LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 3 JUIN 2006 2$



La hausse des taux d'intérêt prend une pause

LES TACTIQUES GAGNANTES

> Obligations : placées sous observation
> Actions : prudence et diversification sont de mise
> Comptes bancaires : ceux qui rapportent le plus

p. 5 à 9



ACTUALITÉ

Huntingdon : la relance se fait toujours attendre

p. 11

INVESTIR

Canadian Tire dopé par les propos d'un financier américain

p. 45



GILLES DELISLE

RENDEZ-VOUS

Le nouveau virage de Louise Roy

p. 13

MONTAGE LES AFFAIRES

Vol. LXXVIII No 22 64 pages

PP40064924 R08185

Ceci n'est pas une banque

C'est une institution financière où l'argent est toujours au service des gens. Mais pas de n'importe quelle façon.

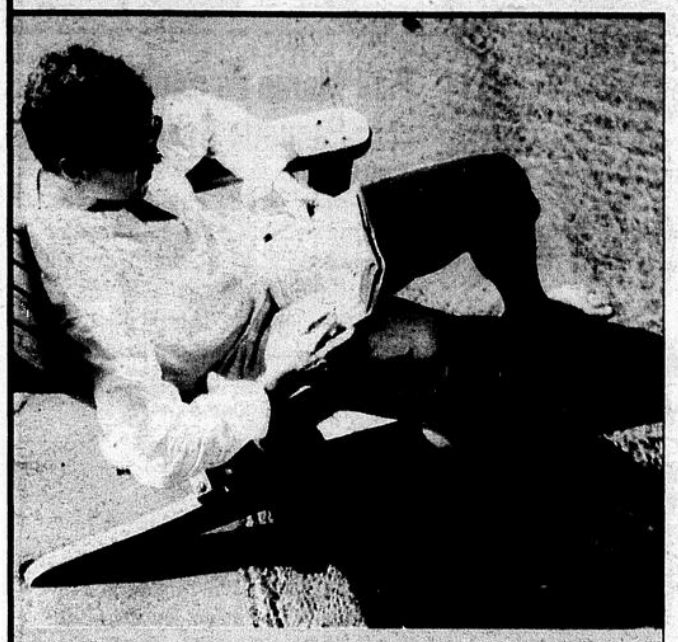


La nouvelle Saab 9-5 berline.
Ne voyagez plus en classe économique.

Plus que jamais, l'esprit des 16 ingenieurs aéronautiques qui ont créé Saab vit dans la nouvelle 9-5 berline completement redessinee. Avec la ligne aerodynamique de sa carrosserie et son moteur turbo 260 chevaux, 4 cylindres econome, elle survole les stations-service en affichant une consommation de carburant estimee a seulement 7.3 L 100 km ou 39 mi gal (autoroute), 11.3 L/100 km ou 25 mi/gal (ville) avec la boite manuelle. Dans l'habitacle, elle vous offre a portée de la main une nouvelle classe d'accessoires de luxe. Après tout, quand on a l'habitude de construire des avions à reaction, on ne construit pas des voitures comme les autres.

saab.ca

CETTE SEMAINE



LE TABOU DES VACANCES

Au Québec, près de 15 % des dirigeants de PME n'auraient pas pris au moins une semaine de congé depuis trois ans.

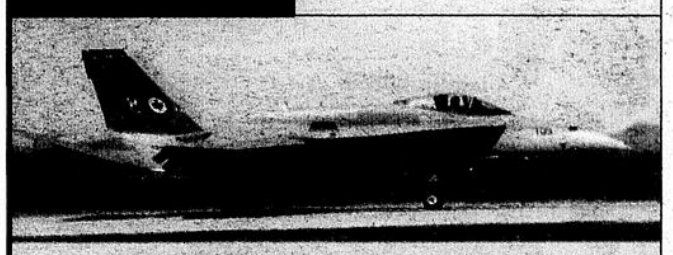
33



MES AFFAIRES

Combien peut-on retirer d'argent une fois à la retraite ? La question n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît.

60



LA CHASSE AUX CONTRATS

L-3 MAS obtient la part du lion pour moderniser les 80 chasseurs CF-18 de l'armée canadienne.

19

EN MANCHETTE

> Les tactiques gagnantes

Vont-ils baisser ou monter ?
Qu'il s'agisse d'obligations, d'actions ou de comptes en banque, nous faisons le point sur les taux d'intérêt et l'impact d'une hausse ou d'une baisse.

5 à 9

ACTUALITÉ ET ANALYSE

11 **Huntingdon continue de lutter pour sa relance**
À peine une centaine d'emplois ont été créés depuis un an

12 Gaz à effet de serre : l'industrie réclame des objectifs clairs

13 Louise Roy négocie un nouveau virage

14 Plusieurs MRC préparent des projets éoliens

15 Hôteliers victimes du huard

16 **ÉDITORIAL**
Lettre ouverte au maire Tremblay à propos des fusions immobilières

16 **POINT DE VUE**
Appuyer Kyoto à tout prix ?

17 Les groupes d'intérêt mettent les contribuables sous pression

17 **POINT DE VUE**
La présidente du Conseil du Trésor, Monique Jérôme-Forget, réagit à l'un de nos reportages

18 **LE POULS DE L'ÉCONOMIE**
La Banque du Canada en mode neutre

ENTREPRENDRE

19 **Près de 1 000 personnes s'affairent à moderniser les CF-18**
L-3 MAS a obtenu plusieurs contrats majeurs à Mirabel

20 **TECHNOLOGIES**
Linux fait lentement son chemin vers le cœur des entreprises

22 **LA SEMAINE TECHNO**
Acquisition et règlement d'un litige pour Emergis

23 **INVESTISSEMENTS**
Le Carrefour Champêtre Bromont voit le jour grâce à 20 M$

24 **INTERNATIONAL**
Pas de preuve de collusion des pétrolières aux États-Unis

26 Le sud des États-Unis devient une priorité pour le Québec

27 La Capsule sportive veut prendre de l'ampleur

28 **JEUNES ENTREPRENEURS**
Audiokinetic crée un outil unique pour les éditeurs de jeux vidéo

30 **TOUR DU QUÉBEC**
Bombardier a de grandes ambitions pour La Pocatière

32 **IMMIGRATION**
Des scientifiques d'Afrique du Nord en renfort

MANAGEMENT

33 **Les vacances, un sujet tabou pour les patrons**
De nombreux pdg refusent de partir plus d'une semaine à la fois

34 **LA GESTION DES RISQUES**
Les incontournables d'une stratégie efficace

35 **LE COIN DU COACH**
Quelques conseils pour maîtriser son stress

IMMOBILIER

40 **Qu'est-ce qui fait vendre ?**
La grand majorité des agents ne jurent plus que par Internet

INVESTIR

45 **Canadian Tire dans la mire d'un financier activiste américain**
Pershin Square Capital croit que le titre pourrait doubler

46 Baisse de la demande d'or de bijouterie

47 **SANS COMPROMIS**
L'incroyable travail de dilapidation chez Bombardier

49 Standard Radio dépose son prospectus provisoire

50 **ANALYSE DES MARCHÉS**
L'ennuagement persiste en Bourse

51 La Bourse de croissance rebondit après une semaine difficile

58 **RESSOURCES NATURELLES**
Nuinsco prendra le contrôle de Campbell

MES AFFAIRES

60 **Combien pouvez-vous retirer d'argent une fois à la retraite ?**
La règle voulant qu'on puisse sortir 7 % du capital chaque année est remise en cause

62 **TRANSACTIONS D'INITIÉS**
La Caisse de dépôt s'offre du Open Text

63 **QUESTIONS ET RÉPONSES**
Le raté des analystes dans Superior Plus

SERVICES

30 **Carrefour PME**
22 **Les professionnels**
34 **Carrières**
42 **Annonces classées**
63 **Les sociétés dont on parle**

Prix de l'Association des MBA du Québec



Félicitations à Martine Coulombe, lauréate de la *Bourse Émérite Desjardins* de l'Association des MBA du Québec.

Martine Coulombe
MBA pour cadres en services financiers 2005
Directrice principale
Services aux entreprises – Groupe Santé
Banque Nationale

Venez fêter les 10 ans du MBA services financiers.

L'École des sciences de la gestion de l'UQAM est reconnue pour son positionnement unique au Québec en matière d'enseignement et de recherche en services financiers.

Le MBA services financiers vous invite à célébrer son 10e anniversaire à l'occasion d'un cocktail dînatoire le 20 septembre 2006.

Renseignements : (514) 987-3000 poste 2538 • www.esg.uqam.ca

10 ans MBA pour cadres Services financiers 1996/2006

ESG UQÀM
Prenez position

LESAFFAIRES.COM CETTE SEMAINE

> Jeudi 1er juin
Résultats de CIBC, La Senza
Indice de la production manufacturière et ventes de voitures en mai, États-Unis

TÊTE D'AFFICHE

> Lundi 5 juin
Crescendo, firme spécialisée dans la gestion documentaire numérique, se donne les outils pour poursuivre son expansion et entend quadrupler son effectif.

> Vendredi 2 juin
Résultats de la Banque Laurentienne
Emploi en mai, États-Unis
Ventes au détail et dette publique, États-Unis

> Mardi 6 juin
Permis de construction en avril

> Mercredi 7 juin
Résultats de H & R Block
Crédit à la consommation en avril, États-Unis

Correction terminée ?
Plusieurs secteurs s'en vont en direction opposée. Yves



Lamoureux rappelle qu'il faut faire preuve de prudence et éviter les modes.

À lire sur lesaffaires.com, le mercredi 7 juin.

DES OUTILS POUR VOUS

Chaque jour :
> Lisez vos nouvelles en continu
> Suivez vos actions
> Consultez votre portefeuille
> Visionnez votre bilan de la journée

VOX POP

Voici ce que vous avez répondu la semaine dernière :

Selon vous, la rémunération des dirigeants devrait-elle être davantage liée à la performance de l'entreprise ?

Oui	88 %
Non	12 %

WWW.LESAFFAIRES.COM

DE BONNE SOURCE



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Benoît Huet à la présidence de Victhom

Benoît Huet est le nouveau président et chef de la direction de **Victhom Bionique Humaine,** une PME de Québec spécialisée dans le développement de prothèses. Il remplace **Benoit Côte,** qui a remis sa démission. M. Huet était auparavant président et chef de la direction d'**Enobia Pharma.**

Patrick Lauzon, vice-président de Canoë

Patrick Lauzon a été nommé vice-président exécutif de **Canoë.** Il dirigeait les activités de ventes de médias et de développement des affaires de **Sympatico/MSN.** Filiale de **Quebecor Média,** le réseau Canoë regroupe notamment les portails *Canoe.ca, la Tbile du Québec* et le site de **TVA.**

Éric Morisset passe de la CIBC à la Banque TD

Éric Morisset est le nouveau directeur général et chef de groupe, direction des placements pour la région du Québec, chez **Valeurs Mobilières TD.** M. Morisset, qui est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'**INSEAD,** à Fontainebleau, en France, était directeur général de **Marchés Mondiaux CIBC.**

Vincent Marcoux, vp de la Bank of Ireland à Montréal

Vincent Marcoux a été nommé vice-président responsable du bureau de représentation de la **Bank of Ireland Asset Management (U.S.)** à Montréal. Fondée en 1966, la BIAM gère 63 milliards de dollars en titres mondiaux.

M. Marcoux a travaillé dans le financement et les investissements liés aux régimes de retraite à la **Ville de Montréal** et au **Groupe SNC-Lavalin.**

Christian Laniel chez Watson Wyatt

Christian Laniel est devenu conseiller principal à la pratique de rémunération des dirigeants à la **Société Watson Wyatt Canada.**

Membre de la **Société des actuaires** et analyste financier agréé, M. Laniel était depuis sept ans directeur de la mise en œuvre de stratégies de rémunération à l'intention des dirigeants et des cadres du **Canadien National.**

Paul Martin de retour chez Paquette Gadler

Après un congé sabbatique de plusieurs mois, l'avocat **Paul Martin** est retourné au cabinet **Paquette Gadler** comme associé. Il y dirige le groupe de pratique en recours collectifs visant principalement la protection des investisseurs ainsi que des personnes et sociétés lésées par des violations de la *Loi sur la concurrence.*

Bernard Beaudin à l'Université du Québec

Après 10 ans comme pdg de la **Fondation de la faune du Québec, Bernard Beaudin** a accepté d'occuper le nouveau poste de directeur du développement et des relations publiques de l'**Université du Québec.** Agronome de formation, il a aussi été négociateur adjoint au ministère québécois des **Affaires autochtones.**

Dino Fuoco, président du Bureau de l'Ordre des CMA

Dino Fuoco, président de la **Société financière OPAL,** est le nouveau président du Bureau de l'**Ordre des CMA du Québec** pour un mandat d'un an. Il remplace **Michel Verreault,** vice-président principal à la distribution chez **Desjardins Groupe d'assurances générales.** L'Ordre regroupe 8 200 membres et candidats comptables en management. ■

LE JOURNAL **LES AFFAIRES** EST PUBLIÉ PAR **MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C.** 1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, 24e ÉTAGE, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9 Transcontinental

RÉDACTION ☎(514) 392-9000 (514) 392-1586 *lesaffaires.redaction@transcontinental.ca* LES AFFAIRES 500 *gaele.fontaine@transcontinental.ca* **Publicité** ☎ (514) 392-9000 ☎ 1 800 361-5479 (514) 392-2068 *publicite@transcontinental.ca*
ABONNEMENT Service aux abonnés (8 h à 17 h) ☎ 1 800 361-7215 (514) 721-9252 **ANNONCES CLASSÉES :** ☎ (514) 392-7782 *www.lesaffaires.com www.medias-transcontinental.com*

Éditeur : Jean-Paul Gagné. **Rédaction :** Rédacteur en chef **Claude Beauregard;** Rédacteur en chef délégué **René Vézina;** Directeur, sections Actualité, Entreprendre, Immobilier et Management **Yves Déry;** Directeur, sections Investir et Mes affaires **Bernard Mooney;** Directrice des cahiers spéciaux et hors série **Danielle Turgeon;** Chef de pupitre **Jean-Claude Surprenant;** Directrice artistique **Louise Rouleau.** **Publicité :** Directeur général des ventes **Louis Lamarre;** Directeur adjoint des ventes **Éric Morin;** Ventes nationales, Montréal **Catherine Resch;** Ventes nationales, Toronto **Jill Davidson;** Ventes régionales et Promo-Affaires **Stéphane Meloche.** **Nouveaux médias :** Directeur **Yves Daoust.** **Communications marketing :** Directrice **Nathalie Carbonneau.** **Tirage :** Directeur **François Blondin.** **Production :** Numérisation **Centre de production partagé de Montréal;** Directeur **Sylvain Renaud;** Coordonnatrice **Chantal Bergeron;** **Administration : Médias Transcontinental S.E.N.C.** Président (par intérim) **Luc Desjardins;** Vice-président, publications économiques **Pierre Marcoux;** Directeur administratif principal **Denis Aubin.** **Impression : Imprimerie Transcontinental S.E.N.C.** Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de **Transcontinental Inc.** Président du conseil **Rémi Marcoux.**

Notre politique de protection de la vie privée Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service de l'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. 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 n° 40064924 N° 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 n° 8185).

Tarif d'abonnement (au Québec) Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an); **1 an : 42,12 $** (+ taxes = 48,45 $); **2 ans : 63,19 $** (+ taxes = 72,67 $). **Duo :** Journal **LES AFFAIRES** (52 numéros par année) et magazine **Affaires PLUS** (12 numéros par année); **1 an : 59,95 $** (+ taxes = 68,96 $); **2 ans : 89,95 $** (+ taxes = 103,47 $). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.



EN MANCHETTE

Les obligations dans la mire des investisseurs

Les experts conseillent toutefois de garder un œil prudent sur les statistiques économiques



Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

La pause que prend la **Banque du Canada** (BdC) permettra-t-elle aux taux obligataires de baisser ? Oui, mais à la condition que les prochaines données économiques confirment que les objectifs de croissance de l'économie et de stabilité de l'inflation seront rencontrés, expliquent les experts consultés par LES AFFAIRES.

Dans le communiqué annonçant sa dernière hausse de taux le 24 mai, la BdC a signalé que le taux directeur, fixé à 4,25 %, était maintenant à un niveau qui devrait maintenir l'économie canadienne près de son équilibre, soit une croissance économique d'environ 3 % et un taux d'inflation près de la cible de 2 %.

« Ceci indique que cette hausse sera vraisemblablement suivie d'une pause au chapitre de la gestion de sa politique monétaire », opine **François Dupuis,** chef économiste adjoint et stratège pour le **Mouvement Desjardins.**

« Nous croyons que la Banque du Canada demeurera sur les lignes de côté au cours des prochains mois », note aussi **Paul-André Pinsonnault,** économiste pour le revenu fixe à la **Financière Banque Nationale.**

Les experts ne sont pas convaincus que la pause de la Banque du Canada survient au bon moment.

Toutefois, cela ne signifie pas automatiquement que la pause de la banque centrale entraînera une baisse des taux obligataires. Comme le démontrent les graphiques ci-contre de l'évolution du taux directeur et du taux des obligations de 10 ans, les taux des obligations ont continuellement baissé depuis six ans, et ce, même si le taux directeur a connu une hausse significative à partir de 2004.

Les signes pointent vers une baisse des taux

Pour que les taux obligataires baissent davantage, il faudra que les indicateurs économiques soient au rendez-vous. Et à cet égard, quelques signes permettent d'anticiper une telle baisse d'ici la fin de l'année, selon l'économiste de Desjardins. En premier lieu, un ralentissement du secteur immobilier semble maintenant pointer à l'horizon, alors que le nombre des mises en chantier diminue depuis quelques mois.

« Après cinq ans de croissance économique ininterrompue, nous assisterons à un atterrissage en douceur de l'économie, ce qui créera un environnement positif pour les obligations au cours des prochains 9 à 12 mois », dit François Dupuis.

Toutefois, la baisse des taux obligataires pourrait ne se produire que dans quelques mois, estime M. Pinsonnault. C'est qu'à la Financière, on prévoit une augmentation de la volatilité du dollar canadien au cours du troisième trimestre. Le rendement des obligations de 10 ans, qui est de 4,3 % actuellement, pourrait alors passer à 4,60 %. Par la suite, une reprise à la hausse du dollar conjuguée à un ralentissement des dépenses de consommation déclencheront des anticipations de baisses de taux par la banque centrale en 2007.

Cela favorisera les obligations dont le rendement amorcera une baisse au quatrième trimestre jusqu'à 4,15 %.

Gare à l'inflation

Par ailleurs, tous ne sont pas convaincus que la pause de la Banque du Canada survient au bon moment, et qu'elle assurera une baisse des taux obligataires.

« L'économie est actuellement plus forte qu'à tout autre moment depuis six ou sept ans, mais les taux à long terme, soit les obligations de 10 ans et plus, sont à leur plus bas », note **Yvan Fontaine,** premier vice-président chez **Addenda Capital.**

« En tenant compte de l'ensemble des taux, la politique monétaire n'est peut-être pas au neutre comme semble le croire la Banque du Canada », ajoute-t-il.

Les indicateurs économiques, dont principalement la création d'emplois, sont plus fortes que prévu au Canada, ce qui indique que le resserrement monétaire n'est peut-être pas suffisant, selon lui. Même que la BdC devra demeurer vigilante, car si les prochaines données sur l'inflation indiquaient de nouvelles hausses de prix, elle pourrait être forcée de mettre un terme à la pause et de relever à nouveau les taux. ■



LA MANCHETTE SUR LESAFFAIRES.TV

> Jeudi : Michel Doucet , v.-p. groupe conseil en portefeuilles chez Valeurs mobilières Desjardins, commente l'arrêt de la hausse des taux.

> Vendredi : notre journaliste Yannick Clerouin explique la popularité des comptes à taux d'intérêt élevés.



COMMENT ÇA FONCTIONNE

Rappelons que pour tirer avantage de la variation des taux obligataires, l'investisseur doit modifier l'échéance de ses obligations. C'est que le rendement total d'une obligation est la somme de deux composantes, soit les intérêts et le gain (ou la perte) en capital causée par une variation du prix. Et le prix d'une obligation varie inversement à son taux de rendement.

Donc, lorsque les taux obligataires montent, les prix baissent, causant ainsi une perte en capital. Mais lorsqu'ils baissent, la hausse des prix permet un gain. Plus l'échéance de l'obligation sera éloignée, plus cette variation sera importante.

Ainsi, lorsque les investisseurs prévoient des hausses du taux des obligations, ils ont intérêt à détenir des obligations à court terme, qu'ils pourront renouveler rapidement à des taux accrus. Mais lorsqu'ils croient que ces taux vont baisser, c'est en détenant des obligations à longue échéance qu'ils réaliseront le gain le plus élevé grâce à l'appréciation du prix. ■ J.G.





POSSÉDEZ « Un client satisfait est un client qui reviendra » TOUTE LA DYNAMIQUE

Les forces dynamiques d'une entreprise sont nombreuses. Maîtrisez-les toutes grâce à Microsoft Dynamics[MC].

Voici Microsoft Dynamics : une gamme de solutions de gestion – gestion des relations avec la clientèle, gestion financière et gestion de la chaîne d'approvisionnement – destinées aux entreprises où les employés sont toujours prêts. Ces solutions sont faciles à apprendre et à utiliser... parce qu'elles ressemblent aux logiciels de Microsoft™ que vos employés utilisent tous les jours.
Visitez microsoft.com/microsoftdynamics

Microsoft Dynamics

Gestion financière
Gestion des relations avec la clientèle
Gestion de la chaîne d'approvisionnement

© Microsoft Corporation, 2006. Tous droits réservés. Microsoft, Microsoft Dynamics, le logo Microsoft Dynamics et Votre potentiel. Notre passion. sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

Une approche diversifiée est de mise à la Bourse

La trajectoire incertaine qu'empruntera l'économie américaine milite pour un équilibre entre plusieurs secteurs

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les experts ne s'entendent pas sur l'impact boursier de la fin des hausses de taux d'intérêt. Alors, jouez de prudence, adoptez une approche diversifiée.

Avec le cycle de croissance économique qui prend de l'âge, plusieurs stratèges et gestionnaires se montrent très prudents. Ils ont donc plus de liquidités dans leur portefeuille que de coutume pour parer à toute éventualité, ou pour profiter des occasions que la volatilité de la Bourse pourrait faire émerger dans les prochains mois.

Ainsi, l'investisseur a tout avantage à éviter de prendre trop de risques. D'un côté, il devrait conserver les secteurs profitant de la forte croissance économique, comme ceux reliés aux ressources naturelles, qui devraient continuer de bien faire.

Par contre, au moindre signe concret d'un ralentissement, ce sont les secteurs qui ont le moins besoin d'une forte économie qui prendront la relève. Les investisseurs ont donc avantage à au moins commencer à diversifier leur portefeuille vers des industries comme la consommation essentielle et les financières.

Les ressources

« Le récent repli des marchés est un phénomène strictement boursier. L'économie n'a pas changé de direction. Le niveau actuel des taux prolongera la croissance économique », dit **Pat McHugh,** gestionnaire chez **MFC Global Investments.**

Selon lui, les producteurs de métaux et de pétrole devraient poursuivre sur leur lancée grâce à leur rentabilité accrue et à leurs cours toujours abordables.

André d'Amours, gestionnaire chez **MacDougall, MacDougall, McTier,** croit aussi que la phase actuelle de croissance économique américaine reste favorable aux producteurs de ressources et aux titres du secteur industriel, qui profiteront encore de l'industrialisation de la Chine.

« Pour les investisseurs capables d'accepter plus de volatilité, ce sont encore les secteurs les plus porteurs de rendement », soutient-il.

Le producteur de zinc, de charbon, de cuivre et d'or **Teck Cominco** (Tor., *TEK.SV.B,* 70,82 $) vaut 8,7 fois les bénéfices attendus en 2006, alors que ses profits devraient croître de 44 % en 2006. Le producteur de nickel **Inco** (Tor., *N,* 71,70 $), lui, vaut 13 fois les bénéfices prévus en 2006, des profits qui augmenteront de 32 %, alors qu'**Alcan** (Tor., *AL,* 56,30 $) vaut 10 fois des profits qui bondiront de 96 %, énumère M. McHugh pour illustrer le prix abordable des titres.

La résilience de l'économie américaine surprendra les investisseurs, avance pour sa part **Peter Gibson,** analyste principal chez **Valeurs mobilières Desjardins.**

À son avis, la Bourse canadienne peut rebondir de 12 à 20 % d'ici la fin de l'année, avait de connaître un nouveau mouvement de repli.

Ce stratège quantitatif dirige ses canons là où les perspectives de bénéfices sont les meilleures.



Selon des experts, les titres des producteurs de métaux et de pétrole sont toujours à des cours abordables.

Or, les producteurs d'énergie et de métaux dégagent des rendements de l'avoir des actionnaires spectaculaires ou croissants. C'est un indicateur fiable d'élan de rentabilité, selon M. Gibson.

« Les investisseurs refusent de payer pour la croissance future de leurs bénéfices parce qu'ils craignent un éventuel ralentissement économique. Or, entre-temps, les producteurs d'énergie affichent des rendements de l'avoir moyens de 24 %, et augmentent leur valeur comptable à un rythme de 15 %, depuis 12 mois », ajoute M. Gibson.

Il a récemment remplacé le titre du pharmacien **Shoppers Drug Mart** (Tor., *SC,* 89,55 $) par celui du producteur de pétrole **Suncor** (Tor., *SU,* 89,55 $), dans son *Top 10.*

Vincent Delisle, stratège chez **Scotia Capital,** croit aussi que les producteurs d'énergie prendront les devants de nouveau dans le secteur des ressources parce qu'ils se sont peu appréciés depuis la dernière saison des ouragans, si bien qu'ils s'échangent à un multiple inférieur à l'indice S&P/TSX.

Les titres financiers

En même temps, des taux stables pourraient redonner vie aux titres financiers. La progression de leurs bénéfices se modère, mais leur rendement de l'avoir des actionnaires reste élevé et leurs dividendes croissants plairont de nouveau, croit **Fred Pynn,** gestionnaire chez **Bissett Asset Management.**

M. Delisle croit aussi que le moment est propice pour regarnir son portefeuille de titres financiers après leur repli récent.

« Si la modération économique se confirme au fil des statistiques, les grandes sociétés américaines auront de nouveau la faveur des investisseurs. Leur performance aurait un effet d'entraînement sur les titres financiers en tant que *blue chips* canadiens », dit-il.

Les assureurs se débrouillent mieux lorsque les taux augmentent, car ils haussent le rendement des polices et des rentes qu'ils gèrent.

Le repli de 7 % de l'assureur vie **Sun Life** (Tor., *SLF,* 45,95 $), causé par des résultats inférieurs aux attentes à son plus récent trimstre, rend son titre attrayant, signale M. d'Amours.

En revanche, les banques feraient mieux si les taux à long terme étaient de nouveau supérieurs à ceux à court terme, car l'activité de prêt gagne en rentabilité.

La consommation

Clément Gignac, stratège chez **Financière Banque Nationale,** craint plutôt que le resserrement monétaire des banques centrales mondiales, l'étiolement de l'enrichissement immobilier américain et des mesures de modération en Chine formeront de forts vents contraires pour la Bourse canadienne, qui tire la moitié de sa valeur des ressources.

C'est pourquoi il privilégie des secteurs plutôt sensibles à l'économie interne.

À part les refuges classiques des titres de la consommation essentielle, des soins de santé et des assureurs, Clément Gignac met de l'avant trois secteurs qui profitent de la force du huard pour diminuer leurs coûts : les télécommunications, les câblodistributeurs et les médias.

Un huard fort profite aussi aux détaillants, car ces derniers importent des biens à meilleur marché de l'étranger, ce qui a pour effet de relever le pouvoir d'achat des consommateurs Canadiens. ■

VOX POP

Est-ce que la Banque du Canada va encore augmenter les taux cette année ? ■ OUI ■ NON

Les résultats de ce sondage paraîtront dans notre édition de la semaine prochaine. Votez sur notre site WWW.LESAFFAIRES.COM

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

RELAIS & CHATEAUX

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

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

LE PRESTIGE DU BOIS NATUREL AU PRIX DU LAMINÉ

Amber / mélamine
Prix détail: 2355$
Spécial: 588$*
Bureau-Crédence ouverte-Huche-Caisson FF

Basics / bois naturel
Prix détail: 7 995$
Spécial: 1895$*
Bureau-Crédence-Huche-Pont-Caisson FF

PROMOTION 30 JOURS

Meubles de bureau exécutif en bois naturel
Acajou Royal – Cerisier Moyen – Érable

MODULAIRES
995$* ch. et plus
Livraison rapide
Achat-rachat
Location

Acajou 2000
Agents manufacturiers
Cherryman / Florense / Response / Wofd
Contactez nous pour connaître nos marchands au Québec
1-866-973-2212
Promotion surplus d'inventaire / livraison rapide

TRADITIONNEL - CONTEMPORAIN - MODERNE

LE GOÛT D'ÊTRE VOTRE PATRON ?

CONTENTEZ-VOUS AYEZ VOTRE RESTAURANT QUIZNOS

SÉMINAIRE D'ACQUISITION D'UNE FRANCHISE QUIZNOS GRATUIT
14 juin • 18 h 30 • Plaza Hotel Centre Ville • 505, Rue Sherbrooke Est • Montréal
6 juin • 18 h 30 • Hotel Radisson • Boul. Le Carrefour & Autoroute 15
Laval • Québec

RSVP 1 800 442-1102 • www.quiznos.ca

« Ce que j'apprécie vraiment de la structure Quiznos, c'est qu'elle dispose de tous les systèmes dont j'ai besoin pour mener à bien mon entreprise de restauration. Quiznos élimine tous les imprévus qui peuvent survenir quand on dirige une entreprise qui marche ! » Sio, Montréal

« Depuis que nous avons ouvert notre Quiznos, nos ventes par semaine comptent parmi les cinq plus élevées au Canada. Nous nous sommes hissés à la position numéro deux et nous espérons bien prendre la première place bientôt ! » Steve et Marc, Ste-Foy

RSVP 1 800 442-1102 • www.quiznos.ca

Quiznos Sub

Le sombre avenir des certificats de placement garantis...

Les comptes à taux d'intérêt élevé font mal à ce véhicule financier, surtout prisé par les néophytes et les dépensiers

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Avec leurs rendements faibles et leur liquidité limitée, les traditionnels certificats de placement garantis (CPG) vendus dans les institutions bancaires ont-ils encore leur raison d'être ?

La question mérite d'être posée tandis que les comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé, comme celui promu par **ING Direct,** offrent la plupart du temps des taux d'intérêt plus généreux et ce, sans aucune contrainte de détention.

L'avenir des CPG serait compromis par des entreprises comme ING Direct.

Au 30 mai, les CPG à échéance d'un an procuraient des taux variant entre 3,10 et 3,20 % dans les principales institutions financières du Québec (voir notre tableau des taux d'intérêt en page 57). Les CPG encaissables avant échéance procurent un taux d'intérêt moindre.

Si le taux que procurent les CPG est présentement comparable à celui qu'offre ING Direct (3,15 %), il reste nettement inférieur au taux que procurent de nombreux autres comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé, comme ceux de la **Banque Manuvie** (3,75 %) et d'**Achieva Financial** (3,85 %). De plus, le taux des comptes à intérêt élevé peut être ajusté à la hausse (c'est aussi vrai à la baisse) en cours d'année, ce qui n'est pas le cas pour les CPG, dont le taux est fixé pour le terme.

Eric F. Gosselin, planificateur financier et gestionnaire de patrimoine privé chez **Services en placements PEAK,** admet que les CPG font partie d'un marché en érosion, mais il refuse de proclamer leur mort.

« Il va toujours y avoir une clientèle pour ce type de produit », soutient-il. À son avis, les CPG vont conserver leur attrait auprès des personnes qui manquent de connaissances financières et celles qui ont besoin de contraintes pour économiser.

Jacques Saint-Pierre, professeur titulaire au département de finance et assurance de l'**Université Laval,** reconnaît qu'une partie de la clientèle aura toujours besoin d'une « attention paternelle ».

« Il y a toujours des produits que le consommateur va continuer à acheter même s'il n'est pas gagnant, un peu comme c'est le cas avec les fonds communs par rapport aux fonds négociés en Bourse », dit-il.

Il est néanmoins persuadé que les CPG sont menacés par l'essor des produits comme les comptes à intérêt élevé.

« Leur avenir doit être compromis par la vigueur de sociétés comme ING Direct puisqu'ils visent le même marché », analyse-t-il.

Selon **Investor Economics,** un cabinet torontois de consultation pour l'industrie des services financiers, l'actif des comptes d'épargne à intérêt élevé au Canada a crû à un rythme annuel composé de 34,4 % au cours des trois dernières années, pour atteindre 44 milliards de dollars (G$) à la fin de décembre 2005.

La croissance a été bien plus faible pour la catégorie des placements à terme (dépôts à court terme, CPG et CPG boursiers). Selon Investor Economics, cette catégorie a crû à un rythme annuel composé de 2,8 % sur trois ans, pour s'élever à 382,7 G$. ■

... et l'intéret des obligations à taux progressif

Si vous êtes de ceux qui doutez de la direction que suivront les taux d'intérêt, quoi de mieux que de se garder l'option d'échanger sans pénalité ses obligations si le rendement ne correspond plus à la structure des taux en vigueur. Voilà ce qu'offre l'obligation à taux progressif de la province de Québec distribuée par **Placements Épargne Québec**.

L'obligation en vente actuellement a une échéance de 10 ans et le taux, qui est de 3,50 % pour la première année, augmente graduellement à chaque année pour atteindre 4,70 % pour la 9e année, et 7 % pour la dernière année.

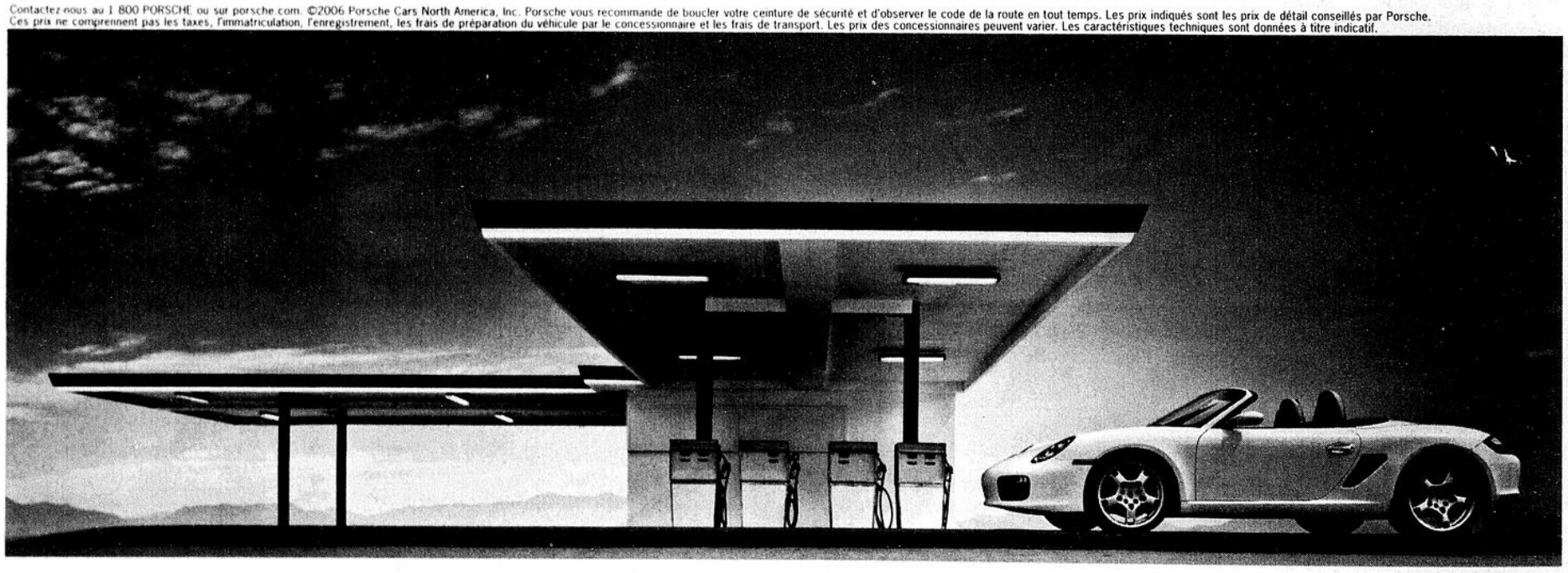
Ces taux, à l'exception de celui pour la 10e année, correspondent sensiblement à la courbe des taux d'intérêt des obligations régulières de la province. Ceux offerts par les courtiers à leur clientèle de détail oscillent entre 3,80 % pour l'obligation échéant dans un an et 4,50 % pour l'obligation de 10 ans. Même que l'obligation à taux progressif rapportera un peu plus d'intérêt que l'obligation régulière de 10 ans.

Mais ce qui ajoute à la valeur de l'obligation à taux progressif du Québec est qu'elle est encaissable sans pénalité à chaque anniversaire. Cela est l'équivalent de détenir une option de vente dans le sens du produit dérivé.

Cette option protège l'investisseur contre une hausse des taux d'intérêt, car advenant cette éventualité, il pourra encaisser son obligation à sa valeur nominale et réinvestir dans une nouvelle obligation à un taux supérieur. Ce que le détenteur d'une obligation à échéance fixe ne pourra pas obtenir sans encourir une perte s'il décide de vendre son obligation avant l'échéance.

Sans qu'on puisse la chiffrer, la caractéristique représente une valeur intéressante pour l'épargnant. ■ **J.G.**

Contactez-nous au 1 800 PORSCHE ou sur porsche.com. ©2006 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 détail conseillés par Porsche. Ces prix ne comprennent pas les taxes, l'immatriculation, l'enregistrement, les frais de préparation du véhicule par le concessionnaire et les frais de transport. Les prix des concessionnaires peuvent varier. Les caractéristiques techniques sont données à titre indicatif.



Il y a d'autres roadsters presque dans le même genre.

En un instant, toutes vos autres pensées se dissipent. Un roadster, c'est fait pour ça. Moteur en position centrale. Équilibre parfait. Deux sièges exactement. Châssis conçu pour la course qui se faufile allégrement sur les routes tortueuses. Au grand air, le doux ronron du moteur six cylindres à plat vous explique le sens du mot authentique. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

La Boxster. À compter de 64 100 $.

10 best 2006

PORSCHE

Quel compte d'épargne à intérêt élevé vous sied le mieux ?

ING Direct demeure un incontournable, mais de nouveaux produits offrent des taux plus élevés

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

ING n'est plus seule au monde dans le créneau des comptes d'épargne à intérêt élevé.

Comme l'indiquait LES AFFAIRES la semaine dernière, la **Banque HSBC** est la dernière institution en lice à avoir lancé un compte qui procure un taux d'intérêt nettement supérieur aux comptes d'épargne des banques et caisses populaires.

Devant la multiplication des offres, l'épargnant doit bien évaluer les forces et les faiblesses de chaque produit afin de choisir le compte qui lui sied le mieux.

Instinctivement, l'épargnant sera porté à considérer en premier lieu les taux d'intérêt offerts. À ce chapitre, il est vrai que l'écart entre les taux peut être important.

ING, le baromètre des comptes à intérêt élevé, offrait, au moment d'écrire ces lignes un taux annuel de 3,15 %, calculé quotidiennement. C'est un taux supérieur à celui offert par maintes institutions financières, mais il est moins élevé que celui offert par certaines rivales.

Par exemple, **Banque ICICI du Canada,** filiale du géant indien **ICICI Bank,** offre un taux annuel de 3,50 % en plus de remettre une prime de 20 $ à l'ouverture de chaque nouveau compte de 100 $ et plus.

La **Banque Manuvie,** filiale de la société d'assurances **Financière Manuvie,** vient d'augmenter le sien à 3,75 %. Encore plus généreuse, **Achieva Financial,** une division de **Cambrian Credit Union,** une importante coopérative d'épargne et de crédit de Winnipeg, offre 3,85 %.

Sur le plan de la sécurité, la Banque Manuvie et la Banque ICICI sont membres de la **Société d'assurance-dépôts du Canada** (SADC). Les dépôts effectués chez Achieva Financial sont pour leur part assurés par la **Credit Union Deposit Guarantee Corporation of Manitoba.**

La souplesse, un atout clé

L'épargnant ne doit toutefois pas se laisser séduire par le seul taux d'intérêt.

La flexibilité est une caractéristique majeure de ces produits, insiste **Stéphane De Maria,** planificateur financier indépendant.

La flexibilité est le principal atout des comptes à intérêt élevé, estime Stéphane De Maria, planificateur financier indépendant.

Tout dépendant de ses besoins, l'épargnant doit pouvoir accéder à ses fonds rapidement et ce, avec les modalités de retrait les plus souples possibles.

Pour décourager les retraits multiples, certaines institutions, comme la HSBC et la **Banque Scotia,** facturent des frais de 5 $ pour chaque débit. Il est toutefois possible, dans certains cas, d'éviter ces frais.

Qui dit souplesse dit aussi facilité de transférer des fonds d'un compte à l'autre. Achieva Financial a beau offrir un généreux taux d'intérêt, elle ne permet pas d'effectuer des transferts électroniques d'argent entre le compte qu'elle héberge et celui de la principale institution financière de l'épargnant. Ainsi, celui qui veut transférer de l'argent chez Achieva doit donc le faire par chèque.

Certains comptes permettent d'effectuer plus d'opérations que d'autres. Le compte *Avantage* de la Banque Manuvie apparaît comme l'un des plus polyvalents. Comparable à un compte chèques d'une institution financière traditionnelle, il permet de faire des chèques, de payer ses factures par Internet et de régler ses achats en magasin par paiement direct.

Le hic, c'est que l'épargnant ne peut se procurer ce compte que par l'intermédiaire d'un conseiller financier. Le compte *Surintérêt* offert par **Services de placement Altamira,** une filiale de la **Banque Nationale,** comporte la même contrainte.

Voilà donc deux irritants auxquels ne feront pas face les épargnants autonomes chez ING Direct, puisque le pionner des comptes d'épargne à intérêt élevé permet des transferts de fonds électroniques et est accessible à tout épargnant.

Attention aux frais

Les frais sont un autre élément incontournable à analyser avant de choisir un compte à intérêt élevé.

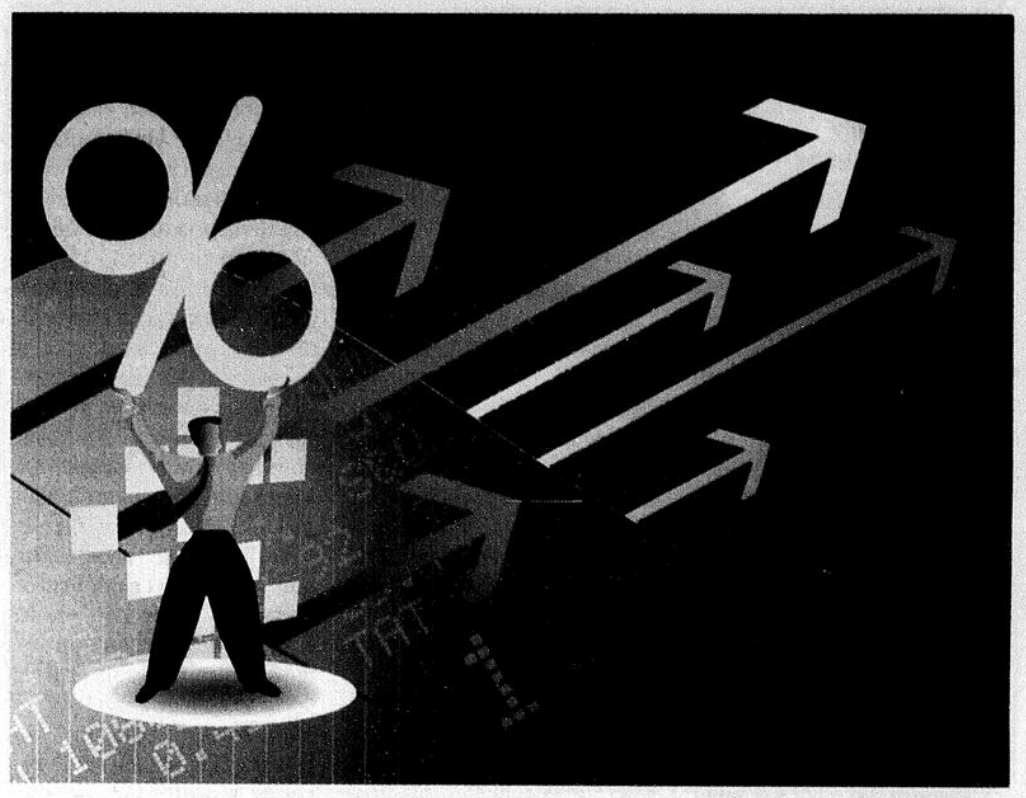
Il faut se rappeller que les comptes d'épargne à intérêt élevé ne sont pas des comptes d'opérations. Il ne faut donc pas se surprendre de devoir payer certains frais lors de retrait.

Dans le cas du compte Avantage, de Manuvie, il en coûte 1,25 $ pour effectuer un retrait dans un guichet automatique membre du réseau *Exchange* (dont la **Banque Nationale** fait partie). Le paiement de facture effectué en ligne et le règlement de facture en succursale sont pour leur part assujetis à des frais de 0,50 $.

ING Direct assume pour sa part les frais des quatre premières opérations du mois effectuées sur le réseau *Interac*. Des frais de 0,75 $ sont imputés pour les opérations additionnelles.

À cela s'ajoute, s'il y a lieu, les frais que facturent les institutions financières propriétaires de guichet (environ 1,50 $ par transaction).

Par ailleurs, des institutions facturent des frais pour l'envoi de relevés papier mensuels.



Les banques hésitantes

Les institutions financières traditionnelles se montrent encore hésitantes à offrir des comptes d'épargne à intérêt élevé.

La **Banque Scotia** se targue d'être une des premières à offrir un tel compte – il se nomme le *Maître-compte*. Décrit comme un complément idéal au compte d'opérations bancaires courantes, il favorise le transfert entre les comptes de l'institution bancaire.

Le **Mouvement Desjardins** n'offre pas pour le moment de tels comptes, mais n'écarte pas la possibilité d'en offrir un jour, a indiqué son porte-parole, **André Chapleau.**

« Nous ne voyons pas pour le moment la pertinence d'offrir de tels comptes puisque nos clients qui ont besoin d'intérêt plus élevé optent pour nos fonds communs du marché monétaire », dit pour sa part **Harold Heppell,** directeur principal des solutions de placement à la **Banque Nationale.**

Il fait valoir que le fonds du marché monétaire procure présentement un rendement de plus de 3 %, ce qui est comparable au rendement des comptes à intérêt élevé.

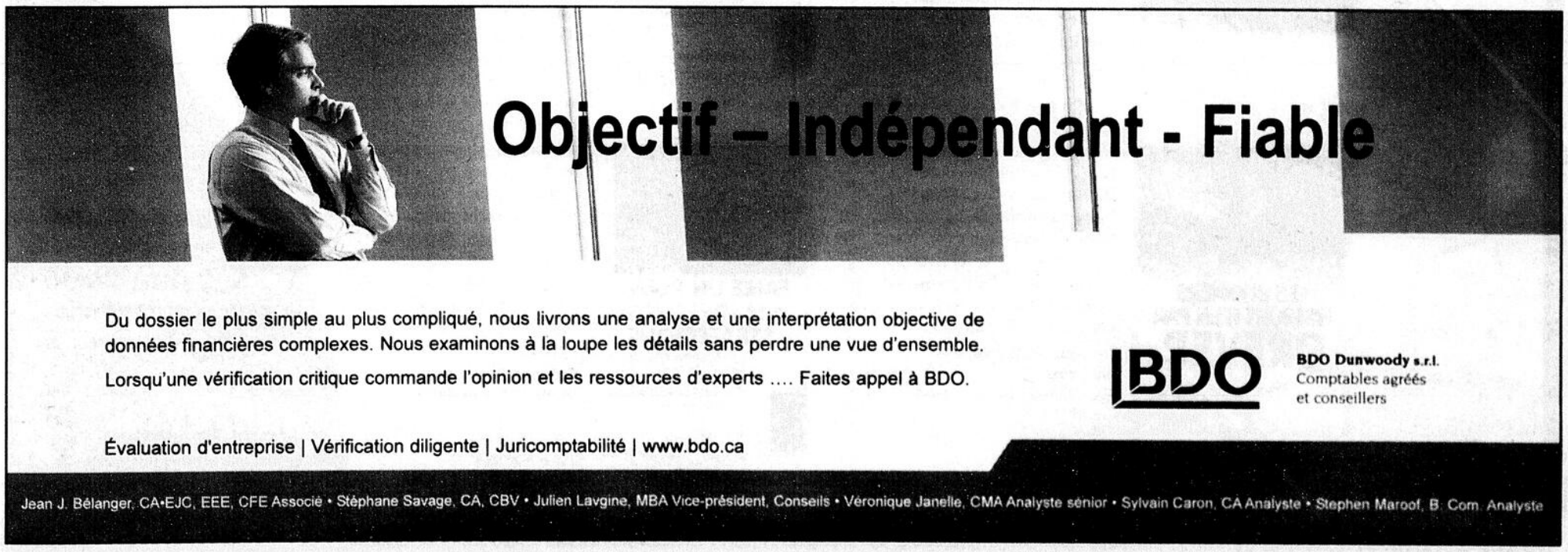
« À moins d'investir un montant substantiel, un fonds du marché monétaire ne procurera pas du 3 % parce que les frais de gestion viennent gruger ce rendement », nuance **Luc Aubry,** planificateur financier indépendant.

Taux des comptes à intérêt élevé

Institution financière	Taux en vigueur le 30 mai (%)
Achieva Financial	3,85
Banque Manuvie	3,75
ICICI Bank	3,50
Altamira	3,50
Dundee Wealth Bank	3,50
ING Direct	3,15
Banque HSBC	3,10
Banque Scotia	3,00
BMO Banque de Mtl	2,60
Banque Amex-Canada	2,40

SOURCE : CANNEX FIN. EXCHANGES

Par ailleurs, il faut noter que plusieurs comptes à intérêt élevé offrent un taux supérieur à celui que procurent les certificats de placement garantis (CPG) et ce, tout en comportant moins de contraintes. ■



REVUE DE LA SEMAINE

Lui, il connaissait ça... la pub



René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Si l'on parle aujourd'hui de la publicité québécoise comme d'une industrie tout autant que d'un art, c'est en bonne partie grâce à **Jacques Bouchard,** qui vient de quitter la scène à l'âge de 75 ans.

Sa mort n'est pas inattendue : on le savait sérieusement malade. Le choc demeure dur à encaisser parce que c'est tout un pan de la culture québécoise qui disparaît avec lui.

C'est en 1963, au cœur de la Révolution tranquille, qu'il avait créé **BCP,** et il allait contribuer à moderniser à sa façon une société en pleine émergence. De « Lui y connaît ça ! » avec **Olivier Guimond,** à « On est six milions, faut se parler » sur une musique de **François Dompierre** en passant par « Pop-sac-a-vie-sau-sec-fi-co-pin » pour **Desjardins,** puis tous les autres messages inscrits dans notre mémoire collective, Jacques Bouchard aura réussi à faire sourire ou à émouvoir les gens d'ici. Il les connaissait bien, comme en témoigne la finesse dans un livre clé, *Les 36 cordes sensibles des Québécois,* paru en 1978.

Quelques années plus tard, en 1984, il prenait du recul et désignait **Yves Gougoux** pour lui succéder à la tête de BCP. Tous deux uniront leurs efforts pour lancer, en 1987, le *Mondial de la publicité francophone.* M. Bouchard prendra ensuite le chemin de la France pour ne rentrer au pays qu'en 2002.

Le prix *Jacques Bouchard,* institué en 1998, souligne l'un de ses nombreux apports à l'excellence dans le milieu des communications, puisqu'il récompense la qualité du français dans l'univers de la publicité.

> 007, VERSION AIR CANADA/WESTJET

Il fallait que les dirigeants de **WestJet** sentent que leur cause était sans espoir : en début de semaine, **Clive Beddoe,** le président du transporteur aérien, a reconnu que son entreprise avait espionné **Air Canada** et il s'est engagé à lui verser 15,5 M$ en dommages, évitant ainsi que l'affaire n'aboutisse en cour.

La querelle remonte au printemps 2004. Air Canada lance alors une véritable bombe en alléguant que WestJet a eu accès à des données confidentielles sur Internet en utilisant un code secret. Elle poursuit donc son concurrent pour une somme qui finira par atteindre 220 M$. Pour ne pas être en reste, WestJet lance une contre-poursuite qui sera déboutée. L'étau se resserre : en décembre dernier, on apprend même que cette opération porte le nom de *Projet 007.*

Qui était au courant ? Qui téléguidait les intrusions ? On ne le saura pas, puisque le réglement hors cour clôt la poursuite. Mais de tels aveux, hautement inhabituels, laissent entendre qu'un interrogatoire devant juge aurait fait encore plus mal à WestJet.

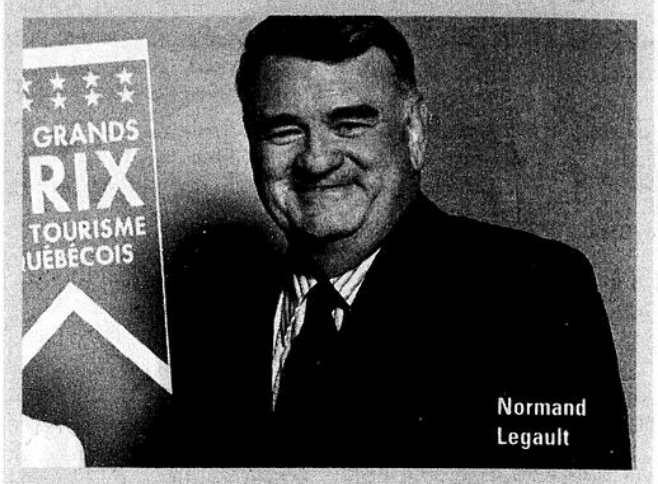
> LE DOLLAR FORT INCITE AU VOYAGE

On doit remonter à 1991 pour retrouver un déficit touristique aussi élevé au pays.

Avec un dollar fort dans leurs bagages, les Canadiens ont voyagé en masse à l'extérieur, alors que les étrangers se faisaient plus rares ici. Résultat net : l'industrie touristique accuse un déficit de 1,8 milliard de dollars pour les trois premiers mois de 2006, selon **Statistique Canada.**

La tendance était déjà amorcée l'an dernier. En 2005, les citoyens canadiens ont effectué 6,2 millions de voyages dans des pays autres que les États-Unis. L'Europe a été particulièrement visitée avec des hausses marquées pour l'Italie et la Grande-Bretagne. En revanche, les Caraïbes ont subi une baisse de régime. Les deux destinations traditionnellement les plus populaires, Cuba et la République Dominicaine, ont toutes deux enregistré une chute du nombre de touristes canadiens. ■

EN ÉVIDENCE



Normand Legault

En pole position du tourisme

C'est le début de la haute saison du tourisme, et c'est aussi le moment où sont remis les *Grands prix du tourisme québécois.* S'en ajoute un nouveau cette année, le *Prix de la ministre du tourisme,* qui vient d'être décerné à un véritable moteur de cette industrie au Québec, **Normand Legault.**

Cette distinction lui a été en bonne partie remise, on le devine, parce qu'il est venu in extremis rescaper en 2005 les *Championnats mondiaux aquatiques de Montréal* avec **René Guimond.** Il est aussi, évidemment, le grand patron de la Formule Un à Montréal, et peut-être d'une future course de la série **Nascar,** en plus de siéger au **Conseil des partenaires de l'industrie touristique.**

Le *Prix du public Metro* a pour sa part été octroyé au **Parc national de l'Île-Bonaventure-et-du-Rocher-Percé.** En tout, 17 autres grands prix ont été remis le 26 mai, à Québec. ■ **R.V.**

En nomination au

Prix du livre d'affaires 2006



L'incorruptible milliardaire évoque dans cet ouvrage son fabuleux parcours de vie, la stratégie d'investissement qui a assuré sa fortune, son approche philanthropique et son inlassable lutte contre les pratiques douteuses du milieu financier. Ce livre figure parmi les 10 livres les plus vendus au Québec en 2005.

Dans la jungle du placement
Stephen A. Jarislowsky avec Craig Toomey • 161 p. • 27,95$



Être patron est une chose; devenir un véritable leader, efficace et apprécié, en est une autre. Découvrez ce qui fait la différence et amenez votre équipe à se dépasser. Car peu importe votre titre, vous pouvez être le patron pour qui on soulève des montagnes… ou celui pour qui on en fait le moins possible.

Comment devenir un meilleur boss
Alain Samson • 151 p. • 24,95$



C'est un Québec vieillissant, désabusé et lourdement endetté que les baby-boomers s'apprêtent à léguer aux moins de 30 ans. Bel héritage ! Convaincu qu'on peut encore stopper la débandade, Alain Samson offre aux jeunes des moyens de faire le ménage et de s'assurer une place au soleil.

Les boomers finiront bien par crever
Alain Samson • 164 p. • 14,95$



Le marketing chapeaute plusieurs facettes: le service à la clientèle, l'adaptation des produits aux besoins du marché, la communication et la vente. Pour gérer ces éléments, il faut un plan de marketing stratégique. Découvrez celui élaboré pour la compagnie fictive Graphix et apprenez à rédiger un plan gagnant.

Comment faire un plan de marketing stratégique
2e édition revue et enrichie
Pierre Filiatrault
258 p. • 26,95 $

Le Prix du livre d'affaires sera décerné ***le 7 juin 2006***
Pour plus de détails :
www.coophec.com/pla

Les Éditions Transcontinental

ACTUALITÉ
ET ANALYSE

Huntingdon lutte toujours

Guère plus d'une centaine d'emplois ont été créés en un an



Martin Jolicœur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Un an après la fermeture de ses usines de textile, Huntingdon peine toujours à se relever.

Malgré les millions investis et l'enthousiasme d'un maire devenu célèbre, la municipalité montérégienne de 2 600 habitants n'aura réussi, au mieux, à créer qu'une centaine de nouveaux emplois. Une cueillette somme toute respectable, mais tout de même bien modeste en regard des espoirs suscités par leur maire.

En décembre 2004, les entreprises **Hungtingdon Mills** et **Cleyn & Tinker** annonçaient coup sur coup la fermeture de leurs usines de textile. Durant les cinq mois qui suivirent, jusqu'en mai 2005, environ 700 travailleurs de la région perdaient un à un leur gagne-pain.

Cherchant à calmer le jeu, le maire **Stéphane Gendron,** promettait de remplacer chaque emploi perdu en un an. Aujourd'hui, à l'hôtel de ville, on affirme avoir créé 200 emplois.

Au plus 100 emplois

Or, LES AFFAIRES a appris qu'en date du 5 avril, la direction régionale (Montérégie) du ministère de l'**Emploi et de la Solidarité sociale,** estimait à 75 le nombre d'emplois créés dans les nouvelles entreprises aménagées dans les ex-usines de la **Huntingdon Mills** et **Cleyn & Tinker.** Du nombre, seulement 39 seraient occupés par des ex-travailleurs des usines de textile.

Afin de vérifier ces données, une visite impromptue des nouvelles entreprises, le 26 mai dernier, nous a permis d'établir à 82 le nombre exact d'emplois créés. Du nombre, 46 seraient occupés par des travailleurs des deux anciennes entreprises de textile.

À ces emplois créés dans les sept anciennes usines de textile, achetées 4,2 M$ par la municipalité, il convient d'ajouter une dizaine d'emplois créés depuis un an par **Système Huntingdon** et sa filiale Folia, une entreprise déjà existante.

La mise sur pied de **Boucherie Valens,** spécialisée dans la production, l'empaquetage et la vente de viande biologique, a aussi créé, rue York, six emplois, dont deux occupés par des ex-travailleurs.

Tout compte fait, on arrive à environ 100 emplois.

Climat de prudence

Qu'à cela ne tienne, Huntingdon maintient en avoir créé le double. Après nous avoir établi à 400 le nombre d'emplois créés dans la municipalité depuis un an, la commissaire industrielle de l'endroit, **Colette Arsenault,** s'est ravisée en coupant la poire en deux : 200 emplois auraient été créés, un chiffre qu'elle dit avoir bon espoir de voir grimper à 400 d'ici un an.

Malgré de multiples démarches depuis trois semaines, il nous a été impossible d'obtenir une entrevue avec le maire Gendron, devenu depuis animateur vedette de télé et de radio.

Comme plusieurs autres, **Isabelle Laurin,** directrice du **Centre local de développement (CLD) du Haut Saint-Laurent,** n'ose pas se prononcer, prétextant ne pas suffisamment connaître l'état du développement économique d'Huntingdon pour commenter.

Même prudence au **Centre local d'emploi (CLE) du Haut-Saint-Laurent,** qui estime du bout des lèvres à 275 le nombre d'ex-travailleurs des usines de textile d'Hungtingdon, toujours en formation ou à la recherche de travail. Selon **Sébastien Michon,** porte-parole d'**Emploi-Québec,** au 5 avril 2006, 234 ex-travailleurs avaient déniché ou avaient créé leur propre emploi, 12 avaient pris leur retraite, et 47 s'étaient retirés du Comité d'aide au reclassemment des travailleurs licenciés.

Pas de ventes de feu

« Ce que ces chiffres ne disent pas, c'est que les emplois dénichés à Valleyfield ou ailleurs sont rarement de même qualité. À notre âge, ce n'est pas facile de nous replacer », affirme **Yves Nadeau,** 59 ans, ex-travailleur du textile et représentant bénévole du syndicat local des ex-travailleurs de la FTQ.



La moyenne d'âge des travailleurs de Cleyn & Tinker était de 47 ans. Environ 150 d'entre eux avaient plus de 55 ans. Ce qui pousse **Claude De Bellefeuille,** députée bloquiste de Beauharnois-Salaberry, à réclamer d'Ottawa la remise sur pied du *Programme d'aide aux travailleurs âgés* (PATA), aboli en 1997.

Jusqu'à maintenant, par contre, Huntingdon ne semble pas – du moins en apparence – vivre le désespoir que des municipalités comme Murdochville ont vécu à la fermeture de leur usine.

Environ le tiers de la population vivrait d'aide sociale. Son taux de chômage tournerait autour de 25 %. Mais le nombre de maison en vente ne laisse voir aucune panique financière.

« Vous ne trouverez pas de vente de feu, ni de reprise de faillite, bien au contraire », dit **Peter Dagg** de **Re/Max,** l'un des agents immobiliers les plus actifs du secteur.

Les PME de la reprise

Mais la situation pourrait vite changer, alors que la majorité des ex-travailleurs viennent de recevoir leur dernière prestation d'assurance-emploi. Déjà, la banque alimentaire du village attirerait deux fois plus de bénéficiaires qu'il y a un an.

« N'importe quel humain trouverait cela paniquant », lance **Diane Maheu,** coordonnatrice du service aux entreprises du CLE.

