observateurs sont sceptiques devant les efforts de redressement de la Bourse depuis deux semaines. Le S&P 500 a gagné 9 % entre le 17 mars et le 1er avril.

C'est comme si les investisseurs professionnels s'étaient donné le mot pour limiter les dégâts du premier trimestre et entreprendre le deuxième trimestre sur de nouvelles bases. « Trop de financiers cherchent encore à prévoir le plancher boursier pour qu'on l'ait déjà atteint », dit Ross Healy, président du conseil de Strategic Analysis et observateur privilégié du marché depuis plus de 40 ans.

« L'histoire montre plutôt que les marchés baissiers prennent fin lorsque les investisseurs perdent espoir que la Bourse puisse s'apprécier de façon durable. Les rebonds rapides et les pointes de volatilité s'observent plus souvent lors des marchés baissiers que lors des marchés haussiers », ajoute-t-il.



Ross Healy, président du conseil de Strategic Analysis Corp., analyse les marchés depuis plus de 40 ans.

Une volatilité indésirable

La Bourse n'a jamais autant fluctué depuis 1987. Le S&P 500 a varié de 2,2 % par jour, depuis plus de 10 jours.

L'or, placement qui bénéficiait le plus jusqu'ici de la crise financière et de la chute du dollar américain, a perdu de 146 $ US l'once (14 %) depuis le sommet de 1 033,90 $ US l'once atteint le 17 mars.

C'est signe que des financiers cherchent à encaisser leurs gains ou doivent vendre des placements gagnants pour colmater des pertes ailleurs dans leur portefeuille.

La Bourse était mûre pour un revirement, car le premier trimestre a été désastreux dans presque tous les marchés. Depuis le début de l'année, seulement 5 des 25 principales Bourses mondiales affichent des gains.

L'indice mondial Morgan Stanley a cédé 12,4 % en trois mois et le S&P 500 a connu son pire début d'année depuis 2001, avec une perte de 9,8 %. En Asie, l'indice Morgan Stanley Asie-Pacifique a glissé de 12 %, la perte la plus importante pour un premier trimestre depuis 1992. La Bourse de Shanghai a chuté de 44 % de son sommet d'octobre.

En Europe, l'indice Dow Jones Stoxx 600 a perdu 16 %, soit son pire début d'année depuis 1987.

Des rachats forcés

La remontée des cours provient en partie de l'achat forcé de titres par les investisseurs qui avaient misé sur une baisse persistante des Bourses, soit en vendant des titres à découvert ou en achetant des options de vente sur les titres ou les indices.

Le 14 mars, les investisseurs avaient vendu à découvert 4,2 % des titres inscrits à la Bourse de New York, ce qui constituait une proportion record depuis 1931, selon Bespoke Investment Group.

Ces investisseurs doivent racheter des titres afin de limiter leurs pertes lorsque le marché s'apprécie. La vente à découvert consiste à vendre des titres que l'on ne possède pas avec l'intention de les racheter à plus bas prix quand ils baissent.

C'est pourquoi les secteurs les plus malmenés rebondissent le plus, soit les assureurs de prêts hypothécaires, les propriétaires immobiliers, les détaillants et les banques.

Les investisseurs ne doivent pas considérer ces achats forcés comme un indicateur d'optimisme, dit Uri Landesman, gestionnaire du Fonds ING International Growth Opportunities.

Les effets de la crise sont loin d'être estompés

De son côté, M. Healy fait aussi valoir que trop d'investisseurs misent sur une reprise rapide de l'économie après l'été et sur l'efficacité des mesures énergiques prises par la Réserve fédérale américaine pour rétablir la confiance.

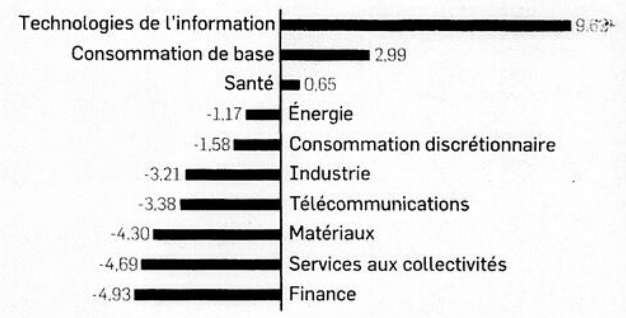
Or, nous n'avons pas encore ressenti tous les effets de la crise financière sur l'économie et les bénéfices des entreprises non bancaires, dit M. Healy.

Les radiations de mauvaises créances hypothécaires tirent peut-être à leur fin, mais la rentabilité des banques continuera de souffrir de l'affaissement des activités de prêts, de courtage, de fusions et acquisitions, explique-t-il.

Les mauvaises créances que les banques ont confiées à la Réserve fédérale en échange d'argent frais pourraient revenir les hanter quand elles rembourseront la banque centrale américaine.

« La Bourse ne pourra pas connaître de reprise durable tant que ce nettoyage n'aura pas été fait », soutient Ross Healy.

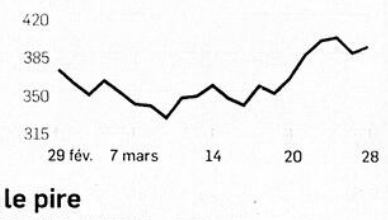
PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS

Technologies de l'information

FERMETURE : **390,69**
UN MOIS : **+ 9,63 %**
UN AN : **+ 46,01 %**



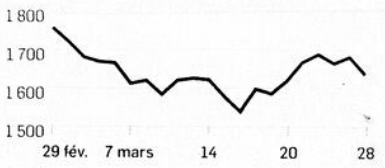
Le meilleur titre et le pire

▲ RESEARCH IN MOTION, *RIM* : 117,07 $ UN MOIS : + 14,2 % UN AN : + 122,2 %
▼ NORTEL NETWORKS, *NT* : 6,50 $ UN MOIS : - 23,4 % UN AN : - 77 %

LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS

Finance

FERMETURE : **1 630,41**
UN MOIS : **– 4,93 %**
UN AN : **– 18,82 %**



Le meilleur titre et le pire

▲ BANQUE LAURENTIENNE, *LB* : 43 $ UN MOIS : + 7 % UN AN : + 26,9 %
▼ DUNDEE CORP. -CL A, *DC/A* : 12,54 $ UN MOIS : - 18,3 % UN AN : - 27,1 %

Source : Bloomberg, fermeture du 28-03-2008



conseils investir

Le Top 100 Les Affaires 500[1]

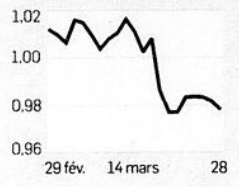
Entreprises québécoises et canadiennes	Symbole boursier	Ferm. $ 28 mars	Variation 1 semaine $	1 semaine %	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Rend. ann. 3 ans %	Vol. quot. moyen (00)	Div. ann. %	52 semaines Haut	52 semaines Bas	Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
Abitibibowater	A	14,00	4,21	43,0	33,3	-30,0	-72,7	—	18	—	54,71	8,80	—	8 000
ACE Aviation Holdings (Air Canada)	ACE.A	20,97	0,77	3,8	-10,8	-26,0	-19,4	0,5	7573	0,0	30,23	19,82	10,0	7 657
Aliments Maple Leaf	MFI	13,10	0,17	1,3	1,4	-11,8	-8,1	-7,5	1181	1,1	16,93	11,87	25,7	1 600
Astral Media	ACM.A	39,20	1,07	2,8	4,4	-16,0	-2,5	5,9	1282	0,9	46,95	35,70	16,1	1 400
Banque CIBC	CM	64,73	0,47	0,7	-3,1	-8,2	-35,4	-0,5	27321	4,5	107,45	56,25	63,5	3 153
Banque Laurentienne du Canada	LB	43,00	1,00	2,4	7,0	29,3	28,7	22,1	1252	3,3	45,08	31,30	13,6	2 904
Banque Nationale du Canada	NA	46,07	-2,11	-4,4	-5,2	-11,9	-26,3	-0,6	6982	4,7	66,50	43,60	14,1	10 299
Banque Royale du Canada (RBC)	RY	45,93	-0,75	-1,6	-7,0	-9,5	-20,1	11,2	39201	3,8	61,08	42,82	11,9	7 600
Banque Scotia	BNS	45,00	0,65	1,5	-5,8	-10,5	-15,4	8,3	31377	3,7	54,73	42,00	12,3	1 500
Banque TD (Groupe financier)	TD	60,98	-2,22	-3,5	-7,5	-12,3	-12,2	9,7	30139	3,2	77,10	58,57	10,3	2 323
BCE (Bell Canada Entreprises)	BCE	35,23	-1,63	-4,4	-1,2	-11,1	7,9	10,0	69943	3,7	41,80	32,15	15,0	17 241
BMO Groupe financier	BMO	44,52	0,01	0,0	-10,4	-21,0	-36,1	-4,0	29061	4,9	72,75	38,00	11,3	5 000
BMTC (Groupe)	GBT.A	17,60	0,00	0,0	-11,2	-22,5	-9,7	9,1	112	1,3	24,50	16,75	10,4	2 752
Bombardier	BBD.B	5,42	0,10	1,9	-3,7	-9,1	16,3	26,1	75269	0,0	6,97	4,06	35,2	13 600
CAE	CAE	11,53	0,28	2,5	-7,0	-13,4	-11,4	24,9	6007	0,3	15,25	9,92	19,2	3 000
Canadien Pacifique (Chemin de fer)	CP	66,80	2,36	3,7	-6,6	4,0	2,8	16,7	7224	1,4	91,00	57,30	15,5	1 250
Canam (Groupe)	CAM	10,69	1,11	11,6	1,8	-24,5	5,2	22,3	824	1,2	15,98	9,40	10,7	1 329
Cascades	CAS	7,71	0,29	3,9	-7,3	-8,6	-33,8	-14,6	1182	1,9	13,05	6,96	14,0	5 375
CGI (Groupe)	GIB.A	10,80	0,40	3,8	-0,9	-6,8	8,2	12,2	10543	0,0	12,24	8,95	13,9	8 650
CN (Canadien National)	CNR	49,81	1,14	2,3	-4,3	6,8	-2,2	10,8	16337	1,8	61,00	42,51	14,7	3 253
Cogeco	CGO	30,20	2,38	8,6	-0,2	-23,5	-20,0	10,1	269	0,8	44,57	26,77	25,6	1 355
Cossette Communication	KOS	7,71	-0,96	-11,1	-13,3	-30,0	-32,8	-16,4	207	0,0	13,50	7,71	8,3	561
Couche-Tard (Alimentation)	ATD.B	15,52	0,82	5,6	-7,1	-15,1	-35,7	-3,6	3706	0,7	24,78	13,69	15,3	4 000
Domtar	UFS	6,68	0,23	3,6	7,6	-12,0	-36,4	-13,0	2373	—	12,29	5,98	—	3 000
EXFO	EXF	4,65	0,18	4,0	6,4	-6,1	-35,1	-6,8	686	0,0	8,19	3,93	28,3	636
Garda World (Corporation de sécurité)	GW	12,91	-0,32	-2,4	-15,3	-16,1	-32,4	16,6	1160	0,0	25,00	12,50	29,3	6 325
Gaz Métro (Société en commandite)	GZM.UN	15,51	-0,08	-0,5	-1,8	-5,1	-8,0	-2,8	322	7,6	17,58	13,77	12,9	1 739
Genivar	GNV.U	27,47	0,23	0,8	6,7	4,4	78,4	—	329	4,9	29,50	15,06	21,1	1 230
George Weston	WN	46,85	1,19	2,6	1,5	-13,5	-33,9	-23,1	1576	2,7	83,90	43,43	9,5	22 000
Goodfellow	GDL	9,15	0,15	1,7	-12,9	-25,6	-44,4	-3,5	13	4,7	18,25	9,00	13,3	523
Héroux-Devtek	HRX	8,50	0,85	11,1	1,8	-12,4	-5,0	26,5	300	0,0	11,30	7,00	15,7	750
Iamgold [anc. Cambior]	img	7,97	0,46	6,1	0,1	-1,5	-10,6	3,0	20199	0,7	10,25	6,81	38,8	1 017
Industrielle Alliance	IAG	36,79	3,16	9,4	4,5	-13,6	3,6	11,6	1916	1,8	43,75	32,14	12,3	1 905
ING Canada	IIC	35,55	0,76	2,2	-11,1	-10,3	-31,3	3,2	2186	2,7	52,18	33,03	9,6	2 140
IPL	IPI.A	4,05	0,25	6,6	-12,9	-37,7	-45,6	-16,3	30	0,0	7,43	3,54	15,0	883
Jean Coutu (Groupe)	PJC.A	10,30	0,55	5,6	-0,6	-7,8	-28,6	-17,3	4086	1,2	16,50	9,25	29,9	981
Lassonde (Industries)	LAS.A	40,50	0,25	0,6	-2,6	0,0	8,4	14,9	31	1,4	44,00	36,45	11,6	1 448
Le Château	CTU.A	12,39	0,43	3,6	-2,8	-14,8	-12,3	29,3	258	9,0	17,87	11,05	10,1	858
Logistec	LGT.B	20,00	1,15	6,1	-1,0	-9,1	-11,1	27,2	18	—	25,00	18,00	12,7	1 208
Magasins Hart	HIS	3,34	0,09	2,8	-4,3	-3,5	-35,8	3,0	28	5,1	5,28	2,80	11,9	1 107
Mega Brands	MB	5,06	2,05	68,1	-0,8	-18,4	-80,0	-35,9	2183	0,0	24,32	2,90	—	800
Metro	MRU.A	24,14	1,42	6,3	14,2	-8,4	-33,9	-3,5	3156	1,7	41,78	21,00	9,9	7 200
Mines Agnico-Eagle	AEM	70,70	1,62	2,3	4,0	29,9	73,2	59,1	10978	0,3	82,80	35,70	68,2	893
Molson Coors	TPX.B	54,25	0,95	1,8	1,9	6,6	-0,5	7,0	143	—	56,50	42,90	—	1 800
Morneau Sobeco (FID)	MSI-U	12,55	0,85	7,3	-9,6	-14,0	-0,8	—	187	6,0	15,00	11,70	20,4	446
Power Corporation du Canada	POW	32,65	1,30	4,1	-5,1	-18,6	-12,2	5,3	9523	2,3	41,92	29,35	10,7	4 519
Quebecor	QBR»B	25,45	-0,57	-2,2	-13,9	-28,8	-34,2	-5,8	1267	0,5	43,25	25,33	5,7	11 405
Quincaillerie Richelieu	RCH	21,00	1,42	7,3	1,7	-13,1	-10,3	-4,6	268	1,2	27,00	18,60	14,1	616
Reitmans (Canada)	RET.A	17,92	1,41	8,5	9,6	-6,6	-19,1	12,4	1047	3,4	27,15	15,02	12,5	1 231
Rogers Communications	RCI.B	35,96	1,68	4,9	-7,4	-20,1	-4,8	30,6	23236	0,9	52,20	32,92	23,4	3 299
Rona	RON	13,76	0,36	2,7	-1,1	-19,3	-41,8	-16,5	6488	0,0	25,26	13,00	8,6	8 160
Rothmans	ROC	26,07	0,81	3,2	1,6	3,0	26,9	10,7	3071	4,9	27,02	20,20	15,6	325
Saputo	SAP	27,88	1,24	4,7	3,3	-6,5	20,7	17,7	3026	1,5	32,99	20,06	21,3	2 800
Sears Canada	SCC	22,50	0,27	1,2	8,6	-15,1	-20,2	27,3	544	0,0	33,00	17,51	9,9	7 100
SFK Pâte	SFK.U	2,05	0,12	6,2	-4,2	-8,9	-58,5	-28,3	965	19,6	5,42	1,69	18,6	307
Shermag	SMG	0,39	0,02	5,4	-21,2	-55,2	-79,1	-61,2	169	0,0	1,99	0,31	—	1 075
SNC-Lavalin (Groupe)	SNC	5,27	2,08	4,8	5,2	-6,0	36,9	25,9	5842	0,8	51,04	30,50	122,4	3 925
Sportscene (Groupe)	SPS.A	15,75	0,05	0,3	5,7	6,8	0,7	33,3	3	—	16,00	14,00	13,5	1 700
Sun Life (Financière)	SLF	47,20	1,38	3,0	0,1	-15,3	-10,1	8,8	15388	2,4	56,50	43,23	11,9	1 500
TELUS Communications	T	43,62	1,23	2,9	-2,9	-11,8	-25,9	6,6	10301	3,2	66,45	41,05	12,8	4 400
Tembec	TMB	3,65	0,33	9,9	-52,6	-41,6	-88,8	-66,7	632	—	35,45	2,80	—	2 560
Transat A.T.	TRZ.B	23,30	0,96	4,3	-14,5	-33,4	-33,4	-2,1	1185	1,3	42,38	19,66	9,8	2 579
Transcontinental	TCL.A	17,98	-0,02	-0,1	10,3	14,2	-15,9	-10,3	2014	1,9	22,66	13,90	11,6	7 007
TransForce (Fonds de revenu)	TIF.UN	7,53	0,17	2,3	2,9	-18,5	-46,2	-12,2	2593	17,1	15,35	6,09	8,4	5 468
Velan	VLN	12,00	0,11	0,9	-9,4	-21,3	-14,3	-4,6	161	0,0	21,00	11,26	19,7	863

Sociétés mères de filiales canadiennes	Symb. boursier	Devise	Ferm. 28 mars	Variation 1 semaine $	1 semaine %	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Rend. ann. 3 ans %	Div. ann. %	52 semaines Haut	52 semaines Bas	Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
ABB Can. (ABB ADR, New York)	ABB	$ US	26,71	2,5	10,3	6,7	-7,3	55,5	63,5	—	32,08	17,16	—	1 187
Alcoa Can. (Alcoa, New York)	AA	$ US	36,11	1,4	4,1	-2,8	-1,2	6,5	8,0	1,9	48,77	26,69	12,8	3 600
AXA Can. (AXA ADS, New York)	AXA	$ US	36,19	2,9	8,8	7,5	-8,9	-15,0	14,9	—	47,10	30,09	—	1 290
Bell Helicopter (Textron, New York)	TXT	$ US	54,62	1,1	2,0	0,8	-23,4	21,6	15,5	1,2	74,40	44,86	14,5	1 940
Bridgestone Firestone Can. (Bridgestone, Tokyo)		Yens	1697,00	-11,0	-0,6	-2,8	-14,6	-27,9	-3,8	1,3	2715,00	1493,00	10,1	1 490
Bureau en Gros (Staples, Nasdaq)	SPLS	$ US	22,41	-0,5	-2,0	0,7	-2,9	-13,3	3,4	—	27,00	19,69	15,7	2 300
Compass Can. (Compass Group PLC, Londres)	CPG	Livre	325,25	16,0	5,2	-0,4	5,4	-4,3	14,6	3,6	384,25	272,25	21,7	2 850
Costco (Les entrepôts) (Costco, Nasdaq)	COST	$ US	64,37	1,0	1,5	4,0	-7,7	19,6	14,5	0,9	72,68	53,00	23,0	3 199
DMR Conseil (Fujitsu LTD ADR, Tokyo)	FJTSY.PK	$ US	652,00	7,0	1,1	-13,5	-13,4	-16,9	1,2	0,7	943,00	609,00	17,2	1 200
Electrolux (Electrolux AB, Stockholm)		Cour.	96,25	5,3	5,8	-3,8	-11,3	-45,6	9,2	—	190,00	81,25	9,3	1 670
Emb. Smurfit-Stone Can. (Smurfit-Stone, Nasdaq)	SSCC	$ US	7,70	-0,1	-0,8	-3,1	-27,1	-31,6	-20,7	0,0	14,08	7,24	110,0	1 600
Ericsson Can. (LM Ericsson ADR, Nasdaq)	ERIC	$ US	19,01	1,0	5,7	-11,6	-18,6	-48,7	-10,9	—	43,41	17,04	13,8	1 500
Falconbridge (Xstrata PLC, Londres)	XTA	Livre	3459,00	-24,0	-0,7	-12,7	-2,6	32,4	57,4	0,5	4251,00	2436,00	12,0	2 500
Financière Standard Life (Stand. Life PLC, Londres)		Livre	245,75	11,0	4,7	12,2	-2,8	-22,2	—	4,6	357,25	185,20	11,3	1 508
Goodyear Can. (Goodyear Tire, New York)	GT	$ US	24,80	-1,5	-5,6	-8,5	-12,1	-20,5	22,9	0,0	36,90	22,27	17,0	1 000
Home Depot Can. (Home Depot, New York)	HD	$ US	27,38	-0,7	-2,4	3,1	1,6	-25,5	-8,7	3,0	41,19	23,77	12,0	3 500
IBM Can. (IBM, New York)	IBM	$ US	114,57	-3,8	-3,2	0,6	6,0	21,5	9,2	1,4	121,46	93,91	15,9	5 500
Kraft Can. (Kraft Foods, New York)	KFT	$ US	30,82	-0,3	-1,1	-1,1	-5,5	-2,7	0,7	3,2	37,20	28,63	16,7	1 850
Labatt (La brasserie) (InBev, Bruxelles)	INB	Euro	55,70	-1,0	-1,8	-7,2	-2,3	3,1	29,0	0,0	68,97	46,03	15,5	1 250
Merck (Frosst Can.) (Merck, New York)	MRK	$ US	44,51	1,2	2,7	0,5	-23,4	0,8	15,6	2,6	61,62	40,12	13,8	1 095
Mittal Can. (Arcelor Mittal, New York)	MT	$ US	80,34	6,3	8,4	5,7	3,9	51,9	37,7	—	83,88	51,18	10,8	2 295
PACCAR du Can. (Paccar, Nasdaq)	PCAR	$ US	44,15	-2,8	-6,0	1,8	-19,0	-9,8	15,5	3,1	65,75	41,14	13,4	1 090
Pratt & Whitney (United Technologies , New York)	utx	$ US	68,55	-0,5	-0,7	-2,8	-10,4	5,5	12,3	1,5	82,50	63,65	15,7	5 500
Prévost Car (Volvo AB, Nasdaq)	VOLV	$ US	14,90	0,9	6,1	0,0	-9,7	-11,4	25,6	—	22,93	12,45	—	1 718
QIT, Fer et Titane (Rio Tinto PLC ADS, New York)	RTP	$ US	407,52	20,0	5,2	-10,3	-2,9	78,9	50,1	—	484,21	221,85	—	1 850
Rolls-Royce Can. (Rolls-Royce Group, Londres)	RR	Livre	404,00	9,5	2,4	-5,0	-24,4	-15,9	21,0	0,0	562,78	390,46	12,0	1 442
Sanmina-SCI Can. (Sanmina-SCI Corp, Nasdaq)	SANM	$ US	1,62	0,1	8,7	-1,8	-11,0	-55,2	-32,3	0,0	3,88	1,15	—	800
Securitas Can. (Securitas AB, Stockholm)		Cour.	78,50	4,8	6,4	5,0	-12,8	-26,3	2,6	—	111,50	67,00	54,7	2 000
Thomas & Betts (Thomas Betts, New York)	TNB	$ US	35,46	0,8	2,4	-11,7	-27,7	-27,4	3,2	0,0	64,28	33,26	11,0	1 366
UAP (Genuine Parts, New York)	GPC	$ US	39,81	-0,7	-1,8	-3,5	-14,0	-18,8	0,1	3,2	51,68	38,30	13,4	1 767
Ubisoft (Ubisoft, Paris)		Euro	54,48	5,4	11,0	-2,5	-21,6	49,1	53,5	—	70,50	33,05	29,8	1 700
Ultramar (Valero Energy, New York)	VLO	$ US	48,95	-0,6	-1,1	-15,3	-30,1	-24,1	10,8	0,7	78,68	44,94	6,2	2 695
UPS Can. (UPS, New York)	UPS	$ US	72,26	0,6	0,8	2,9	2,2	3,1	1,9	2,4	78,99	64,01	17,3	1 300
Wal-Mart Can. (Wal-Mart, New York)	WMT	$ US	52,12	-1,1	-2,1	5,1	9,7	11,0	2,9	1,7	54,15	42,09	16,4	6 925
Wyeth Can. (Wyeth, New York)	WYE	$ US	41,52	-0,1	-0,3	-4,8	-6,0	-17,0	1,7	2,4	62,20	38,39	11,8	1 342

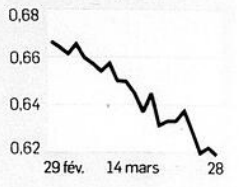
1 Les plus importants employeurs au Québec inscrits en Bourse, selon le classement annuel Les Affaires 500

Le dollar canadien

EN DOLLAR US
FERMETURE : **0,9781 $**
UN MOIS : **– 3,37 %**



EN EURO
FERMETURE : **0,6191 $**
UN MOIS : **– 7,11 %**



Les devises (31 mars 2008)

Pays (unité monétaire)	1 $ CA	Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (rand)	7,8975	Japon (yen)	97,3817
Argentine (peso)	3,0871	Liban (livre)	1 466,3939
Australie (dollar)	1,0695	Mexique (peso)	10,4443
Brésil (real)	1,7023	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,2372
Chili (peso)	430,3927	Philippines (peso)	40,6897
Chine (yuan)	6,8503	Royaume-Uni (livre sterl.)	0,4918
Danemark (couronne)	4,6083	Russie (rouble)	22,9355
Hong-Kong (dollar)	7,6045	Singapour (dollar)	1,3476
Inde (roupie)	39,2194	Suède (couronne)	5,8081
Israël (new shekel)	3,4710	Suisse (franc)	0,9712

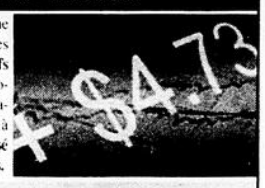
Marchés monétaires

CANADA		31 mars	3 mars
Taux d'escompte Banque du Can. (4 mars 08)[1]		3,75	3,75
Taux cible des prêts à un jour (4 mars 08)1		3,50	3,50
Taux préférentiel (5 mars 08)1		5,25	5,75
Bons du Trésor	(3 mois)[2]	1,93	2,98
Bons du Trésor	(6 mois)[2]	2,32	2,96
Acceptations bancaires 3 mois	(3 mois)[2]	3,62	3,78
Argent à demande[2]		3,50	4,00
ÉTATS-UNIS		**31 mars**	**3 mars**
Taux d'escompte (18 mars 08)[1]		2,50	3,50
Taux cible des Federal Funds (18 mars 08)[1]		2,25	3,00
Taux préférentiel (18 mars 08)[1]		5,25	6,00
Bons du Trésor	(3 mois)	1,40	1,62
	(6 mois)	1,49	1,75
Papier commercial	(90 jours)	2,74	2,95
Eurodollars	(90 jours)	2,95	3,05

1 Date du dernier changement. 2 Achat minimum de 1 M$.

Gagnez en bourse

Augmentez vos **revenus** ou même **vivez de la bourse**. Vous êtes investisseurs **occasionnels**, **actifs** ou **néophytes**, nous avons un programme de formation en négociation sur **Action/Option adapté** à vos besoins avec **suivi personnalisé** par des **négociants professionnels**.



Cours actions 1 semaine : 19 avril 2008
Cours options 2 et 3 jrs : 10 mai 2008
Cours Investisseur actif 1 jour : Mtl 3 mai 2008 - Qc 27 sept. 2008

• Contrôle du risque à **100%** • Stratégies de **marchés baissiers**
• Déductible d'impôt à **100%** • Manuel français
• Résidence/bur. • Temps plein/partiel
• Ordi./logiciels fournis pendant formation • Bourses US/CAD

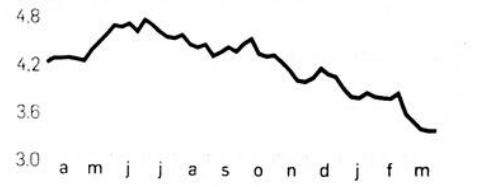
Soirées d'information gratuites
Laval 14 avril - Longueuil 16 avril - Montréal 28 mai

(514) 666-0304 / 1 (877) 290-0123
www.daytradercanada.com

Les obligations – 10 ans

(Gouv. du Canada, rendement en % depuis un an)

FERMETURE : **3,328 %**
UN AN : **– 19,04 %** UN MOIS : **– 5,88 %**



Rendement des obligations

(En %, selon l'échéance en nombre d'années)

	1	5	10	20	30
Gouvernement du Canada	2,54	2,92	3,45	3,96	3,95
Province d'Ontario	2,84	3,52	4,06	4,63	4,63
Province de Québec	2,84	3,61	4,24	4,76	4,79
Municipalités du Québec	2,94	3,81	4,44	4,96	4,99
Entreprises can. (A)	3,49	4,79	5,53	6,05	6,10
Oblig. démembrées Canada[1]	2,59	3,11	3,67	4,18	4,05
Oblig. démembrées Québec[1]	2,89	3,80	4,46	4,98	4,89
Gouvernement des États-Unis	1,57	2,54	3,47	4,16	4,34

Rendements offerts aux institutions. 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. 1 Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée.

Ces rendements réfèrent à la fermeture du 28-03-2008

Cinq façons de vous prémunir contre l'inflation

Placement. Les épargnants doivent prendre les devants pour protéger leur pouvoir d'achat.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

L'inflation est un des pires ennemis de l'épargnant, surtout quand les placements les plus sûrs procurent de maigres rendements.

« L'inflation est un élément imprévisible dont les gens se soucient trop peu », dit Patricia Lovett-Reid, vice-présidente principale de TD Waterhouse. « En raison de l'inflation, 10 000 $ vaudront environ 9 000 $ dans cinq ans. Cette variable diminue beaucoup notre pouvoir d'achat », dit la spécialiste.

Voici cinq conseils d'experts pour vous aider à mieux vous prémunir contre l'inflation.

1 Trouvez un juste équilibre entre le risque et le rendement

Les épargnants qui investissent de façon trop prudente courent le risque que leur pouvoir d'achat s'affaiblisse au fil du temps, prévient Patricia Lovett-Reid.

Elle suggère de répartir les placements de façon à obtenir un juste équilibre entre la protection du capital contre l'inflation à long terme, et les risques inhérents à la Bourse à court terme.

Les épargnants doivent accorder plus de place aux actions, car ce type de placement offre un meilleur potentiel de rendement à long terme. Le rendement moyen des actions canadiennes s'est établi à 9,5 % par année au cours des 10 dernières années, comparativement à 6,3 % pour les obligations, souligne-t-elle.

Mme Lovett-Reid rappelle qu'un des meilleurs moyens de protéger son pouvoir d'achat est de détenir un portefeuille bien diversifié et renfermant des actions de sociétés solides qui versent un généreux dividende.

Ceux qui sont près de la retraite ou retraités doivent mettre l'accent sur la préservation du capital. La spécialiste leur suggère de considérer les obligations à rendement réel. Le capital et les intérêts de ces obligations sont ajustés en fonction de l'indice des prix à la consommation.

2 Privilégiez les obligations à court terme

Hélène Gagné, associée de PWL Capital, juge important de bien structurer la partie des titres à revenu fixe du portefeuille. En ce moment, la meilleure stratégie consiste à choisir des obligations négociables dont l'échéance est courte, soit de trois ans et moins, dit-elle.

Les taux de rendement des obligations gouvernementales s'approchent de leurs niveaux les plus bas. Dans ce contexte, les experts jugent peu avantageuses les obligations à long terme (10 ans et plus).

Jean-Pierre Duguay, président du Groupe financier Everest, et Marc Dalpé, du Groupe Dalpé-Millette, associé à Valeurs mobilières Desjardins, privilégient aussi les obligations de courte échéance de façon à profiter d'une éventuelle remontée des taux d'intérêt. Si les taux remontent, la valeur de ces obligations diminuera, mais à leur échéance, l'investisseur pourra acheter les nouvelles séries aux meilleurs taux.



L'immobilier fait habituellement partie des actifs qui s'apprécient avec l'inflation, dit Hélène Gagné associée de PWL Capital. [Photo : Gilles Delisle]

3 Considérez les fonds qui détiennent des placements anti-inflation

Alain Roch, président du cabinet-conseil Blue Bridge, suggère les fonds communs qui investissent dans des placements dont la valeur augmente avec l'inflation.

M. Roch apprécie le fonds Dynamique diversifié actif réel pour la grande expérience de son gestionnaire, Michael McHugh. Ce fonds possède des placements dans les obligations à rendement réel, l'immobilier et les ressources.

L'épargnant ne devrait pas consacrer plus de 10 à 20 % de son portefeuille à de tels fonds, dit M. Roch, puisque l'inflation est encore modérée.

4 Songez aux fonds de placement immobilier

L'immobilier fait habituellement partie des actifs qui s'apprécient avec l'inflation, fait remarquer Hélène Gagné.

Les fonds de placement immobilier (FPI) sont un bon instrument pour profiter de la hausse des prix.

Les FPI ont été très populaires au cours des dernières années, ce qui a fait grimper leur valeur boursière. Mais les craintes de ralentissement économique ont fait reculer ces titres depuis l'été dernier. Plusieurs analystes en recommandent à nouveau l'achat.

Mme Gagné apprécie particulièrement Cominar, H&R REIT et Canadian REIT, mais ces fonds lui apparaissent un peu chers en ce moment.

5 Dosez vos placements dans les denrées

Les titres des producteurs de denrées constituent un bon refuge contre l'inflation, car ils profitent de la hausse généralisée des prix.

Or, à ce chapitre, les investisseurs canadiens sont déjà bien protégés contre l'inflation puisque les titres de ressources naturelles comptent pour la moitié de la valeur de la Bourse de Toronto, note M. Roch.

Mme Lovett-Reid prévient les investisseurs qu'il est dangereux de détenir trop de titres de producteurs de matières premières. Selon elle, un épargnant ne doit jamais consacrer plus de 10 % de la partie actions de son portefeuille à un seul secteur.

De son côté, Mme Gagné juge inutile d'acheter un fonds de ressources, car elle a déjà une participation notable dans ce secteur par l'intermédiaire du fonds négocié en Bourse iShares CDN LargeCap 60 Index.

Déclarations de dividendes

Société	Fréquence	Montant ($)	Var. ($)	Date inscrip.	Date payable
AGF Management	**T**	**0,25**	**+ 0,055**	**10-04-08**	**21-04-08**
Algonquin Power Income Fund	T	0,0766	0	31-03-08	15-05-08
Alliance Grain Traders	T	0,135	0	31-03-08	07-04-08
BFI Canada Income Fund	M	0,1515	0	31-03-08	15-04-08
Deepwell Energy Services Trust	M	0,06	0	31-03-08	15-04-08
FP Newspapers Income Fund	M	0,1075	0	31-03-08	29-04-08
Gamehost Income Fund	M	0,2	0	02-04-08	15-04-08
Gennum Corp	T	0,035	0	09-04-08	23-04-08
GMP Capital Trust	M	0,14	0	31-03-08	18-04-08
Hardwoods Distribution Income Fund	M	0,075	0	18-04-08	30-04-08
IBI Income Fund	M	0,1275	0	31-03-08	30-04-08
Pengrowth Energy Trust	M	0,225	0	01-04-08	15-04-08
Penn West Energy Trust	M	0,34	0	31-03-08	15-04-08
Sceptre Investment Counsel	T	0,12	0	07-04-08	30-04-08
Sleep Country Canada Income Fund	M	0,1208	0	31-03-08	18-04-08
Sterling Shoes Income Fund	M	0,125	0	31-03-08	15-04-08
Western Financial Group	T	0,01	0	31-03-08	14-04-08

1 Dividende en dollars américains. **2** Dividende spécial.
Fréquence : **M** mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Lieu
Perlite Canada	11 avril	10 h 00	Hôtel Hilton Montréal – Laval, Laval
Ressources X-Ore	14 avril	10 h 00	Hôtel Delta Montréal, Montréal
Logistec Corp.	23 avril	11 h 30	Bourse de Montréal, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à Rachel Tousignant, au 514-392-1586.

Taux d'intérêt (en vigueur le 1er avril 2008)

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (Intérêt versé annuellement)						Hypothèques résidentielles									
																				REER		6 mois		1 an		2	3	4	5
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ans	ans	ans	ans
Commerce CIBC	5 000	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	1,80	2,05	2,30	2,50	2,75	1 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	2,05	3,00	8,90	7,00	9,40	7,15	7,20	7,20	7,20	7,04
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3,50	3,30	3,50	3,75	4,00	3,50	4,00	—	—	—	5,50	5,50	5,50	6,05	5,79
Laurentienne	3 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,60	1 000	1,85	2,10	2,35	2,65	2,90	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	2,10	3,15	8,80	7,00	9,30	7,00	7,20	7,20	7,10	7,15
HSBC Canada	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	1,80	2,15	2,30	2,50	2,75	1 000	2,05	2,40	2,55	2,75	3,00	2,05	3,00	8,80	6,95	9,30	7,10	7,20	7,20	7,04	7,19
Manuvie	25 000 >	3,10	3,10	3,00	3,00	3,00	3,00	—	—	—	—	—	—	2 500	3,00	3,35	3,65	3,85	4,00	3,00	4,00	—	6,10	6,55	5,50	5,60	5,65	5,70	5,70
Montréal	5 000 >	1,50	1,60	1,65	1,65	1,70	1,80	1 000	2,10	2,30	2,55	2,75	2,85	1 000	2,05	2,40	2,55	2,60	2,80	2,05	2,80	8,80	7,00	9,30	7,15	7,20	7,20	7,04	7,19
Nationale	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	1,85	2,10	2,35	2,65	2,90	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	2,10	3,15	8,80	7,00	9,30	7,00	7,20	7,20	7,10	7,15
Royale	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,55	1,55	1 000	1,80	1,90	2,15	2,35	2,55	5 000	2,05	2,15	2,40	2,60	2,80	2,05	2,80	8,80	7,00	9,30	7,15	7,20	7,20	7,04	7,19
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,80	1,80	1,85	1,90	5 000	1,80	2,05	2,30	2,50	2,75	5 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	2,05	3,00	8,80	6,95	9,25	7,10	7,20	7,20	7,05	7,19
TD Canada Trust	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	1,80	2,05	2,30	2,50	2,75	1 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	2,05	3,00	—	—	9,30	7,15	7,20	7,20	7,04	7,19
Caisses Desjardins[1]	5 000	1,75	1,75	1,80	1,80	1,80	1,80	1 000	1,85	2,10	2,35	2,65	2,90	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	2,10	3,15	8,80	7,00	9,30	7,00	7,20	7,20	7,10	7,15
Fiducie Desjardins	5 000	1,75	1,75	1,80	1,80	1,80	1,80	—	—	—	—	—	—	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	2,10	3,15	8,80	7,00	9,30	7,00	7,20	7,20	7,10	7,15
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,30	2,55	2,80	3,00	3,10	2,30	3,10	8,80	7,00	9,30	7,15	7,20	7,20	7,04	7,19
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,80	1,80	1,85	1,90	—	—	—	—	—	—	5 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	2,05	3,00	8,80	6,95	9,25	7,10	7,20	7,20	7,05	7,19
Financière Sun Life	10 000 >	2,00	2,00	2,05	2,05	2,15	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,30	2,45	2,55	2,65	3,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,15	2,20	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,60	2,75	3,00	3,30	3,50	2,60	3,50	—	—	9,10	6,50	6,65	6,70	6,80	5,95
Trust Banque Nationale	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	—	—	—	—	—	—	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	2,10	3,15	8,80	7,00	9,30	7,00	7,20	7,20	7,10	7,15
Trust La Laurentienne	3 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,60	—	—	—	—	—	—	1 000	2,10	2,35	2,60	2,90	3,15	2,10	3,15	8,80	7,00	9,30	7,00	7,20	7,20	7,10	7,15
Trust National	5 000 >	1,75	1,75	1,80	1,80	1,85	1,90	—	—	—	—	—	—	5 000	2,05	2,30	2,55	2,75	3,00	2,05	3,00	8,80	6,95	9,25	7,10	7,20	7,20	7,05	7,19
Trust Royal	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,55	1,55	—	—	—	—	—	—	5 000	2,05	2,15	2,40	2,60	2,80	2,05	2,80	8,80	7,00	9,30	7,15	7,20	7,20	7,04	7,19
Investissements Manuvie	25 000 >	3,10	3,10	3,00	3,00	3,00	3,00	—	—	—	—	—	—	2 500	3,00	3,35	3,65	3,85	4,00	3,00	4,00	—	6,10	6,55	5,50	5,60	5,65	5,70	5,70
NovImm Action	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,45	6,05	6,05	6,05	5,54
Intell. Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,94	—	5,05	5,50	5,50	5,79	6,24
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6,50	—	5,10	5,50	5,50	5,50	5,59
Épargne Placements Qc[2]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	2,75	3,05	3,40	3,60	3,85	3,75	4,05[3]	—	—	—	—	—	—	—	—

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. **1** Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. **2** Obligations à terme à taux fixe . – Versement semestriel > Dépôts rachetables
3 Rendements comprenant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis.
Source : Les Affaires, renseignements colligés par Rachel Tousignant.

conseils questions et réponses



Bourse et marchés financiers
Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Comment déterminer le bon moment pour vendre ses parts

J'ai 57 ans et je suis très déçue de la performance des conseillers avec qui j'ai fait affaire, car mes placements ont uniquement été payants pour eux. Le conseiller que j'avais en 2004 m'a fait acheter pour 17 500 $ du Fonds One Financial – BNP Paribas Step. Le capital de ce Fonds est garanti à l'échéance, le 30 décembre 2011. Depuis, j'ai reçu quelques dividendes, et le Fonds a aujourd'hui une valeur marchande de 14 519 $, soit 3 316 $ de moins après trois ans.

Devrais-je me débarrasser de ce Fonds ? Devrais-je alors acheter des actions versant des dividendes ?

Depuis l'automne, je gère mes placements moi-même chez BMO Ligne d'action. J'ai acheté des actions de banques qui malheureusement ont chuté, mais qui paient des dividendes. Que pensez-vous de ces actions ?

– É. S.

Le Fonds One Financial – BNP Paribas Step est l'un des nombreux produits structurés qui ont été créés pour les investisseurs à la recherche d'un rendement supérieur à ceux des obligations et des certificats de placement garanti (CPG) et offrant la même protection du capital.

Malheureusement, la plupart de ces produits ont procuré un rendement décevant. C'est le cas du vôtre.

Voici pourquoi : l'objectif du fonds est de vous verser un dividende semestriel pouvant atteindre 5 %, donc 10 % annuellement. Cela pouvait sembler alléchant au moment de l'achat, mais pour pouvoir verser un tel dividende, il faut que la Bourse monte. Comme ce n'est pas le cas depuis quelque temps, les versements de dividendes sont très faibles, voire inexistants.

De plus, ces produits structurés comportent un important désavantage : règle générale, on ne peut pas les revendre avant l'échéance sans subir une perte importante. Encore là, c'est le cas de votre fonds.

Devez-vous liquider ce placement pour autant?

Pour répondre à cette question, placez-vous dans la situation inverse et demandez-vous s'il serait avantageux d'en acheter des parts au cours actuel.

Si vous liquidez maintenant vos parts, vous obtiendrez environ 80 % de votre mise initiale. Mais si vous le conservez, vous recevrez 100 % de votre mise le 30 décembre 2011, à moins que BNP Paribas ne puisse rembourser les billets, ce qui est très peu probable.

Pour apprécier la valeur de ce placement, il faut établir son rendement pour un investisseur qui en achèterait des parts aujourd'hui. Oublions les dividendes. Investir 80 $ aujourd'hui pour recevoir 100 $ le 30 décembre 2011 équivaut à un rendement annualisé d'environ 5,75 %. Ce rendement sera plus élevé si des dividendes sont versés.

Pour qu'il soit intéressant de liquider ce placement, il faut donc que vous puissiez réinvestir le produit de la vente dans un placement aussi sûr et offrant un meilleur rendement. Compte tenu du niveau actuel des taux d'intérêt, il sera probablement difficile de réaliser un rendement semblable sans accroître le risque.

Des banques amochées

Quant aux banques canadiennes, vous n'avez malheureusement pas acheté leurs titres au bon moment. Vous avez investi dans ce secteur alors qu'il allait amorcer une correction importante.

Les actions des principales banques canadiennes vont-elles continuer de baisser, ou amorceront-elles bientôt une remontée ? Bien malin qui peut répondre à cette question.

Pour ma part, je ne crois pas qu'un secteur puisse se remettre rapidement d'un tel recul – les titres des banques ont baissé de 20 à 35 % depuis quelques mois.

Si les titres bancaires ont tant baissé, c'est que des problèmes fondamentaux touchant la composition de leur actif sont apparus.

Je crains qu'il faille attendre plusieurs trimestres avant que la situation soit corrigée.

De plus, le ralentissement économique qui s'en vient retardera la reprise du secteur bancaire canadien.

Je vous suggère donc de conserver vos actions de banques uniquement si vous avez un horizon de placement à moyen ou à long terme et que vous êtes prête à vous satisfaire des dividendes pour quelque temps. Si vous espérez une remontée rapide, je crains que vous ne soyez déçue. ▮



Finances personnelles
Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Le traitement fiscal des parts de Gaz Métro

Pouvez-vous m'expliquer le traitement fiscal des parts de Gaz Métro ?

Le rendement potentiel du titre et de la distribution en font un placement intéressant, mais qu'en est-il de l'impôt lorsque nous vendons les parts ?

– J. Berthiaume

Gaz Métro fait l'objet d'un traitement fiscal particulier puisqu'elle est constituée en société en commandite.

Les détenteurs de parts reçoivent la quasi-totalité des bénéfices réalisés par Gaz Métro sous la forme de distributions trimestrielles. Le revenu imposable qu'en retirent les porteurs de parts est considéré en grande partie comme du revenu d'entreprise par le fisc.

Le revenu d'entreprise est imposé comme un revenu d'emploi, soit à 48,22 % si vous êtes assujetti au taux d'imposition marginal le plus élevé.

Voici un exemple pour vous aider à mieux comprendre le traitement fiscal de ces distributions. Disons que vous déteniez 100 parts de la société l'année dernière. Vous auriez reçu des distributions de 124 $, puisque Gaz Métro a versé 1,24 $ par part en 2007.

Aux fins de l'impôt, environ 105 $ du montant que vous auriez reçu aurait été considéré comme un revenu d'entreprise. Vous aurez également à inclure à votre revenu imposable les sommes suivantes : 0,04 $ de revenu de dividende, 0,74 $ d'intérêts de source canadienne et, enfin, 5,65 $ de revenu étranger en dividende et intérêts.

Chacune de ces catégories de revenus de placement est assujettie à un taux d'imposition qui lui est propre.

Vous trouverez sur le site Internet de Gaz Métro les détails concernant l'imposition applicable aux distributions.

Vous n'avez toutefois pas à vous casser la tête pour déterminer les montants correspondant au revenu imposable qui vous sera attribué puisqu'ils figureront sur les feuillets T5013 au fédéral et sur le Relevé 15 au provincial. Votre courtier est chargé de vous faire parvenir ces documents.

Au moment où vous vendrez vos titres, vous devrez calculer leur prix de base rajusté pour déterminer si vous réalisez un gain ou une perte en capital. Pour calculer ce prix de base, il faut ajouter au coût d'achat de vos parts le revenu imposable total de toutes les sources (revenu d'entreprise, de dividende et d'intérêts) que Gaz Métro vous a versé chaque année. Vous devrez ensuite déduire du montant total toutes les distributions que vous avez reçues.

Vous n'avez pas à vous soucier de l'impôt si ces parts sont détenues dans un REER.

Par ailleurs, je vous propose une stratégie si vous détenez – ou songez à détenir – des parts de Gaz Métro à l'extérieur d'un REER. Il pourrait être intéressant de les transférer dans le nouveau compte d'épargne libre d'impôt (CELI) qui sera en vigueur en janvier 2009.

Rappelons que les gains réalisés avec les placements inscrits dans le CELI ne seront pas imposables. Mais on ne pourra placer que 5 000 $ dans le CELI la première année.

Néanmoins, un épargnant qui veut recevoir un revenu de placement régulier sera avantagé sur le plan fiscal s'il détient un titre comme celui de Gaz Métro dans le CELI, car ses distributions procurent actuellement un rendement annuel de 8 %.

Précision

Dans notre chronique du numéro du 22 au 28 mars, nous avons écrit qu'un contribuable pouvait tirer davantage de sa contribution REER en l'investissant dans un fonds fiscalisé comme le Fonds FTQ et Capital régional et coopératif Desjardins. Or, les parts de Capital régional ne sont pas admissibles au REER. Nos excuses. ▮

Vous avez des questions ?

Si vous avez des questions au sujet de vos finances personnelles, de la Bourse, des fonds communs ou du monde du placement et de la finance, faites-les-nous parvenir par courriel à l'adresse suivante : questions@transcontinental.ca.



Secrétariat à la jeunesse Québec · DÉFI de l'entrepreneuriat jeunesse · Desjardins · Services Québec · ESG UQÀM · les affaires

dossiers

Technologies : transactions électroniques sécurisées

EN BREF

TRANSACTIONS ÉLECTRONIQUES

Les questions à se poser

> Sur quel expert allez-vous vous appuyer pour faire des affaires en ligne ? Disposez-vous d'un « parrain », reconnu pour son expérience technologique, qui pourrait vous informer ?

> Renseignez-vous sur les différents fournisseurs possibles. Appelez leurs clients actuels.

> D'autres ont sûrement déjà des activités semblables aux vôtres sur le Web. Comment s'y prennent-ils ?



Jean-Sébastien Bilodeau, de Victrix : « Tout gestionnaire devrait se demander quels sont les risques acceptables pour son entreprise. » [Photo : Gilles Delisle]

La sécurité absolue n'existe pas

Commerce. Protéger ses transactions électroniques, c'est réduire le risque.

par Didier Bert > dossiers@transcontinental.ca

Nombre d'entreprises accroissent leurs échanges électroniques tout en restant inquiètes quant à la sécurité de leurs transactions. Et elles ont raison. « La sécurité parfaite n'existe pas. Il faut plutôt avoir une gestion des risques, afin de pouvoir les accepter », dit Lise Lapointe, présidente de Formation Terra Nova, une entreprise active dans la sécurité de l'information.

« La confiance prend une place prépondérante dans une démarche de transactions interentreprises, considère Claude Vigeant, président d'Okiok, une entreprise spécialisée dans la sécurité de l'information et de l'authentification. La barrière entre les entreprises doit être aussi invisible qu'étanche, par exemple lorsqu'un fournisseur entre dans votre système pour établir la paie et la gestion des carrières de vos employés. »

« Tout gestionnaire devrait se demander quels sont les risques acceptables pour son entreprise », croit pour sa part Jean-Sébastien Bilodeau, responsable de la sécurité pour Victrix, des consultants en sécurité informatique.

Ce qui sera acceptable pour une entreprise ne le sera pas forcément pour une autre, explique-t-il. « Peut-on tolérer que le système tombe en panne cinq minutes pendant la nuit ? Oui, pour certaines PME, non, pour d'autres. »

Plus tôt cette année, Bell Canada s'est aperçu que certaines de ses données avaient été volées. Les informations étaient apparemment sans valeur pour un particulier. Le malfaiteur les vendait 2 500 $. Mais elles valaient une fortune pour la concurrence, précisait Bell dans sa demande d'injonction. Le fichier volé aurait intéressé encore plus des entreprises de télémarketing spécialisées dans l'envoi de courriels non sollicités.

Briser le mythe

« Je parle de gestion de risques avec mes clients. Je leur demande quels risques ils ont identifiés pour leur domaine d'affaires. Qu'est-ce qui peut leur arriver ? C'est en étant conscient des risques qu'on peut bloquer l'accès à des informations sensibles. »

Les problèmes de sécurité relèvent ainsi davantage de problèmes de gestion, sur lesquels l'entreprise doit se pencher avant de se lancer dans les transactions électroniques. Le gestionnaire devrait ainsi se questionner sur sa raison de faire des affaires en ligne. « Avec qui l'entreprise va-t-elle traiter ? Quel est le lien de confiance entre les parties ? » interroge M. Bilodeau.

« Il n'y a pas de ligne entre la sécurité et l'insécurité, c'est un mythe qu'il faut casser, estime Luc Poulin, conseiller *senior* en sécurité à l'Institut de la sécurité de l'information du Québec (ISIQ). L'important, c'est d'arriver à dormir sur ses deux oreilles, en ayant limité les risques à un niveau suffisamment bas. »

M. Poulin raconte l'histoire d'une entreprise de développement de logiciels sur mesure. Un client prêt à acheter l'application l'avertit des conséquences s'il découvrait qu'une information avait été volée en raison d'une faille de son logiciel. « Tu perdras ta compagnie, ta maison et ton automobile », dit le client. « Veux-tu toujours me vendre ton logiciel ? »

Dans ce domaine, le rendement de l'investissement ne se mesure pas. « C'est comme une assurance. Le but d'une entreprise n'est pas de sécuriser ses applications, mais de faire des affaires », dit M. Poulin.

EN CHIFFRES

Les principales causes des pertes de données

Une attaque informatique sur trois vient de l'intérieur de l'entreprise et résulte d'une fausse manœuvre de la part d'un employé.

22 %

des institutions financières n'ont offert aucune formation sur la sécurité à leurs employés au cours de la dernière année.

30 %

Proportion des entreprises estiment que leurs employés disposent des compétences nécessaires pour faire face à des problèmes de sécurité.

Source : Deloitte Touche Tohmatsu, septembre 2007

Surtout, ne pas se croire à l'abri

« La sécurité infaillible, ça n'existe pas. C'est utopique. C'est encore plus dangereux que de penser qu'on n'est pas sécuritaire », soutient Michel Bouchard, conseiller principal en sécurité de l'information chez ESI Technologies. « Le seul ordinateur sûr est un ordinateur vide. On doit viser décourager 99,9 % de la population d'obtenir des informations confidentielles. »

La sécurité a une valeur différente selon chaque organisation, note Luc Poulin, conseiller *senior* en sécurité à l'Institut de la sécurité de l'information du Québec (ISIQ).