Ce qui ne veut pas dire que la communauté cède au découragement. Six entreprises se sont déjà implantées et risquent de créer encore bien des emplois. C'est le cas de **Les Aciers Huntingdon,** spécialisé dans la fabrication de charpente d'acier. Son président, **Alain Demers,** prévoit passer de 13 à 30 employés d'ici la fin de l'été.

Ebra Friction Technologie, spécialisée dans la fabrication de plaquettes de frein, pourrait également créer jusqu'à 200 emplois en septembre, affirme **Bernard Bousseau,** vice-président, Affaires générales de l'entreprise. « Et vous savez quoi : tous seront d'Huntingdon, promet-il. On a plus qu'un devoir moral envers cette communauté ».

Quant aux projets plus importants, tel celui d'**Alipro,** une entreprise de Delson spécialisée dans la fabrication de machinerie alimentaire, de même que de la française **Biotex,** spécialisée dans la fabrication de la literie, il ne sont pas prêts de se réaliser, si l'on en croit la commissaire Colette Arseneault.

Malgré le refus apparent de la SGF d'investir dans le projet d'usine de pâtes alimentaires du promoteur **Marini Impianti,** M^me^ Arsenault garde espoir. Ce projet de 350 M$ pourrait créer 300 emplois.

Un dernier projet, impliquant une entreprise de Toronto dans l'industrie du recyclage, pourrait créer 50 emplois. ■

Nouvelles entreprises aménagées dans les ex-usines de textile de Huntingdon

Entreprises	Travailleurs actuels	Nombre de ces travailleurs provenant des ex-usines
Acier Huntingdon	12	0
Anderma Medical Products	35	32
Ebra Friction Technologie	9	5
Maison Russet	7	1
Phoenix Innovation	2	0
Thermo Plus Canada	10	1
Total	**75**	**39**

SOURCE : EMPLOI-QUÉBEC, DRHC (EN DATE DU 5 AVRIL 2006)

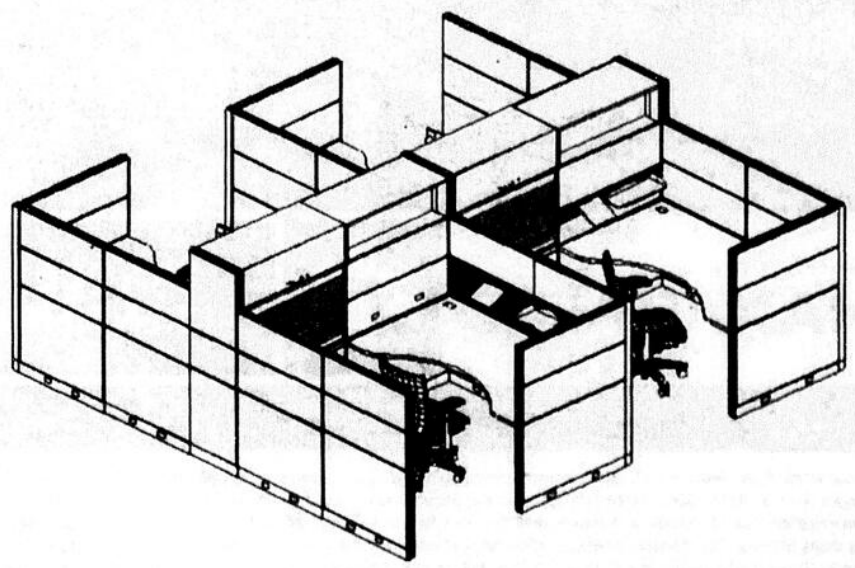
Pourquoi REACH™
par Allsteel®
Designed to work. Built to last.

Le nouveau système modulaire Reach est intelligent et unique !
Il améliore :
- la capacité de rangement de 30 %
- l'espace des aires de travail
- la fonctionnalité des postes de travail
- la productivité des travailleurs

inter.tech
Ameublements de bureau
8130 boul. Décarie, Montréal (Qc.)
www.intertechip.com • Tél. : (514) 344-2333
Courriel : intertec@total.net

CONSULTATION GRATUITE

Venez visiter notre salle de montre



Gaz à effet de serre : l'industrie réclame des objectifs clairs

Plusieurs entreprises n'attendront pas pour aller de l'avant avec leur propre plan

Suzanne Dansereau et François Normand
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Maintenant que le gouvernement Harper vient de démolir de grands pans de la stratégie de son prédécesseur par rapport au protocole de Kyoto, certains acteurs de l'industrie lui demandent d'obtenir le plus tôt possible un cadre crédible et clair pour encourager la réduction des gaz à effet de serre et créer un marché du carbone à l'échelle nord-américaine.

« Nous voulons un signal clair d'Ottawa, dit **Jean-Francois Samray,** président de l'**Association de l'industrie électrique du Québec** (AIEQ). À l'heure actuelle, ajoute-t-il, tout ce que nous avons, ce sont des conjectures et cela crée de l'incertitude. »

L'AIEQ souhaite qu'au lieu de mettre la hache dans des programmes d'efficacité énergétique, Ottawa encourage la production d'énergie renouvelable, un domaine où le Québec et la Colombie-Britannique sont des précurseurs.

L'Association, qui a rencontré des membres du cabinet de la ministre de l'**Environnement, Rona Ambrose,** se demande aussi ce qui arrivera d'un programme appelé WEPI, qui donnait un cent du kWh pour la production d'énergie éolienne.

Chez **Alcan,** on réclame l'adoption, d'ici la mi-octobre, d'un plan pour soutenir la recherche-développement et la modernisation des installations jugées polluantes.

« Il y a plusieurs façons de le faire, a dit **Daniel Gagnier,** vice-président principal, affaires générales et externes d'Alcan. Il peut y avoir des crédits d'impôt, des congés fiscaux, etc. Mais il ne faut pas mettre quatre ou cinq ans avant d'arriver avec un plan. »

L'an dernier, la multinationale avait piloté la création du *Forum de la grande entreprise pour les changements climatiques,* qui réclamait d'Ottawa qu'il prépare rapidement des mesures post-Kyoto, c'est-à-dire post-2012 pour réduire les GES.

M. Gagnier se réjouit du fait que le gouvernement Harper ait décidé d'annuler, dans le *Plan vert* du gouvernement Martin, la mesure voulant qu'Ottawa achète des crédits pour les grands pollueurs et les leur revendent à 15 $.

En revanche, M. Gagnier veut inciter la ministre Ambrose à préparer la voie à un marché du carbone qui fonctionnerait à l'échelle nord-américaine, plutôt que de se retrouver avec plusieurs marchés (canadien, nord-est américain, californien). « Ces initiatives balkanisées doivent être unifiées. »

Il souhaite aussi que des objectifs soient mis de l'avant. Seront-ils par province ou par secteur ? On n'en sait rien pour l'instant. Ce qui compte, c'est que les industriels sachent vers quoi ils doivent aller pour ensuite adopter des stratégies qui s'étaleront, non pas sur 10 ans, mais bien sur 20, 30 ou même 50 ans, fait valoir M. Gagnier.

Le plan du gouvernement Martin prévoyait la mise en place d'un fonds du climat de 1 milliard de dollars (G$), pouvant aller jusqu'à 5 G$, en vertu duquel Ottawa s'engageait à acheter des crédits d'entreprises, municipalités, organismes ou citoyens qui contribuaient à réduire les effets de serre. Cette stratégie a été mise à la poubelle par le gouvernement Harper.

Ce dernier a aussi coupé dans plusieurs programmes d'efficacité énergétique dans son dernier budget, en plus de signaler qu'il ne pourrait respecter les objectifs du Canada envers le protocole de Kyoto.

M. Gagnier, un ancien haut-fonctionnaire, a dit aux AFFAIRES, que peu importe ce que fera le gouvernement Harper, la grande industrie se mettra à l'heure de Kyoto. De toute manière, croit-il, le gouvernement devra créer un registre pour l'enregistrement des crédits de carbone et, par ailleurs, une bourse de carbone sera créée. Selon lui, cette bourse pourrait être établie à Montréal.

Shell Canada, un leader de l'industrie en matière de réduction d'émission de GES, aurait aussi préféré un environnement d'affaires plus prévisible. « Évidemment, cela nous aurait aidé d'avoir un plan en main, dit la porte-parole de la pétrolière, **Jan Rowley.** Car les attentes auraient été connues et la réglementation nous aurait indiqué sur quoi on doit travailler pour réduire nos émissions de GES. »

Cela dit, l'incertitude n'empêchera pas l'entreprise de poursuivre ses propres efforts. Par exemple, Shell Canada s'est engagée, d'ici 2010, à réduire ses émissions de CO_2 de 50 % à son projet d'exploitation de sables bitumineux en Alberta.

Même son de cloche du côté d'**Abitibi-Consolidated** : « Franchement, ça [l'incertitude entourant ce que compte faire le gouvernement Harper] ne change pas grand-chose. On va continuer à réduire nos émissions », dit le porte-parole de la papetière **Denis Leclerc.**

M. Leclerc note que, depuis 1990, l'entreprise a réduit de 48 % ses rejets de GES par tonne de papier produite dans l'ensemble de ses usines au pays. ■

MAX

RENCONTREZ VOTRE NOUVEAU PARTENAIRE D'AFFAIRES AU

WWW.MAXAFFAIRES.CA

OU COMPOSEZ LE 1 877 312.9871

PRÊTS À EN FAIRE PLUS.

SERVICES MAXAFFAIRES

BANQUE LAURENTIENNE

*Aucun achat requis. Concours tenu par la Banque Laurentienne ouvert aux résidents du Québec âgés de 18 ans et plus. Le concours prendra fin le 31 août 2006. Certaines conditions s'appliquent aux prix. Consultez le règlement du concours disponible au www.maxaffaires.ca. La Banque se réserve le droit de mettre fin à ce concours en tout temps. © 2006 Research In Motion Limited. Tous droits réservés. Les marques, images et symboles associés aux familles RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive et des marques de commerce de Research In Motion Limited utilisées sous permission. MC Marques de commerce de Rogers Sans-fil S.E.N.C ou de Rogers Communications inc. utilisées sous licence. © 2006.

Programme de certification universitaire en ventes-marketing

« Le fait d'avoir suivi les cours en équipe nous a procuré un langage uniforme en plus de mieux arrimer les ventes et le marketing. Je constate une amélioration de nos performances d'affaires et je crois que cette formation y est pour quelque chose. »

Roger Poitras, vice-président, Emco Corporation, Québec



Pour cadres et gestionnaires

Pour la deuxième année, l'Université Laval offre une formation qui couvre l'ensemble des meilleures pratiques en matière de ventes et de marketing. Il s'agit pour ainsi dire d'une cure de rajeunissement pour les cadres et les gestionnaires autant des ventes que du marketing. Sa plus-value : des bénéfices tangibles, à court ou à long terme, comme cité plus haut.

Drummondville
Laval
Montréal
Québec

www.fc.ulaval.ca/ventes-marketing

Pour Drummondville, Laval et Québec :
1 877 785-2825, poste 6604

Pour Montréal :
1 877 785-2825, poste 8326

2006-2007

UNIVERSITÉ LAVAL
Direction générale de la formation continue

RENDEZ-VOUS

Louise Roy négocie un nouveau virage



Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Voilà maintenant trois ans que **Louise Roy,** l'ancienne pdg de la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal,** n'est plus dans le feu roulant de l'action des entreprises.

Après avoir laissé une marque indélébile à la STCUM – c'est grâce à elle s'il y a des femmes chauffeurs d'autobus à Montréal – et transformé des sociétés comme **Air France** et l'**Association du transport aérien international** (IATA), elle avait accepté, en 2003, de prendre ce qu'elle appelle « une pause active » du monde des affaires en se joignant au **CIRANO** (Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations) où elle dirige un forum de réflexion sur le leadership.

Au départ, cette aventure ne devait durer qu'un an. Mais elle s'est poursuivie et M^me^ Roy dit aujourd'hui qu'elle apprécie la « liberté » que lui procure le fait d'être conseillère, mentor, plutôt qu'aux commandes. Replongera-t-elle un jour dans l'action ? Elle aura 60 ans l'an prochain et se pose la question : si une occasion se présente et « se transforme en goût de plonger », il est sûr qu'elle la considérera.

LA VIE SELON...



GILLES DELISLE

> **LE PLAISIR, C'EST** : cuisiner pour des amis.

> **UNE VALEUR FONDAMENTALE EN GESTION** : l'humour. « Ça désamorce bien des crises »

> **SA GRANDE FIERTÉ** : avoir réussi à faire la différence.

En attendant, cette femme qui a fait figure de pionnière presque partout où elle est passée est en train d'apporter au Québec une solide réflexion sur le management des organisations. Pas seulement dans le secteur privé, où elle aide les vice-présidents, ressources humaines de quelques grandes entreprises québécoises à réfléchir sur des sujets comme la gestion des compétences, la rémunération, la gouvernance et la gestion des cultures, mais aussi dans le secteur public où, dit-elle en entrevue, le besoin à cet égard est très grand. « Il y a une carence dans ce secteur. La réflexion sur le management n'y est pas aussi présente que dans le privé. »

Grâce à elle, entre autres, cela pourrait changer. Récemment, le CIRANO a obtenu le mandat du **Conseil du Trésor** d'étudier la gouvernance des grands projets publics, lesquels, peut-on constater, ont du mal à décoller ces temps-ci au Québec.

M^me^ Roy et ses collègues ont étudié plusieurs cas en Europe – en Grande-Bretagne et en Norvège, notamment – et ont constaté que les projets qui n'ont pas dérapé sont ceux « qui ont su intégrer dès le début de leur démarche les préoccupations des populations, des groupes de pression et des syndicats et ont appris à écouter leurs expertises, lesquelles peuvent être réelles », dit-elle. Louise Roy croit que « si les organisations sont incapables de gérer leurs dimensions *soft*, elles échoueront ». Par *soft*, elle entend les aspects environnementaux, humains, communautaires et sociaux d'un projet, d'une entreprise.

M^me^ Roy fait partie de ces leaders qui ont su faire le pont entre les compétences techniques et les habiletés relationnelles. « J'ai toujours été préoccupée par les personnes avant tout », dit cette sociologue de formation.

À la STCUM, elle est arrivée dans un contexte acrimonieux (un des syndicats avait été mis en tutelle tellement les relations étaient mauvaises) et a non seulement réussi à y instaurer la paix sociale, mais aussi à transformer en modèle ce bastion du machisme, en créant des programmes d'accès à l'égalité et en donnant à des femmes des postes de gestion opérationnelle. « Il faut sortir les femmes des ghettos des ressources humaines et du marketing et les mettre aux opérations; vous verrez que ça marche ! » s'exclame celle qui a remporté la semaine dernière le Grand prix du **YWCA** pour l'avancement des femmes.

Chez **Air France,** à force de parler aux employés, elle a contribué à changer la culture de l'entreprise et à la rationaliser avec humanisme. « Nous avons dû fermer plusieurs liaisons historiques, comme Paris-Quito, se souvient-elle. Mais je suis fière d'avoir aidé un groupe d'employées équatoriennes à démarrer une entreprise assurant une liaison Bogota-Quito. Ce qui me touche, ce sont des employés engagés qui prennent leur destin en main », poursuit-elle. Le mot clé ici est « engagé ».

L'engagement, c'est la marque de commerce de Louise Roy, affirme **Hubert Sacy,** qui fut directeur des communications à la STCUM.

Son prochain combat pourrait bien être la tête du **Conseil des arts de Montréal.** Cette grande dame de la gestion se passionne pour les arts. Et elle veut faire encore une fois le pont entre deux mondes, celui des affaires et celui des arts. Une tâche qui n'est pas facile, quand on sait que Montréal souffre d'un cruel manque de financement. Avec beaucoup d'engagement, Louise Roy fera peut-être la différence. ■

MERCER

Mercer est heureuse d'accueillir M^mes^ Diane Champagne et Cristelle Sary au sein de son équipe Santé et avantages sociaux du bureau de Montréal.



DIANE CHAMPAGNE

M^me^ Champagne, conseillère principale, se spécialise en santé organisationnelle pour les entreprises. Ses domaines d'expertise incluent la planification et la mise en œuvre de programmes de promotion de la santé et mieux-être, la prévention des maladies et des accidents du travail, la gestion du temps d'absence et du présentéisme et la gestion de l'invalidité. M^me^ Champagne œuvre dans le domaine de la santé et de la productivité au travail depuis plus de 25 années.

M^e^ Sary, conseillère, se spécialise dans l'utilisation de produits d'assurance vie et dérivés favorisant la maximisation fiscale, la protection d'actifs, la vente ou l'achat d'entreprises, ainsi que la planification de la relève et du transfert de patrimoine. M^e^ Sary compte dix années d'expérience.

Mercer, Consultation en ressources humaines est le chef de file mondial de confiance en matière de consultation RH et de conseils financiers, de produits et de services connexes. Comptant plus de 15 000 employés dans le monde, la Société offre ses services dans 190 villes réparties entre 41 pays et territoires. Mercer, Consultation en ressources humaines est une filiale en propriété exclusive de Marsh & McLennan Companies, Inc. dont l'action (symbole MMC) est cotée aux Bourses de New York, de Chicago, du Pacifique et de Londres.

www.mercerHR.ca

MMC Sociétés Marsh & McLennan

Augmentez l'impact de votre formation.

L'UQAM offre une variété de programmes destinés aux professionnels responsables de la formation en milieu de travail.

FORMATION CRÉDITÉE

2^e^ cycle en ingénierie de l'éducation et de la formation des adultes

- Programme court de 2^e^ cycle en éducation et formation des adultes
- Diplôme d'études supérieures spécialisées en éducation et formation des adultes

1^er^ cycle en formation des formateurs en milieu de travail

- Programme court de 1^er^ cycle en formation des formatrices et formateurs en milieu de travail
- Certificat pour formateurs en milieu de travail

Faculté des sciences de l'éducation
(514) 987-3000, 4693
www.fse.uqam.ca

FORMATION SUR MESURE

Séance de deux jours sur la formation des formateurs

MENTORAT

L'accompagnement professionnel par le mentorat

Service de formation continue
(514) 987- 3000, 4068
www.formation.uqam.ca

UQÀM
Prenez position

Plusieurs MRC préparent des projets éoliens

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Mesure de vents, entente avec des partenaires privés, création de sociétés en commandite ou de coopératives : plusieurs municipalités régionales de comté (MRC) s'activent afin de présenter, d'ici le 15 avril 2007, des projets éoliens dans le cadre du second appel d'offres de 2000 mégawatts (MW) d'**Hydro-Québec Distribution.**

La **MRC Rimouski-Neigette** et la **MRC de la Matapédia** sont sans doute les régions les plus avancées à cet égard.

La MRC Rimouski-Neigette caresse l'idée d'un projet de 100 MW dans lequel elle détiendrait une participation de 21 %, dit son préfet **Gilbert Pigeon.** « On compte installer une cinquantaine d'éoliennes d'une puissance de 2 MW chacune. »

Selon M. Pigeon, les acteurs régionaux œuvrant pour le développement économique, comme le **Centre local de développement,** et certains entrepreneurs locaux, pourraient aussi investir dans ce projet d'au moins 150 M$.

Pour sa part, la MRC de la Matapédia a créé l'an dernier la **Société intégrée de développement éolien de la Matapédia** (SIDEM), qui « veut créer près de Sayabec un parc de 9 MW qui compterait six éoliennes de 1,5 MW », précise le maire d'Amqui, **Gaëtan Ruest.** Il évalue ce projet à 16 M$. La SIDEM sera propriétaire du parc à 100 %.

Pour sa part, la **MRC des Basques,** dans le Bas-Saint-Laurent, veut installer sur son territoire des éoliennes totalisant 150 MW. Elle serait partenaire à hauteur de 49 % avec un développeur privé. « Nous avons calculé que nous tirerions 60 000 $ de revenu net par mégawatt en considérant un facteur d'utilisation de 35 à 36 % », explique le préfet **André Leblond.**

Selon ses calculs, le parc de 150 MW devrait rapporter près de 4,5 M$ par an à la MRC de près de 10 000 habitants. « C'est 75 % de tout ce qu'on ramasse en taxes foncières ! », dit M. Leblond.

Toujours dans le Bas-Saint-Laurent, la **MRC de Témiscouata** a un projet de 50 MW « dans lequel elle exploiterait à parts égales un parc avec un partenaire privé », dit le préfet **Serge Fortin,** en précisant qu'un site a déjà été choisi.

À ce jour, aucune coopérative ou société en commandite n'a été créée; la MRC veut d'abord s'assurer que le projet est viable. « C'est l'argent des contribuables, et on ne veut pas le dépenser pour rien », souligne M. Fortin.

La MRC de Témiscouata n'a pas décidé si elle sera candidate à l'appel d'offres de 2000 MW; le bloc de 500 MW que Québec accordera éventuellement aux communautés locales et autochtones l'intéresse également.

Au Saguenay–Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord

Sur la Côte-Nord, la **MRC Sept-Rivières** (Port-Cartier, Sept-Îles) travaille sur un projet d'environ 80 MW avec un entrepreneur privé, explique son préfet, **Anthony Detroio.**

Des consultants procèdent en ce moment à des mesures de vent afin d'identifier les meilleurs sites. Le potentiel est particulièrement prometteur sur le territoire de Port-Cartier. L'implication de la MRC dans le projet est assurée, bien que son niveau de participation reste à déterminer.

« C'est sûr que nous serons un partenaire », souligne M. Detroio, qui précise que les revenus engendrés par la vente d'électricité sont essentiels pour sa MRC.

Les acteurs municipaux du Saguenay–Lac-Saint-Jean veulent aussi participer aux projets éoliens. « Il y a un grand intérêt, surtout dans les territoires peu habités », dit **Bernard Généreux,** préfet de la **MRC Le Domaine-du-Roy** (Roberval et Saint-Félicien), et président de la **Fédération québécoise des municipalités.**

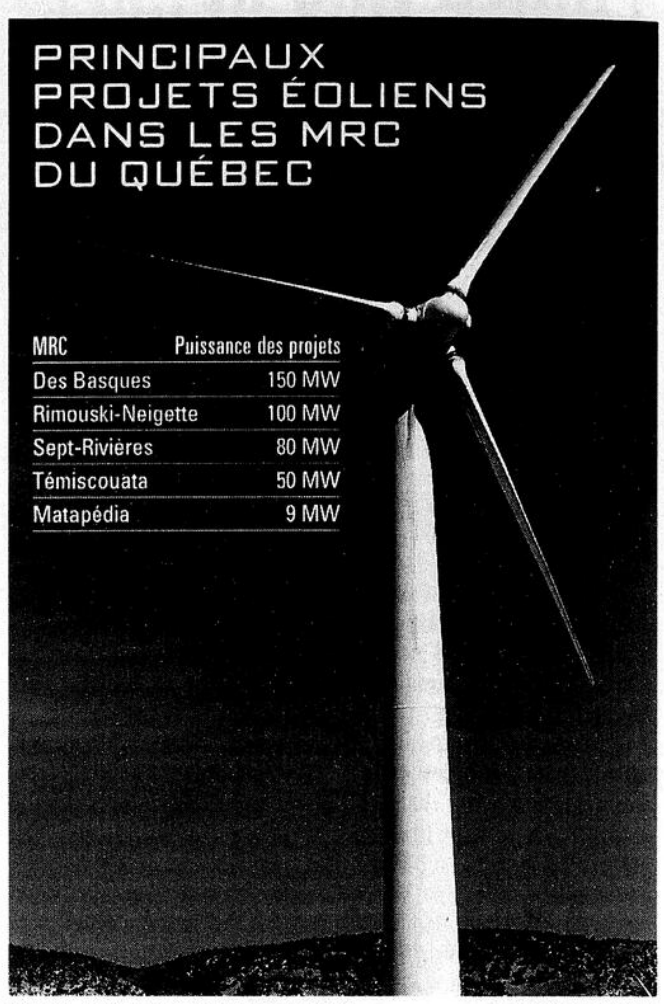
Hydroméga, un producteur privé d'électricité de Montréal, veut faire partie du projet, mais en est seulement à l'étape de l'évaluation du potentiel, selon M. Généreux.

La **MRC Lac-Saint-Jean-Est** (Alma) a pris un peu d'avance : elle a mis sur pied une coopérative, **Valéo,** pour encadrer l'implantation de futurs parcs éoliens sur son territoire. ■

Avec la collaboration d'Hugo Joncas

PRINCIPAUX PROJETS ÉOLIENS DANS LES MRC DU QUÉBEC

MRC	Puissance des projets
Des Basques	150 MW
Rimouski-Neigette	100 MW
Sept-Rivières	80 MW
Témiscouata	50 MW
Matapédia	9 MW



SOURCES : UNION DES MUNICIPALITÉS DU QUÉBEC, FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES MUNICIPALITÉS

TABLEAU : LES AFFAIRES



Hôteliers victimes du huard

Martin Jolicœur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

L'appréciation rapide du huard commence à donner de sérieux maux de tête à des hôteliers et gestionnaires d'espaces de réunion, qui craignent que de plus en plus d'organisateurs américains de congrès exigent de revoir à la baisse les conditions de leurs contrats.

L'organisation de congrès se boucle généralement plusieurs années à l'avance. En choisissant de tenir leur événement d'affaires au Québec, des planificateurs américains cherchaient à économiser en profitant du taux de change avantageux qui prévalait alors. Or, devant la remontée de la devise canadienne, plusieurs n'hésiteraient pas à demander des ajustements.

« Ils soutiennent que ce grand facteur d'attraction n'existe plus maintenant que la valeur de la devise canadienne frôle celle du dollar américain », dit **Daniel Gagnon,** directeur des communications et de la publicité de l'**Office du tourisme et des congrès de Québec.**

« Même si un contrat est un contrat, lorsqu'une association vous amène plusieurs centaines de congressistes étrangers pendant trois à quatre jours durant la saison morte, on ne peut pas se permettre de leur répondre : « *No way* ». Ils doivent négocier pour tenter de les satisfaire le plus possible », explique M. Gagnon.

Selon lui, cette situation s'est produite plusieurs fois depuis quelques mois à Québec.

Mais après avoir fait des vérifications auprès de certains membres, le directeur général de l'**Association hôtelière de la région de Québec, Brian Aubé,** dit ne pas pouvoir confirmer qu'il y a problème, tout en admettant que cette pratique ait pu avoir lieu.

L'**Association des hôtels du Grand Montréal** n'a pas eu vent que cette situation se soit encore produite. Mais son président, **Raymond Larrivée,** qui dirige le **Delta centre-ville Montréal,** craint tout de même qu'elle devienne courante si le huard continue de flirter avec le dollar américain.

De plus, il reconnaît que si certains hôteliers ont dû négocier à la baisse des contrats, ils ont tout intérêt à ne pas le dire.

Un argument de vente en moins

Didier Rabette, v-p, marché affaires, de **Tourisme Montréal,** croit que l'impact d'un dollar fort est surtout à venir.

« C'est un argument de vente en moins, et ce frein s'ajoute à celui que risque de constituer l'imposition d'un passeport ou d'une carte d'identité à la frontière », indique-t-il.

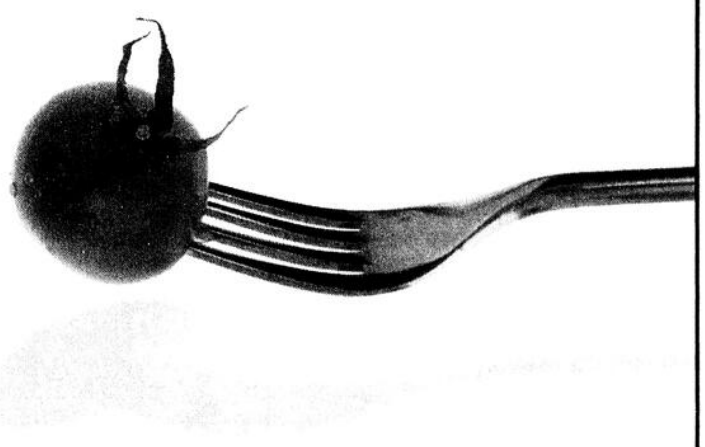
Devant la forte concurrence que se mènent les villes de congrès en Amérique du Nord, M. Rabette admet que des planificateurs de congrès essaient d'obtenir la lune, y compris des rabais, pour tenir compte du taux de change peu avantageux. « Mais c'est rare, dit-il. Il y a des limites que la plupart n'osent pas encore franchir. »

Avec la sécurité, la faible valeur de notre monnaie constituait le principal attrait de Montréal, souligne **Marc-André Varin,** de la **Société du Palais des congrès de Montréal.**

« Son appréciation rend la vente de Montréal plus difficile sur le marché américain. » ■

www.lavaltechnopole.com

IL Y A CEUX QUI
LE SAVENT...
ET CEUX QUI
L'IGNORENT!



L'industrie agroalimentaire est en plein développement à Laval. Alors faites comme ceux qui le savent... Venez installer votre entreprise agroalimentaire dans l'AGROPÔLE de Laval. Vous évoluerez avec des entreprises de transformation à valeur ajoutée de grande qualité et des producteurs agricoles.

L'agroalimentaire, c'est normal et naturel à Laval.

LAVAL TECHNOPOLE
LA TECHNOPOLE DU GRAND MONTRÉAL

Un numéro vous y conduit : (450) 978-5959
Et un site Internet vous guide : www.lavaltechnopole.com

1,5 millions$

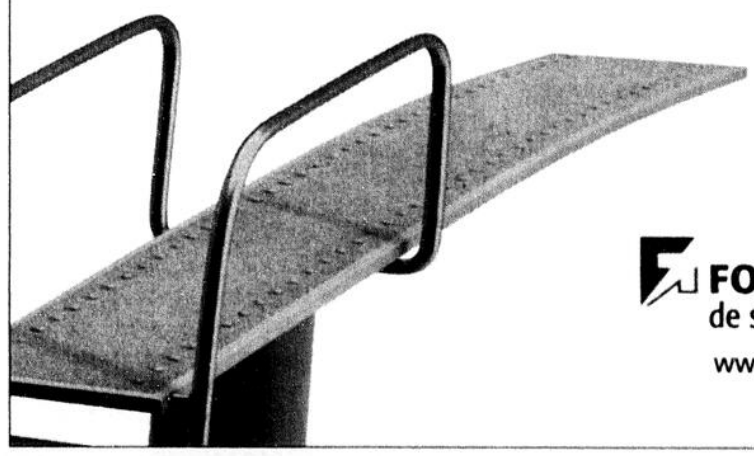
à Innodia,
c'est la posologie qui a fait le poids.

Innodia, Laval, Québec

Secteur d'activité : recherche et développement de médicaments destinés au traitement de l'obésité et du diabète.
Description du projet : poursuite du développement de deux nouveaux produits vers les phases cliniques chez l'humain.

Innodia
Innovation en diabète

Le Fonds de solidarité FTQ,
un tremplin pour la croissance des entreprises du Québec.



FONDS de solidarité FTQ
www.fondsftq.com

ÉDITORIAL

Fusion immobilière : lettre ouverte au maire Gérald Tremblay



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

Monsieur le maire,

Selon une résolution passée au comité exécutif de Montréal le 24 mai, votre administration a demandé au directeur des affaires corporatives de soumettre un plan d'intégration des activités de la **Société de développement de Montréal** (SDM) et de la **Société d'habitation et de développement de Montréal** (SHDM), deux sociétés dont les missions diffèrent, même si elles œuvrent dans l'immobilier.

La SDM développe des sites immobiliers résidentiels, commerciaux et institutionnels d'envergure et gère d'importants immeubles, alors que la SHDM gère des logements sociaux.

Puis-je vous faire remarquer que l'intégration projetée de la SDM au sein de la SHDM, une société consacrée au logement social, enverrait un mauvais message, alors même que les Montréalais cherchent par tous les moyens des projets de développement mobilisateurs. Je n'ai rien contre le logement social et il en faut, mais ce n'est pas une bonne idée d'intégrer une mission de développement économique au sein d'une mission de développement social. C'est pourtant ce qui ressort clairement du rapport préparé par **Raymond Chabot Grant Thornton** (RCGT) à la suite d'un mandat octroyé par la SHDM. N'est-ce pas curieux que ce mandat ait été donné par la société qui veut intégrer l'autre et non par la Ville ?

Vous savez bien qu'il faut d'abord développer notre économie (mission de la SDM) si on veut redistribuer la richesse (mission de la SHDM), ce qui veut dire qu'il faut favoriser des projets qui créent des revenus et de la valeur foncière taxable si l'on veut avoir de l'argent pour financer les services publics et le logement social. Intégrer la SDM à la SHDM revient à mettre la charrue avant les bœufs, pour reprendre une expression populaire.

J'ai beaucoup de respect pour l'intérêt que vous avez montré tout au long de votre carrière pour le développement économique (comme votre stratégie des grappes industrielles et le recentrage des programmes d'**Investissement Québec**), néanmoins, je m'étonne que votre administration songe à intégrer une société qui crée de la richesse dans une société qui en distribue.

Il suffit d'analyser le document préparé par RCGT à la suite du mandat que lui a confié la SHDM pour comprendre que ce rapport est orienté (biaisé ?) en faveur de l'intégration désirée. En effet, ce document n'est pas une analyse des avantages et des inconvénients d'une fusion des deux sociétés comme on l'aurait espéré, mais plutôt un argumentaire en faveur du résultat attendu. Par qui et au bénéfice de qui ? Voici des exemples d'affirmations étonnantes contenues dans cet argumentaire.

On y écrit que les deux sociétés « possèdent des objectifs similaires ». C'est inexact, même si elles œuvrent toutes deux dans l'immobilier. Par exemple, la SDM négocie et signe des baux commerciaux de 25 ou 30 pages, alors que la SHDM fait signer des baux de la **Régie du logement.**

On y affirme que la Ville de Montréal veut créer un guichet unique pour les promoteurs et la clientèle. Admettez que les deux sociétés servent deux clientèles totalement différentes. Si l'on désire un guichet unique, ne serait-il pas plus logique alors de fusionner la SHDM et l'**Office municipal d'habitation de Montréal,** puisque ces deux organismes œuvrent dans le logement social ? La SDM et la SHDM ont cohabité de 1995 à 1999 et elles ont été séparées, sans doute parce qu'elles avaient des missions et des activités différentes.

Le rapport fait état d'un surplus financier accumulé plus élevé à la SHDM qu'à la SDM. Or, cela s'explique en partie par le fait que la Ville a transféré à la SDM la gestion d'immeubles déficitaires, dont le Marché Bonsecours. De plus, la SDM a dû radier 15 M$ de la valeur comptable des immeubles acquis de la SHDM.

Le rapport mentionne des économies d'échelle, mais on pourrait argumenter longtemps sur leur réalisme. En revanche, il est clair que les deux sociétés pourraient mettre en commun certaines activités de soutien (comptabilité, informatique, etc.). Le rapport suggère un « recentrage des activités autour de deux pôles ». N'est-ce pas déjà le cas ?

En cas d'impossibilité de fusion pour des raisons juridiques, on propose de liquider la SDM, de dénoncer ses ententes avec la Ville et d'en signer de nouvelles entre la Ville et la SHDM.

Bref, ce rapport a clairement été écrit pour justifier l'intégration de la SDM à la SHDM. Cela paraît suspect, car l'objectif mentionné, les économies d'échelle, ne semble pas être l'objectif véritable de la Ville.

Dans l'espoir que ce projet sera revu, je vous prie d'accepter mes salutations distinguées. ■

POINT DE VUE

Appuyer Kyoto à tout prix ?



Jean-Luc Landry
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Économiste, gestionnaire
et président de Landry Morin Inc.

L'opinion publique québécoise me fait parfois penser au village gaulois d'Astérix. Ces Gaulois qui prennent très rapidement des décisions communautaires, restent solidement ancrés dans leurs convictions et sont même prêts à affronter l'armée romaine pour préserver leur liberté de choix.

Comme dans le village gaulois, l'opinion publique québécoise est très indépendante de celle de ses voisins et maintient fermement ses positions contre vents et marées. Malheureusement, les Québécois n'ont pas de potion magique, et parfois le coût des programmes qu'ils veulent défendre dépasse de loin leurs capacités.

Cette attitude peut être très dangereuse à long terme, parce qu'elle peut aboutir à une mauvaise allocation des ressources. Mais elle est surtout dangereuse parce qu'elle permet à certains politiciens de manipuler l'opinion publique. Il est normal qu'un petit peuple se sente facilement solidaire mais il ne faut pas que cela empêche toute discussion.

Le Québec n'a pourtant pas les moyens d'investir au hasard. Nous sommes l'une des communautés les plus pauvres d'Amérique du Nord. **Alain Dubuc,** dans son livre *Éloge de la richesse,* classe le Québec au 54e rang sur 58 régions du Canada et des États-Unis en termes de revenu par habitant, devant le Manitoba, la Virginie de l'Ouest, le Mississipi et les provinces maritimes.

L'exemple le plus frappant de ce que l'on pourrait appeler le « syndrome du village gaulois » est la levée de boucliers contre le gouvernement conservateur à Ottawa parce qu'il songe à abandonner le protocole de Kyoto. Quatre-vingt-quinze pour cent des Québécois ne savent pas ce que contient le protocole de Kyoto, quels sont les résultats attendus et, surtout, ils ne savent pas combien il va leur coûter. Pourtant ils l'appuient quand même.

Dans *Le Défi du Monde* paru chez **Fayard** en 2006, le scientifique **Claude Allègre** évalue qu'il en coûtera plus de 300 milliards de dollars américains et 500 000 chômeurs pour éviter une hausse du niveau de l'océan de 2,5 centimètres en un siècle et une hausse de température d'un demi-degré Celsius en 50 ans. Il qualifie ces résultats de « médiocres ».

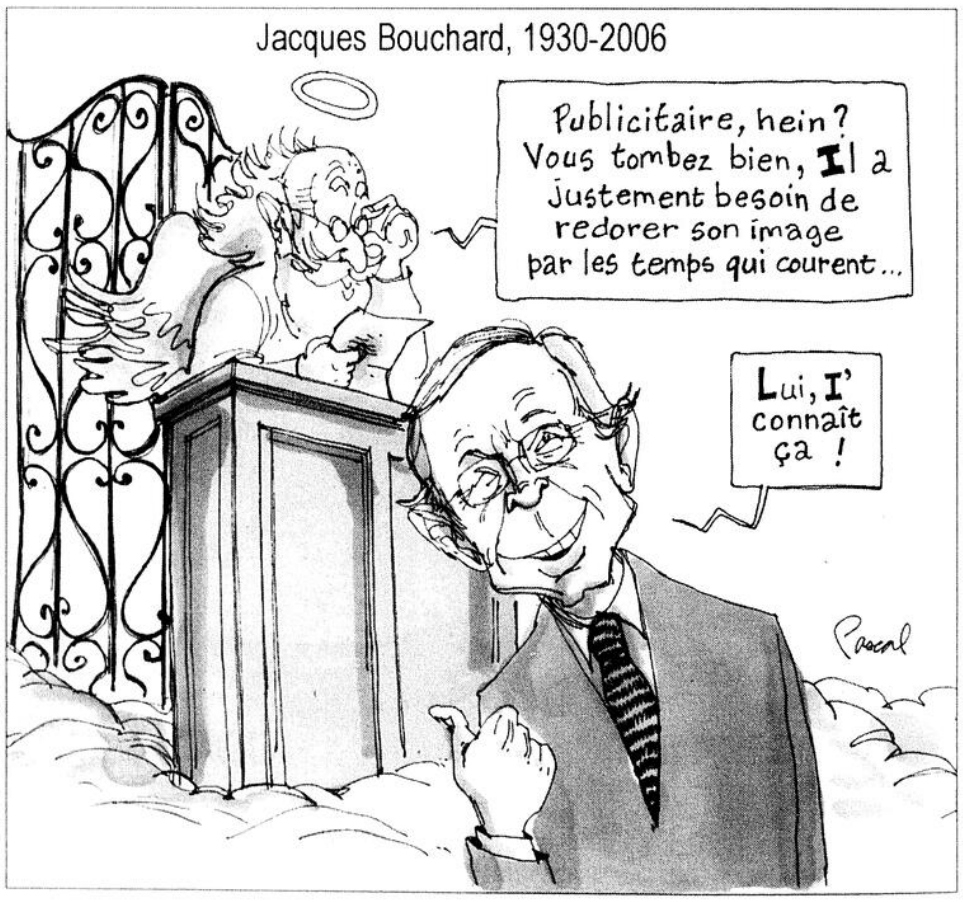
Il faut dire que la vente a été bien faite. Lorsqu'il était premier ministre, **Jean Chrétien** a signé l'accord et n'a rien fait par la suite. Depuis la signature de l'accord, nous avons continué à fonctionner comme avant : les émanations de gaz à effet de serre ont continué d'augmenter chaque année au Canada.

Il s'agit de la combinaison optimale pour un politicien : signer un accord qui donne bonne conscience à la population et ne rien faire ensuite, de façon à ce que le programme coûte le moins cher possible.

Nous en sommes au point où tous les experts disent qu'il sera impossible d'atteindre les objectifs de l'accord de Kyoto. Mais il ne faut pas le dire. Un gouvernement ne peut pas non plus dire qu'il n'est pas certain de renouveler l'accord en 2012 parce que l'approche est peut-être beaucoup trop coûteuse pour le Canada.

On a beaucoup critiqué certains membres du Parti québécois lorsqu'ils ont attaqué **Michel Tremblay** et **Robert Lepage** parce qu'ils se questionnaient sur le projet d'indépendance du Québec. L'opinion publique québécoise est en train de traiter le gouvernement de **Stephen Harper** de la même façon. ■

Jacques Bouchard, 1930-2006



ON AIME

Le gouvernement Harper présentera un projet de loi pour instituer des élections à date fixe, ce qui éliminera la possibilité de manipulation de la date par le chef du parti au pouvoir pour des raisons partisanes. Le PQ et le NPD se sont dits d'accord, mais le Parti libéral n'a rien trouvé de mieux à dire que ce système ressemblait au système électoral à la présidence des États-Unis, lui qui n'a jamais osé proposé une telle amélioration du système démocratique.

ON N'AIME PAS

Le président de la Bourse de Toronto, Richard Nesbitt, a profité d'une visite à Montréal pour inviter la Bourse de Montréal à la fusion. Lors de l'achat des transactions sur les actions de la Bourse montréalaise, la Bourse de Toronto avait garanti à celle de Montréal l'exclusivité des transactions dans les marchés des produits dérivés jusqu'en 2009. Tout indique que le géant torontois est pressé d'avaler ce qui reste de la bourse de Montréal.

POINT DE VUE

Les groupes d'intérêt mettent les contribuables sous pression



Stéphanie Kennan
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Présidente, Bang Marketing

Dans notre Québec beige pâle qui adore se bercer au son rassurant de la rectitude politique, une campagne de publicité peut faire couler beaucoup d'encre. C'était d'ailleurs, à n'en pas douter, l'objectif poursuivi par la **Fédération des médecins spécialistes** qui, la semaine dernière, lançait une offensive publicitaire massive mettant en parallèle notre crainte de la maladie et notre peur du système de soins.

Il n'en fallait pas plus pour que le ministre de la **Santé, Philippe Couillard,** se drape dans une moralité dont il peut malaisément se réclamer compte tenu de la situation actuelle dans son réseau. Reste que l'utilisation du chantage émotif est disgracieux de la part de médecins spécialistes parfaitement au fait de la situation des finances publiques du gouvernement et du drame réel vécu par les patients, listes d'attente et chirurgies reportées.

L'opportunisme primaire qui motive l'initiative publicitaire des médecins discrédite donc bien davantage la Fédération que les propos tenus dans sa publicité. On ne dépense pas 1,4 M$ en placement média pour dénoncer le système… à moins d'être en négociations.

Cette somme colossale revêt d'ailleurs un caractère choquant lorsqu'elle est dévoilée dans un tel contexte. Puisque le budget de la Fédération provient entre autres de cotisations annuelles déductibles d'impôt, ce sont les contribuables qui financent en bonne partie ce type de moyens de pression. Au bout du compte, les concessions arrachées au gouvernement l'auront été en partie à l'aide de nos taxes, que l'on finira par augmenter pour financer ces dépenses.

Récemment, le président du **Conseil du patronat, Michel Kelly-Gagnon,** se faisait lapider sur la place publique pour avoir osé avancer que certains groupes communautaires n'étaient en fait que des militants professionnels subventionnés par l'État pour nuire au développement et à la création de la richesse au Québec. Cette prise de position courageuse nous invite à nous interroger de manière générale sur le financement public des groupes d'intérêts à l'heure où des choix budgétaires de plus en plus difficiles attendent le Québec.

Par exemple, les déductions d'impôt accordées en échange des cotisations syndicales sont-elles encore souhaitables à l'heure où les centrales jouent le rôle d'opposition officielle du gouvernement ? Doit-on accepter que, dans le cadre de moyens de pression, des policiers privent l'État de revenu en cessant de donner des contraventions ou que des cols bleus vandalisent des équipements alors que l'ensemble de la société devra en payer les réparations ou le remplacement ?

Est-ce normal que certains groupes communautaires utilisent des fonds publics pour se mettre en travers du chemin de tout projet de développement structurant ? Doit-on permettre aux associations professionnelles et aux regroupements de tout acabit d'exercer leur pouvoir à l'aide de contributions déductibles d'impôt, donc à même le trésor public ?

Au Québec, la somme des intérêts particuliers des groupes de pression est aujourd'hui en parfaite opposition avec les besoins de la majorité silencieuse, dont le seul porte-voix réside dans un droit de vote tous les quatre ans.

La légitimité des groupes n'est pas ici mise en cause. L'espace public est un endroit ouvert où l'on peut exercer son droit de parole librement. Il faut cependant se rappeler qu'il est facile de se faire entendre avec d'imposants budgets médias, des représentants payés à coup de subventions ou lorsque nos coups d'éclat sont remboursés à même les fonds publics. ■

Les règles d'octroi de contrats par le gouvernement sont modernes, transparentes et équitables

La présidente du Conseil du Trésor réagit à l'article paru le 27 mai dans le journal LES AFFAIRES

La modernisation de l'État obéit à un plan global et rigoureux. Il se déploie selon une cinquantaine d'axes d'intervention. Depuis la mise à jour ou l'abolition d'organismes publics, en passant par la réduction des effectifs de la fonction publique et la révision de la gouvernance des sociétés d'État, nous renouvelons l'ensemble des manières de faire du gouvernement. L'objectif est toujours le même : un État qui se donne des méthodes d'aujourd'hui pour répondre aux besoins des Québécois d'aujourd'hui.

Un des aspects de cette démarche touche la modernisation des relations entre l'État et le secteur privé. À cet effet, j'ai présenté à l'Assemblée nationale le projet de Loi sur les contrats des organismes publics (Projet de loi 17). Dans son édition du 27 mai, le journal LES AFFAIRES affirmait que ce projet de loi facilitait la dérogation aux règles d'octroi de contrat. C'est une affirmation qui mérite d'être nuancée de manière importante.

Ce projet de loi vient améliorer la transparence et la rigueur des processus. Il vient aussi corriger des incongruités dénoncées tant par les entreprises que par les organismes de l'État. Est-il normal, par exemple, que les règles d'appel d'offres pour les entreprises changent selon les réseaux lorsque l'expertise recherchée est la même ? Ou encore, est-il normal que la plus petite commission scolaire puisse conclure un contrat de gré à gré jusqu'à 100 000 $, sans aucune approbation ministérielle, alors que le gouvernement lui-même s'impose encore le plafond de 25 000 $ établi il y a plus de 30 ans ?

Le projet de loi vient uniformiser les normes d'octroi de contrat. Pour les entreprises, les règles seront plus claires. Pour le gouvernement, c'est le bénéfice d'un coût optimal par une saine mise en concurrence. Pour les citoyens, c'est une transparence accrue.

Toutefois, le gouvernement du Québec, comme tous les gouvernements du continent, se réserve le droit de déroger exceptionnellement aux règles lorsque l'intérêt public le commande. Nous ne sommes pas plus fous que les Américains. Chez nos voisins, le *Buy America Act* garantit des retombées locales de 50 % dans l'octroi de certains contrats gouvernementaux. Dans le cas singulier du renouvellement des voitures du métro de Montréal, seule **Bombardier** pouvait nous offrir une garantie similaire. Nous avons agi en toute transparence et annoncé publiquement notre décision sitôt qu'elle fut prise.

En fait, en termes de dérogation aux règles, le projet de loi 17 maintient l'encadrement existant.

Par ailleurs, ce projet de loi vient instaurer des normes et conditions encadrant l'adjudication des contrats de partenariat public-privé. Il prévoit que ces contrats doivent, comme tout autre contrat, être conclus dans le respect des principes de saine gestion et précise les exigences à prévoir aux documents d'appel d'offres.

Ce projet de loi vient également obliger les organismes publics à publier tout renseignement relatif à la conclusion des contrats, ce qui permet à n'importe quel fournisseur ou citoyen de prendre connaissance de tout contrat émis par un organisme public. C'est d'une transparence complète.

Le projet de loi 17 établit des règles d'octroi de contrat modernes, transparentes et rigoureuses, conformes aux règles en vigueur chez nos concurrents et qui contribueront à l'établissement de relations réciproquement fructueuses entre le gouvernement et les entreprises privées partout au Québec. ■

– **Monique Jérôme-Forget**
Présidente du Conseil du trésor

CITATION DE LA SEMAINE

« En se basant sur l'approche actuelle (intensification de l'information et des subventions), on peut prédire que les émissions de gaz à effet de serre (GES) vont augmenter de 50 % en 35 ans (au Canada). Maintenir cette politique signifierait que l'on dépenserait 80 milliards de dollars pendant ces 35 ans, mais sans réduire les émissions de GES. Plusieurs Canadiens croient que nous avons pris des moyens d'action sur les changements climatiques, alors qu'en réalité, on fait très peu. Sans un changement de direction marqué, nous allons continuer de brûler notre argent pour réchauffer la planète. »

– Institut C.D. Howe, *Burning Our Money to Warm the Planet*, 29 mai 2006

Jacques Bouchard

Le père de la pub québécoise n'est plus

Jacques Bouchard, fondateur en 1963 de l'agence de publicité BCP, la première agence de création française au Québec, est décédé lundi matin des suites d'un long combat contre le cancer. Il était âgé de 75 ans. Notre journaliste Suzanne Dansereau l'avait rencontré il y a un peu plus d'un an; nous publions ici des extraits du texte que nous avions publié à cette occasion.



GILLES DELISLE

◆◆◆

Considéré comme le père de la publicité francophone au Canada, Jacques Bouchard, aujourd'hui âgé de 75 ans, poursuit le même combat : promouvoir la conception au Québec de publicités destinées aux Québécois.

« Vous ne vous battez pas assez », dit aux gens qui lui ont succédé dans l'industrie publicitaire cet ancien président de BCP et auteur du livre *Les 36 cordes sensibles des Québécois*, M. Bouchard s'inquiète de la traduction croissante dans les campagnes publicitaires diffusées au Québec.

C'est contre la traduction que Jacques Bouchard s'était battu dans les années 1960 et 1970 au Québec. Et il avait réussi. C'est ainsi que l'industrie québécoise avait pris son envol.

Aujourd'hui, dit-il, nos dirigeants publicitaires baissent les bras, prenant pour excuse la mondialisation. Cette tendance nuira également aux médias car, de plus en plus, les budgets de publicité sont décidés à Toronto, souligne M. Bouchard.

La créativité s'apprend, dit M. Bouchard. Il faut y travailler, et il ajoute que les meilleurs dirigeants sont de grands créatifs. « Ils ne l'avoueront pas à leur conseil d'administration, mais souvent, les idées géniales leur viennent durant la nuit », dit celui qui a fréquenté **Pierre Elliott Trudeau, Pierre Péladeau, Lee Iacocca et Jean Drapeau.**

En prenant le thé, Jacques Bouchard raconte qu'au Japon, les vieux sages ne tombent jamais dans l'ombre. « Ils font partie d'un cénacle. Le gouvernement leur paie une pension spéciale pour qu'ils prodiguent leurs conseils à leurs successeurs. »

Jacques Bouchard ne reçoit pas de pension spéciale, mais ce n'est pas une raison de ne pas l'écouter. ■



La Banque du Canada en mode neutre

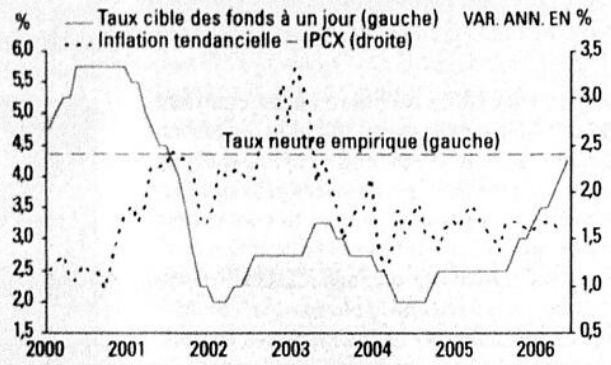


François Dupuis

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Chef économiste adjoint et stratège financier, Études économiques, Mouvement des caisses Desjardins

Canada : taux cible des fonds à un jour et évolution de l'inflation (IPCX)



SOURCES : STATISTIQUE CANADA, DATASTREAM ET DESJARDINS, ÉTUDES ÉCONOMIQUES

L'ENJEU **Le mouvement haussier des taux d'intérêt directeurs, débuté en 2004, semble bel et bien terminé.**

La **Banque du Canada** a, le 24 mai, augmenté de nouveau de 25 points de base ses taux d'intérêt directeurs. Cela porte à 4,25 % le taux des fonds à un jour et à 4,50 % le taux d'escompte de la Banque. La politique monétaire est maintenant tout près du point neutre, c'est-à-dire du niveau des taux d'intérêt directeurs où la politique n'est ni accommodante ni restrictive pour l'économie.

En réaction à cette augmentation, le taux préférentiel des institutions financières s'établit maintenant à 6,00 %, comparativement à 3,75 % à l'été 2004. En conformité avec leur dernier *Rapport semi-annuel sur la gestion de la politique monétaire*, les autorités monétaires appuient leur décision sur la vitalité de la demande intérieure canadienne et sur la croissance de l'économie mondiale. De plus, la Banque du Canada juge que la progression de l'indice des prix à la consommation (IPC) ainsi que celle de l'indice de référence (IPCX), qui exclut certains éléments volatils du panier de consommation, concordent avec ses prévisions, et ce, en dépit de la légère réduction de cette dernière mesure observée au mois d'avril.

En revanche, les dirigeants de la Banque du Canada signalent que le taux des fonds à un jour est maintenant à un niveau qui devrait maintenir l'économie canadienne près de son équilibre de moyen terme, c'est-à-dire favoriser une croissance économique qui demeurera, en moyenne, près de son plein potentiel de production (environ 3 %) et une inflation qui devrait avoisiner la cible de 2 %. La Banque du Canada semble donc indiquer que la hausse décrétée aujourd'hui sera vraisemblablement suivie d'une pause de plusieurs mois, un statu quo qui durera probablement jusqu'au début de 2007.

Plusieurs risques présents

Cette pause est aussi nécessaire compte tenu des nombreux risques qui planent actuellement sur les perspectives de croissance de l'économie canadienne. Il ne faut donc pas s'étonner que la Banque du Canada mette l'accent sur certains risques qui se sont intensifiés dernièrement. On pense, en particulier, à la possibilité d'un essoufflement du marché immobilier résidentiel américain et de ses répercussions sur la croissance économique américaine et, par ricochet, sur la nôtre. Il y a aussi la forte remontée des prix du pétrole brut, dont l'incidence sur l'inflation semble toujours contenue, mais qui pourrait éventuellement freiner la croissance de l'économie mondiale.

En outre, le dollar canadien a continué à s'apprécier vivement; il a même atteint un sommet de 0,91 $ US au cours des dernières semaines. Cela continuera inévitablement à nuire au secteur manufacturier et au commerce extérieur. D'ailleurs, les plus récents résultats du commerce international de marchandises signalent une détérioration importante du solde commercial de biens et services au cours des premiers mois de l'année. En fait, non seulement le solde au chapitre des biens et services devrait devenir largement déficitaire, mais le commerce extérieur pourrait retrancher entre 2 et 3 % de sa valeur à la croissance du PIB réel au premier trimestre de 2006. Même si la demande intérieure s'avère vigoureuse, il y a un risque important que la progression du PIB réel soit inférieure à celle prévue dans le récent scénario de base de la Banque du Canada.

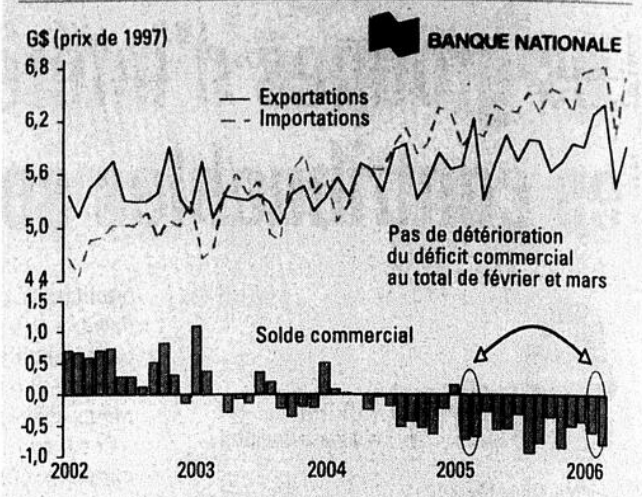
Ce pronostic repose toujours sur d'importantes disparités régionales avec, d'un côté, l'Alberta et ses voisines qui profitent du niveau élevé des prix de l'énergie, en particulier du pétrole brut et, de l'autre côté, les provinces du centre et de l'Est, comme le Québec et l'Ontario, où les difficultés du secteur manufacturier se font particulièrement sentir. Il y avait donc un risque que le resserrement monétaire dicté depuis quelques trimestres par la croissance soutenue observée dans l'Ouest n'entrave de façon significative la progression de l'économie des autres provinces, en particulier dans le centre-est du pays.

Adoucissement à la Fed

Par ailleurs, le ton des dirigeants de la Réserve fédérale américaine (Fed), au cours du mois de mai, s'est indéniablement adouci récemment et la poursuite du resserrement monétaire aux États-Unis dépend maintenant presque uniquement de la performance des indicateurs économiques, ce qui entraîne encore quelques incertitudes pour le monde financier. Toutefois, tout porte à croire que la Fed mettra fin à la remontée de ses taux d'intérêt directeurs prochainement. Or, compte tenu de la vitalité de la devise canadienne, la Banque du Canada ne pouvait pas se permettre de continuer seule son resserrement monétaire à défaut de favoriser davantage le huard, ce qui pourrait accentuer son appréciation.

Le ralentissement prévu de la croissance économique aux États-Unis (et, par ricochet, au Canada) devrait cependant se traduire par une légère réduction des taux d'intérêt à compter de la deuxième moitié de 2006 et, surtout, en 2007. Ainsi, les taux directeurs de même que les taux de court terme pourraient rebaisser d'environ 50 points de base l'année prochaine, tandis que les taux obligataires de moyen et de long terme pourraient perdre entre 20 et 40 points de base dans les prochains mois en réaction au ralentissement de l'économie de nos voisins du sud et en prévision du repositionnement à la baisse des taux d'intérêt de la Fed. ■

SOUS LE MICROSCOPE



Québec : solde commercial sur les biens

De 2003 à 2005, soit depuis que le dollar canadien a entrepris son appréciation, le Québec est, avec l'Alberta, la province où la réduction du solde commercial en termes réels a le plus retranché à la croissance économique. Si l'Alberta n'a pas à se plaindre de ce phénomène, ce dernier explique que la croissance économique du Québec ait été inférieure à 2,5 % pour chacune des trois dernières années, malgré une demande intérieure vigoureuse. Une mince consolation : au total de février et mars derniers, le solde commercial ne s'est pas détérioré davantage si on se réfère aux deux mêmes mois en 2005. ■

SOURCE: INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (ISQ)

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

		Croissance mensuelle en %		Var. sur
	Mois de réf.	Dernier mois	Mois préc.	12 mois en %
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	avril	0,5	0,6	6,6
Commandes de biens durables	mars	4,2	0,4	11,6
Commandes en carnet	mars	2,9	1,1	21,1
Mises en chantier	avril	1,849	1,996	2,079
Production industrielle	avril	0,8	0,6	4,7
Balance commerciale (M$)	mars	- 62	- 66	- 54
Prix à la consommation	avril	0,6	0,4	3,5
Prix à la production	avril	0,9	0,5	4,0
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	avril	4,7	4,7	5,1
Revenu personnel	avril	0,5	0,5	5,4
Indicateur avancé US	avril	- 0,1	0,4	2,5
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	avril	0,5	0,6	5,3
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	mars	1,5	- 0,4	5,9
Ventes de voitures (000)	mars	4,6	- 3,4	4,6
2. Livraisons manufacturières	mars	1,6	- 2,3	3,0
Nouvelles commandes	mars	1,4	- 2,3	1,6
dont : biens durables	mars	0,8	- 1,5	0,9
3. Stocks manufacturiers (M$)	mars	0,4	0,2	3,2
Ratio stocks/expéditions	mars	1,29	1,31	1,29
4. Mises en chantier (000)	avril	218,1	251,7	237,2
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	fév.	0,2	0,2	3,3
dont : production manufacturière	fév.	- 0,4	0,1	0,9
Construction	fév.	0,6	0,6	6,9
Services	fév.	0,3	0,5	3,7
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	mars	1,1	- 4,4	6,0
Importations de marchandises	mars	3,6	- 4,6	5,2
Balance commerciale (M$)	mars	5 143,1	5 857,4	4 606,4
INFLATION				
Prix à la consommation	avril	0,5	0,5	2,4
Prix industriels	mars	0,8	- 0,5	1,1
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		**Mois de référence**	**Mois précédent**	**Il y a un an**
Canada	avril	6,4	6,3	6,8
Québec	avril	8,3	8,5	8,0
Rémunération hebdomadaire†	fév.	1,1	0,2	2,2
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trim.**	**Trimestre précédent**	**2005**
PIB Canada†	T4-05	2,5	3,5	2,9
Investissements des entreprises‡	T4-05	12,9	13,8	9,1
Revenu personnel disponible‡	T4-05	4,9	4,4	2,5
Profits des entreprises‡	T4-05	16,4	20,0	10,7
% d'utilisation des capacités industr.†	T4-05	86,3	86,1	86,1
PIB États-Unis‡	T1-06	4,8	1,7	3,5

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

SOURCE : STATISTIQUE CANADA



ENTREPRENDRE

950 personnes s'affairent à moderniser les CF-18

L-3 Communications MAS, de Mirabel, décroche plusieurs contrats d'importance



Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

N'entre pas qui veut chez **L-3 Communications MAS** à Mirabel. Sécurité oblige, le visiteur doit montrer patte blanche (date et lieu de naissance, preuve de citoyenneté) avant d'entrer dans les bâtiments du maître d'œuvre du programme d'entretien de la flotte canadienne des chasseurs CF-18.