La sécurisation des transactions, oui, mais à quel prix ? Attention à ne pas payer l'assurance de votre voiture plus cher que la voiture elle-même, illustre M. Poulin. Il suggère de s'équiper en fonction des besoins de l'entreprise, pas plus. Tout dépend du contexte d'affaires. Pour Bell, il est normal de trouver la liste de ses clients sur Internet. Pour des entreprises actives dans le secteur de la santé, par exemple, cette stratégie mènerait à la faillite.

Les axes de la sécurité

La sécurité n'est pas qu'une affaire de confidentialité des informations. Les experts voient deux autres domaines dans lesquels la sécurité peut être menacée : l'intégrité et la disponibilité. Le système devrait être intègre, c'est-à-dire que les données entrées dans la transaction sont celles que le destinataire reçoit. « Si vous faites des transactions avec une entreprise située en Malaisie, enregistrer les données dans un journal permettra de savoir si elles ont toutes été transmises », explique Jean-Sébastien Bilodeau, de Victrix.

L'autre secteur à risque est celui de la disponibilité, qu'on pourrait définir comme la possibilité d'avoir accès aux informations. Si une attaque mobilise les ressources du système pour se défendre, elles risquent de ne plus être disponibles pour servir la clientèle, entraînant une perte de revenus. Les conséquences de l'indisponibilité du système peuvent être aussi graves qu'une fraude ou que le piratage de la base de données. D.B.

C'EST AUSSI

FAVORISER LA PRODUCTIVITÉ
PAR DES COMMUNICATIONS EFFICACES

Imaginez – Vos employés, clients, fournisseurs et partenaires disposant d'un mode de communication fiable et efficace, peu importe le lieu, l'heure ou le dispositif employé. Cette vision peut maintenant devenir réalité.

Notre équipe d'experts en communications unifiées vous accompagnera dans l'implantation et l'intégration de toutes vos applications de communication vous permettant ainsi de faire des gains de productivité importants.

Vous êtes à la recherche d'une solution de téléphonie IP, de messagerie unifiée, de présence virtuelle, de messagerie instantanée, d'audioconférence, de vidéoconférence, de télétravail ou de mobilité ? Nous pouvons vous aider.

Des milliers d'entreprises bénéficient déjà de la différence Allstream. Appelez-nous dès aujourd'hui pour savoir comment votre entreprise peut profiter de notre expertise.



plus d'un siècle à brancher les Canadiens sur l'avenir

allstream

C'est bien plus qu'un réseau.[MD]

Pour en savoir plus,
composez le 1 888 438-3803
ou visitez le site www.allstream.com

CONNECTIVITÉ IP | COMMUNICATIONS UNIFIÉES | SÉCURITÉ | CONSULTATION EN TI

[MD]Manitoba Telecom Services Inc. Utilisé en vertu d'une licence.

Prioriser l'humain avant la technologie

Conseils. La sécurité passe par la maîtrise du risque humain, avant même tout risque technologique.

par Didier Bert > dossiers@transcontinental.ca

L'importance de l'être humain dans la sécurité informatique a été comprise le 11 septembre 2001. « Ce jour-là, des êtres humains ont déjoué des systèmes de sécurité perfectionnés », rappelle Jean-Sébastien Bilodeau, responsable de la sécurité chez Victrix, une entreprise spécialisée en sécurité informatique.

Les techniques de piratage ont beaucoup évolué. « Les malfaiteurs possèdent de véritables caisses à outils, pas seulement technologiques », dit M. Bilodeau. Ils portent de plus en plus leurs attaques sur l'élément humain des organisations. « Une organisation comme la NASA tente de retirer l'humain du processus, car c'est le maillon le plus faible. Mais on ne peut pas le retirer complètement.

« Quand quelqu'un vous téléphone, si vous ne le connaissez pas, que faites-vous avant de lui donner des informations confidentielles ? donne en exemple l'expert en sécurité. Si on n'a pas sensibilisé le personnel au risque que comporte le fait d'envoyer une liste de clients par courriel, pourquoi ne le ferait-il pas ? »

La sécurité n'est pas forcément où on l'attend. Une personne mal intentionnée n'a pas besoin d'attaquer le système de sécurité d'une organisation quand les informations sont accessibles dans les fiches personnelles des employés sur les réseaux sociaux de Facebook, MySpace ou LinkedIn. « Pour le malfaiteur, c'est un vrai buffet d'informations ! » En février, le ministère canadien de la Défense a ainsi conseillé aux soldats de ne pas diffuser d'informations sur Facebook. Le gouvernement craignait qu'Al-Qaida s'en serve pour mener des attaques contre les troupes canadiennes en Afghanistan.

« On doit former les utilisateurs aux bonnes pratiques pour préserver l'information d'entreprise », souligne Lise Lapointe, présidente de Formation Terra Nova, une entreprise spécialisée en sécurité de l'information.

La sécurité de l'information ne se limite par à Internet, dit-elle. Lise Lapointe cite la politique du bureau bien rangé. « Quand vous quittez votre bureau, laissez-vous votre ordinateur, une clé USB ou votre agenda posés sur votre bureau, à la portée du premier visiteur venu ? »



Luc Poulin, de l'Institut de la sécurité de l'information du Québec : « N'importe qui peut se prétendre spécialiste en informatique. Renseignez-vous ! » [Photo : Martin Martel]

Redéfinir l'accès aux données

« Dans un contexte de transactions interentreprises, l'entreprise doit mettre en œuvre une bonne gestion des accès », suggère Claude Vigeant, président d'Okiok, une firme spécialisée en sécurité de l'information et en authentification. « Dans le *B2B*, on ouvre nos systèmes à nos partenaires, clients ou fournisseurs. Mais on ne connaît pas forcément les employés de ces partenaires. Sont-ils toujours à leur emploi ? » Cette information doit être tenue à jour.

De plus en plus, la tendance est de désigner des administrateurs chez l'entreprise partenaire, qui gèrera elle-même les accès. « Aujourd'hui, on crée des fédérations d'identités, précise Claude Vigeant. Les entreprises passent une convention entre elles. Les utilisateurs s'identifient sur leur réseau local, ce qui les autorise ensuite à accéder aux réseaux des entreprises partenaires. »

Pour Luc Poulin, conseiller *senior* en sécurité à l'Institut de la sécurité de l'information du Québec (ISIQ), les risques humains viennent aussi des informaticiens eux-mêmes, qu'ils soient ingénieurs ou techniciens. L'expert rappelle qu'il n'existe pas d'ordre professionnel des informaticiens au Québec. « N'importe qui peut se prétendre spécialiste en informatique, affirme-t-il. Renseignez-vous ! Qui a développé le logiciel que vous vous apprêtez à utiliser ? Si on vous répond : *des informaticiens*, vérifiez leurs qualifications et leur expérience. Demandez des références. »

En février, le ministère canadien de la Défense a conseillé aux soldats de ne pas diffuser d'informations sur Facebook.

« Les preuves que vous demanderez dépendent de ce qui est important dans votre contexte d'affaires », précise M. Poulin.

Après l'humain, Luc Poulin pointe une autre source de risque : les processus. « Si la méthode n'est pas correcte, il y aura un problème à un certain moment », dit-il.

Et la technologie ? L'expert la classe au dernier rang des dangers. « Elle peut être défaillante. On doit savoir ce qu'elle fait, et ce qu'elle ne fait pas. La technologie n'est pas un facteur négligeable, mais ce n'est pas le plus important. »

EN BREF

L'IMPORTANCE DE S'AFFICHER SUR LE WEB

Internet est devenu un outil traditionnel du commerce interentreprise

Près d'un ingénieur sur deux passe plus de six heures par semaine sur Internet pour trouver de nouveaux produits et fournisseurs.
La recherche se fait d'abord sur des moteurs de recherche (49 %), des répertoires spécialisés en ligne (17 %) et des sites d'entreprises (12 %).

Source : GlobalSpec, 2007

Protéger les revenus de l'entreprise avant tout

Règlementation. Avant de faire des affaires en ligne, il faut connaître les risques et les obligations juridiques.

Tout gestionnaire compétent doit se demander à quels risques l'entreprise sera exposée dès qu'elle fera des affaires en ligne. Le principal danger qui guette les organisations est la perte de revenus, en raison des menaces qui pèsent sur leur réputation et des possibilités de poursuites judiciaires.

« Sécurisez vos transactions pour éviter de perdre des revenus », conseille Luc Poulin, conseiller *senior* en sécurité à l'Institut de la sécurité de l'information du Québec (ISIQ).

« Pour un individu, la sécurité, c'est préserver son intégrité physique. Pour une entreprise, c'est l'intégrité financière qui est en jeu », résume celui qui est co-auteur d'une norme internationale sur la sécurité des applications qu'il présentera au Japon dans quelques jours.

La relation d'affaires virtuelle est plus difficile à sceller que la vente, rappelle pour sa part Claude Vigeant, président d'Okiok, une société spécialisée dans la sécurité de l'information et l'authentification. On sait qu'il y a un pourcentage de transactions frauduleuses parmi les ventes conclues sur eBay, dit-il. Si la vente concerne de la propriété intellectuelle, il est très difficile de contrôler la distribution ultérieure. Il faut alors mettre en place des protections logicielles telles que la gestion numérique des droits (DRM) pour les fichiers artistiques numériques.

Le pire n'est pas forcément le vol d'un numéro de carte de crédit. « Souvent, les pirates s'emparent d'un procédé de fabrication pour pouvoir ensuite copier les produits », estime Lise Lapointe, présidente de Formation Terra Nova.

La sécurité imposée par les lois

Cette spécialiste rappelle les risques légaux que prennent les entreprises laxistes en matière de sécurité informatique. Au Canada, la loi 198 exige de toute entreprise qu'elle assure la fiabilité, l'intégrité et la disponibilité de son information financière. Les responsables de la société doivent pouvoir démontrer les moyens mis en œuvre pour cela. La loi prévoit jusqu'à 10 ans de prison pour les fautifs. La loi 198 pourrait être comparée à la loi américaine Sarbanes-Oxley aux États-Unis.

Au Canada, la loi 198 exige de toute entreprise qu'elle assure la fiabilité, l'intégrité et la disponibilité de son information financière.

La Loi sur la protection des renseignements personnels et des documents électroniques impose aux entreprises non réglementées, quelle que soit leur taille, de protéger les renseignements personnels et les documents électroniques en leur possession.

La perte de données concernant la clientèle peut nuire à la réputation d'une entreprise. Les conséquences peuvent mettre en danger les revenus de celle-ci.

Le Québec a une loi de protection des données personnelles, ajoute Luc Poulin. Celle-ci diffère de celle de l'Ontario et de celles des autres provinces, précise-t-il.

Les PME sont souvent moins conscientes des risques que les grandes entreprises. Les banques, habituées à être attaquées, en sont déjà à leur troisième génération de protection, souligne Claude Vigeant. D.B.



Passé maître dans l'art de la

et de l'auto

Dans un monde branché comme le nôtre, l'isolement n'est plus une solution. Armé d'une protection d'accès réseau, d'un contrôleur de domaine en lecture seule et d'une option d'installation Server Core qui réduit considérablement la vulnérabilité aux intrusions, le nouveau Windows Server™ 2008 contre-attaque avec une agilité sans pareille. Vous obtenez ainsi un serveur d'une fiabilité surhumaine. Un serveur déchaîné!

Faites connaissance avec le nouveau Windows Server 2008 à **microsoft.ca/serveurdechaine**

diplomatie

défense.

Windows Server 2008

EN BREF

EN HAUSSE
Beaucoup d'échanges
Les ventes interentreprises représentent plus du double des ventes aux particuliers.

Source : Statistique Canada, 2007

Sécuriser ses transactions électroniques en trois étapes

1 N'agissez pas par peur. Commencez par vous informer, pour prendre conscience des risques, les définir et les gérer.

2 Appelez votre assureur. Demandez-lui si les risques, une fois que vous ferez des transactions en ligne, sont couverts.

3 Ayez des experts dans chaque domaine. S'ils sont compétents, demandez-leur des références d'experts dans d'autres domaines.

La sécurité reste toujours à bâtir

Conseils. Il faut revoir périodiquement la stratégie de sécurité et vérifier qu'elle est appliquée.

par Didier Bert > dossiers@transcontinental.ca

Il n'y a pas un instant où un système est sécuritaire. « C'est une remise en question continue, souligne Jean-Sébastien Bilodeau, responsable de la sécurité chez Victrix, une entreprise spécialisée en sécurité informatique. Un système est sécuritaire quand on en a régulièrement le contrôle. »

La formation doit être permanente et continue, affirme Lise Lapointe, présidente de Formation Terra Nova, une entreprise spécialisée en sécurité de l'information. « Les comportements à risque doivent être modifiés. »

M^me^ Lapointe suggère de prioriser un plan de communication, avec des affiches, des bandes dessinées ou des vidéos. « Le personnel doit être en mesure de reconnaître un comportement à risque. On doit souvent répéter ce qu'il faut faire et ce qu'il faut éviter. Les gens ont tendance à revenir à leurs habitudes. » L'enjeu est d'en créer de nouvelles, plus sécuritaires.



Lise Lapointe, de Formation Terra Nova : « Les comportements à risque doivent être modifiés. » [Photo : Gilles Delisle]

L'entreprise devrait se doter d'une politique en cette matière, afin de donner un sens à la sécurité de l'entreprise, et de pouvoir s'y référer régulièrement, recommande Michel Bouchard, conseiller principal en sécurité de l'information chez ESI Technologies. Ce document, qui détaille la stratégie de sécurité de l'entreprise, devrait être revu chaque année, et entériné par le conseil d'administration, explique M. Bouchard.

Déceler les nouveaux risques

« La politique de sécurité doit prévoir les risques tout en tenant compte des besoins d'affaires de l'entreprise. Il ne s'agit pas de tuer une mouche avec un fusil à éléphant. »

La politique de sécurité exprime les besoins légaux de conformité et d'éthique. L'entreprise peut modifier sa politique en cette matière afin de s'adapter aux situations, comme l'installation d'une application logicielle.

De son côté, Luc Poulin est d'avis que l'entreprise devrait partager sa responsabilité avec le fournisseur d'applications. « Demandez des preuves à votre prestataire, dit-il. Faire des affaires sur Internet apporte de nouveaux risques à l'organisation. Le fournisseur doit avoir identifié ces risques avant de mettre en place son application. »

Par exemple, si la confidentialité n'est pas suffisante, on peut envisager de chiffrer les informations.

Il faudra ensuite vérifier que le protocole de chiffrement fonctionne. Pour réaliser cet audit, M. Poulin recommande de faire appel à une tierce partie. « Vous devez savoir si cette nouvelle application que vous allez utiliser présente suffisamment de garanties pour votre entreprise. »

Une chose est sûre : la mise en place de technologies et de processus de sécurité n'est pas faite une fois pour toutes. « N'abandonnez pas votre sécurité aux mains de votre prestataire externe. Travaillez avec lui. Vous devez comprendre ce qu'il fait », mentionne Jean-Sébastien Bilodeau.

Pour dirigeants d'entreprises technologiques

"ROUTES TO MARKET"
ou comment choisir la bonne voie pour rejoindre ses clients et croître plus rapidement

BigBang
L'ÉVÉNEMENT QUI FAIT DU BRUIT !

6e édition
Forum Ventes et Marketing pour les TIC
29-30 avril 2008 au Château Bromont

Conférences et ateliers sur les meilleures pratiques en commercialisation, rencontres et réseautage avec des partenaires potentiels

Une présentation de
inter logiQ

Information
tél. : (514) 874-2667
www.lebigbang.net

La confidentialité, un enjeu non négociable

Étude de cas. Le vol de données serait une catastrophe pour l'Ordre des conseillers en ressources humaines.

L'Ordre des conseillers en ressources humaines (ORHRI) s'est lancé dans le projet de sécuriser son site Web en 2003. « Nous voulions être certains que l'information de nos membres était en lieu sûr », raconte Bruno Dupuis, chef des solutions et publications en ligne de l'ORHRI. Il était hors de question que la base de données des membres soit accessible à des personnes non autorisées, qui pourraient ainsi consulter les mesures disciplinaires prises à l'égard de certains membres ou d'autres données personnelles. « Ce serait une catastrophe si cela arrivait », juge Florent Francœur, président de l'Ordre.

L'ORHRI traite 90 % de ses transactions grâce à son site Internet. Les membres comme le grand public peuvent acheter des livres ou s'inscrire à des cours de formation. On peut aussi s'en servir pour déposer une plainte. Les membres ont accès à certains formulaires et aux offres d'emploi. Les revenus transitant par le site constituent plus de la moitié du budget de l'Ordre.

L'organisation a lancé un appel d'offres pour trouver une solution de sécurisation de sa base de données. L'Ordre a fait ses devoirs en demandant à ses partenaires habituels de lui recommander des collaborateurs fiables.

Savoir imposer ses exigences

Finalement, c'est Fusepoint qui a obtenu le contrat. « Nous leur avons demandé de respecter les normes de l'industrie, mais aussi de respecter nos normes à nous », relate Bruno Dupuis. L'Ordre voulait absolument conserver une copie de sa base de données dans un coffre, dans ses locaux. Celle-ci devait être mise à jour mensuellement. Même si cette exigence n'était pas prévue au départ, l'Ordre n'a pas cédé. Elle a eu gain de cause.

Comme la sécurité des transactions électroniques n'est pas qu'une affaire de technologie, l'aspect humain a également été pris en compte. Les mots de passe sont changés chaque mois.

Aujourd'hui, le site Web est-il suffisamment sécurisé ? Citant le dicton *À l'impossible, nul n'est tenu*, Florent Francœur répond qu'« on veut pouvoir dire qu'on a vraiment fait le maximum, qu'on est allé au-delà des normes usuelles ».

L'Ordre a ainsi commandé un audit à Victrix, spécialisée dans la sécurité de l'information. Les experts de la firme montréalaise ont ainsi testé la sécurité du site en l'attaquant. Littéralement. Le rapport d'audit, satisfaisant au dire de Florent Francœur, permettra d'apporter de petits correctifs. « On l'améliore constamment. Ce n'est jamais fini », assure-t-il.

Comme la sécurité des transactions électroniques n'est pas qu'une affaire de technologie, l'aspect humain a également été pris en compte. Les mots de passe sont changés chaque mois. Le risque d'erreur humaine doit être réduit le plus possible, selon Bruno Dupuis. Les employés de l'Ordre doivent ainsi lire et signer la politique de mesures de sécurité de l'organisation. « Il faut faire en sorte que la personne ne soit pas mise en situation de négligence », résume le responsable. D.B.

la tournée du québec

Longueuil

La région portée par cinq industries p. 60

Québec veut un train léger vers la Rive-Sud p. 62

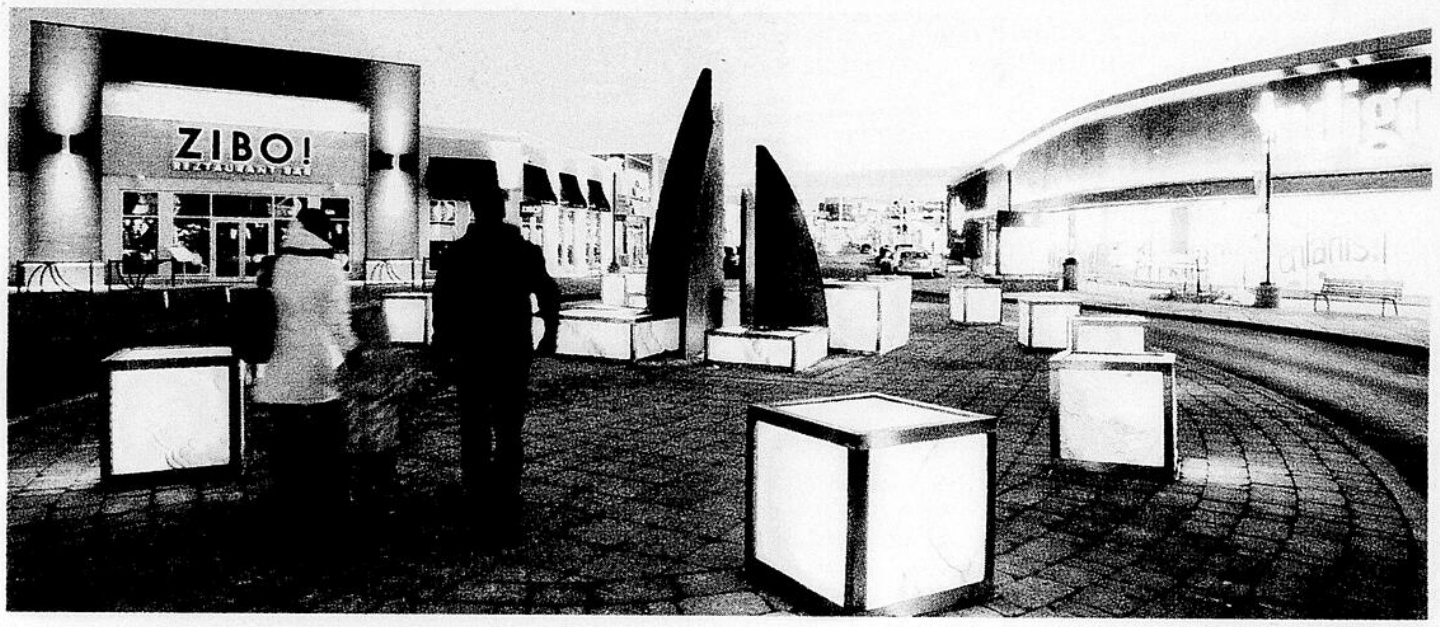
Brossard attire les investissements commerciaux p. 66

L'hôpital Charles-LeMoyne a fait sa place p. 68

La citation

« Le secteur manufacturier résiste, mais il est secoué. Plusieurs entreprises considèrent des mises à pied. »

– Yves Lafortune, directeur régional, ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation



Le Quartier Dix30, à Brossard, a le vent dans les voiles. On y trouve un hôtel, une salle de spectacle, un centre de soins, une salle de musculation, des restaurants, des bars, des cinémas, sans compter une centaine de commerces, dont plusieurs grandes surfaces. [Photo : Gilles Delisle]

Prendre un coup de jeune

Développement. Transports, commerces et services, Longueuil est en ébullition.

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

Longueuil vit une période charnière dans son histoire.

Tentant de conjuguer ses infrastructures, parfois âgées, avec ses ambitions de modernité, la région est à revoir plusieurs aspects de son développement. En matière de transports, plusieurs changements ont déjà bouleversé la région, comme l'arrivée des trains de banlieue.

D'autres changements sont à venir, comme le parachèvement de l'autoroute 30 et la construction envisagée d'un train léger sur rail (SLR), sur le pont Champlain ou sur son estacade.

La région veut aussi développer son aéroport, à Saint-Hubert. Il faudra l'aide d'Ottawa pour mener à bien les projets de développement de l'aéroport, que ses promoteurs ont repensé plus modestement.

Côté commercial, le boulevard Taschereau, une artère que plusieurs adorent détester, doit s'adapter face à la nouvelle offre venant de Brossard : le Quartier Dix30.

Sur le plan des services, on peut dire que l'hôpital Charles-LeMoyne a trouvé sa place dans l'univers de la recherche universitaire, à l'ombre des institutions montréalaises.

Ces changements sont sans doute facilités par une conjoncture favorable. Vous apprendrez comment la région profite d'industries traditionnelles en pleine santé comme le meuble et la fabrication d'aliments. Cela dit, le bonheur pourrait être de courte durée si la récession perdure aux États-Unis. ■

La Tournée du Québec

les affaires

Le tour du monde

LA SEMAINE PROCHAINE
ESTRIE

Les Affaires, plus présent que jamais dans toutes les régions du Québec !

Surveillez *La Tournée du Québec 2008* du 12 janvier au 17 mai prochain.

Merci à notre commanditaire

Développement économique, Innovation et Exportation
Québec

La région portée par cinq industries

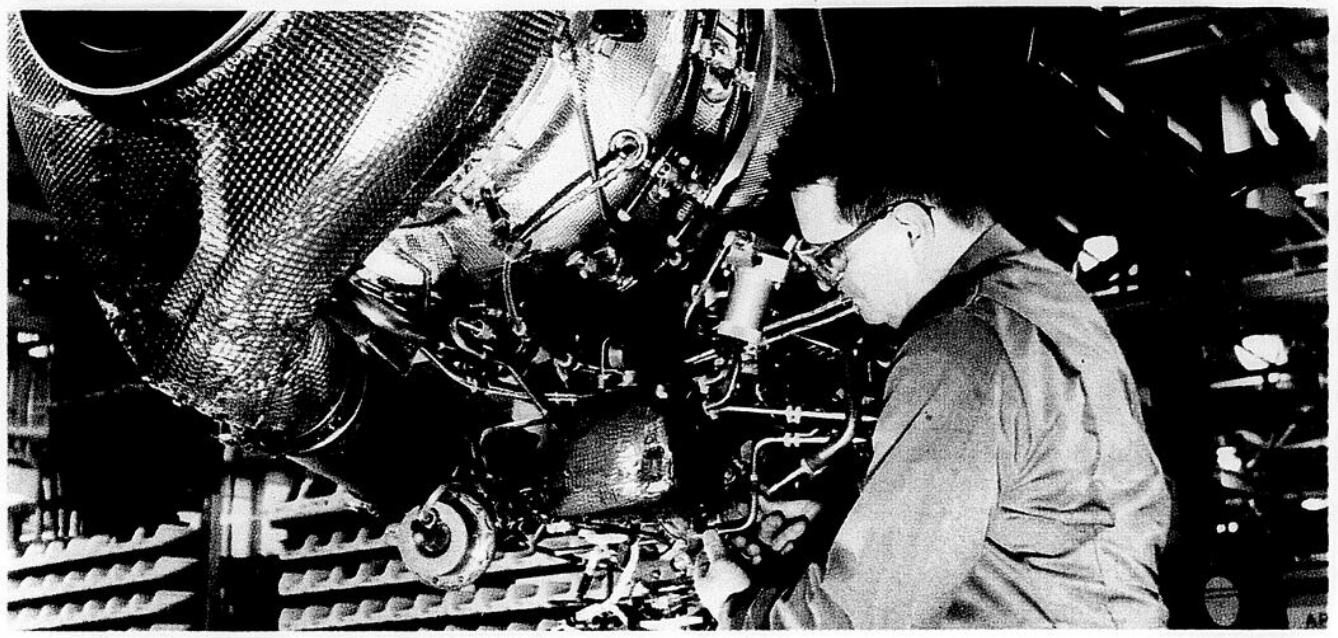
Économie. L'aérospatiale, le meuble, l'impression, les aliments et les services spécialisés sont en croissance.

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

L'économie de Longueuil va bien grâce à une poignée d'industries. L'aérospatiale, le meuble, l'impression, la fabrication d'aliments et les services professionnels, scientifiques et techniques vivent de beaux jours.

Le taux de chômage est à la baisse, indique Denis Timmons, économiste chez Emploi-Québec. Il est passé de 6,4 % en 2001 à 6 % en 2006, dans l'agglomération Longueuil, y compris Boucherville, Brossard, Saint-Bruno-de-Montarville et Saint-Lambert.

L'industrie du meuble regroupe environ une quarantaine de PME dont quatre emploient plus de 100 personnes, selon le répertoire icriq.com.



Le paysage de Longueuil est dominé par le campus de son plus important employeur, le fabricant de moteurs d'avions Pratt & Whitney Canada. qui emploie 5 800 personnes. [Photo : Pratt & Whitney Canada]

L'aérospatiale en tête

Le paysage de Longueuil est dominé par le campus de son plus important employeur, le fabricant de moteurs d'avions Pratt & Whitney Canada.

La reprise de l'industrie aéronautique a rempli son carnet de commandes. La liste de paie du motoriste compte 5 800 noms, un record.

« La demande est très forte pour tous les produits de l'entreprise », explique Jean-Daniel Hamelin, porte-parole de cette filiale du géant américain United Technologies.

Pratt & Whitney est tellement importante dans la région et dans son secteur que l'Institut de la statistique du Québec (ISQ) ne dévoile pas les chiffres de vente de l'industrie du matériel de transport, parce que cela reviendrait à divulguer les ventes de l'avionneur.

L'essor du meuble

Les entreprises de l'industrie du meuble tirent leur épingle du jeu, alors que l'Estrie et le Centre-du-Québec peinent face à la concurrence asiatique.

Selon l'ISQ, les ventes des fabricants de meubles ont plus que doublé (125 %) en huit ans, à 59,1 millions de dollars en 2005, la dernière année pour laquelle ces données sont disponibles. L'industrie regroupe une quarantaine de PME dont quatre emploient plus de 100 personnes, selon le répertoire icriq.com. Il s'agit de Moderco et d'Ébénisterie Norclair, de Boucherville, d'Équipement Boni, de Saint-Bruno-de-Montarville, et de Rodi Design, de Longueuil.

L'industrie est en croissance parce qu'elle a su s'adapter. Selon Bruno Rodi, président de Rodi Design, les entreprises québécoises ont compris qu'elles devaient composer avec l'Asie. Ainsi, la production s'est déplacée à l'étranger, mais le design, les ventes et la distribution restent au pays, dit-il. Grâce à cette stratégie, ce manufacturier et distributeur de sofas et de causeuses a continué à embaucher au cours des années. L'entreprise vend au Canada et aux États-Unis.

Les presses tournent à plein

Autre secteur très vigoureux dans la région : celui de l'imprimerie. Les presses de la Rive-Sud représentent le dixième des ventes de l'industrie au Québec. Or, cette région ne compte que pour 4,7 % de l'économie de la province.

Bonne nouvelle, les presses de la Rive-Sud tournent à plein régime. Entre 1997 et 2005, les ventes des imprimeurs ont doublé (107 %), atteignant 195,8 millions de dollars. Le travail est partagé entre une soixantaine d'usines.

Transcontinental, éditeur du journal *Les Affaires*, a d'ailleurs deux usines à Boucherville. Elles impriment des dizaines d'hebdomadaires de quartier qui sont distribués dans tout le Sud du Québec.

Autre raison expliquant la croissance de l'industrie : la consolidation des imprimeurs de chèques bancaires.

Interchèques a profité de l'acquisition de Custom Cheques, une division de Quebecor, pour s'installer à Longueuil en 2001, explique Jacques Mercier, directeur de l'usine. Autrefois installée à Brossard, l'entreprise a consolidé les deux usines sur la Rive-Sud.

Des mises à pied à prévoir

Plusieurs fabricants de la Rive-Sud de Montréal considèrent sérieusement la possibilité de devoir faire des mises à pied dans les prochains mois.

C'est ce que plusieurs dirigeants d'entreprises de Longueuil et des villes voisines ont confié à Yves Lafortune, directeur régional du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE). « Le secteur manufacturier résiste. Mais il est secoué », dit-il.

À la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud, on se considère chanceux. « Aucune usine n'a fermé », affirme son président Michel Labbé.

La hausse du prix de l'essence et du taux de change combinée à la récession au sud de la frontière assombrissent les perspectives.

La situation est critique. Le secteur manufacturier pèse lourd sur la Rive-Sud. En 2005, il représentait le quart de son économie. La moyenne québécoise était de 21,6 % pour cette même année. C.-A. R.

del Développement économique Longueuil

LE SAVOIRAFFAIRES, C'EST NOTRE FORCE.



204, boul. de Montarville, bureau 120
Boucherville (Québec)
Téléphone : 450 645-2335

www.del.longueuil.ca

LE DÉVELOPPEMENT DE VOS AFFAIRES, C'EST AUSSI NOTRE AFFAIRE.

Les professionnels de Développement économique Longueuil (DEL) offrent des services sur mesure qui répondent aux besoins des entreprises de l'agglomération de Longueuil, ou de celles qui souhaitent s'y établir, et qui facilitent la réalisation de leurs projets d'affaires.

Notre approche personnalisée, axée sur la compréhension de vos besoins, la rapidité d'exécution et le respect de l'entrepreneur, sont les bases du partenariat que nous voulons construire avec vous.

Peu importe le défi que doit relever votre entreprise, l'équipe de DEL vous épaule en vous offrant un accompagnement personnalisé et en vous ouvrant les portes de son réseau de partenaires et de collaborateurs.

DEL peut donc faciliter, voire accélérer, la réalisation de vos projets d'affaires sur le territoire de l'agglomération de Longueuil.

SAVOIRBÂTIR
SAVOIRFINANCER
SAVOIREXPORTER
SAVOIRINNOVER

LA RÉGION EN CHIFFRES

92 KM²
Le tiers de la superficie de l'agglomération Longueuil est en zone agricole.

-1010
Le solde migratoire interrégional pour 2006-2007 est négatif pour l'agglomération de Longueuil, alors qu'il est largement positif (10 733) en Montérégie.

24,3 %
La part du secteur manufacturier dans l'économie longueuilloise en 2005. C'est 2,7 % de plus que la moyenne québécoise.

390 139
Nombre d'habitants de la région en 2006, une augmentation de seulement 3,2 % en 10 ans.

▸ Tertiaire moteur

Souvent axée sur les industries primaires ou de fabrication, l'industrie des services spécialisés est très active dans l'agglomération de Longueuil.

Ses affaires vont bien. Les entreprises de l'industrie des services professionnels, scientifiques et techniques ont vu leur chiffre d'affaires gonfler de 59 % entre 1997 et 2005, à 542,1 millions de dollars.

L'industrie longueuilloise est composée d'une quarantaine d'entreprises, la grande majorité étant des bureaux associés aux grandes sociétés d'ingénierie. Une société locale se démarque, Groupe Ultragen, une société d'ingénierie-conseil pour les pétrolières. L'entreprise a 125 salariés.

Malgré la fermeture d'un client, Pétromont, de Varennes, Ultragen continue sa croissance, indique son président K.T. Truong. Assez naturellement, il lorgne des contrats en Alberta, le pays des sables bitumineux.

La force tranquille de la fabrication d'aliments

Il se manufacture de plus en plus d'aliments à Longueuil. Il faut dire que la région a deux atouts dans son jeu. Un, elle est située à proximité des terres agricoles les plus riches du Québec et, deux, elle profite de la présence du plus important bassin de consommateurs de la province.

Cette industrie a crû de 72 % entre 1997 et 2005, pour représenter un PIB régional de 252 millions de dollars. Selon icriq.com, l'industrie compte une soixantaine d'entreprises sur la Rive-Sud.

Du lot, la moitié comptent plus de 100 employés, et quatre en comptent plus de 250, soit la Biscuiterie Saint-Lambert Aliments Dare, les Boulangeries Weston Québec, à Longueuil, la boulangerie Bridor et l'usine de yogourt Danone, à Boucherville.

LES GRANDS PROJETS

L'autoroute 30

Le parachèvement de l'autoroute 30 se poursuit. La construction du dernier grand tronçon, le passage Jean-Leman, situé près de Candiac dans la partie est du projet, commencera cette année. L'autoroute lie déjà Sorel-Tracy à Brossard et doit continuer son chemin jusqu'à Salaberry-de-Valleyfield. Au coût de 1,3 milliard de dollars, il s'agit d'un des plus importants chantiers du Québec. L'autoroute devrait être utilisée par 40 000 véhicules par jour et permettre aux camionneurs de contourner l'île de Montréal et le pont Champlain.

Le Quartier Dix30

Après avoir réalisé deux phases de construction, le promoteur Devimco prévoit trois autres phases de développement du centre commercial Quartier Dix30. La phase 3 doit commencer en 2010 pour la construction d'un espace de 600 000 pieds carrés. L'investissement prévu est estimé à 150 millions de dollars. Les phases 4 et 5 sont encore à l'étape de la conception.

LA CITATION

« J'ai surtout hâte que le gouvernement fédéral donne son appui au projet [de réfection de la piste d'atterrissage et de construction d'une aérogare à l'aéroport Saint-Hubert]. Toute l'équipe de l'aéroport n'attend que ça pour décoller. »

– Jean-Jacques Rainville, président du c.a. de Développement Aéroport Saint-Hubert–Longueuil

LES ACTEURS



Nom : Jean-Marc Pelletier

Fonction : Maire

Organisation : Ville de Brossard

Défi : Maire minoritaire, M.Pelletier fait cavalier seul dans la région sur plusieurs dossiers, dont celui du train léger sur rail (SLR) qui doit soulager la congestion routière sur le pont Champlain. M. Pelletier s'oppose à ce projet et préférerait que Québec et Ottawa optent pour un nouveau pont Champlain ou pour un tunnel sous le fleuve Saint-Laurent doté d'un métro.



Nom : Jean-François Breton

Fonction : Coprésident

Organisation : Groupe immobilier Devimco

Défi : Il reste encore plusieurs phases à réaliser au complexe commercial Quartier Dix30, dont le promoteur est le Groupe immobilier Devimco. Le défi de M. Breton est de maintenir le cap sur les phases 3, 4 et 5 du complexe alors que son impact commence à peine à se faire sentir sur les autres centres commerciaux de la Rive-Sud.

Un fonds de 3 millions pour la relève entrepreneuriale

Le nouveau Fonds Soutien Relève s'adresse aux jeunes qui désirent prendre le contrôle d'une entreprise en manque de relève. Doté d'une enveloppe de 3 millions de dollars, il peut participer au capital-actions de ces entreprises à hauteur de 250 000 $. Investissement Québec a pris une participation de plus de 60 % dans le Fonds Soutien Relève, intégré au Intégré au Fonds d'intervention économique régional (FIER). Le reste du 3 millions est le fait de six entrepreneurs de la Montérégie qui souhaitent demeurer discrets. C.-A.R.



Québec veut un train léger vers la Rive-Sud

Transports. La députée Fatima Houda-Pépin affirme que le gouvernement provincial a tranché.

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

Le gouvernement du Québec a fait son nid au sujet de la meilleure solution de transport en commun pour alléger la congestion chronique du pont Champlain, le plus achalandé au Canada.

Julie Boulet, ministre des Transports du Québec, estime que « personne ne peut s'opposer » au projet d'un train léger sur rail (SLR) entre Montréal et Brossard. Elle a fait savoir à Ottawa que Québec était prêt à avancer dans ce dossier, à l'occasion d'un discours prononcé le 28 mars à Brossard devant les citoyens et gens d'affaires invités par le Conseil régional de l'environnement de la Montérégie.

Le projet coûterait 1,1 milliard de dollars, selon l'Agence métropolitaine de transports (AMT), qui y voit la meilleure solution pour alléger la circulation sur le pont Champlain.

La députée libérale de La Pinière, Fatima Houda-Pépin, a confié au journal *Les Affaires* qu'elle devient impatiente face au gouvernement Harper qui « fait la sourde oreille ».



Julie Boulet, ministre des Transports, a clairement indiqué au gouvernement fédéral que Québec était prêt à avancer sur ce dossier. [Photo : Gilles Delisle]

Un consensus fragile

La solution du train SLR ne fait pas l'unanimité, même si une coalition de citoyens et d'organismes en sa faveur s'est regroupée autour de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud, du Réseau de transport de Longueuil et de la Ville.

Michel Labbé, président de la Chambre, croit que le SLR serait rentable. Il dit que l'AMT évalue qu'il rapportera davantage à l'État qu'il n'en coûtera pour le bâtir et l'exploiter. Les opposants au train léger ont aussi fait valoir leurs arguments. Certains élus, comme le conseiller Bruno Goulet, de Saint-Bruno-de-Montarville, déplorent le coût du projet.

Le maire de Brossard, Jean-Marc Pelletier, doute de la capacité de Québec à payer sa part, soit plus de 500 millions. « Ils ont de la misère à trouver l'argent pour finir l'autoroute 30 et ils vont dénicher un demi-milliard pour un nouveau train ? » demande-t-il.

Le maire de Brossard mise plutôt sur les voies réservées aux autobus. « On crée des délais quand on ajoute des correspondances. Il n'y a rien de plus rapide que les autobus. »

Tant qu'à investir, le maire, un ancien ingénieur d'Hydro-Québec, préfère que le gouvernement évalue l'idée d'un tunnel sous le fleuve comportant un métro et des voies routières. Il y a cinq ans, le projet a été présenté par Axor à la Commission de consultation sur l'amélioration de la mobilité entre Montréal et la Rive-Sud présidée par Roger Nicolet.

S'il présente le même problème de correspondances qu'un train léger, le maire Pelletier fait valoir qu'un métro aurait l'avantage d'être plus rapide et et de donner accès à une variété de destinations.

De plus, il croit qu'un métro, même sous le fleuve, ne coûterait pas nécessairement plus cher qu'un train léger.

Interrogé par *Les Affaires*, M. Nicolet affirme que ce n'est pas à lui de décider. Mais il rappelle que le projet de SLR de l'époque n'était pas aussi ▸



détaillé. Et l'option d'un train sur un nouveau pont Champlain, et non sur son estacade, n'était pas envisagée.

Un problème de sécurité

Cela dit, M. Nicolet estime que le plus important problème à régler est celui des voies réservées pour les autobus de banlieue. Circulant en contre-sens sur le pont Champlain aux heures de pointe, les autobus souffrent d'un aménagement temporaire en place depuis 1978. Seuls des cônes orangés séparent les autobus des automobiles sur le pont. « Ce n'est pas sécuritaire », tranche-t-il.

Le débat sur les technologies n'est pas non plus la priorité de l'AMT, dit son président Joël Gauthier. Le gestionnaire des trains de banlieue de la métropole affirme que sa priorité est de « garantir un axe de transport collectif réservé qui assurerait des déplacements rapides et fréquents ». Lorsque le fédéral aura décidé quel sera cet axe, l'AMT étudiera les possibilités dans une optique à long terme, dit-il.

Construire un nouveau pont Champlain

Québec veut un pont Champlain flambant neuf pour y installer, à moindre coût, un train léger sur rail.

Si Ottawa décide de reconstruire ce pont très achalandé, on pourra y faire rouler un train et ainsi retrancher au moins 150 millions de dollars au projet du train léger sur rail, affirme Fatima Houda-Pepin, députée libérale de La Pinière à l'Assemblée nationale.

Comme le train n'aurait pas à passer sur l'estacade du pont Champlain (la structure accolée au pont, sur laquelle circulent les vélos), il ne serait pas nécessaire de prévoir un vrai pont pour qu'il enjambe la voie maritime. D'où l'économie.

Ouvert à la circultation en 1962, le pont Champlain devait servir pendant un siècle. Or, il est tellement abîmé qu'il coûterait moins cher de le reconstruire que de le rénover, prétend Mme Houda-Pepin.

Celle-ci a dit aux *Affaires* avoir lu cette étonnante conclusion en consultant des études confidentielles réalisées pour la Société des ponts fédéraux, la société fédérale qui gère notamment les ponts Champlain et Jacques-Cartier. C.-A.R.

La Montérégie
Pour vos événements et réunions d'affaires

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

Proximité
Accessibilité
Diversité

Réunion d'affaires en Montérégie

BELOEIL
Hostellerie Rive Gauche
www.hostellerierivegauche.com

BOUCHERVILLE
Comfort Inn Boucherville
www.choicehotels.ca/cn327
Hôtel Mortagne
www.hotelmortagne.com
Hôtel WelcomINNS Montréal-Boucherville
www.hotelwelcominns.com

BROSSARD
ALT Hôtel Quartier DIX30
www.althotels.ca
Best Western Hôtel National
www.bestwestern.com
Comfort Inn Brossard
www.choicehotels.ca/cn328
Econo Lodge Montréal-Brossard
www.choicehotels.ca
Quality Inn & Suites
www.choicehotels.ca

CHAMBLY
Fourquet Fourchette
www.fourquet-fourchette.com

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

LA PRAIRIE
Restaurant Au vieux fort
www.auvieuxfort.com

LONGUEUIL
Holiday Inn Montréal-Longueuil
www.holidayinnlongueuil.com
Hôtel Gouverneur Île Charron Montréal
www.gouverneur.com
Hôtel Le Dauphin Montréal-Longueuil
www.hoteldauphin.ca
Sandman Hôtel Montréal-Longueuil
www.sandmanhotels.com

MONT-SAINT-HILAIRE
Manoir Rouville-Campbell
www.manoirrouvillecampbell.com

NOTRE-DAME-DE-L'ÎLE-PERROT
Centre Notre-Dame-de-Fatima
www.centrendfatima.com

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

SAINT-ANICET
Manoir Lac Saint-François
www.manoirlacstfrancois.com

SAINT-HYACINTHE
Hôtel des Seigneurs Saint-Hyacinthe
www.hoteldesseigneurs.com
Hôtel Le Dauphin Saint-Hyacinthe
www.hoteldauphin.ca

SAINT-BERNARD-DE-LACOLLE
Auberge Premier Inn
www.aubergepremier.com

SAINT-CÉSAIRE
La CoopAQ
www.coopaq.ca

SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU
Auberge Harris
www.aubergeharris.com
Comfort Inn Saint-Jean-sur-Richelieu
www.choicehotels.ca/cn343
Relais Gouverneur Saint-Jean-sur-Richelieu
www.relaisgouverneur.com

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU
Auberge Handfield
www.aubergehandfield.com
Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy
www.lestroistilleuls.com

SAINT-MATHIEU-DE-BELOEIL
Location VR St-Cyr
www.vrstcyr.com

SAINT-PAUL D'ABBOTSFORD
Vignoble Les Petits Cailloux
www.lespetitscailloux.com

SOREL-TRACY
Auberge de la Rive
www.aubergedelarive.com

SALABERRY-DE-VALLEYFIELD
Hôtel Plaza Valleyfield
www.plazavalleyfield.com

VARENNES
Chalet du boisé
www.chaletduboise.com

VAUDREUIL-DORION
Château Vaudreuil Suites Hôtel
www.chateau-vaudreuil.com

Montérégie
Tourisme et congrès

Procurez-vous notre brochure de promotion sur le tourisme d'affaires en Montérégie
1 866 469-0069 www.tourisme-monteregie.qc.ca

Québec

L'Aéroport de Saint-Hubert revoit ses projets à la baisse

Transport. La piste d'atterrissage ne sera pas allongée, ni élargie, mais sa fondation doit être refaite.

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

Pour convaincre Ottawa de l'aider financièrement à refaire les fondations de sa piste d'atterrissage, l'Aéroport de Saint-Hubert a revu ses projets à la baisse.

Les travaux sont évalués à 61 millions, par rapport au projet initial de 88 millions de dollars l'an dernier. L'élargissement ou l'allongement de la piste ne sont plus dans les plans de Développement Aéroport de Saint-Hubert-Longueuil (DASH-L), l'organisme responsable de cette infrastructure fédérale.

Au bureau du ministre fédéral des Transports, Lawrence Cannon, un porte-parole a dit ne pas vouloir faire de commentaires dans ce dossier.

Pour l'instant, les voyageurs qui passent par l'aéroport de Saint-Hubert marchent vers leur avion sur la piste, à partir d'un simple hangar.



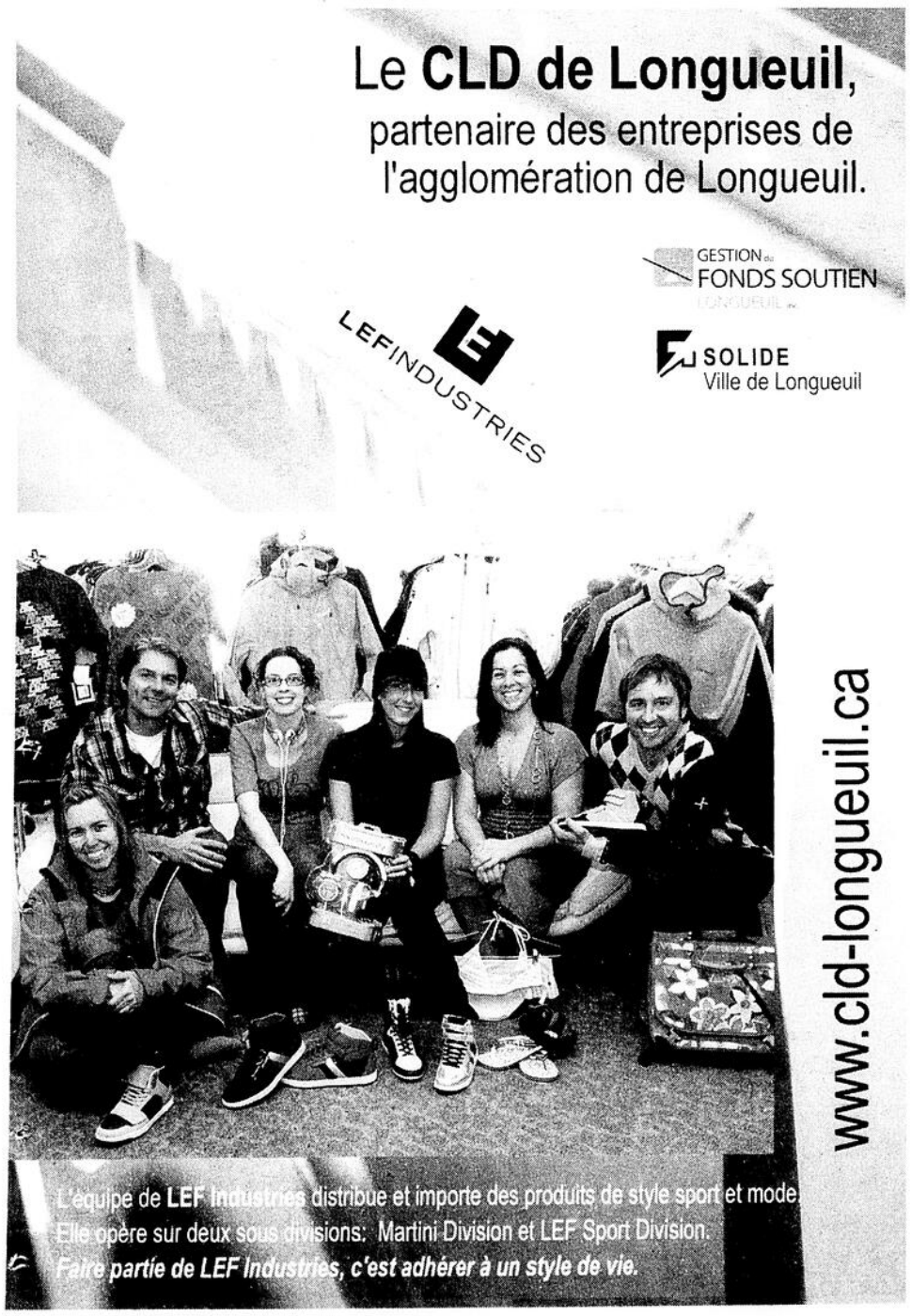
Pascan Aviation compte 11 avions à l'aéroport de Saint-Hubert et inaugurera bientôt un hangar pour les abriter. [Photo : Gilles Delisle]

Le président du conseil d'administration de DASH-L, Jean-Jacques Rainville, mise sur la réfection de la piste et la construction d'une aérogare.

M. Rainville assure que la piste est sécuritaire, mais des travaux s'imposent à moyen terme, dit-il. Par exemple, la surface de la piste se détériorait en raison de l'alternance de gel et de dégel.

Dotée de nouvelles fondations, la piste sera plus robuste, et l'avocat longueuillois pourrait plus facilement convaincre les voyagistes et noliseurs d'y faire atterrir leurs appareils.

En ce moment, il est très difficile d'attirer les voyagistes si





la tournée

l'aéroport ne dispose pas d'une aérogare. « Il ne faut pas mettre la charrue avant les boeufs. La clientèle a absolument besoin d'une aérogare », dit-il.

Pour l'instant, les voyageurs qui passent par l'aéroport de Saint-Hubert marchent vers leur avion directement sur la piste, à partir d'un simple hangar. L'avionneur régional Pascan Aviation, par exemple, a aménagé une salle d'attente dans son hangar de l'aéroport.

Aussi, il inaugurera bientôt un deuxième hangar pour ses 11 avions qui assurent l'aller-retour quotidien vers l'Outaouais, l'Abitibi, le Saguenay, la Côte-Nord et les Îles-de-la-Madeleine.

Le nouveau banc d'essai de P&W bat de l'aile

À pareille date l'an dernier, le projet de DASH-L était plus élaboré. L'organisme rêvait d'un grand projet conjoint avec le motoriste Pratt & Whitney Canada, dont le siège social est situé à Longueuil.

Pratt voulait améliorer son service de banc d'essai établi à Saint-Hubert. Le motoriste teste régulièrement ses nouveaux moteurs en les fixant à l'aile d'un Boeing 720. Pratt envisageait alors de tester des moteurs plus gros fabriqués par Pratt USA. Pour ce faire, il lui fallait remplacer son avion veillissant par deux 747 plus grands.

Mais ce projet, qui nécessitait une piste aux fondations solides, plus longue, plus large et mieux drainée, bat de l'aile. « C'est le statu quo pour l'instant », se limite à dire Jean-Daniel Hamelin, porte-parole de l'avionneur.

Il faut dire qu'Ottawa manquait d'argent pour financer cette initiative, dit M. Rainville. Celle-ci aurait créé des centaines d'emplois sur la Rive-Sud.

N'empêche, l'aéroport va bien, dit le président de DASH-L. Le nombre de déplacements d'aéronefs a atteint un record en 2007, soit plus de 150 000, ce qui en fait le deuxième aéroport le plus achalandé au Québec pour le nombre de déplacements, derrière l'aéroport international Montréal-Trudeau, selon M. Rainville. La situation s'explique par la multiplication des vols privés et nolisés, notamment ceux du Canadien de Montréal et de nombreuses vedettes de l'industrie du spectacle.