« Notre travail va permettre d'allonger leur durée de vie jusqu'en 2017 », dit **Sylvain Bédard,** président de cette filiale de la société new-yorkaise **L-3 Communications.**

Les premiers appareils, achetés 55 M$ US pièce, ont été livrés aux Forces canadiennes en 1982. Des 138 CF-18 achetés entre 1982 et 1988 par le ministère de la **Défense nationale du Canada,** il en reste 120, dont 80 font l'objet d'un important programme d'entretien et de modernisation.

« Les avions qui entrent ici ne sortent pas trois jours plus tard. Nous ne sommes pas là pour faire les changements d'huile, mais plutôt pour modifier et réparer les composants structurels », précise M. Bédard.

Il faut en fait des milliers d'heures pour exécuter ce travail de grande précision; le seul retrait du réservoir est une opération qui totalise 200 heures. Le programme d'entretien est réalisé en trois phases distinctes, amorcées en 1999 et devant s'échelonner jusqu'en 2015. Chacun des avions de chasse, qui peut atteindre une vitesse de plus de 2 000 kilomètres à l'heure, est démonté et inspecté afin de pouvoir évaluer et réparer les dommages.

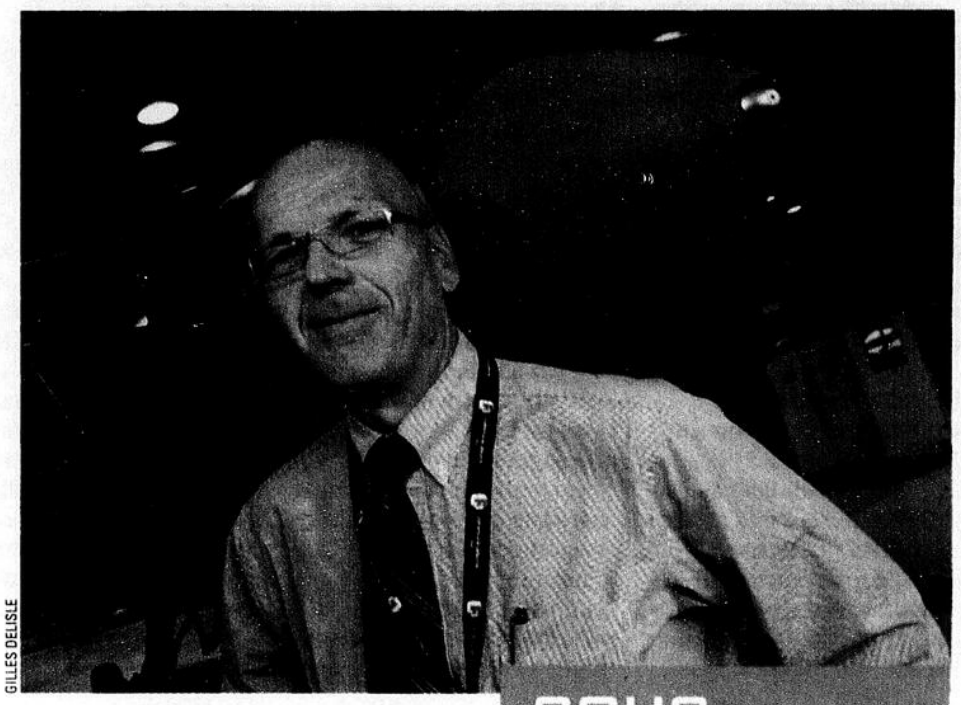
« Nous avons aussi accès à l'historique et aux données de vol enregistrées pour chacun des appareils », souligne M. Bédard.

Parallèlement à ces travaux de réparation, L-3 MAS a également obtenu de la société **Bœing** le contrat de mise à jour de l'avionique des CF-18 canadiens, pour une valeur de 63 M$ CA.

Amorcé en 2001, ce projet de modernisation des systèmes de communication et de navigation vise notamment à doter les chasseurs de nouveaux écrans dans le poste de pilotage et d'un nouveau système radar. « Nous procédons au rajeunissement des équipement électroniques qui, après 20 ans, sont devenus obsolètes », explique M. Bédard, en précisant que l'équipementier aéronautique **CAE** participe à ce contrat.

L-3 MAS a aussi décroché le contrat des Forces navales des États-Unis pour réparer ou remplacer les sections d'ailes extérieures de leur flotte de F-18.

En mars, L-3 MAS se voyait attribuer un contrat de 20 M$ CA pour des travaux de remplacement du tronçon central des quelque 60 F-18 de la **Royal Australian Air Force.**



GILLES DELISLE

« Notre travail va permettre d'allonger la durée de vie des CF-18 jusqu'en 2017 », explique Sylvain Bédard, président de L-3 MAS.

Un contrat de 820 M$ sur 20 ans

L-3 MAS s'est bien sûr assurée que sa propre durée de vie était plus longue que celle des CF-18. En qualité de membre de l'équipe de **Sikorsky,** qui a obtenu le contrat de remplacement de la flotte d'hélicoptères *Sea King* des Forces canadiennes, L-3 MAS devra assumer le soutien en service pour les 28 nouveaux appareils H-92.

En clair, l'entreprise de Mirabel veillera à maintenir la « disponibilité opérationnelle » du H-92 pendant toute sa durée de vie utile dans les Forces canadiennes. Un contrat de 820 M$ échelonné sur une période de 20 ans.

Par ailleurs, L-3 MAS compte aussi parmi ses clients des entreprises commerciales comme **Bombardier Aéronautique.** « Nous réparons des composants structurels pour les avions d'affaires de Bombardier », dit M. Bédard, précisant que l'entreprise lorgne notamment vers la Finlande et la Suisse pour étendre son champ d'activité et d'expertise.

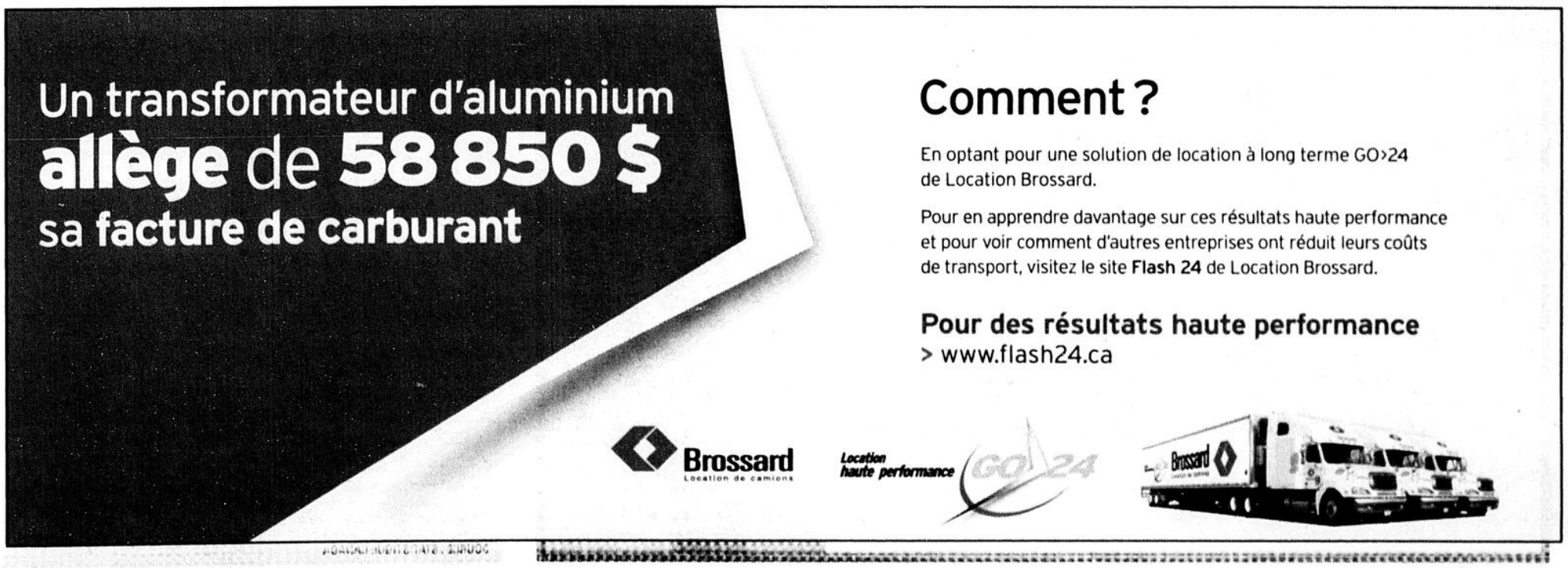
L-3 MAS est l'ancienne division des Services à la défense de Bombardier Aéronautique, acquise en 2003 par la société américaine L-3 Communications, qui avait aussi mis la main auparavant sur **Spar Aérospatiale.**

L-3 MAS refuse de dévoiler ses revenus. Lors de son acquisition, en 2003, sa société-mère, L-3 Communications, indiquait toutefois que cette nouvelle unité d'affaires ajouterait 80 M$ US à ses ventes annuelles.

L'entreprise de Mirabel compte environ 950 employés, dont 160 ingénieurs. « Nous avons embauché 200 personnes depuis un an et il y a encore quelque 75 postes à combler », souligne M. Bédard, coprésident d'honneur du *Salon des carrières en aérospatiale* qui s'est tenu à l'aéroport de Montréal-Mirabel les 26 et 27 mai. ■

SOUS LA LOUPE

NOM > L-3 Communications MAS
ACTIVITÉ > Gestion de flotte d'aéronefs
SIÈGE SOCIAL > Mirabel
EMPLOYÉS > 950
CHIFFRE D'AFFAIRES > 80 M$ US
MARCHÉS > Canada, États-Unis, Australie
ACTIONNAIRE > L-3 Communications (société new-yorkaise)
ANNÉE DE FONDATION > 2003
SITE INTERNET > *www.l-3com.com/mas*



TECHNOLOGIES

Linux fait lentement son chemin vers le cœur des entreprises



Yan Barcelo
dossiers@transcontinental.ca

Linux a pris de plus en plus de place dans les installations informatiques des entreprises, mais, jusqu'à maintenant, ces dernières ont hésité à utiliser une telle plateforme pour accomplir des tâches cruciales. Cette tendance est toutefois en train de changer.

À l'instar de plusieurs experts, **George Weiss,** vice-président et analyste de **Gartner Group,** estime que « Linux est vraiment au seuil d'être accepté pour les applications critiques d'entreprise ».

Unix domine dans les applications complexes

Au Canada, Linux accaparait 21 % des expéditions de serveurs en 2005, selon les données d'**IDC Canada** pour 2005. *Windows,* de **Microsoft,** se taillait la part du lion avec 63 % des expéditions, et Unix, seulement 10 % d'entre elles.

En revanche, ce portrait change sensiblement quand on considère les revenus générés par ces expéditions plutôt que le nombre d'unités livrées. Unix prend alors la tête, s'emparant de 35 % des revenus, devant Windows, qui en récolte 34 %, et Linux qui se contente de 10 %.

Pour 2010, IDC prévoit que Windows gagnera six points de pourcentage pour prendre la tête du marché avec une part de 40 %. Unix chutera à 31%, tandis que Linux connaîtra une hausse un peu moindre que celle de Windows, passant à 15 %.

À quoi tient ce décalage si marqué entre volumes expédiés et revenus ?

Au fait que Unix domine encore au chapitre des applications de haut de gamme les plus payantes, alors que Linux se cantonne aux applications moins importantes. Ainsi, Unix l'emporte encore dans les implantations de systèmes de gestion d'entreprise (ERP), de gestion de la relation-client (CRM) et les grands systèmes financiers.

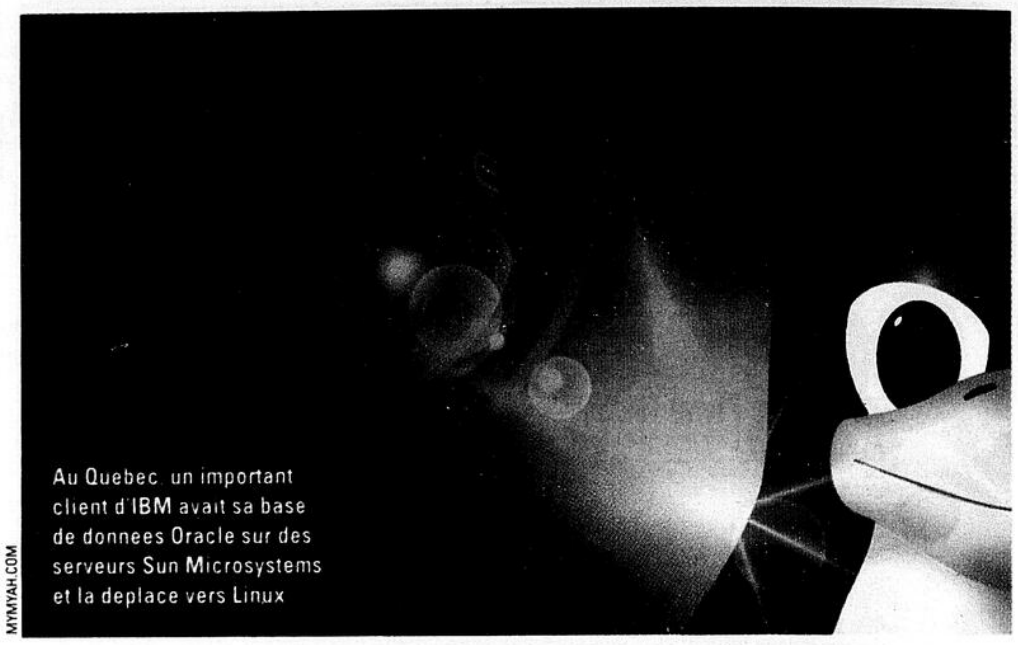
Bien qu'il se taille une place de plus en plus respectable concernant les serveurs Internet, Linux doit se contenter d'applications comme les serveurs de fichiers.

Les géants endossent Linux

Mais le vent est en train de tourner.

Jim Elliot, responsable de solutions d'infrastructure chez **IBM Canada,** est bien placé pour en témoigner : « **Google** fait tourner ses dizaines de milliers de serveurs sur Linux, dit le spécialiste. C'est le cas de plus en plus des bases de données **Oracle.** La même chose se produit chez **SAP,** qui fait maintenant tous ses développements sur Linux. »

« **Deutsche Bahn,** la grande compagnie ferroviaire allemande, gère tous ses trains, ses horaires, et ses ventes de billet à partir de Linux. Au Québec, un important client d'IBM avait sa base de données Oracle sur des serveurs **Sun Microsystems** et la déplace vers Linux », ajoute M. Elliot.



MYMYAH.COM

Au Quebec, un important client d'IBM avait sa base de donnees Oracle sur des serveurs Sun Microsystems et la deplace vers Linux

De puissants partenariats

Si le pingouin fait si bien, c'est parce qu'il peut s'appuyer sur de puissants partenaires. Après **Red Hat** et **Novell,** des géants comme IBM, **Hewlett-Packard, Intel,** Oracle, SAP et **Dell** ont endossé Linux. Ces géants proposent un support technique pour Linux, qui rassure les clients et donne un cadre stabilisateur à ce système d'exploitation dont les innovations sont de plus en plus convaincantes.

Pour sa part, **David Senf,** analyste en logiciels chez IDC Canada, souligne qu'Oracle délaisse les plateformes *Solaris* (une variété de Unix) de Sun Microsystems, parce qu'elle fait plus d'argent avec ses ventes de serveurs Linux qu'avec ses ventes de Solaris.

Cela tient au fait qu'Oracle paye beaucoup moins cher pour Linux que pour Solaris, et qu'elle peut répercuter une partie de ces économies à ses clients, qui ne demandent pas mieux que d'en profiter, explique M. Senf. ■

Des avancées en micro-informatique aussi

Linux est assez loin d'avoir une présence importante dans l'univers des ordinateurs de table, mais il grignote tout de même du terrain.

Selon **Richard Fichera,** analyste chez **Forrester Research** qui a consacré une étude au sujet, plusieurs membres de l'industrie informatique discutent sérieusement pour savoir quelle fraction **Microsoft** (*Windows*) pourrait perdre des 75 millions d'ordinateurs de bureau d'entreprise qu'elle contrôle ».

Un sondage mené par Forrester en juin 2005 indique que 32 % des entreprises américaines étudiaient la possibilité de remplacer Windows par Linux dans une partie, voire dans la totalité de leurs ordinateurs de table, ou étaient déjà en train de le faire.

Une maturité accrue

Pourquoi un tel changement d'attitude ? « Linux a gagné en maturité, répond M. Fichera. Les revendeurs fournissent du service et les utilisateurs sont prêts à considérer Linux maintenant qu'il a fait ses preuves sur les serveurs. »

De plus, l'offre d'applications bureautiques fonctionnant sur Linux se renforce. Par exemple, « **Novell** est un pari sûr avec son système d'exploitation *Novell Linux Desktop 9* qui inclut *OpenOffice* [un équivalent de *Microsoft Office*], le courriel et agenda *Evolution,* et le navigateur *Mozilla Firefox* », dit Forrester Fichera.

Par contre, souligne l'analyste, le pingouin demeure cantonné dans un mince territoire : les postes informatiques des centres d'appels et des négociateurs financiers, entre autres.

Sur les postes puissants

Linux est aussi utilisé sur des postes qui ont beaucoup de puissance, notamment ceux d'ingénieurs en conception assistée par ordinateur (CAD), d'animateurs d'effets spéciaux, de développeurs de logiciels, d'administrateurs de réseaux informatiques, ainsi que de webmestres.

D'ailleurs, même les plus chauds partisans de Linux reconnaissent qu'il ne peut pas encore concurrencer la pleine fonctionnalité de Windows dans un environnement d'affaires type.

Ainsi, les entreprises qui voudraient installer Linux sur les ordinateurs de leurs employés doivent prendre garde à certains points.

En tout premier lieu, elles doivent bien évaluer l'étendue des besoins d'interaction des utilisateurs avec des contenus générés par des applications Windows.

Elles doivent aussi prévoir un budget suffisant pour offrir la formation et le support post-migration adéquats aux utilisateurs concernés.

Enfin, prévient M. Fichera, il ne faut pas sous-estimer la réaction possible des utilisateurs habitués à l'environnement de Microsoft Office, qui pourront se sentir frustrés de devoir abandonner un ensemble qui offre le plus de fonctionnalités. ■ **Y.B.**



* Cette voiture a une nouvelle assurance chaque jour.

Un simple système de navigation GPS peut-il faire changer de cap toute une industrie? C'est pourtant ce qui est en train de se produire. IBM travaille de concert avec des compagnies d'assurances pour offrir un tout nouveau service : l'assurance «payable au kilomètre». Transformant des siècles de pratiques actuarielles, ce programme permet aux assureurs de gérer les risques de façon plus précise. Plus encore, il contribue à augmenter le nombre de nouvelles polices. Les Services d'innovation à la demande comptent parmi les nombreuses offres d'IBM sur lesquelles les entreprises peuvent miser pour se distinguer. Vous souhaitez innover pour assurer votre croissance? Parlez à l'innovateur au service des innovateurs. Contactez IBM. Pour savoir ce qu'une équipe d'IBM peut faire pour vous, visitez **ibm.com/innovation/ca/fr**

Qu'est-ce qui vous distingue?

IBM



IBM, le logo IBM et «Qu'est-ce qui vous distingue?» sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2006. © IBM Canada Ltée, 2006. Tous droits réservés

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

Acquisition et règlement d'un litige pour Emergis

Jesse Caron
et Denis Lalonde
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Grosse semaine pour **Emergis.** La société spécialisée dans le traitement d'information électronique a procédé à une acquisition et a réglé un litige à l'amiable.

Emergis a ainsi acheté la torontoise **Frontline Solutions** pour 4 M$. Frontline développe des systèmes de gestion pharmaceutique, un secteur dans lequel Emergis est déjà présente. L'acquisition lui permettra donc d'augmenter sa présence en Ontario. Emergis sera dorénavant responsable du système de gestion de 2 900 pharmacies canadiennes, soit 40 % des établissements au pays.

Par ailleurs, l'ancienne filiale a réglé un litige de violation de brevet avec l'américaine **Avista Corporation.** « L'accord à l'amiable fait partie d'une série de cinq règlements et licences qu'Emergis a signés depuis le début de l'année et s'insère dans nos efforts continus pour faire respecter notre propriété intellectuelle », a fait savoir la société.

Emergis détient le brevet américain, qui était l'objet du litige, depuis mars 2000 pour le processus électronique de réception et de paiement des factures. L'entreprise n'offre plus ce service, mais conserve néanmoins la propriété du brevet.

> TELUS INVESTIT 10 M$ AU QUÉBEC

TELUS investira près de 10 M$ dans l'expansion de son réseau numérique sans fil au Québec.

Cet investissement permettra à TELUS d'offrir les services de son réseau numérique national sans fil *1X* dans les régions de la Mauricie, de Chaudière-Appalaches, de la Gaspésie et du Bas-Saint-Laurent.

Le réseau permet la transmission de données, du service *TELUS TV sans fil* et du téléchargement de musique, de jeux et de sonneries sur Internet.

TELUS a entrepris les travaux d'expansion de son réseau numérique dans les régions ciblées en mars dernier.

> HOMMAGE À DES LEADERS DES SCIENCES DE LA VIE

L'industrie québécoise de la biotechnologie, des technologies de la santé et des sciences de la vie a rendu hommage à cinq entreprises et à trois entrepreneurs lors du Gala des prix Genesis, organisé par **Bio-Québec** dans le cadre du congrès annuel *Biomedex*.

Les lauréats des prix Genesis par catégorie sont :

> **Atrium Biotechnologies** (Prix Entrepreneurship – Biotechnologie-biopharmaceutique);

> **Laboratoire Orthopédique Medicus** (Prix Entrepreneurship – Technologies de la santé);

> **Innodia** (Prix Innovation);

> **Resonant Medical** (Prix Transfert-Émergence);

> **James R. Howard-Tripp** (Prix Brio). M. Howard-Tripp est président et chef de la direction de **Labopharm.**

Par ailleurs, deux personnalités ont été admises au sein du *Cercle Excelcia,* en reconnaissance de leur contribution à l'essor de l'industrie des biotechnologies : les docteurs **Louis Lamontagne,** président et chef de la direction de **PainCeptor Pharma,** et **Marc LeBel,** fondateur de **Anapharm,** devenue filiale canadienne de **SFBC,** dont il est membre du comité exécutif. **Y.D.**

> YAHOO! ET eBAY S'ASSOCIENT

Yahoo! et **eBay** ont signé un partenariat publicitaire et commercial de plusieurs années afin de maximiser leurs occasions de croissance dans la publicité en ligne.

Yahoo deviendra ainsi le fournisseur de toutes les publicités sur le site de eBay. En échange, le service de paiements en ligne *Paypal,* propriété de eBay, deviendra la référence pour tous les sites transactionnels de Yahoo!

L'entente positionne les deux sociétés face à leurs grands rivaux **Microsoft, Google** et **AOL.** ■

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.

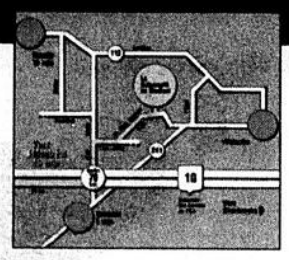


L'attrait pittoresque et le charme typique qui caractérisent ce site sont préservés afin de maintenir la qualité de vie de ses résidantes et résidants.

Voyez la totalité des terrains qui sont en vente sur notre site internet : **www.laseigneuriedeshefford.com** Vous aurez aussi accès à la carte des lots.

TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi² à partir de 20 000 $





LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD

Contactez-nous dès aujourd'hui

1 (877) 539-0220

www.laseigneuriedeshefford.com

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

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.
(PMB 2005, 18+, Qc franco.)
50% de nos 353 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

CONSULTATION

IMPACT
Allier savoir être et savoir-faire
Depuis 1990, Impact-Pro offre des services-conseils, du coaching et de la formation sur mesure à des entreprises locales, nationales et internationales.
Vous désirez : consolider vos équipes?
• développer votre leadership ?
• augmenter et fidéliser votre clientèle ?
• gérer vos émotions avec l'intelligence émotionnelle ?
• gérer efficacement le changement ?
• communiquer autrement, communiquer efficacement ? (maîtriser le langage non verbal)
• négocier gagnant / gagnant ?
www.impact-pro.ca

Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique SERVICES PROFESSIONNELS

CONSULTATION



Coaching d'affaires
Vision-solutions
Alain Brunet, B. Com
514.232.9569
abrunet@visionsolutions.ca
www.visionsolutions.ca

CABINET CONSEIL CAMPEAU
Boucherville (450) 641-9509
Brossard (450) 466-8885
SERVICES OFFERTS:
• Gestion de carrière / RH
• Psychologie
• Orthophonie
• Expertise psycholégale
• Nutrition - Diététique
• Orthopédagogie
• Traitement de l'anorexie
• Neuropsychologie
• Ergothérapie
• Médiation
• Orientation
• Travail social
• Psychoéducation
• Kinésiologie
• Services aux entreprises
WWW.CABINET-CONSEIL-CAMPEAU.CA

INTERNET

web tactik
Partenaire de vos affaires électroniques
Faites comme nos clients !
Augmentez vos ventes
grâce à un **bon site Internet**
www.webtactik.com | 514-253-3000

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com
• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

Pour annoncer : (514) **392-7782** ou **1-800-361-7210** ou courriel : carrefour@transcontinental.ca

Le Carrefour Champêtre Bromont voit le jour, grâce à 20 M$

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le dernier-né des complexes commerciaux « mode de vie » vient d'ouvrir ses portes, dans la région de l'Estrie.

Construit dans le style Nouvelle-Angleterre, le **Carrefour Champêtre Bromont** regroupe plusieurs boutiques et restos, parmi lesquels **Aldo, Jacob Connexion, Stokes, Tommy Hilfiger, East Side Mario's** et **Sushi Shop,** auxquels s'ajoute un établissement hôtelier, **Le St-Martin Bromont.**

Ce complexe, construit aux abords de l'autoroute des Cantons-de-l'Est, « ajoutera une nouvelle dimension à l'offre récréotouristique de Bromont », a commenté la mairesse **Pauline Quinlan.**

La première phase de ce projet a nécessité 20 M$ et procure de l'emploi à 235 personnes. Une fois terminé, le complexe offrira aux résidants et aux touristes une superficie commerciale de plus de 19 500 m² (210 000 pi²). La première phase couvre 11 160 m².

> SAINT-AUGUSTIN
Canac-Marquis Grenier, 16 M$

Canac-Marquis Grenier investit plus de 16 M$ pour établir un centre de distribution de matériaux de construction à Saint-Augustin-de-Desmaures, en banlieue de Québec.

La chaîne indépendante de quincaillerie et de matériaux de construction de la région de Québec a connu une forte croissance ces dernières années avec l'ouverture d'une demi-douzaine de succursales. En mars, à Saguenay, elle a inauguré son 14e magasin, et projette d'en ouvrir un 15e en 2007 à Trois-Rivières.

Canac-Marquis Grenier emploie 1 200 personnes. Née de la fusion en 1981 des entreprises familiales **Jos Grenier,** fondée en 1875, et Louis Canac-Marquis, fondée en 1878, l'entreprise a été acquise en 1985 par le **Groupe Laberge.**

> LAVAL
Systèmes Crescendo, 4 M$

Systèmes Crescendo investit plus de 4 M$ pour la construction d'un nouveau siège social de 2 500 m² (27 000 pi²) à Laval, qui sera achevé en juillet.

Fondée il y a 15 ans, l'entreprise se spécialise dans le développement de systèmes de dictée numérique, de reconnaissance vocale, de transcription, d'authentification et de gestion documentaire pour les secteurs médical, légal, des assurances et des forces de l'ordre.

« Nos produits sont de plus en plus reconnus et notre avance technologique est solide dans les créneaux où nous nous spécialisons », affirme le président et cofondateur **Costa Mandilaras,** selon qui l'entreprise se prépare à connaître un véritable boum au cours des cinq prochaines années.

Crescendo emploie 55 personnes et estime que son expansion lui permettra d'en recruter 150 autres afin de répondre à une demande croissante et de poursuivre ses activités de recherche-développement. La société a ouvert une succursale au Royaume-Uni en 2003 et à Toronto en 2005.

> MONTRÉAL
Algolith, 6,5 M$

Algolith vient de recueillir 6,5 M$ grâce à l'appui du **Fondaction** de la **CSN,** qui a investi 2,7 M$, de **Lothian Partners** et d'autres investisseurs privés. « Cet investissement nous permettra d'accélérer considérablement le développement de nos produits et de mettre plus d'accent sur notre mise en marché nord-américaine », explique le président **Christian Tremblay.**

Fondée en 2003, Algolith développe des solutions technologiques pour les marchés du cinéma maison et de la post-production. Ses produits permettent d'améliorer la qualité des images télévisuelles et de réduire les imperfections introduites notamment par la compression numérique. L'entreprise emploie 25 personnes. ■

Faites connaître vos projets d'investissement à Pierre Théroux, par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par courriel, à *pierre.theroux@transcontinental.ca.*

ASSURANCE CRÉDIT



Ceci n'est pas un cas désespéré

C'est un entrepreneur qui a la situation bien en main.

En tant qu'entrepreneur, vous savez à quel point votre entreprise repose sur vous. Un accident ou une maladie pourraient avoir de lourdes conséquences pour celle-ci, pour votre famille et vos proches. C'est pourquoi il est important de vous prémunir contre les imprévus qui pourraient compromettre l'exploitation de votre entreprise et sa rentabilité.

Parlez-en avec votre directeur de comptes de votre centre financier aux entreprises Desjardins. Il peut vous aider à protéger votre patrimoine en assurant tous vos emprunts au moyen de l'assurance crédit pour les entreprises.

Courez la chance de gagner
50 000 $ en argent grâce au concours
Concrétisez vos projets avec
l'ASSURANCE CRÉDIT !
Obtenez tous les détails auprès de votre centre financier aux entreprises ou de votre caisse au www.desjardins.com/assurancecredit
Sécurité financière
Vie, santé, retraite

INTERNATIONAL

Pas de preuve de collusion des pétrolières aux États-Unis

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Malgré les hauts cris des consommateurs et des élus américains, l'augmentation des prix de l'essence depuis un an et les profits faramineux des pétrolières ne sont pas attribuables à une manipulation illégale des prix, selon l'enquête réalisée par la **Federal Trade Commission** (FTC).

L'agence gouvernementale dit n'avoir trouvé aucune preuve de collusion au sein de l'industrie pétrolière.

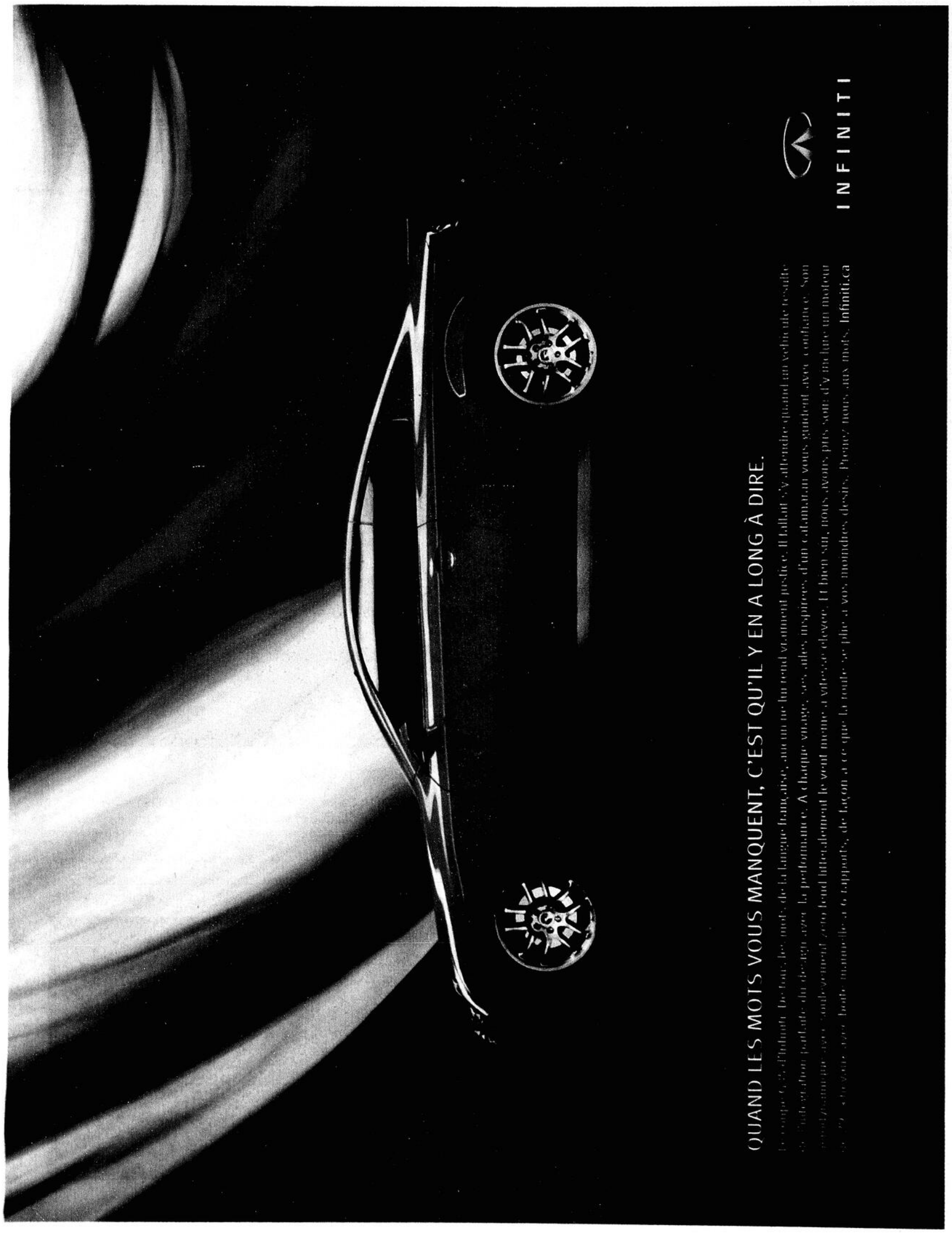
Selon elle, l'explosion des prix tient plutôt aux conditions du marché dans la foulée des ouragans *Katrina* et *Rita* : une chute importante de l'offre et de la production ainsi que la ruine des inventaires, après les dommages majeurs causés aux raffineries dans le sud du pays.

La FTC a néanmoins identifié 15 cas de raffineurs et de détaillants d'essence dont le comportement s'apparente à une facturation à un prix plus élevé que ne le justifiaient les dommages causés par les ouragans.

Malgré tout, l'agence estime qu'il n'y a probablement pas eu d'abus : des conditions de marché locales et régionales ont pu justifier des prix plus élevés.

Les dirigeants de l'industrie ont applaudi les conclusions de la FTC : « Nous espérons que le Congrès et le public en prendront bonne note », a dit au *New York Times* **Bob Slaughter,** président de la **National Petrochemical and Refiners Association.**

Pour leur part, les démocrates, très critiques de la façon dont la FTC surveille l'industrie, ont remis en cause les conclusions de l'enquête.



> MITTAL VOUDRAIT BLOQUER LA FUSION ARCELOR – SEVERSTAL

Le numéro un mondial de l'acier, **Mittal Steel,** tente de fomenter une fronde chez les actionnaires d'**Arcelor** pour empêcher sa fusion avec le sidérurgiste russe **Severstal.**

Mittal veut depuis quelques mois acheter Arcelor, mais cette dernière tente de trouver une autre solution.

Selon le *Wall Street Journal,* la banque d'affaires **Goldman Sachs,** qui conseille Mittal, solliciterait plusieurs actionnaires institutionnels d'Arcelor afin qu'ils signent une lettre exigeant la tenue d'une assemblée générale extraordinaire, censée se prononcer pour ou contre la fusion Arcelor-Severstal.

Un porte-parole de Mittal a nié que son entreprise et la banque américaine soient à l'origine de cette initiative, mais il a indiqué qu'ils la soutenaient.

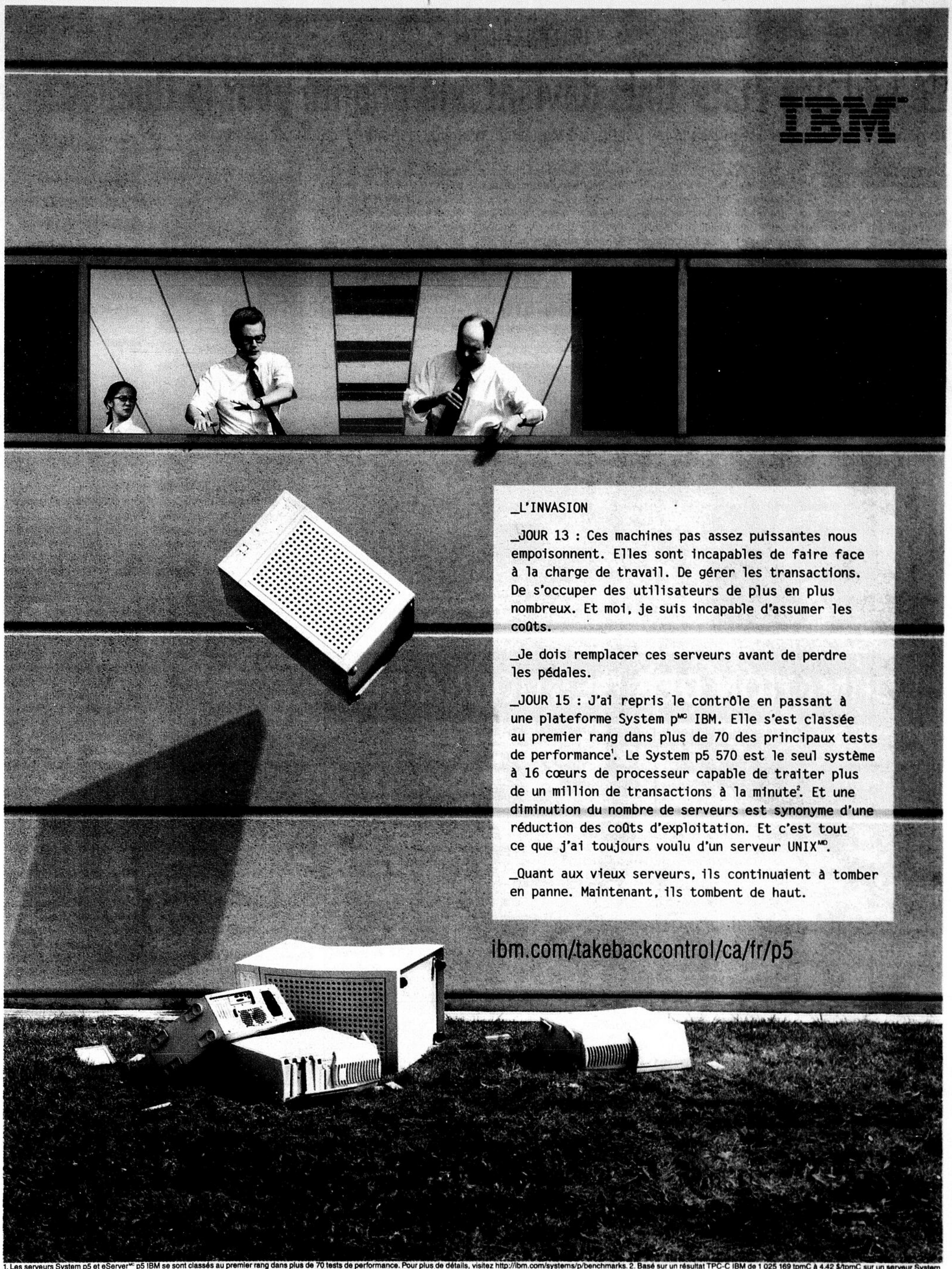
De sonc côté, le gouvernement luxembourgeois, premier actionnaire d'Arcelor (5,6 % du capital), analyse avec prudence la fusion projetée avec le groupe russe.

> VENEZUELA ET BOLIVIE CONTRE LES ÉTATS-UNIS

Le Venezuela veut accroître son aide à la Bolivie, qui a nationalisé son industrie gazière et pétrolière, de façon à la protéger contre « l'impérialisme américain », rapporte *Bloomberg.*

Le 26 mai, le président vénézuélien **Hugo Chavez** a promis plus de 1,5 milliard de dollars américains d'investissements pour ce pays pauvre des Andes.

L'alliance entre Chavez et le président bolivien **Evo Morales** fait partie des efforts du Venezuela pour contrer ceux de la diplomatie américaine dans la région et y limiter le rôle des grandes pétrolières. ■



1. Les serveurs System p5 et eServer^MC p5 IBM se sont classés au premier rang dans plus de 70 tests de performance. Pour plus de détails, visitez http://ibm.com/systems/p/benchmarks. 2. Basé sur un résultat TPC-C IBM de 1 025 169 tpmC à 4,42 $/tpmC sur un serveur System p5 570 IBM cadencé à 2,2 GHz et à 16 cœurs (8 processeurs, 32 filières). Pour plus de détails, visitez www.tpc.org. IBM, le logo IBM, System p, POWER, POWER5 et Take back control sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. UNIX est une marque déposée de The Open Group aux États-Unis ou dans d'autres pays. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.
© IBM Corp., 2006. © IBM Canada Ltée, 2006. Tous droits réservés

Le sud des États-Unis devient une priorité pour le Québec

Le gouvernement jouera davantage le jeu politique à Washington afin de défendre les intérêts québécois

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Boum immobilier, croissance démographique, dynamisme économique : le Sud est l'une des régions les plus prospères des États-Unis, c'est pourquoi elle est devenue un des objectifs prioritaires de la politique internationale du Québec.

Dans sa stratégie dévoilée le 24 mai, le gouvernement **Charest** a prévu d'augmenter les ressources pour sa représentation d'Atlanta, en Géorgie, ainsi que pour sa délégation de Los Angeles, en Californie. Le bureau de Washington prendra aussi de l'importance. Lors d'une entrevue au journal LES AFFAIRES, **Monique Gagnon-Tremblay,** ministre des **Relations internationales,** a indiqué que ces changements devenaient nécessaires pour s'adapter à la nouvelle donne économique aux États-Unis, et en faire ainsi profiter les entreprises québécoises.

« On veut développer davantage les rapports avec le sud [des États-Unis], car il y a, par exemple, beaucoup de nouvelles technologies. C'est pour cela qu'on renforce les moyens de nos bureaux à Atlanta et Los Angeles par exemple », précise la ministre lors d'un entretien téléphonique.

Selon M^me^ Gagnon-Tremblay, apparaissent aussi de bonnes occasions d'affaires pour les entreprises québécoises dans le secteur de l'énergie en matière de prestation de services (ingénierie, soutien technique, etc.). « Cela peut être fait par **Hydro-Québec** ou par d'autres entreprises. »

L'aérospatiale et la construction sont également des secteurs prometteurs pour des groupes québécois, selon le gouvernement.

Les mouvements de population sont importants dans le sud des États-Unis. De plus, l'enrichissement collectif favorise l'apparition de nouveaux centres de décision économique dans cette région.

Le Québec affiche un surplus commercial avec la plupart des États du Sud, dont le principal, en terme de population et de poids économique, est le Texas (surplus de 1,1 milliard de dollars CA en 2005). L'an dernier, le Québec a enregistré un excédent commercial de 170 M$ avec la Californie.

Il y a quelques années, le Québec avait décidé d'accentuer sa présence en Floride, par l'entremise de son bureau de Miami, afin de profiter de la mise en place de la *Zone de libre échange des Amériques* (ZLEA). Ce projet a été mis sur la glace, et Québec estime aujourd'hui plutôt judicieux de renforcer sa présence à Atlanta.

Lobbying accru à Washington

Par ailleurs, le renforcement du bureau de Washington tient à des impératifs économiques, mais aussi à des considérations politiques, souligne la ministre Gagnon-Tremblay.

Selon elle, le bureau de Washington cherchera à faire entendre de plus en plus la voix du Québec auprès des décideurs politiques américains, par exemple en matière de sécurité, la priorité numéro un aux États-Unis depuis le 11 septembre 2001.

« C'est important d'être capable de les influencer, de leur faire la démonstration que, même si la sécurité dépend du gouvernement fédéral [au Canada], nous sommes conscients que nous avons des frontières communes et que nous sommes soucieux de la sécurité », dit-elle.

Les attentats de New York et Washington n'ont pas seulement transformé les États-Unis, insiste la ministre.

« Depuis le 11 septembre 2001, le monde a changé, et le Québec a lui aussi été obligé de changer ses façons de faire, par exemple avec le concept de frontière intelligente. »

Qui plus est, le bureau de Washington permettra d'être mieux informé sur les grands enjeux et débats politiques de l'heure.

Monique Gagnon-Tremblay illustre son propos avec l'**Organisation des États américains,** dont le siège est situé à Washington. Ses membres discutent d'enjeux politiques et économiques que le Québec a intérêt à suivre de près. ■

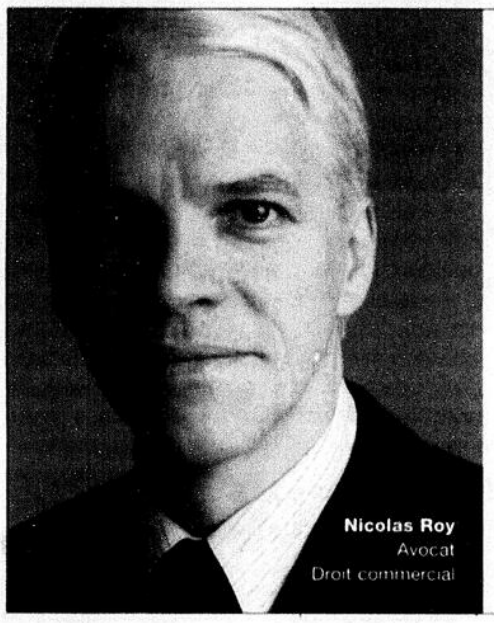


JACQUES BOISSINOT/PC

Selon la ministre Monique Gagnon-Tremblay, le bureau de Washington cherchera aussi à faire entendre davantage la voix du Québec auprès des décideurs politiques américains, notamment en matière de sécurité.

Les cinq objectifs de la nouvelle politique internationale du Québec

- Renforcer la capacité d'action et d'influence du Québec.
- Favoriser la croissance et la prospérité du Québec.
- Contribuer à la sécurité du Québec et du continent nord-américain.
- Promouvoir l'identité et la culture du Québec à l'extérieur de son territoire.
- Participer activement à l'effort de solidarité internationale.



Un leadership fort stimule la réussite.

Les associés de Fraser Milner Casgrain S.E.N.C.R.L. sont heureux d'annoncer la nomination de M. Nicolas Roy à titre d'avocat au sein de leur bureau de Montréal. M. Roy a œuvré de nombreuses années en développement économique et en financement municipal ainsi que dans le domaine des services financiers et des valeurs mobilières. Son expertise et son savoir-faire viennent enrichir les compétences du cabinet et contribueront très certainement à la réussite de celui-ci.

FMC
FRASER MILNER CASGRAIN S.E.N.C.R.L.
www.fmc-avocats.com
MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER • NEW YORK

FORMATION DES GESTIONNAIRES

En entreprise :

Analyse des besoins de formation
Plan de formation
Design de session
Sessions adaptées en français ou en anglais
Coaching individuel

SESSIONS MULTI-ENTREPRISES - MONTRÉAL	ÉTÉ 2006	AUTOMNE 2006
Amélioration de la qualité de service	15 et 16 août	3 et 4 octobre
Animation d'une session de formation	30 août au 1 sept.	25 au 27 octobre
Budget – états financiers pour non-financier		7 au 9 novembre
Consolider mon équipe	22 au 24 août	3 au 5 octobre
Créativité et innovation	15 et 16 août	2 et 3 novembre
Décision par consensus		13 octobre
Diriger différents types de personnalité		13 et 14 novembre
Élaboration d'une session de formation	28 et 29 août	23 et 24 octobre
Élaborer et corriger un test du courrier	22 au 24 août	21 au 23 novembre
Évaluation de la formation		10 novembre
Évaluation du rendement		10 au 12 octobre
Gestion de projet en équipe	17 et 18 août	10 et 11 octobre
Gestion conflits interpersonnels et climat de travail	31 août et 1 sept.	16 et 17 novembre
Gestion des employés problèmes	24 et 25 août	12 et 13 octobre
Gestion des situations difficiles avec les clients	24 et 25 août	19 et 20 octobre
Gestion du stress		9 et 10 novembre
Habiletés de présentation	31 août et 1 sept.	25 et 26 octobre
Initier et influencer le changement	29 et 30 août	17 et 18 octobre
Intelligence et compétences émotionnelles		19 et 20 octobre
Kaizen appliqué		3 au 5 octobre
Le gestionnaire et son personnel		7 au 10 novembre
Mon style de leadership		10 au 12 octobre
Négocier : une approche « gagnant-gagnant »		14 et 15 novembre
Optimiser ses processus et ses méthodes	24 et 25 août	31 oct. et 1 nov.
Production de rapports	29 et 30 août	23 et 24 octobre
Relations interpersonnelles en milieu de travail		31 oct. au 3 nov.
Rentabiliser mon temps	22 et 23 août	17 et 18 octobre
Résolution de problèmes	17 et 18 août	31 oct. et 1 nov.
Réunions productives - conduite et participation		7 au 9 novembre
Rôle conseil en milieu organisationnel		14 au 16 novembre
Rôle et responsabilités du gestionnaire		3 au 5 octobre
Sélection du personnel		23 et 24 octobre
Techniques d'entrevue		25 au 27 octobre
Techniques de communication-client		5 et 6 octobre

Pour inscriptions ou informations supplémentaires, n'hésitez pas à communiquer avec nous

COSE FORMATION - CONSULTATION
«Votre Associé dans l'Atteinte de vos Résultats»
534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1
Plus de 40 ans de confiance
Téléphone : (514) 288-6811
Sans frais : 1-877-288-6812
Télécopieur : (514) 288-7338
Internet : www.cose.qc.ca

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.
TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi à partir de 20 000 $
La Seigneurie de Shefford
1 (877) 539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com

La Capsule sportive veut prendre de l'ampleur

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

La chaîne de vêtements de sports **La Capsule sportive** prévoit de presque tripler de taille d'ici trois ans, portant le nombre de ses boutiques au Québec à 30, voire 35.

Elle vient d'ouvrir sa 13e boutique à Sherbrooke, la première à l'extérieur de la région de Montréal.

« Nous vendons exclusivement des articles sous licence, principalement des casquettes, des chandails et des t-shirts », précise **Roger Francis,** copropriétaire de La Capsule sportive avec **Joseph** et **Eddy Kazzi,** qui ont fondé cette entreprise lavalloise en 1993.

Les articles sous licence sont ceux qui portent le logo d'une équipe ou d'une ligue de sport professionnelle. La Capsule sportive achète ces licences d'exploitation de grandes sociétés spécialisées qui obtiennent les droits des ligues – et non des équipes, qui ne peuvent vendre leur image directement.

Les casquettes sont les plus demandées

La Capsule sportive possède quelque 450 modèles de casquettes de soccer, de hockey, de baseball ou de football.

Les casquettes représentent d'ailleurs 35 % de ses ventes. À titre d'exemple, on peut trouver dans ses boutiques plus de 20 modèles de casquettes du Canadien de Montréal. Signalons d'ailleurs que ce sont les casquettes du Canadien qui se vendent le plus, suivies de celles de la célèbre équipe de baseball des Yankees de New York.

Les nostalgiques invétérés peuvent trouver une casquette des défunts Expos de Montréal haut de gamme vendue à 100 $ et des chandails des Nordiques de Québec à La Capsule sportive.

« Ce sont souvent les plus chères qui se vendent le mieux, parce qu'elles sont plus originales et que les jeunes veulent se distinguer », souligne M. Francis.

L'entreprise lavalloise ne fabrique pas ses articles, mais elle dessine ses propres modèles de casquettes et de chandails. ■

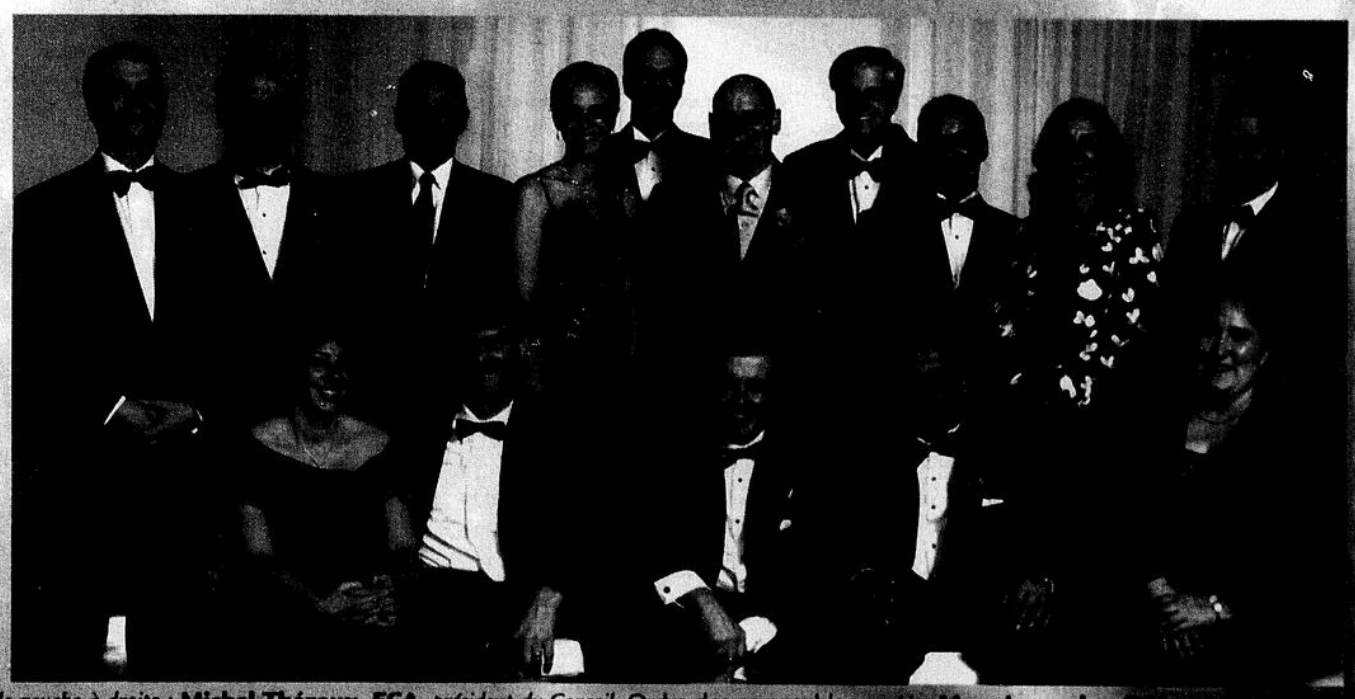


fca

Un hommage des comptables agréés du Québec

Le 12 mai dernier, Michel Théroux, FCA, président du Conseil de l'Ordre des comptables agréés du Québec, et Daniel McMahon, FCA, président et chef de la direction, accueillaient 13 nouveaux FCA.

Depuis 1984, le titre de FCA est décerné à des comptables agréés qui se sont dévoués de façon exceptionnelle à la profession ou qui se sont illustrés dans leur carrière ou dans la société par des réalisations notoires.



Debout de gauche à droite : **Michel Théroux, FCA**, *président du Conseil*, Ordre des comptables agréés, **Marc Legendre,** Grant Thornton, Granby · **Serge Lemieux, FCA**, *associé et président provincial*, Mallette, Alma · **Charette, FCA**, *financières*, Commission scolaire des Draveurs, Gatineau · **Gilles Laramée, FCA**, *vice-président-directeur et chef des affaires* Groupe SNC-Lavalin, Montréal · **Martin Lacasse, FCA**, *président-directeur général et propriétaire*, L'entrepôt, Gati *président et chef de la direction*, Ordre des comptables agréés · **Octavio Sesarez, FCA**, *politiques*, Directeur général des élections du Québec, Québec · **Lyse Ricard, FCA**, *Ottawa* · **Stephan Drolet, FCA, CA•EJC**, *associé, juricomptabilité*, KPMG, Montréal

associée, · **Russell**
FCA, *associé* *du Québec*
en SR&ED, **FCA**, *pro*

Audiokinetic crée un outil unique pour les éditeurs de jeux vidéo



Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Audiokinetic cherche à tirer profit du lucratif marché des jeux vidéo en proposant aux développeurs de jeux un logiciel qui les aide à augmenter la productivité de leurs équipes en charge des effets sonores.

Cet outil est d'autant plus précieux que l'arrivée de nouvelles consoles de jeux vidéo comme la *Xbox 360* oblige les développeurs à optimiser leur processus pour produire des jeux encore plus beaux qu'avant, sans nécessairement y consacrer des budgets plus importants.

Le logiciel *Wwise* (*WaveWorks Interactive Sound Engine*) d'Audiokinetic permet d'intégrer facilement du son et de la musique tout au long du processus de développement d'un jeu.

Ainsi, les programmeurs ne sont plus obligés de concevoir leurs propres outils pour intégrer dans le jeu les effets sonores créés par l'équipe des designers chargés des sons.

« Avec Wwise, l'éditeur bénéficie désormais d'une trousse à outils automatisée qui lui permettra de concentrer les efforts de ses équipes de son sur ce qui est vraiment important : la création de musique et d'effets sonores novateurs », explique **Martin Klein,** 41 ans, président de la PME montréalaise.



GILLES DELISLE

Martin Klein, Nicolas Michaud, Simon Ashby et Éric Bégin, les quatre fondateurs d'Audiokinetic

Avec Wwise, c'est aussi la première fois qu'un éditeur peut disposer d'une plateforme commune d'intégration de sons « qui permet aux équipes des différents studios de communiquer et de mieux travailler en collaboration », dit **Didier Lord,** directeur exécutif, Musique et son d'**Ubisoft.**

Un outil qui comble un grand vide

À la fin des années 1990, M. Klein a eu l'idée de mettre au point une trousse à outils qui faciliterait le travail des programmeurs et des designers son, alors qu'il travaillait chez Ubisoft Montréal.

« À l'époque, j'étais frustré dans mon travail de producteur et de directeur artistique, confie-t-il. Les concepteurs d'effets visuels et d'animation en trois dimensions avaient leur trousse à outils. Pour le son, en revanche, nous devions nous contenter d'outils relativement rudimentaires. »

Les programmeurs d'Ubisoft étaient souvent obligés de créer leurs propres outils, mais ces outils étaient si spécialisés qu'ils ne pouvaient pas être réutilisés pour d'autres jeux.

« L'absence de trousse à outils entraînait un gaspillage de temps et d'argent, ajoute Martin Klein. Puisque ce problème n'était pas spécifique à Ubisoft, j'y ai vu une excellente occasion d'affaires. »

M. Klein quitte alors Ubisoft, puis après trois ans d'études de marché, il convainc **Simon Ashby,** 31 ans, et **Éric Bégin,** 30 ans, qu'il a tous deux rencontrés chez Ubisoft, de se joindre à lui et de lancer Audiokinetic. **Nicolas Michaud,** 41 ans, qui travaillait à l'époque chez **Softimage,** fait aussi le saut.

Près de 10 M$ recueillis pour son démarrage

Aidés d'une dizaine d'employés, ils développent Wwise de 2003 à 2006. Le 22 mars dernier, c'est le grand jour. Après avoir investi 3,5 M$ provenant en partie du *Fonds d'expérimentation en multimédia* géré par l'**Alliance numériQC,** Audiokinetic dévoile son logiciel au *Game Developers Conference* tenu à San José.

« Aucun éditeur n'a encore acheté notre solution, mais nous sommes en pourparlers avancés avec une vingtaine d'entre eux, souligne M. Klein. Si tout se passe comme prévu, nous devrions dégager des revenus de 3 à 5 M$ en 2007 », dit-il. D'ici là, l'effectif devrait passer de 28 à 35 personnes.

Audiokinetic vient aussi de boucler une collecte de fonds de 5,5 M$ auprès d'investisseurs providentiels privés, qui servira à soutenir la commercialisation de sa plateforme, ainsi que le développement de prochaines versions.

Avec le logiciel Wwise, c'est la première fois qu'un éditeur peut disposer d'une plateforme commune d'intégration de sons.

La licence d'utilisation coûte plus de 100 000 $ US et permet d'augmenter de deux à trois fois la productivité d'un département son, soutient Martin Klein. Wwise s'adresse à un marché de 1 300 développeurs de jeux vidéo dans le monde. Les budgets annuels consacrés à l'audio par les éditeurs comme Ubisoft et **Electronic Arts** avoisinent 850 M$ US, selon M. Klein.

Ces budgets sont appelés à augmenter fortement, puisque la demande pour des jeux vidéo devrait continuer de progresser.

Les ventes mondiales de jeux vidéo dépassent désormais les 30 milliards de dollars américains, selon **eMarketer,** soit bien plus que ceux de l'industrie du cinéma. ■

La composition locale à 10 chiffres entre en vigueur le 17 juin 2006

Rappel : le samedi 17 juin 2006, la composition à 10 chiffres entre en vigueur dans les régions 514, 450 et 819 au Québec ainsi que dans les régions 519 et 613 en Ontario.

Au rythme auquel se multiplient les services de communication et le nombre de numéros de téléphone, certains indicatifs régionaux arrivent à saturation. Par conséquent, l'instauration graduelle de la composition à 10 chiffres, c'est-à-dire la composition de l'indicatif régional suivi du numéro habituel de sept chiffres, s'impose de plus en plus comme la norme au Canada et en Amérique du Nord.

À compter du 17 juin, les personnes des régions concernées qui ne composeront pas les 10 chiffres entendront un message enregistré leur rappelant la nouvelle façon de faire. Leur appel sera ensuite acheminé et ce jusqu'en octobre. Cependant, ce message pourrait nuire à la transmission de données provenant, par exemple, des signaux d'alarme, d'un télécopieur ou d'Internet.

C'est pourquoi les consommateurs et les entreprises de ces régions doivent ajouter l'indicatif régional approprié à tous les numéros de téléphone en mémoire dans leurs divers systèmes et appareils de communication, comme les téléphones, les sans-fil, les ordinateurs et les télécopieurs. Ils doivent également vérifier auprès de leur fournisseur si leur système d'alarme ou de sécurité a été programmé pour la composition à 10 chiffres et prendre les mesures nécessaires dès maintenant si ce n'est le cas.