Aider les jeunes à rester à l'école

Éducation. La commission scolaire veut lutter contre le décrochage scolaire.

Le tiers des étudiants de la commission scolaire Marie-Victorin abandonnent leurs études sans obtenir de diplôme d'études secondaires. La situation est inquiétante, d'autant que la région a grand besoin de travailleurs qualifiés.

Selon Emploi-Québec, les perspectives d'emploi sont très favorables en Montérégie pour plusieurs professions techniques liées à la mécanique et à l'aérospatiale, ainsi qu'au secteur de la santé. Des métiers qui exigent le diplôme du secondaire, au moins.

En 2004-2005, le taux de décrochage sur la Rive-Sud de Montréal était de 29,7 %, supérieur à la moyenne québécoise de 27,6 %.

Légères améliorations

Heureusement, la situation s'améliore par rapport à 2001-2002, alors que le taux de décrochage atteignait 31,7 %, rapelle Daniel Drouin, coordonnateur au service de la formation professionnelle et de l'éducation aux adultes à la commission scolaire.

Chez les garçons, toujours plus nombreux à décrocher, le taux de décrochage est passé de 41,6 à 36,4 % au cours de la même période.

« Plusieurs décrocheurs terminent leur secondaire à l'école des adultes. Du coup, le taux réel de décrochage diminue à un peu plus de 18 % », fait remarquer M. Drouin.

Sensibiliser les jeunes

La commission scolaire désire éviter de gonfler les rangs de l'école des adultes. Elle rencontre donc les étudiants individuellement avant leur seizième anniversaire. « On leur explique que ce n'est pas plus facile à l'école pour adultes », dit-il.

S'il veut quand même quitter l'école, la commission scolaire tente de l'inscrire à l'école des adultes ou dans un centre de formation professionnelle. « Plusieurs enseignants et parents préfèrent que les jeunes terminent leur secondaire, mais ce n'est pas toujours le meilleur cheminement pour eux », dit-il. C.-A.R.

Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud

La Chambre de commerce et d'industrie Rive-Sud (CCIRS), porte-parole incontournable du milieu économique de la Rive-Sud de Montréal, représente plus de 1 800 gens d'affaires et est la 3e chambre en importance au Québec.

Leader proactif, elle s'implique activement dans de nombreux dossiers prioritaires pour l'ensemble de l'agglomération de Longueuil.

CHAMBRE DE COMMERCE ACCRÉDITÉE 2007-2009 avec DISTINCTION

www.ccirs.qc.ca

La Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud
85, rue Saint-Charles Ouest, bureau 101
Longueuil (QC) J4H 1C5

Vivre Longueuil


Photo : ALPA




Photo : ALPA


Photo : ALPA




Photo : ALPA



LONGUEUIL
une offre
VERTE et BLEUE
unique en Montérégie

longueuil.ca
450 463-7000

longueuil

Brossard draine les investissements commerciaux de la Rive-Sud

Immobilier. Avec l'ouverture du Quartier Dix30, Brossard vole le titre de capitale commerciale à Boucherville.

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

Le pôle commercial de la Rive-Sud de Montréal a déménagé. Oubliez Boucherville ! C'est à Brossard que ça se passe, depuis l'ouverture, en 2006, du centre Quartier Dix30.

Les statistiques sur les investissements immobiliers dans l'agglomération Longueuil sont éloquents. Les investissements réalisés à Brossard ont quasiment doublé en trois ans, passant de 151,7 millions de dollars en 2004 à 290,3 en 2007.

La raison de ce boom sans précédent est simple. C'est à Brossard que s'est installé le Quartier Dix30, un énorme complexe qui combine des magasins à grande surface à divers services, dont un hôtel, une salle de spectacle et de nombreux restaurants.

Les deux tiers des investissements commerciaux de la Rive-Sud aboutissent à Brossard.

Le pouvoir d'attraction du Quartier Dix30 est tel que près des deux tiers (62,4 %) des investissements commerciaux de la Rive-Sud (qui comprend Boucherville, Brossard, Saint-Bruno-de-Montarville et Saint-Lambert) sont maintenant réalisés à Brossard. Trois ans auparavant, la municipalité n'en recevait que 17 %.

Conséquence : la part commerciale des investissements totaux faits à Brossard a explosé. En 2007, les commerces drainaient plus du tiers des montants investis (117,2 millions), soit huit fois plus qu'en 2004.

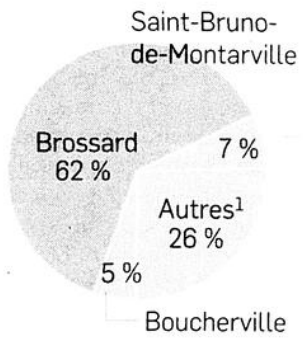
Investissements à la baisse à Boucherville

La montée en flèche des investissements à Brossard a permis à la ville de remporter le titre de capitale commerciale de la Rive-Sud, détrônant ainsi Boucherville, située au carrefour des autoroutes 20 et 30.

Boucherville a connu une forte baisse des investissements commerciaux, qui ont chuté, de 40,1 millions qu'ils étaient en 2004 à 10 millions en 2007. Cette dégringolade explique en partie le net recul des investissements totaux de 2006 à 2007, de 124,9 à 92 millions.

Dans l'ensemble du territoire de l'agglomération Longueuil, l'argent afflue comme jamais. En 2007, les investissements immobiliers ont atteint 834,8 millions de dollars, un nouveau record. C'est une croissance de 51,3 % par rapport à 2004, selon les statistiques colligées par la Ville de Longueuil. Force est de constater que toutes ces municipalités n'en tirent pas autant profit. ■

Part des **investissements commerciaux** par territoire



1 Reste de l'agglomération Longueuil (dont Greenfield Park, LeMoyne, Saint-Hubert et la ville défusionnée Saint-Lambert)

Source : Ville de Longueuil, 2007

COLLÈGE ÉDOUARD-MONTPETIT

Fier partenaire

de la Ville de Longueuil depuis 40 ans

1967-2007 Collège Édouard-Montpetit

+ deux campus, dont la réputée École nationale d'aérotechnique
+ 7000 étudiants à l'enseignement régulier
+ 6000 étudiants à la formation continue
+ 900 employés
+ 19 programmes d'études, dont 5 exclusifs

945, chemin de Chambly, Longueuil (Québec) J4H 3M6 Tél. : 450 679-2631

www.college-em.qc.ca

Le boulevard Taschereau peut-il survivre au Quartier Dix30 ?

Concurrence. L'optimisme règne, mais les avis divergent quant aux moyens à mettre en œuvre.

Personne ne sembe en douter : le boulevard Taschereau parviendra à s'adapter à la nouvelle configuration commerciale de la Rive-Sud de Montréal, chamboulée par l'ouverture du Quartier Dix30, un mégacentre commercial situé au carrefour des autoroutes 10 et 30.

Le hic, c'est qu'aucun des intervenants interrogés par *Les Affaires* ne sait encore comment l'artère s'y prendra. Les municipalités de Longueuil et de Brossard n'ont pas encore de plan concret pour la réaménager.

Le boulevard s'adapte depuis toujours à son environnement économique, rappelle Gilles Grégoire, directeur du Mail Champlain, un centre commercial situé sur le boulevard.

« De tout temps, des magasins ont ouvert et fermé ici. Des commerçants y essaient souvent des concepts », dit-il. Le gestionnaire croit que ce rôle de laboratoire commercial n'est pas près de se perdre.

Pourquoi ? Parce que son emplacement lui garantit une fréquentation monstre. L'artère traverse toute la Rive-Sud et croise l'autoroute 10 près du pont Champlain. On y trouve l'hôpital régional Charles-LeMoyne, des centaines de commerces et l'important terminus d'autobus Panama.

Des inquiétudes

L'ouverture du Quartier Dix30, en 2006, a cependant suscité beaucoup d'inquiétude. Des acteurs comme Wal-Mart et Rona ont déserté le boulevard Taschereau pour s'installer au Dix30.

Il n'y a pas lieu de s'inquiéter, selon le maire de Brossard, Jean-Marc Pelletier. « Taschereau va garder sa vocation pour les plus petits commerces et les achats locaux. Le Dix30, quant à lui, est une destination pour le magasinage de milieu et haut de gamme », dit-il.

Le boulevard Taschereau pourrait consolider son rôle d'incubateur de commerces plus modestes, croit le maire. « L'endroit est parfait pour ce genre d'activité : les loyers y sont abordables et l'achalandage important. »

Le Quartier Dix30, en revanche, n'est pas indiqué pour les entreprises en démarrage, qui y sont rares, concède Jean-François Breton, vice-président de Devimco, le promoteur immobilier du Quartier.

Comment revitaliser l'artère ?

Florence Junca-Adenot, professeure d'études urbaines à l'Université du Québec à Montréal, craint tout de même que l'impact du Dix30 sur le boulevard Taschereau et sur le centre commercial des Promenades Saint-Bruno soit négatif.

Elle recommande de rédiger un plan d'ensemble pour certains tronçons de l'artère. « Sans vouloir y recréer un "cœur de ville" à haute densité, il faudrait sérieusement envisager d'y installer plus d'édifices à vocation multiple, alliant bureaux, commerces et résidences. »

La Ville de Longueuil vient de donner un signal contraire à ce genre d'initiative en coupant les vivres de l'organisme Revitalisation commerciale Longueuil.

À Brossard, le maire Pelletier affirme qu'il suivra les recommandations du comité créé par l'Association des gens d'affaires de Brossard.

Il ajoute que certains travaux d'aménagement ou d'embellissement pourraient être financés par la Ville. C.-A.R.



Des vacances au Quartier Dix30

Tourisme. Avec son hôtel, son spas et sa salle de spectacle, le centre commercial se veut une destination touristique.

Le Quartier Dix30 est une véritable destination touristique, si on en croit Jean-François Breton, coprésident de Devimco, le promoteur immobilier du site. « C'est un endroit idéal pour passer un week-end spa-hôtel-spectacle », dit-il.

C'est effectivement un « milieu de vie », factice pour certains, qu'a reproduit Devimco au carrefour des autoroutes 10 et 30 à Brossard.

On y trouve un hôtel, une salle de spectacle, un centre de soins, une salle de musculation, des restaurants, des bars, des cinémas... En plus d'une centaine de commerces, dont plusieurs grandes surfaces.

Cette masse critique a bel et bien créé un produit d'appel touristique, note Éric Fournier, directeur général de Tourisme Montérégie.

« Le magasinage fait partie des premières motivations des touristes. C'est normal que le Dix30 les attire », dit-il.

Certes, mais en général, un touriste se déplace pour visiter un musée, un site historique ou participer à une activité comme le ski ou les glissades d'eau. Le magasinage est souvent bon deuxième dans les priorités des voyageurs.

M. Fournier en convient. Brossard n'offre pas de produit touristique de type « agrément ». Mais la taille du centre commercial est telle qu'elle peut attirer des voyageurs à l'hôtel Alt du Groupe Germain, soutient ce spécialiste. C.-A.R.

EN BREF

DESTINATION MAGASINAGE

La manne sera-t-elle éternelle ?

Le Quartier Dix30 est l'enfant chéri de la Rive-Sud. Mais l'engouement pourrait être de courte durée, comme ce fut le cas à Boucherville. Après quelques années de boom dans l'immobilier commercial à Boucherville, les investissements sont revenus à leur niveau normal en 2007, soit 10 millions de dollars, explique Jean Filion, porte-parole de la Ville de Boucherville. La construction du Carrefour de la Rive-Sud, en 2004, avait alors fait gonfler les investissements à 40,1 millions de dollars. Situé sur l'autoroute 20 près de la 30, le Carrefour loge un des deux magasins IKEA du Québec.

1 000

Nombre de places de la salle de spectacle L'Étoile, une des plus grandes de la Rive-Sud.

Source : Quartier Dix30

FORMATION-INNOVATION



Les Services aux entreprises de la Commission scolaire Marie-Victorin : partenaires du développement des affaires et de la main-d'œuvre.

SERVICES-CONSEILS EN GESTION DE LA FORMATION ET FORMATIONS SUR MESURE

Nous collaborons avec Emploi-Québec et les partenaires socioéconomiques pour mettre sur pied des programmes de formation dans des secteurs en **pénurie de main-d'œuvre.**

PERFORMANCE À L'ÉTRANGER

De plus en plus d'entreprises, présentes sur les marchés internationaux, tirent profit de nos services à l'étranger :

- **scolarisation des enfants du personnel expatrié;**
- **formation de formateurs et de main-d'œuvre.**

COMMISSION SCOLAIRE MARIE-VICTORIN

Services aux entreprises et développement international

13, rue Saint-Laurent Est, Longueuil (Québec) J4H 4B7
Tél. : 450 670-0730, poste 2143 • Téléc. : 450 670-0724
www.sae.csmv.qc.ca

ACCORD Montérégie

Agir ENSEMBLE pour être compétitif

en **Montérégie**

Les régions du Québec se démarquent en misant sur leurs forces, dans le contexte de la mondialisation de l'économie.

En Montérégie, de nombreuses entreprises développent une expertise exceptionnelle dans les créneaux :

- Bioalimentaire
- Transformation des métaux ferreux et nouveaux matériaux associés
- Technologies avancées de matériel de transport et Logistique
- Fabrication à valeur ajoutée en aéronautique
- Fabrication à haute valeur ajoutée de composantes microélectroniques

Joignez-vous à la démarche ACCORD ->
(Action concertée de coopération régionale de développement)

Communiquez avec nos conseillers en développement économique. Ils peuvent vous guider dans vos démarches.

Information

Direction régionale de la Montérégie
450 928-7645
1 866 463-6642 (sans frais)
www.mdeie.gouv.qc.ca

LA FORCE DES RÉGIONS

Développement économique, Innovation et Exportation Québec

L'hôpital Charles-LeMoyne a fait sa place

Santé. L'établissement innove en gestion de la santé, à l'ombre des grands hôpitaux montréalais.

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

Il y a 30 ans, le Dr Jean Cusson n'aurait pas accepté de travailler à l'hôpital Charles-LeMoyne, à Longueuil. C'était un gros hôpital local, dit-il, qui ne faisait pas de recherche.

« Aujourd'hui, le centre de recherche qu'il dirige est un creuset d'innovation et de créativité, affirme-t-il. Il ajoute que, sur les 13 chercheurs du centre, « plusieurs sont reconnus internationalement ».

Depuis 1991, une affiliation avec la Faculté de médecine de l'Université de Sherbrooke donne des ailes à cet hôpital, d'autant plus que Québec lui a accordé un statut régional pour la Montérégie.

Les meilleures pratiques

Jusqu'en 2000, l'hôpital se concentrait sur des recherches cliniques pour tester de nouveaux médicaments. Mais depuis, les membres de l'équipe de M. Cusson, qui sont d'abord et avant tout chercheurs de l'Université de Sherbrooke, ont entrepris leurs propres projets de recherche, attirant l'attention des organismes subventionnaires. Avec un budget annuel d'environ 700 000 $, le centre réussit à décrocher jusqu'à 6 millions de dollars de bourses de recherche. « C'est un effet multiplicateur important », dit-il.

Dans l'ombre des grands hôpitaux universitaires montréalais, l'équipe encore modeste de Charles-LeMoyne se spécialise dans la recherche sur les meilleures pratiques en santé. Un de ses créneaux porte sur les incapacités au travail qui forcent les personnes à prendre congé, au grand dam de leurs employeurs.

L'Université de Sherbrooke établira en collaboration avec l'hôpital Charles-LeMoyne un programme doctoral.

Qu'il s'agisse d'un mal de dos ou d'un *burnout*, le patient passe par un dédale de spécialistes et de départements, entraînant attentes et délais. Les recherches visent à améliorer la prestation des soins.

Par exemple, on a vite compris qu'il faut un « gestionnaire de cas » pour assurer le suivi des patients. De plus, la recherche a permis de concevoir des indicateurs de continuité des soins et de dresser l'inventaire des cliniques et des médecins de la région.



Jean Cusson dirige le centre de recherche de l'hôpital Charles-LeMoyne, à Longueuil. [Photo : Charles-Albert Ramsay]

Ce genre de travaux se fait un peu partout au Québec, et les hôpitaux de recherche universitaires, comme le CHUM, le CUSM, le CHUS et le CHUL, disposent tous d'équipes spécialisées en gestion de la santé. Mais l'hôpital régional de Longueuil fait sa place à l'ombre des géants.

Dès septembre, l'Université de Sherbrooke établira en collaboration avec cet hôpital un programme doctoral.

Il s'agit d'un diplôme de troisième cycle sur la Prévention des incapacités au travail, indique Denis Marceau, vice-recteur aux études supérieures et à la formation continue et directeur du campus de Longueuil de l'Université de Sherbrooke.

Une bonne partie des étudiants arriveront d'Italie, du Brésil et des Pays-Bas, dit-il, fièrement. « C'est bon pour nos projets de recherche. Ces étudiants vont continuer à collaborer avec nos chercheurs après la fin de leurs études », prévoit M. Cusson.



UNIVERSITÉ LEADER.
UNIVERSITÉ DE LEADERS

L'esprit créatif d'hommes et de femmes guidés par leur audace.
Une culture entreprenante qui pousse au dépassement.
De l'espace pour exercer son leadership.

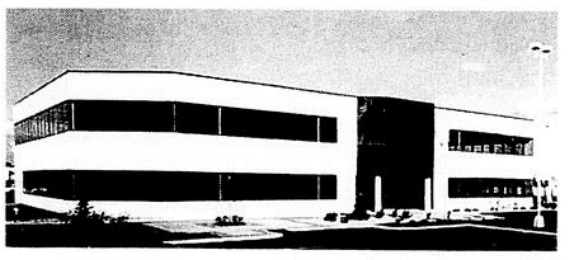
Reconnu depuis 1989 pour son apport considérable au développement des ressources humaines en Montérégie, le Campus de Longueuil identifie les besoins en formation continue et répond à la demande croissante de spécialisation du monde du travail.

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

www.USherbrooke.ca/longueuil

EMPLACEMENT STRATÉGIQUE
SUR LA RIVE-SUD DE MONTRÉAL,

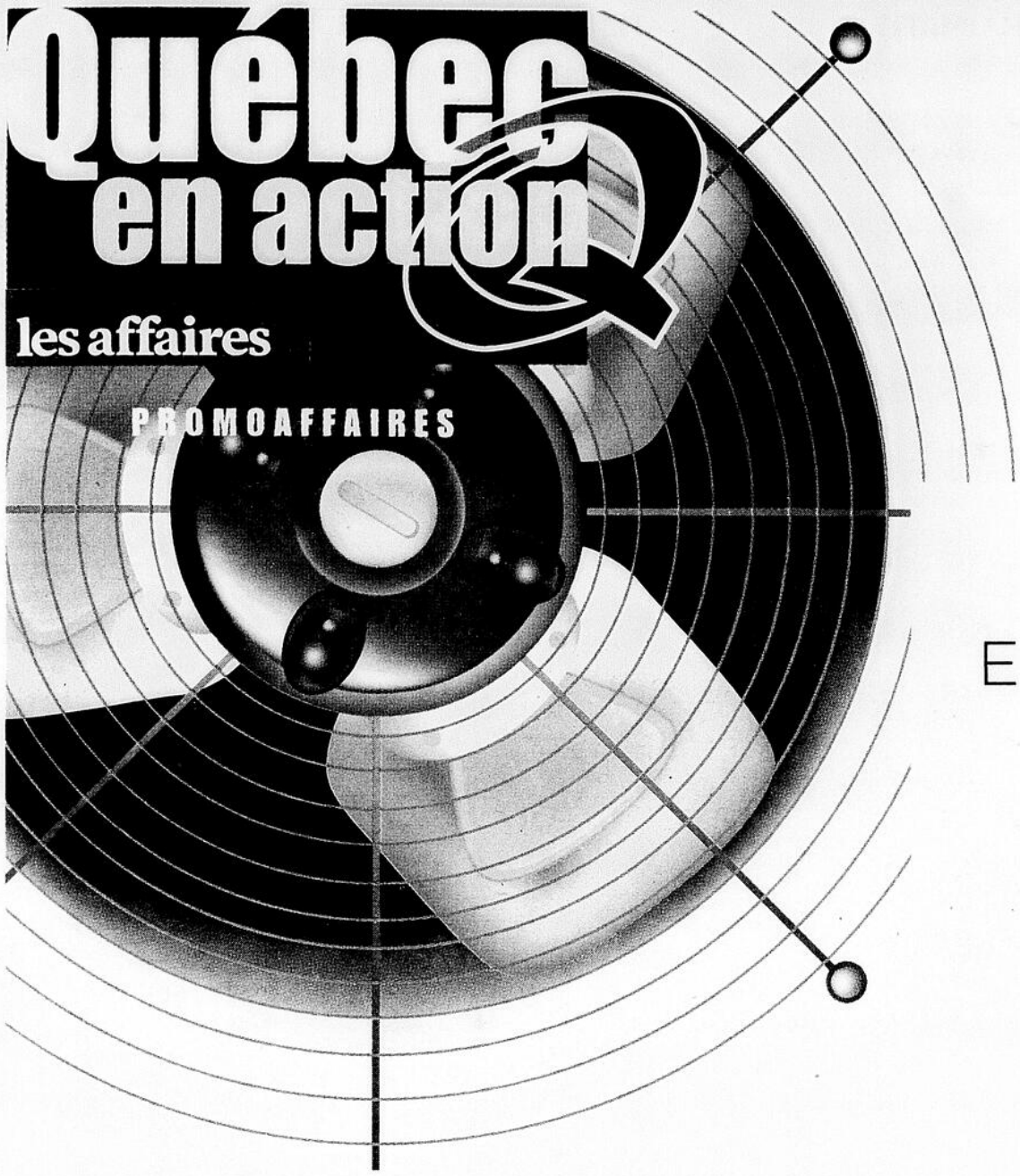
Près des centres de recherche,
des entreprises de haute technologie
et des autoroutes 10-20-30 et 132.



Le Mirage (50 000 p.c.)
Saint-Bruno-de-Montarville

- Immeuble ultra moderne avec beaucoup de visibilité
- Beaucoup de stationnement
- Aménagé selon votre besoin
- Surface de location ou vente à partir de 10 000 p.c.
- Bonnes conditions de location à long terme
- Possibilité de vendre une partie de l'immeuble en condo
- Nous avons aussi à vendre plusieurs terrains industriels à partir de 300 000 p.c.

LE GROUPE BERNARD
(450) 461-2765 - groupebernard@qc.aira.com



À quelques mètres de profondeur, la température des sols est stable. La géothermie utilise cette énergie emmagasinée dans l'écorce terrestre pour chauffer et climatiser les habitations. Il suffit d'utiliser, en été comme en hiver, la différence de température entre la surface du sol et le sous-sol, d'où un capteur extrait l'énergie.

La géothermie, la tendance des prochaines années

Une énergie abondante et inépuisable

Simple ? Sur papier, oui, mais sur le terrain, l'installation de ces systèmes coûte encore cher. Une fois les coûts d'installation absorbés (8 à 15 ans), on estime que la géothermie résidentielle permet de réduire jusqu'à 70 % des coûts de chauffage.

Autre avantage : en plus d'être fiable et sécuritaire, la géothermie est renouvelable à l'infini et permet d'éliminer les frais d'augmentation annuels des autres sources d'énergie, électricité, gaz, pétrole. L'énergie consommée pour faire fonctionner un système géothermique produit de trois à quatre fois son équivalent en chauffage, refroidissement et ventilation.

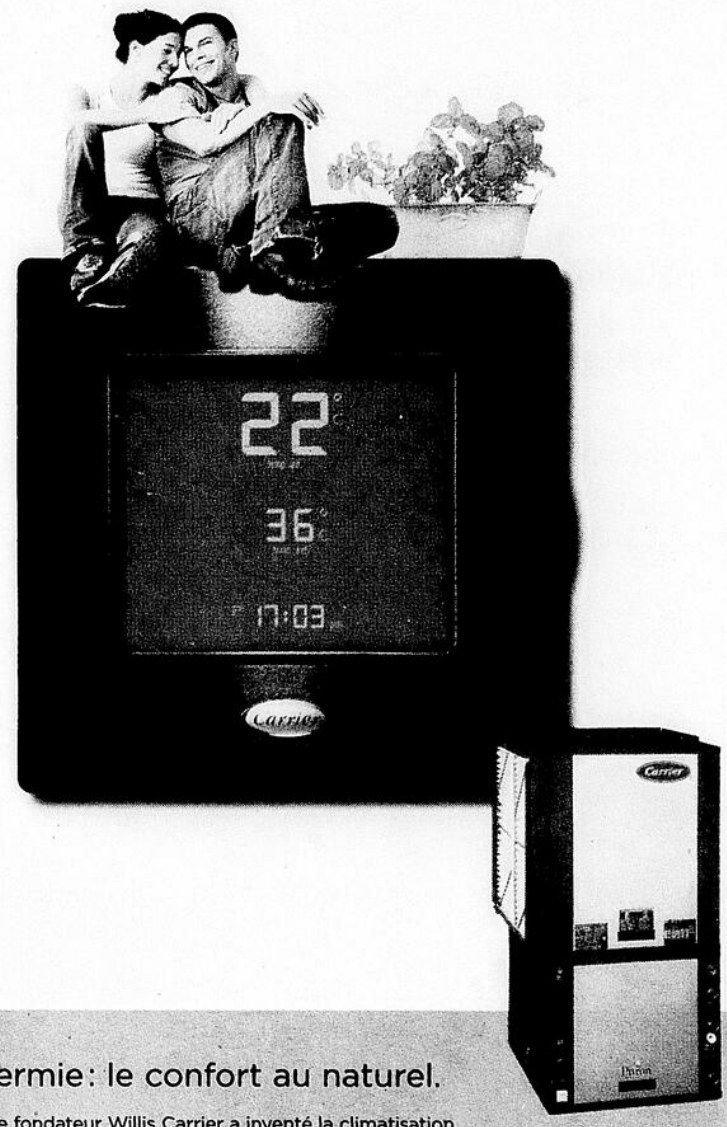
En 2006, la Corporation des entreprises du traitement de l'air et du froid (CETAF), a estimé que la géothermie permettrait au Québec d'économiser 0,24 TWh par an.

Surprenant :
La géothermie est la principale source d'énergie en Islande. La chaleur géothermique fournit le chauffage et l'eau chaude d'environ 87% des habitants de l'île, en plus de permettre de transformer cette énergie en électricité sur une large échelle.

Point chaud de l'écorce terrestre, on y trouve deux cents volcans en veilleuse. Cela explique pourquoi les phénomènes géothermiques y sont aussi répandus.

Chauffage, climatisation, ventilation et géothermie

Experts en énergie verte



La géothermie: le confort au naturel.

Depuis que notre fondateur Willis Carrier a inventé la climatisation en 1902, Carrier met son expertise au service de votre qualité de vie. Grâce au réfrigérant écologique Puron® et à un rendement énergétique élevé, la thermopompe géothermique GT-PX de Carrier ne fait pas que protéger l'environnement, elle vous offre un niveau de confort supérieur.