« Il est impératif d'effectuer les changements requis dès maintenant. Pour éviter les problèmes qui pourraient être entraînés par ces modifications, la reprogrammation des appareils de communication et la mise à jour des bases de données doivent être achevées avant le 17 juin. »

Johanne Lemay,
consultante et porte-parole pour l'Alliance des télécommunicateurs

De nouvelles habitudes à prendre un peu partout sur le territoire

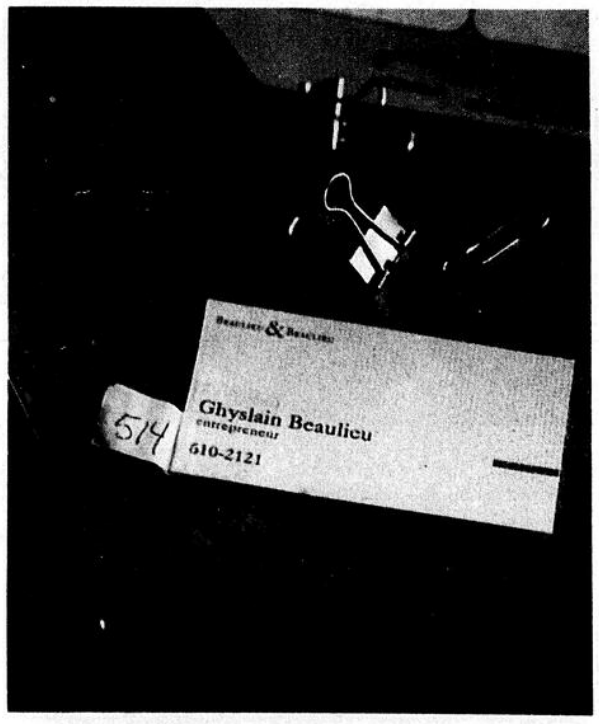
Dans la zone 450, en périphérie de Montréal, la composition à 10 chiffres – déjà en vigueur pour les communications locales avec Montréal – sera étendue à toutes les communications locales, peu importe où l'on se trouve sur le territoire. La composition à 10 chiffres devient aussi la norme pour les appels locaux dans le 819, le 519 et le 613. Idem pour les appels locaux en provenance du 418 à destination du 819 et pour les appels locaux en provenance du 705 à destination du 519, 613 et 819.

Un second indicatif pour Montréal

À compter d'octobre 2006, un nouvel indicatif régional, le 438, viendra se superposer à l'indicatif existant 514, créant ainsi plusieurs millions de nouveaux numéros de téléphone, de quoi répondre à la demande pendant plusieurs années. Le 438 couvrira le même territoire géographique que le 514 et cette mesure n'aura aucun impact sur les numéros existants. Le nouvel indicatif 438 sera associé exclusivement aux nouveaux numéros de téléphone attribués par la suite.

À planifier dès maintenant !

- Programmez les fonctions de communication, les systèmes et les appareils pour ajouter l'indicatif régional aux :
  - ☐ listes de composition abrégée;
  - ☐ options et fonctions téléphoniques comme le renvoi d'appel;
  - ☐ télécopieurs;
  - ☐ systèmes de composition automatique;
  - ☐ bases de données;
  - ☐ modems et composeurs Internet;
  - ☐ téléphones cellulaires et autres appareils sans fil;
  - ☐ systèmes d'alarme ou de sécurité;
  - ☐ autocommutateurs privés et messageries vocales
- Indiquez les 10 chiffres du numéro de téléphone dans toutes vos communications, sans oublier d'informer vos employés, vos clients, vos partenaires et vos fournisseurs.
- Mettez à jour vos documents et outils de communication : brochures, catalogues, répertoires de compagnie, papeterie, cartes d'affaires, factures, chèques, annuaires, véhicules, enseignes, sites Web et intranet, etc.

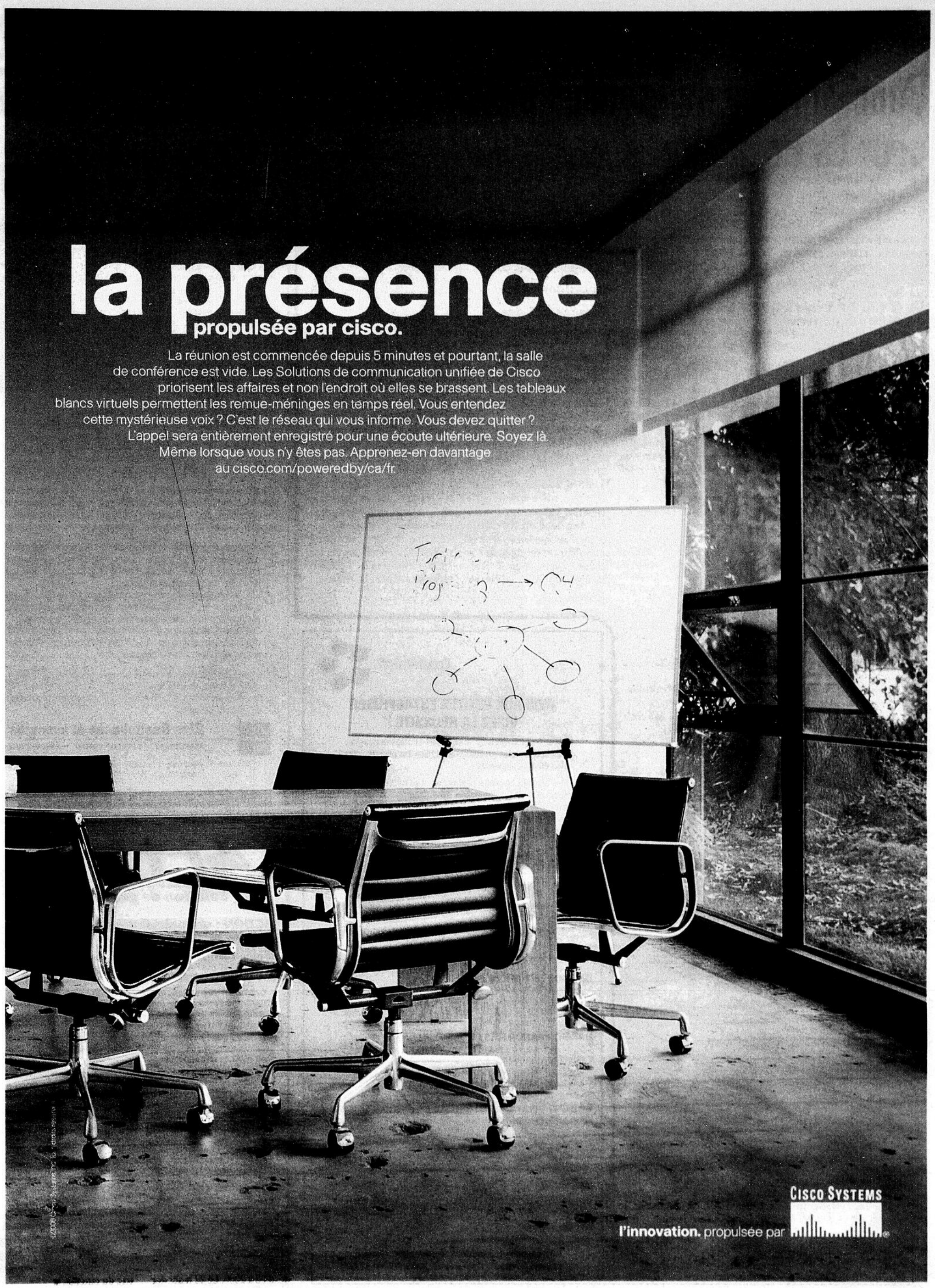


Pour plus de renseignements, consulter le site Web de l'Alliance des télécommunicateurs, qui regroupe Bell, Rogers, TELUS, Fido, Télébec, Allstream et Vidéotron, à l'adresse :

www.10chiffres.ca

la présence
propulsée par cisco.

La réunion est commencée depuis 5 minutes et pourtant, la salle de conférence est vide. Les Solutions de communication unifiée de Cisco priorisent les affaires et non l'endroit où elles se brassent. Les tableaux blancs virtuels permettent les remue-méninges en temps réel. Vous entendez cette mystérieuse voix ? C'est le réseau qui vous informe. Vous devez quitter ? L'appel sera entièrement enregistré pour une écoute ultérieure. Soyez là. Même lorsque vous n'y êtes pas. Apprenez-en davantage au cisco.com/poweredby/ca/fr.



©2007 Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés.

CISCO SYSTEMS

l'innovation. propulsée par

Bombardier a de grandes ambitions pour La Pocatière

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Bombardier Transport nourrit de grandes ambitions pour son usine de montage située à La Pocatière, dans le Bas-Saint-Laurent.

En effet, en 2008, lorsque le manufacturier livrera le prototype de la voiture de nouvelle génération du métro de Montréal, l'usine de La Pocatière devrait obtenir la certification de qualité quatre étoiles, l'une des plus exigeantes pour prétendre à la reconnaissance de classe mondiale dans le groupe Bombardier.

« Il est crucial que Bombardier se surpasse, dit **Fernand Martin,** vice-président approvisionnement stratégique. La Pocatière est la première usine du groupe et l'une de ses meilleures en ce qui a trait à l'organisation. »

Le gouvernement du Québec a autorisé la **Société de transport de Montréal** (STM) à transiger directement avec Bombardier Transport la commande de 336 voitures de métro, en lui imposant un contenu québécois d'au moins 70 %. La valeur de cette commande est de l'ordre de 735 M$.

Le manufacturier a déjà sa stratégie : la conception à son siège social de Saint-Bruno, la fabrication et l'assemblage à l'usine de La Pocatière.

La caisse et son aménagement intérieur, les portières, les sièges des passagers et de l'opérateur, les fenêtres, les systèmes de communication et d'information aux passagers, l'informatique embarquée, le bogie sur pneus proviendront du Québec, tandis que des éléments du système de freinage,

La région du Bas-Saint-Laurent profitera d'environ 40 % des retombées économiques attendues.

de la chaîne de traction et du contrôle automatique proviendront de l'extérieur.

La région du Bas-Saint-Laurent profitera d'environ 40 % des retombées économiques attendues; la Montérégie et Montréal, 20 % chacune.

« Bombardier a développé toute une industrie et dispose maintenant d'un réseau de fournisseurs québécois dont le savoir-faire est reconnu dans le monde entier », a dit M. Martin, invité de l'**Association des manufacturiers d'équipements de transport et de véhicules spéciaux** (AMETVS) à son second colloque sur le transport public. « Pour nos fournisseurs, c'est une chance unique d'investir et d'améliorer leur productivité », a-t-il ajouté.

Ce marché représente le tremplin que Bombardier espérait pour propulser son usine de La Pocatière vers de nouveaux plateaux de modernité et de développement.

Outre une nouvelle technologie de soudure au laser par robotique, c'est tout son processus manufacturier que Bombardier veut améliorer, en modifiant ses rapports avec ses fournisseurs de manière à les intégrer à son projet dès la conception et à favoriser une approche modulaire.

L'usine de La Pocatière a réalisé 32 commandes depuis 1974 et livré plus de 5 300 voitures de métro et de train. ■

Prix d'excellence de la Rive-Sud

Les **Industries fil métallique Major** de Candiac a été choisie *Entreprise de l'année* lors de la remise des prix d'excellence de la **Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud** qui s'est tenue récemment.

Dix autres sociétés ont été récompensées pour cette édition 2006.

Les lauréates par catégorie sont :

> Industries fil métallique Major (Secteur manufacturier);
> **Varitron Technologies** (Gestion des ressources humaines);
> **Services en transport S.T.C.H.** (Services ou distribution – moins de 20 employés);
> **Bousquet Frères** (Services ou distribution – 20 employés et plus);
> **Technologies Polycontrôles** (Innovation);
> **Groupe Thomas Marine** (Commerce de détail);
> **Trigenex** (Nouvelle entreprise);
> **Solmers** (Marchés extérieurs);
> **Sylvain Vaskelis** du **Groupe Miro** (Nouvelle génération d'affaires);
> **Habitations Signature** (Projets d'investissement);
> **Le Centre d'aide aux entreprises de la Rive-Sud** (Contribution au développement économique et régional).

■ **Y.D.**

On a le sens des affaires

LE TRIPLE DÉFI DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE EN 2006

L'environnement dans lequel oeuvrent les entreprises québécoises en 2006 passe dans bien des cas de la turbulence à l'imprévisibilité, voire à l'hostilité. Concurrence chinoise, conflits avec les États-Unis, grippe aviaire, dollar canadien fort, Kyoto, fusions et acquisitions…

Consciente des défis majeurs que ces changements apportent, **Zins Beauchesne et associés** a pris les devants et assiste les dirigeants des entreprises québécoises à leur faire face et à les transformer en opportunités.

Ces changements recèlent en effet de nombreuses opportunités pour qui sait les exploiter. Mais ceci exige que le dirigeant d'entreprise soit capable de prévoir les conséquences des changements et de s'y adapter, voire carrément de les exploiter à son avantage.

Dans un tel contexte, un triple défi est à relever :
- fidéliser ses clients, mais aussi accroître son potentiel de marché et augmenter ses revenus;
- développer et faire progresser son entreprise de façon rentable tout en gérant les risques reliés aux changements;
- maintenir son avantage concurrentiel en innovant de façon continue.

Zins Beauchesne et associés, firme d'experts-conseils **en marketing, développement et innovation,** dispose d'une équipe multidisciplinaire d'une trentaine de professionnels oeuvrant à partir de bureaux à Montréal, Québec, Toronto, Paris et Shangaï.

- Son **équipe marketing** les aide à évaluer le marché, explorer des opportunités, prévoir la demande et établir des stratégies gagnantes de conquête des marchés et de fidélisation de la clientèle, ainsi qu'à gérer les réseaux de distribution.
- Son **équipe de développement stratégique** les assiste à se doter d'une vision et d'un plan stratégique, à faire évoluer l'entreprise et ses ressources, et à développer des plans d'affaires gagnants.
- Son **équipe innovation** les aide à définir une véritable stratégie d'innovation ainsi qu'à mettre en place des processus efficaces de gestion de projets et produits novateurs.

Les experts de **Zins Beauchesne et associés** assistent les dirigeants d'entreprises non seulement dans l'élaboration de stratégies et de plans d'action, mais les accompagnent jusqu'à leur mise en oeuvre et l'obtention de résultats concrets.

Zins Beauchesne et associés
MARKETING • DÉVELOPPEMENT • INNOVATION
555, boul. René-Lévesque O., 9e étage, Montréal (Québec) H2Z 1B1
www.zba.ca / tél. : 514-861-0809

CoachVisions

AVIS AUX PETITES ENTREPRISES VISEZ LA RÉUSSITE !

Soyez accompagnés de votre expert-stratégiste pour la simplification des processus et la mise sur pied de votre plan de développement

L'expert-sratégiste conseille la direction et les différents secteurs de l'organisation et les accompagne dans l'élaboration d'une structure plus efficace et dans la gestion globale des processus fonctionnels, administratifs et opérationnels.

COACHVISIONS permet aux petites entreprises de mettre en place un système de simplification des processus, en dotant l'organisation d'outils, de méthodes et de moyens qui favoriseront l'efficacité de la structure, des processus et des systèmes organisationnels.

Que votre entreprise soit en pré-démarrage, en démarrage, déjà opérationnelle ou florissante, COACHVISIONS vous donnera ce petit coup de pouce essentiel qui vous permettra d'enclencher rapidement votre croissance, de poursuivre votre progression, d'atteindre vos objectifs et de réaliser votre plan d'affaires.

Voici un aperçu des secteurs d'activités et des solutions proposées par CoachVisions :

GESTION DES PROCESSUS
- Évaluation et diagnostic : problèmes, défis et manques existants
- Recommandations et solutions
- Préparation du plan d'action
- Création / accompagnement des processus manquants

HARMONISATION DES PROCESSUS
- Cohésion entre les divers services et divisions
- Amélioration de la communication interne
- Gestion de l'implantation
- Création d'un gabarit personnalisé pour l'entreprise
- Suivi des progrès

STANDARDISATION DES SYSTÈMES (PROCÉDURES) ORGANISATIONNELS
- Harmonisation (uniformisation) des procédures
- Gestion et suivi de l'implantation
- Création / suivi des formulaires, outils à la formation et l'intégration de personnel

GESTION DU TEMPS
- Gestion efficace du travail
- Élimination des pertes de productivité
- Optimisation de l'aménagement de travail déjà en place
- Réduction du temps de traitement (service à la clientèle)
- Réduction de l'absentéisme

Renseignements supplémentaires :
Mme Yannick Bouguyon – 514-831-5740

Action
Solution de gestion intégrée

***ACTION* : un logiciel qui s'adapte à votre réalité d'affaires**

La personnalisation et la souplesse inégalées des différentes versions d'ACTION vous permettent d'adresser les défis d'affaires propres à votre marché.

- **Distribution (Gestion des stocks, Gestion des commandes et Gestion des achats) :** Une série intégrée vous offrant toutes les fonctions dont vous avez besoin pour contrôler le niveau de vos stocks… et leurs répercussions sur vos profits.
- **Vente au détail :** Gestion efficace des stocks, exécution facile des opérations et disponibilité d'informations stratégiques au profit de tous les employés.
- **Services professionnels :** Une solution spécialement conçue pour accroître l'efficacité et la rapidité d'exécution de toutes les activités reliées au service à la clientèle et au centre d'appels afin de rentabiliser chacune des actions (services professionnels et techniques, réparation, dépannage, soutien technique, information, etc.).
- **Gestion des transports :** Gestion des véhicules de livraison, à partir de la cueillette chez le client jusqu'à la livraison, en incluant toutes les escales et tous les transbordements en cours de route. Des chemins d'accès ouverts pour gérer et trouver aisément une grande quantité de données.

Quand l'information devient un critère de réussite

Pour plus d'information
Alain Duhamel
www.esitechnologies.com
ESi TECHNOLOGIES

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.



TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi² à partir de 20 000 $

LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD

Contactez-nous dès aujourd'hui
1 (877) 539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com

CARREFOUR PME

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires.
Visitez www.lesaffaires.com/carrefourpme
Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence.

Consultez le plus important répertoire de projets d'affaires diffusé par notre réseau de partenaires actifs et impliqués auprès des PME du Québec

Forums

Recherche de partenaire financier
Web ref. :FE1342

La société a développé une technologie permettant aux intervenants en santé d'avoir un accès immédiat et complet aux données médicales des patients du Dossier Santé Electronique (DSE). Le déploiement du DES pancanadien est prévu dans 2-3 ans

Recherche de partenaire financier
Web ref. :FE1343

La société oeuvre dans le domaine de l'impression, son projet consiste à concevoir et mettre au point une cartouche pour l'impression directe à sublimation directe. Cette méthode d'impression permet d'imprimer, par sublimation et sans transfert préalable sur le papier, plusieurs types de substrat tel que les fibres de textile naturelles (Coton, soie), les fibres synthétiques (Polyester, le nylon), le vinyle, le PVC et le plexiglas.

Deloitte.
Samson Bélair/Deloitte & Touche

Vente d'entreprise
Web ref.: VE1361

Quincaillerie opérant depuis 1990 dans un village de l'arrondissement de Saguenay. L'entreprise est en forte croissance tant au niveau du chiffre d'affaires que du bénéfice net.

Recherche d'entreprise
Web ref. :RE1333

Nous sommes deux jeunes entrepreneurs de la région de la Mauricie voulant acquérir une entreprise (PME) oeuvrant dans les secteurs suivants : Transformation / production de produits métalliques ou alimentaires. Achat d'entreprise à 100% ou partenariat avec achat graduel complet

Recherche d'entreprise
Web ref. :RE1318

Entrepreneur expérimenté recherche, pour acquisition, une PME de moins de dix employés oeuvrant dans les secteurs de la fabrication/transformation, commerce de gros, transport et entreposage, agriculture et foresterie et située dans la région de Québec et les environs. Potentiel à l'exportation souhaité.

Vente d'entreprise
Web ref. : VE1324

Résidence pour personnes âgées pour clientèle autonome, en perte d'autonomie ou en convalescence. Région du Bas St-Laurent.

Vente d'entreprise
Web ref. :VE1321

Professionnel de l'optométrie désirant vendre sa clientèle et les actifs reliés à l'exercice de sa profession, région administrative Saguenay-Lac-St-Jean.

Vente d'entreprise
Web ref. : VE1362

SALLE DE RÉCEPTION - TRAITEUR. Entreprise établie et reconnue depuis plus de 30 ans. Elle est située au centre de Lanaudière. Elle occupe 73000 pi carré de terrain et 13300 de bâtisse, bien entretenue. Les propriétaires désirent se départir de l'entreprise pour des raisons de retraite.

Annonceur direct

Recherche de partenaire financier - Projet d'affaires
Web ref. : FA1364

Produit unique, destiné à un marché mondial, inventeur recherche un associé pour la mise en marché, la fabrication et publicité. Investisseur sérieux seulement. Potentiel immense, contactez moi, je vous montre le demo.

Annonceur direct

Vente d'entreprise
Web ref. : VE1349

Entreprise de briques et de pierres à vendre - fabricant, grossiste et détaillant de produits de béton - L'entreprise se situe dans la région de Trois-Rivières, dans un secteur zoné industriel et commercial. Occupe plus de 110 000 pieds carrés de terrain et prêt de 12 000 pieds carrés de bâtisse et de salle de montre.

Annonceur direct

Vente d'entreprise
Web ref. : VE1353

BOULANGERIE de STYLE PARISIEN à vendre. Elle produit et vend au comptoir: pains et viennoiseries diversifiées sur sa propre marque de commerce. Site commercial très achalandé et spécialisé.

JGP.CA

Vente d'entreprise
Web ref. : VE1357

Vous êtes machiniste, entrepreneur?cette opportunité est plus que désirable. Cette entreprise est conçue pour le reconditionnement de pièces. Un avenir prometteur pour un bon entrepreneur!

Annonceur direct

Offre de service
Offre de financement pour entreprise
Web ref. : IE1352

Votre argent dans vos mains maintenant! Nous achetons vos comptes recevables de $25,000 à $300,000. Contactez-nous pour plus d'informations au (450) 621-4265.

Annonceur direct

ECOSOLAIRE INTERNATIONAL INC

Recherche de partenaire financier
Web ref. :FE1358

Entreprise dans le domaine des technologies d'énergie renouvelable de pointe, consultation, conceptualisation, vente, installation, services après-vente pour systèmes éoliens, panneaux photovoltaïques, chauffe-eau et chauffe-air solaires, micro-turbines hydroélectriques ainsi que tous les composants de ces systèmes et accessoires basses tension. Besoins en fonds de roulement pour financer la réorganisation et l'expansion de l'entreprise.

Tél. 514 847-VENT (8368)

LANGLOIS KRONSTRÖM DESJARDINS
Finesse et instinct

Financement d'entreprises
Web ref. : IE1284

FINEXCORP est une compagnie québécoise privée spécialisée dans le financement sur actif par l'entremise de véhicules financiers tels que l'affacturage, le financement de comptes à recevoir, l'achat ou le financement de créances à escompte et le financement de crédits d'impôt. FINEXCORP offre un ensemble de solutions de fonds de roulement grâce à l'injection rapide et directe de liquidité. FINEXCORP s'avère un partenaire d'affaires indispensable pour toute entreprise au cours de son démarrage, de son évolution, de son expansion ou de sa réorganisation.

cmi

Offre de service
Web ref. :OS1339

Société offrant une solution innovante et progressive pour permettre de piloter et de garantir la performance des processus métier de l'entreprise, recherche actuellement partenaire(s) éditeurs au Canada pour commercialiser ses produits. Cette solution combine BPM (Business Process Management) / BAM (Business Activity Monitoring) offrant des fonctionnalités uniques, telles que la possibilité de gérer dynamiquement des situations imprévues dans le processus.

CARREFOUR Conseils
Consultez des professionnels

Certification . Fiscalité . Consultation . Conseils financiers .
Deloitte. Samson Bélair/Deloitte & Touche
26 bureaux au Québec
1 800 260-1407
carrefourpme@deloitte.ca
www.deloitte.ca
© Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et ses sociétés affiliées

EXACT-TEMPS LOGICIEL DE GESTION DU TEMPS AU TRAVAIL
EXACTSOFT
www.exactsoft.com
1 866 822 2884

Altimum IMS
Maximizer Enterprise 9.0, le logiciel CRM des PME
Téléchargez la version d'essai gratuite :
www.altimumims.com
CRM : Consultation – Formation - Intégration
514-593-0865

(514) 937-6789
CENTRE EURÊKA INC.
SERVICES AUX ENTREPRISES POUR LA RÉINSERTION DES TRAVAILLEURS
www.centreeureka.com

TECSYS
Favoriser l'excellence de la chaîne d'approvisionnement^MC
87, rue Prince, 5e étage, Montréal (Québec) Canada H3C 2M7
Téléphone : (514) 866-0001
Télécopieur : (514) 866-1805
info@tecsys.com
www.tecsys.com

Abak
Logiciel de gestion de projets, du temps et de la facturation
www.abaksoftware.com
1-800-820-0161
Abak est une marque déposée du Groupe AGI, filiale d'ADP Canada

PAUL-ANDRÉ GÉLINAS (PAG)
LOCATION D'AUTOMOBILES
MODE DE FINANCEMENT
Véhicules neufs et usagés
8525 boul. Décarie, Ville Mont-Royal
Tél. : (514) 990-0141 (514) 739-3601
www.holandleasingcom

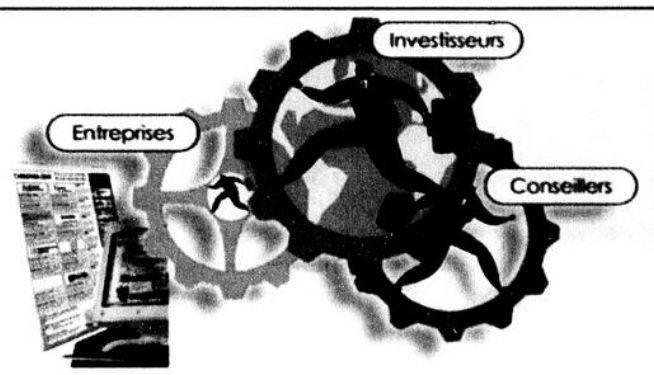
INSTA CABLE INC. depuis 1989
DISTRIBUTION - IMPORTATION - MANUFACTURATION - INSTALLATION
4451, Autoroute Laval Ouest, Laval, Québec H7P 4W6
Tél.: (450) 978-1300 • Fax: (450) 978-3216
Sans frais / Toll Free: 1-800-665-2225
www.instacable.com

HAREL DROUIN - PKF
L'ALTERNATIVE !
Membre du réseau PKF International
Certification – fiscalité canadienne et internationale – consultation
514-845-9253 • www.hd-pkf.ca

1 Faites connaître votre projet d'affaires
Que ce soit pour vendre ou acheter une entreprise, trouver un distributeur, nouer de nouvelles alliances, trouver des partenaires, obtenir du financement...

2 Diffusez-le sur Internet et dans le journal
Rejoignez plus de 391 000 lecteurs et plus de 250 000 visiteurs uniques mensuellement.
• La plateforme Internet et les outils les plus complets pour la gestion de votre projet d'affaires.

3 Réalisez votre projet d'affaires
Votre projet est soumis en toute confidentialité à des entrepreneurs, des professionnels, des investisseurs..., provenant de réseaux d'affaires structurés des partenaires de *Carrefour PME*.



ANNONCEZ VOS SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES ENTREPRENEURS

Multipliez les occasions d'affaires dans le journal et sur Internet en insérant votre carte d'affaires

Visitez le site : www.lesaffaires.com/carrefourpme
Pour plus d'informations : Jean-Philippe St-Laurent au (514) 392-4100

FIERS PARTENAIRES : Deloitte. VORTEX

IMMIGRATION

Des scientifiques d'Afrique du Nord en renfort de nos biotechs



René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Mistral Pharma, de Montréal, compte – pour l'instant – huit employés. Du nombre, trois viennent d'Afrique du Nord : du Maroc, d'Algérie et d'Égypte.

« Leur apport est très important, explique le président de Mistral, **Bertrand Bolduc** : ce sont des gens qui ont une bonne formation, expérimentés et prêts à travailler, alors que le Québec souffre d'une pénurie chronique de pharmaciens. »

M. Bolduc est bien placé pour commenter : son regard porte bien au-delà de sa seule entreprise, puisqu'il préside le conseil d'administration de **BioQuébec**, l'association qui regroupe quelque 250 entreprises et institutions actives en biotechnologie et en sciences de la vie au Québec.

À 38 ans, il est à l'image de cette nouvelle génération d'entrepreneurs qui bâtissent cette fameuse économie du savoir. Le secteur de la biotechnologie a connu des hauts et des bas récemment, mais Mistral Pharma est sur une belle lancée : située dans l'arrondissement Saint-Laurent, elle vient tout juste de conclure un financement privé de 5 M$ et Bertrand Bolduc entend doubler son effectif d'ici 2007.

Qui plus est, le créneau de la société est prometteur : on y travaille à mettre au point des procédés pour permettre à des médicaments d'être libérés progressivement, de façon contrôlée, dans l'organisme. Les patients peuvent ainsi ne prendre qu'une seule dose qui agit plus longtemps.

Mais encore faut-il avoir les ressources nécessaires. « Au Québec, il manque de 800 à 1 000 pharmaciens, explique M. Bolduc. Et le volet de la fabrication des médicaments, qu'on appelle la pharmacie galénique, est peu répandu et peu enseigné. Ici, le pharmacien est devenu avec le temps un conseiller. Je suis un pharmacien d'industrie. »

Les compétences avant tout

On en a abondamment parlé : les diplômés venus d'ailleurs sont souvent aux prises avec les barrières réglementaires quand vient le temps de faire reconnaître leurs qualifications pour traiter avec le public, même avec un diplôme additionnel obtenu au Québec.



SUZANNE HÉMOND

Mistral Pharma, de Montréal, compte pour l'instant huit employés.

L'industrie, elle, n'est pas aussi restrictive. Elle s'intéresse d'abord aux compétences et y trouve largement son compte.

C'est ainsi que la société Mistral Pharma a embarqué à son bord **Nevine Rizkalla,** pharmacienne égyptienne, **Mobarik Bilal,** chimiste marocain diplômé de la faculté de pharmacie de l'**Université de Montréal** (UdM), et **Najibah Dernaoui,** qui est algérienne, titulaire d'un doctorat en pharmacie de l'UdM. « Je l'appelle la magicienne, dit M. Bolduc : tout ce qu'elle touche, ça fonctionne ! »

Outre le fait de contacts enrichissants – « On goûte à toutes sortes de trucs sur l'heure du midi ! », dit M. Bolduc –, ce multiculturalisme scientifique vient renforcer une industrie qui symbolise le Québec des années 2000. ■

Forum sur l'emploi en sciences de la vie

Des scientifiques venus d'ailleurs, des occasions dans le secteur de la biotechnologie et des sciences de la santé : entre les deux, il faut que s'effectue une jonction, et c'est la raison d'être du *Forum sur l'emploi des scientifiques issus des communautés culturelles* qui se tiendra le dimanche 4 juin à Longueuil.

L'événement est organisé par l'organisme BioAlliance Canada-Maroc, avec l'appui du ministère des Affaires municipales et des régions, sous la présidence d'honneur de la députée Fatima Houda-Pépin. Plusieurs conférenciers de marque sont au programme des deux panels : l'un porte sur les emplois stratégiques en biotechnologie et en sciences de la vie, l'autre traite des barrières à l'emploi et les solutions à envisager. ■ **R.V.**

> Où : Hôtel Sandman, 999 rue Sérigny, Longueuil (à la sortie du métro).
> Quand : dimanche 4 juin, de 8 h 30 à 15 h 30.
> Pour information : (514) 567-2317.

En souvenir de Maurice Pollack

Il s'appelait **Maurice Pollack,** il a marqué la vie commerciale de la ville de Québec avant d'en être l'un des premiers grands philanthropes, et il a donné son nom à l'un des *Prix québécois de la citoyenneté* qui seront remis le 19 juin à Québec.

Maurice Pollack est arrivé au Québec en 1902 après avoir quitté l'Ukraine. En 1906, alors qu'il a tout juste 21 ans, il ouvre un magasin de vêtements pour hommes rue Saint-Joseph, à Québec. Le commerce prendra rapidement de l'ampleur pour devenir l'une des institutions de la ville.

Au début des années 1950, M. Pollack cède l'entreprise à ses fils pour se consacrer à la fondation qu'il a créée.

Sa générosité profitera aux universités **Laval** et **McGill,** à l'**Orchestre symphonique de Québec** comme à celui de Montréal, ainsi qu'à de nombreux organismes de charité.

À sa mort, en 1968, on le considérait comme le doyen de la communauté juive de Québec. Il était naturellement ouvert aux gens d'origines diverses, et c'est en son honneur qu'est décerné le prix qui reconnaît notamment les efforts déployés pour permettre aux Québécois issus des communautés culturelles et des minorités visibles d'accéder le plus facilement possible au marché du travail.

Trois autres distinctions seront également remises le 19 juin : le prix **Jacques-Couture,** pour le rapprochement interculturel, le prix **Anne-Greenup,** pour la lutte contre le racisme, et le nouveau prix **Charles-Biddle,** pour la contribution au développement social, scientifique, sportif, économique ou culturel du Québec. ■ **R.V.**



MANAGEMENT

CARREFOUR PME
lesaffaires.com/carrefourpme
Diffusez vos projets d'affaires
Pour plus d'informations 1 800 361-5479

Les vacances, un sujet toujours tabou pour les patrons

De nombreux pdg refusent de partir plus d'une semaine à la fois





Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Lorsque **Lee Scott,** le président-directeur général de **Wal-Mart,** a annoncé qu'il prenait un mois de vacances en mai, la nouvelle a suscité un choc dans le monde des affaires états-uniens.

Qu'il ait travaillé d'arrache-pied pendant 27 ans sans réussir à prendre plus d'une semaine de congé par année n'y faisait rien. Au lieu de féliciter, on l'a soupçonné d'être « sur son départ ».

« Une semaine de vacances, c'est bien assez ! Et il y a les weekends », dit Sylvain Falardeau, président de Delphes Technologies.

M. Scott allait-il être viré ? Était-il en *burn-out* ? Son bureau s'est empressé de démentir les rumeurs en expliquant qu'il avait envie de se « ressourcer » en allant voyager avec son épouse et pêcher en haute mer avec des amis, et qu'il serait de retour à temps pour l'assemblée annuelle de l'entreprise, le 2 juin.

On a beau être en 2006 et parler constamment de conciliation travail-famille, les vacances demeurent un sujet tabou pour les grands patrons.

« C'est perçu comme un aveu de faiblesse, ou bien un signe de désengagement », explique **Julie Carignan,** consultante en management et associée à la **Société Pierre Boucher.**

« Beaucoup de pdg, surtout les baby-boomers, se sentent coupables de partir en vacances », ajoute-t-elle. À son avis, la vérité, c'est qu'ils veulent se croire indispensables.

Selon un sondage que la **Fédération canadienne des entreprises indépendantes** (FCEI) a effectué en 2004 auprès de ses membres, un propriétaire de PME sur sept n'a pas pris plus d'une semaine de vacances au cours des trois dernières années. Un pourcentage que **Richard Fahey,** président de la FCEI, trouve trop élevé.

Le fait de décrocher du boulot permet non seulement de se reposer, mais aussi de mieux rebondir avec des innovations ou des solutions, dit M. Fahey. Ainsi, il est fréquent d'entendre un pdg dire qu'il a pris telle ou telle décision majeure pour son entreprise pendant ses vacances.

« La fatigue nous rend moins créatif et plus irritable, souligne M^me^ Carignan. Donc moins efficace dans la résolution de problèmes et dans notre capacité de mobiliser nos troupes. »

Combien de temps ?

Mais combien de temps faut-il s'accorder ? C'est une autre affaire. Certains peuvent se contenter d'une semaine, surtout s'ils ont réussi durant l'année à prendre de longues fins de semaine. L'important, c'est de profiter des deux phases de ses vacances. La première sert à évacuer la fatigue, et la deuxième, à se ressourcer.

Il n'en demeure pas moins qu'en Amérique du Nord, prendre un mois de congé ininterrompu est atypique pour un pdg. Dans les PME, c'est souvent le manque de ressources humaines qui limite la durée des vacances du patron.

« Je ne prends jamais plus d'une semaine à la fois, dit **Alain Labonté,** qui dirige une petite boîte de communications portant son nom. Est-ce assez ? Non ! Mais j'ai cette capacité de décrocher et de récupérer rapidement. »

« Une semaine de vacances, c'est bien assez ! Et il y a les weekends », dit **Sylvain Falardeau,** président de **Delphes Technologies.**

Pdg de **Uniselect** depuis 15 ans, **Jacques Landreville** a droit à six semaines, mais n'en prend que quatre, dont une avec son fils durant le congé scolaire.

Le fait d'avoir des enfants joue pour beaucoup.

Jacques Duval, président de l'agence de publicité **Marketel** au Québec et père de deux enfants en bas âge, en sait quelque chose : « Il m'arrive de travailler sans relâche pendant des périodes critiques. Mais à un moment donné, il faut que la famille l'emporte. Et Dieu sait combien la famille est importante pour l'équilibre d'un dirigeant d'entreprise. »

Et quand M. Duval revient de vacances, attention ! « C'est un *running gag* chez nous : les gens se disent que ça va barder, car je reviens avec plein d'idées et de projets. »

Mais le cordon ombilical ne peut pas être coupé entièrement, mondialisation et technologie obligent. Son assistante sait comment le rejoindre en tout temps. Et il ne part jamais sans son *BlackBerry*. Sauf qu'il ne le consulte pas plus que deux fois par jour. « Si je le consultais à toute heure, ce serait une insulte à ma famille », dit-il.

Et puis savez-vous quoi ? Vous n'êtes pas indispensables. Même le pdg de Wal-Mart a compris ça. ■

LES VACANCES DES PDG

Propriétaires de PME n'ayant pas pris au moins une semaine de vacances au cours des trois dernières années

> au Canada	15,8 %
> au Québec	14,2 %

SOURCE : FÉDÉRATION CANADIENNE DES ENTREPRISES INDÉPENDANTES, 2004



Votre carte VISA Affaires vous ouvre la porte à de nouvelles occasions et vous donne une grande marge de manœuvre pour en profiter. > Meilleure limite de crédit que sur les cartes personnelles > Distinction des dépenses personnelles et d'entreprise > Taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel* Plus de détails sur visa.ca/pme.

VISA

Petite entreprise. Grandes possibilités.



MC Marque déposée de Visa International Service Association; Visa Canada est un usager licencié. MC Marque de commerce de Visa International; Visa Canada est un usager licencié. * Les taux peuvent varier selon votre institution financière.

LA GESTION DES RISQUES

Les incontournables d'une stratégie efficace



Michel Maisonneuve
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
CA, Associé, Risques d'entreprise, Deloitte

En matière de gestion intégrée des risques, il n'existe pas de recette miracle ni de modèle unique. Si toutes les entreprises ne sont pas soumises aux mêmes exigences, chacune doit tout de même s'assurer de disposer des outils adaptés à sa situation.

Ainsi, la meilleure stratégie, c'est toujours la vôtre, celle qui tient compte de votre secteur d'activité, de la taille de votre entreprise, de sa localisation, de son degré de vulnérabilité, etc.

Mais quelle que soit la stratégie retenue, il existe des principes de base communs à toute gestion intégrée et efficace des risques, des incontournables, en quelque sorte.

Bien identifier les risques

La gestion intégrée est un processus continu, qui englobe tous les risques, par exemple financiers, contractuels, industriels, de santé et sécurité, environnementaux ou liés à la gestion de projets. L'approche intégrée signifie de gérer les risques comme un volet de la stratégie globale de l'entreprise et se donner un périmètre d'intervention qui couvre l'ensemble des activités.

L'engagement doit venir du haut de la pyramide : le conseil d'administration et la haute direction doivent en faire une priorité et l'inclure dans la vision de l'entreprise.

LES THÈMES DE LA SÉRIE

1 Une démarche globale
▸2 Les modèles de gestion de risques
3 Les plans de contingence
4 Les risques technologiques
5 Les fraudes internes et financières

Concrètement, la première étape consiste en une évaluation rigoureuse des risques, ce qui signifie de bien les identifier et de les mesurer en fonction de leur impact potentiel et de leur probabilité de répétition.

Puis, il s'agit de fixer des objectifs mesurables et réalistes en vue de les maîtriser, de concevoir et de réaliser un plan d'action et de s'assurer qu'il s'intègre dans les activités courantes de l'entreprise. Tous les employés de chaque échelon doivent se sentir engagés dans cette démarche, car dès le moment où l'entreprise s'y engage, la gestion des risques doit faire partie de ses activités planifiées et du processus décisionnel.

L'on doit aborder le sujet sur une base régulière lors des réunions des administrateurs et des différents services. Il est également indispensable d'offrir une formation adéquate aux employés et de les inciter à participer à l'analyse de risques et à l'identification de solutions.

La gestion des risques doit être présentée comme un projet rassembleur et non comme une contrainte additionnelle. En ce sens, il est avantageux que les indicateurs permettant de mesurer la progression vers les objectifs de gestion des risques fassent partie de la gestion de la performance du personnel.

Cinq options différentes

Une fois les risques identifiés et mesurés, les gestionnaires auront cinq options pour élaborer des stratégies de gestion : éviter un risque (en l'éliminant); le maintenir (en le planifiant, en le compensant ou en le réévaluant); le réduire (en le dispersant ou en le contrôlant); l'exploiter (en le maîtrisant, en le diversifiant, en le réorganisant ou en le renégociant); ou le transférer (en le partageant, en le réassurant, en le sous-traitant ou en le cotant).

Les choix qui s'offrent aux gestionnaires sont nombreux et dépendent en bonne partie du diagnostic posé lors de la phase d'identification et de mesure des risques, ainsi que de leur tolérance à ces derniers.

La ou les stratégies retenues devront par la suite être implantées, puis évaluées, analysées et surveillées par les vérificateurs internes afin d'être tenues à jour et améliorées.

Une démarche pas nécessairement coûteuse

La gestion intégrée des risques soulèvent fréquemment deux objections : le coût élevé de la mise en place d'une stratégie et sa complexité.

Dans les deux cas, l'expérience prouve qu'au contraire, lorsque l'entreprise mobilise véritablement ses ressources autour d'objectifs précis et mesurables et que la gestion des risques s'intègre aux processus existants, les coûts ne sont pas élevés. Et ce qui est gagné en efficacité peut permettre d'éliminer ou de modifier certains contrôles devenus désuets ou redondants.

De plus, en gérant mieux ses risques, l'entreprise améliore sa compétitivité et réduit sa vulnérabilité aux imprévus.

Quant à la complexité du processus, elle tient davantage du mythe, car les risques font partie du quotidien de chaque gestionnaire et ne sont pas moins présents parce qu'il ne s'en préoccupe pas systématiquement, au contraire. ■

> LE LIVRE DE LA SEMAINE

Marjorie Côté
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Coordonnatrice à la logistique et aux achats à la Librairie Coop HEC Montréal



On mesure souvent la qualité d'une entreprise aux revenus et profits qu'elle génère ou encore en fonction des parts de marché supplémentaires qu'elle acquiert.

Toutefois, selon Bo Burlingham, l'éditeur de la revue *Inc.*, une nouvelle tendance se dessine : de plus en plus d'entreprises cherchent à évacuer cette pression de croître à tout prix et visent plutôt à répondre à des objectifs d'affaires plus satisfaisants.

Dans *Small Giants*, l'auteur présente une quinzaine d'entre elles qui ont décidé d'évoluer à leur rythme et sont devenues des leaders dans leur sphère d'activité.

Parmi les principales caractéristiques communes à ces entreprises modèles, M. Burlingham souligne leur environnement de travail unique et agréable, leur service à la clientèle extraordinaire, et leur contribution active au développement communautaire et local. ■

***Small Giants*, Bo Burlingham, Portfolio, 2006, 224 pages, prix suggéré : 35 $.**

Carrières

Faire carrière chez Desjardins



Un monde de possibilités
desjardins.com/emploi

Planificateur financier
chefs d'entreprises, développement des affaires

Dans ce poste destiné aux fonceurs autonomes, vous nouerez et entretiendrez des relations d'affaires personnalisées et de qualité avec les membres actuels et potentiels et les conseillerez relativement aux moyens d'atteindre leurs objectifs financiers. Pour ce faire, vous maintiendrez un haut niveau d'expertise dans les domaines fiscaux, financiers, successoraux et dans le domaine du transfert d'entreprise et agirez à titre de personne-ressource au sein du Centre financier aux entreprises et de votre caisse.

Votre grande autonomie vous a permis, au fil des ans dans le secteur de la planification financière, d'aiguiser votre proactivité, votre aptitude à la gestion de temps et votre talent à prendre des décisions de qualité. Vous possédez évidement les aptitudes à la communication, l'entregent et la volonté d'obtenir des résultats essentiels à la réalisation de votre mandat d'assurer le développement des affaires en épargne placement auprès de chefs d'entreprises et de grands détenteurs d'épargne.

Vous apportez à vos fonctions un baccalauréat dans le domaine de l'administration ou une formation équivalente ayant conduit à l'obtention du certificat en planification financière de l'Autorité des marchés financiers et cinq ans d'expérience en conseil financier aux particuliers et une expertise en démarchage.

Venez mettre à profit vos talents dans le milieu dynamique de la Caisse de Montmagny sans renoncer aux avantages des grands centres. Montmagny n'est située qu'à 100 km de Québec et qu'à 55 km à l'est de Lévis.

Postulez en ligne
Consultez notre site **www.desjardins.com/emploi** et sélectionnez le poste sollicité, **concours 0601749**, pour obtenir plus d'information et postuler.

Les personnes intéressées à poser leur candidature doivent le faire avant le **9 juin 2006**.

Soyez à l'affût des nouvelles perspectives d'emploi en visitant régulièrement le **www.desjardins.com/emploi** et voyez les nombreuses autres possibilités d'avenir s'offrant à vous.

Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi
Seules les personnes sélectionnées seront contactées

Desjardins
Caisse de Montmagny

Conjuguer avoirs et êtres

Carrières

CONTRÔLEUR

Pixman Corporation, leader international en produits et services média nomades, est à la recherche d'un contrôleur pour son centre administratif principal, situé à Montréal, Québec.

À titre de contrôleur, vous vous rapporterez au vice-président, finance et vous serez responsable de toutes les activités comptables de l'entreprise, incluant la budgétisation des rapports internes et externes, ainsi que de la gestion de l'ensemble des systèmes et processus de comptabilité.

Le candidat idéal détiendra un titre de C.A., être bilingue (français/anglais) et posséder une expérience de 5 à 7 ans dans un rôle similaire. Une expertise dans le domaine des marchés publics (TSX-V) est essentielle.

Si cette opportunité vous intéresse et que vos antécédents professionnels rencontrent nos pré-requis, vous êtes invité à faire parvenir votre curriculum vitae à : jchadwick@pixman.com.

PIXMAN
média nomade

Seuls les candidats sélectionnés pour entrevues seront contactés.
Le libellé de ce texte, dans la forme masculine, comprend le féminin.

Pour annoncer : Chantal Normandin (514) 392-4126

LE COIN DU COACH

Les diverses méthodes pour maîtriser son stress



Jean-François Ouellet
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Consultant chez Adecco, Services-Conseils RH.

Comment maîtriser son stress ? Si la réponse était facile à trouver, il n'y aurait pas autant de personnes en quête de la solution.

Sans prétendre présenter la solution miracle, voici un ensemble de petits trucs simples et pratiques qui vous permettront de mieux gérer cet ennemi redoutable.

De prime abord, une meilleure compréhension de ses origines s'impose. Le stress présente certaines causes externes à l'individu : la surcharge, l'organisation du travail, l'environnement et le climat au sein de l'entreprise.

D'autres sont propres à l'individu : sa stabilité émotionnelle, sa forme physique et ses habiletés de planification et d'organisation du travail.

Les personnes ne réagissent donc pas toutes de la même façon : certaines sont moins susceptibles que d'autres de se sentir submergées par les exigences croissantes de leur environnement professionnel.

Comment gérer les causes externes

> Choisissez un environnement qui favorise un climat de travail sain et le respect des employés. Certaines entreprises ont pris conscience de l'importance de mettre en place des pratiques de gestion qui favorisent l'attraction, la rétention et le développement du personnel.

> Choisissez un domaine d'activité ou une entreprise où les délais, les échéances à court terme et la gestion de crises ne sont pas une préoccupation quotidienne.

> Validez avec votre patron l'urgence et la priorité de la demande; certaines demandes ne sont pas aussi urgentes qu'elles ne le paraissent.

> Face à la surcharge de travail, certaines personnes vous suggéreront d'exprimer vos limites et de dire non. Selon moi, cette stratégie peut contribuer à accroître les insatisfactions de votre patron et de vos collègues de travail et à dégager une perception d'inflexibilité de votre part. Apprenez plutôt à négocier les délais avec votre interlocuteur.

Comment gérer les causes internes

> Se concentrer sur le moment présent et ne pas se laisser envahir par le stress d'anticipation. Face à l'ampleur de la tâche à accomplir, la meilleure stratégie sera de passer à l'action et de réaliser les tâches une par une. Le sentiment du devoir accompli permettra de réduire le stress.

> Il est prouvé qu'une bonne alimentation combinée à une activité physique régulière contribue à réduire le stress.

> Les habiletés de planification sont essentielles à une bonne gestion du stress. S'il vous est difficile de déterminer quelles tâches sont prioritaires, demandez de l'aide à votre patron. Effectuez une liste de vos mandats et sollicitez une rencontre avec lui pour déterminer la priorité de chacun d'eux.

> Vos méthodes de travail et vos habiletés d'organisation peuvent avoir un impact significatif sur votre charge de travail et sur l'impression de surcharge. Une surcharge réelle de travail peut résulter de méthodes inefficaces.

De plus, des aires de travail encombrées augmentent l'impression de surcharge.

Réfléchissez à vos méthodes de travail, regardez si vous maximisez l'utilisation des outils, rangez votre aire de travail, évitez les déplacements inutiles, et effectuez les travaux nécessitant de la concentration dans un environnement calme. ■

Carrières

Vous voulez être dans la prochaine parution ?

Vous avez jusqu'à lundi pour le faire et profitez de notre garantie de rendement et affichage web pour le même prix !

RÉSERVATION
Chantal Normandin
conseillère publicitaire
(514) 392-4126

Offre de la semaine en IT
SPÉCIALISTES SAP - FACILITÉ INFORMATIQUE - MONTRÉAL

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS : Être à l'aise avec les environnements de tests (intégration et unitaires) pour différents mandats et postes permanents.
PROFIL RECHERCHÉ : ANALYSTE D'AFFAIRES - EXPERT DE MODULES - CONCEPTEUR / DÉVELOPPEUR ABAP - ANALYSTE / PROGRAMMEUR - DBA ORACLE/BW
Les personnes intéressées par les postes ci-dessus, sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse courriel suivante : recrutement@facilite.com
Pour plus de détails sur ce poste, consulter www.lesaffaires.com\carrieres sous le numéro de **référence 84733**

En collaboration avec la Fédération de l'informatique du Québec — FIQ Le réseau des TI au Québec — **Devenez membre de la FIQ www.fiq.qc.ca**

Pro-gestion ESTRIE — Votre développement, Notre affaire!

Pro-Gestion Estrie est un organisme à but non lucratif créé en 1983. En concertation avec plusieurs partenaires du développement économique de la nouvelle ville de Sherbrooke, sa mission est de promouvoir l'esprit d'entreprise et de développer l'entrepreneuriat. Notre équipe multidisciplinaire d'une vingtaine de personnes est reconnue pour son dynamisme et son professionnalisme.

Pro-Gestion Estrie est à la recherche de candidats pour combler le poste de :

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Relevant du conseil d'administration, le directeur général assume les responsabilités de planification, d'organisation, de direction, de coordination et de contrôle des activités et des ressources de l'entreprise. Motivateur doté d'un sens stratégique avéré, le directeur général, en étroite collaboration avec l'équipe en place, assure le renforcement de l'organisation face aux défis et opportunités qui se présentent. Œuvrant dans un environnement complexe, le candidat recherché est centré sur la clientèle et l'atteinte de résultats. Ses expériences antérieures lui ont permis de développer un sens politique reconnu.

EXIGENCES

Expérimenté en développement d'entreprise et en développement de marchés, le candidat recherché compte au moins cinq années d'expérience de gestion, de préférence dans un poste d'encadrement. Il possède un diplôme universitaire en administration. Doué en matière d'établissement de priorités, le cheminement de carrière du candidat démontre clairement son autonomie, son dynamisme et son leadership démocratique.

Pro-Gestion Estrie offre une rémunération compétitive établie en fonction de la politique en vigueur et des qualifications du candidat retenu.

Si vous êtes en mesure de relever ce défi, faites parvenir sous pli confidentiel votre curriculum vitae adressé à Édith Lachance avant le 16 juin 2006, à l'adresse suivante :

Pro-Gestion Estrie inc.
93, rue Wellington Nord, poste 103
Sherbrooke (Québec) J1H 5B6
Téléphone : (819) 822-6162 • Télécopieur : (819) 822-6045
edithlachance@videotron.ca • www.progestion.qc.ca

Note : Les appellations qui s'appliquent à des personnes visent autant les femmes que les hommes. L'emploi du masculin est utilisé uniquement dans le but de faciliter la lecture du texte.

Carrières

saje

CHEF DE PROJET

MANDAT :
- Coordonner un nouveau projet en entrepreneuriat jusqu'au 31/12/2007.
- Développer des outils promotionnels et des séances d'information pour sensibiliser les jeunes entrepreneurs.
- Coordonner la mise en place d'ateliers de formation.
- Coordonner les partenaires participants au travers des comités de pilotage et de sélection.

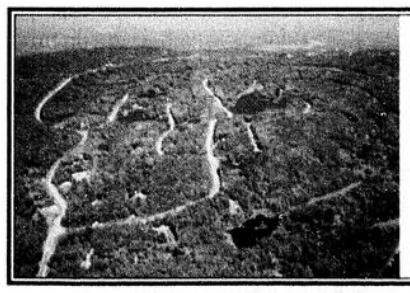
COMPÉTENCES :
- Baccalauréat en administration des affaires ou équivalent
- Bilingue, Bonne maîtrise de MS Office sous Windows
- Gestion d'un échéancier et d'un budget
- Grande habileté à communiquer, à faire preuve de tact et de diplomatie
- Bonne capacité d'écoute, Bons sens de l'analyse

EXPÉRIENCE :
- Connaissance du milieu entrepreneurial (minimum 2 ans d'expérience)
- Compréhension des enjeux d'un mandat de sensibilisation
- Gestion de comités de partenaires, gestion d'un groupe d'entrepreneurs
- Formalisation d'un plan de formation

Salaire selon l'échelle salariale
Poste à temps plein – 35 heures/semaine- Contrat de 2 ans - Gamme complète d'avantages sociaux

Envoyer votre CV avant le **12 juin 2006**
Télécopieur : (514) 398-9132, à l'attention de la responsable RH, Mme Rioux.
Courriel : recrutement@sajemontrealmetro.com
SAJE Montréal Métro
505, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 510
Montréal (Québec) H2Z 1Y7

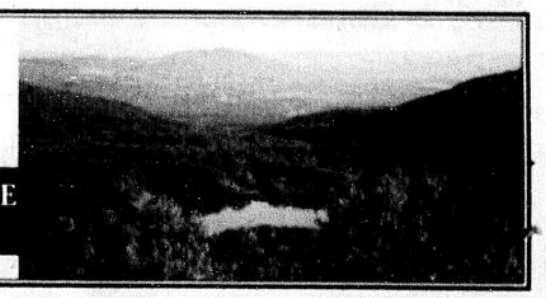
Pour annoncer : Chantal Normandin (514) 392-4126



Profitez des plus belles vues de l'Estrie.
1 (877) 539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com

LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD

TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi² à partir de 20 000 $





Faites décoller vos stratégies publicitaires.

Profitez du pouvoir de l'image, de la puissance du son et de la force du nouveau réseau de télévision AeroTV qui vient d'atterrir à l'Aéroport Montréal-Trudeau.

- Misez sur une programmation axée sur **l'information** et **le divertissement** unique au Canada.
- Ciblez une clientèle d'affaires; plus de **5 millions de voyageurs sélects.**
- Choisissez un **environnement prestigieux.**

Réservez votre forfait publicitaire dès maintenant au (514) 529-6664

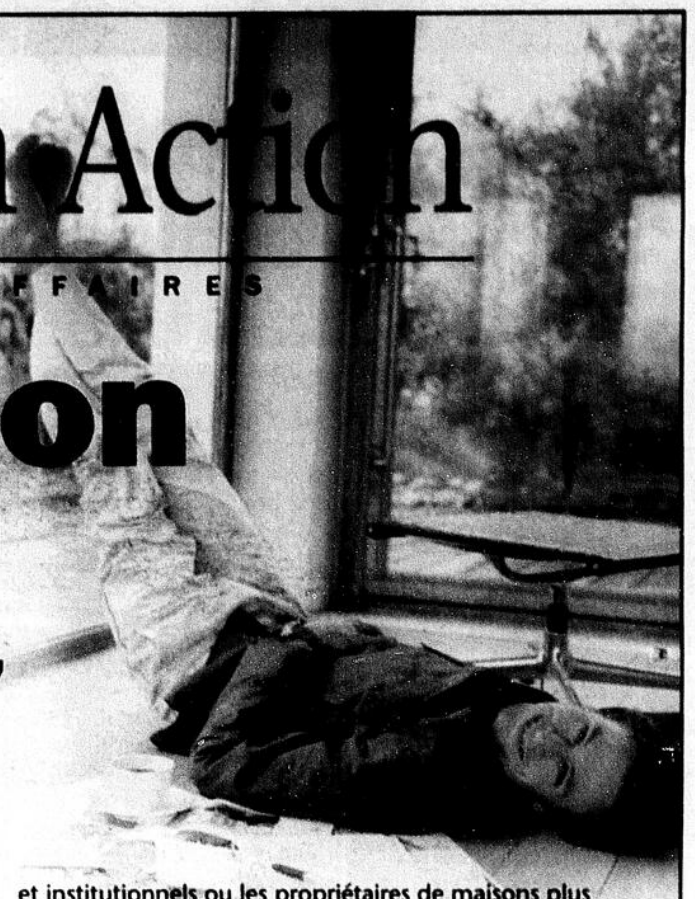
LE RÉSEAU DE TÉLÉVISION AeroTV. UNE AUTRE INNOVATION SIGNÉE ASTRAL MEDIA AFFICHAGE.

Astral *Media*® **Affichage**

LES AFFAIRES Québec en Action

ÉDITION SPÉCIALE PROMOAFFAIRES

Climatisation



Objectif air frais

La climatisation, version améliorée, grâce aux nouvelles technologies

Des maisons plus chaudes l'hiver et plus fraîches l'été. L'idée est simple mais gagne du terrain. En effet, l'industrie de la construction pourrait sous peu être soumise à de nouvelles normes, celle des maisons Novoclimat. Depuis une dizaine d'années, cette certification, non obligatoire et offerte par certains promoteurs, aurait fait ses preuves. Selon les données de l'Agence de l'efficacité énergétique du Québec, s'il en coûte entre 2 % à 3 % de plus à un propriétaire pour choisir une maison Novoclimat, il récupère 25 % sur ses coûts de chauffage et de climatisation. Une avenue que le ministre des ressources naturelles, Pierre Corbeil, aussi responsable de l'application de la Loi à l'Agence de l'efficacité énergétique, étudierait actuellement.

LES MAISONS À HAUT RENDEMENT ÉNERGÉTIQUE SONT À NOS PORTES

Si Novoclimat a élaboré son expertise sur le terrain au fil des années, les établissements d'enseignement contribuent aussi à améliorer le confort de nos demeures. Réduire les infiltrations d'air, diminuer le plus possible l'impact du rayonnement solaire et trouver des matériaux plus efficaces sont au programme. La maison à haut rendement énergétique, comme on l'appelle dans le jargon, génère une partie de son énergie et est chauffée et climatisée par un système de pompe à chaleur géothermique, un élément clé des bâtiments à consommation énergétique nette nulle, un concept sur lequel on planche à l'école Polytechnique de Montréal.

Cette maison futuriste qu'on imaginait à peine il y a 15 ou 20 ans est à nos portes. Grâce à la géothermie, on peut chauffer l'eau et l'air d'une résidence, mais on peut aussi basculer en mode climatisation. Une technologie qui est prête depuis belle lurette et commence à faire son chemin au Québéc. La technologie est encore relativement chère. Ce sont surtout les bâtiments commerciaux et institutionnels ou les propriétaires de maisons plus luxueuses qui se tournent vers cette solution.

Mais c'est une énergie propre, disponible et presque gratuite : pour chaque unité d'énergie demandée à l'électricité, la pompe en donne quatre.

DE LA CLIMATISATION PAR ÉNERGIE SOLAIRE ?

La climatisation par énergie solaire commence aussi à se pointer le bout du nez. Des projet- pilotes sont en cours. L'industrie regarde aussi les progrès qui se font du côté de la climatisation par micro-ondes. Voilà de nouveaux alliés qui pourraient apporter un nouveau confort dans nos maisons l'été, mais cela prendra encore quelques années avant de voir de véritables solutions rentables.

Carrier lance des thermopompes et des climatiseurs écologiques

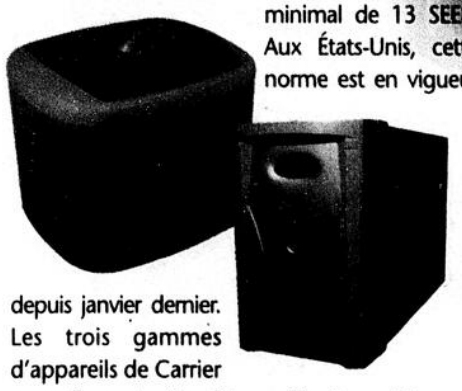


Carrier Canada vient de mettre en marché de nouveaux modèles de thermopompes et de climatiseurs présentant des caractéristiques écologiques évoluées. L'entreprise vient d'en faire l'annonce officielle lors du Salon national de l'habitation de Montréal.

Ainsi, tous les produits appartenant aux trois gammes de systèmes Infinity, Performance et Comfort utilisent le réfrigérant Puron, conçu par Carrier dès 1996 afin de remplacer le fréon, qui endommage la couche d'ozone. D'ici à 2010, il sera interdit aux fabricants d'utiliser le fréon dans les thermopompes et les climatiseurs.

« Nous sommes bien en avance au sein du marché, indique Jean-François Charlebois, représentant, ventes résidentielles. Carrier est l'inventeur de la climatisation et nous avons été les tout premiers à utiliser une solution de rechange au fréon. De plus, nous devançons la réglementation en matière d'efficacité énergétique. »

Cette dernière fera l'objet de normes plus sévères au Canada d'ici la fin de 2006. L'efficacité énergétique est établie en fonction de l'indice SEER (taux de rendement énergétique saisonnier), qui détermine la capacité d'un système à convertir l'énergie. À compter de cette année, donc, les climatiseurs et les thermopompes devront se conformer à un rendement minimal de 13 SEER. Aux États-Unis, cette norme est en vigueur depuis janvier dernier. Les trois gammes d'appareils de Carrier nouvellement mises à jour offrent ce minimum, certains modèles pouvant atteindre 21 SEER.



« Nos nouveaux produits sont les plus performants de tout le marché en matière d'efficacité énergétique », commente Jean-François Charlebois. De plus, Carrier propose d'utiliser, en complément aux systèmes de la gamme Infinity, un thermostat permettant de réduire davantage la consommation d'énergie, grâce à un logiciel intégré.