1 866 550-1006 www.carrierpromo.com

Carrier®

Les experts à votre service.

En photo: Le nouveau thermostat Edge™. Design et technologie révolutionnaires. Entièrement programmable sur votre ordinateur. Choix de sept plaques décoratives.

IDEAL
MECANIQUE / MECHANICAL INC.
5812, boul. St-Laurent
Montréal (Québec) H2T 1T3
Tél. : (514) 277-1630
E-mail : info@idealmec.com
Web : www.idealmec.com



Climatisation • Air Conditioning
Réfrigération • Refrigeration
Ventilation • Ventilation

Depuis/Since 1966

La firme Pageau Morel s'apprête à installer un récupérateur d'air chaud au cégep Limoilou, système qui permettra de tempérer les locaux sans fenêtre. Mieux, on pourra stocker la chaleur ainsi récupérée. À l'origine de cette ressource thermique? L'activité humaine et les ordinateurs. C'est une avenue prometteuse qui devrait permettre d'améliorer le bilan énergétique du Cégep.

Améliorer le bilan énergétique d'un bâtiment grâce à la climatisation

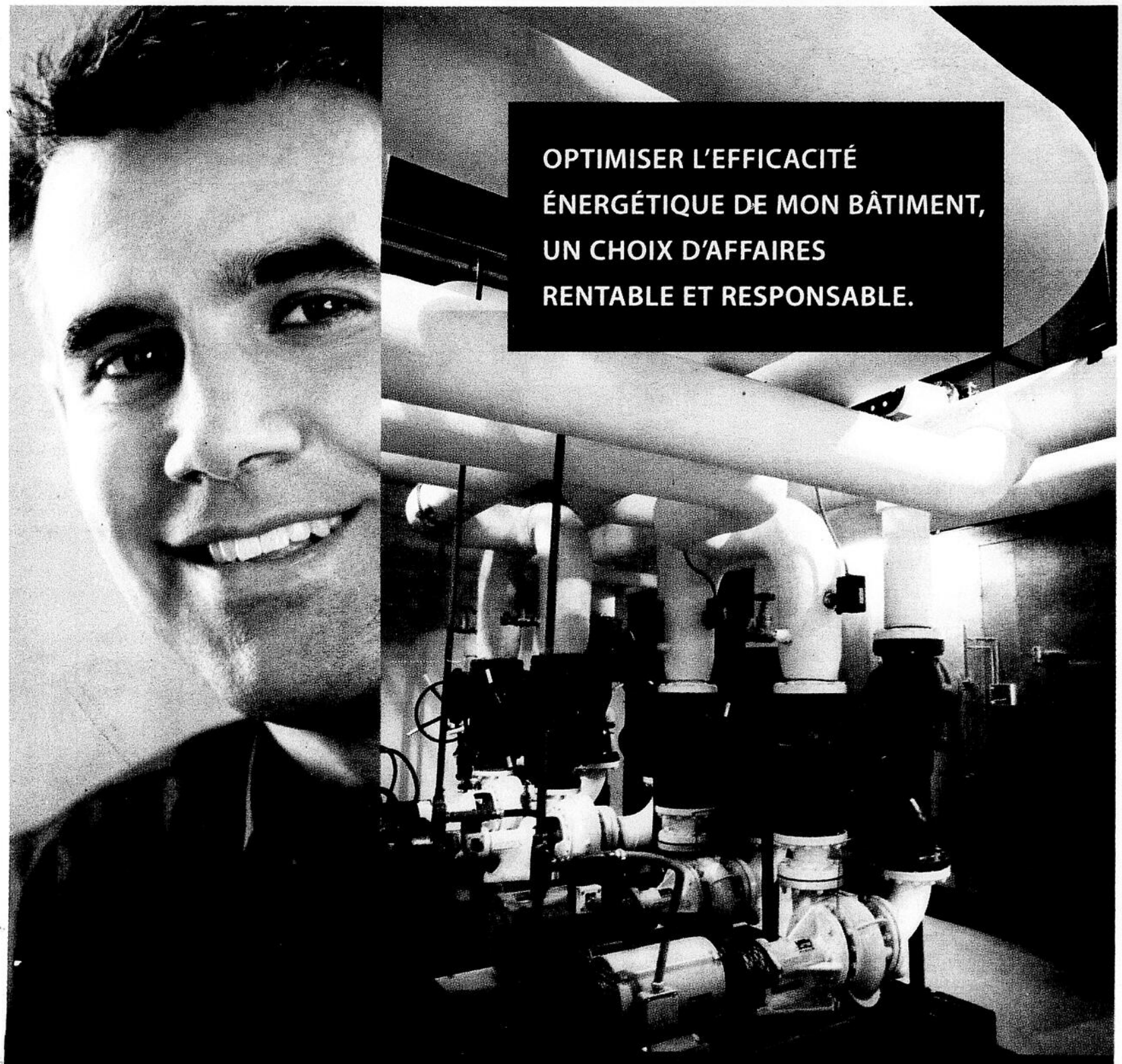
La technologie est au point et peut être adaptée à tous les types de bâtiments qui comptent des pièces sans fenêtre. On rafraîchit les locaux en retirant la chaleur présente dans l'air. Par la suite, deux options sont possibles. En hiver, on peut redistribuer cette chaleur ailleurs dans le bâtiment et l'été, on peut la stocker dans le puits géothermal.

La géothermie, combinée à la récupération de l'air chaud et son stockage, permettra vraisemblablement au Cégep d'attendre l'équilibre énergétique. En clair, la chaleur circulera en circuit fermé. «Cette technologie présente aussi un autre avantage, explique Jean-François Deschamps, ingénieur pour la firme Pageau Morel. Il permettra aussi de prolonger l'efficacité du système géothermique. On sait qu'il y a, avec les années, une perte d'efficacité thermique: à la longue, on épuise le sol. En injectant la chaleur dans le puits, on régénère notre ressource et on réduit les coûts de creusage parce qu'on n'aura pas à aller aussi loin dans le sol pour la puiser.»

Outre l'énergie hydroélectrique, la géothermie est actuellement la troisième source mondiale d'énergie renouvelable. Selon le *Renewable 2005 - Global status report* du Renewable Energy and Policy Network for the 21st Century, l'humanité a produit en 2005 :

- 120 TWh d'électricité éolienne en 2005
- 68 TWh de chaleur puisée du soleil (panneaux solaires)
- 58 TWh de chaleur tirée du sol (géothermie)

Astucieux : le puits provençal (curieusement appelé aussi puits canadien!), est un système très simple pouvant contribuer, les jours de canicule, à réduire la température de 5 à 8°C dans votre maison alors que l'hiver, il aide à diminuer les besoins en chauffage. Il s'agit d'un système de tuyaux enterrés dans le sol, à une profondeur de 2 mètres. On capte l'air en profondeur avant de le faire circuler dans la maison. En hiver, le sol à cette profondeur est plus chaud que la température extérieure alors qu'en été, c'est exactement l'inverse qui se produit.



Profitez du programme Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments* pour améliorer notamment l'éclairage, le chauffage ou la climatisation de votre bâtiment. Vous réaliserez ainsi d'importantes économies d'énergie et contribuerez au bien-être collectif.

Obtenez un appui financier pouvant atteindre **500 000 $** par projet

MIEUX CONSOMMER

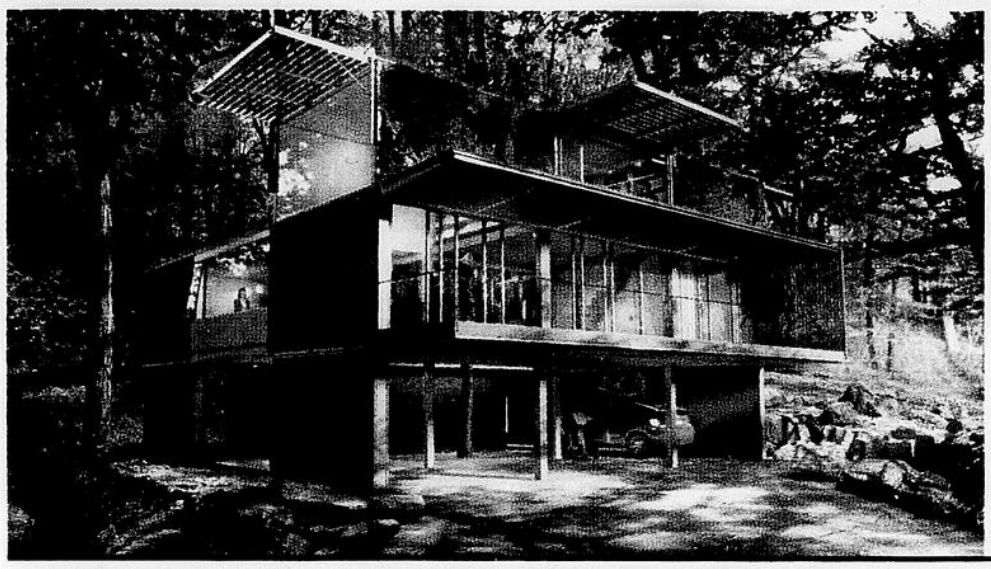
POUR MIEUX PERFORMER

www.hydroquebec.com/affaires

Hydro Québec

* Certaines conditions s'appliquent.

On a pu la découvrir lors du dernier Salon national de l'habitation. Énóvo, la maison du futur, explore de nouvelles possibilités en matière de chauffage et de climatisation. Toit vert, planchers radiants, fenestration haute performance, utilisation de l'énergie solaire et éolienne, récupération des eaux de pluie et des eaux grises...



Énóvo, l'habitat intelligent

La maison Énóvo est tempérée grâce à un système de climatisation à haute vélocité. Il s'agit d'une solution rarement utlisée au Québec, bien que cette technologie présente de nombreux avantages, indique Karl Mongrain, président de la firme IME Habitat, un des maîtres d'oeuvre de cet ambitieux projet.

« L'air circule plus rapidement dans les conduits; on a ainsi moins de dépôts de saleté dans les tuyaux, ce qui augmente la qualité de l'air ambiant. Aussi, les conduits sont de plus petite dimension. Toute l'infrastructure nécessaire à la climatisation est ainsi réduite au minimum. » Ce type d'équipement est silencieux et permet également un meilleur contrôle de l'humidité.

La maison Énóvo est chauffée grâce à des planchers radiants à eau chaude. Cette installation pourrait être éventuellement connectée à un système géothermique. « L'eau qui est ramenée par le puits géothermique atteint 9 degrés Celsius.

Les bouilloires utilisées pour chauffer l'eau des planchers peuvent aussi être branchées à un autre système alimenté par des capteurs solaires qui sont situés sur le toit de la maison. On utilise ainsi au maximum ces formes d'énergies gratuites. »

Climatisation
Gare aux installateurs non certifiés



ROBERT THIVIERGE

Les systèmes de climatisation sont de plus en plus performants et complexes. C'est pourquoi la CETAF, la Corporation des entreprises de traitement de l'air et du froid, appuyée par la Régie du bâtiment du Québec, pressent les magasins à grande surface qui vendent les climatiseurs domestiques de recommander à leurs clients de se tourner vers des professionnels au moment de l'installation.

«On ne s'improvise pas technicien frigoriste, dénonce Robert Thivierge, président de la CETAF. Ces professionnels comptent 2 000 heures de formation académique et 6 000 heures supplémentaires sur le terrain.»

Cet avertissement vaut autant pour les systèmes sophistiqués des grands bâtiments que pour l'appareil mural d'une résidence de 1000 pi^2, indique-t-il. Même si un protocole sur les produits réfrigérants a contribué ces vingt dernières années à réduire la toxicité de ces produits, ils demeurent dommageables s'ils sont rejetés dans l'environnement. «C'est tentant pour le bricoleur de se lancer, mais les climatiseurs demandent de plus en plus une installation rigoureuse, ajoute M. Thivierge. Les gens ne sont peut-être pas conscients qu'ils devront peut-être, par exemple, calibrer l'appareil, et au besoin , diagnostiquer un problème. Pour ce, on doit détenir les connaissances nécessaires et les bons outils. En faisant l'ins-tallation soi-même, on ne se rend pas service.»

Nos étés sont courts, et les Québécois souhaitent en maximiser les plaisirs, notamment en jouissant d'une piscine chauffée. Ces dernières années, cependant, la hausse constante du coût des carburants fossiles, jumelée au souci de réduire les gaz à effet de serre, a incité les consommateurs à rechercher d'autres façons de chauffer leur piscine. Un grand nombre d'entre eux se tournent vers la thermodynamique.



Le chauffe-piscine thermodynamique
Une énergie propre, un rendement exceptionnel

Mode de chauffage économique et propre, cette dernière répond adéquatement à la réalité d'aujourd'hui. Il s'agit d'une technologie permettant de transférer la chaleur de l'air vers l'eau de la piscine, au moyen d'un processus de chauffage de gaz. La firme québécoise TDM International consacre des efforts à cette technologie depuis une dizaine d'années, en termes de R-D notamment.

Les thermopompes chauffe-piscine NIRVANA de TDM International sont fabriquées en fonction des besoins propres à notre climat, et assemblées ici même au Québec. Chacun des cinq modèles NIRVANA se caractérise par un coefficient de performance (COP) supérieur à 5. Le COP détermine l'efficience de la thermopompe par rapport à l'électricité. Un COP de 5 signifie que la thermopompe est 500 % plus efficace qu'un appareil utilisant l'électricité. Une telle performance permet de conserver une chaleur constante à l'eau de la piscine pour aussi peu que 300 dollars par année en électricité, assure la direction.

« Faits de composantes de première qualité, la gamme de produits NIRVANA se distingue de la concurrence par son boîtier en fibre de verre, son échangeur de chaleur en titane, son évaporateur surdimensionné, en plus de son COP élevé et de sa faible consommation d'électricité, indique le président, Michel Lesage. Il s'agit de l'engagement que nous avons pris envers notre clientèle, et nous en sommes très fiers. »

TDM International continue d'investir dans la R-D dans le cadre de différents projets liés à la thermodynamique et portant sur des applications de chauffage destinées aux secteurs résidentiel, commercial et institutionnel. L'entreprise s'est donnée pour mission de réduire la facture globale de chauffage de ses clients grâce à l'utilisation d'une technologie propre et renouvelable.

Ses produits sont distribués par des partenaires appartenant au réseau SIMA, ainsi que par plusieurs pisciniers indépendants du Québec et de l'ensemble du Canada.

Ce tableau affiche les coûts de différentes sources d'énergie utilisées pour maintenir une température de 82°F (sans toile solaire) dans une piscine de 14 x 28 pieds contenant 51 000 litres d'eau. Les calculs se basent sur les températures moyennes de la région de Québec pour la période de mai à septembre. Ils mettent en lumière les économies que l'on peut réaliser avec une thermopompe thermodynamique. →

	% d'efficacité	Coût annuel	Coût unitaire
Système au mazout	80 %	3 317 $	0,88 $ /litre
Système au gaz naturel	80 %	2 552 $	0,70 $ /M^2
Système au propane	80 %	4 362 $	0,78 $ /litre
Système avec serpentin électrique	98 %	2 202 $	0,0703 kwh
Thermopompe	500 %	353 $	0,0703 kwh

TDM international

819 539-8698
1 866 443-4476
WWW.tdm-international.ca

ANNONCES CLASSÉES

TOUT SAVOIR SUR L'IMMOBILIER
WWW.CLUBIMMOBILIER.QC.CA
formation réseautage coaching ressources

carrefour SERVICES PROFESSIONNELS

APPELS D'OFFRES

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

COACHING



Vision solutions
Coaching d'affaires
Individus & Entreprises
Alain Brunet, B.Com
514.567.4400
abrunet@visionsolutions.ca
www.visionsolutions.ca

26 % de nos lecteurs pratiquent des sports nautiques.
(PMB 2007)

ÉVALUATEUR D'ENTREPRISES

Évaluation de la Valeur Marchande d'Entreprise
INVERNESS
SAVOIR S'ENTOURER
NACVA
ÉVALUATEUR D'ENTREPRISE ACCRÉDITÉ AVA
514-875-1755
MLREGIMBALD@GCICONSULTANTS.CA

FINANCE

- Protéger l'investissement de votre vie : votre entreprise
- Stratégie d'investissement
- Façons astucieuses pour réduire sa facture d'impôt

Cabinet de service Financiers
Martin Proulx, B.A.A
Conseiller en sécurité Financière.
Tél. : 1-866-847-0494 ext. 230
Cell. : 819-571-7900
Courriel : martin.proulx@agc.inalco.com

INTERNET

NOUS FAISONS DES
SITES WEB
www.vortexsolution.com
(514) 278-7575 ext.207
VORTEX

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

36 000 de nos lecteurs sont propriétaires de 2 maisons ou plus.
(PMB 2007)

SERVICES

Construction Rénovation Eric Allard
Résidentiel — Commercial
Menuiserie, toiture, plancher, revêtement, charpente & +
450-834-2422

DISTRIBUTEUR - INSTALLATEUR
CHAUFFE-EAU SOLAIRE POUR PISCINE
PLUSIEURS RÉGIONS AU QUÉBEC
Groupe Solaire
www.GroupeSolaire.com
13:00 à 21:00: 514-448-0909

VOLTAGE
Votre solution clé en main pour la fabrication de vos produits.
Assemblage complet ou partiel de produits mécaniques / circuits électroniques.
Responsable des devis, du mandat de production et de livraison.
Avec la collaboration de notre succursale asiatique, réduire vos coûts est notre mission
Téléphone : 800-479-1309
www.voltage.ca • sales@voltage.ca

92 000 lecteurs du journal LES AFFAIRES font des voyages d'affaires.
(PMB 2007)

carrefour FRANCHISES

LE QUÉBEC A BESOIN DE QUIZNOS
IMPLIQUEZ-VOUS !



Emplacements et franchises disponibles immédiatement à :
Thetford Mines - Beloeil - Chambly - Saguenay - Sorel-Tracy - Magog et Montréal.

Pour plus d'informations contactez
Sandra Dickson 514-352-5498 poste 22
ou courriel sdickson@quiznos.com

Quiznos Sub

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

ANNONCES VEDETTES

Investissez dans un condo à revenus au coeur des Cantons de l'Est au Lac Brome!
- Construction de qualité supérieure
- Condo de 2 chambres (moy. de 900pi²) Facile à louer!
- Prix de vente en dessous de la valeur de l'évaluation!
- $10 000 de remise en argent chez le notaire!
- Aucun frais de condos ni de taxes (mun. et sco.) les 2 premières années
- Cash Flow (liquidité) positif de $170 / mois!
- Faible mise de fond à l'offre d'achat : $10.000
- Possibilité de financement à 100%
- Option de gestion complète des unités
- Magnifique lac à l'arrière
- Excellent retour sur investissement !

Pour recevoir un dossier d'investisseur complet : admin@pi-globalproperties.com ou contactez nous au (514) 486-3219 • www.pi-globalproperties.com

Découvrez nos 2 nouveaux projets à Panama City! Condos de Ville et Résidences de Luxe
- De 115 000 $ USD à 285 000 $ USD
- Retour sur investissement de 35 % à 50 %
- Cash Flow Positif (liquidités) de 200 $ à 400 $ / mois
- Condos et Résidences exécutives tout équipés
- Aucun tracas ! 100 % gérés par compagnie de gestion Panaméenne de renommée internationale
- 60 000 $ d'escompte sur les suites exécutives. Lot limité de 15 unités !
- Appréciation (plus value) à Panama City de 10 % à 15 % annuellement
- Revenus subventionnés par le promoteur pendant les 2 premières années avec résiduels mensuels de 260 $ par mois
- Exemption de taxe sur le capital pour les 20 prochaines années!
- Taux de capitalisation de 12 % à 16 %
- Possibilité d'occupation flexible pour votre usage personnel

Pour recevoir un dossier d'investisseur complet : admin@pi-globalproperties.com ou contactez nous au (514) 486-3219 • www.pi-globalproperties.com

ENTREPRISES DEMANDÉES

Acheterais Hotel de 80 chambres et plus directement du créancier ou du propriétaire
(450) 672-3555

COMMERCES À VENDRE

DEVENEZ DayTrader
Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse. Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.
- Cours actions 1 semaine : 19 avril 2008
- Cours options 2 et 3 jrs : 10 mai 2008
- Cours Investisseur Actif 1 jour : Mtl 3 mai, Qc 27 sept.
- Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD •
- Déductible d'impôt à 100% • Manuel français
- Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordi./logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers

Soirées d'information gratuites
Laval 14 avril – Longueuil 16 avril – Mtl 28 mai
(514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123
www.daytradercanada.com

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
- 86 unités 5 300 000 $
- 90 unités 9 500 000 $
- 75 unités 5 300 000 $
- Montérégie 560 000 $
- Sud de Mtl 399 000 $

Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
www.richardperreault.ca
Re/Max Métro, CRTR

PME À VENDRE À COWANSVILLE
Compagnie d'excavation, de pavage et de déneigement. En croissance depuis 30 ans. L'heure de la retraite a sonné. À qui la chance de faire une bonne affaire !
François Racine
bur: 450-263-5656 / rés: 450-534-1878

St-Sauveur centre Village, emplacement de 1er ordre
très très beau magasin de sacs à mains, malettes, portes-feuilles, chapeaux " Tilley", gants, acc de mode, etc...Les plus belles marques connues au Qc. Très bonne clientèle locale et touristique. Très bon chiffre d'affaire et bonne rentabilité.
Loyer 2800$ 514-942-8253

Occasion à saisir OUTREMONT
Joli restaurant à Vendre. Excellente réputation; très bien équipé. Bcp de potentiel, clientèle très fidèle. Loyer très raisonnable. Excellent chiffre d'affaires. 70 places.(450) 904-0750

ENTREPRISES À VENDRE

Occasion unique et rare à vendre compagnie d'immeuble avec 6 bâtisses commerciales à St-Sauveur Village, emplacement de toute 1er ordre, très bien loués, locataire long terme, bail net net net. Bâtisse parfait état. Rev: 213 000$ avec augmentation annuel soit 2.5%. Prix ferme: 12 x les revenus.
514-942-8253

PME à vendre en Estrie
Plus de 30 ans d'expertise en conception, construction. 'Clés en main'. Excavation et travaux de génie. Défi, assurer la relève.
819-574-3955

10 % de nos lecteurs ont un revenu personnel de 75 000 $ ou plus.
(PMB 2007)

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section Occasions d'affaires des ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES pour trouver les meilleures propositions. Annoncez-vous! Pour info : (514) 392-7782

PARTENAIRES D'AFFAIRES

Conversion
GEM TECH, MONTRÉAL
Spécialiste en conversion, rembobinage, découpage, emballage, étiquette et expédition de vos produits, livres directement chez votre client ou à votre entrepôt. Depuis plus de 15 ans, nous avons donné aux produits de notre clientèle, un aspect professionnel.
Appelez : 514-335-4422 ext. 227
gemtech@qc.aira.com

Projet révolutionnaire
En environnement avec potentiel financier garanti en surplus, des crédits d'impôts applicables, recherchons investisseurs, entrepreneurs et/ ou franchises pour opportunité d'affaires.
514-805-8335

www.echafotek.com
Est une entreprise dans le secteur de l'échafaudage à la recherche d'investisseurs ou partenaires pour la mise en marché de ses produits déjà fabriqués, utilisés et brevetés.
450-746-0330

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

SERVICES FINANCIERS

Les associés de
Horwath Appel et de **Lippman Leebosh April**
ont fusionné pour former

Horwath Leebosh Appel

Une fondation solide constitue la base d'une croissance stratégique et continue, nos deux firmes ayant servi le milieu des affaires montréalais et des environs depuis plus de 40 années. Nos forces combinées permettront donc à tous les clients, membres et amis de nos firmes de bénéficier d'une offre de service grandement bonifiée ainsi que de nombreuses occasions d'affaires.

L'équipe élargie de Horwath Leebosh Appel est membre de Horwath International, le neuvième fournisseur de services d'assurance et de services conseils en importance dans le monde. Notre affiliation nous assure une portée internationale en vue de répondre aux intérêts commerciaux de nos clients.

La nouvelle firme exercera ses activités depuis ses locaux actuels situés aux neuvième et dixième étages du 1, Westmount Square.

Horwath Leebosh Appel SENCRL
Comptables agréés

1, Westmount Square, bureau 1001, Montréal (Québec) H3Z 2P9
Tél. : 514-931-5821 • 514-932-4115
Téléc. : 514-931-3602 • 514-932-6766
info@horwathmtl.com • www.horwathmtl.com

Misez sur nos forces combinées

La Corporation
d'**HYPOTHÈQUES MONTROSE** (Québec) Ltée
Courtier Immobilier Agréé
Hypothèques commerciales
Mezzanine, équité, partenariat
(514) 934-1991

1er et 2e hypothèque.
Commercial - industriel - Bloc appartements-terrain. Engagement le même jour.
ACE MORTGAGE CORP. **514-731-8585**
Depuis (1964) Agent protégé.

Centum Prêts Hypothécaire Inc
Taux résidentiel 4.65%
Preteurs privés à partir de 10%
Jean-Pierre Martel 514.973.3004

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 !

77 % de nos lecteurs **sont propriétaires.**
(PMB 2007)

176 000 lecteurs du journal Les Affaires ont une **influence d'achat** dans leur entrprise.
(PMB 2007)

BATEAUX ET VOILIERS



Condition A-1.Detroit 2 x Turbo Diesel 735 hp seulement 430 hres tout équipé. 5 airs climatisés, gén..inverter, plate-forme hydraulique, laveuse-sécheuse, lave-vaisselle, etc... Valeur de remplacement 1.8M, prix 850 000 $ pas de taxe (particulier) **Yvon 450-880-5008**.

50 pi SEA RAY 1997, DIESEL, IMPECCABLE, CONSIDÈRE PETIT ÉCHANGE OU IMMOBILIER. 275 000 $
514-592-2303

OFFRES DE SERVICES

D-Trade DAY TRADING
La clé du succès des daytraders
* Transigez notre capital * Travaillez de notre bureau ou de l'endroit de votre choix * Recevez jusqu'a 100% de vos profits * Frais de transaction très compétitifs * Plate-forme avec accès direct * Gestion du risque
GROUPEDTRADE.COM 450-361-9568

RénoDesign
(estimation gratuite)
Salle de bain, plâtre, peinture, plancher de bois, céramique, moulure.
514-798-2798
514-435-2838

SERVICES SPÉCIALISÉS

IMPORT -EXPORT
GEM GROUPE, MONTRÉAL
- **AUGMENTER** votre marge de profit en diminuant vos coûts de matières premières telle que les boites et autres produits d'emballages;
- **QUANTITÉ MINIMUM** requis plus que raisonnable;
- **CONTRÔLE** qualité-prix avec compagnies accrédites telles que ISO et HACPP (pour produit d'emballage alimentaire);
- **IMPORTATION** de produits en toute sécurité;
- **EXPORTATION**. Nous pouvons promouvoir vos produits
- **EXPÉRIENCE** de plus de 20 ans sur les territoires de la Chine et de l'Inde.