L'offre de Carrier comprend par ailleurs des systèmes sans conduit d'air, que l'on appelle aussi unités murales – mono split ou duct free systems en anglais. Très populaires au Québec, ces systèmes sont utilisés principalement dans les condos et les maisons de plus petite taille, où il n'y a pas suffisamment d'espace à l'intérieur pour une fournaise, ni à l'extérieur pour une thermopompe.

« Nous avons été les tout premiers à utiliser une solution de rechange au fréon. De plus, nous devançons la réglementation en matière d'efficacité énergétique. »

Compagnie de United Technologies Corp., Carrier se décrit comme le plus grand fabricant mondial de systèmes de chauffage et de climatisation, de même qu'un leader en matière de qualité de l'air. Depuis ses bureaux de l'arrondissement de Saint-Laurent, à Montréal, l'entreprise gère un vaste réseau de distributeurs à l'échelle du Québec. ■

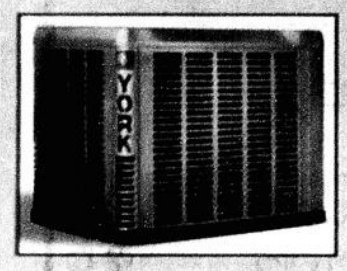
Carrier
Les experts à votre service.
Puron
Le réfrigérant écologique
www.carrier.com • 1 800 361 1113, poste 242

Le Groupe Master mise sur des produits écologiques et établis



La climatisation gagnant en popularité, les produits offerts sont aujourd'hui plus nombreux, et il est important de faire un choix judicieux. Ainsi, beaucoup de marques en provenance de Chine arrivent sur le marché, mais on ne sait pas toujours à quoi s'attendre de ces produits, croit-on chez le distributeur Groupe Master. C'est la raison pour laquelle l'entreprise conseille d'opter pour une unité qui a fait ses preuves.

Les fabricants établis investissent des sommes importantes dans la R-D, consultent les distributeurs et testent leurs produits avant de les commercialiser, indique-t-on chez Groupe Master. « Le consommateur sait qu'il a affaire à une entreprise offrant des produits de qualité, qui ne disparaîtra pas du jour au lendemain et qui offre une bonne garantie et un service attentionné. »



Par ailleurs, le consommateur recherche des produits respectueux de l'environnement. Depuis le 1er janvier dernier, les fabricants doivent produire des unités dont le taux de rendement énergétique saisonnier (ou SEER, selon l'acronyme anglais) minimal doit être de 13. Certains d'entre eux offrent des produits dépassant cette norme, ce qui permet d'atteindre de meilleures performances et de réaliser des économies en matière d'énergie.

Un autre facteur environnemental est le gaz réfrigérant. Le R-22 est toujours utilisé, mais à compter de la fin de 2009, il sera interdit dans la fabrication de nouveaux produits, en raison des dangers qu'il représente pour la couche d'ozone. Il est remplacé par le R-410, utilisé dans plusieurs produits, déjà. Ceux-ci étant très en vogue, Groupe Master offre aux distributeurs des cours de formation sur leur installation.

Par ailleurs, le consommateur aura à choisir entre deux types de produit : l'unité centrale (ou thermopompe) ou l'unité sans conduits (ou unité bi-bloc). Chez Groupe Master, les produits les plus vendus dans l'une et l'autre catégorie sont les marques York et Fujitsu respectivement. La maison York propose des produits utilisant le réfrigérant R-410 et pouvant atteindre un taux de rendement énergétique de 18 et plus. La gamme *Affinity* de York se démarque avec une garantie allant jusqu'à 10 ans, pièces et main-d'oeuvre.

Dans sa gamme de produits Halcyon, d'autre part, Fujitsu n'utilise que le R-410. Le taux de rendement énergétique de ces produits peut atteindre 21. Groupe Master fait part d'innovations intéressantes caractérisant les nouveaux modèles, notamment un design exclusif et une filtration au plasma, cette dernière permettant d'éliminer les irritants comme la poussière, le pollen et les odeurs.

Groupe Master est le plus important distributeur de produits de climatisation, de chauffage et de réfrigération dans l'Est du Canada. Comptant plus de 300 employés, l'entreprise exploite 14 succursales dans cette région du pays.



La ventilation des lieux publics, clé de la lutte contre les pandémies

Les craintes concernant l'apparition de nouvelles pandémies portent plusieurs personnes à croire qu'il faille assurer une bonne ventilation des lieux publics, afin de limiter la propagation des microorganismes pathogènes.

« C'est principalement dans les immeubles que les virus se propagent parmi les humains, soutient l'expert chinois Hua Qian, de l'Université de Hong Kong. Les ingénieurs doivent concevoir des systèmes de ventilation qui puissent combattre les virus. »

M. Qian viendra prononcer une conférence sur le sujet au congrès de l'American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers (ASHRAE), les 24 et 28 juin, à Québec.

L'Ontario subventionne les climatiseurs à haut rendement énergétique

L'Ontario veut réduire la consommation d'électricité de chacun de ses citoyens de 10 % d'ici 2007. Elle a mis en oeuvre au printemps un programme baptisé *Économies rafraîchissantes* : les consommateurs recevront un rabais de 500 $ lorsqu'ils remplaceront un climatiseur central inefficace par un nouvel appareil portant le symbole de haute efficacité Energy Star.

Un rabais de 50 $ sera accordé aux personnes qui feront mettre au point leur climatiseur central, et un rabais de 75 $ sera versé pour l'achat et l'installation d'un thermostat programmable.

Pour mettre en oeuvre le programme Economies rafraîchissantes, le Bureau des économies d'énergie s'est associé au *Heating, Refrigeration, and Air Conditioning Institute* et a élaboré un programme qui aidera à réduire la demande de pointe lors des canicules d'été et la demande générale aux autres périodes.

Une climatisation plus saine

Fini le fréon R22. En 2010, la production de ce gaz réfrigérant sera interdite. D'ici deux ans, tous les nouveaux systèmes fonctionneront au fréon R410, jugé moins dommageable pour la couche d'ozone. « Ces appareils offrent aussi un meilleur rendement énergétique : ils consomment moins d'énergie pour l'équivalent en climatisation », dit Serge Tremblay, directeur du service technique chez Ray Climatisation.

D'ici là, gare aux fuites. Normalement le fréon demeure sagement emprisonné dans un système étanche scellé, donc non problématique pour l'environnement. Si les appareils sont moins efficaces ou cessent de produire du froid, c'est qu'il est probable que le gaz réfrigérant s'échappe. Il faut alors agir rapidement.

« Actuellement les grandes entreprises dressent sur une base volontaire un rapport détaillé sur les pertes de fréon, comment la brèche a été colmatée, etc. Mais cela va probablement devenir obligatoire pour toutes les entreprises. Je suis persuadé qu'un réglementation s'en vient bientôt en ce sens. »

Chauffage Inter-Provincial Inc.



COMMERCIAL - INDUSTRIEL - INSTITUTIONNEL - RÉSIDENTIEL

Plomberie
Chauffage
Climatisation
Ventilation
Économie d'énergie
Co-génération
et plus...

Téléphonez à **Chauffage Inter-Provincial** et découvrez combien vous pourriez diminuer votre consommation en vous faisant appel au **spécialiste en économie d'énergie**.

514-856-1683

GazMétro PARTENAIRE CERTIFIÉ

www.chauffageinterprovincial.com

Climatisation

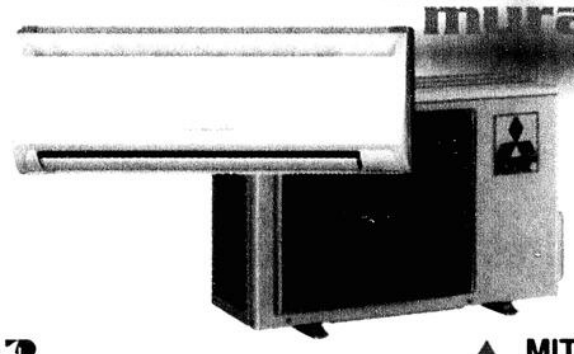
pour toute application... maison, condo, appartement

centrale



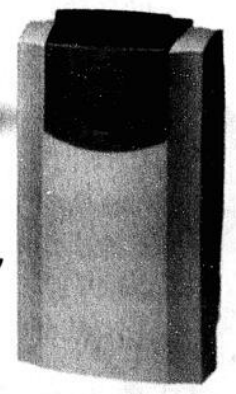
TEMPSTAR

murale



MITSUBISHI ELECTRIC

mobile



TÓYÓTÓMI

Pour connaître le concessionnaire participant le plus près de chez vous:

1-800-896-0797

www.enertrak.com

IMMOBILIER

Qu'est-ce qui fait vendre ?

La grande majorité des agents ne jurent plus que par Internet



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Qu'est-ce qui fait vendre les maisons ? Lorsque nous avons posé cette question à des courtiers immobiliers et à des agents, certains nous ont pris de court en répondant : « Un bon vendeur ! » Sans doute. Mais encore ?

Même si les moyens traditionnels que sont la pancarte, les annonces dans les journaux et la visite libre sont encore largement utilisés, la grande majorité des agents ne jurent plus que par Internet.

Pas étonnant que certaines maisons à vendre se retrouvent sur cinq sites Internet à la fois : celui des chambres immobilières (*mls.ca* ou *sia.ca*), le site indépendant *micasa.ca*, le site de la bannière de l'agent, celui du bureau de quartier ou de la franchise, et enfin le site de l'agent.

« En 2000, 5 % des acheteurs étaient référés par Internet, alors que l'an dernier, le taux dépassait 75 % », affime **Georges Bardagi,** de **Re/Max du Cartier G.B.,** à Outremont, qui emploie 11 personnes.

Travail d'équipe

Certains bureaux de quartier, comme celui de M. Bardagi, ont formé leur propre équipe, de façon à mieux occuper le marché et aussi pour se partager la tâche et pouvoir prendre des congés de temps à autre.

Ce concept d'équipe permet à Re/Max du Cartier G.B. de retourner un courriel dans les deux heures suivant sa réception. Cet aspect du service est encore une faiblesse chez bon nombre d'agents, plus familiers avec le téléphone cellulaire qu'avec l'ordinateur portable, soutient Georges Bardagi.

« C'est sûr que si tu travailles seul, un moment donné tu en as ras le bol et tu attends le lendemain pour retourner tes courriels », souligne-t-il.

Julie Gaucher est vice-présidente et chef de l'exploitation du **Groupe Sutton Québec,** deuxième courtier en importance après Re/Max pour le nombre d'agents.

Si elle reconnaît que trois acheteurs sur quatre commencent leur recherche de maisons sur Internet, elle déplore que certains agents tardent à s'adapter à l'inévitable.

« Selon des études, les clients s'attendent à recevoir une réponse à leur courriel en moins d'une heure, alors que dans les faits, cela prend en moyenne 56 heures. Les agents sont habitués au cellulaire et c'est difficile de les faire changer. Ils perdent beaucoup de contrats au profit de ceux qui sont rapides sur le courriel. »

Selon M^me^ Gaucher, Internet amène sans aucun effort 25 % de ses ventes à un bon agent internaute, sans qu'il n'ait à aller frapper à une porte ou à faire un seul appel téléphonique.

Les statistiques montrent que 80 % des acheteurs de maisons consultent Internet. C'est devenu un incontournable.

« Le problème est que l'on est toujours sur la route entre deux ordinateurs, explique **Huguette Marquis,** de **Re/Max Alliance,** à Rosemont. C'est pour cette raison que ça prend du temps pour retourner nos courriels. »

François Bissonnette, de **Re/Max Outremont,** est un autre de ces agents vedettes qui ont formé leur équipe. Il affirme que 85 % de ses acheteurs ont consulté Internet pour dénicher leur maison.



Avec Internet, l'acheteur peut visiter virtuellement la maison, un avantage par rapport aux annonces publiées dans les journaux.

« Les statistiques montrent que 80 % des acheteurs de maisons consultent Internet. C'est devenu un incontournable », estime aussi **France Massé,** directrice du marketing du **Réseau immobilier La Capitale,** troisième courtier au Québec pour le nombre d'agents.

« Avec Internet, l'acheteur peut entrer dans la maison, contrairement aux annonces dans les journaux », explique **Chantal Desrochers,** de **Re/Max Extra,** à Belœil.

Les annonces dans les journaux

L'efficacité des annonces dans les journaux est de plus en plus remise en question. Si les journaux locaux font encore vendre, il semble qu'ils servent surtout à faire de la publicité aux agents.

« Les journaux sont utiles pour montrer aux propriétaires qui songent à vendre leur maison quels agents sont les plus actifs dans leur quartier », explique M. Bardagi.

« Les journaux servent davantage à aller chercher de nouvelles inscriptions, confirme M. Bissonnette. Je ne vends pas beaucoup de maisons de cette façon. »

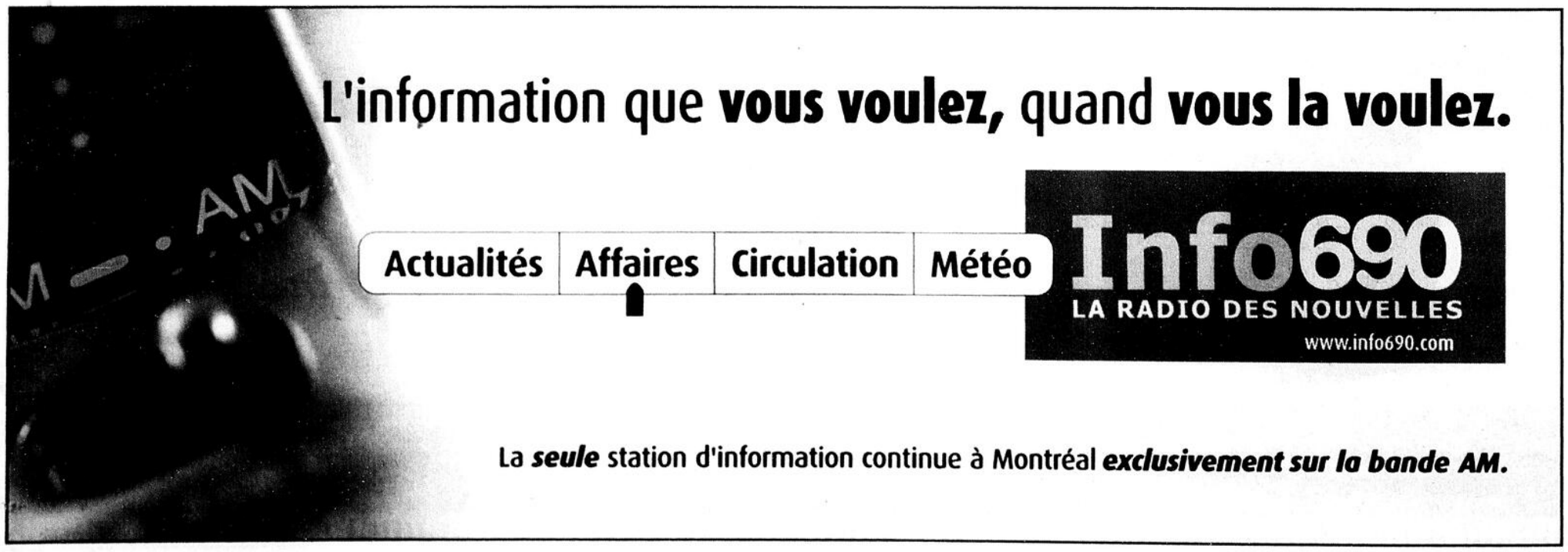
La visite libre

On sait que les visites libres sont très utiles pour aller « sentir » chez le voisin, mais cette stratégie fait-elle vendre ? Pas tant que cela, à vrai dire.

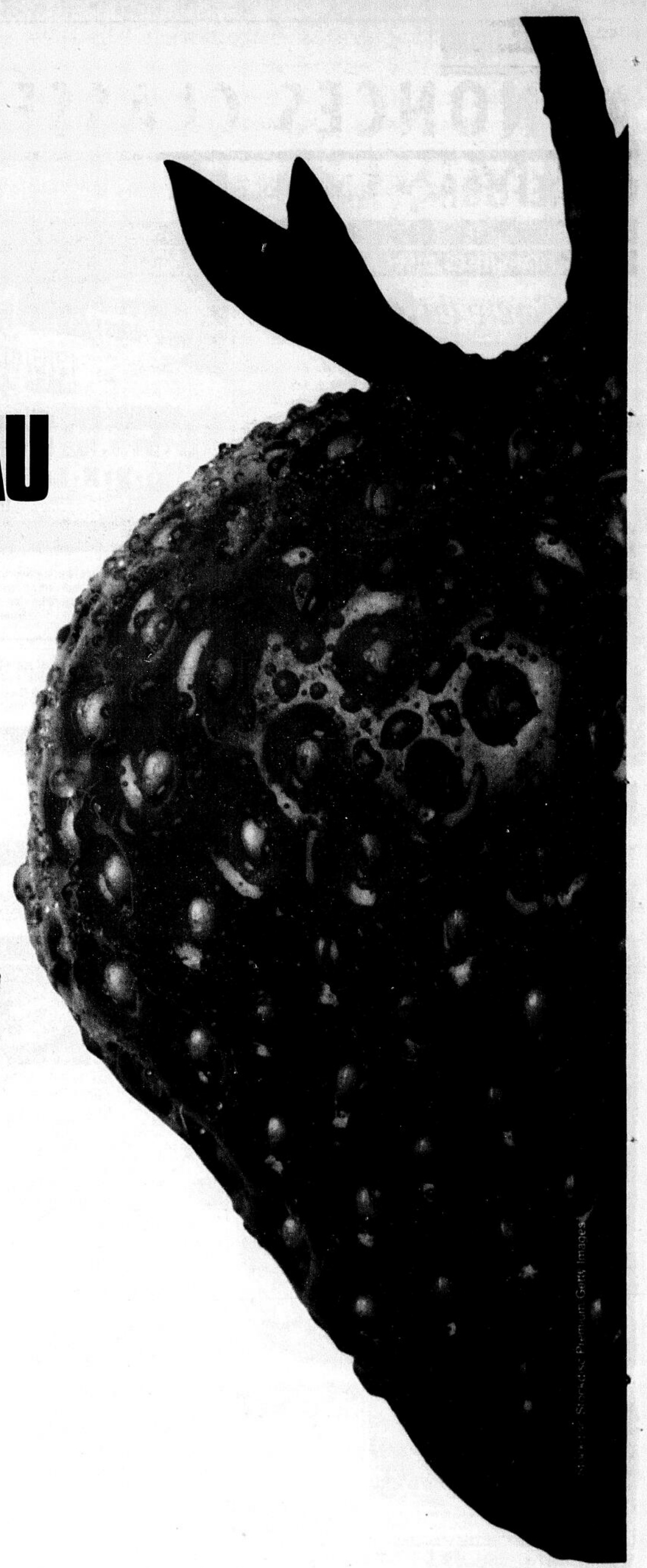
« Cela représente 2 % de mes ventes seulement, précise Georges Bardagi. Mais c'est bon pour recruter des acheteurs (pour d'autres maisons) qui en sont au début de leur processus de recherche. »

« Entre 2 et 3 % des maisons sont vendues à des visiteurs qui font une offre sur place et 5 % à des visiteurs qui font une offre dans les jours qui suivent leur visite », explique pour sa part M. Bissonnette.

Bentley Taylor, des **Immeubles Stuart,** de Saint-Lambert, souligne que « les visites libres sont bonnes pour aller chercher des inscriptions, parce qu'une personne qui veut acheter une maison en a souvent une à vendre. » ■

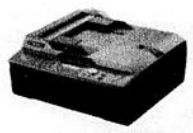


ROUGE TELLEMENT ROUGE, À EN AVOIR L'EAU À LA BOUCHE.



Rouge. Couleur du désir, de la passion et de l'émotion. Du rouge vermillon au rouge bourgogne; du rouge pulpeux au rouge fraise… un rouge si sucré et si délicieux à vous en chatouiller les papilles.

Brother vous offre la clarté, la densité et l'intensité de couleurs auxquelles vous pouvez vous attendre, et cela avec de savoureux résultats.



MFC-420CN

De votre domicile au bureau, la convivialité d'utilisation de notre vaste gamme d'imprimantes et de centres multifonction vous permettra d'afficher vos vraies couleurs.

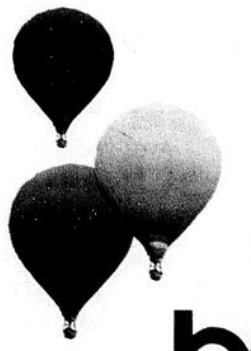


MFC-9420CN

De plus, tous les produits d'imagerie Brother offrent un système de cartouches couleur efficace, des consommables à prix compétitifs, tout en vous permettant de réaliser des économies d'énergie.

Par ailleurs, notre réseau national de centres de service à la clientèle, couplé à notre service d'assistance technique sans frais, sont des plus fiables. Ainsi, si vous alliez ces derniers à nos faibles coûts d'acquisition, vous obtiendrez non seulement des projets hauts en couleur mais vous vivrez aussi une expérience-client des plus satisfaisantes.

Démarquez-vous! Imprimez, télécopiez, numérisez, copiez et réseautez…en couleurs.



À votre service.

brother®

Brother et ses logos sont des marques de commerce de Brother Industries Ltd., Japon.
© 2006 La Corporation Internationale Brother (Canada) Ltée. Toutes les spécifications sont sujettes à changements sans préavis.

ANNONCES CLASSÉES

1 800 361-7210
TÉLÉCOPIEUR (514) 392-2056

CARREFOUR PME
lesaffaires.com/carrefourpme
Diffusez vos projets d'affaires
Pour plus d'informations 1 800 361-5479

CARREFOUR FRANCHISES (514) 392-7782

FRANCHISE

FRANCHISES DISPONIBLES

Centre du Rasoir ET PLUS

Avec 70 magasins en exploitation au Québec et en Ontario et plus de 45 années d'expérience dans le domaine du commerce de détail, Centre du Rasoir met à la disposition de potentiels investisseurs/opérateurs, plusieurs magasins situés dans d'excellents emplacements aussi bien dans le grand Montréal qu'à travers la province de Québec.

- **Formation complète**
- **Assistance continue**
- **Redevances graduelles**
- **Clientèle établie**
- **Financement disponible**
- **Investissement minimum**

Possibilité immédiate de franchise
Téléphone: (514) 636-4512 ext.304
Télécopieur: (514) 636-8356
Courriel: jean-claude@cdrem.com

Boston Pizza

La recette de notre succès :

- **Notre engagement envers nos franchisés : rentabilité et succès.**
- Au premier rang des chaînes de restaurants décontractés au Canada.
- Clientèle cible : familles et jeunes adultes.
- Plus de 225 restaurants d'un océan à l'autre... et en pleine croissance.
- Coût des aliments peu élevé (moyenne de 25%).
- 10 ouvertures prévues au Québec en 2006.

Communiquez avec notre Service de franchise en composant le : 1.877.844.0441

www.bostonpizza.com

ACF

® Boston Pizza Royalties Limited Partnership © Boston Pizza International Inc. 2005
Marques de commerce de Boston Pizza Royalties Limited Partnership, utilisées sous licence

LE GOÛT D'ÊTRE VOTRE PATRON ?

CONTENTEZ-VOUS AYEZ VOTRE RESTAURANT QUIZNOS

SÉMINAIRE D'ACQUISITION D'UNE FRANCHISE QUIZNOS GRATUIT
14 juin • 18 h 30 • Plaza Hotel Centre Ville • 505, Rue Sherbrooke Est • Montréal
6 juin • 18 h 30 • Hotel Radisson • Boul. Le Carrefour & Autoroute 15 Laval • Québec

RSVP 1 800 442-1102 • www.quiznos.ca



« Ce que j'apprécie vraiment de la structure Quiznos, c'est qu'elle dispose de tous les systèmes dont j'ai besoin pour mener à bien mon entreprise de restauration. Quiznos élimine tous les imprévus qui peuvent survenir quand on dirige une entreprise qui marche ! » Sio, Montréal

« Depuis que nous avons ouvert notre Quiznos, nos ventes par semaine comptent parmi les cinq plus élevées au Canada. Nous nous sommes hissés à la position numéro deux et nous espérons bien prendre la première place bientôt ! » Steve et Marc, Ste-Foy



RSVP 1 800 442-1102 • www.quiznos.ca

Quiznos Sub

Quiznos Canada Restaurants Co. 5045, Orbitor Drive, Bureau 400, Mississauga, Ont. L4W 4Y4. Quiznos est une marque exploitée par QSF Vendor LLC. NMLS # 4135

PETITE A/C FRANCHISE

Franchise de prestige restauration rapide, Québec et Rive-sud de Montréal.

Commerce de location de films
NIKKO VIDEO, St-Jean.
Paul W. Poulin, A.I.A.
Royal Lepage St-Jean
450-347-7766
514-990-8911

OCCASIONS D'AFFAIRES

Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans les **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES** **(514) 392-7782**

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section FRANCHISES des ANNONCES CLASSÉES du Journal LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-7782

CARREFOUR OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES À VENDRE

VOUS ACHETEZ. COMBIEN VALENT-ILS ?

VOUS VOULEZ ACHETER UNE ENTREPRISE
NOUS POUVONS VOUS AIDER A TROUVER
UNE ENTREPRISE SAINE ET PROMETTEUSE
NOUS SERONS A VOS CÔTES A TOUTES
LES ÉTAPES DE LA TRANSACTION

NOUS SOMMES LA POUR VOUS CONSEILLER
L'ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS DU SECTEUR
FUSION ET ACQUISITION VOUS ACCOMPAGNE
DANS LA RÉALISATION DE VOS PROJETS
D'ACQUISITION ET DE CROISSANCE

DEMANDEZ MARC MONTPLAISIR
514 878.0233

demersbeaulne integre integre

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 action 7 jrs : 12 août et 14 oct. 06**
- **Cours option 2 et 3 jrs : 3 juin et 16 sept. 06**

• Contrôle du risque à 100 % • Temps **plein** / **partiel** • **Accès direct** aux bourses US et CAD • **Maison** ou **bureau** • Coût de départ et d'opération **minime** • Formation **intensive** et suivi **personnalisé** en **temps réel** • Ordinateur et logiciels boursiers fournis • Manuel français de 400 pages • Déductible d'impôts à 100 %

Depuis 2000 (514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123
www.daytradercanada.com

AUTOMOBILE

Location d'automobiles et camions légers à court terme. Entreprise rentable établie depuis 20 ans sur la Rive-sud de Montréal opérant à partir de 2 points situées à Chambly et Longueuil. L'acheteur pourra louer ou acheter les immeubles. Raison de la vente:retraites des propriétaires. Fonds nécessaire à discuter
514-946-2339 ou après 20:00 h
1-450-224-5490

COMMERCE À VENDRE Domaine de la santé

Depuis 25 ans, Clientèle fidèle
Services multidisciplinaires
Revenus 1,5 million
ROI 30 % , Montréal
Directement du propriétaire
(514) 993-5280

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE

À vendre, boutique d'électronique sous une bannière connue sur la Rive-sud de Mtl. Boutique établie depuis plusieurs année et possède une clientèle bien établie et fidèle. Peu de concurrence dans la région.
Pour renseignement : 514-233-0577

Service traiteur

Avec clientèle de choix établie depuis déjà 14 ans. Situé sur une artère principale du centre-ville de Montréal, bail commercial enregistré jusqu'en 2015. Chiffre d'affaires de 325 000 $ / an, bénéfices 80 000 $. Prix de vente demandé 129 000 $.
(450) 227-9500

Centre vidéo automatisé

à vendre (clé en main) bonne emplacement À terrebonne
(514) 910-3693
(514) 705-2317

RÉSIDENCES D'AÎNÉS

- 39 unités rev. 505 160 $
- Nord de Mtl 725 000 $
- 43 unités 1 750 000 $
- Sud de Mtl 17 unités
- 20 unités 435 000 $
- Nord de Mtl 9 unités

Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
www.richardperreault.ca
Re/Max Métro, CRTR

Usine de Rabotage

Située au Lac Saint-Jean. Grande flexibilité de transformation de différents produits. Le tout comprend les bâtiments, l'équipement et la machinerie. Grand Terrain.
(819) 233-4646*104

Compagnie de service

Depuis 25 ans, spécialisé en débouchage et inspection d'égout. Chiffre d'affaire : 450 000 $ 5 employés, 6 camions à Laval et environ Demandez M. Wallace
(514) 892-2349

Quincaillerie

Établi depuis 40 ans, bonne croissance, vente au détail et industries, comptoir pièces d'auto.
(450) 582-9394
Laisser message

Vente et fabrication de remorques

Avec centre de service établi depuis plusieurs années, très connu dans le marché région Mtl. 550 000$
(514) 835-6825

Yagel Bagel

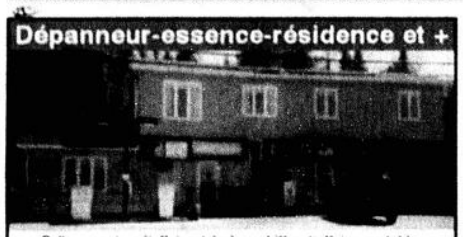
Commerce à N.D.G sur Somerled près de Cavendish. Se spécialise : bagels, pâtisseries, charcuteries, fromages, sandwiches. rev. brut: 500 000$ rev. net : 150 000$ On demande : 110 000$
Richard Grenier A.I.A
La Capitale de l'Île
(514) 765-9313

Publication spécialisée

Déja établi sur Rive - Sud de Mtl. mise de fond nécessaire. Pour renseignement
(418) 952-9373

Résidence D'Ainé

Rive-nord de Mlt. 20 unités. Excellent potentiel Rev. pot.: 235 000 $ Prix : 499 000 $
Maxime Béland, Courtier
514-248-4001



Dépanneur-essence-résidence et +
Belle occasion d'affaire, très bon chiffre d affaire, rentable, seul commerce dans secteur, vente retraite. Rouyn-Noranda
Jean Limoges A.I.A. **819-797-8888** Royal LePages Limoges & Ass.

Centre de pratique

Le Golfeur de la Prairie

400 aires de pratique ou 200 aires et 9 trous PAR 3, abri et 2 étages, 18 trous en construction.Prix demandé : 1 750 000 $
www.duproprio.com/25797
(514) 946-0283
www.golfeur-laprairie.com

À Québec

Entreprise spécialisée en protection d'incendie
Paul Gagnon Courtier
S-F (877) 424-3811

BAR DISCO

1050 places. Région de Lanaudière établi depuis 25 ans cause: maladie Contactez **Simon**
(450) 547-8212

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

COMMERCES
« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »
Georges Gilbert, LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

Avez-vous pensé au **Journal Les Affaires** pour publier vos :
APPELS D'OFFRES
APPELS DE SOUMISSIONS
AVIS LÉGAUX
AVIS PUBLICS ?
Le **Journal Les Affaires** rejoint les gens d'affaires, les entrepreneurs, les décideurs... à travers le Québec.
Appelez-nous ! (514) 392-7782

CARREFOUR OCCASIONS D'AFFAIRES

BATEAUX ET VOILIERS



Élégant Sealine express cruisers 37' 2003 (neuf), 2 moteurs Mercruiser 320 hp Bravo III, fabriqué en Angleterre. Qualité de finition reconnue. Bateau de prestige et de luxe, prix à discuter.
819-471-0742

ENTREPRISES DEMANDEES

Climatisation et/ou Ventilation
Pour acquisition petite ou grande entreprise dans la grande région de Montréal et la rive-sud.
(514)392-9000 #262
Ref : 1559

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.
Daniel Ievesque, agent ROYAL LEPAGE

DIVERS A VENDRE

Lot d'unités de climatisation de toit usagés, 600/3/60, de 3 à 15 tonnes en lot ou séparé
1-800-472-4188

BILLETS HOCKEY - SPECTACLES - EVENEMENTS

Madonna
Grand Prix
Etc.
(514) 258-8499

www.514-billets.com
(514)-BILLETS

CENTRE BELL
LOGE DISPONIBLE POUR LE SPECTACLE DÉLIRIUM CIRQUE DU SOLEIL
Dimanche 18 juin 2006
Pour réservation appellez Lorraine
(514) 875-4270

INVESTISSEURS DEMANDÉS

INVESTISSEURS DEMANDÉS POUR SOCIÉTÉ EN FORTE CROISSANCE . SECTEUR EN PLEINE EXPANSION !
www.teogo.com / (514) 751-2030

Nouveau produit unique sur le marché
Secteur fabrication nautique récréatif.
Entreprise déjà en opération avec carnet de commandes.
Recherche personne sérieuse pour entreprise prometteuse.
Mr. Vaillancourt (418) 674-1173 / (418) 812-2266

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« Chalet au lac Connely. Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux. »
Érick Pilon, ST-JÉRÔME

PARTENAIRES

Concessionnaire automobiles
Bien établi depuis 22 ans, recherche partenaire d'affaires pour prendre part à la gestion et à la continuité du développement de cette entreprise. Ce partenaire aura des notions administratives de vente et devra jouer un rôle important dans la gestion des opérations générales en partenariat avec l'administrateur déjà en place. Ce concessionnaire Chrysler est situé dans la région du Lac Mégantic.
Cause : retraite d'un actionnaire.
Pour toutes personnes intéressées, communiquez
(819) 583-0298 • (819) 583-4545

CARREFOUR IMMOBILIER — COMMERCIAL / INDUSTRIEL

QUÉBEC

À louer secteur des galeries de la Capitale 2006 / 2007
De 2500 pi² à 15000 pi², Voisin de grande surface, grand stationnement, excellente visibilité, idéal pour bureau ou commerce de detail.
info: 418-564-7021

Basse-Ville
3 190 pi² pour commerce de services. Aménagé présentement : 8 bureaux + salle de conférence. Sur Artère principale. Libre.
130 000 $ + taxes
Gaétanne Turgeon
(418) 687-3211
Remax 1er choix inc.
Courtier Immobilier

URGENT
Local 1 800 pi² à sous-louer jusqu'en juillet 2007.
Près de l'autoroute de la Capitale sur Jean Perrin.
Très fénestré.
(418) 683-8558

Bâtisse à vendre ou à louer
Avec Stats. , R-C: 4 186 pi² S-S: 4 186 pi² Mezzanine: 785 pi² (sans frais) total : 8 372 pi², boul. Hamel, site stratégique, pignon sur rue, près centre d'achat place Fleur de Lys
(418) 659-2564

Power point Lévis
Site stratégique, pignon sur rue, 85 président Kennedy coin Étienne Dallaire, 8 150 pi² divisible,libre immédiatement.
(418) 659-2564

RIVE-NORD DE MONTRÉAL

À louer locaux industriels Saint-Janvier Mirabel
Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe.
De 3 200 pi² à 22 500 pi², hauteur de 22 pi libre.
Giclée, quais de chargement ou entrée directe.
Construction neuve, libre immédiatement.
Michel (514) 992-9191

MAURICIE

À VENDRE / À LOUER
PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

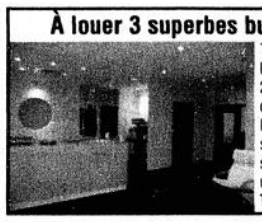


30-80, avenue St-Martin, Louiseville (Québec)
- Bâtiment industriel, idéal pour manufacturier.
- Superficie industriel : 110 116 pi²
  Superficie du bureau : 12 800 pi²
  Superficie total : 122 916 pi²
- Situé à l'intersection de l'avenue St-Martin et de la rue Notre-Dame Nord.
- Hauteur libre de 14 à 18 pieds.
- 7 quais de chargement et 3 portes niveau sol.
- Bâtiment complètement climatisé.
- Accès facile à l'autoroute 40.

COLLIERS INTERNATIONAL
Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :
Paul Normandin VP, Agent immobilier agréé (514) 866-1900 ext. 257
Martin Ratthé Agent immobilier affilié (514) 745-1900 ext. 146
www.colliers.com COLLIERS INTERNATIONAL (QUÉBEC) INC. Courtier immobilier agréé

MONTRÉAL

À louer 3 superbes bureaux équipés



Téléphone, Internet dans un local entièrement rénové en 2006. Idéalement situés près du métro Sherbrooke et de la rue St-Denis. D'autres services sont à votre disposition. Nous contacter pour une offre personnalisée.
Tél. : 514.845.1360

À VENDRE
RÉSIDENCES DE PERSONNES ÂGÉES
Opportunités d'investissement dans un secteur en croissance
Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec
COLLIERS INTERNATIONAL
Pascale Robic
Associée et agent immobilier affilié
514.866.1990 poste 271
pascale.robic@colliers.com
www.colliers.com COLLIERS INTERNATIONAL (QUÉBEC) INC., Courtier immobilier agréé

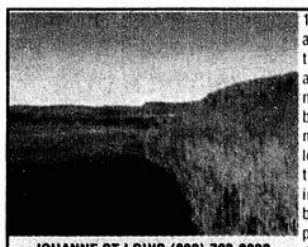
À partager
Bureau fermé avec 9 avocats 2 notaires et 1 psychologue au 2308 Sherbrooke Est à Montréal. Service de réception, salle de conférence, télécopieur et photocopieur. Locaux d'environ 175 pi². Prix compétitif, 550 $ / mois
(514) 526-0821

Bureau à louer Arrondissement St-Laurent
Immédiatement 500, 1000 à 8000 pi² grandes fenêtres, stationnement.
Sonia Assioun
(514) 212-2675

Vendeur motivé
Bâtisse semi-commercial à Verdun, idéal condo ou logement, permis de la ville obtenu. Structure béton, ascenseur, toute offre sera considérée.
Jean Marquette Remax
(514)992-6783

Locaux industriels & commerciaux
Ville d'Anjou
disponibles
de 2 500 à 14 000 pi², pour espaces de bureau ou entrepôts
(514) 494-7336

LANAUDIÈRE



1224 pieds de façade au pied du majestueux lac noi. 20,49 arpents de beauté naturel, douce pente boisée. Vue panoramique exceptionnellement rare. Contracteur investisseur, imaginez les possibilités, ou pour l'opportuniste désireux de posséder un trésor non réclamé.
JOHANNE ST-LOUIS (600) 783-6933
GR. SUTTON SYNERGIE

JOLIETTE CENTRE-VILLE



Vous songez à vous établir, relocaliser ou prendre de l'expansion, nous avons ce qu'il vous faut i.e une bâtisse de 13 000 pi² de 3 étage à 6 paliers, totalement béton avec ascenseur, complètement giclée et climatisée, idéal commerce de vente au détail ou bureaux, pour aussi peu que 435 000 $
Claude Lessard (514) 990-3033
SERVICES DE COURTAGE LESSARD
CRTR IMM. AGRÉÉ

Parc Industriel Terrebonne
Boul. des entreprises : 1 local de 3 150 pi² + mezanine et plate forme de réception et 1 local 4 000 pi² + mezanine dispo.1 juillet
(514) 943-7095

Une résidence de prestige ? Annoncez-là en couleur.

Aubaine Verdun
Loft commercial ou résidentiel 4 500 à 5 000 pi² / étage. Idéal pour entrepreneur ou investisseur, plafond 11 pi, structure béton - acier, ascenseur fenêtre 3 côtés, 5 min du centre-ville
Remax
Jean Marquette
(514) 992-6783

Bureau à louer
Bureau privé, meublé avec services, téléphone, internet haute-vitesse au 24e étage du 1000 de la Gauchetière Ouest. 1000 $ / mois.(plus taxes)
(514) 448-2260

Espaces à bureaux disponibles
Vieux-Montréal
194 St-Paul O.
Économiques, charmants, aménagés.
Terramont
(514) 861-2020

LAVAL

À Louer commercial et industriel
Boul. Le Corbusier, bonne visibilité, près des autoroutes, libre le 1er juillet, 3 250 pi² dont 850 pi. de bureaux. Entrepôts 12 pi et 16 pi. de haut. Porte 16 pi. arr., grands stationnements.
(450) 839-2911

Laval 219 900 $
Bâtisse commerciale de 3 X 1 000 pi² pour bureaux ou commerces, excellent potentiel de revenus. Secteur en développement, excellent bassin de population avoisinant. Occupation rapide possible.
Maxime Béland, Courtier
514-248-4001

Espace de bureau à louer
500 St-Martin Ouest 5e étage, 1200 pi², immeuble prestigieux (finance, comptabilité). Déjà aménagé. Libre immédiatement.
(514) 233-2667

Local à louer
5 200 pi² occupé par institution financière, libre 1er sept, peut être divisé : 4 000 pi² et 1 200 pi²
(450) 979-9208
(514) 824-2153

Sainte-Dorothé bord de l'eau
Terrain zoné condo,
prêt à construire : 15 335 pi²
prix demandé : 490 000 $
Pierre au (450) 776-4289 ou Marcial au (450) 682-8812
Piersyl@sympatico.ca

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

À VENDRE AUX ENCHÈRES



SERA VENDU SUR PLACE LE 20 JUIN 2006
Complexe Hôtelier Quatre Étoiles, en opération
Lac Brome, Cantons de l'Est
50 minutes de Montréal
Excellent chiffre d'affaires
Pour information et pour connaître les heures de visites
www.contactsi.ca
Téléphone : 450-923-9300
Société Immobilière Contact inc. ctr

Terre 308 acres
Route 257, boisée, chasse orignal et chevreuil, puit artésien débordant, plus de 100 gallons/minute, qualité embouteillage
550 000 $
Fax-Tél : (819) 656-2275

ABITIBI / TÉMISCAMINGUE

Édifice commercial
À vendre ou à louer, centre-ville Rouyn-Noranda au r-d-c : 4612 pi², au s-sol : 4530 pi², ancienne banque, 2 voutes, stats.
(819) 797-1734

GASPÉSIE / ÎLE DE LA MADELEINE



Superbe fermette
Située sur la péninsule de Miguasha, en Gaspésie. 32 hectares (80 acres). Verger de 290 arbres (pommiers, pruniers, poiriers, cerisiers). Deux remises, étable, entrepôt, garage. Vue grandiose sur la baie des Chaleurs et les Appalaches. 395 000 $
418.794.2779 marie.vital@globetrotter.net

MONTÉRÉGIE

ST-HYACINTHE



IMMEUBLE INDUSTRIEL MODERNE À VENDRE OU À LOUER
185 000 pi² – usine ou entrepôt
(514) 747 - 2100
CUSHMAN & WAKEFIELD LEPAGE
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

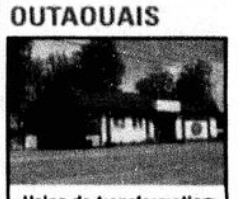


VOUS CHERCHEZ UN INVESTISSEMENT ? FAITES UNE OFFRE !
Revenus bruts : 69 770 $
Dépenses : 17 400 $
Bâtisse : 10 000 pc
Terrain : 77 335 pc
Balance de vente disponible
675 LIONEL BOULET, VARENNES, QC
EMPLACEMENT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL de CHOIX
CENTURY21, JY. Arsenault, 514-248-3259



Bâtisse industrielle St-Jean-sur-Richelieu
À LOUER
Bureau / entrepôt
47 000 pi² divisible
4.50 $ pi²
Serge Gagné
(450) 348-4918

OUTAOUAIS



Usine de transformation alimentaire. Commerce manufacturier en gros et détail en alimentation. Très bon chiffre d'affaires. Très bien établi. 769 000 $
www.noreau.ca
Tél. : 819-360-3333

CARREFOUR IMMOBILIER — RÉSIDENTIEL

CENTRE DU QUÉBEC



La campagne en ville : région de Victoriaville
Site enchanteur dans un domaine privé en montagne avec petites rivières, cascades, lac, petit chalet privé avec spa. Construit en 2005 dans une érablière. Terrain de 115 000 p2.
Pour information : (819) 352-1186
ou pour visite virtuel www.lanouvelle.net
(section annonceurs / immobilier)

MONTÉRÉGIE

- Terrain St-Paul-île-aux-noix, construisible, 250' sur la riv. Richelieu, canal 200' pour bateau, 133 000 pi², 399 000 $
- Terrains (24) pour condos de 6 unités, St-Jean.
- Terrain triplex, Longeuil, 90 000$
- Terrains, condos, 6 unités, Chambly.
- Terrain 12 logements, Granby.

Paul W. Poulin, A.I.A. **Royal Lepage St-Jean**
(450) 347-7766 (514) 990-8911

La Prairie.
Domaine du Boisé, 4 cac, extérieur en pierre, finition intérieur haut de game.
Immeubles Dwyer Enr, 450-349-2232.
www.acbm.net/dwyer

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.
Pour trouver les **meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires.**
Annoncez-vous dès maintenant ! Pour info : **(514) 392-7782**

CARREFOUR IMMOBILIER — RÉSIDENTIEL

ANNONCES VEDETTES

Court terme 1re 2e 3e
HYPOTHÈQUE
Prêteur direct

- INTÉRÊTS SEULEMENT
- DÉLAI 7 JOURS
- 90 JOURS - 1 AN
- COURTIER PROTÉGÉ
- APPROBATION BASÉE SUR ÉQUITÉ

KeyBridge FINANCIAL (514) 277-0004 • 1-877-227-2999

HORS QUÉBEC

FLORIDE
Boyton beach, palm beach county town house neuf 6 Ω + garage, à vendre ou à louer voir site internet: www.townand-countryhomesfl.com
INFORMATION:
450-227--2594
514-953-5226 cell.

QUÉBEC

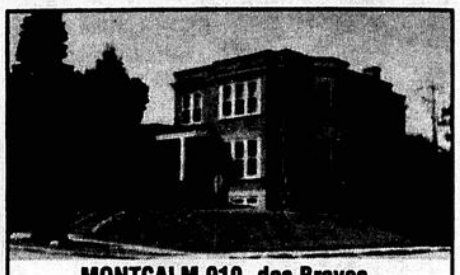


SUR LA COLLINE PARLEMENTAIRE À QUÉBEC
POSSÉDEZ VOTRE PIED-À-TERRE À UNE ADRESSE DE PRESTIGE :

LE GEORGE V
CONDOMINIUMS SUR LES PLAINES

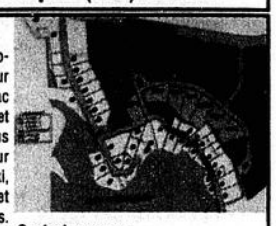
Condos neufs en construction
face aux Plaines et à la Grande Allée
169 000 $ taxes et garage inclus.
Finition haut de gamme.

Gratien Dubé & Joceline Caron
Première Classe Inc. courtier
Téléphonez sans frais
1.888.357.3737
www.condosgeorgeV.com



MONTCALM 910, des Braves.
Secteur prestigieux. Classique et spacieuse, plan d'arch., 6 c.c., très éclairée, plaf. 9'8", cour arrière intime, balcon, garage.
Très bel équilibre : son intérieur vous séduira ! Unique. (418) 687-3211

30 terrains
pour compléter ce développement privilégié au coeur des Montagnes du Lac Beauport, (le bleu, le vert et le jaune) 3 zones pour vous séduire !!!... Prêt pour l'accès facile au Golf , le Ski, les sentiers pédestres et cyclables et beaucoup plus. Une montagne d'oxygène. **Gâtez-vous.**
SIA: 0607921



Contactez-nous :
Alain Comtois au 418-839-0001 et Ginette Roussel au 418-723-0007

LANAUDIÈRE



LAURENTIDES



AU GOLF PRIVÉ LE BALMORAL
(Laurentides - à 5 minutes de St-Sauveur)
Construite en 2004 au coût de
2 900 000 $
Documents professionnels à l'appui
Offerte à
1 900 000 $
(514) 953-0714

DIRECTION : 15 Nord, sortie 60 ; route 364 Ouest, limite St-Sauveur / Morin Heights; rue Balmoral à gauche; rue St-Andrew à droite jusqu'au 44 St-Andrew



Maison centenaire rénovée à la perfection 2 acres et 290 pieds sur la Rivière à Simon avec île, cascades et piscine naturelle, petit pont et plusieurs terrasses dont une au-dessus de la rivière. 899 000 $ Immeubles des Lacs Crtr **(514) 990-0379**
www.immeublesdeslacs.com

Terrain
Région de Saint-Sauveur
Lac Wentworth 170 000 pi² avec 250 de frontage sur lac navigable
150 000 $
(450) 836-7820
(450) 467-5673

Terrain Rivière
du Nord, 2 662 m², plat, frontage 54,18 m., dépendance (gar. 20X50). Aqueduc municipal et fosse septique. Prêt à construire, évaluation prof. 139 000 $. Zonage Résidentiel, Restaurant et Hotellier
(450) 622-2593

ESTRIE / CANTONS DE L'EST



Superbe TERRAIN et MAISON au bord du lac MEMPHEMAGOG

265 pi. de la plage sur terrain plat paysagement supérieure, coucher de soleil, arbre mature, boat house, entrée privée pavée. exceptionnelle.
2 750 000 $

Robert Macaulay Agent immobilier agréé
(819) 843-6834

Shefford
Endroit spectaculaire, enchanteur à 1200 pi d'altitude.Vue exceptionnelle. 3 càc., 385 000 $ 45 min. MTL
André Lagacé A.I.A
(450) 775-0895
Royal Lepage Action Bromont

Unique près Bromont
Lieu champêtre, maison avec cachet, parfait état, 10 pces, maison d'invités, pisc. creusée, 11 acres, étangs, superbe vue. Par proprio 625 000 $
(450) 539-2127



Spacieuse face au lac et son accès. Concept au goût du jour - 10 pces - Matériaux de qualité: granit, terra cotta, planchers en teck, 2 foyers. Espace, luminosité et harmonie sur 1.5 acres de terrain... Secteur de prestige!
LISE ANNE CHAMPAGNE Groupe Sutton de L'Estrie
(819) 212-1612 cell. • www.liseannechampagne.com

Bord de l'eau Lac Aylmer Terrain boisé
56817 pi² 5,28$/pi²
(819) 357-9723
Site recherché

IMMOBILIER COMMERCIAL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR

« 2 semaines de parution ont généré beaucoup d'activité.
Résultat: 2 acheteurs sérieux dont un de Senneterre en Abitibi.
Première expérience avec le journal LES AFFAIRES que je renouvellerai inconditionnellement. Hautement satisfait.
Le journal est devenu un incontournable pour le placement de mes annonces commerciales. »

Claude Gauthier RE/MAX ACCORD

BORD DE L'EAU

LAC MASKINONGÉ
Cottage 8½ avec superbe vue et petite plage, terrain 46 000 pi², garage. pour plus de détails :
www.duproprio.com
ref : 36556
(450) 835-3482

St-Antoine sur Richelieu
Maison rénovée, 4 càc, 2 toilettes, terrain de 110 pi X 170 pi, directement sur le bord de la rivière. À voir, pas d'agent, 315 000 $.
(514) 592-5731

Êtes-vous membres de notre Club Élite Immobilier ?

MAURICIE

Bord de la Rivière Batiscan
Lot à vendre de 605 914 pi²
Poss. à l'acheteur de vendre 10 terrains
(514) 639-1877

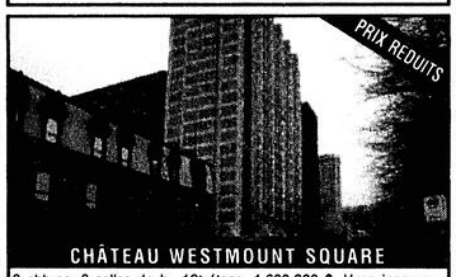
RIVE-SUD DE MONTRÉAL

Condo St-Lambert
2 càc, unité de coin, face à un croissant boisé, A/C central, bain tourbillon, foyer et grande terrasse, libre
Stéphane Picard
(514) 525-7889

MONTRÉAL

Groupe Sportech

Peintres et plâtriers professionnels
Résidentiel et commercial
Licence RBQ 8324-7957
Estimation gratuite
Claude Jarry
(514) 806-7195



CHÂTEAU WESTMOUNT SQUARE
3 chbres, 3 salles de b., 19e étage, 1 600 000 $. Vues incomparables sur fleuve, Mont Royal, centre-ville. Luxueux style de vie. Autre apart. : 2 chbres, 2+1 salles de b., 999 999 $. Chbres avec planchers chauffants, s. d. b. en marbre. Immeuble avec sécurité 24h/24, restaurant privé, piscine et salles d'exercice. Faites-en la visite virtuelle : www.mcguiganpepin.com/570828 et /570829
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ **514-937-8383**
www.McGuiganPepin.com

MONT-TREMBLANT

Centre de villégiature en montagne #1 de l'Est du Canada

la vie au sommet



SOMMET EXCLUSIF AVEC VUES SPECTACULAIRES De 105 000 $ à 550 000 $ · Spa · Piscines et bains tourbillons · Tennis · Revenus de location

WYNDHAM CAP TREMBLANT
www.captremblant.com

Demandez votre pochette d'information 1.888.425.3777

Les Cours d'Outremont
´Penthouse³
Électro ´Stainless³,
A/C, foyer, terrasse privée, garage, libre
1 800 $ / mois
(514) 287-0433

Propriétés à revenus
Dominique Reis
(514) 973-7347

MAGNIFIQUE CONDO
Île-des-soeurs
1000 pi², foyer, balcon, garage.
(514) 893-4283
(514) 425-4710

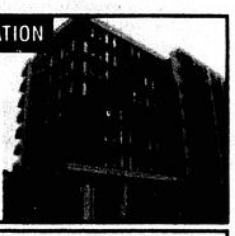
Rosemont 499,000$
3plex dét. 3cc, 3 gar
voisin Coll. Jean-Eudes
Parc, CEGEP coin rue
1680 pc plafond 10
Faites une offre !
ELIZABETH DION
514-733-1210

CHAUDIÈRE / APPALACHES



Près des lignes américaines, bordure d'un lac, chalet style Suisse, toît cathédrale, foyer et poêle ancestral, 3 càc. Un appel vous convaincera.
(418) 226-7721
(418) 459-3423

VENTE RAPIDE ou LOCATION



3 CONDOS NEUFS
333 SHERBROOKE EST
Prestige et glamour, libres, meublés, marbre et granit, gar., terr., gym, à partir de 215 000 $/ch.-1750 $/mois.
(514) 867-9057

CENTRE VILLE
PENTHOUSE / PRESTIGIEUX

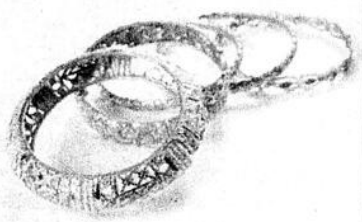


3 CAC – Approx. 2000 pi². Vue panoramique – 18e étage. Cuisine. « Haut de gamme ». Comptoirs en granite. 2 ½ salles de bains, bain tourbillon. À côté Métro Peel
(514) 807-5817
info@demetrius.ca
www.demetrius.ca

INVESTIR

COURTAGE À ESCOMPTE
BANQUE LAURENTIENNE
EN TEMPS RÉEL
Produits obligataires maintenant sur le web
Une division de Valeurs Mobilières Banque Laurentienne

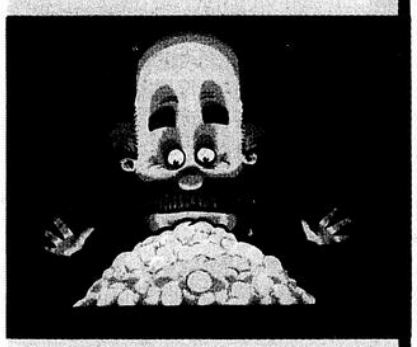
SOMMAIRE



Baisse de la demande d'or de bijouterie
C'est la demande des investisseurs qui fait bondir le prix de l'or
p. 46



Sans compromis
L'incroyable travail de dilapidation chez Bombardier
p. 47



Mes affaires
Combien pouvez-vous retirer d'argent à la retraite ?
pp. 60-61

TABLEAUX

Activité boursière	50
Assemblées des actionnaires	63
Baromètre des ressources	58
Déclarations de dividendes	62
Devises	51
Fonds communs	62
Indices boursiers	51
Marchés monétaires	51
Rendements des obligations	51
Résultats financiers	48
Taux d'intérêt	57

Canadian Tire dans la mire d'un financier activiste américain

Pershing Square Capital croit que le titre pourrait doubler si elle mettait en valeur ses divisions



Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Un financier américain a rouvert le débat concernant la valeur que pourrait faire émerger **Canadian Tire** (Tor., *CTR.A,* 68,10 $) si le détaillant se démantelait en pièces détachées.

L'action de Canadian Tire a bondi de 9 % sur de forts volumes de négociation lorsque le directeur de **Pershing Square Capital Management, William Ackman,** a révélé qu'il était actionnaire de Canadian Tire et que son action pourrait valoir jusqu'à 129 $ si on superposait la valeur de toutes ses pièces telles que ses magasins, sa filiale de services financiers, ses stations d'essence, ses centres pour l'auto **PartSource,** ses dépanneurs, ses magasins de vêtements de détente **Mark's Wearhouse** (*L'Équipeur* au Québec), etc.

Pershing aurait accumulé environ 5 % des actions de Canadian Tire, depuis le début de l'année, selon des spéculations informés.

M. Ackman a fait l'éloge du modèle d'entreprise de Canadian Tire à une conférence très courue à New York où les gestionnaires de fonds de couverture vont chercher des idées de placement.

Les paroles de M. Ackman ont du poids car l'influence de sa firme a notamment mené au délestage des restaurants **Chipotle Mexican Grill** (NY, *CMG,* 60,89 $ US) par **MacDonald's Corp.** (NY, *MCD,* 32,92 $ US) et de la chaîne de beignes **Tim Hortons** (Tor., *THI,* 29,10 $) par **Wendy's International** (NY, *WEN,* 59,68 $ US).

Les analystes croient que le détaillant crée de la valeur en exploitant l'interdépendance de ses divisions.

De plus, Pershing est actuellement au cœur d'un bras de fer avec le financier **David Lambert,** président de **Sears Holdings** (Nasdaq, *SHLD,* 152,66 $ US) au sujet de son offre de privatisation de **Sears Canada** qu'il juge insuffisante.

L'action du détaillant s'est enfin calmée après qu'une poignée d'analystes aient minimisé le potentiel d'un éclatement du Canadian Tire, parce que son contrôle est fermement tenu entre les mains de **Martha Billes,** la fille du fondateur.

« Mme Billes a l'emprise sur 61,4 % des votes. Il est peu susceptible qu'elle se laisse influencer par un financier externe », écrit **Ryan Balgopal,** analyste chez **Scotia Capital.**

L'interdépendance des divisions serait à la source de son succès

De plus, plusieurs analystes font valoir que c'est justement l'interdépendance étroite entre ses divisions et la propriété de ses propres magasins qui ont permis au détaillant de croître et d'enrichir ses actionnaires, même après l'entrée en force du géant **Wal-Mart** (NY, *WMT,* 49,65 $ US), il y a 12 ans.

Entre 2001 et 2005, l'action de Canadian Tire a procuré un rendement annuel composé de 31 % grâce à la progression annuelle de 15 % de ses bénéfices. « Ses actifs ont une valeur stratégique à ses yeux. Le détaillant prospère grâce à l'interconnectivité de ses divisions », explique M. Balgopal.

« Les dirigeants considèrent que le maintien de sa structure actuelle est dans le meilleur intérêt de ses actionnaires à long terme. Nous suggérons aux investisseurs de ne pas spéculer sur un démantèlement forcé de la société », écrit pour sa part, **Candice Williams,** analyste chez **Raymond James.**

« Canadian Tire n'envisage ni la vente de ses magasins, ni celle de son portefeuille de cartes de crédit, car ces divisions font partie intégrante du programme d'expansion de son réseau de magasins. La société n'est pas un détaillant affaibli en mal de redressement de la part d'un actionnaire activiste », soutient **Perry Caicco,** analyste chez **CIBC Marchés mondiaux.**

Sur papier, son réseau de magasins et ses terrains valent 2,7 milliards de dollars (G$) ou 32 $ par action, estime M. Caicco, mais leur vente remplacerait des frais d'amortissement par des loyers. Canadian Tire perdrait aussi la flexibilité de remodeler les magasins à son gré.

2006 : une année de transition

Par ailleurs, certains analystes estiment que Pershing pêche un peu par excès dans son évaluation de Canadian Tire. L'analyse de M. Balgopal échafaude une valeur « optimiste » de 78 à 99 $ par action, selon différents scénarios.

« Ces prix sont supérieurs au cours actuel, mais ils ne tiennent pas compte du risque de perte de valeur d'un démantèlement du modèle d'entreprise de la société », note-il.

Irene Nattel, analyste chez **RBC Marchés des Capitaux,** a effectué le même exercice et a abouti à une valeur de 83 $, un prix d'à peine 9 % supérieur à sa cible d'un an de 76 $ pour le titre.

« Une telle analyse ne tient pas compte non plus des conséquences fiscales d'un éclatement de la société, note-t-elle. Si Canadian Tire réalise la croissance visée de 12 à 15 % par année de ses bénéfices, son action surpassera la valeur que l'on peut attribuer à chacune de ses pièces, d'ici 18 mois. »

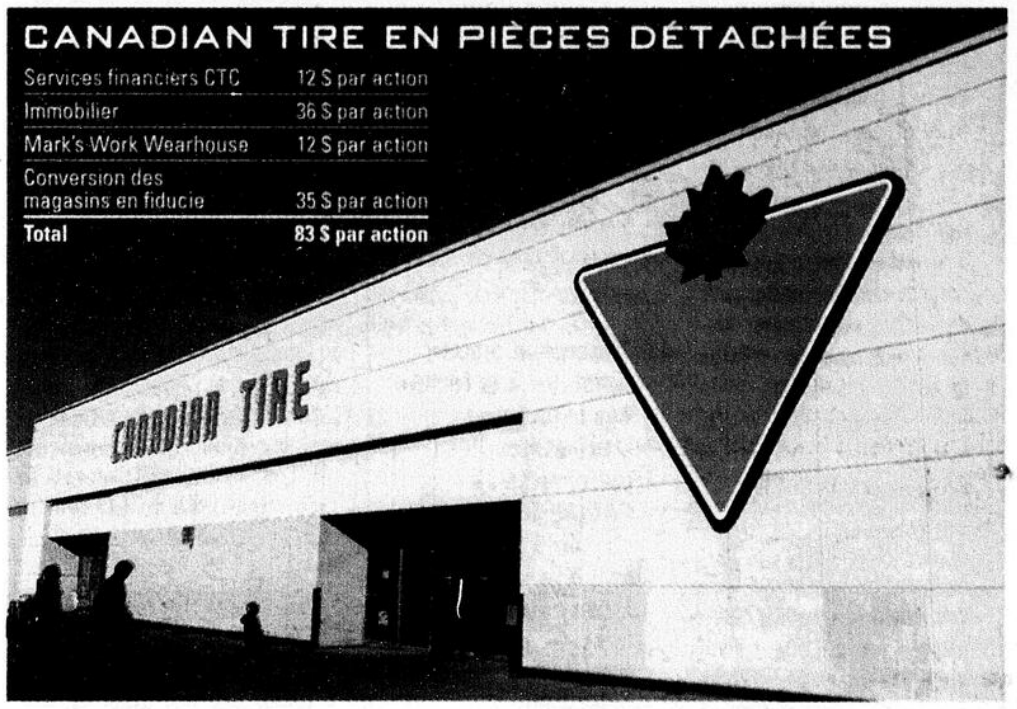
M. Balgopal suggère de profiter du gain récent du titre pour encaisser des profits, parce qu'il s'attend à ce que les résultats du deuxième semestre soient moins vigoureux en raison de son imposant programme de rajeunissement de ses magasins.