800-305-8025 ext. 227
gemetech@qc.aira.com

DETTES D'IMPÔT ?
de Plus de 100 000 $
Guichet unique par des spécialistes sur le terrain :
M Pierre Turgeon. 450-672-1333 ext. 204
www.defenseursfiscaux.com

Fermette à vendre ?
annoncez-la dans les
ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782



carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

Annonceurs d'élite

Samir Bachir MBA, Adm.A., CCIM, FRI*
Immobilier commercial – partout au Québec
Remax 2000 D.M. Inc.** 1620 De l'Avenir, Laval (Qc) H7S 2N4
mailto:Samir@SamirBachir.com
Tél. : **450-682-0101**
*agent immobilier agréé **courtier immobilier agréé

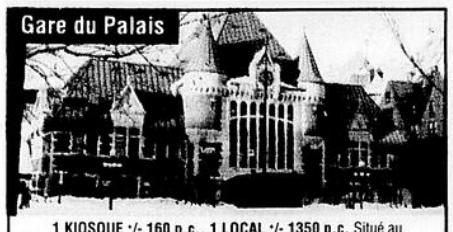


GROUPE ACCUEIL immobilier
1538, av. Docteur Penfield, Montréal (Québec) H3G 1B9
Téléphone : (514) 989-5086 - Télécopieur : (514) 939-0918
Courrier électronique: info@progeca.com

Jones Lang LaSalle
Jones Lang LaSalle Services Immobiliers, Inc.
+1 514 849 8849
www.joneslanglasalle.ca

QUÉBEC





1 KIOSQUE +/- 160 p.c., 1 LOCAL +/- 1350 p.c. Situé au 450 rue de la Gare du Palais, voisin du Palais de justice et S.A.A.Q. Tél. : **418-524-3099** jour **418-952-6871** soir et fin de semaine

CENTRE DU QUÉBEC

Propriété à vendre / louer, Zonage industriel
St-Cyrille-de-Wendover (Drummond) J1Z 1T5. 2 Km Aut 20
Voie ferrée reliée au CN Entrepôts 12,233 pi², 21' H-libre
Idéal pour cour de transit inter-modal Terrain: 166,672 pi²
Prix: 500,000$ négociable **Tel: 819-346-8862**

Power point Lévis
Site stratégique, pignon sur rue,
85 président Kennedy coin Étienne Dallaire,
de 1500 à 2 500 pi² ,libre immédiatement.
(418) 659-2564

Centreville de Québec
Locaux commerciaux de 500 pc et plus
Parfaits pour bureaux professionnels
Salon commun au 19ème étage avec vue 360 ⁰ sur Québec. 250, Grande Allée Ouest, Québec
418-658-6787
www.cogir.net

Votre annonce ici la semaine prochaine ?

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ? Annoncez sous la rubrique immobilière des ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES.
(514) 392-7782

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

À louer
À Varennes
Espace industriel et/ou commercial, prés autoroute 30, 15 minutes des ponts. 2 700 pi ou 3 700 pi ou 10 600 pi².
Ou espace bureaux 2 100 pi à Chambly. (Bon prix).
Info Matrin:
514-984-7669

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

À VENDRE
2 résidences pour personnes âgées autonomes, Estrie : 46 et 42 unités. Excellent potentiel.
Immocrédit Inc Ctr
Michel Chotard **514-993-5900**

Bromont, 20 rue de chambly, bi-génération,
const. 2006,résidence toute de bois(log) 45 x 43, 6càc au total, + 4 1/2, tout meublé, spa, électros, cuisinière & poêle au gaz, et poêle au bois entièrement climatisé, garage simple intérieur et 2 min à pied des sentiers menant aux pistes de ski. Et +++ une visite vaut mille mot, poss. 30jrs, 479 000$
Granby, rue Caplan, propriété de prestige, const. 2005,
2400pi², garage double, 3cc, chauffage radiant, terr37000pi²
www.isabellechabot.ca **Century 21 cyber.com**
Isabelle Chabot agent immo aff. 450-522-6041

LAURENTIDES

MOTEL À VENDRE À STE-ADÈLE



51 chambres, vue sur pentes de ski, restaurant 100 places+ terrasse, bar, foyer, piscine intérieure & extérieure, squash. Magnifique site de 167 000 pi² peut être redéveloppé en condo-hôtel ou résidence ainées/retraités.
Marie Brossard A.I.A 514-501-9318 Courtier HomeLife Champlain

MONTÉRÉGIE

Complexe Industriel de la Trente
À VENDRE, condos industriels de 405 000 p.c.
loué à 100%. Sorel-Tracy.
Info: 450-746-9595

RIVE-NORD DE MONTRÉAL

ST-EUSTACHE
ESPACES À LOUER
Nouveau bureau À LOUER en 1000 et 2500 pieds carrés. Rue Arthur-Sauvé, face à l'hôpital. .
Communiquez avec
Alain Gauthier :
450-672-5090
Cell. 514-796-1696
www.cogir.net
Société de gestion COGIR

À louer locaux industriels & commerciaux
Saint-Janvier Mirabel
Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe. 2 200 pi² (sans quais de chargement), 3 300 pi² ou 6 500 pi², hauteur de 22 pi libre. Giclée, quais de chargement. Construction neuve, libre immédiatement. Phase II : 22 500 pi² pour printemps 2008.
Michel 514-992-9191

LANAUDIÈRE

Maison Commercial et résidentiel
Peut être 100% commercial. Beaucoup de rénovation faites, terrain plus de 11 000 pi², plusieurs espaces de stationnements, rue Notre-Dame à Repentigny. Idéal pour salon de coiffure, esthétique, centre de santé ou autre. Vendeur motivé.
514-909-7614 ou **450-657-2332**


Dépanneur
avec station crémerie, relais de véhicules tout terrain et Ski Doo, terrain de 110 000 pi². Bon Chiffre d'affaire.
450-754-4402 ou
450-754-2154
Demandez Simone

OCCASIONS D'AFFAIRES
Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans les ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES

98 % des exemplaires du journal LES AFFAIRES **vont à des abonnés.**
(ABC, juin 2007)

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

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

MONTRÉAL

ESPACE D'ENTREPÔT À LOUER
85, rue De Castelnau ouest à Montréal

Jusqu'à 16 000 pieds carrés
Deux quais de chargement
Tout près du métro De Castelnau
et du parc Jarry.
À proximité de l'autoroute 40

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec Jacques Boissonneault au 279-4571

BUREAUX À LOUER
85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 500 pi car.
9,00$ / pi car. tout inclus
(électricité et chauffage)
Stationnement disponible
Bureaux tranquilles tout près du métro
De Castelnau et du parc Jarry.
Bail d'une durée minimum d'un an

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec Jacques Boissonneault au 279-4571

À VENDRE OU À LOUER



Jean Marc Beaudin 514-745-1080

Condo haut de gamme à ville Lasalle. Facile d'accès à Montréal, entre l'aéroport et Montréal. Bureau 5 000 pc, entrepôt 3 000 pc.

REDCLIFF MÉTIVIER
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE REDCLIFF MÉTIVIER INC.

www.redcliffmetivier.com **514 879-1597**

Vieux-Montréal
Édifices commerciaux à vendre

- Bâtisse COMMERCIALE : DANS LE COEUR DU VIEUX-MONTRÉAL: structure béton, DE BUREAUX
- St-Paul, condo commercial, rez-de-chaussée.

John Papadopoulos Courtier Century 21
514-630-0296

BUREAUX À SOUS-LOUER
395, boulevard Lebeau, Ville St-Laurent

- 6 000 à 32 000 pieds carrés disponibles
- Finition de qualité, salle de serveur, cafétéria et plusieurs bureaux fermés

Immobilière Nationale courtier immobilier agréé
PAOLO VALENTE Agent immobilier agréé
Tél.: **514-931-6161 #222**

À SOUS-LOUER
Dorval
14 000 pi² (subdivisible) d'espace à bureaux.
Prix très compétitif
18 $ /pi² brut.
Michel LAMARRE
La Capitale du Mont-Royal
514-270-4422

BUREAU À SOUS-LOUER
12900 Métropolitain Est, Pointe-aux-Trembles



- 6000 - 12000 pi. car.
- Façade sur Métropolitain
- Vaste stationnement
- Plusieurs bureaux fermés

Paolo Valente (514) 931 6161 poste 222
Agent immobilier affilié
pvalente@immobilierenationale.ca

Centre-ville Peel & Maisonneuve
Bureaux individuels à sous-louer dans société immobilière
À partir de $500 par mois.
Téléphoner au: (514) 499-8565

À LOUER: Ville St Laurent
- Jusqu'à 9 600 pi², peut être divisé. Libre mai 2008.
- 5000 pi² de salle de montre et entrepôt libre.
- Bureau, 1200 pi² libre.

Gestion DGD crtr. Immobilier agréé **514-744-1535**



LACHINE : LOCATION
Local commercial très sécuritaire, situé au dessus de la Caisse populaire.
1864 PC à 13 $ négo.
incluant le chauffage, éclairage et climatisation.
François Mackay
Groupe Sutton-Clodem F.M.
www.2mackay.com
1 800 895-7805 # 3083

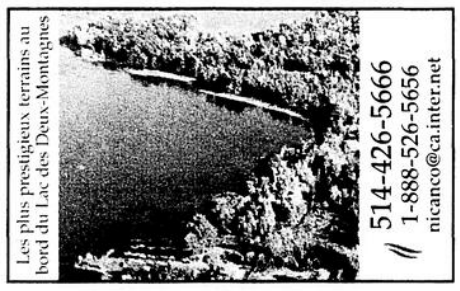
Locaux industriels & commerciaux
Ville d'Anjou
disponibles
de 2 500 à 14 000 pi²
pour espaces de bureau ou entrepôt
(514) 494-7536

22 % de nos lecteurs fréquentent des **établissements hôteliers de luxe.**
(PMB 2007)

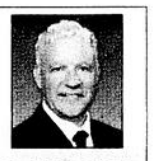
carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Annonceurs d'élite





L'Équipe Daniel Leblanc
Courtier immobilier agréé
aime vous loger



Daniel Leblanc
agent immobilier agréé
Bur. : **819-868-6000** Cell. : **819-572-3132**
www.danielleblanc.com

Société de gestion COGIR
7250, boul. Taschereau, Brossard
Tél: 450-671-6381 SF: 866-671-9130
Gestion de propriétés immobilières commerciale, industrielle, professionnelle, et pour aînées
www.cogir.net

HORS QUÉBEC

Floride Bord de la mer. Agent immobilier bilingue.
SPÉCIALISTE EN VENTE DE CONDO.

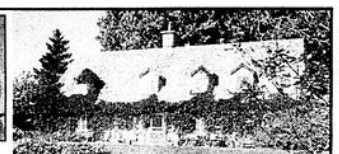


Je vis à Montréal l'été et l'hiver à Fort Lauderdale. Agente immobilière licenciée en Floride & avocate du barreau au Québec. Condos de South Beach à Palm Beach.
Debra Baer 954.816.3341
www.DebraBaer.net

QUÉBEC



Barbara Nickner
418-653-1236
cell.: 418-569-6536
La Capitale Cité inc.
Courtier immobilier agréé



TERRE POUR INVESTISSEURS DOMAINE à St-François-de l'Île d'Orléans, une des plus belles terres de l'île, récréo-touristiques, lacs, maison ancestrale (1682), forêt, accès au fleuve, élevage de bisons. Maison peut être vendue séparément pour 590 000 $ avec +/- 80 000 p.c. de terrain.

CONDO-LOFT AU MONT SAINTE-ANNE
Pour 4 personnes, cuisinette, foyer, air climatisé, et une grande salle de bain. Stationnement sous terrain.
À louer à long terme. **418-652-0253**

MONT-TREMBLANT

MONT-TREMBLANT



Terrain au lac Supérieur à moins de 5 minutes des pistes de ski du Mont-Tremblant, accès notarié au lac à 5 minutes de marche, vue panoramique, peut être subdivisé. 86 000 p.c., agent s'abstenir, pour plus d'info voir site Internet : **DUPROPRIO.COM no.71884**
Prix: **119 000 $**

NOUVEAU SUR LE MARCHÉ
MARIO LAVIOLETTE 514-924-4239

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

www.groupepinard.com



www.groupepinard.com

Marie-France Pinard 819-571-1142
Agent immo.affilié • L'Équipe Daniel Leblanc

Chalet à vendre
Bolton Est. Chalet de 4 saisons, 3 chrs. 100 pi de façade. Lac Nick (écologique). Terrain privé de 40 000 p². 250 000 $
450-658-4907
450-297-3444

Lac Brome, Ferme
de 42 acres, grande maison, hangar, bâtiment avec boutique et salle de vinification 8 km de l'aut.10, près de **SkiBromont**, sentiers équestres à proximité.
http://duproprio.com/fermette-a-vendre-lac-brome-quebec-73229

MONTÉRÉGIE



Superbe propriété ancestrale restaurée. Vous serez charmé par ses plafonds de 10', fenestration abondante & nombreux foyers. Cachet d'autrefois, au confort d'aujourd'hui. Terrain boisé de 55 000 pi², pisc. creusée, etc. À 25 minutes de Montréal.
Carole Mercier Agent Immobilier Agrée. Accès Immobilier +
(514) 244-4749

BORD DE L'EAU – RÉGION DE SOREL



Luxueuse résidence, construction supérieure, 2 000 pc par étage et grenier, 4 c.c., 2 sdb, 1 salle d'eau, bibliothèque, bureau, garage double, piscine creusée. Terrain paysagé 17 000 pc. 775 000 $
450-742-8525 www.lussierassurance.com/residence



ST-MATHIAS – BORD DE L'EAU Située dans un croissant sur le bord du Richelieu avec 18 000 pi² idéal pour recevoir. 2 th. pompes, 2 bains thérapeutiques, lattes, foyer, superbe. **765 000 $**
Joane Tessier (514) 994-5790 Courtier immobilier Tessimmo

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.
Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière des ANNONCES CLASSÉES du journal Les Affaires.
Annoncez-vous dès maintenant !
Pour info : (514) 392-7782

MONTRÉAL

À vendre
- Petite maison neuve, avec accès au Lac Libby, grand terrain, super isolé 1 000 $/an. 169 900 $.
- Maison 2003, bord d'un Lac artificiel, vue magnifique du Mont-Orford. Prix 189 900 $.
- Terre à Bolton-Est, 82 acres boisé érable mature en montagne, 60 acres zoné blanc. Prix 410 000 $.
- 20 acres blanc sommet d'une colline. 200 000 $.
- Terre à chartier ville, 125 acres avec chemin et ruisseau avec droit de construire. Prix 187 000 $.
- Terrain à Eastman 2,7 acres boisé. Prix 54 000 $.
- Et autres...

Laurent Petit
819-829-8097

LAC AYLMER
148' de rivage. Chalet 2005 de construction haut de gamme. 3 c.c. 2 s.b. Grand terrain aménagé avec le lac en toile de fond. Garage intérieur. Beaucoup d'inclus. **IMPECCABLE.**



Serge Montigny (819) 570-6357
Groupe Sutton - de l'Estrie Courtier immobilier

À louer : Île des Soeurs
La vie aux Sommets

Phase III - Située dans un immeuble des plus prestigieux à l'Île des Soeurs, unité au 21e étage offrant vue imprenable sur fleuve et centre-ville. Superbe condo de plus de 3000 pi², 3 chambres à coucher et 2 1/2 salles de bain. Fenestration 180 degrés offrant un maximum de luminosité. Planchers de bois partout. Cuisine habillée d'une finition impeccable : comptoirs de granit, armoires en bois, électroménagers haut de gamme et cuisinière au gaz. Chambre des maîtres offrant 2 walk-in, vivoir, balcon et salle de bain attenante. Rien n'a été laissé au hasard. On y trouve système d'éclairage intelligent, 2 unités de climatisation, humidificateur et pré filage pour système de son.

Inclus centre sportif complet dont piscine extérieure et intérieure, salle d'exercice, salle thérapeutique et salle de pratique de golf. Les résidents bénéficient aussi d'un service de portier et sécurité 24/24, de suites d'invités et d'une salle de réception.

Prix de location demandé : 7 000 $ / mois.

Noël Grondin Agent immobilier affilié
RE/MAX Performance Inc. **(514) 996-0236**



Rosemont, condo rénové
en 2005. 1350 pi² + grand garage, bureau, cave à vin, cave de rangement, 3 puits de lumière, air climatisé, 2 s.d.b et 1salle d'eau. Marcel. Compas Imm.
514-572-6702

MAISON DE PRESTIGE



Vous rêvez de délices enchanteurs... cette maison est la réalisation d'un rêve. Une architecture distinctive remplie d'espace et de luminosité dans un quartier prestigieux ! Plaisirs nautiques illimités avec piscine creusée chauffée et la rive du Lac St-Louis à même votre cour. MLS1386029

Annie Martin 1-877-585-9500
Agent immobilier affilié pour ReMax Unis inc



DEMETRIUS
3 1/2 & 4 1/2 Centre Ville
Immeuble luxueux & raffiné. Adjacent au métro Peel. 6 électroménagers incluant laveuse & sécheuse. Climatisation centrale, service de sécurité, et stationnement avec valet. **514-871-1445**

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

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

LAURENTIDES

DOMAINE du Lac Rouge
CHALET ET RIVAGE



ESPACE NATURE À VENDRE

À seulement une heure et demie de Montréal !
514.941.8000 DOMAINEDULACROUGE.COM





PRIX RÉVISÉ La Tudor des Laurentides. Vue spectaculaire sur St-Sauveur. Ultra-chic, imposante, 5 chambres, 2 logements, 6 200 pi.ca. habitables. 1.695 million $.
76 photos au : www.residenceplus.com
Michel Boudriau Re/Max Laurentides 450-224-8686

LOCAL À LOUER
Au Centre ville Mont Tremblant, 1 825 pi² + sous-sol, monte charge inclus.
Appelez L. Trudeau:
819-425-5953
819-681-5395

INVESTISSEURS CONDO-HÔTEL
49 suites À VENDRE - À compter de 95 200 $
Excellent rendement. Ouverture juin 2008



www.hotelleversailles.com
Demandez: «La Trousse de l'investisseur»
André Taillefer, B.A.A
Agent immobilier affilié
1-877-224-4004 • 450-224-4000
Sutton Groupe Sutton Laurentides Courtier immobilier agréé **450-227-2611**
Une autre réalisation de Megacorp Group Inc.



STE-ANNE-DES-LACS
Face et accès lac Loiselle
- Terrain: 15 643 pi.ca.
- Maison: 50' x 26'
- Fondation béton armé
- Sous-sol aménagé bachelor
- 2 chambres
- 265 000 $

Pierrette Beaudoin ou Gordon Hovington (514) 935-0649

DOMAINE PRIVÉ... 2 ACRES



2 km du golf Balmoral, surplombant vallée de St-Sauveur. Conception distinguée, rigueur géométrique, qualité, luminosité, 3500 pc habitables, jardins fleuris, portail +++ **SITE DE RÊVE !!!**
www.equipesiegmann.com
450.227.3334
L'ÉQUIPE SIEGMANN
Century 21 Opt-immo inc.

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

STE-JULIE, 56 AV. DU BEL HORIZON



Maison de prestige 2004 conçue et construite par un architecte pour sa famille, secteur domaine des Hauts-Bois. 4 cac, garage double, thermopompe, fenestration magnifique et vue panoramique. Matériaux utilisés pour cette propriété type commercial donc + résistant (merisier, céramique de porcelaine, granit et acier adonisé) et bien plus. 899 000 $ DOIT VENDRE!
Sylvie Dumais A.I.A PROPRIO DIRECT **Cell.: (514) 603.4434**

145 000 de nos lecteurs sont des **professionnels**, des **cadres** ou des **propriétaires d'entreprises**.
(PMB 2007)

33 % de nos lecteurs ont un **revenu familial de 100 000 $ ou plus**.
(PMB 2007)

SAGUENAY / LAC ST-JEAN

Près du centre-ville d'Alma. Ferme pouvant se prêter à multiples élevages, avec infrastructures écurie, paddock, etc. Sols pour cultures conv. & bio. 20 hectares certifiés bio. 50 hectares boisé, 35 sur sable, 15 sur rocheux (feuillus & conifères). Les terrains longeants le lac limitant la propriété au sud sont zonés résidentiel. Une magnifique maison complète le tout.



Laurent (Larry) Patry
(418) 815-5511
Royal Lepage Agent affilié agrée



Au Mont-Valin au bord du Lac Casino
chalet de bois rond intérieur et extérieur, endroit exceptionnel idéal pour motoneigistes, pêcheurs, chasseurs.
Situé au km 78, Mont-Valin au Lac St-Jean.
L'équipe Sévégny-Baril,
Capitale Centre du Québec au
1-819-352-0006

CHARLEVOIX

8 LUXUEUX COTTAGES
au bord de la mer à louer pour des vacances inoubliables...
Le Sablon
www.sabloncharlevoix.com

MAURICIE

DOMAINE 475 000 $
190 hectares, site boisé avec montagne, plaine et lac

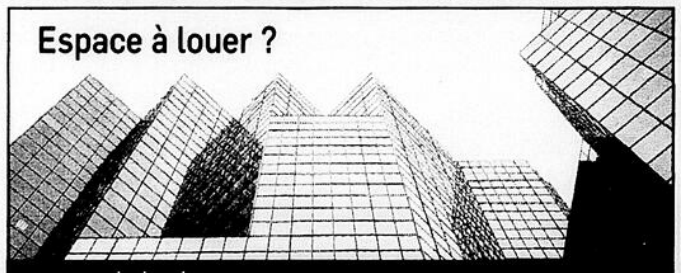


3 km de chemin carrossable, plus de 6 bâtiments et 1 piscine, ancien camp scout du Canada (années 70).
819-646-5333 OU
DUPROPRIO.COM/6465333



Au bord du Lac Mékinac,
Seulement 55 minutes au nord de Trois-Rivières, superbe chalet const. 2005 avec garage sur un immense terrain de 66 000 pc, quai flottant, vue imprenable sur le lac.
L'équipe Sévégny-Baril,
Capitale Centre du Québec au
1-819-352-0006

Espace à louer ?



annoncez-le dans les
ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

Billets à vendre ?



Annoncez-les dans les
ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782



Entrepôt à louer ?
annoncez-le dans les
ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

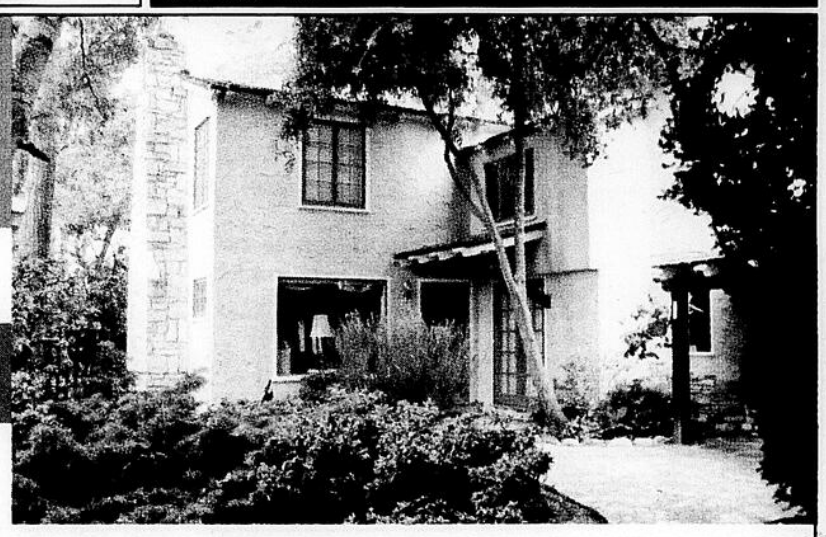


LES ANNONCES IMMOBILIÈRES

ENCART IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

les affaires

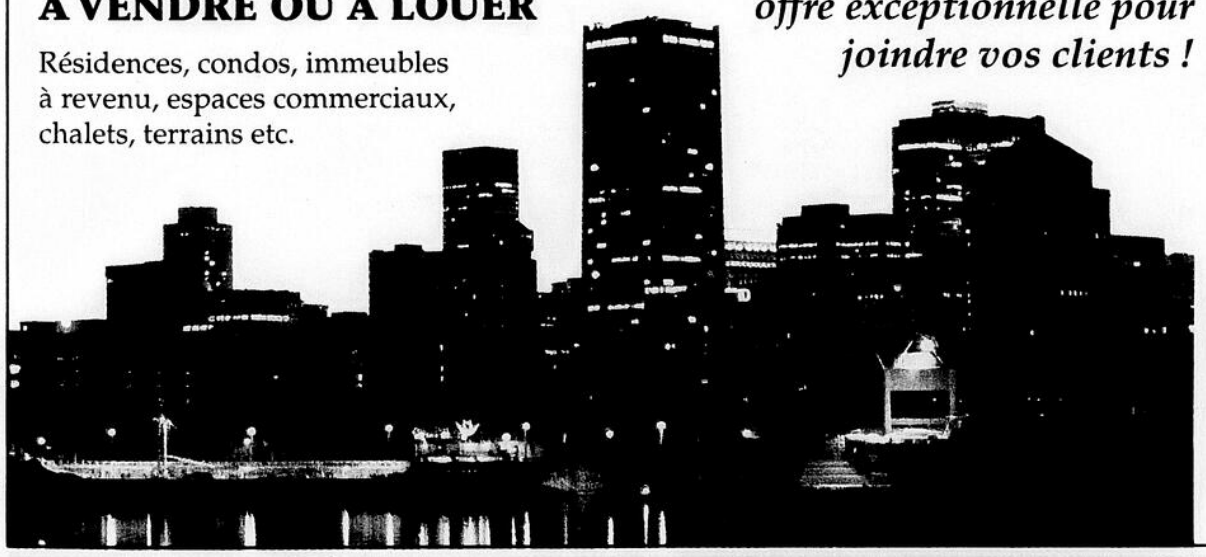
Les 19 avril et 17 mai 2008



ANNONCEZ EN COULEUR, À VENDRE OU À LOUER

Résidences, condos, immeubles à revenu, espaces commerciaux, chalets, terrains etc.

Profitez de cette offre exceptionnelle pour joindre vos clients !



N'OUBLIEZ PAS :

- Notre lectorat est constitué principalement de propriétaires (70 %).
- 16% de nos lecteurs ont un revenu annuel supérieur à 125 000 $ (2.3 fois plus que la population).
- 10 % (35 000) ont acheté une maison au cours des 12 derniers mois ou prévoient le faire dans les prochains mois.