Si son cours faiblit, ce serait l'occasion de cueillir le titre à meilleur prix plus tard en 2006 et au début de 2007, en vue d'un cours cible de 68 $ d'ici 12 mois, et de 78,50 $ d'ici deux ans.

M. Caicco est aussi prudent face aux perspectives du détaillant pour 2006. Il a une cible d'un an de 68 $ et n'en recommande pas l'achat. ■

CANADIAN TIRE EN PIÈCES DÉTACHÉES

Services financiers CTC	12 $ par action
Immobilier	36 $ par action
Mark's Work Wearhouse	12 $ par action
Conversion des magasins en fiducie	35 $ par action
Total	**83 $ par action**



SOURCE : RBC MARCHÉS DES CAPITAUX TABLEAU : LES AFFAIRES

Martha Billes, fille du fondateur, contrôle les destinées du détaillant

Actionnaire	% des actions
Martha Billes	40,9 % (61,4 % des votes)
Owen G. Billes[1]	20,5 %
Marchands-associés	20,5 %
Jarislowsky, Fraser	17,1 %
Fiduciaires du plan de partage des bénéfices	12,2 %

1 Owens Billes, est le fils de Martha Billes ; Mme Billes exerce les votes des actions de son fils

SOURCE : RAYMOND JAMES, CIBC MARCHÉS MONDIAUX

Baisse de la demande d'or de bijouterie

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

La hausse du prix de l'or à la fin de 2005 et au début de 2006 a fait fondre la demande d'or pour la bijouterie, stimulant du même coup le recyclage d'or dans les pays du Moyen-Orient.

C'est ce que révèlent les statistiques du premier trimestre compilées par le **World Gold Council** (WGC), organisme qui regroupe la plupart des grands producteurs d'or mondiaux.

Selon le WGC, la demande du premier trimestre de 2006 a atteint 835,7 tonnes d'or (une tonne métrique contient 32 151 onces d'or) pour une valeur de 14,7 milliards de dollars (G$) US, calculée au prix moyen de 554 $ US l'once. Il s'agit d'une progression de 9 % de la demande en terme de valeur par rapport au premier trimestre de 2005, mais d'une baisse de 16 % de la quantité d'or négociée.

Selon WGC, le tonnage d'or destiné à la bijouterie a baissé de 22 % au cours du trimestre, à 535 tonnes, mais a augmenté de 2 % en valeur. La demande d'or pour fins d'investissement a bondi de 23 %, à 109 tonnes. La demande industrielle a augmenté de 5 %.

L'offre, de son côté, a baissé de 15 % durant le trimestre par rapport à la même période l'an dernier, en raison principalement du rachat de contrats à terme par les producteurs totalisant 160 tonnes.

Les ventes nettes des banques centrales ont diminué de 57 %, à 116 tonnes, par rapport au 1er trimestre de 2005.

Par contre, le recyclage d'or a bondi de 51 % au cours du trimestre, à 305 tonnes. La production minière mondiale a progressé de 5 %, à 607 tonnes.

« Les ventes d'or des banques centrales vont diminuer et les producteurs devraient continuer à réduire leur programme de couverture », explique **Michael Fowler,** analyste du marché aurifère chez **Valeurs mobilières Desjardins.**

Correction terminée ?

Bien que personne n'ait pu prédire le moment de son arrivée, tous les analystes s'attendaient à une correction un jour ou l'autre du prix de l'or. Tous croient que la tendance à long terme demeurera haussière.



SOURCE : REUTERS — GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

Au 23 mai, le prix de l'or avait reculé de 7 % et les titres aurifères, de 18 % par rapport au sommet récent, comparativement à une baisse moyenne des corrections précédentes de 3 % du prix de l'or et de 11 % des titres aurifères. Normalement, les titres récupèrent 50 % de leur perte dans un délai de 16 jours après la correction.

« Nous ne serions pas supris que le marché connaisse d'autres faiblesses au cours de l'été », a dit **Tanya Jakusconek,** analyste à la **Financière Banque Nationale,** qui prévoit des prix moyens de l'or de 600 $ US l'once en 2006-2007.

Elle cible les sociétés qui ont des coûts d'exploitation bas, un bon profil de croissance et des projets d'exploration, telles que **Barrick Gold** (Tor., *ABX,* 34,03 $), **Mines Agnico-Eagle** (Tor., *AEM,* 37,10 $), **Glamis Gold** (tor., *GLG,* 42,25 $) et **Eldorado Gold** (Tor., *ELD,* 5,50 $).

Michael Durose, analyste du marché aurifère pour les **Marchés des capitaux Scotia,** croit lui aussi que les conditions fondamentales qui alimentent le marché haussier sont intactes : tourmente géopolitique, risque de baisse du dollar américain, hausse des attentes face à l'inflation, prix élevé de l'énergie et plafonnement de la production minière. « Les titres aurifères sont survendus et reflètent un prix de l'or entre 450 et 460 $ US l'once seulement. Le récent repli est une occasion d'achat », soutient M. Durose.

Il recommande de se constituer un panier de titres tels que Barrick, **Kinross Gold** (Tor., *K,* 12,28 $), Eldorado et **Centerra Gold** (Tor., *CG,* 13,33 $).

James Turk, fondateur de **Goldmoney.com,** a bien expliqué, dans la récente édition de *Barron's,* les raisons principales de la hausse du prix de l'or : la dévaluation du dollar américain et le taux d'intérêt réel, c'est-à-dire la différence entre les taux d'intérêt courants et le taux d'inflation.

« Selon la façon dont vous mesurez l'inflation, le taux d'intérêt réel est à peu près de zéro et probablement négatif », dit M. Turk dans Barron's.

Il rappelle que dans les années 1980, **Paul Volker,** ancien président de la **Federal Reserve,** a dû ramener les taux d'intérêt réels entre 7 % et 8 % dans une courte période pour sauver le dollar.

Présentement, la Fed tente de financer le double déficit américain (budgétaire et commercial) sans détruire le dollar, et tente de hausser les taux d'intérêt pour sauver le dollar sans détruire l'économie.

« Je ne pense pas que la Fed puisse y arriver. Le dollar continuera à se déprécier », dit M. Turk. C'est pourquoi il ne serait pas surpris de voir le prix de l'or à 2 000 $ US d'ici les 12 prochains mois et jusqu'à 8 000 $ US à plus long terme. ■

AQME
ASSOCIATION QUÉBÉCOISE POUR LA MAÎTRISE DE L'ÉNERGIE
www.aqme.org

L'AQME et ses partenaires :
Unir ses forces pour une meilleure efficacité énergétique

Ce qui fait clairement la force de l'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie, c'est la diversité des expertises et des savoir-faire de ses membres et partenaires.

Comme on a pu le constater à la lecture des chroniques précédentes, les partenaires de l'AQME contribuent, chacun à leur manière — et de façon complémentaire — à une consommation mieux avisée des ressources énergétiques au Québec.

Ainsi, Hydro-Québec, en plus de soutenir activement l'innovation en matière d'efficacité énergétique, s'est dotée d'un Plan global ambitieux qui consiste à aider l'ensemble des Québécois à réaliser d'ici 2010 des économies d'énergie, l'équivalent de la consommation de la ville de Laval.

De son côté, Gaz Métro veille au transfert et à l'implantation de nouvelles technologies gazières en vue d'augmenter la productivité et l'efficacité énergétique des entreprises et institutions et d'accroître la qualité de vie de sa clientèle résidentielle.

Ameresco Québec, un autre partenaire de l'AQME, effectue dans les édifices publics des réseaux de la santé et de l'éducation des projets d'efficacité énergétique qui se financent à même les économies d'énergie réalisées; des économies chiffrées et garanties.

Par ailleurs, Produits chimiques Magnus, une entreprise de Boucherville spécialisée dans le traitement de l'eau, assure le meilleur rendement énergétique des systèmes de chauffage et de climatisation de ses clients commerciaux, industriels et institutionnels, leur faisant réaliser des économies considérables.

« Comme on a pu le constater à la lecture des chroniques précédentes, les partenaires de l'AQME contribuent, chacun à leur manière — et de façon complémentaire — à une consommation mieux avisée des ressources énergétiques au Québec. »

Quant à Fusion Énergie, cette entreprise de Laval offre des solutions intégrées de contrôle et de gestion de l'énergie aux entreprises manufacturières et aux gestionnaires d'immeubles, en mettant un accent particulier sur le suivi constant qui permet de maintenir de façon continue les économies d'énergie qu'elle leur fait réaliser.

Hydro-Québec, Gaz Métro, Ameresco Québec, Produits chimiques Magnus et Fusion Énergie sont toutes membres de l'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie, un carrefour d'intervenants engagés dans des actions concrètes en faveur de la maîtrise de l'énergie et un intervenant incontournable en matière d'efficacité énergétique au Québec.

Hydro Québec — Fonds en efficacité énergétique pour les clients de Gaz Métro — Les Affaires — Magnus — Fusion — Ameresco

RELEVEZ LES DÉFIS DU SECTEUR BANCAIRE !

Programme de
SERVICES FINANCIERS
en collaboration avec
IBC
Institut des banquiers canadiens

- Programme offert en 1 session de jour ou en 2 sessions du soir, débutant à l'automne 2006.
- Possibilités de travail dans le milieu bancaire : prêts, crédit, hypothèques.

Inscriptions en cours !

(514) 939-2006
2000, rue Sainte-Catherine Ouest
Montréal (Québec) H3H 2T2
COLLÈGE LASALLE
www.clasalle.com

SANS COMPROMIS

L'incroyable travail de dilapidation chez Bombardier

Dans le rapport annuel, la direction essaie vainement de dorer la pilule



Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

À la lumière des événements de ces dernières années, mes attentes n'étaient pas élevées lorsque j'ai commencé la lecture du rapport annuel de **Bombardier** (Tor., *BBD.SVB*, 3,97 $). On le sait, le fabricant d'avions et de matériel de transport vit des moments plutôt difficiles. J'ai tout de même été déçu.

Le ton du message aux actionnaires, signé par **Laurent Beaudoin,** président du conseil et chef de la direction, par son fils **Pierre,** président et chef de l'exploitation Bombardier Aéronautique, et par **André Navarri,** président Bombardier Transport, est agaçant. En fait, il est rempli de vœux pieux qui ne résistent pas vraiment à l'examen critique.

Par exemple, on peut y lire : « Au cours des dernières années, nous avons mis en place des programmes de rentabilité ». Est-ce que cela signifie qu'auparavant la rentabilité n'avait aucune importance ?

En page 16, on peut lire : « Nous examinons chaque nouveau contrat de manière plus rigoureuse ». Ce qui pourrait se traduire par : « Auparavant, on acceptait n'importe quel contrat, qu'il soit rentable ou non ». Ou encore : « Oui bien sûr, il reste encore beaucoup de travail à faire, mais nous avons franchi un cap important », phrase absolument vide de sens. Ou encore :« Nous avons toujours préféré bâtir l'avenir de Bombardier sur des valeurs sûres », une autre phrase vide de sens réel.

On parle par la suite d'une nouvelle culture, dont l'une des priorités est d'éliminer le gaspillage. Ce qui signifie que dans la culture précédente, on l'encourageait!

Diversification, mon œil !

La direction énumère ses atouts, le quatrième étant la diversification. Voilà une mention honteuse, à mon avis, pour ceux qui suivent Bombardier depuis de nombreuses années. En effet, la direction a toujours déclaré qu'une de ses forces était d'avoir trois unités d'affaires distinctes (incluant la division des produits récréatifs, vendue en 2003). Cette diversification diminuait les risques d'affaires à long terme.

Or, cette supposée diversification ne l'a pas épargnée lors des cinq dernières années.

Qu'on revienne dans le rapport 2006 avec cette même supposée force (« Étant donné cette diversification, Bombardier a la capacité de mieux résister aux cycles industriels et aux cycles économiques »), alors qu'il ne lui reste plus que deux secteurs d'activités, est un affront au bon sens et le signe que la direction ne cherche qu'à dorer la pilule.

Par ailleurs, la modeste amélioration des résultats en 2006 ne doit pas cacher le fait que la performance économique de Bombardier est vraiment désastreuse. Ces cinq dernières années, Bombardier a perdu un total de 291 M$ après impôts. Si on ne considère que les activités abandonnées, la perte atteint 739 M$ entre 2002 et 2006.

Évidemment, on peut rétorquer que les cinq dernières années sont un peu exceptionnelles. Or, si vous reculez de 10 ans en arrière, vous n'avez pas grand-chose pour vous réjouir.

À l'origine de cette destruction de richesse, il y a plusieurs décisions stratégiques douteuses, voire catastrophiques.

En 1997, Bombardier avait 1,2 milliard de dollars (G$) en bénéfices non répartis. C'était 54 % de son avoir des actionnaires, qui totalisait 2,2 G$, et cela représentait la totalité des bénéfices réalisés par la société depuis sa création, une fois retirés les dividendes versés.

Dix ans plus tard, ces bénéfices non répartis ne sont plus que de 525 M$. On parle donc de la dilapidation en 10 ans de 700 M$, ou 56 % des bénéfices accumulés par Bombardier. Depuis 2002, l'effondrement frôle les 75 % ! Rappelons qu'il s'agit des profits accumulés au cours de l'existence complète de la société.

Cette pitoyable performance a été réalisée en dépit de l'aide des différents paliers de gouvernement au fil des ans.

Récemment encore, le gouvernement du Québec a décidé de favoriser Bombardier dans le dossier du métro de Montréal.

Ce qui en fait, aux yeux de plusieurs, une sorte d'assisté social du monde des affaires (ils sont nombreux à courir subventions et programmes d'aide).

Des décisions stratégiques douteuses

À l'origine de cette dilapidation de richesse, il y a plusieurs décisions stratégiques douteuses, voire catastrophiques. On peut mentionner l'acquisition d'**Adtranz,** le développement de **Bombardier Capital,** où la société a voulu imiter **GE Capital,** la mise à pied du président **Robert Brown** à la fin de 2002 (pas assez bon pour Bombardier, M. Brown est en train d'enrichir les actionnaires de **CAE**) et la vente de **Bombardier produits récréatifs** (BPR).

L'annonce faite la semaine dernière par le *Globe & Mail* que les actionnaires de BRP allaient recapitaliser la société et, ce faisant, se verserait 310 M$, est la cerise moisie sur le gâteau pourri.

Imaginez : Bombardier a vendu BRP dans des conditions où il était impossible de maximiser sa valeur. Parmi les acheteurs : la famille Bombardier et Laurent Beaudoin, avec 35 % des actions (la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et **Bain Capital**). On peut dire quasiment dire que la main droite a vendu à la main gauche !

À peine trois ans plus tard, BRP va si bien que les actionnaires peuvent retirer tout le capital initial ! Si j'étais actionnaire de Bombardier, je me demanderais certainement si je ne me suis pas fait avoir.

Est-ce que Bombardier serait passé de fleuron québécois à Bougon ? Ou encore, peut-être que la compagnie n'a jamais vraiment été l'un et toujours l'autre ? ■



RÉSULTATS FINANCIERS

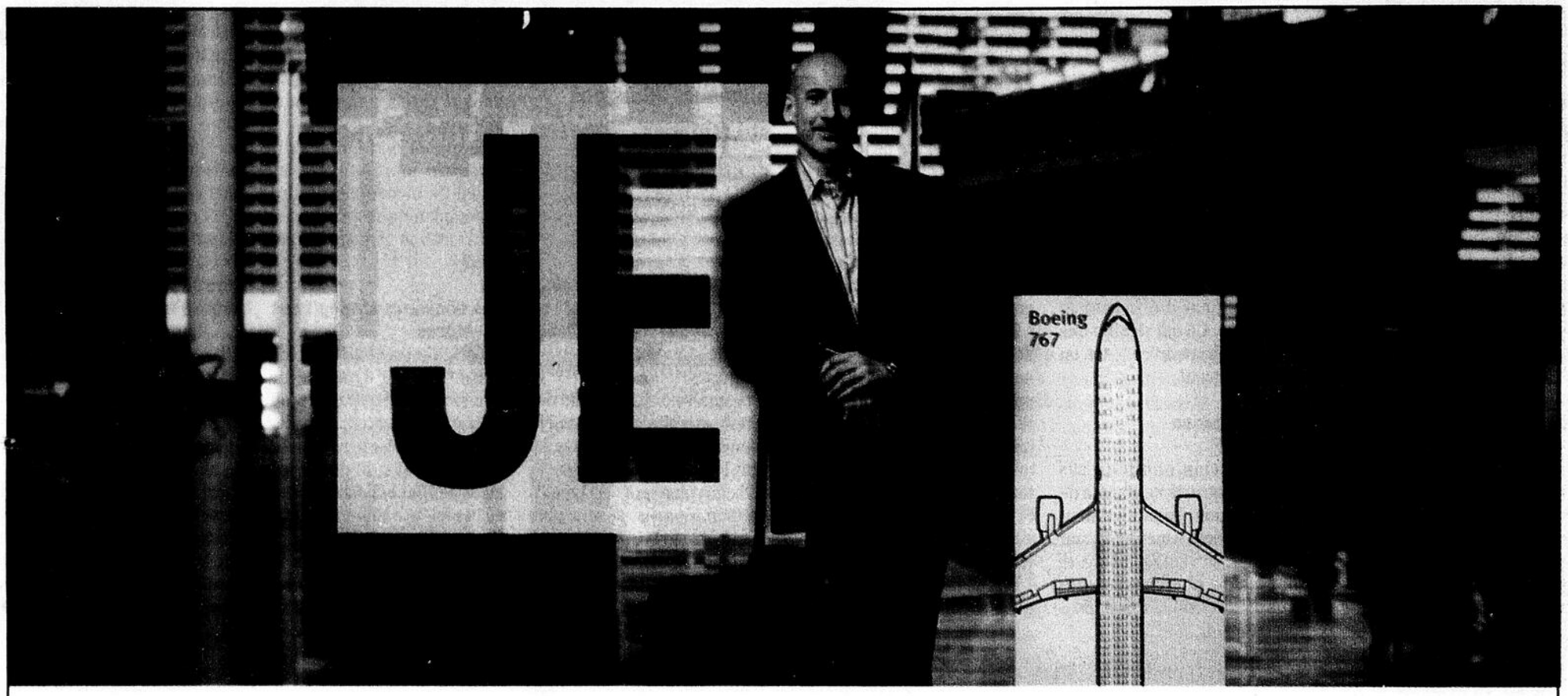
Nombre de sociétés cette semaine : 15 — **Améliorations : 7** — **Détériorations : 7**

Société	Période		Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts	
			000 $		par action		(000 $)	
	mois	terminée le	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier
AldeaVision	3 m.	31 mars 06	(1 710)	(1 080)	(0,03)	(0,02)	800	1 580
ATS Automation Tooling Systems	12 m.	31 mars 06	(69 293)(3)	9 298	(1,17)	0,15	734 533	770 935
	3 m.	31 mars 06	(65 589)(3)	459	(1,11)	0,01	210 803	208 695
Banque Nationale du Canada	6 m.	30 avril 06	431 000	441 000	2,52	2,52	1 928 000	1 883 000
	3 m.	30 avril 06	214 000	202 000	1,26	1,15	949 000	900 000
BioEnvelop Technologies	12 m.	31 janv. 06	(4 311)	(4 270)	(0,05)	(0,06)	1 622	1 752
Bioxel Pharma	3 m.	31 mars 06	(1 072)	(1 032)	(0,02)	(0,02)	1	496
BMO Groupe Financier	6 m.	30 avril 06	1 274 000	1 202 000	2,46	2,32	4 836 000	4 759 000
	3 m.	30 avril 06	644 000	600 000	1,24	1,16	2 407 000	2 391 000
Branchez-Vous !	3 m.	31 mars 06	50	72	0,00	0,00	605	430
Descartes Systems Group (1)	3 m.	30 avril 06	1 239	465	0,03	0,01	11 692	11 306

Nombre de sociétés cette semaine : 15 — **Améliorations : 7** — **Détériorations : 7**

Société	Période		Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts	
			000 $		par action		(000 $)	
	mois	terminée le	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier
Energy Savings Income	12 m.	31 mars 06	51 563	37 205	0,49	0,36	1 212 314	920 913
	3 m.	31 mars 06	17 825	27 268	0,17	0,26	476 699	406 901
Groupe Financier Banque TD	6 m.	30 avril 06	3 045 000 (2)	1 229 000	4,21	1,81	6 522 000	5 716 000
	3 m.	30 avril 06	738 000	599 000	1,01	0,86	3 118 000	2 910 000
iWeb (Groupe)	3 m.	31 mars 06	189	25	0,01	0,00	1 378	665
Nstein Technologies	3 m.	31 mars 06	(1 473)	(832)	(0,01)	0,00	2 053	2 404
RBC Groupe Financier	6 m.	30 avril 06	2 300 000	1 893 000	1,75	1,44	10 082 000	9 459 000
	3 m.	30 avril 06	1 128 000	916 000	0,86	0,70	5 122 000	4 686 000
Reitmans (Canada)	3 m.	29 avril 06	21 674	19 667	0,30	0,28	222 969	213 732
Royal Group Technologies	3 m.	31 mars 06	(18 781)	(10 065)	(0,20)	(0,11)	338 084	336 650

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. **1** EN DOLLARS US **2** INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT **3** INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE **N.D.** NON DISPONIBLE **S.O.** SANS OBJET



Adieu les places limitées !

J'ai choisi la carte Voyages RBC®.



« C'est tellement plus simple d'échanger mes points contre des billets d'avion depuis que j'ai la carte Voyages RBC ! Quand j'appelle pour faire mes réservations, on ne me répond plus que le nombre de sièges en prime est limité. S'il reste une place pour le vol qui m'intéresse, elle est à moi. Fini les périodes d'interdiction et les limites de sièges ! C'est moi qui choisis quand je pars, où je vais et avec quelle compagnie aérienne. Encore mieux, je peux faire Montréal – New York ou Vancouver – Seattle avec seulement 15 000 points. Une carte qui me laisse libre de choisir, c'est en plein ce qu'il me fallait ! »

Faites votre demande en ligne au www.rbcbanqueroyale.com/visavoyages ou composez le 1-800-ROYAL® 1-1.

La carte Voyages™ RBC, c'est tellement mieux. La preuve ? Vous recevrez 10 000 points RBC Récompenses® en prime à l'adhésion et 5 000 points au premier renouvellement.**

JE CHOISIS › RBC

RBC Banque Royale

Standard Radio dépose son prospectus provisoire

La société exploite 140 stations de radio, dont MIX 96, CHOM et CJAD, à Montréal

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Après quelques semaines d'attente, **Standard Radio Income Fund,** la fiducie qui exploite le radiodiffuseur de langue anglaise **Standard Radio,** a déposé un prospectus provisoire visant son inscription à la cote de la **Bourse de Toronto.** Les preneurs fermes sont **Scotia Capital** et **RBC Dominion valeurs mobilières.**

Standard est une des plus importantes sociétés de l'industrie canadienne. En termes d'heures d'écoute totales, elle se classe au deuxième rang au pays parmi les entreprises commerciales de radiodiffusion de langue anglaise auprès des auditeurs âgés de 12 ans et plus. Sa part de marché est de 20,1 %.

Les stations anglophones de **Corus Entertainment** (Tor., *CJR.NV.B,* 37,12 $) occupent le premier rang, grâce à une part de marché de 21,8 %.

Standard Radio exploite 51 stations de radio réparties dans cinq provinces, y compris les six principales régions métropolitaines du Canada. Les stations AM et FM présentent une variété de formules, notamment de la musique *adult contemporary,* de la musique rock, de la musique country, des nouvelles et des causeries. À Montréal, les stations MIX 96, CHOM et CJAD appartiennent à l'entreprise.

La société exploite également **Standard Interactive,** un réseau de radiodiffusion de musique en ligne, **Sound Source Networks,** un fournisseur de contenu spécialisé et ciblé, **IMS,** une société de vente de publicité nationale qui vend du temps d'antenne pour 140 stations de radio, ainsi que deux stations de télévision en Colombie-Britannique.

Les dirigeants affirment que Standard Radio affiche des produits et un bénéfice avant impôts, amortissements et intérêts (BAIIA) stables et croissants depuis 2003. Lors de l'exercice terminé le 31 août 2005, les ventes et le BAIIA ont atteint respectivement 193,3 et 72,1 M$. Le bénéfice net de la période s'élève à 36,6 M$.

Environ 98 % du chiffre d'affaires provient de la vente de publicité nationale et locale. En outre, la part du lion des revenus de Standard est attribuable à la vente de publicité locale dans les marchés servis par la société. Ce secteur représente 75 % des revenus totaux de publicité.

Stratégie de croissance

La société a comme objectif de surpasser la concurrence. Afin d'y parvenir, elle misera sur la diversification géographique, l'ajout de nouvelles licences et les nouveaux projets de diffusion en ligne.

À ce jour, la société tire près de la moitié de ses revenus des 15 stations situées en Ontario. Les stations albertaines et de Colombie-Britannique représentent 30 % des revenus totaux. Les activités québécoises génèrent 13 % de ces derniers. Finalement, la société compte sur une représentation mineure au Manitoba.

En conséquence, la société souhaite obtenir l'approbation du **CRTC** pour l'exploitation de deux licences supplémentaires en Alberta et d'une autre pour le territoire de la Ville de Québec. Elle compte aussi déposer une demande pour des licences à Saskatoon et à Régina, en Saskatchewan.

Dans un deuxième temps, les dirigeants misent sur la popularité croissante des services de radiodiffusion en ligne. En mars 2006, les sites Internet exploités par Standard ont accueilli 2,6 millions de visiteurs uniques au Canada, soit près de 12,5 % des internautes canadiens.

Selon ces données compilées par **comScore Media Metrix,** les résultats de la société lui permettent de se classer au deuxième rang dans la catégorie « radio » au pays. De plus, les dépenses de publicité sur Internet devraient augmenter de plus de 15 % par année, selon une récente analyse de **Zenith-Optimedia.**

Finalement, Standard Radio mise sur les atouts concurrentiels de la radio à l'égard de ses concurrents.

« Pour un annonceur, la radio est relativement peu coûteuse. Comparativement à la télévision, elle permet de réaliser des messages publicitaires à moindre coût, ce qui permet d'accroître leur fréquence et ainsi d'augmenter leur probabilité d'écoute pour les consommateurs », souligne le prospectus. ■

Paladin : à conserver

Le titre de **Laboratoires Paladin** (Tor., *PLB,* 7,69 $) a touché un nouveau sommet en plus de trois ans et demi après avoir annoncé une forte croissance de ses résultats à son premier trimestre, qui s'est terminé le 31 mars 2006.

La pharmaceutique spécialisée montréalaise a haussé ses revenus de 58 % à 10,1 M$, tandis que son profit net a bondi de 130 % à 1,15 M$.

Les profits sont légèrement supérieurs aux attentes d'**Alain Chung,** vice-président de **Claret** et important actionnaire de Paladin. « La société a amorcé un nouveau cycle de produits à marges élevées qui ne sont pas touchés par la concurrence des génériques », explique-t-il.

Le journal LES AFFAIRES écrivait en novembre dernier que la croissance de Paladin s'accélérait, grâce au lancement de nouveaux produits comme *Twinject* et *Plan B.*

Au 31 mars, Paladin détenait 41,3 M$ en liquidités nettes, soit près de 2,78 $ par action.

En retranchant l'encaisse, le titre se négocie à environ 14 fois les profits de 2006.

Pour M. Chung, le titre n'est pas très cher, mais il n'est plus une aubaine. Il conserve donc ses actions. ■ **Y.C.**

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.
TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi² à partir de 20 000 $
1 (877) 539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com
LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD

Banque de Montréal

AVIS DE DIVIDENDES

AVIS est par les présentes donné que les dividendes par action en circulation de la Banque de Montréal pour le trimestre courant sont déclarés payables aux actionnaires inscrits à la clôture des livres, le 4 août 2006, selon les modalités ci-dessous :

1. Dividende no 591, au taux de 0,62 $ par action ordinaire entièrement libérée, payable à compter du 30 août 2006;
2. Dividende no 34, au taux de 0,30 $ par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 4, payable à compter du 25 août 2006;
3. Dividende no 34, au taux de 0,33125 $ par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 5, payable à compter du 25 août 2006;
4. Dividende no 33, au taux de 0,296875 $ par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 6, payable à compter du 25 août 2006;
et
5. Dividende no 19, au taux de 0,371875 $ U.S. par action privilégiée perpétuelle entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 10, payable à compter du 25 août 2006.

Au lieu de recevoir leur dividende en argent, les actionnaires de la Banque de Montréal peuvent le recevoir en actions ordinaires de la Banque conformément au Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions pour les actionnaires. À cet égard, les actionnaires qui voudraient participer à ce programme doivent faire parvenir leur formule d'adhésion à la Société de fiducie Computershare du Canada, 100, avenue University, 9e étage, Toronto (Ontario) M5J 2Y1 avant la clôture des livres le 4 août 2006.

Les propriétaires d'actions détenues et enregistrées dans un compte prête-nom qui désirent participer au Régime doivent demander l'inscription de leur nom au registre des actionnaires en transférant ces actions à leur nom ou dans un compte spécifique, séparé et enregistré, tel qu'un compte numéroté dans une banque ou une société de fiducie. Pour de plus amples renseignements, téléphoner à la Société de fiducie Computershare du Canada au numéro 1 800 340-5021.

Par ordre du conseil d'administration
ROBERT V. HORTE
Vice-président et secrétaire général
Toronto, le 24 mai 2006



La Fondation remercie Alimentation Couche-Tard pour son don de 100 000 $. Sur la photo, on retrouve Mario-Olivier Massie, président directeur général de la Fondation, Gabriel Groulx, CA et président du conseil d'administration de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal, Charles-Albert Poissant, membre du conseil d'administration de la Fondation et président du bureau des Gouverneurs, Lino Saputo, président et chef de la direction, Saputo inc., Alain Bouchard, président et chef de la direction, Alimentation Couche-Tard inc., Guy Mongrain, porte-parole de la campagne majeure 2005-2009, Michel Larivière, directeur général de l'Hôpital ainsi que Lévis R. Doucet, président du conseil d'administration de la Fondation.

La Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal a pour mission de recueillir des fonds servant à l'achat d'équipements ultra-spécialisés, à la recherche et à l'humanisation des soins et des services prodigués aux patients de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal.

FONDATION DE L'HÔPITAL DU SACRÉ-CŒUR DE MONTRÉAL

Donnons aujourd'hui... prenons soin de demain

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

ANALYSE DES MARCHÉS

L'ennuagement persiste en Bourse

Les indices américains connaissent leur pire mois depuis janvier 2004



Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les plus récentes données économiques annoncent une modération de la consommation américaine, alors que les pressions à la hausse sur les prix persistent.

Cette combinaison déplaît aux investisseurs et met en échec la tentative de rebond des indices américains, amorcée le 24 mai.

La hausse du coût du carburant a miné la confiance des consommateurs américains, en mai, et l'indice de confiance connaît son plus fort recul mensuel depuis huit mois.

Le géant du détail **Wal-Mart Stores** (NY, *WMT,* 48,47 $ US) a aussi indiqué que ses ventes sont moins vigoureuses que prévu en mai, parce que le bond du prix de l'essence laisse peu d'argent dans les poches de ses clients.

Certains économistes prévoient que la croissance des dépenses de consommation, qui constituent les deux tiers de l'économie, diminueront d'un rythme de 5,2 % au premier trimestre à une cadence de 2 %, au deuxième trimestre.

Au même moment, les taux américains de 10 ans sont remontés au dessus de 5 %, malgré l'accumulation des signes de modération économique.

Une semaine plus tôt, le baromètre préféré des prix à la consommation de la **Réserve fédérale** (Fed) a en effet dénoté que les prix augmentent un peu plus que la banque centrale ne le souhaite. Le déflateur de la consommation a augmenté à un rythme annuel de 2,1 % en avril, sa plus forte appréciation depuis mars 2005.

De plus, des porte-parole de la Fed ont répété que l'économie américaine est robuste et que l'inflation est supérieure à la « zone de confort » de la Banque centrale.

Cela renforce la perception que la Fed haussera son taux directeur une 17e fois consécutive (à 5,25 %) pour prévenir l'inflation, à sa prochaine réunion, le 29 juin.

En conséquence, les indices américains se dirigent vers leur premier recul mensuel depuis décembre. Le S&P 500 a perdu environ 3 % en mai, sa pire performance depuis janvier 2004. En mai, le Dow Jones a retraité d'environ 2 % et les indices Nasdaq et Russell 2000 se sont inclinés de 6 %.

À Toronto, le S&P/TSX a basculé de 3,8 % en mai, malgré plusieurs rebonds des denrées, au cours des derniers jours. Ce recul est le pire depuis octobre 2005. L'indice est 6 % en deçà de son sommet atteint le 19 avril.

Les investisseurs du monde entier se font plus hésitants puisqu'un ralentissement américain aurait des réverbérations chez ses partenaires commerciaux, que ce soit les fournisseurs de denrées, comme le Canada, ou les fabricants de produits de consommation asiatiques. ■

Rectifier le bilan des fiducies

Prêchant pour sa paroisse, l'analyste des fiducies de revenu, **Dirk Lever,** chez **RBC Marchés des capitaux,** signale que le bilan des distributions des fiducies est positif.

À son avis, les fiducies qui réduisent leur distribution reçoivent plus d'attention que les autres.

Depuis janvier 2005, 123 fiducies ont accru leurs distributions à 214 reprises, de 12,8 % en moyenne. Les fiducies ont aussi versé 28 distributions spéciales, de 0,18 $ en moyenne.

En revanche, 27 fiducies ont réduit leur distribution à 37 reprises, de 42 % en moyenne, depuis janvier 2005.

Malgré tout, certains courtiers préviennent que certaines fiducies gazières pourraient diminuer leurs distributions en raison de la faiblesse des prix du gaz.

Ainsi, les fiducies **PrimeWest** (Tor., *PWI.UN,* 32 $), **Ketch Resources** (Tor., *KER.UN,* 10,83 $), **True Energy** (Tor., *TUI.UN,* 14 $), et **Shiningbank Energy** (Tor., *SHN.UN,* 22,73 $) sont susceptibles de réduire leur distribution. ■

CLUB DE PRESSE BLITZ
LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA
26000 inscriptions/contacts
(514) 722-5128
1-888-819-3282
www.datablitz.com
aussi :
BLITZ 24
SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN
CIRCUIT DE PRESSE
(514) 593-7369
www.blitz24.com



Nathalie Clément, lauréate du
Prix du courtage immobilier du Québec 2006

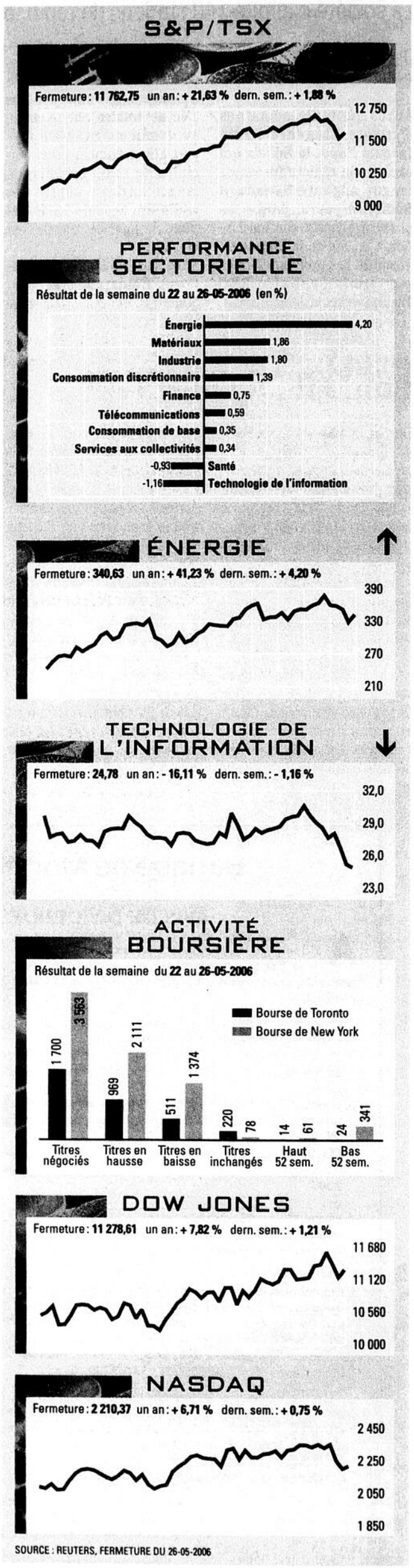
Le *Prix du courtage immobilier du Québec* est décerné une fois l'an par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) pour rendre hommage à un courtier ou un agent qui a contribué, par ses remarquables qualités professionnelles et humaines, à hausser les standards de pratique de la profession. L'évaluation des candidats est faite en fonction de leur engagement, de leur comportement, de leurs compétences et de leur rayonnement.

Le *Prix du courtage immobilier du Québec* a été décerné à Mme Nathalie Clément, le 25 avril dernier à Québec, dans le cadre de l'assemblée annuelle de l'ACAIQ. L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec est l'organisme de contrôle en matière de courtage immobilier qui a pour principale mission d'assurer la protection du public.

acaiq.com

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec

Info ACAIQ
(450) 462-9800 ou
1 800 440-7170



La Bourse de croissance rebondit

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

L'indice de la **Bourse de croissance TSX** a repris son aplomb, après avoir glissé de plus de 10 % à la mi-mai.

La remontée hebdomadaire de 2,5 % de l'indice est surtout attribuable à la poussée tardive des marchés boursiers au cours des deux dernières séances de la semaine du 22 mai.

Toutefois, la bonne tenue de l'indice dissimule une baisse substantielle de l'activité. Lors de la semaine, le volume a totalisé 478,8 M d'actions, ce qui représente une diminution de 48 % en regard de la semaine précédente. La Bourse de croissance était inactive le 22 mai, en raison du congé de la Fête de la Reine au pays.

Plus d'une soixantaine de titres ont atteint un plancher annuel. À l'opposé, 36 sociétés ont touché un sommet annuel.

Parmi les gagnants de la semaine, le titre d'**Ona Exploration** (TSX-V, *OEI,* 2,60 $) a obtenu l'appui des investisseurs en annonçant son intention de mettre fin à son émission de 1 M d'unités, à un prix unitaire de 5,50 $. L'émission visait à contribuer au financement d'un projet de centrale au charbon en Indonésie.

Les dirigeants ont privilégié l'obtention d'un prêt de 6 M$ US auprès d'**Islamic Bank.**

Une coentreprise, composée d'Ona et de deux autres sociétés, poursuit aussi ses travaux de forage sur un site pétrolier indonésien.

À l'opposé, les actionnaires de **Rogers Associate Financial Partners** (TSX-V, *RAF,* 0,185) broient du noir.

La société de Calgary, spécialisée dans la planification financière et le courtage de prêts hypothécaires, a semé l'émoi en annonçant son intention de procéder à une émission d'unités. Rogers Associate souhaite émettre 1,8 M d'unités, à un prix unitaire de 0,30 $. Chaque unité comporte un bon de souscription permettant à son détenteur d'acquérir une action ordinaire, à un prix unitaire de 0,35 $, au cours des 12 mois qui suivent la date de clôture du placement.

La société est inscrite à la cote de la Bourse de croissance depuis janvier dernier.

Branchez-Vous ! dans le rouge

L'exploitant du premier portail indépendant au Québec et plus important réseau publicitaire Internet de la province, **Branchez-Vous !** (TSX-V, *BZV,* 0,25 $) subit les affres de la concurrence.

Lors du premier trimestre de 2006, la société montréalaise a vu fondre sa rentabilité à 50 484 $, malgré une progression de 41 % des ventes.

Selon les dirigeants, la croissance des revenus et du bénéfice brut découle de l'augmentation soutenue du marché publicitaire sur Internet.

Toutefois, la société affiche une hausse de la masse salariale, des dépenses en développement et acquisition de contenu et en marketing afin de livrer concurrence aux grands portails et aux sites de médias traditionnels.

Du même coup, Branchez-Vous ! a obtenu l'approbation de ses actionnaires pour réduire son capital-actions d'une somme de 1,75 M$. Cette décision a permis d'absorber entièrement le déficit accumulé de l'entreprise.

iWeb surprend

Groupe iWeb (TSX-V, *IWB,* 0,48 $) a réussi à accroître de plus de 640 % son bénéfice net au cours du trimestre terminé en mars.

Le fournisseur de services d'hébergement de sites Internet et de gestion de serveurs a vu passer ses profits trimestriels de 25 381 à 189 057 $. Le chiffre d'affaires a bondi de 107 % en un an, pour atteindre 1,4 M$.

Le 1er juin, la société a mis en service un nouveau centre de données afin de poursuivre sa croissance. ■

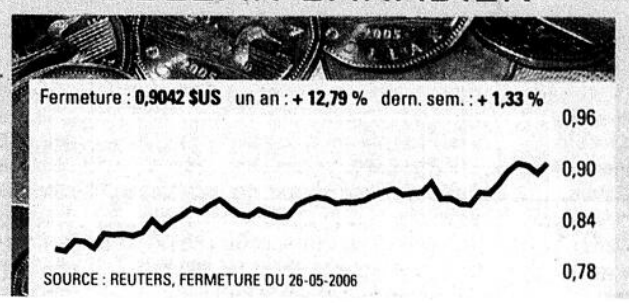
INDICES BOURSIERS

	Fermeture 26-05-06	Variation en une semaine	Ratio cours/bén.	52 semaines haut	52 semaines bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	11 762,75	216,98	17,77	12 494,72	9 604,57
S&P/TSX 60	661,46	9,66	17,43	704,14	536,86
S&P/TSX moyenne capitalisation	812,27	18,12	17,09	863,57	664,67
S&P/TSX petite capitalisation	717,51	22,86	20,19	759,73	611,25
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	2 840,19	69,46	n.d.	3 309,90	1 637,28
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	340,63	13,73	13,80	377,83	234,69
Industrie	92,97	1,64	18,04	99,24	78,21
Consomm. discrétionnaire	107,63	1,48	18,88	111,80	94,91
Consommation de base	186,01	0,44	18,99	210,86	183,25
Finance[1]	187,91	1,40	16,07	200,47	158,83
Soins de santé	54,51	- 0,51	n.d.	58,45	48,49
Technologies de l'information	24,78	- 0,29	29,05	30,87	24,27
Matériaux[2]	224,31	4,10	27,02	253,06	153,54
Services aux collectivités	196,26	0,67	19,28	218,77	167,68
Télécommunications	77,81	0,46	23,50	85,55	73,85
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	11 278,61	134,55	19,79	11 577,74	10 000,46
DJ, transport	4 675,64	49,41	19,47	4 957,91	3 348,36
DJ, services publics	404,16	7,41	18,31	438,74	323,79
DJ, 65 actions	3 861,98	49,05	n.d.	4 002,62	2 852,12
NYSE, composé	8 241,15	65,09	n.d.	8 632,94	6 902,51
Amex	1 953,55	37,67	n.d.	2 028,68	792,05
S&P 500	1 280,16	13,13	17,63	1 325,76	1 113,39
Nasdaq (comp.)	2 210,37	16,49	n.d.	2 342,57	1 889,83
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	5788,36	2,05	n.d.	6 113,29	4 178,10
Hong-Kong (H.S.)	15895,10	- 2,56	n.d.	17 013,93	13 562,06
Londres (F.T. 100)	5791,00	2,36	n.d.	6 132,70	4 789,40
Mexique (IPC)	19585,21	- 2,96	n.d.	21 237,45	11 995,32
Paris (CAC)	5045,09	2,03	n.d.	5 286,40	3 911,45
Tokyo (Nikkei 225)	15970,76	- 1,14	n.d.	17 563,37	10 825,40
Eur., Australasie, Extr.-Orient	980,30	- 11,20	n.d.	1 062,30	767,80

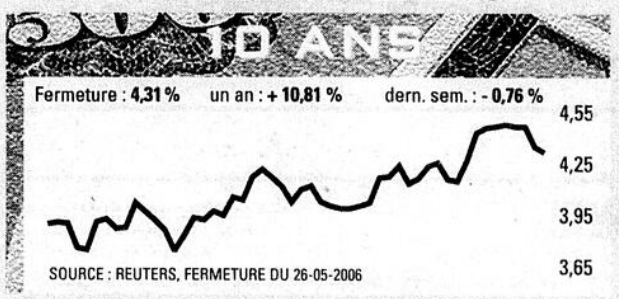
1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font pa,rtie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

DOLLAR CANADIEN



RENDEMENTS DES OBLIGATIONS



Description (ans)	1	2	3	4	5	10	20	30
Gouv. du Canada	4,25	4,09	4,12	4,14	4,14	4,29	4,38	4,34
Province d'Ontario	4,30	4,16	4,22	4,24	4,31	4,57	4,81	4,80
Province de Québec	4,31	4,19	4,29	4,31	4,34	4,71	4,92	4,92
Municipalités du Québec	4,41	4,29	4,39	4,41	4,44	4,81	5,02	5,02
Entreprises can. (A)	4,50	4,42	4,51	4,55	4,68	5,03	5,56	5,61
Oblig. démunies Can.[2]	4,25	4,13	4,12	4,15	4,19	4,31	4,43	4,34
Oblig. démunies Qué.[2]	4,31	4,23	4,29	4,32	4,36	4,73	4,97	4,92
Gouv. des États-Unis	4,98	4,96	4,96	4,96	4,97	5,07	5,31	5,17

1 Rendements offerts aux institutions. 2 Une obligation démembrées est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée. 3 Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL — TABLEAU : LES AFFAIRES

LES DEVISES

LE 26 MAI 2006 POUR UN DOLLAR, VOUS AVIEZ

Pays (unité monétaire)	1 $ CA	Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (rand)	5,8600	Italie (euro)	0,7084
Afrique française (franc CFA)	465,4277	Jamaïque (dollar)	56,5201
Allemagne (euro)	0,7084	Japon (yen)	101,5102
Antilles anglaises (netherlan)	1,6096	Liban (livre)	1 357,3880
Argentine (peso)	2,7873	Luxembourg (euro)	0,7084
Australie (dollar)	1,1920	Maroc (dirham)	7,8448
Autriche (euro)	0,7084	Mexique (peso)	10,0596
Bahamas (dollar)	0,9043	Nicaragua (gold cordoba)	15,5543
Barbade (dollar)	1,7996	Norvège (couronne)	5,5413
Belgique (euro)	0,7084	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,4243
Bermudes (dollar)	0,9020	Pakistan (roupie)	54,5216
Brésil (real)	2,0238	Pays-Bas (euro)	0,7084
Chili (peso)	474,5886	Pérou (nuevo sol)	2,9580
Chine (yuan)	7,2527	Philippines (peso)	47,7211
Colombie (peso)	2 224,6347	Pologne (zloty)	2,7831
Cuba (dollar US)	0,9043	Porto Rico (dollar)	0,9043
Danemark (couronne)	5,2839	Portugal (euro)	0,6987
Égypte (livre)	5,2116	Rép. dominicaine (peso)	29,2548
Espagne (euro)	0,7084	Rép. tchèque (couronne)	19,9828
États-Unis (dollar)	0,9043	Roumanie (leu)	26 918,0453
Finlande (euro)	0,7084	Royaume-Uni (livre sterling)	0,4768
France (euro)	0,7084	Russie (rouble)	24,4551
Grèce (euro)	0,7084	Singapour (dollar)	1,4277
Haïti (gourde)	34,0477	Slovaquie (SKK)	26,7064
Hollande(euro)	0,7084	Suède (couronne)	6,5859
Hong-Kong (dollar)	7,0141	Suisse (franc)	1,1063
Inde (roupie)	41,6711	Tunisie (dinar)	1,1910
Irlande (euro)	0,7084	Turquie (livre)	1 216 249,0878
Israël (new shekel)	4,0812	Venezuela (bolivar)	1 939,4089

SOURCE : BANQUE NATIONALE — TABLEAU : LES AFFAIRES

MARCHÉS MONÉTAIRES

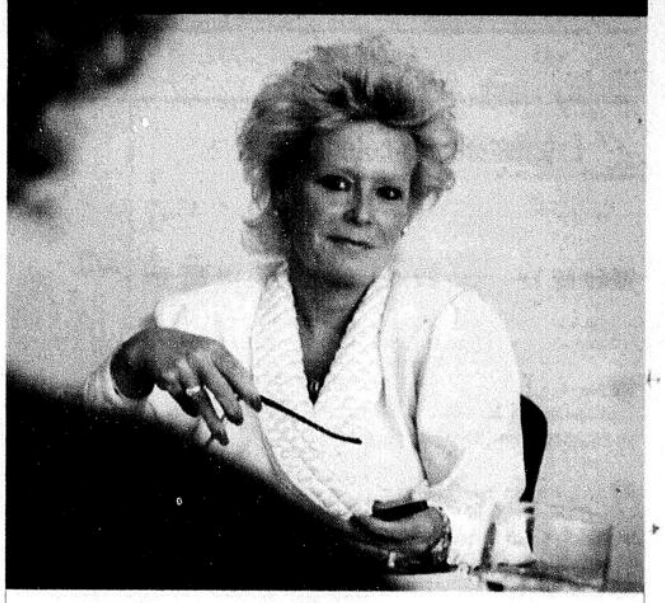
Semaines du		29-05	20-05	15-05	08-05
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (24 mai 06)		4,50	4,25	4,25	4,25
2. Taux cible des prêts à un jour (24 mai 06)		4,25	4,00	4,00	4,00
3. Taux préférentiel (24 mai 06)		6,00	5,75	5,75	5,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	4,09	4,07	4,13	4,11
	(6 mois)[1]	4,15	4,11	4,15	4,17
5. Papier commercial	(90 jours)	5,01	4,20	4,19	4,24
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	4,32	4,25	4,23	4,24
7. Argent à demande[1]		4,25	4,00	4,00	4,00
ÉTATS-UNIS		29-05	22-05	15-05	08-05
1. Taux d'escompte (10 mai 06)		6,00	6,00	6,00	5,75
2. Taux cible des Federal Funds (10 mai 06)		5,00	5,00	5,00	4,75
3. Taux préférentiel (10 mai 06)		8,00	8,00	8,00	7,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)	4,705	4,74	4,74	4,74
	(6 mois)	4,81	4,82	4,82	4,83
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	5,20	5,15	5,14	5,13
6. Papier commercial	(90 jours)	5,10	5,06	5,04	5,03
7. Eurodollars	(90 jours)	5,19	5,14	5,16	5,13

1 Achat minimum de 1 M$.

TABLEAU : LES AFFAIRES

LES AFFAIRES.com
Pour suivre les **premiers appels publics à l'épargne** et l'**échéancier des dates de libération des actions** par les dirigeants des sociétés
www.lesaffaires.com/IPO
FMC FRASER MILNER CASGRAIN

Une recrue d'expérience chez CCI Consultants.



Dès le 19 juin prochain, CCI Consultants accueillera dans son équipe madame Sylvia Colpron.

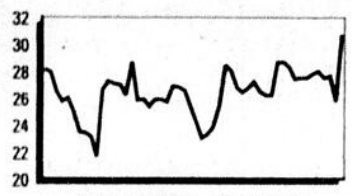
Madame Colpron est une gestionnaire accomplie qui possède plus de 20 ans d'expérience dans le développement de la clientèle et le placement de personnel spécialisé auprès des institutions financières. Une grande expertise qui s'ajoute à l'équipe de CCI Consultants.

CCI Consultants

Depuis 1999, CCI Consultants forme et place du personnel qualifié pour les institutions financières du Québec. Notre siège social est à Montréal et compte plus de 225 employés au Québec.

www.cciconsultants.com T:514 356 6781

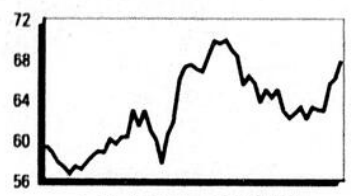
↑ Hummingbird, 30,75 $, gain de 5 $



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Le 26 mai, le titre de **Hummingbird** (Tor., *HUM*) a atteint un sommet annuel de 31,04 $. Le bond est attribuable au dépôt d'une offre d'achat de la part de la société de portefeuille californienne **Symphony Technology Group.** Cette dernière propose de verser une somme au comptant de 26,75 $ US par action du fabricant de logiciels. La clôture de la transaction est prévue pour la fin du mois de juillet. Un groupe d'actionnaires minoritaires juge insuffisante l'offre d'achat de Symphony.

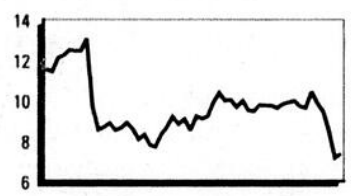
↑ Canadian Tire, 67,85 $, gain de 1,75 $



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

L'action de **Canadian Tire Corp.** (Tor., *CTC.A*) a connu une activité boursière insolite. Le 24 mai, elle a touché un sommet historique de 71,71 $ alors que le volume quotidien a franchi le seuil de 2 M d'actions, soit six fois le volume moyen des 90 derniers jours. Selon les dirigeants, le bond pourrait être attribuable à la tenue récente d'une présentation destinée à des investisseurs américains. Selon **Pershing Square Capital**, le titre pourrait valoir 129 $ (voir texte en p. 45).

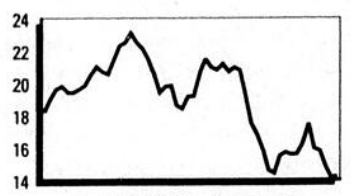
↑ Intertape Polymer, 7,35 $, gain de 0,20 $



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Les dirigeants d'**Intertape Polymer Group** (Tor., *ITP*) ont décidé de reporter la vente d'une portion des activités liées aux produits enduits combinés et de contenants flexibles de vrac par le truchement d'une fiducie de revenu. La décision mènera à la comptabilisation d'un élément inhabituel négatif de 4,2 M$ US. Les dirigeants affirment qu'ils pourront maintenant concentrer leurs efforts sur l'intégration des activités de **Flexia,** une société acquise l'automne dernier.

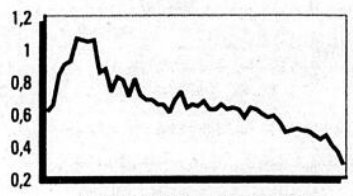
↑ True Energy Trust, 14,23 $, gain de 0,09 $



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Les investisseurs ont fait fi de l'annonce d'une émission de débentures convertibles de **True Energy Trust** (Tor., *TUI.UN*). La fiducie pétrolière et gazière de Calgary compte amasser une somme de 75 M$ grâce à l'émission de 75 000 débentures convertibles, à un prix unitaire de 1 000 $. Les débentures porteront un intérêt annuel de 7,5 %. Elles viendront à échéance en 2011. Chaque débenture peut être convertie en parts de True Energy, à un prix unitaire de 16 $ par part.

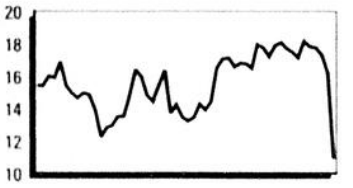
↓ VSM MedTech, 0,28 $, perte de 0,08 $



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

VSM MedTech (Tor., *VSM*) poursuit sa glissade. Le 26 mai, il a atteint un plancher inégalé depuis 1998. Les dirigeants du fabricant d'équipement médical pour le diagnostic et le traitement de maladies cardiovasculaires ont mis fin à leur projet d'émission d'actions ordinaires. Ils souhaitent dénicher une autre source de financement. De plus, la société compte réduire son personnel de 35 %, à 95 travailleurs, afin de compenser le recul des commandes.

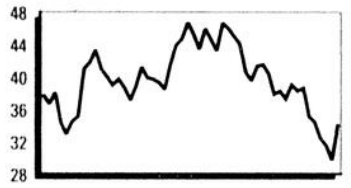
↓ ATS, 10,90 $, perte de 5,25 $



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Dure semaine pour les actionnaires d'**ATS Automation Tooling Systems** (Tor., *ATA*). Le 26 mai, le titre a atteint un plancher annuel de 10,40 $. Le repli est attribuable au dévoilement de résultats trimestriels fortement teintés de rouge. La société a subi une perte nette de 65 M$ après avoir réduit la valeur de ses éléments d'actif liés à l'énergie solaire. Les dirigeants souhaitent toujours procéder à la commercialisation d'une gamme de produits utilisant cette source d'énergie.

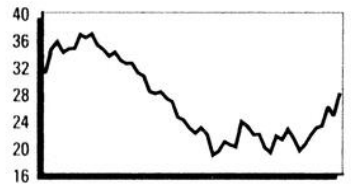
↑ eBay, 34,20 $ US, gain de 4,50 $ US



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Onde de choc au sein de l'industrie des technologies de l'information. Les dirigeants de l'encanteur en ligne **eBay** (Nasdaq, *EBAY*) ont signé une entente de coopération avec l'exploitant du portail Internet **Yahoo !** (Nasdaq, *YHOO*, 33,02 $ US). Elles partageront leurs activités publicitaires et leurs services de commerce électronique. Cette entente vise à détrôner leurs plus importants concurrents, **Google** (Nasdaq, *GOOG*, 381,35 $ US) et **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT*, 23,72 $ US).

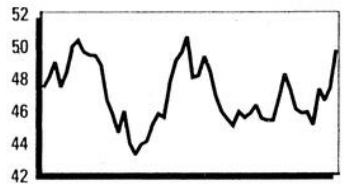
↑ General Motors, 28,08 $ US, gain de 3,40 $ US



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Le titre de **General Motors Corp.** (NY, *GM*) a clôturé en hausse au cours des cinq séances boursières de la semaine du 22 mai. Lors de cette période, deux analystes ont accru la cote du fabricant de véhicules en raison du succès imprévu de son programme de retraite anticipée. Plus de 20 000 employés ont accepté un paiement forfaitaire se situant entre 70 000 et 140 000 $ US. **Prudential** recommande fortement l'achat du titre, alors que **Merrill Lynch** en suggère maintenant l'acquisition.

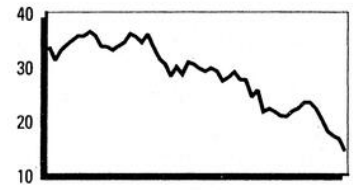
↑ Wal-Mart, 49,65 $ US, gain de 2,33 $ US



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

L'action du détaillant **Wal-Mart Stores** (NY, *WMT*) a obtenu un coup de pouce de l'analyste de **Banc of America.** En effet, **David Strasser** entrevoit une augmentation de la marge bénéficiaire de la multinationale grâce à une modification de sa stratégie d'affaires. À son avis, les dirigeants vont mettre un frein à la croissance tous azimuts afin de redoubler d'effort pour accroître le rendement du capital. L'analyste a également fait passer sa cible d'un an de 44 à 55 $ US.

↓ XM Satellite, 14,31 $ US, perte de 2,29 $ US



Du 03-06-2005 au 26-05-2006

Le radiodiffuseur américain par satellite **XM Satellite Radio** (Nasdaq, *XMSR*) a déçu en révisant à la baisse ses objectifs d'abonnement. La société de Chicago croit atteindre un seuil de 8,5 M d'abonnés en 2006, ce qui constitue une diminution de 500 000. Les dirigeants blâment la faiblesse des ventes parmi les détaillants. De plus, la **Federal Trade Commission** a annoncé la tenue d'une enquête visant les activités de commercialisation du service auprès des consommateurs. ■ **D.R.**

Explication des cotes boursières

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
15,00	7,05	^ADF	DRX	15,00	13,80	14,49	+0,99	250	34	1,30	11,1
2,40	0,70	^ADS	AAL	2,35	2,15	2,30	+0,24	396	56	0,08	28,8
13,25	6,25	^AEterna	AEL	9,50	9,01	9,50	+0,40	665	56	-0,16	19

1 Flèches ↓
Un nouveau sommet ou un nouveau creux pour les 52 dernières semaines.

2 52 semaines haut/bas
Cours le plus élevé et le plus creux lors des 52 dernières semaines, en $.

3 Nom du titre

4 Sym. Symbole du titre.

5 Haut 6 Creux 7 Clôt.
Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture, la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.

8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.

9 Vol.
Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.

Note concernant le volume :
z Lot brisé

10 Div. %
Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : **f** Taux flottant, annualisé; **r** Dividende en arriérage; **y** Dividende payé en actions; **p** Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; **u** Payé en $US **v** Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.

11 Bén. $
Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

12 Cours/bén.
Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture, divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras
Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.

Autres notes :
* Le titre est en $US
♦ Action avec droits de vote spéciaux
x Le titre s'échange ex-dividende; **n** Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; **s** Le titre a été fractionné depuis un an; **c** Le titre a été consolidé depuis un an; **a** Le titre de la compagnie a été distribué comme *spinoff*; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 MAI 2006
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
16,25	11,64	A&W Rev un	AW	16,05	15,25	15,31	−0,27	234	7,4	1,13	13,5
↓ 1,13	0,33	ACD Sys	ASA	0,38	0,33	0,34	−0,03	1088		−0,22	
43,03	30,25	♦ACE Aviatn	RVA.I	33,00	31,40	32,45	−0,50	22118	p7,3	4,65	7,0
43,00	30,25	ACE Aviatn B		32,97	31,35	32,53	+0,03	5983	p7,3	4,65	7,0
105,40	90,99	ACE Avtn nt		96,65	96,65	96,65	+1,65	100		0,00	
11,05	7,51	ACSMedaunAVP		8,49	8,03	8,29	+0,28	379	11,6	u0,53	14,1
14,10	9,90	ACTIVEnergyAE	U	13,17	12,72	13,00	+0,10	2206	10,2	5,04	2,6
0,27	0,14	ADB Sys	ADY	0,24	0,20	0,21	−0,03	3038		−0,05	
2,05	0,42	♦ADF Sv	DRX	1,29	1,02	1,08	+0,01	354		0,04	27,0
1,95	0,96	♦ADS MV	AAL	1,60	1,45	1,45	−0,10	115	3,4	0,10	14,5
8,79	4,85	AEterna	AEZ	7,14	6,76	7,02	+0,03	5645		u0,18	35,2
25,77	16,01	♦AGF MgmtB	NVA.GF	22,10	21,50	21,85	−0,05	4169	3,3	0,86	25,4
2,65	1,22	AGF Master	AFP	1,33	1,25	1,25	−0,07	38	p55,1	0,69	1,8
↑ 32,99	24,15	AIC Div	ADC	32,99	29,40	30,05	−0,65	24		4,30	7,0
28,21	25,71	AIC Divrs pf		25,85	25,80	25,80	−0,05	4	5,8	0,00	
16,55	12,50	AIC Glbl	ASC	16,28	15,45	15,90		182	7,5	2,16	7,4
10,99	10,30	AICGlblpf		10,74	10,55	10,61	−0,16	27	4,9	0,00	
s 26,35	15,25	♦AK1TA A N	VAK.T	22,25	21,50	21,50	−0,31	397	1,1	1,70	12,7
s 31,50	21,50	AK1TA B		23,00	23,00	23,00	−1,00	2	1,0	1,70	13,6
12,67	6,85	♦AMVESCAP	AVZ	10,95	10,43	10,89	−0,01	361	p1,8	0,27	40,3
28,41	18,57	ARC Eng un	AET	27,66	25,65	27,42	+1,63	22393	8,8	2,21	12,4
52,50	32,38	♦ARC Res	ARX	52,90	50,50	49,59		nt		0,00	
0,99	0,46	ART Advd	ARA	0,70	0,59	0,65	−0,01	1455		u-0,46	
s 44,08	33,03	♦ATCO 1 NV	ACO.X	39,79	37,30	37,46	−0,79	2572	2,2	2,83	13,2
s 43,05	33,09	ATCO I1		38,01	38,01	38,01	−0,54	8	2,2	2,83	13,4
29,95	27,90	ATCO pf3		28,30	28,20	28,26	+0,05	16	5,1	0,00	
21,18	12,40	ATI Tech	ATY	18,41	16,10	17,26	−0,29	46008		u-0,24	
18,10	11,30	*ATI Tchnlgys		16,30	15,20	15,20	−0,50	8		u-0,24	
n 12,25	8,00	ATS Andr un	ATS	12,00	11,71	11,90	−0,18	1901	9,4	0,00	
↓ 18,45	10,40	ATS Auto	ATA	16,22	10,40	10,90	−5,25	101423		-1,14	
0,97	0,46	AZCAR	AZZ	0,74	0,70	0,70	−0,04	97		0,06	11,3
39,99	18,75	Aastra Ich	AAH	34,50	32,70	34,45	+2,14	1552		1,58	21,8
49,35	33,30	AberDia	ABZ	38,74	35,84	38,26	+0,37	5906	2,9	u1,40	24,7
9,75	7,46	AberdnAP	FAP	8,09	7,75	8,00	+0,20	2705	9,0	0,23	35,2
9,50	7,93	AberdnG7	GSV	9,08	8,84	9,01	−0,10	346	6,7	0,11	81,9
21,75	19,96	AbrdnSCDT	SCD	20,50	20,10	20,32	+0,03	249	1,2	2,18	9,3
6,33	3,48	AbrtsbCons	A	4,25	3,81	3,91	−0,24	102587	2,6	-0,76	
n 4,00	2,75	AbsltSttwr	ABT	3,40	3,01	3,40	+0,19	2284		-0,14	
n 10,18	9,42	Acadn Imtr	ADN	9,75	9,45	9,69	−0,01	395	8,5	0,00	
8,20	6,65	Accordfin	ACD	8,00	7,75	8,00		268	2,3	0,69	11,6
10,95	6,50	Accretetmg	GZ	7,25	6,75	7,25	+0,10	2341		0,28	25,9
13,85	9,10	ActyAllCap	AA.T	12,85	12,51	12,77	+0,25	199	5,5	2,17	5,9
n 9,98	8,20	ActyDvrs un	ADF	9,30	8,75	8,77	−0,19	180	8,0	0,00	
10,74	8,01	Acuity Ir un	AFU	10,48	10,01	10,26	+0,27	3786	8,8	2,11	4,9
15,34	10,43	ActyGrwthunA	IG	14,35	13,82	14,15	−0,40	139	4,9	2,96	4,8
n 10,79	8,50	AcuityMltiunA	RT	10,30	10,12	10,20	−0,01	1290	7,8	0,00	
4,10	2,22	Advantis	ADS	2,81	2,58	2,80	+0,01	904		-0,52	
4,28	1,13	AdastraMinAA	A	3,74	2,95	3,43	+0,18	736		u-0,07	
n 31,00	19,65	Addax Petr	AXC	28,00	25,55	26,00	−2,00	7252		u0,00	
33,00	23,50	Addenda	ADN	25,75	24,51	24,99	+0,10	490	4,8	1,37	18,2
0,29	0,11	Adeptron	ATQ	0,18	0,15	0,16		1442		0,01	16,0
c 2,70	0,80	Adherex	AHX	0,98	0,90	0,92	−0,04	979		u-0,47	
n 25,29	18,76	AdjtbRtMBS	ADJ	19,99	19,71	19,86	−0,02	1106	8,2	0,00	
24,35	16,80	Advfg un	AVN	21,25	20,55	20,84	+0,64	9702	14,4	1,53	13,6
178,21	130,00	Advfg db		½	115,00	152,64		nt		0,00	
140,50	105,80	AdvfgAdb		123,09	122,00	122,24	−4,03	4			
146,27	104,75	AdvtgenBdb		125,00	125,00	125,00	+4,18	e30		0,00	
120,00	101,66	AdvtgtnCdb		106,50	104,66	106,50	+1,00	11			
115,72	100,51	AdvtgtnDdb		106,00	105,00	105,55	+0,55	25		0,00	
0,25	0,05	Advantex	ADX	0,11	0,10	0,11	−0,01	819		-0,04	
7,04	5,25	Aeroncorp	ARE	5,67	5,45	5,65	+0,11	705		-0,11	
n 14,40	11,10	Aeroplan un	AER	13,10	12,51	12,71	+0,13	9565	5,5	0,53	23,8
n 2,60	0,82	AfrcnCppr	ACU	1,70	1,37	1,45	−0,01	1696		-0,02	
5,60	1,30	AfriOre	AFO	5,10	4,16	5,10	+0,65	9894		-0,19	
17,10	12,80	AgGrwthun	AFN	15,70	15,25	15,40	−0,35	708	10,9	1,82	8,5
45,65	14,40	AgnicoEag	AEM	38,49	34,07	36,55	−0,27	54993	0,1	u0,42	78,6
23,71	1,18	*AgnicEaglwt		1,99	15,00	16,58	+0,27	196		0,00	
9,25	6,40	♦Agnicore LV	AU	8,28	7,70	8,19	−0,05	1437	1,5	0,20	41,0
17,70	14,75	AgnicoreApf		16,46	16,20	15,60		nt	6,4	0,00	
129,50	102,01	Agnicoredb		117,60	107,09	109,86		nt		-0,03	
32,66	22,39	Agnium	AGU	28,71	27,11	28,29	−0,86	14912	0,4	u1,59	16,1
32,95	22,06	Ainsworth	ANS	25,56	24,75	25,55	−0,05	90	p3,9	8,24	3,1
5,50	3,75	Airboss	BOS	5,40	5,00	5,30	−0,08	518		0,09	58,9
↓ 0,57	0,18	AirIQ	IQ	0,20	0,18	0,18	−0,01	1777		−0,10	
12,00	3,50	AlamosGld	AGI	9,75	8,31	9,20	+0,18	17368		u-0,10	
221,61	97,50	AlamosGld db		189,90	177,47	183,00	+5,00	3		0,00	
5,79	3,20	AlarmForc	AF	4,25	4,05	4,20	−0,10	322		0,07	60,0
n 5,25	2,61	Alta Dipper	ACN	4,00	3,85	3,90	+0,05	4876		0,07	58,6
n 10,60	9,60	AltFcsd un	AFZ	9,94	9,66	9,75	+0,05	178	6,2	0,00	
64,99	34,86	Alcan	AL	56,49	51,63	56,45	+1,40	67219	1,2	u1,05	48,6
59,00	29,00	*Alcan		50,00	46,34	50,00	+1,05	16	1,2	u1,05	47,6
27,25	25,10	AlcanCpf		26,80	26,51	26,65	+0,13	109	4,9	0,00	
26,25	24,85	AlcanEpf		26,00	25,50	26,00	+0,66	1274	3,8	0,00	
n 4,10	1,45	Alexco Res	AXR	3,20	2,78	2,98	+0,03	2783			
14,04	11,85	AlexisNhun	AN	13,36	12,80	13,29	+0,42	1078	8,3	0,28	47,8
105,40	98,25	AlexisNhondb		101,40	99,80	101,40	+0,40	22		0,00	
0,17	0,03	Algo Grp	AO	0,10	0,08	0,08		nt		-0,07	
↑ 99,00	77,00	AlgomCent	ALC	99,00	98,00	99,00	+3,45	9	1,4	7,95	12,5
↑ 35,04	19,50	AlgomaStl	AGA	35,04	31,75	34,95	+2,35	7984	p1,72	4,67	7,5
11,07	9,15	AlgPwr un	APF	10,23	9,70	10,21	+0,36	2871	9,0	0,39	26,2
109,53	100,53	AlgongnPwrdb		102,50	100,53	102,25	−0,25	18		0,00	
37,00	26,02	Aliant	ALT	35,50	34,27	35,40	+0,05	6107	3,5	1,45	24,4
26,74	24,56	Aliant pf		25,17	25,12	25,12		64	5,4	0,00	
29,00	20,50	♦AltCouche	A MV.AT	027,00	24,67	27,00	+1,00	14	p0,2	u0,99	24,7
27,83	17,82	♦AltCouchB	SV	26,09	24,30	25,79	+1,50	12129	p0,2	u0,99	23,6
126,00	92,00	AlliBancAcap	ABK	112,43	111,39	112,43	+2,43	18	1,8	12,32	9,1
65,00	60,25	AlliBancCpf		61,21	61,20	61,20	−0,01	4	5,0	0,00	
n 11,70	9,70	AlliBncSplt2	AALB	10,35	9,75	10,00		592	p0,2	0,00	
n 25,59	24,76	AlliBnc2Apf		25,00	24,85	24,95	+0,05	639	4,3	0,00	
4,25	0,84	Allen-Vngrd	VRS	1,30	1,16	1,22	−0,08	1161		-1,09	
37,00	28,89	AlmcAtlA	AAC	33,24	33,24	33,24	−1,60	1		1,60	20,8
38,09	28,02	♦AlmcAtlB	NV	33,85	33,01	33,43	+0,43	3070		1,60	20,9
24,50	15,06	AllianceSp un	AS.I	17,30	16,65	16,65	−0,94	191	5,9	8,46	2,0
11,27	10,15	AllianceSp pf		10,79	10,42	10,55		nt	5,7	0,00	
19,75	14,70	AlldRE1 un	AP	19,00	18,10	18,85	+0,35	873	6,5	0,02	
n 1,25	0,55	Allon Thrptcs	NPC	1,05	1,01	1,05		153		-0,20	
3,70	1,62	Almaden	AMM	3,00	2,43	2,60	−0,08	4079		-0,03	
a 31,39	22,50	AltaGasIncm	ALA	29,90	28,50	29,07	+0,54	2669	6,8	1,67	17,4
n 10,48	6,56	AltaGasUtl	AUI	9,15	8,20	8,20	+0,19	112	p0,7	0,00	
15,90	10,50	AltusGrp un	AIF	14,90	14,25	14,90	+0,90	1524	7,7	0,60	24,8
c 10,40	7,00	Am Inc LP	AI	8,07	8,00	8,00	+0,10	162	19,5	0,00	
↓ 0,43	0,18	Ambrilia	AMB	0,22	0,18	0,19	−0,03	9287		-0,12	
0,78	0,36	AmBonanzaBZ	A	0,47	0,43	0,43	−0,02	6833		-0,06	
10,79	8,55	AmerIncmunUSA		9,20	9,00	9,00		102	p9,7	0,00	
3,18	1,60	AmerigoRs	ARG	2,25	2,14	2,22	+0,06	10790	4,1	u0,26	7,8
12,45	9,90	AmrStr un	RSP	11,24	11,24	11,24		13	p9,3	0,00	
6,50	4,75	Amica	ACI	6,45	6,45	6,45		16		0,22	29,3
5,98	2,02	Amisco	IAC	2,22	2,05	2,08	−0,02	56	p9,6	0,45	4,6
0,80	0,20	♦Amsk A	AS	0,45	0,40	0,45	+0,05	142		-0,59	
14,60	10,25	Amtelcm un	AMT	12,30	12,00	12,30	+0,30	1590	9,8	0,74	16,6
4,17	1,20	AnatoliaMin	ANO	3,75	3,06	3,43	+0,03	8661		u-0,17	
n 10,00	5,60	AndersonEn	AX.I	6,10	5,60	5,65	−0,39	1598		0,02	
30,00	24,75	♦Andres A	NVA.DIV	26,00	25,50	25,50	−0,50	57	2,5	1,59	16,0
33,75	26,68	Andres B		33,00	27,00	27,55		nt	2,0	1,38	20,0
19,29	13,57	Angiotch	ANP	15,96	15,19	15,76	+0,05	3711		u0,11	
8,35	3,00	AnorMED	AOM	8,30	7,72	7,80	−0,46	7830		-1,12	
0,85	0,35	AnthyClrk	ACL	0,60	0,55	0,60		nt		-0,58	
2,31	1,29	Antrim	AEN	2,20	1,98	2,10	+0,02	7078		-0,05	
9,70	3,35	Anvil	AVM	8,75	8,10	8,35		4689		u0,58	13,0
0,98	0,18	Apollo Gld	APG	0,61	0,53	0,54	+0,06	4707		u-0,14	
n 4,50	1,55	Aquiline	AQI	3,00	2,79	3,00	+0,08	3822		-0,09	
0,67	0,20	♦ArbecA SV	ABR	0,33	0,33	0,33		151		-0,27	
23,00	19,75	ArborMemA	ABQ	20,01	20,01	20,01		2	0,3	1,64	12,2
22,90	18,99	♦ArbrMmBNV		19,90	19,75	19,90	+0,15	17	0,4	1,64	12,1
n 10,60	10,55	ArcticGlarcp	tAG	10,60	10,55	10,60		375		u-0,17	
12,14	9,05	ArcteGla		10,87	10,60	10,70		3927	10,3	0,73	14,7
n 97,25	95,00	ArcteGlcr	db	97,25	95,00	97,00		143		0,00	
36,00	19,40	ArgusApf	AR	24,40	19,00	22,00		nt		0,00	
35,00	17,00	ArgusBpf		18,50	18,50	18,50	+1,25	2		0,00	
38,50	17,25	ArgusDpf		20,00	17,25	17,50		nt		0,00	
19,95	12,26	Armtec un	ARF	18,65	17,76	18,65	+0,15	844	8,4	1,31	14,3
11,32	3,40	Armscraft un	AIN	4,35	4,00	4,02	−0,43	1302	29,9	−0,78	
n 1,98	1,00	Arsenal	AE.I	1,21	1,07	1,21	+0,11	4966		−0,05	
7,35	2,67	ArtInMtnun	A	3,45	3,05	3,35	+0,40	357	17,9	−3,36	
12,50	6,25	Asbestos	AB	12,00	11,00	12,00	+1,25	24		−0,64	
n 7,29	3,97	AscaladeCm	ACG	6,26	5,99	6,15	+0,15	2600		u0,19	29,2
n 1,70	0,70	AscnddtCpr	ACX	0,85	0,70	0,75	−0,08	450		0,00	
n 0,37	0,11	AscnddtCprwt		0,30	0,30	0,30		105		0,00	
1,60	0,99	AshtonMng	ACA	1,21	1,15	1,20	+0,05	1183		-0,13	
0,16	0,09	AsiaPERs	APQ	0,14	0,13	0,14		46988		0,00	
0,65	0,21	AspenRes	ASR	0,53	0,44	0,45	−0,05	4362		u-0,06	
38,20	13,55	AsprvPfrm	ASV	33,26	32,25	32,62	−1,13	239		u2,41	12,2
6,40	0,69	AssocBrndsA	BF	0,88	0,69	0,77	+0,01	1415	81,8	−4,57	
37,80	29,36	♦AstralA	NVA.CM	36,99	34,75	36,37	+0,27	5736	0,8	1,75	20,8
37,99	30,00	♦AstralB	SV	36,30	35,40	36,30	−0,68	6	0,8	1,75	20,7
11,82	9,36	Atl Pwr IPS	ATP	10,08	9,93	10,05	+0,09	2735	10,3	0,00	
↓ 0,75	0,46	AtlntsSys	AIQ	0,50	0,46	0,49	−0,01	2525		0,06	8,2
6,74	5,33	AtlasCld	FZR	6,47	6,21	6,35	+0,05	1329	5,2	0,02	
5,90	3,60	AtlasEnrg	AED	5,50	5,05	5,30	−0,14	2588		-0,10	
2,56	0,66	Atna Res	ATN	1,37	1,22	1,33	+0,04	8616		-0,03	
18,20	9,75	♦AtmBio SV	ATB	16,80	16,25	16,70	+0,34	670		u0,60	25,1
21,10	6,55	Aur Res	AUR	17,95	15,88	17,39	+0,55	33283	0,6	u1,62	9,7
↑ 3,28	1,10	AurizonMn	ARZ	3,28	2,89	3,25	+0,95	213610		-0,02	
n 5,74	3,60	Aurora En	AXU	4,50	3,95	4,20	−0,14	8080		0,00	
n 11,06	10,00	AutoCda un	ACQ	11,00	10,75	10,76	−0,19	3878	p0,5	0,00	
1,35	0,63	Automodlr	AM	1,00	0,95	0,99	+0,19	160		0,59	1,7
1,49	0,67	Avcorp	AVP	1,28	1,15	1,28	+0,16	333		-0,56	
↓ 14,75	8,45	Avenir un	AVF	12,78	8,45	9,65	−2,19	9894	14,9	1,20	8,0
n 1,25	0,85	Avnel Gld	AVK	1,10	0,94	1,00		nt		u-0,20	
n 0,75	0,15	Avnel Gld wt		0,45	0,45	0,45	+0,05	10		0,00	
21,85	12,10	Axcan	AXP	14,50	13,80	14,17	+

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 MAI 2006

Statistiques de la semaine terminée le 26 mai 2006

Les plus fortes hausses

Société	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Aurizon Mines	213610	↑3,28	2,89	3,25	+0,95	+41,3
ConjuChem	17981	2,73	2,00	2,70	+0,70	+35,0
180 Connect	1371	2,55	1,81	2,55	+0,58	+29,4
InterOil	999	18,80	15,18	18,77	+4,15	+28,4
Tahera Diamond	21597	3,05	2,18	2,85	+0,60	+26,7
Guyana Gldfld	8284	↑8,14	6,26	8,03	+1,63	+25,5
Minco Slvr	1291	4,20	3,35	4,13	+0,83	+25,2
Intl Sov Enrg	860	3,51	2,70	3,15	+0,55	+21,2
Metallica Res	9142	3,72	2,90	3,64	+0,60	+19,7
Capstone Mining	13969	1,89	1,48	1,84	+0,30	+19,5

Les plus fortes baisses

ATS Auto Tool	101423	16,22	↓10,40	10,90	−5,25	−32,5
Datamark	196	3,68	↓2,26	2,50	−1,11	−30,7
Proprietary	3599	1,30	1,00	1,05	−0,24	−18,6
Avenir Divs un	9894	12,78	↓8,45	9,65	−2,19	−18,5
Entree Gold	9668	1,62	↓1,30	1,39	−0,21	−13,1
CVTech Group	355	1,10	1,00	1,00	−0,15	−13,0
Wstn Cdn Coal	3882	2,61	↓2,23	2,27	−0,33	−12,7
Norwall Grp	10	1,50	1,20	1,50	−0,21	−12,3
Bradmer Phrmctc	67	6,14	↓5,65	5,65	−0,77	−12,0
Wstn Copper	28276	1,89	↓1,35	1,55	−0,21	−11,9

Les plus actives

Nortel Networks	397275	2,74	2,63	2,71	–	–
Bema Gold	346929	5,67	5,11	5,58	+0,25	+4,7
EuroZinc	247904	2,75	2,29	2,69	+0,27	+11,2
Aurizon Mines	213610	↑3,28	2,89	3,25	+0,95	+41,3
Talisman Enrg	199724	19,76	18,11	19,65	+0,64	+3,4
Northgate Exp	183442	4,24	3,65	4,14	+0,09	+2,2
Paladin Res	149461	3,60	3,01	3,49	−0,17	−4,6
Falconbridge LV	146356	56,24	53,10	55,60	+0,10	+0,2
Kinross Gold	136602	12,74	11,51	12,15	+0,09	+0,7
Dynatec	131469	1,47	1,34	1,43	+0,03	+2,1

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours $ /Abs.
	5,90	4,45	BluMtnEn GAS		5,03	5,00	5,00		697			0,01
n	3,95	0,60	BluePrl BLE		2,48	1,72	2,33	+0,29	24883			−0,15
n	3,20	0,21	Blue Pearl wt		1,75	1,12	1,71	+0,32	1972			0,00
n	10,50	9,65	BluMont unBMY		10,15	10,00	10,15	+0,15	94	5,9	0,00	
	12,50	9,56	BluMont un BSP		11,88	11,61	11,88	−0,13	134		2,16	5,5
↑	26,00	18,50	BrdwlkREIT BEI		26,00	24,88	26,00	+1,22	8060	4,8	0,03	
	0,70	0,20	Bocenor GBO		0,65	0,63	0,64	+0,04	59		-0,06	
	28,00	3,50	BoldenAB BLS		19,90	17,25	19,90	+1,15	52	p1,5	0,60	33,4
	4,32	2,34	♦BombrdrA MVB	BD	3,97	3,60	3,97	+0,29	1628		u0,06	59,8
	4,32	2,34	♦BombrdrB SV		3,97	3,60	3,97	+0,32	129301		u0,06	59,8
	19,00	13,75	Bmbrdr2pf		18,53	17,76	18,00	−0,04	84	8,0	0,00	
	21,50	17,06	Bmbrdr4pf		20,04	19,51	19,65	−0,30	246	8,0	0,00	
	19,15	14,51	Bmbrdr3pf		17,55	17,00	17,29	+0,19	153	7,9	0,00	
	39,86	29,38	BonavstEngBNP		35,27	33,80	35,05	+1,08	9816	11,3	3,28	10,7
	172,64	127,89	BnvstEngdb		150,21	148,00	150,21	+3,16	2		0,00	
	137,20	105,20	Bonavsta 6.75		121,50	115,41	119,00	+2,29	17		0,00	
n	30,70	13,00	Bmtt'sEn un BT		28,70	26,45	28,18	+0,46	3538	6,4	0,00	
	31,30	19,75	Bonterra unBNE		29,50	27,75	28,70	+0,60	306	9,6	2,18	13,2
	11,25	6,00	Boralex A BLX		11,00	10,15	10,55	−0,59	547		0,84	12,6
	11,75	9,33	BoralxPwr DPT		10,62	10,08	10,49	+0,20	3088	8,6	0,54	19,4
	18,75	12,25	BstnPzza unBPF		18,10	17,37	18,10	+1,09	375	7,0	1,24	14,6
	7,18	2,86	BowVlyEn BVX		6,70	6,20	6,50	+0,13	1939		0,10	65,0
↓	45,00	27,00	♦BowtrCdaBWX		27,00	27,00	27,00	−0,75	1	3,3	u2,45	
	5,25	1,16	BoydEncmunBYD		1,30	1,16	1,20	−0,05	265	p41,9	−0,08	
	103,00	90,00	BoydGrpdb		102,99	60,00	90,00		nt		0,00	
↓n	7,00	5,65	BradmrPhrmBMR		6,14	5,65	5,65	−0,77	67		u0,00	
	1,09	0,55	Brainhuntr BH		0,66	0,61	0,65	+0,02	393		−0,15	
	15,25	10,75	♦BrmptnBrSVB	BL	13,69	13,10	13,69	+0,19	19	1,5	0,67	20,4
	48,50	45,00	Brascade pf	BBCA	47,00	47,00	47,00	+0,25	2	6,7	0,00	
n	25,50	18,25	BrscnAdj unBAO		20,20	19,94	20,13	+0,18	128	7,1	0,00	
	13,81	10,20	BrscnSndVstBSI		11,68	11,30	11,33	−0,21	130	8,4	3,16	3,6
n	10,00	7,51	BrscnSndVstBSF		9,40	8,68	9,40	+0,25	194	8,0	0,00	
	15,62	10,24	BrascanSnd unBSD		12,39	11,11	11,80	+0,30	716	11,4	0,00	
	11,10	10,00	BrascanSndpf		10,34	10,10	10,20		213	5,9	0,00	
	11,58	8,20	BrscnSnVst unB	$T	10,25	10,10	10,10	−0,40	130	7,4	0,00	
	0,52	0,18	BrazinDmndBDY		0,33	0,23	0,24	−0,06	1455		-0,02	
	2,85	0,66	BrazMin BZM		2,10	1,77	2,00	+0,02	3229		0,00	
	1,69	0,32	Breakwtr BWR		1,30	1,09	1,25	+0,04	108450		0,13	9,6
	0,91	0,12	Breakwtrwt		0,71	0,55	0,63	+0,02	4906		0,00	
	2,59	2,05	BrickBrew BRB		2,34	2,25	2,30	+0,03	525		0,24	9,6
	12,27	7,66	BrickGrp unBRK		9,67	9,20	9,55	+0,15	1520	12,6	0,59	16,2
↑	0,96	0,37	BrdgsTrnst BIT		0,96	0,80	0,95	+0,15	4757		0,01	95,0
	11,80	9,35	BrmptnAdv unAQG		11,35	10,80	11,26	+0,25	1994	11,5	3,05	3,7
n	10,05	8,75	BrmptnAd unATF		9,50	9,10	9,40	+0,30	367	8,7	0,00	
	13,30	10,68	BrmptnEWIunEW		12,26	11,95	12,22	+0,32	1966	9,4	2,11	5,8
	12,79	9,87	BrmptnEWOunOG		12,17	11,67	12,14	+0,34	2094	12,4	4,57	2,7
	17,90	13,35	BrmptnEqA BE		16,50	16,15	16,15	−0,15	62	7,4	4,61	3,5
	11,29	10,31	BrmptnEqApf		10,85	10,65	10,85	−0,05	129	4,8	0,00	
n	16,75	13,00	BrmptnSpltASBC		14,45	13,55	14,30	−0,05	470	8,4	0,00	
n	11,00	10,25	BrmptnSpApf		10,71	10,64	10,71	+0,07	545	4,9	0,00	
	14,25	11,91	BrmptnStunBSR		13,30	12,56	13,12	+0,66	874	6,1	2,06	6,4
↑n	9,99	9,75	Brompton50 unQG		9,99	9,85	9,99	+0,09	209		0,00	
n	10,70	8,25	BrmptnTrk unBTF		9,64	9,25	9,62	+0,22	2812	10,0	0,00	
	15,90	11,51	Brmptn un VIP		13,70	13,36	13,38	−0,42	204	7,5	2,02	6,6
s	48,43	29,83	BrnkfldA LV	BAM	46,25	42,59	45,52	+0,29	17193	1,6	u4,22	9,7
s	43,75	24,62	*BrkfldA LV		41,08	38,50	41,08	+1,08	11	1,6	u4,22	9,7
	24,25	22,65	Brkfld2pf		24,25	24,02	24,02	+0,02	83	3,7	0,00	
	24,70	22,81	Brkfld4pf		24,55	24,00	24,47	+0,09	72	3,6	0,00	
	26,50	24,15	Brkfld8pf		25,60	24,93	24,80		nt	5,0	0,00	
	26,65	24,88	Brkfld9pf		25,30	25,24	25,25	+0,04	22	5,6	0,00	
	28,65	26,61	Brkfld10pf		27,67	27,35	27,63	+0,04	87	5,2	0,00	
	28,63	26,25	Brkfld11pf		27,74	27,26	27,28	−0,22	68	5,0	0,00	
	29,00	26,52	Brkfld12pf		27,97	27,59	27,75	+0,17	74	4,9	0,00	
	24,10	22,65	Brkfld13pf		24,00	23,91	23,94	+0,09	104	3,7	0,00	
	⅜	⅜	Brkfld14pf		120,01	90,02	⅜		nt		0,00	
	27,25	25,21	Brkfld pf		25,58	25,44	25,54	+0,14	50	8,2	0,00	
	27,60	25,33	Brkfldfpf		26,50	25,76	26,00	−0,08	103	8,0	0,00	
	40,00	32,02	Brookfld BPO		34,40	33,40	34,05	+0,55	2810	2,5	u0,65	47,3
	28,00	26,45	BrkfldpfF		27,40	26,86	27,40	+0,39	89	5,5	0,00	
	27,86	25,75	BrkfldpfH		26,75	26,65	26,68	−0,07	111	5,4	0,00	
	27,29	25,72	BrkfldpfI		26,18	26,00	26,05	−0,17	97	5,0	0,00	
	26,60	25,00	BrkfldpfJ		26,00	25,60	25,83	+0,12	127	4,8		
	26,65	25,01	BrookfldPpfK		26,00	25,81	25,85	+0,07	95	5,0	0,00	
	27,00	24,40	*BrkfldpfG		25,00	24,60	24,85	+0,19	101	5,3	0,00	
↓	7,60	6,50	BuhlerInds BUI		6,80	6,50	6,50	−0,35	3651	p2,3	0,29	22,4
	19,45	13,86	BuildersEn unBET		17,50	16,50	17,50	+0,99	1119	9,6	1,88	9,3
n	2,74	1,02	Bulldog Res BD		2,30	2,12	2,15	+0,03	618		0,00	
	4,45	2,68	BurmisEng BME		3,36	3,10	3,30	+0,20	588		0,19	17,4
	0,19	0,06	Burntsand BRT		0,09	0,08	0,09	+0,01	2158		-0,03	
	15,00	12,85	BusDvS&P4BDB		14,25	13,50	14,10	−0,27	206		0,00	
	10,99	10,52	BusDvEur2		10,80	10,80	10,80	−0,03	10		0,00	
	9,32	8,95	BusDvBk1nt		9,85	9,31	9,30		nt		0,00	
	13,05	11,35	BusDvGE15		12,40	12,40	12,40	−0,65	15			
	9,33	8,87	BusDvIEInt		9,21	9,21	9,21	+0,01	35		0,00	
	15,70	13,30	BusDvNas10		14,60	14,40	14,60	−0,11	70		0,00	
	13,00	11,65	BusDevDJ2		12,80	12,70	12,90		nt		0,00	
	9,47	8,97	BusDvGE1		9,40	9,40	9,40		9		0,00	
	8,80	8,00	*BusDev nt		8,11	8,10	8,11	+0,02	23		0,00	
	11,30	10,50	BusDevBlu1		11,40	11,30	11,27		nt		0,00	
	11,90	10,30	BusDvS&P3		11,65	11,55	11,65	+0,04	84		0,00	
↑	11,46	11,15	BusDvNas4		11,46	11,45	11,46	+0,03	9		0,00	
	12,94	9,01	BusTrEqun BWI		11,00	9,77	10,70	+0,40	333	9,0	1,61	6,6
C/D												
	9,82	5,85	CAE CAE		9,40	9,00	9,34	+0,22	27457	0,4	0,28	33,4
	33,60	25,21	CCL A CCL		32,50	30,80	32,00		nt	1,2	1,57	20,4
	33,80	24,26	♦CCL B NV		31,49	29,61	30,70	+0,70	21270	1,4	1,56	19,7
	0,51	0,19	CCR Techs CRL		0,30	0,26	0,30	+0,03	594		−0,09	
	40,40	25,70	CCS Incm unCCR		36,21	34,77	35,75	+1,00	3412	5,2	2,15	16,6
	20,85	6,51	CE Frnklin CFT		19,90	18,61	19,43	+1,43	124		1,25	15,5
	9,94	7,00	♦CGI A SV GIB		7,64	7,35	7,62	+0,09	12753		0,44	17,3
	33,00	24,00	♦CHC B MV FIY		26,60	26,51	26,60	−1,70	7	1,5	2,73	9,7
	31,25	22,11	♦CHC A SV		27,41	25,88	26,91	+0,58	2522	1,5	2,73	9,9
	41,00	29,00	CHUM CHM		35,00	35,00	35,00	−4,00	8	0,1	1,69	20,7
	35,20	27,50	♦CHUM B NV		31,00	30,30	30,30	−0,70	62	0,1	1,69	17,9
	33,39	17,15	CI Financial CI	X	31,25	30,55	30,94	+0,19	19251	2,3	1,12	27,6
	9,50	7,10	CI Glb un BOI		9,00	8,79	8,83	−0,46	108		0,09	98,1
	2,09	0,81	CIMstr LP CIP		0,97	0,90	0,95		nt	p47,4	0,47	2,0
n	7,20	6,00	CIC Enrg ELC		6,50	6,22	6,40	−0,20	821		0,00	
	15,71	11,50	CMLHlthcrunCLG		14,75	13,72	14,70	+0,95	6680	6,8	1,02	14,4
	4,47	1,67	COM DEV CDV		3,92	3,66	3,77	+0,04	5542		0,16	23,6
	140,32	99,31	COM DEVdb		123,96	123,96	123,96	+3,96	e50		0,00	
	15,74	11,85	COMPASun CMZ		14,20	13,80	13,80	−0,06	236	8,7	3,59	3,8
	3,45	1,50	CI Energy CTT		2,00	1,90	2,00		1470		0,07	28,6
↓	160,30	113,22	CP HOLDRSHCH		120,00	113,22	119,70	+4,45	30	p18,7		
	4,30	1,30	CPI Plstcs CPI		1,94	1,76	1,90	+0,07	887		-0,77	
	3,80	1,11	CSI Wrlss CSY		1,90	1,77	1,81	+0,03	1641		-0,19	
n	3,74	2,55	CV TchnlgysCVQ		3,29	2,97	3,27	+0,33	6254		0,07	46,7
	1,50	0,70	CVTech CVT		1,10	1,00	1,00	−0,15	355		-0,01	
↑	0,05	0,01	♦CableSatisSVC	SQ	0,05	0,02	0,02	+0,01	138410		0,00	
	0,12	0,07	CalderaRs CDR		0,08	0,07	0,07	−0,01	930		-0,01	
↓	2,01	1,62	♦CaldwellNVCW	L	1,83	1,62	1,74	−0,07	100	4,6	0,04	39,5
	0,26	0,10	Caledonia CAL		0,21	0,18	0,20	+0,03	24533		-0,03	
	46,21	27,82	Calfrac CFW		30,58	28,46	30,22	+1,77	4020	p0,2	2,01	15,0
	14,05	9,90	CalianTech CTY		11,00	10,57	10,80	+0,13	133	3,0	1,12	9,6
	27,75	20,20	CallowyRE CWT		25,00	24,06	24,87	+0,82	12783	5,8	0,30	81,8
	161,00	117,09	CllwyREITdb		145,00	141,14	145,00	+5,60	22		0,00	
	11,17	7,25	CalpinPwr CF		9,25	8,97	9,25	+0,16	5222	10,6	0,67	13,8
n	9,00	3,25	CalvallyA CVI		7,10	6,34	7,05	+0,06	10577		u-0,10	
	4,74	2,00	Cambior CBJ		3,72	3,26	3,57	+0,07	125302		u0,09	35,8
	1,90	0,30	CambiorwtC		1,36	1,11	1,25	−0,07	12645		0,00	
	0,88	0,08	Cambior wt D		0,35	0,24	0,30	+0,02	6151		0,00	
s	49,95	24,99	Cameco CCO		46,49	42,79	46,30	+2,76	48824	0,3	0,89	52,0
	451,60	240,75	Cameco5db		428,33	405,00	427,68	+24,28	23		0,00	
	0,30	0,05	CampbllRs CCH		0,22	0,18	0,20	−0,01	10815		−0,23	
	27,50	9,00	Canaccord CCI		23,73	21,05	21,65	+0,15	2645	1,5	1,82	11,9
	61,15	47,00	CdaBread CBY		60,90	57,50	59,99	+0,49	89	0,4	3,24	18,5
n	11,50	9,90	CdaCrtge unTRK		10,99	10,80	10,99	+0,09	507	9,1	0,00	
	28,15	26,10	CdaLifeBpf CL		26,47	26,15	26,47	+0,25	132	5,9	0,00	
↑	10,21	5,09	CdaSthn CSW		10,21	9,12	10,15	+0,60	801		0,24	42,3
	9,78	8,76	CdaTr un CNN		9,05	8,92	8,92	−0,07	146	4,4	0,34	26,2
	4,50	3,31	CanadexRs CDX		4,00	4,00	4,00	−0,10	2		−0,23	
	17,44	12,66	CdnApt CAR		16,72	16,10	16,72	+0,52	4099	6,5	0,02	
↓n	10,55	9,25	CdnEnSvcunCEU		9,80	9,25	9,80	+0,40	210	p2,4	0,00	
n	10,20	8,40	CdnFinlDvAunFDI		9,00	8,95	9,00		213	6,7	0,00	
n	10,25	8,00	CdnFinlFd unFIE		9,66	9,40	9,57	+0,07	678	6,3	0,00	
n	10,65	8,57	CdnFndmntl RFI		9,01	8,70	9,00	+0,03	150	6,7	0,00	
	30,99	17,00	CdnGenInv CGI		26,36	24,50	26,01	−0,33	1042	p4,8	7,18	3,6
	25,96	11,95	CdnGenInvwt		22,00	21,00	21,79	−0,71	115			
	28,25	25,00	CdnGenInvApf		26,50	26,12	26,12	−0,43	21	5,2	0,00	
	27,99	25,77	CdnGenInvBpf		26,71	26,71	26,71		2	4,4	0,00	
n	25,99	25,00	CdnGnInCpf		25,94	25,71	25,94	+0,23	30	3,8	0,00	
	1,25	0,57	CdnGldHntr CGH		0,95	0,86	0,91	+0,01	851		-0,01	
n	9,95	7,43	Cdn HlcptrsunCHL		8,99	8,52	8,65	+0,15	151	12,1	0,00	
	13,09	10,30	CdnHtl un HOT		12,75	12,05	12,67	+0,09	3605	7,1	0,63	20,1
	134,07	110,23	CdnHtl db		130,00	125,00	128,45	−0,55	17		0,00	
	111,00	97,30	CdnHtl REITdb		107,80	105,00	107,05	+0,55	52		0,00	
	6,45	3,62	CdnHydro KHD		5,55	4,98	5,26	−0,19	5527		0,01	
	86,55	68,56	CIBC CM		81,55	79,86	80,69	+0,07	31380	3,4	−0,78	
↑	11,70	8,70	CIBC Nik		11,70	10,20	10,50	+0,77	32		0,00	
	9,35	8,50	CIBC Blue		9,30	9,25	9,25	−0,01	51		0,00	
	28,05	26,42	CIBC23pf		26,86	26,64	26,64	+0,04	418	5,0	0,00	
	27,34	25,96	CIBC24pf		26,23	26,09	26,15		265	5,7	0,00	
	27,39	25,90	CIBC25pf		26,54	26,41	26,51	+0,10	544	5,7	0,00	
	27,39	26,00	CIBC26pf		26,46	26,24	26,45	+0,22	150	5,4	0,00	
	27,39	25,77	CIBC27pf		26,69	26,25	26,59	+0,28	264	5,3	0,00	
	27,61	25,56	CIBC29pf		26,50	26,05	26,05	−0,40	250	5,2	0,00	
	26,00	24,26	CIBC30pf		24,99	24,80	24,95	+0,10	1167	4,8	0,00	
	27,29	24,76	CIBC18pf		26,74	25,81	25,96	−0,20	256	5,3	0,00	
	28,10	26,32	CIBC19pf		26,78	26,62	26,64	+0,02	115	4,6	0,00	
n	102,00	97,00	CdnIncm db CAI		99,00	98,50	98,50	−0,50	22		0,00	
n	2,05	1,85	CdnIncm unCNM		2,05	1,90	2,05	+0,15	140		0,00	
n	0,32	0,23	CdnIncm wt		0,35	0,21	0,32		nt		0,00	
	17,75	14,05	CdnLfSpltA LFE		15,74	15,30	15,58	+0,18	356	7,7	0,00	
	11,94	10,52	CdnLfSpApf		10,84	10,65	10,84	+0,25	683	4,8	0,00	
s	55,95	35,03	CN Rail CNR		50,00	47,67	49,76	+1,01	46549	1,3	2,98	16,7
	73,91	35,75	CdnNatRes CNQ		59,58	54,39	59,35	+1,35	1101170	0,5	2,86	20,8
	64,16	30,03	*CdnNatRes		52,00	49,00	52,00	+0,72	4	0,5	2,86	20,1
s	38,59	15,83	CdnOilSnd COS		33,83	30,71	33,83	+2,03	58201	3,5	1,88	18,0
	65,17	41,46	CdnPacRail CP		58,50	55,07	58,03	+0,64	23141	1,3	3,62	16,0
	24,79	18,64	Cdn REIT REF		22,95	22,01	22,82	+0,74	5568	5,6	0,99	23,1
	17,98	12,65	Cdn ResInc RTU		16,40	15,95	16,15	+0,20	293	p,4	4,79	3,4
	2,10	1,20	CdnRyIts CZY		1,89	1,80	1,85	+0,02	30116		-0,03	
n	16,00	10,00	*CdnSatellt SVX	SR	11,30	10,70	10,70	−0,70	569		0,00	
n	8,30	5,80	CdnSubEnA CSE		7,90	7,00	7,75	−0,15	502		−0,83	
	3,11	1,85	CdnSupEn SNG		2,48	2,29	2,41	+0,05	1389		0,03	80,3
	135,00	89,01	CdnTire CTC		134,50	116,00	128,50	+17,50	27	0,5	4,19	30,7
↑	71,71	55,75	♦CdnTireA NV		71,71	65,06	67,85	+1,75	35308	1,0	4,19	16,2
s	46,20	31,76	♦CdnUtil A NVCL		41,31	39,50	39,85	−0,16	4164	2,9	2,14	18,6
s	45,82	31,99	CdnUtil B		40,90	40,25	40,28	−0,07	29	2,9	2,14	18,8
	27,95	26,03	CdnUtilWpf		26,88	26,56	26,78	+0,22	57	5,4	0,00	
	27,74	26,23	CdnUtilXpf		26,70	26,45	26,70	+0,10	68	5,6	0,00	
	29,50	25,65	CdnUtilSpf		27,40	25,35	26,50		nt	6,2	0,00	
	25,99	24,95	CdnUtilQpf		25,21	25,21	25,21	+0,18	3	5,9	0,00	
	25,95	24,77	CdnUtilRpf		25,00	25,00	25,00	+0,05	35	5,3	0,00	
	44,36	27,00	CdnWstBk CWB		43,69	41,35	43,40	+1,34	1365	1,1	1,92	22,6
	6,00	4,08	CdnWrldFd CWF		5,56	5,25	5,25	−0,25	113		0,26	20,2
	1,63	0,40	Cdn Zinc CZN		1,17	0,96	1,05	−0,06	15169		−0,01	
	11,66	6,02	♦Canam A SVCAM		10,70	10,21	10,65	+0,20	2176	1,5	0,97	11,0
	0,95	0,31	CanarcRes CCM		0,67	0,59	0,62	−0,05	3911		u0,01	56,0
	27,00	25,51	CanCapSd CAC		25,70	25,61	25,70	+0,06	158	5,3	0,00	
	0,42	0,15	CancorMns KCR		0,34	0,27	0,32	−0,01	658		−0,01	
n	1,73	0,39	Candax En CAX		1,48	1,30	1,35	+0,02	23226		−0,01	
	1,24	0,31	Candente DNT		0,95	0,70	0,80	−0,17	5590		u-0,04	
c	26,90	17,91	CaneticRsunCNE		23,70	22,86	23,57	+0,92	17305	11,7	1,21	19,4
n	154,50	137,09	CanfcRsAdb		144,00	144,00	144,00	+4,00	3		0,00	
n	133,00	111,55	CanfcRsBdb		122,38	120,59	121,78	+2,78	9		0,00	
	160,00	111,50	CanfcRsCdb		151,50	145,11	145,21	−9,79	13		0,00	
	224,93	153,87	CanfcRsDdb		⅜	128,80	205,71		nt			
n	10,30	6,90	Canexus un CUS		7,65	7,50	7,51	−0,13	967	11,6	0,00	
	16,12	11,26	Canfor CFP		13,10	12,76	13,00		22837		0,42	31,0
	10,63	7,40	Cangene CNJ		9,30	9,25	9,30	−0,25	551		−0,18	
	0,07	0,04	CanlanIce ISE		0,06	0,05	0,06		nt		0,00	
	8,65	3,15	CnWlBidgunCWX		4,



SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
12,50	8,50	Data Grp unDGI		9,96	9,75	9,94	+0,14	297	11,7	0,96	10,4
↓ 3,75	2,26	DataMark DMK		3,68	2,26	2,50	–1,11	196	p40,0	0,26	9,6
11,83	8,09	DataMerr DMC		10,00	9,75	10,00	+0,25	155	u0,40	0,40	22,6
24,07	16,32	D + H un	DHF	19,44	19,05	19,23	+0,04	2594	7,8	1,66	11,6
a 13,50	9,45	Daylight tr unDAY		12,17	11,60	11,80	+0,02	19035	14,2	1,42	8,3
141,00	106,05	Daylight fn db		125,05	123,01	123,01	–3,99	e80			
↓n 10,40	9,78	DeansKnightDKI		9,99	9,78	9,80	–0,10	205	7,1	0,00	
5,50	2,50	Defiant Res DFR		3,40	3,10	3,40	+0,25	603		0,08	42,5
6,15	2,83	Delphifneg	DFE	4,85	4,50	4,60		5602		0,19	24,2
18,84	12,12	DenesMins	DEN	14,62	13,55	14,35	+0,01	4442		0,07	
9,38	4,75	Denison wt		5,50	5,20	5,30	+0,30	59		0,00	
n 3,75	2,01	DenisonAwt		2,63	2,60	2,63	–0,21	39		0,00	
† 4,57	2,35	Descartes DSG		4,57	4,22	4,40	+0,03	28685		u0,09	44,2
12,50	4,75	Destiny Res DSC		10,85	10,25	10,35	–0,05	70	9,3	–5,70	
3,35	0,46	Dexit Á	DXT	0,55	0,50	0,52		2170		–0,63	
5,40	3,52	DiagnCure	DIA	4,48	4,31	4,40	–0,10	1544		–0,12	
0,48	0,16	DmndFlds	DFI	0,18	0,16	0,17		6377		u–0,10	
8,27	3,50	Diamond TreeDJT		6,70	6,15	6,34	+0,17	1215		0,51	12,4
1,31	0,59	Diaz Res	DZR	1,03	0,95	1,03	+0,03	2473		0,08	12,9
4,00	2,50	DigitDsptch	DD	3,50	3,45	3,50	+0,08	225		0,20	17,5
20,60	11,45	DirectCash unDCI		15,50	15,01	15,10	–0,30	189	8,3	0,13	
27,50	25,10	DvrCdnCptl	DCC	25,79	25,53	25,62	–0,04	144	6,0		
18,00	13,08	DivInvmC	DTT	13,75	13,23	13,23	–0,53	38	7,3	3,35	3,9
10,44	7,86	DivInvTr	DGT	8,50	8,33	8,33	–0,06	40	16,3	–0,54	
26,00	23,55	DvrsIdPrldunDPS		24,00	23,75	23,85	–0,10	413	5,0	1,23	19,4
12,72	9,10	dvrsIdTrEn unDTN		11,25	10,87	11,05	–0,16	512	9,8	4,72	2,3
17,25	12,83	diversIdr	DTF	15,58	15,51	15,58	+0,07	34	6,5	4,89	3,2
13,70	9,75	divrsTrIncmDTP		12,55	12,46	12,47	–0,13	134	6,7	3,48	3,6
13,90	9,70	divrsIfrun	DTS	13,49	12,74	12,80	+0,10	235	5,9	3,50	3,7
n 10,37	7,71	diversifrIdunDYT		9,74	9,22	9,74	+0,49	981	7,4	0,00	
19,50	14,50	Divid15SpA	DFN	17,25	16,40	17,25	+0,45	439	7,0	4,95	3,5
11,25	10,34	Divid15Sppf		10,55	10,37	10,47	+0,05	222	5,0	0,00	
n 1,11	0,72	DomCitrs unDOM		0,80	0,76	0,79	+0,07	738	15,2	0,00	
2,50	1,70	DomCitrpf	DMN	2,05	1,71	1,90		nt	8,3	0,00	
9,77	4,70	Domtar	DTC	7,85	7,23	7,56	–0,23	27118	p1,6	–1,83	
31,75	24,00	DomtarApf		25,00	25,00	25,00	–0,50	7	9,0	0,00	
24,70	14,00	DomtarBpf		20,45	20,00	20,45	–0,05	13	4,8	0,00	
46,10	35,50	Donnelley	RRD	36,95	35,95	36,25	–1,54	21	3,2	u0,47	69,7
↓ 44,75	26,00	#Dorel A MV	DII	27,25	26,00	27,25	+0,49	8		u2,69	9,1
↓ 44,85	25,00	#Dorel B SV		27,25	25,00	27,09	+1,08	1842		u2,69	9,1
29,50	25,83	DoverInds	DVI	27,75	27,50	27,50		45	2,4	1,68	16,4
↓ 1,22	0,51	DragnPrmDDD		0,70	0,51	0,66	–0,19	261		u0,00	
n 3,00	1,65	Dual Expl	DUX	2,03	1,73	2,02	+0,24	3688		0,00	
38,34	31,05	#DukeEngCdaDIC		32,85	31,47	32,01	–0,49	304	4,3	u2,69	10,7
n 13,20	10,00	DukeEnrgunDET		12,30	11,90	12,20	+0,20	642	6,6	0,00	
39,95	25,50	#Dundee A SV	DBS	38,66	36,50	38,00	+1,00	325		2,90	13,1
n 101,00	93,00	Dundee Cp db		98,00	95,50	97,00	+2,00	10		0,00	
14,60	7,75	DundeePrc	DPM	13,30	12,85	12,85	–0,12	1614		0,47	27,3
29,10	24,03	DundeeREIT	D	28,40	27,95	28,19	+0,04	1867	7,8	0,34	82,9
115,10	101,05	DndeeREITdb		112,50	111,29	112,00	+0,22	18		0,00	
100,00	93,00	DndeREITdb		99,00	94,25	98,00	+1,95	33		0,00	
12,75	8,36	DundeWlthh	DW	11,84	11,10	11,60	–0,05	3302	0,7	0,26	44,6
41,16	27,35	Duvernay	DDV	40,47	38,37	40,20	+1,53	7311		1,14	35,3
1,80	1,01	Dynatec	DY	1,47	1,34	1,43	+0,03	131469		0,11	13,2
2,86	1,70	Dynetek	DNK	2,40	2,05	2,10	–0,18	146		–0,10	
E/F											
660,00	378,00	E/L Finl	ELF	630,00	600,00	630,00	+45,00	46	0,1	95,40	6,6
27,79	25,16	E/L Finl pf F		26,35	26,00	26,35	+0,33	62	5,0	0,00	
n 12,20	8,00	ED Smith unJAM		9,00	8,32	8,45	–0,45	2342	12,1	0,48	17,6
n 11,00	9,50	EGI Finl HldgEFH		10,30	10,25	10,25	–0,10	244	p0,8	0,00	
n 32,67	30,25	EPCOR rcpt	EP	32,25	30,50	32,25	+1,50	46		0,00	
37,47	29,41	EPCOR LP		32,80	30,85	32,70	+1,83	3315	7,7	2,09	15,6
27,00	25,61	EPCOR PfI	EPE	25,97	25,85	25,85	–0,02	65	5,3	0,00	
n 3,12	1,80	ESI Entmt	ESY	2,35	2,25	2,25	–0,10	99		0,11	20,5
9,77	4,73	#EXFO SV	EXF	8,55	7,18	7,75	–0,75	1606		u0,04	
1,85	0,91	ElmPltnm	ELR	1,54	1,40	1,50	+0,01	22371		–0,05	
0,85	0,22	Estn Pltnm wt		0,75	0,70	0,75	+0,05	20		0,00	
0,92	0,40	Eastman	ER	0,72	0,63	0,68	–0,04	8714		–0,01	
19,65	13,50	easyhome	EH	16,25	16,00	16,25	–0,25	222	1,5	0,65	25,0
85,00	62,20	EcommcInv	EVT	83,95	83,95	83,95	+1,45	2	p0,7	1,02	82,3
50,02	50,00	EconInv A		½	50,00	50,02		nt	5,0	0,00	
0,92	0,32	EcopaRio	EJA	0,41	0,33	0,37	+0,02	2370		–0,13	
0,53	0,12	Eiger	AXA	0,25	0,21	0,22	–0,02	584		0,02	11,0
6,60	2,82	Eldorado	ELD	5,34	4,80	5,16	–0,01	89679		u–0,16	
0,55	0,21	Electravay	EFL	0,24	0,23	0,24	–0,02	543		u–0,13	
n 8,50	3,35	Ember Res	EBR	5,15	4,50	5,00	–0,35	2799		0,00	
21,09	17,77	Emera	EMA	18,87	18,35	18,74	+0,04	7267	4,7	1,08	17,4
5,45	2,84	Emergis	EME	4,90	3,70	4,66	–0,19	5147		0,11	42,4
45,68	32,30	#Empire A NV	EMP	41,24	40,00	40,85	–0,15	2157	1,4	3,55	11,5
25,75	24,00	Empire2pf		25,75	¾	24,25		nt	4,1	0,00	
1,02	0,35	eNGENTY	EGY	0,50	0,44	0,45	–0,06	1666		–0,32	
15,25	11,05	EnbridgInun	ENI	13,25	12,33	13,24	+0,67	508	6,9	0,47	28,2
↓ 38,82	31,75	Enbridge	ENB	32,95	31,75	32,78	+0,72	23530	3,5	1,56	21,1
26,74	25,00	EnbrgApf		25,56	25,50	25,50	–0,24	68	5,4	0,00	
↓ 27,24	25,22	EnbrgJ8pf		25,47	25,22	25,43	+0,05	250	7,7	0,00	
69,64	43,25	EnCana	ECA	54,45	51,10	53,99	+2,45	1095972	0,8	u5,18	9,4
9,19	2,40	EndvrCap	EDV	7,40	6,25	6,81	+0,63	7655	1,0	u2,05	3,0
4,75	0,50	EndvrMngwt		2,96	2,51	2,95	+0,75	79		0,00	
n 5,39	2,60	EndvrSilver	EDR	3,99	3,32	3,93	+0,43	13967		–0,27	
n 1,49	0,69	EndvrSlv wt		1,49	0,69	1,42		4499		0,00	
2,30	1,40	EndevEnrg	ENL	1,75	1,58	1,68	+0,04	2365		0,14	12,0
6,73	2,23	Enerchem	ECH	5,95	4,36	5,60	+0,50	318		0,38	14,7
34,68	22,00	Enerflex	EFX	32,00	30,56	31,95	+1,30	1097	1,6	2,02	15,8
12,90	9,36	EnrgPlusIncmEPI		11,10	10,75	11,01	+0,09	859	10,9	4,68	2,4
21,52	15,63	EnergySvg	SJF	17,74	16,61	17,60	+0,96	9377	5,5	0,89	35,9
26,74	17,25	EngSpltcpsh	ES	25,40	23,16	24,73	+1,11	329	p11,3	0,00	
25,35	24,51	EngSpltpf		25,05	25,05	25,05		57	4,0	0,00	
18,94	12,20	EngSplt II	ENF	17,75	16,40	17,50	+1,00	1224	p11,8	4,33	4,0
26,30	24,90	EngSpltIIApf		25,15	25,15	25,15	+0,04	132	4,2	0,00	
64,36	44,17	Enerplusun	ERF	58,48	55,59	58,23	+2,64	110677	8,7	4,41	13,2
7,95	6,74	EnrVst un	EIT	7,07	6,81	7,05	+0,02	23327	11,9	1,34	5,3
n 10,00	8,40	EnrVstFnlkOEOS		9,20	8,40	9,00	+0,60	321	p0,5	0,00	
11,18	9,86	Enghouse	ESI	10,47	9,80	10,00	+0,20	168		0,29	34,5
51,75	27,64	EnsignEnrg	ESI	48,14	45,03	48,00	+2,75	14212	1,3	1,04	15,8
12,32	13,85	Enterra un	ENT	16,78	15,55	15,55	–0,02	848	15,4	–0,07	
10,05	3,24	EntmtOneunGT		3,45	3,27	3,33	–0,02	1429	27,0	–2,89	
↓n 2,79	1,30	EntreeGld	ETG	1,62	1,30	1,39	–0,21	96668		u–0,19	
0,85	0,33	EnvmtlMgt	EMC	0,50	0,46	0,48	–0,02	940		–0,20	
3,19	1,62	EnvoyCom	ECG	1,75	1,72	1,72	–0,02	143		0,14	12,3
0,06	0,02	Envoy wt		0,04	0,03	0,03		nt		0,00	
1,57	0,34	Epic Data	EKD	0,43	0,43	0,43	–0,01	20		–0,27	
↓n 10,50	8,00	EqlWghtun	EQW	8,65	8,00	8,50		212	9,9	0,00	
2,35	0,35	EquincoMn	EQN	1,87	1,72	1,87	+0,09	110470		u–0,05	
30,50	23,00	Equitbl Grp	ETC	27,28	27,00	27,00	–0,74	59	1,5	1,79	15,1
n 1,68	0,72	ErdeneGold	ERD	1,00	0,91	0,95	–0,04	2004		–0,19	
15,66	10,87	EspritEnrgunEEE		12,50	12,02	12,22	+0,26	5897	14,7	1,34	9,1
↓n 113,75	100,25	Espritfn db		102,14	100,25	101,25	+0,75	99		0,00	
2,34	1,20	Etruscan	EET	1,93	1,72	1,88	+0,16	1213		–0,26	
n 3,60	2,50	Eurasia	EGO	3,60	2,50	2,95		795		u0,00	
3,95	0,28	EuroResSA	EUR	2,78	2,05	2,20	+0,15	91		u–0,09	
4,70	1,50	EuroponGld	EGU	4,00	3,16	3,80	–0,20	5963		u–0,07	
1,44	0,58	Euro Min	EPM	1,07	0,94	1,00	–0,07	13892		u–0,02	
0,64	0,13	Euro Min wt		0,45	0,39	0,43	+0,01	2180		0,00	
0,65	0,17	Euro MinAwt		0,48	0,40	0,44	–0,02	3888		0,00	
n 0,60	0,25	Euro MinBwt		0,45	0,35	0,40		3124		0,00	
3,45	0,61	Euro Zinc	EZM	2,75	2,29	2,69	+0,27	247904		u0,16	15,2
8,25	4,70	EvrdyfrdunETS		7,80	7,30	7,50	+0,15	2388	8,0	0,45	16,7
0,41	0,14	EvfvdDgtl	EVD	0,18	0,14	0,15	+0,01	828		–0,11	
2,23	0,34	Exall Res	EXL	2,10	1,77	1,94	+0,04	11307		–0,01	
7,40	3,40	ExAltaEn	EXA	5,89	5,00	5,00	–0,25	1326		0,16	31,3
↓n 5,39	4,15	Excl-tech	NRV	4,50	4,15	4,15	–0,42	1709		–0,06	
5,25	3,60	Exco Tech	XTC	3,80	3,65	3,75		3075	1,3	0,02	
28,17	16,40	#ExtdcareMVE	XC	27,25	26,35	26,49	–0,35	53	0,4	1,35	19,6
28,04	16,27	#ExtdcareA SV		27,31	26,25	26,40	–0,40	24688	0,8	1,44	18,3
24,75	24,75	ExtndcrBpf		24,75	24,75	24,75		14	3,8	0,00	
21,00	19,35	ExtndcrCpf		21,00	19,00	19,50		nt	3,6	0,00	
24,00	24,00	ExtndcrDpf		25,00	24,00	24,00		nt	3,9	0,00	
22,79	19,31	ExtndcrEpf		22,65	22,53	22,65	–0,04	45	5,1	0,00	
3,60	2,12	ExtrmCCTV	EXC	2,80	2,75	2,75	–0,05	234		0,11	25,0
36,75	25,95	#ET Res A	FTX	33,30	33,29	33,29	+0,74	8		0,00	
9,48	0,45	FMI Cap IPSF	MF	0,63	0,53	0,56	–0,09	1205	p98,2	0,00	
↓ 16,30	10,80	FNX Mng	FNX	12,10	10,80	11,75	–0,16	33940		0,07	
13,25	10,00	FPNews un	FP	10,60	10,40	10,59	+0,19	338	12,2	1,17	9,1
7,80	4,05	FPI	FPL	5,75	5,50	5,50	–0,25	373		–0,66	
↓n 8,00	6,35	FUN Tech	FUN	6,70	6,35	6,55	–0,27	221		0,00	
n 18,55	9,90	Fairfirn exch	FXL	25,00	10,00	16,70		nt		0,00	
n 18,98	10,40	FairfrnEn unFEL		14,63	13,51	14,00	+0,41	6814	11,1	1,05	13,3
s 12,25	8,55	Fairfrtun	FCI	10,90	10,10	10,50	+0,25	73	5,1	3,47	3,0
11,75	10,25	FairfrtApf		10,74	10,40	10,55		nt	7,1	0,00	
34,68	19,26	FairfrtSpun	FCF	31,67	30,45	31,52	–0,18	65	5,1	10,01	3,1
10,77	10,00	FairfrtSpAp		10,35	10,05	10,05	–0,25	108	6,0	0,00	
27,00	16,38	FrcrtSpAun	FCN	23,75	22,80	23,75	+0,50	202	5,7	8,03	3,0
10,70	9,34	FrcrtSpApf		10,30	10,00	10,10	–0,08	182	6,2	0,00	
↓n 15,00	12,60	FairfrtSpR	FCS	13,00	12,60	13,00	–0,45	105	p0,7	0,00	
n 10,60	10,00	FrcrtSpIAp		10,55	10,10	10,13	–0,47	122	5,7	0,00	
218,50	120,00	#FairfaxFinSVF	FH	127,35	124,42	126,65	–0,35	904	p1,2	p23,28	
n 11,00	5,91	Fairgst En	FQE	6,74	6,49	6,61	+0,27	842		0,00	
11,65	9,60	FairwayOilv	FDT	10,30	10,00	10,25	+0,25	479	6,8	1,85	5,5
7,90	7,97	FairwayInvtunFSF		8,35	8,15	8,16	–0,07	189	7,4	0,00	
c 1,70	0,40	FairWest En	FEC	0,60	0,54	0,58	+0,03	664		0,01	
56,71	20,01	#FalconbridgLV	FAL	56,24	53,10	55,60	+0,10	146356	0,9	u3,19	15,7
50,00	16,81	*#FalconbridgLV		49,14	49,14	49,14	–0,36	1	0,9	u3,19	15,4
25,85	24,55	FalconbdgApf		25,20	25,01	25,10	+0,09	27	4,9	0,00	
26,80	24,95	FalconbdgBpf		25,39	25,29	25,30	+0,11	27	4,5	0,00	
26,00	24,90	FalconbdgCpf		25,20	25,13	25,20	–0,10	25	5,4	0,00	
26,75	24,67	FalconbdgDpf		25,15	25,07	25,07		66	6,1	0,00	
28,50	26,15	FalconbdgEpf		26,40	26,38	26,40	+0,03	29	6,2	0,00	
25,80	25,01	*FalconbdgXpf		25,25	25,25	25,25	–0,25	3	5,9	0,00	
25,85	24,90	*FalconbdgYpf		25,25	25,25	25,25	–0,15	1	6,2	0,00	
26,50	25,00	*FalconbdgZpf		25,50	25,30	25,25		nt	6,3	0,00	
↓ 5,95	3,75	FarWstMinFWM		5,25	4,85	5,00	–0,20	1148		–0,04	
1,03	0,43	Farallon	FAN	0,79	0,68	0,77	+0,10	10174		u–0,14	
3,50	1,92	FedPark	FZP	2,25	2,00	1,95		nt	p48,2	0,94	2,1
16,97	14,64	Finl 15 A	FTN	16,32	15,61	16,32	+0,18	442	7,4	1,78	4,3
11,00	10,35	Finl 15 pf		10,50	10,35	10,40		205	5,0	0,00	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
16,20	12,66	Finl15Spt II	AFN	14,99	14,50	14,97	+0,64	260	8,0	3,59	4,2
11,00	10,35	Finl15Spt pf		10,58	10,41	10,45	–0,10	206	5,0	0,00	
20,45	18,76	FSIcapvld	STR	19,80	19,75	19,80	–0,20	53		0,00	
24,44	21,05	FSIeqtdiv		23,74	22,86	23,74	–0,01	5	7,4	0,00	
13,04	3,94	Find Enrg	FE	11,09	9,51	10,29	+0,10	14810		0,42	24,5
42,72	34,60	Finning	FTT	38,95	37,10	38,63	+0,58	6033	1,3	2,07	18,7
1,79	0,70	FiranTech	FTG	1,61	1,58	1,61	+0,04	145		0,02	80,5
12,05	9,61	Firm Cap	FC	10,29	9,86	10,01	+0,01	431	9,0	0,95	10,6
n 100,00	92,00	FirmCap db		94,50	92,50	94,50	+2,50	15		0,00	
n 10,50	8,35	FrstAs/BRNAm	BDA	8,85	8,68	8,68		212	6,9	0,00	
	9,95	FrstAstP&PunEWP		8,15	7,80	8,15		1148	8,6	0,31	26,0
12,00	9,29	FirstAsstEqunRIT		10,94	10,48	10,69	+0,21	532	7,0	2,15	5,0
9,75	6,50	FrstAsstSCFAS		8,07	8,03	8,06	+0,15	69	9,0	0,00	
24,97	22,48	1stAsstYld	FAY	23,50	23,11	23,21	–0,54	69	7,5	–0,14	
12,60	5,70	1stCalg	FCP	10,55	9,66	10,45	+0,65	35229		u–0,04	
26,00	19,05	1st Cap	FCR	24,75	23,00	23,97	+0,57	592	5,0	0,54	44,4
13,20	7,12	1st Cap wt		11,11	11,11	11,11	–0,19	8		0,00	
n 109,50	94,26	FstCapRlt5.5C		100,25	96,00	96,00	–4,25	17		0,00	
n	⅜	FstCapRlt5.5U			80,00	⅜		nt		0,00	
↓n 15,00	7,00	FrstNatAl unFNA		7,81	7,00	7,00	–0,80	105	18,6	0,91	7,7
1,90	0,69	1st Nickel	FNI	1,05	0,88	1,00	+0,01	18052		–0,07	
19,99	16,50	1stPrmInc	FPI	19,28	18,40	18,83	+0,01	231	10,6	1,35	13,9
14,21	10,86	1stPremOG	FPG	13,07	12,27	12,56		nt	6,0	2,68	4,7
64,54	20,55	1stQuantm	FM	53,75	46,55	53,16	+3,85	22671	p0,5	u2,93	16,4
3,62	1,68	1stSilver	FSR	2,73	2,38	2,51	+0,11	2814		u0,01	
10,05	8,70	Frst Tr/HghunFHT		9,52	9,26	9,44	+0,16	930	7,9	0,00	
n 10,15	8,20	Frst Tr/HghTIFHM		9,50	9,35	9,40		900	6,9	0,00	
31,12	21,71	#1stServ SV	FSV	27,50	26,00	27,39	+0,04	2018		u0,93	26,6
70,34	51,76	5Banc	FBS	64,04	63,01	64,04	+0,90	29	1,9	13,91	4,6
26,12	25,05	5BancApf		25,54	25,39	25,39	–0,06	15	5,4	0,00	
23,79	19,78	FlahertyGr unFFT		20,66	20,25	20,31	–0,22	1014	7,8	0,67	30,3
24,40	19,70	FlhrtyInvun FAC		20,59	20,05	20,27	+0,20	286	7,9	–0,13	
66,44	24,11	FlntEngSv	FES	61,99	57,25	59,40	–2,10	1523		3,03	19,6
26,85	19,08	FocsEngTr	FET	23,90	22,94	23,45	+0,18	5153	9,7	1,83	12,8
10,00	7,50	Focused40 unFIF		9,50	9,15	9,34	+0,19	280	8,0	1,55	6,0
3,14	1,85	ForbesMed	FMI	2,70	2,48	2,55	–0,15	457		–0,39	
53,66	34,93	FrdngCdnunFDG		39,00	37,67	38,44	–0,01	9706	14,6	6,35	6,1
n 21,50	13,30	Foremost unFMO		20,75	19,66	19,95	–0,40	329	5,0	1,79	11,1
0,49	0,20	FormtnCap	FCO	0,36	0,27	0,30	–0,07	16917		0,00	
14,50	10,40	FtChicago	FCE	11,39	10,75	11,34	+0,24	15801	8,2	0,54	21,0
159,01	119,20	FtChcgdb		125,50	125,00	125,50	+1,50	4		0,00	
↓ 135,00	104,55	FtChcgBdb		106,50	104,55	106,50	+0,31	5		0,00	
s 25,64	18,27	Fortis	FTS	23,21	21,68	22,88	–0,29	9022	2,8	1,30	17,6
29,69	26,60	FortisCpf		27,38	27,11	27,11	–0,01	34	5,0	0,00	
28,09	26,90	FortisEpf		27,10	27,10	27,10		40	4,5	0,00	
4,15	2,25	FortunMnl	FT	3,13	3,00	3,09	+0,04	916		–0,01	
16,70	10,10	ForzaniA	FGL	15,24	14,90	15,09	–0,04	1860		0,42	35,9
94,00	54,21	#4 SeasonsSVF	SH	69,06	66,69	68,03	–1,03	1265	0,2	u–0,55	
0,35	0,11	FraneOr	FOR	0,24	0,20	0,24	+0,04	355		–0,02	
12,48	6,82	FraserPprs	FPS	7,90	7,25	7,61	+0,38	1188		u3,72	
0,67	0,14	FregidVnt	ITF	0,53	0,47	0,51	+0,04	2115		–0,04	
22,20	15,00	Freehold	FRU	19,91	19,22	19,82	+0,57	2788	10,9	1,24	16,0
10,21	7,75	FrntStrLS unFLS		9,85	9,70	9,85	+0,12	3655	6,1	0,00	
9,00	8,05	FrntStrLSIIunFLH		9,25	9,18	9,19	+0,09	84	6,5	0,00	
34,27	27,17	FrontStrun	FSP	33,00	33,00	33,00	+0,60	5	p7,8	3,62	9,1
11,91	9,00	FrontStrPer2FPF		11,41	10,99	11,40	–0,10	250	p1,4	0,97	11,8
8,23	1,94	Frontier	FRG	6,08	5,35	5,70	–0,02	12801		–0,12	
5,40	1,50	Frontera	FCC	4,62	4,10	4,35	–0,08	9109		u–0,25	
2,40	0,13	Frontera wt		1,75	1,24	1,65	+0,06	3193		0,00	
n 101,00	85,00	FrntraCpr	nt	100,00	98,01	100,00		13		0,00	
n 101,00	93,00	FrntrCpprAnt		101,00	100,00	101,00	+0,95