Source : PMB 2007, Québec franco A18+

PATRICE ALLEMAND
Tél. : 514 392-9000, poste 262 • Téléc. : 514 392-2056
Courriel : patrice.allemand@transcontinental.ca

MARIE-NOËLLE BOUTIN
Tél. : 514 392-9000, poste 263 • Téléc. : 514 392-2056
Courriel : marie-noelle.boutin@transcontinental.ca

NAJAT ELGARANI
Tél. : 514 392-9000, poste 380 • Téléc. : 514 392-2056
Courriel : najat.elgarani@transcontinental.ca

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

Le génie-conseil rend hommage à l'industrie de l'aluminium

L'industrie québécoise du génie-conseil a rendu hommage à l'industrie de l'aluminium lors d'un gala tenu le 27 mars. À cette occasion, l'Association des ingénieurs-conseils du Québec (AICQ) a remis ses trophées Léonard à Jules Côté, vice-président, exploitation, d'Aluminerie Alouette, à Jean Simon, président de Métal primaire, Amérique du Nord, de Rio Tinto Alcan, et à Jean-Pierre Gilardeau, président d'Alcoa Canada. D'autres prix de génie-conseil ont été remis, dont celui de la Relève à Marina Staingart, ingénieure de systèmes chez Dessau, en récompense de ses efforts dans la mise en place des systèmes d'exploitation et de signalisation dynamique des stations de métro Cartier et Montmorency, à Laval.



Claude Carette, vice-président, équipements métropolitains, de l'Agence métropolitaine de transport; Marina Staingart, ingénieure chez Dessau; et John Porter, directeur général du Musée national des beaux-arts du Québec, président du jury.



De gauche à droite : Jules Côté, vice-président d'Aluminerie Alouette; Yves Cadotte, président du conseil de l'AICQ et vice-président principal et directeur général de la division transport et infrastructures de SNC-Lavalin; Jean Simon, de Rio Tinto Alcan; Jean-Pierre Gilardeau, d'Alcoa Canada.

André Michel nommé Personnalité touristique de la Montérégie



Éric Fournier, directeur général de Tourisme Montérégie; André Michel, fondateur et directeur bénévole de La Maison des cultures amérindiennes; et Marthe Langlois, présidente de Tourisme Montérégie.

La Montérégie a souligné l'excellence d'entreprises et d'acteurs de l'industrie touristique à l'occasion de sa 22e soirée annuelle des Grands Prix du tourisme, le 11 mars. André Michel, fondateur et directeur bénévole de La Maison des cultures amérindiennes à Mont-Saint-Hilaire, a reçu le prix de la Personnalité de l'année 2008. La Cidrerie Michel Jodoin (agrotourisme), l'hôtel Mortagne (hébergement) et les Croisières Navark (transports et voyages), entre autres, ont aussi été honorés.

Le Conseil de la transformation agroalimentaire honore quatre entreprises

Le Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation (CTAC) a dévoilé, à l'occasion d'un gala tenu le 15 mars, l'identité des quatre entreprises lauréates des sixièmes Prix Innovation CTAC. Le Prix Technologie et Productivité a été remis aux Moulins de Soulanges (moins de 50 employés) et à La Petite Bretonne (50 employés ou plus). Le prix Produits et Commercialisation a été décerné à Atkins et Frères (moins de 50 employés) et à Plastiques Cascades (50 employés ou plus).



Dans l'ordre habituel : le président du jury, Jean Lemay, chef, développement de marché d'Hydro-Québec; Serge Bohec, pdg de La Petite Bretonne; James Henry Atkins, chef de la direction d'Atkins et Frères; Robert Beauchemin, pdg des Moulins de Soulanges; Mathieu Roberge, directeur, développement de produits, de Plastiques Cascades; Jacques Légaré, pdg du CTAC; Laurent Lessard, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

FÉLICITATIONS !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de MARS 2008.

MARS 2008

AGROPUR



Michel St-Louis
Vice-Président, Affaires juridiques

AGROPUR



Lorraine Bédard
Secrétaire corporatif et vice-présidente, Relations avec les membres

BCF
Nicolas St-Sauveur
Simon Bégin
Sabia Chicoine
Frédéric Côté
Avocats

BDO DUNWOODY S.E.N.C.R.L./LLP



Jacques Filion
Associé-directeur

CASCADES



Patricia Lemaire
Directrice des affaires publiques

CASCADES (suite)



Hugues Girardin
Directeur général du développement



Denis Aubut
Directeur général des opérations hydroélectriques, gazières et éventuellement des nouveaux actifs en Amérique du Nord

CHU SAINTE-JUSTINE



Ghislaine Larocque
Présidente au Conseil d'administration du CHU Sainte-Justine

FONDATION DE L'HÔPITAL SACRÉ-CŒUR DE MONTRÉAL



Robert Bastien
Président du conseil d'administration

GTC TRANSCONTINENTAL



Lino A. Saputo, Jr.
Conseil d'administration

HAREL DROUIN COMPTABLES AGRÉÉS



Jean-Claude Lefebvre
Associé universitaire

LE GROUPE CRÉATECH



Didier Van Den Berghe
Vice-président, ventes et services au sein de l'unité d'affaires SAP

MOQUIN AMYOT CA



François Daoust
CA et associé du chabinet

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, veuillez communiquer avec Stéphane Desjardins au (514) 392-4126

À SURVEILLER CETTE SEMAINE

S D L M M J V

Franchises. Le Salon national de la franchise et des occasions d'affaires ouvre ses portes au Palais des congrès de Montréal.
Samedi 5 et dimanche 6 avril.

S D L M M J V

Commerce de détail. Le Conseil québécois du commerce de détail tient son 15e congrès annuel. Plusieurs conférenciers sont au programme, dont François Roberge, de La Vie en Rose, Mario Pilozzi, ancien président de Wal-Mart Canada, Gervais Lavoie, de Fruits & Passion, et Marc DeSerres, d'Omer DeSerres.
À l'hôtel Fairmont Le Reine Elizabeth, à Montréal.
Lundi 7 et mardi 8 avril.

Barcelone à Montréal. HEC Montréal organise l'événement Barcelone à Montréal. De nombreux conférenciers parleront d'innovation et de créativité, dont José Mariano Lopez Urdiales, de Barcelona Aeronautics and Space Association, Josep Maria Pique, d'Innovative District of Barcelona, et Jaume Valls-Pasola, de la chaire d'entrepreneurship Banco de Santander.
Lundi 7 et mardi 8 avril.

Permis de bâtir. Statistique Canada publie ses données sur la valeur des permis de bâtir en février.
Lundi 7 avril.

S D L M M J V

Service à la clientèle. L'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles organise une journée ayant pour thème : *RH et marketing : alliés vers une culture de service*. Des professeurs de HEC Montréal et de ESG UQAM aborderont ce thème sous plusieurs angles.
À l'hôtel Hyatt Regency de Montréal.
Mardi 8 avril, de 7 h 30 à 17 h.

CGI. Dans le cadre de ses déjeuners-causeries, la Chambre de commerce de Québec reçoit Pierre Turcotte, vice-président et directeur général, Québec, de CGI.
À l'hôtel Fairmont Le Château Frontenac.
Mardi 8 avril, de 11 h 30 à 13 h 30.

Mondialisation. Le Conseil des relations internationales de Montréal reçoit Richard Samans, directeur exécutif du Forum économique mondial de Davos. Sa conférence a pour thème : *Le défi de la mondialisation : réconcilier libre marché et progrès social.*
À l'hôtel Ritz-Carlton de Montréal.
Mardi 8 avril, de 12 h à 14 h.

Énergie. La Faculté des études supérieures de l'Université de Montréal reçoit Pascal Boniface, directeur de l'Institut de relations internationales et stratégiques et auteur du livre *La diplomatie du pétrole*.
Mardi 8 avril, de 16 h à 18 h.

Salon aéronautique. Aéromart, qui organise un salon aéronautique en France depuis plusieurs années, tente sa chance cette année à Montréal. Des représentants de Bombardier, Mecachrome, Pratt & Whitney et Thales seront sur place.
Au Palais des congrès de Montréal.
Mardi 8 et mercredi 9 avril.

S D L M M J V

TI et régions. Colloque du Cefrio portant sur le développement des villes et des régions par les technologies de l'information.
Au Centre des congrès de Québec.
Mercredi 9 et jeudi 10 avril.

Énergie. L'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie tient son 22e congrès sous le thème : *À l'heure des constats*. On y parlera des défis de l'industrie de l'aluminium en efficacité énergétique, de certification LEED et d'éthanol.
À l'hôtel Delta de Trois-Rivières.
Du mercredi 9 au vendredi 11 avril.

Santé du travail. Le Forum Santé et sécurité du travail présente 24 conférences portant entre autres sur les comportements sécuritaires et sur la clientèle agressive.
Au Centre des congrès de Québec.
Mercredi 9 avril.

Intelligence d'affaires. La Fédération de l'informatique du Québec organise son 3e Salon de l'inteligence d'affaires.
Au Palais des congrès de Montréal.
Mercredi 9 avril.

Télé et Internet. Comment la télé doit-elle s'adapter à Internet ? C'est la question qui sera abordée lors d'une journée d'ateliers Infopresse. Le conférencier-vedette est David Verklin, chef de la direction d'Aegis Media Americas.
Au Centre Mont-Royal de Montréal.
Mercredi 9 avril, 8 h 30.

Leadership. François Lessard, président de Nadeau Lessard, parle de mobilisation des employés devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.
Mercredi 9 avril, de 8 h 30 à 12 h.

Mercuriades. Le comédien Yves Jacques anime le 28e gala durant lequel seront remis les prix Mercure de la Fédération des chambres de commerce du Québec.
Au Palais des congrès de Montréal.
Mercredi 9 avril, 17h.

S D L M M J V

Commerce international. Statistique Canada publie ses données sur le commerce international de marchandises au Canada en février.
Jeudi 10 avril.

Cogeco. Le câblodistributeur publie les résultats financiers du deuxième trimestre de l'exercice 2008.
Jeudi 10 avril.

Travailler en Europe. Cette première soirée *Tout se développe* organisée par le Réseau HEC Montréal s'adresse à ceux qui veulent commencer leur carrière en Europe.
À la Galerie Gora, à Montréal.
Jeudi 10 avril, 18 h 30.

Gala Dunamis. La Chambre de commerce et d'industrie de Laval honorera les gens d'affaires les plus méritants lors de son 27e Gala Dunamis. Le magicien Alain Choquette animera la soirée.
À la salle André-Mathieu.
Jeudi 10 avril, 17 h 45.

La carte Réseau Les Affaires



Votre Carte Réseau est déjà activée.

Enregistrez-vous dès maintenant !

Pour tous les détails : www.cartelesaffaires.com

Nos partenaires

Activités sportives

Ski Bromont
Mont St-Sauveur
Mont Avila
Ski Mont Gabriel
Ski Morin Heights
Mont Olympia
Edelweiss
Le Massif
Mont Val St-Côme
Mont Ste-Anne
Mont St-Bruno

Hôtels

Boutique Salomon Mont Tremblant

Loisirs et divertissements

vacances.ca

Restaurants

Santé et bien-être

de bonne source



Nouvelle directrice générale à l'Orchestre Métropolitain

L'Orchestre Métropolitain du Grand Montréal accueille Luce Moreau, une spécialiste des campagnes de financement, au poste de directrice générale.

L'Orchestre a connu d'importantes difficultés financières ces derniers temps et souligne que M^me^ Moreau apporte une « vaste expérience en gestion et philanthropie ». Elle succède à André Dupras, dont le mandat a pris fin en février.

Après avoir été pdg de la Fondation du Centre hospitalier Jacques-Viger pendant six ans, M^me^ Moreau a dirigé, à partir de 2005, la Fondation Centre de santé et de services sociaux Jeanne-Mance.

« Que l'on soit dans la santé ou les arts, les recettes demeurent les mêmes, soutient Luce Moreau. J'ai confiance de pouvoir faire bénéficier l'Orchestre de l'expérience que j'ai accumulée dans le réseau de la santé. »

En plus d'accroître les revenus de l'Orchestre Métropolitain, elle souhaite augmenter le nombre de concerts et embaucher davantage de musiciens permanents.

M^me^ Moreau est titulaire d'un certificat en relations publiques de l'Université de Montréal et poursuit des études à HEC Montréal. Elle a déjà reçu le prix Gestionnaire émérite en philanthropie de l'Association of Fundraising Professionals, section du Québec.

Jean-Marc Lecouturier, commissaire touristique à Laval Technopole



Jean-Marc Lecouturier a été nommé commissaire au développement touristique, une nouvelle fonction de Laval Technopole. Il sera chargé d'élaborer le plan de développement du secteur touristique.

Après avoir travaillé 10 ans à Euro Disney, M. Lecouturier a œuvré en consultation, notamment pour le compte du Groupe Secor, à Paris et Montréal, puis chez Zins Beauchesne et Associés à titre de directeur. Il est titulaire d'un diplôme de l'École supérieure de commerce de Rouen et d'un diplôme de troisième cycle de l'Université de Paris.

André Bernier n'est plus pdg de SFK Pâte

Le mandat d'André Bernier au poste de pdg de SFK Pâte s'est terminé abruptement le 31 mars, après six ans de service.

Deux coprésidents et chefs de la direction par intérim assureront les responsabilités de M. Bernier jusqu'à ce qu'on ait nommé un successeur. Il s'agit de Dino Fuoco, président des comités de vérification et de développement stratégique et administrateur depuis la création de l'entreprise en 2002, et Paul Bourque, chef de la direction financière de SFK.

Luc Clouâtre revient au Québec

La biopharmaceutique Advitech, de Québec, vient de recruter Luc Clouâtre au nouveau poste de vice-président, développement des affaires, ventes et marketing. Ces deux dernières années, M. Clouâtre était pdg de Cosmedx Science, à Los Angeles. Son bureau sera établi à Québec, mais il veillera particulièrement à développer le marché américain.

Par ailleurs, Advitech s'est adjoint les services d'un conseiller scientifique de prestige, Howard Maibach, professeur au Département de dermatologie de l'université de San Francisco depuis 35 ans.

Pierre Proulx à la direction générale d'Alliance numérique

Pierre Proulx a été nommé directeur général d'Alliance numérique, le regroupement d'entreprises de l'industrie numérique du Québec.

Il succède à Solange Blanchard, qui quitte l'organisation pour démarrer son entreprise.

Laurent Bellavance dirige la Société de promotion économique de Rimouski



Un ancien dirigeant de Telus, Laurent Bellavance, vient d'être nommé directeur général de la Société de promotion économique de Rimouski.

Consultant en développement des affaires depuis peu, M. Bellavance a été jusqu'en juin 2006 directeur général, planification stratégique, de Telus pour le Québec. Il avait joint QuébecTel en 1997, trois ans avant qu'elle ne passe aux mains de Telus.

Auparavant, Laurent Bellavance avait surtout travaillé pour le compte du Groupe de presse Bellavance, une entreprise familiale.

Deux nouveaux administrateurs au SAJE Montréal Métro



Ugo Dionne et Olivier Cuilleret ont récemment été nommés au conseil d'administration du SAJE Montréal Métro, un organisme offrant services et encadrement aux jeunes entrepreneurs. Leur mandat est d'une durée de deux ans.

Ugo Dionne est président et propriétaire de Synesis Formation et de Versalys Formation. Il a également cofondé Bénévoles d'affaires. Pour sa part, Olivier Cuilleret est vice-président et associé chez Dolmen Capital Humain, un cabinet spécialisé dans le développement organisationnel, la psychologie industrielle et le recrutement de cadres.

Textes : Martin Jolicœur et Marie-Claude Morin

Ça bouge dans votre industrie ? Écrivez-nous à debonnesource@transcontinental.ca

Le journal Les Affaires est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e^ étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour communiquer avec nous : Rédaction - 514-392-9000 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca **Les Affaires 500 -** gaele.fontaine@transcontinental.ca **Service à la clientèle Carte Réseau -** 1 888 883-8438 **Publicité -** 514-392-9000 ou 1 800 361-5479 publicite@transcontinental.ca **Service aux abonnés** (8 h à 17 h) - 1 800 361-7215 **Annonces classées -** 514-392-7782 **Site Internet :** www.medias-transcontinental.com

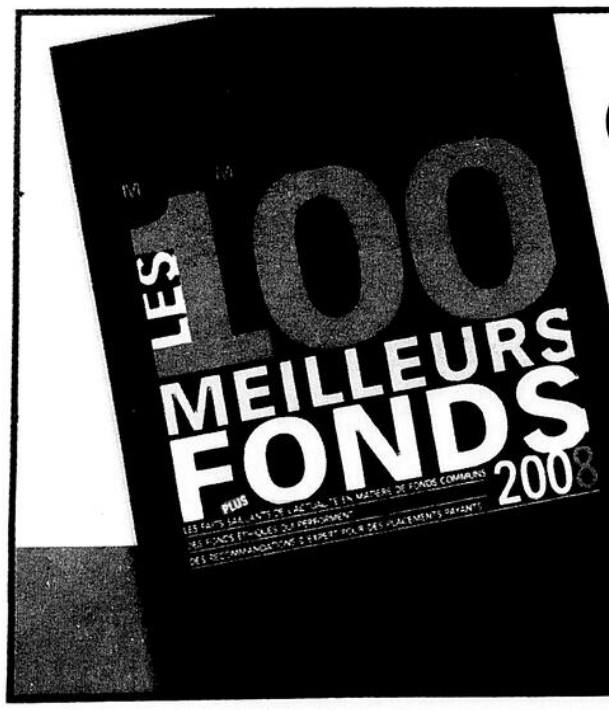
Rédaction : Éditeur : Stéphane Lavallée; **Éditeur émérite :** Jean-Paul Gagné; **Rédacteur en chef :** Claude Beauregard; **Directeur de l'information visuelle :** Michel Blanchette; **Directrice, sections Tendances et Stratégies :** Martine Turenne; **Directeur, section Conseils :** Bernard Mooney; **Directeur des dossiers :** Jean-Claude Surprenant. **Publicité : Directeur principal des ventes :** Éric Morin; **Directeur principal, Innovation de produits et développement des affaires :** Louis Lamarre; **Directrice associée, Innovation de produits et développement des affaires :** France-Éliane Nolet; **Ventes nationales, Montréal :** Catherine Resch; **Ventes nationales, Toronto :** Jill Davidson; **Ventes régionales et Promo-Affaires :** Stéphane Meloche; **Ventes services et industries :** Caroline Roy. **Médias numériques : Vice-président, médias numériques :** Zouhaire Sekkat. **Production :** Numérisation **Centre de production partagée;** Directeur **Sylvain Renaud;** Coordonnatrice **Chantal Bergeron.** **Médias Transcontinental S.E.N.C. Présidente :** Natalie Larivière; **Vice-président, finances et technologies :** Haig Poutchigian; **Vice-président, publications économiques :** Pierre Marcoux; **Directeur administratif principal :** Denis Aubin. **Impression :** Imprimerie Transcontinental S.E.N.C. Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de Transcontinental Inc. **Président du conseil :** Rémi Marcoux. **Distribution :** Les messageries de presse Benjamin inc.

Notre politique de la protection de la confidentialité : Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles de vous interesser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas votre nom et adresse (postale et/ou courriel), faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complete sur www.transcontinental.com/confidentialite.html

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518 Convention de la Poste-publications no 40064924. No d'enregistrement E08185 Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada : Service aux abonnés : C.P. 11016 Succ. Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

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

Tarif d'abonnement (au Québec) LES AFFAIRES (50 fois l'an): 1 an : 52 $ (+ taxes = 58,69 $); 2 ans : 63,19 $ (+ taxes = 71,32 $). Duo : LES AFFAIRES (50 numéros par année) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par année): 1 an : 59,95 $ (+ taxes = 67,66 $); 2 ans : 89,95 $ (+ taxes =101,53 $). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service aux abonnés (1 800 361-7215).
Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminée à : COPIBEC (reproductions papier) 1 800 717-2022, CEDROM SNi (reproductions électroniques) 1 800 563-5665



Comment **investir vert** en optimisant le rendement ?

Voilà l'une des 26 préoccupations d'investisseur auxquelles s'attarde Michel Marcoux, aidé d'Alexandre Lebrun, dans cette nouvelle édition de l'ouvrage annuel le plus complet sur les fonds communs de placement. Parmi les autres sujets abordés: les divers types de fonds, les placements à l'étranger, la constitution d'un portefeuille à long terme, le style de huit gestionnaires vedettes, les fonds éthiques et responsables... et bien d'autres!

PLUS le palmarès 2008 des 100 meilleurs fonds cotés, analysés et commentés

Les 100 meilleurs fonds 2008 • Michel Marcoux avec Alexandre Lebrun • 224 p. • 27,95 $

En vente dans toutes les bonnes librairies

www.livres.transcontinental.ca

Les Éditions Transcontinental



Épaisseur de 3 mm



Rapport de contraste de 1 million à 1



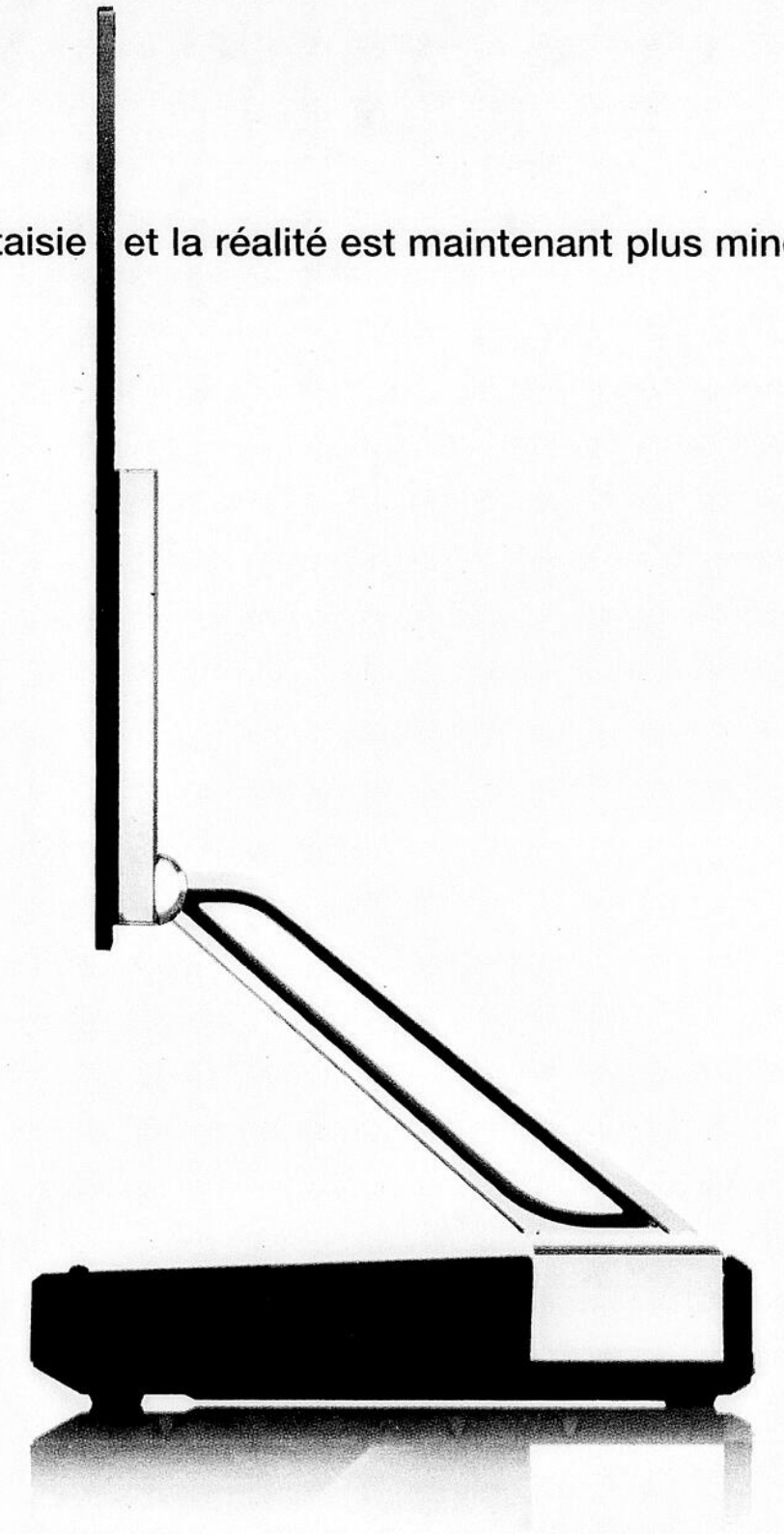
Écologique



Panneau organique

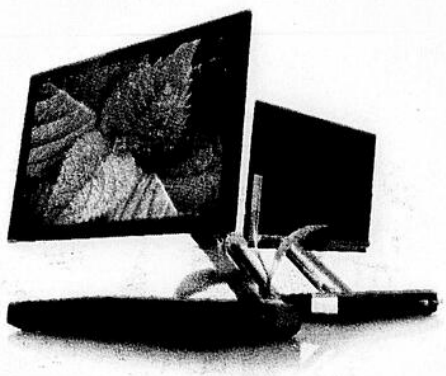
SONY

La ligne entre la fantaisie et la réalité est maintenant plus mince. 3 mm.



Le nouveau téléviseur Sony à DEL organique. Le téléviseur redéfini

Le téléviseur de l'avenir est arrivé. Voici le XEL-1, **le premier téléviseur à DEL organique au monde** disponible aux consommateurs. Jamais auparavant une image n'a été aussi claire et brillante, avec des couleurs aussi vibrantes. Un rapport de contraste de un million à un, et 105 % du spectre de couleurs NTSC – du jamais vu auparavant. Et cette image vous est offerte sur un écran mince de **3mm!** De plus, il s'agit sans doute du téléviseur le plus écologique, consommant aussi peu que 34 W de puissance, soit moins qu'une ampoule conventionnelle!



Rendez-vous aux magasins Sony Style sélectionnés, à www.fr.sonystyle.ca, ou composez le 1-888-289-7669, et faites l'expérience de la révolution qui changera à jamais le monde du téléviseur.

ORGANIC PANEL

STE SUPER TOP EMISSION

eco info

Pour plus d'informations sur Sony et l'environnement, visitez www.sony.ca/ecoinfo

Sony, Sony Style et eco info sont des marques déposées, et Incomparable, Super Top Emission et Organic Panel sont des marques de commerce de Sony Corporation.

Incomparable[mc]


Garant
Premier Tech
Mirabel
Nous comptons plus de 1600 partenaires
du programme Achat-Québec de Wal-Mart.
Ce programme a été mis sur pied en 2006
afin de sceller une complicité déjà établie
entre Wal-Mart et ses fournisseurs québécois
depuis notre arrivée au Canada en 1994.
Aujourd'hui, ce partenariat d'affaires entraîne
des retombées de plus de 1 750 000 000 $.
Le programme permet de maintenir et
de créer des milliers d'emplois chez nos
fournisseurs et également chez les
fournisseurs de ceux-ci. Cet effet
d'entraînement rejaillit sur l'économie locale
de plusieurs régions du Québec. On appuie
les fabricants et importateurs d'ici.
Acheté
au Québec
WAL-MART