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 MAI 2006

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
49,64	41,19	AFLAC	AFL	47,09	46,31	46,78	−0,16	51476
29,32	10,01	AMR	AMR	26,66	24,27	25,93	−0,34	165949
74,20	35,57	ASA	ASA	65,18	59,75	62,70	+0,04	5778
28,75	21,90	AT&T	T	26,27	25,01	26,23	+0,95	451787
50,00	37,50	AbbottLab	ABT	42,95	41,50	42,67	+0,85	144799
74,10	44,17	Abercrombie	ANF	61,65	58,25	59,93	−2,10	96137
42,65	16,15	AdvMicro	AMD	34,75	30,25	31,63	−3,32	437083
n 21,30	17,50	AdvEng un	AAV	19,03	17,51	18,59	+0,47	12484
s 52,48	35,00	Aetna	AET	40,24	37,92	38,41	−1,84	175591
41,90	23,55	Airgas	ARG	37,95	35,25	37,89	+2,00	19095
18,83	8,72	AirTran	AAI	13,13	12,01	12,64	−0,18	90998
40,54	28,22	AlaskaAir	ALK	39,25	37,59	38,51	+0,54	31081
50,40	41,70	Albertol8	ACV	46,97	45,32	46,97	+1,31	20120
26,20	19,75	Albertson	ABS	25,72	25,46	25,62	+0,04	77105
16,51	10,44	Alcatel	ALA	13,54	12,95	13,48	+0,19	79367
36,96	22,29	Alcoa	AA	32,55	30,11	32,30	+0,32	275464
87,50	20,69	AlleghTech	ATI	67,86	58,55	67,19	+1,82	188568
117,96	77,04	Allergan	AGN	96,50	93,05	95,78	+0,11	48380
6,80	2,16	AllianceOneAOI		4,67	3,97	4,35	+0,18	10174
14,38	7,61	AlldWaste	AW	12,20	11,52	12,12	−0,08	64921
62,77	49,90	Allstate	ALL	56,66	54,73	55,01	−1,38	94166
33,85	12,61	Alpharma	AALO	24,35	22,20	22,71	−1,17	29296
78,55	63,60	Altria GroupMO		72,69	70,52	72,47	+1,47	255094
59,47	46,60	AmExpressAXP		54,52	51,33	54,41	+2,18	262392
44,55	32,07	AmFinl	AFG	42,92	42,12	42,78	+0,42	11725
28,02	20,32	AmGreet	AM	22,81	22,05	22,79	+0,50	12312
71,04	54,51	AmIntGrp	AIG	61,70	60,03	61,47	+0,31	328276
28,65	21,37	AmerLand	ANL	25,60	24,41	24,50	−1,10	283
41,48	31,71	AnalogDev	ADI	35,25	32,76	33,80	−1,48	167497
47,90	40,15	Anheuser	BUD	47,07	45,30	45,76	−0,37	131430
52,62	34,45	Anixter	AXE	50,32	46,94	49,26	+0,60	12588
39,82	23,05	AnnTaylor	ANN	37,77	35,57	37,46	−0,94	57853
42,76	24,25	Aon	AOC	36,66	34,97	36,60	+0,27	74872
4,49	3,27	Aquila	ILA	4,44	4,16	4,35	+0,10	67996
s 56,45	23,93	ArchCoal	ACI	47,97	42,37	47,50	+1,12	157754
46,70	19,81	ArcherDanADM		43,09	38,88	42,71	+2,51	209137
75,12	50,45	Ashland	ASH	62,37	58,60	62,36	+1,26	41731
23,71	14,55	AsiaPacFdAPB		20,65	18,60	19,67	−1,23	2350
48,10	40,37	AutoData	ADP	46,24	44,90	45,98	+0,57	106724
22,94	18,44	AutoNatn	AN	21,90	21,26	21,74	+0,01	33743
103,94	77,76	Autozone	AZO	91,55	87,79	88,92	−1,58	41563
63,94	50,25	AveryDen	AVY	59,79	58,01	59,50	+0,19	20127
41,74	24,34	Avon	AVP	32,14	31,10	31,60	−0,02	72503
52,40	28,79	Aztar	AZR	52,00	51,35	51,95	+0,38	36207
71,65	38,11	BG plc	BRG	67,49	60,48	67,22	+3,93	7443
s 42,85	24,71	BJ Svc	BJS	35,82	31,81	35,33	+2,13	268344
23,85	16,15	BMC Sft	BMC	21,09	20,11	20,72	+0,03	39116
76,80	60,20	BP ads	BP	72,00	68,90	71,62	+0,79	103928
↑ 43,10	35,15	BT Group	BT	43,10	41,54	43,08	+0,98	7989
15,70	11,26	BancoSantSTD		14,64	14,05	14,61	−0,05	16222
36,86	28,30	BankNY	BK	33,46	32,15	33,20	+0,07	85601
50,50	41,14	BkAmerica	BAC	49,61	48,02	49,38	+1,11	512870
55,15	47,30	BkHawaii	BOH	51,87	50,23	50,85	−0,24	13532
48,41	34,09	BarnesNo	BKS	40,31	38,27	38,60	−1,45	28107
87,89	41,04	BauschLo	BOL	49,90	48,80	49,40	−0,65	54909
41,07	35,12	Baxter	BAX	38,48	36,14	38,33	+1,76	105985
147,77	97,15	BearSt	BSC	135,35	125,40	134,56	+2,69	67216
70,66	47,88	Beckman	BEC	56,19	54,77	55,33	−0,75	16124
65,77	49,71	Becton	BDX	61,21	59,13	61,20	+1,11	28706
32,70	18,65	BeldenCDT	BDC	32,30	30,03	31,30	+0,62	12204
35,24	24,33	BellSouth	BLS	34,06	32,34	33,92	+1,16	173274
↓ 24,96	16,57	Belo	BLC	17,20	16,57	17,16	+0,10	21571
34,00	23,20	Bemis	BMS	30,42	28,96	30,36	+0,70	19163
↑ 93100	78800	BerkHathABRK		93100	90900	92500	+1000	32
↑ 3098	2612	BerkHathB		3098	3020	3067	+8,00	824
s 59,50	36,20	BestBuy	BBY	53,85	50,49	51,86	−2,09	133794
94,90	75,75	BlackDeckBDK		89,41	85,54	88,46	+0,39	30026
↓ 18,25	12,48	Blount	BLT	13,92	12,48	13,35	−0,45	19412
89,58	59,70	Boeing	BA	86,70	81,63	83,50	−1,11	52434
26,29	18,65	BordersGrBGP		23,07	20,55	21,10	−1,97	34919
67,47	50,57	BorgWAutoBWA		67,08	64,28	66,96	+0,76	16337
↓ 29,30	19,44	BostonSci	BSX	20,55	19,44	20,47	+0,32	4808884
↓ 36,38	23,60	Bowater	BOW	24,88	23,60	24,56	−0,20	43345
56,98	37,35	Boyd Gam	BYD	47,05	44,15	45,65	−1,30	34385
71,25	34,50	Brazil Fd	BZF	61,00	56,80	59,90	−1,28	35473
57,90	30,67	Brink's	BCO	55,34	52,75	55,09	+0,75	16474
25,94	20,70	BristolMy	BMY	25,00	23,76	24,95	+0,78	153092
66,60	45,16	BritAir	BAB	64,51	61,29	64,10	−2,06	2178
47,75	34,13	Brunswick	BC	36,92	35,45	36,58	+0,04	33642
87,99	46,10	BurlStFe	BNI	77,90	73,00	77,44	+3,64	109188
↓ 11,75	6,35	C&D Tech	CHP	6,89	6,35	6,71	−0,08	8154
↓ 29,71	21,89	CA	CA	22,45	21,89	22,16	−0,09	105092
43,14	30,32	CEC Entmt	CEC	34,72	33,43	34,00	−0,72	16180
8,53	5,62	CGI A SV	GIB	6,89	6,46	6,85	+0,06	1526
35,33	27,39	CNA Finl	CNA	32,75	31,75	31,98	−0,38	18145
74,65	41,02	CSX	CSX	68,44	64,68	67,33	+0,13	78195
43,19	37,35	Cadbury	CSG	39,38	38,00	38,82	+0,64	15312
10,25	4,94	CalgonCar	CCC	7,26	6,22	7,22	+0,41	10565
17,42	11,62	Callaway	ELY	14,15	13,19	13,59	−0,47	28852
↑ 35,13	28,29	CampfSoup	CPB	35,13	32,19	35,10	+2,45	107511
n 22,45	18,72	CaneticRsun	CNE	21,44	19,50	21,22	+1,00	9223
90,04	71,15	CapOneFinCO	F	83,86	81,05	83,55	−0,18	72483
75,74	55,19	CardHlth	CAH	67,77	65,81	66,98	−0,62	73367
53,90	41,06	CaremarkCM	X	46,65	45,00	46,24	+0,69	133288
↓ 56,14	39,70	Carnival	CCL	41,41	39,70	40,10	−0,61	172009
142,11	50,69	Carpenter	CRS	119,64	105,18	118,80	+3,55	34696
s 82,00	46,78	Caterpillr	CAT	75,20	72,00	74,42	+1,64	192378
s 24,83	18,10	CatoA	CTR	22,65	21,51	22,09	−0,57	7448
22,50	15,16	Cendant	CD	16,89	16,12	16,38	−0,46	184877
15,13	11,62	CenterPt	CNP	12,25	11,97	12,04	−0,04	64843
26,00	18,65	Ceridian	CEN	25,43	24,08	25,07	+0,32	41837
29,91	16,91	Checkpt	CKP	23,47	22,17	23,31	+0,26	12857
↓ 17,95	9,36	ChemturaCEM		10,25	9,36	10,02	−0,28	80538
65,98	53,78	Chevron	CVX	59,93	56,63	59,83	+1,36	354175
37,75	22,50	China Fd	CHN	31,99	29,01	31,85	+0,16	6026
s 52,81	41,63	Chubb	CB	51,19	50,05	51,04	+0,68	74517
39,62	32,60	ChrchDwgtCHD		36,86	36,07	36,66	+0,23	15519
133,77	88,05	Cigna	CI	93,70	91,05	92,68	−0,57	57743
31,54	15,36	CircCty	CC	30,01	27,84	30,00	+1,22	127973
50,71	42,91	CitiGrp	C	49,77	48,43	49,57	+0,77	531558
36,73	22,89	ClairesSt	CLE	28,61	27,45	27,60	−0,30	52319
65,61	52,80	Clorox	CLX	62,84	60,20	62,70	+2,25	31908
44,93	39,96	CocaCola	KO	44,76	43,38	44,49	+0,84	270888
23,92	18,52	CoCola Ent	CCE	19,82	19,35	19,69	+0,14	49488
62,10	48,55	Colgate	CL	60,86	59,20	60,73	+1,26	83790
63,35	53,60	Comerica	CMA	55,75	54,43	55,25	−0,23	34790
41,19	26,87	CommBncpCBH		39,86	36,85	39,50	+1,94	68554
↓ 11,75	7,30	ChileTele	CTC	7,85	7,30	7,71	−0,18	9263
↓n 16,74	10,81	Compton	CMZ	12,28	10,81	12,26	+0,71	7990
61,05	42,94	Con-Way	CNW	61,00	57,23	58,84	−0,09	19107
26,59	18,90	ConAgra	CAG	22,80	22,05	22,72	+0,34	72069
s 72,50	53,08	CncPhlips	COP	64,97	60,52	63,46	+0,74	406290
31,24	21,50	CnstlBrdB	STZ	24,76	24,46	24,46	−0,25	3
78,50	44,75	CooperCo	COO	52,61	44,75	47,58	−4,21	59173
96,10	62,08	CooperInd	CBE	90,52	85,14	89,97	+2,30	24350
29,60	15,43	Corning	GLW	24,85	22,53	24,77	+0,27	335510
43,67	29,35	CountrywdCFC		39,16	36,89	39,11	−0,10	138915
s 61,81	44,33	Covntry	CVH	52,46	50,35	51,66	−0,42	37353
45,75	25,76	Crane	CR	41,00	38,91	40,86	+0,72	22028
20,44	13,97	CrownCork	CCK	16,11	15,15	15,65	+0,01	75040
117,68	67,24	Cummins	CMI	111,17	104,38	110,05	+0,33	53251
18,80	11,78	CyprsSemi	CY	15,48	14,46	15,37	+0,26	126641
48,22	38,77	DTE Enrgy	DTE	40,42	39,01	40,41	+0,83	32540
42,94	28,18	Darden	DRI	36,99	35,01	36,51	+0,26	63440
91,98	57,00	Deere	DE	87,75	81,51	87,08	+2,92	91984
20,40	15,36	DeutschTel	DT	16,21	15,65	16,03	−0,16	24151
27,74	17,40	DeVRY	DV	24,81	24,01	24,41	+0,19	18879
97,90	46,17	DiamndOff	DO	85,26	77,86	83,64	+0,09	127866
116,79	101,64	DIAMONDsIDJIA		112,78	110,21	112,78	+1,44	10974
51,29	33,10	Diebold	DBD	43,61	42,35	42,97	−0,19	25077
↑ 30,53	22,89	Disney	DIS	30,53	29,85	30,51	+0,36	337632
↓ 20,85	15,95	DollarGen	DG	16,89	15,95	16,21	−0,59	88113
38,27	31,05	DonnelleyRR	D	33,75	31,79	32,21	−1,49	42403
51,92	35,68	Dover	DOV	48,98	47,35	48,91	+0,24	47477
49,36	39,06	DowChemDOW		40,75	39,31	40,24	−0,80	178820
43,10	32,55	DowJones	DJ	35,43	34,17	34,25	−0,44	31247
80,84	55,06	DowneyFinD	SL	70,23	67,52	68,74	−0,85	8813
30,55	25,06	DukeEnrg	DUK	28,25	26,94	28,00	+0,46	126969
47,66	37,60	Dupont	DD	42,85	41,59	42,56	−0,25	158231
5,80	4,06	Dynegy	DYN	5,00	4,50	4,94	+0,02	261955
E/L								
58,73	32,84	ENSCO	ESV	50,34	45,82	48,99	+0,39	118462
86,91	49,42	EOG Res	EOG	65,48	59,60	63,62	+0,92	152910
30,85	20,80	EastmnKdk	EK	25,45	23,39	24,92	+1,06	130007
49,16	36,60	EdisonInt	EIX	40,08	38,22	38,70	−0,58	66977
↑ 54,56	38,41	EdwardsAG	AGE	54,56	49,63	54,20	+2,28	28018
↑ 18,72	6,10	Elan	ELN	18,72	16,43	18,54	+0,57	238259
28,09	18,73	ElectData	EDS	25,18	24,33	24,69	−0,26	74490
57,08	42,00	Enbridge	EEP	42,83	42,00	42,73	+0,02	4584
40,92	26,80	Engelhard	EC	38,82	38,15	38,68	+0,22	84934
39,42	32,62	Equifax	EFX	36,51	35,55	36,28	+0,34	21905
29,60	23,15	Espirito	ESF	28,80	27,85	27,85	−1,14	92
42,01	30,00	EsteeLaud	EL	41,70	40,54	41,35	+0,22	49121
13,34	10,36	EuropeFd	EF	12,40	11,81	12,35	+0,07	864
11,86	7,60	EuroEqFund	EEA	10,72	9,90	10,67	+0,10	1260
↓ 108,49	88,27	EverstRe	RE	92,01	88,27	89,33	−1,71	16773
65,96	54,51	ExxonMobil	XOM	61,93	59,15	61,58	+1,13	599146
66,29	48,20	FMC	FMC	63,78	60,71	63,72	+0,59	9576
48,47	34,15	FairIsaac	FIC	36,93	34,81	36,10	−0,91	27357
3,19	0,81	Fedders	FJC	2,85	2,23	2,80	+0,29	3518
68,75	54,50	Fed Home	FRE	62,14	60,38	62,06	+1,50	95171
61,66	41,44	FedNatMtg	FNM	51,86	49,44	50,39	+0,51	185194
79,38	57,70	FedDepStr	FD	73,24	70,75	72,17	−0,92	69905
120,01	76,81	FedEx	FDX	110,99	106,00	107,49	−1,85	61252
48,88	37,72	1stData	FDC	47,21	45,38	46,89	−0,08	121840
61,06	28,03	Flowserve	FLS	53,63	50,37	53,56	+0,66	22537
11,44	6,75	Ford Motor	F	7,43	6,81	7,31	+0,28	657039
96,18	73,50	FortuneBr	FO	77,13	74,50	75,16	−1,44	72412
9,79	5,83	FrnklnCvy	FC	8,04	7,79	7,99	−0,18	2240
104,25	71,30	FranklRes	BEN	90,39	85,86	90,39	+1,64	55336
72,20	34,36	FrMcCop	FCX	57,69	51,90	56,69	+1,94	239124
41,55	26,25	Fresenius	FMS	38,03	36,23	37,89	+0,67	2220
55,85	27,30	Fuller HB	FUL	49,47	46,35	48,90	+0,55	12665
↓ 75,25	53,40	Gannett	GCI	55,44	53,40	53,91	−1,34	61378
22,19	15,90	Gap	GPS	18,88	18,08	18,34	−0,14	160637
↓ 4,17	1,66	Gateway	GTW	1,83	1,66	1,72	−0,11	104432
s 69,61	53,66	GenDynam	GD	65,45	61,75	62,70	−1,77	66094
37,13	32,22	GenElec	GE	34,53	33,70	34,33	+0,17	575500
↑ 52,16	44,67	GenMills	GIS	52,16	49,32	51,79	+2,24	110063
37,69	18,34	GenMotorsGM		29,03	23,96	28,08	+3,40	570146
46,64	40,75	GenuPartsGPC		44,02	42,47	43,96	+1,09	20920
36,55	21,40	GaGulf	GGC	32,86	29,53	32,65	+2,55	43368
11,02	4,13	Gerdau	GNA	9,55	8,18	9,53	+0,59	13218
58,40	46,20	GlaxoSmthKG	SK	56,43	54,33	55,67	−0,77	54255
26,93	10,05	GoldFlds	GFI	21,55	19,30	21,28	−0,05	118990
47,45	33,60	GoodrchBF	GR	42,81	40,94	41,75	+0,09	33862
↓ 19,30	12,22	GoodyrTir	GT	13,50	12,22	13,04	−0,49	126940
51,65	23,33	GraniteCn	GVA	42,93	39,51	42,74	+0,64	25424
s 29,29	18,51	GtAtl&Pac	GAP	25,61	23,50	25,61	+1,49	21677
24,39	12,85	GtrChina	GCH	20,20	17,25	20,17	+0,88	5914
28,55	19,79	Griffon	GFF	28,25	26,66	27,56	−0,60	8745
s 22,99	14,77	GrTelevisa	TV	19,78	18,46	19,63	−0,10	89218
47,25	15,10	Guess ?	GES	42,24	39,01	41,26	+0,57	21365
s 30,00	19,90	H&RBlock	HRB	22,69	21,29	22,50	+0,97	88748
↓ 58,60	42,13	HCA Hlth	HCA	43,90	42,13	43,74	+0,12	76033
↑ 47,52	34,70	HCR Manr	HCR	47,52	45,90	46,76	+0,60	36684
83,95	42,32	Halliburt	HAL	74,30	68,60	73,65	+2,65	254650
54,43	34,61	Hanover Insur	THG	48,10	45,45	47,30	−0,68	14882
69,74	45,87	Hanson	HAN	63,21	58,31	62,97	+1,57	1324
55,93	44,40	HarleyD	HDI	51,24	49,35	50,81	+1,13	69545
83,33	57,36	Harrahs	HET	78,97	74,79	75,94	−3,21	77148
31,45	25,04	HarteHank	HHS	27,46	26,03	27,20	+0,72	12474
93,95	71,53	HrtfrdFncl	HIG	89,31	86,26	88,05	+0,15	57483
13,25	10,18	HlthRetr	HRP	11,20	10,70	11,17	+0,16	25372
26,68	20,30	HealthMgt	HMA	21,16	20,46	20,64	−0,41	51166
7,07	2,96	Hecla	HL	5,20	4,56	5,13	+0,39	71832
↑ 43,57	33,43	Heinz HJ	HNZ	43,57	40,35	42,90	+1,45	133539
16,18	10,00	Hercules	HPC	15,23	14,60	15,15	+0,05	43030
65,22	48,20	Hershey	HSY	56,98	55,69	56,82	+0,93	44059
156,00	92,83	Hess	HES	147,54	136,32	146,70	+4,90	57763
34,51	22,38	HewlttPckH	PQ	33,05	32,02	32,54	+0,52	2797987
24,91	14,40	Hexcel	HXL	21,05	19,25	20,53	−0,38	34936
55,39	44,81	Hillenbrd	HB	50,46	49,13	50,24	+0,29	6983
29,22	18,78	HiltonHot	HLT	28,11	26,67	28,01	+0,08	101150
10,60	6,95	HollngrInt	HLR	7,50	7,11	7,31	+0,12	26852
43,97	37,20	HomeDepot	HD	39,09	37,60	38,67	−0,27	369476
37,95	24,06	Honda Mtr	HMC	33,91	32,59	33,56	−0,39	21065
44,48	32,68	HoneywellH	ON	41,87	39,97	41,09	−0,83	131561
36,09	29,16	Hormel	HRL	36,00	33,30	35,59	+1,61	20811
21,60	16,03	HostHtls	HST	20,25	19,45	20,21	+0,14	97516
58,26	36,25	Humana	HUM	51,18	47,39	49,80	+2,00	83683
53,80	37,97	IHOP	IHP	50,20	48,08	49,03	+0,11	6942
43,00	27,47	ING Groep	ING	40,01	38,39	39,52	−0,48	24526
65,40	45,11	ITT Educ	ESI	65,20	62,45	65,14	+2,28	16000
s 58,73	46,53	ITT Inds	ITT	53,36	50,89	52,14	−1,31	37824
35,20	27,46	Idacorp	IDA	33,84	32,27	33,66	+0,65	11507
14,37	9,14	Ikon Off	IKN	13,19	12,60	13,04	+0,04	29884
s 53,54	39,26	IlTool	ITW	50,78	48,96	50,26	+0,29	106279
50,92	36,40	Imation	IMN	40,39	38,20	39,11	−0,55	12643
30,00	17,60	Imp Chem	ICI	27,34	25,59	27,20	+0,50	3461
65,25	27,16	IndiaFund	IFN	52,32	44,55	50,01	−1,52	52739
50,50	34,41	IndyMac	NDE	47,10	44,04	46,29	+0,47	24740
20,65	14,58	IngrmMicr	IM	17,46	16,60	17,16	+0,20	38810
89,94	73,50	IBM	IBM	81,30	79,06	80,75	+0,47	200210
38,85	31,25	IntFlavor	IFF	35,75	34,73	35,62	+0,08	22491
39,39	25,45	IntGame	IGT	37,32	35,51	37,09	+0,29	62360
37,98	26,97	IntPaper	IP	34,27	31,98	33,92	+0,21	97833
56,20	26,69	IntRactif	IRF	45,42	42,13	42,98	−2,02	61934
13,40	9,08	Interpubl	IPG	9,57	9,11	9,35	−0,12	76858
3,95	2,36	Iomega	IOM	3,25	3,10	3,14	−0,06	3134
20,40	12,25	JF China	JFC	17,50	16,00	17,40	−0,29	1203
s 32,32	12,45	JLG Inds	JLG	24,20	20,95	22,85	+0,03	84534
46,80	32,98	JP MorChsJPM		43,38	41,59	43,23	+0,48	395367
46,31	27,35	JacklnBox	JBX	43,80	41,23	42,51	−0,27	11094
11,82	6,75	Jacuzzi	JJZ	9,41	8,72	9,30	+0,13	7912
10,12	5,91	JapanEq	JEQ	8,82	8,40	8,69	−0,19	2388
18,80	10,37	Japan OTC	JOF	15,60	14,42	15,26	−0,54	6793
67,69	56,71	John&JohnJNJ		60,93	59,66	60,69	+0,79	346925
85,69	54,57	JohnsnCtl	JCI	84,64	79,90	83,03	+0,28	31353
11,58	6,09	KEMET	KEM	9,90	8,92	9,51	−0,39	41374
28,39	19,00	KanCtySo	KSU	28,03	24,92	27,69	+2,01	45474
↓ 85,40	51,72	Kaufman	KBH	54,66	51,72	53,12	−0,67	81179
↑ 47,45	42,41	Kellogg	K	47,45	45,74	47,31	+1,42	67400
67,36	43,07	KennametK	MT	61,49	57,27	61,37	+1,87	20291
38,31	30,10	Keycorp	KEY	36,10	35,20	35,95	+0,06	61167
41,51	32,66	KeySpan	KSE	40,45	39,68	40,27	+0,56	27874
65,95	55,60	KimberlyCK	MB	60,45	59,25	60,12	+0,32	63614
68,73	52,42	KnightRid	KRI	63,30	62,02	62,65	−0,58	26753
58,90	42,78	Kohls	KSS	57,98	53,79	54,13	−3,63	185638
13,25	6,59	KoreaEqFd	KEF	11,37	9,59	11,37	+0,63	6390
42,79	26,47	Korea Fd	KF	38,00	35,40	38,00	−0,69	6905
↑ 33,00	27,44	Kraft A	KFT	33,00	31,30	32,88	+1,39	71929
12,11	3,92	KrispyKrm	KKD	10,23	9,20	10,00	−0,20	32512
11,81	6,80	LSI Logic	LSI	10,23	9,50	10,10	+0,32	122658
17,25	10,13	La Z Boy	LZB	15,99	14,22	15,20	−0,76	18683
60,37	46,60	Lab Amer	LH	59,78	58,05	59,03	−0,26	28910
45,00	15,65	Lear	LEA	24,81	22,06	24,26	+1,11	64893
28,60	18,19	Leggett	LEG	25,59	24,70	25,20	−0,14	26281
s 78,85	45,51	LehmanBro	LEH	67,34	62,82	67,06	−0,42	216677
↑ 65,24	36,91	Leucadia	LUK	65,24	59,35	64,08	+2,90	26777
70,63	39,33	Lexmark	LXK	54,44	50,94	54,21	+2,98	91124
59,24	49,51	Lilly Eli	LLY	52,50	50,19	52,27	+1,26	131838
↑ 28,48	18,81	Ltd Brnds	LTD	28,48	26,67	26,83	−1,04	131846
42,79	33,40	LizClaibr	LIZ	39,96	38,55	39,35	−0,48	18624
77,95	58,50	LocMartin	LMT	74,40	71,74	72,33	−2,00	79586
s 36,89	24,74	LoewsCp	LTR	35,34	33,15	33,80	−1,05	87664
29,75	23,00	LouisnPac	LPX	25,39	23,68	24,92	+0,18	56128
45,75	38,85	Lubrizol	LZ	41,30	39,66	41,04	−0,15	12534
16,09	8,05	Lubys	LUB	11,32	10,06	10,50	−0,91	5185
3,49	2,48	Lucent	LU	2,61	2,50	2,58	+0,03	687367
30,68	20,17	Luxottica	LUX	27,75	26,27	27,45	+0,20	2855
29,81	18,90	Lyondel	LYO	24,50	22,81	24,28	+0,26	64844
M/R								
64,00	54,15	MBIA	MBI	57,91	56,00	57,74	+0,34	34815
11,72	7,67	Madeco	SAM	9,75	8,91	9,38	−0,12	2754
6,80	5,12	MalaysiaFd	MF	6,10	5,72	5,98	−0,09	1520
69,60	38,89	ManpowerMA	N	66,96	62,49	66,50

TAUX D'INTÉRÊT

en vigueur le 30 mai 2006

	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	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55	1 000	2,85	3,00	3,05	3,10	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,20	6,60	8,45	6,30	6,40	6,65	6,75	6,95
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	4,00	3,90	3,95	4,05	4,10	3,85	4,10	—	—	—	5,20	—	5,30	—	5,30
Laurentienne	3 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,25	2,30	1 000	2,85	3,00	3,05	3,10	3,30	1 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,25	8,40	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
HSBC Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,85	3,00	3,05	3,10	3,30	1 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,30	8,30	6,25	6,35	6,45	6,55	6,75
Montréal	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,90	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	7,99	6,25	8,40	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
Nationale	5 000>	1,75	1,75	1,85	1,85	1,95	2,05	1 000	2,85	3,00	3,05	3,10	3,30	1 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,25	8,40	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
Nationale de Grèce	5 000	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	—	—	—	—	—	—	1 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,10	8,30	6,25	6,35	5,45	5,55	5,75
Royale	5 000 >	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55	1 000	2,90	3,10	3,15	3,20	3,30	5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,05	6,25	8,40	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
Scotia	5 000 >	1,75	1,85	1,95	1,95	2,05	2,20	5 000	2,90	3,00	3,05	3,10	3,30	5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,10	8,30	6,25	6,35	6,45	6,55	6,75
TD Canada Trust	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	—	—	8,25	6,35	6,40	6,45	6,55	5,64
Caisses Desjardins*	5 000	2,25	2,25	2,35	2,45	2,45	2,55	1 000	2,90	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,05	6,15	8,40	6,15	6,30	6,45	6,55	6,75
Fiducie Desjardins	5 000	2,25	2,25	2,35	2,45	2,45	2,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,05	6,15	8,40	6,15	6,30	6,45	6,55	6,75
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,75	2,95	3,00	3,05	3,25	2,15	2,90	8,10	6,30	8,30	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,85	1,95	1,95	2,05	2,20	—	—	—	—	—	—	5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,10	8,30	6,25	6,35	6,45	6,55	6,75
Clarica	10 000 >	2,20	2,25	2,30	2,35	2,45	2,55	—	—	—	—	—	—	1 000	3,50	3,50	3,45	3,45	3,45	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	2,00	2,05	2,10	2,20	2,25	2,30	—	—	—	—	—	—	1 000	3,40	3,45	3,50	3,60	3,75	3,40	3,75	—	—	8,25	6,10	6,20	6,35	6,40	5,65
Trust Banque Nationale	5 000 >	1,75	1,75	1,85	1,85	1,95	2,05	—	—	—	—	—	—	1 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,25	8,40	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,10	2,10	2,25	2,30	—	—	—	—	—	—	5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,25	8,40	6,25	630	6,45	6,55	6,75
Trust National	5 000 >	1,75	1,85	1,95	1,95	2,05	2,20	—	—	—	—	—	—	5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,55	3,10	3,55	8,05	6,10	8,30	6,25	6,35	6,45	6,55	6,75
Trust Royal	5 000 >	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55	—	—	—	—	—	—	5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,05	6,25	8,40	6,25	6,30	6,45	6,55	6,75
Club Prêt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,10	5,15	5,25	5,30	5,24
Intelligence Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,55	—	4,65	5,15	5,25	5,30	5,24
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7,99	5,55	8,25	5,10	5,15	5,25	5,30	5,24
Épargne Placements Qc**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	3,50	3,75	3,95	4,10	4,25	4,50[1]	3,59[1]	—	—	—	—	—	—	—	—

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ** Obligations à terme à taux fixe . ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables

1 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 FRANCE WEINSTEIN . TABLEAU : LES AFFAIRES

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST



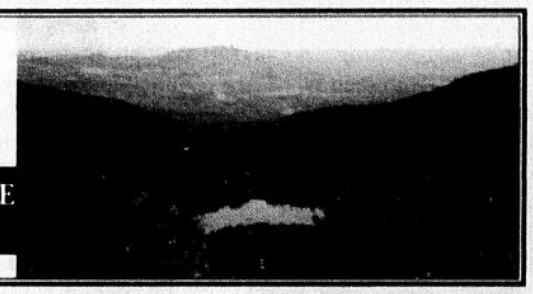
Profitez des plus belles vues de l'Estrie.

1 (877) 539-0220

www.laseigneuriedeshefford.com

LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD

TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi à partir de 20 000 $



Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de mai 2006.

Mai 2006

AGROPUR



Scott McDonald
Vice-président ressources humaines

BNP PARIBAS



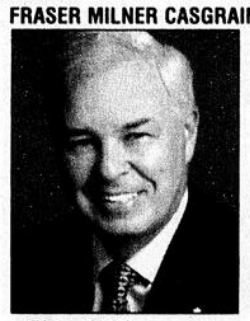
Marc-André Lavoie
Vice-président principal, Marketing produits dérivés sur taux d'intérêt, à Montréal

DESLAURIERS & ASSOCIÉS INC.



Lynn Belzile, FPAA, C.d'A.Ass.
Courtier sénior- développement des affaires

FRASER MILNER CASGRAIN

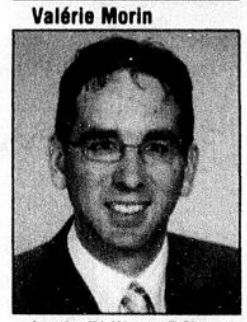


Pierre Lortie
Conseiller principal, Affaires

MERCER, CONSULTATION EN RESSOURCES HUMAINES
Conseillers principaux



Valérie Morin



Louis-Philippe Péloquin, CEBS

MÉTRO INC.



Johanne Choinière
Vice-présidente principale, Centrale nationale d'achats et marques privées

L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS



Me Louis Morisset
Membre de l'équipe de gestionnaires

CAISSE DESJARDINS DES TROIS-RIVIÈRES



André Gauthier
Directeur général

E3 SERVICES CONSEILS



Jacques Martineau
Président du conseil d'administration

HÉMA-QUÉBEC



Dr. Martin A. Champagne
Membre du conseil d'administration

MERCER DELTA CONSULTING



Michel Bernier, Ph.D.
Nouvel associé

SOCIÉTÉ DE TRANSPORT DE MONTRÉAL (STM)



Yves Devin
Directeur général

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)



Jacques Simoneau
Vice-président exécutif, investissements

CORPORATION DES MAÎTRES MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE DU QUÉBEC (CMMTQ)



Yves Hamel
Président

FONDS DE SOLIDARITÉ (FTQ)



Me Mario Tremblay
Vice-président – affaires publiques et communications

MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C.



Sylvain Tremblay
Vice-président Ventes et Marketing pour les activités du groupe au Canada

WORLD FOOD LOGISTICS ORGANIZATION (WFLO)



Laurier Pednault
Gouverneur

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez Chantal Normandin au (514) 392-4126

Nuinsco prendra le contrôle de Campbell

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Les **Ressources Campbell** (Tor., *CCH,* 0,20 $) a soumis à ses créanciers un plan de réorganisation planifiant que les **Ressources Nuinsco** (Tor., *NWI,* 0,34 $) deviendrait le gestionnaire de l'exploitation des mines de la société, tout en acquérant un minimium de 11,4 % des actions émises.

Le plan prévoit également un financement par actions et titres convertibles de 17,5 M$, supervisé par **Valeurs mobilières Sprott.** On prévoit vendre des bons de souscription spéciaux, échangeables pour une action et des bons de souscription pour un montant 10,5 M$. On veut aussi émettre des droits aux actionnaires pour 5 M$ et vendre pour 2,5 M$ d'actions à Nuinsco.

Les actions sont vendues 0,08 $ chacune et sont accompagnées d'un bon de souscription permettant d'acheter des actions de Campbell à 0,15 $ chacune pendant deux ans.

Si le montant maximal de l'émission est souscrit et si tous les titres convertibles sont échangés en action, Campbell devra émettre 412 M de nouvelles actions, soit 3,8 fois le nombre d'actions présentement émises.

Le conseil d'administration de Campbell a demandé à la **Bourse de Toronto** une exemption à ses règles la dispensant de faire voter les actionnaires sur le plan de réorganisation. Selon Campbell, les conditions de l'entente sont raisonnables et négociées à distance avec les principaux intéressés. L'entente permettrait à Campbell de cesser d'être asujettie à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies,* qui l'abrite des recours juridiques de ses créanciers depuis juin 2005.

Au 31 mars 2006, l'actif de Campbell s'élevait à 132 M$ dont 91 M$ ont été financés par de la dette. La mine d'or *Jæ Mann* et la mine de cuivre-or *Copper Rand 5000,* toutes deux situées dans la région de Chibougamau, sont ses principaux éléments d'actif.

La société possède aussi le gisement de cuivre *Corner Bay* ainsi que le gisement d'or *Eastmain,* lequel vient d'être vendu à **Eastmain Resources** (Tor., *ER,* 0,69 $) au prix de 2,5 M$, 2 M d'actions d'Eastmain et d'un nombre égal de bons de souscription, ainsi qu'une redevance de 2 % sur le produit brut de la vente de métaux après frais de fonderie.

Emploi du produit

Le produit tiré de la vente d'actif et des émissions d'actions servira d'abord à rembourser 4 M$ de dettes et à payer les frais de courtage de 6 % à Sprott.

Du solde, une somme de 5 M$ servira à compléter la mise en valeur du gisement Copper Rand 5000 dans lequel Campbell a déjà investi 60 M$. Le plan vise à hausser la production à 350 000 tonnes de minerai par an.

Un montant de 9 à 11 M$ ira à la mise en valeur du gisement de cuivre Corner Bay, situé tout près de Copper Rand, au-desssus de 250 mètres de profondeur. Nuinsco pourra obtenir 50 % de la mine en finançant le montant additionnel nécessaire pour amener le gisement en exploitation.

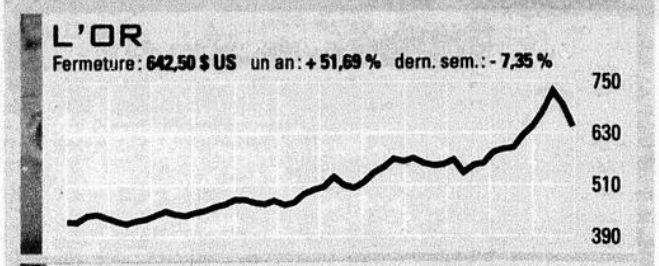
Nuinsco assume la gestion de l'exploitation de Campbell depuis le 1er mai. Pour ses services, la société recevra 3 M d'actions de Campbell et des bons de souscription allant jusqu'à 20 % du capital émis et dilué de Campbell. Chaque bon est échangeable pour une action de Campbell à 0,10 $ chacune. Nuinsco a droit aussi à des honoraires mensuels de 25 000 $ et 200 000 actions de Campbell, et à deux représentants au conseil d'administration.

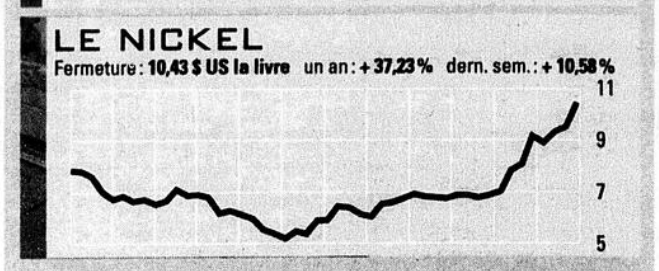
La société prévoit faire voter ses créanciers sur le plan d'arrangement début juin. Campbell complétera l'émission de droits à ses actionnaires. Si l'émission n'est pas entièrement souscrite, Nuinsco et Sprott pourront participer à l'émission de droits pour la différence. Campbell a complété l'émission de 10 M$ supervisée par Sprott. Le produit net du financement est placé en garantie en attendant que tout le plan de réorganisation soit terminé.

Nuinsco est une petite société d'exploration de Toronto dirigée par **Warren Holmes,** président et chef de la direction.

La société compte 106 M d'actions émises. ■

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

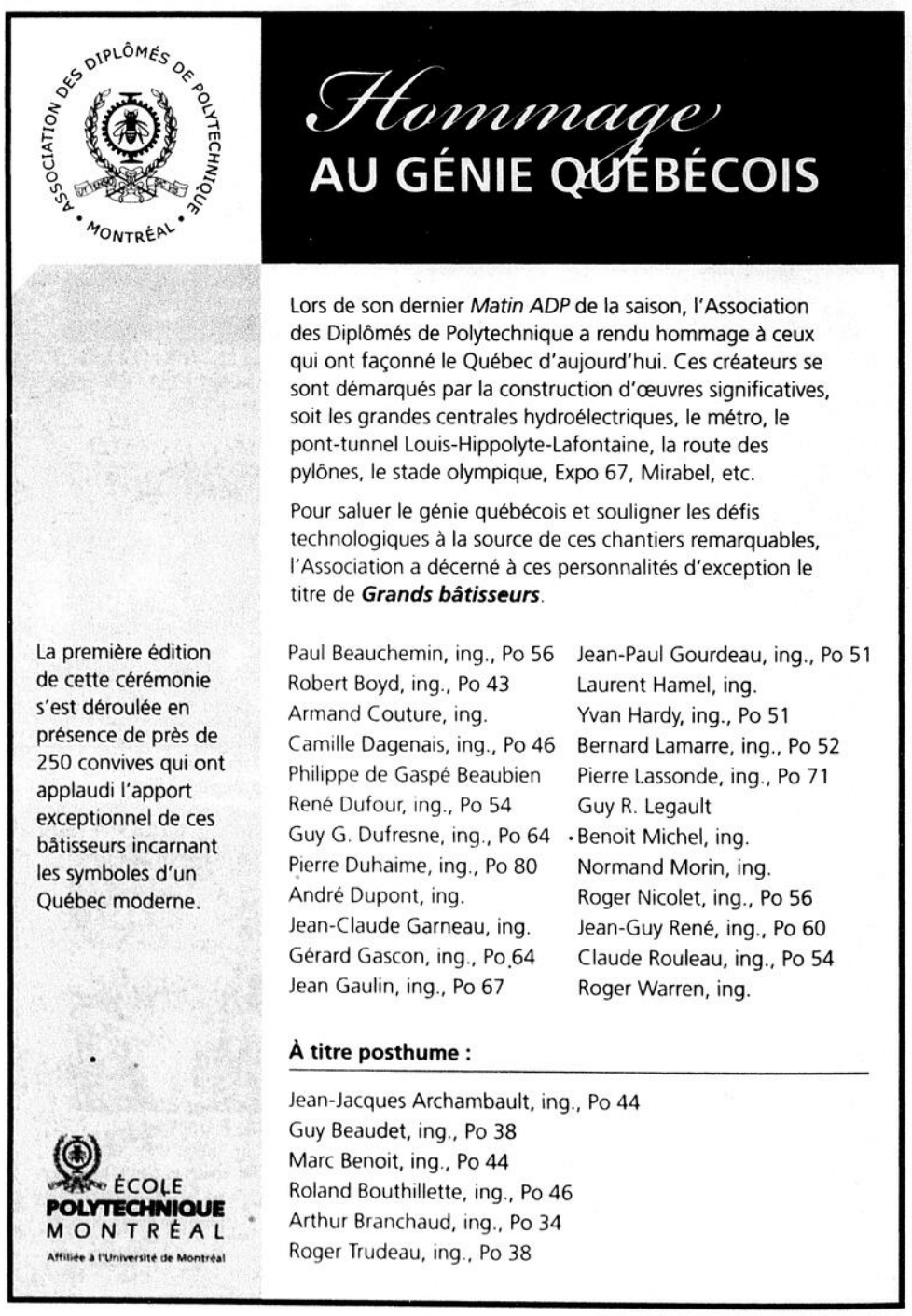




		Ferm. 26-05-06	Ferm. 19-05-06	Var. (%)
MÉTAUX[1]				
Aluminium ($ US la livre)		1,24	1,24	0
Argent ($ US l'once)		12,87	12,38	2,34
Cuivre ($ US la livre)		3,79	3,47	9,42
Nickel ($ US la livre)		10,30	9,56	7,74
Or ($ US l'once)		642,25	651,50	- 1,42
Platine ($ US l'once)		1290	1300	- 0,77
Zinc ($ US la livre)		1,72	1,51	14,26
Indice Cont. CRB (contr. à terme)		382	379,32	0,71
PÉTROLE (PRIX DU BARIL, $ US)				
West Texas Intermediate		71,32	68,41	4,25
Brent (mer du Nord)		69,42	66,62	4,20
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]		5,18	5,32	- 2,63
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4)				
Bois vert (Montréal) $ CA		350	355	- 1,41
Prix composés				
Toronto $ CA		336	342,69	- 1,95
Colombus $ US		346,25	349,54	- 0,94
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				**Var. (%)**
Argent ($ US l'once)	juillet	12,73	12,36	2,99
	sept.	12,84	12,46	3,05
Cuivre ($ US la livre)	juillet	3,81	3,47	9,80
	août	3,79	3,45	9,86
Or ($ US l'once)	juin	651	657,50	- 0,99
	août	657,40	664,20	- 1,02
Platine ($ US l'once)	juillet	1298,10	1313,40	- 1,16
Palladium ($ US l'once)	juin	355,10	351,80	0,94
Café C ($ US la livre)	juillet	0,98	1,01	- 2,97

1 Marché de Londres. 2 Prix en Alberta. 3 Conseil de l'industrie forestière.





Pour avoir plus de sous, il suffit d'en acheter.



BILLET OBJECTIF CHINE

AUJOURD'HUI, IL FAUT SAVOIR INNOVER MÊME POUR SES INVESTISSEMENTS. AVEC LE BILLET OBJECTIF CHINE DE LA BANQUE LAURENTIENNE, PROFITEZ DE LA CROISSANCE CHINOISE SANS RISQUE. POTENTIEL DE RENDEMENT EXCEPTIONNEL, CAPITAL GARANTI. INFORMEZ-VOUS DANS NOS SUCCURSALES OU CHEZ VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE. 1 877 252-7337

OSER, ÇA FAIT GRANDIR

BANQUE LAURENTIENNE

CE BILLET À CAPITAL GARANTI EST UN DÉPÔT REMBOURSABLE À ÉCHÉANCE. TOUTE VARIATION AU NIVEAU DU PORTEFEUILLE DE RÉFÉRENCE AURA UNE INCIDENCE DIRECTE SUR L'INTÉRÊT À PAYER. CE BILLET OFFRE UN PLAFOND DE RENDEMENT DE 65 % POUR LE TERME DE 5 ANS, DE 110 % POUR CELUI DE 7 ANS ET IL N'Y A AUCUN PLAFOND POUR CELUI DE 10 ANS. L'INTÉRÊT À PAYER POURRAIT ÊTRE NUL ET POURRAIT ÊTRE LIMITÉ PAR CERTAINS ÉVÉNEMENTS EXTRAORDINAIRES LIÉS AU PORTEFEUILLE DE RÉFÉRENCE. CE BILLET NE CONSTITUE PAS UN DÉPÔT ASSURÉ EN VERTU DE LA LOI SUR LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DÉPÔT DU CANADA (SADC). CERTAINES CONDITIONS S'APPLIQUENT. AVANT D'INVESTIR, VEUILLEZ LIRE ATTENTIVEMENT LE DOCUMENT D'INFORMATION, DISPONIBLE DANS LES SUCCURSALES DE LA BANQUE, QUI CONTIENT DES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS SUR LE BILLET.

MES AFFAIRES

Combien pouvez-vous retirer d'argent une fois à la retraite ?



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

« Combien dois-je retirer d'argent chaque année pour être certain de ne pas en manquer en fin de parcours ? » Voilà une question que tout retraité qui se respecte s'est posé un jour ou l'autre.

Et voilà pourquoi quelqu'un, quelque part, un jour, a inventé la règle du 7 %. Une règle qui veut dire que si un retraité « décaisse » (retire) au plus 7 % de son capital chaque année pour assurer sa subsistance, il en aura suffisamment pour se rendre jusqu'au bout. Une règle qui circule pas mal dans le milieu de la consultation financière.

Une règle avec laquelle plusieurs planificateurs financiers, dont Dany Provost, de Delta Services actuariels, de Québec, ne sont pas du tout d'accord.

Une règle qui comporte plusieurs lacunes

« Cette règle comporte plusieurs lacunes, explique le planificateur financier et actuaire de formation. D'abord, elle ne tient pas compte du rendement du portefeuille; plus les rendements sont faibles, plus les décaissements doivent l'être aussi. Elle ne tient pas plus compte de la durée de décaissement; si vous voulez des revenus de retraite pendant 35 ans (de 55 à 90 ans par exemple), vous pourrez décaisser nettement moins qu'un autre qui veut des revenus pendant 20 ans (de 65 à 85 ans).

« Cette règle du 7 % ne tient pas compte non plus de l'indexation des retraits pour protéger son pouvoir d'achat, ni du moment des retraits (au début ou à la fin de chaque année ou mensuellement) », dit M. Provost.

« Plusieurs études montrent que dans bien des cas, 7 %, c'est trop élevé, affirme aussi **Claude Montreuil,** planificateur financier chez **Caron Groupe financier,** à Québec. L'inflation, la longévité, les risques du marché, etc., sont des facteurs dont il faut tenir compte. Le problème avec les projections est qu'elles sont linéaires, alors que dans les faits, le coût des loisirs et donc le coût de la vie en général baisse à partir d'environ 75 ans, quand les gens réduisent leurs ▶

COMMENT LIRE CE TABLEAU

Ce tableau illustre le pourcentage de votre capital que vous pouvez retirer chaque année, selon votre espérance de vie. Dans la colonne « Formule simplifiée », vous retrouvez le retrait de la première année; par la suite, vous devez ajouter à ce retrait le taux d'inflation prévu, afin de maintenir votre pouvoir d'achat.

Ainsi, dans le scénario réaliste, pour un capital de 100 000 $, la formule simplifiée permettrait un retrait de 7 190 $ (7,19 %) à un retraité qui voudrait pouvoir faire des retraits pendant 20 ans avant que son capital ne tombe à zéro. La deuxième année, le retrait devrait être augmenté du taux d'inflation prévu de 2,5 %, soit 7 370 $, et ainsi de suite chaque année.

Le tableau mentionne également les résultats d'une formule basée, selon que le retraité exécute des retraits en fin d'année, en début d'année ou des retraits mensuels. ■ D.F.



Durée (ans)	Formule simplifiée	Formule exacte (retraits en fin d'année)	Formule exacte (retraits en début d'année)	Formule exacte (retraits mensuels)
Scénario réaliste : rendement de 6 %, inflation de 2,5 % (taux réel de 3,5 %)				
20	7,19 %	7,16 %	6,75 %	6,97 %
25	6,09 %	6,16 %	5,81 %	6,00 %
30	5,37 %	5,51 %	5,20 %	5,37 %
35	4,87 %	5,06 %	4,78 %	4,93 %
40	4,49 %	4,74 %	4,47 %	4,61 %
Scénario prudent : rendement de 4 %, inflation de 2,5 % (taux réel de 1,5 %)				
20	5,81 %	5,69 %	5,47 %	5,59 %
25	4,72 %	4,68 %	4,49 %	4,58 %
30	4,00 %	3,97 %	3,82 %	3,90 %
35	3,49 %	3,49 %	3,35 %	3,42 %
40	3,11 %	3,12 %	3,00 %	3,06 %
Scénario optimiste : rendement de 7 %, inflation de 2,5 % (taux réel de 4,5 %)				
20	8,01 %	8,12 %	7,59 %	7,87 %
25	6,92 %	7,17 %	6,70 %	6,95 %
30	6,20 %	6,58 %	6,13 %	6,39 %
35	5,69 %	6,15 %	5,75 %	5,96 %
40	5,31 %	5,87 %	5,48 %	5,69 %

SOURCE : DANY PROVOST, DELTA SERVICES ACTUARIELS — TABLEAU : LES AFFAIRES



▶ voyages à l'étranger ou cessent tout simplement de voyager », explique M. Montreuil.

Martin Dupras, planificateur financier et actuaire au **Groupe-conseil Aon,** estime lui aussi que la règle du 7 % est « hyper approximative ». « Cela peut donner une idée générale, mais on n'utilise jamais cette règle en planification financière. Il faut tenir compte des facteurs particuliers à chaque client, comme son sexe (pour l'espérance de vie), son âge, le rendement prévu des placements, etc. »

Une formule pratique

Il est par conséquent impossible de déterminer un pourcentage « universel » qui réponde aux besoins de tous. Il faut donc avoir recours à une formule. La formule mathématique la plus précise développée par M. Provost fait appel à des exposants et est donc plutôt complexe, mais il est possible d'utiliser une formule simplifiée qui vous dira assez précisément le pourcentage de votre solde initial que vous pouvez retirer tout en étant assuré d'en avoir assez pour le reste de vos jours.

Voici la formule simplifiée du planificateur : 55 % X R + 100/(N-1).

Avant d'appliquer cette formule de M. Provost, il faut déterminer le nombre d'années pendant lesquelles on désire faire un retrait et le taux de rendement réel (après inflation) prévu des placements. La lettre « R » représente le rendement réel du portefeuille (après inflation) en pourcentage, et la lettre « N » le nombre d'années.

Le problème avec les projections est qu'elles sont linéaires, alors que dans les faits, le coût des loisirs et donc le coût de la vie en général baisse à partir d'environ 75 ans.

Ainsi, si un individu prévoit faire 6 % de rendement avec son portefeuille, avec une inflation de 2,5 %, son taux de rendement réel sera de 3,5 % par année (6 - 2,5). S'il veut faire des retraits pendant 30 ans, (N-1) sera égal à 29. Donc : (55 % X 3,5) + (100/29) = 1,9 + 3,4 = 5,3. Ce qui veut dire que notre individu pourrait retirer 5,3 % de son portefeuille la première année de sa retraite.

Compte tenu de l'inflation, il faudra indexer les retraits. Par conséquent, il devra retirer 2,5 % de plus la deuxième année et de même chaque année par la suite.

Exemple : pour un portefeuille de 100 000 $, notre retraité retirera 5 300 $ la première année, 5 433 $ la deuxième année (2,5 % de plus), 5 568 $ la troisième année, etc.

Des nombres réalistes

De cette façon, le solde du compte arrivera à zéro après environ 30 ans, comme le souhaitait notre retraité.

« Cette formule simplifiée fonctionne avec des nombres réalistes, soit des retraits de 20 à 30 ans, une inflation de 2 à 4 % et un rendement de 4 à 8 %, précise M. Provost. Plus on s'écarte de ces hypothèses, moins le résultat est précis. »

Le tableau ci-joint montre que la formule simplifiée est assez précise, même si elle surestime dans certains cas le retrait pour de courtes durées (20 ans) et sous-estime souvent le retrait pour les durées plutôt longues (40 ans).

Dans la grande majorité des cas, on voit que les retraits maximum pour s'assurer d'en avoir assez jusqu'au bout sont inférieurs à 7 %. ■

LE POURCENTAGE DE CAPITAL QU'UN RETRAITÉ PEUT DÉPENSER

Pour évaluer de façon plus précise le pourcentage du capital qu'un retraité peut se permettre de dépenser, Dany Provost, de Delta Services actuariels, de Québec, a élaboré une formule plus complexe. La voici :

$$\frac{R}{1-[\,[\,1+A]\,/[1+I]]^{N}}$$

où R est le taux de rendement réel, soit après soustraction du taux d'inflation (ou i-A);
A est le taux d'inflation servant à l'indexation des retraits chaque année;
i est le taux de rendement du portefeuille (A+R, soit en incluant l'inflation);
N est le nombre d'années de décaissement.

Dans cette formule, le « A » et le « i » sont des pourcentages et ne doivent pas être multipliés par 100. Par exemple, si le taux d'indexation est de 2,5 % et le rendement de 6 %, le résultat de la fraction sera 0,96698 (1,025/1,06) et non 0,5 (1+2,5)/(1+6).

Par ailleurs, le « R » représente le taux de rendement réel multiplié par 100. Par exemple, si le taux d'indexation est de 2,5 % et le rendement, de 6 %, R est égal à 3,5 et non 3,5 %. Le résultat est donc un nombre (avec décimales) représentant le pourcentage pouvant être retiré.

Cette formule est exacte pour des retraits en fin d'année, précise M. Provost. Pour des retraits en début d'année, il faut diviser le retrait par (1+i), soit 1 + 0,06 (pour un rendement prévu de 6 %).

Vous avez les résultats de l'application de cette formule selon trois scénarios différents dans le tableau ci-contre. ■ D.F

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.

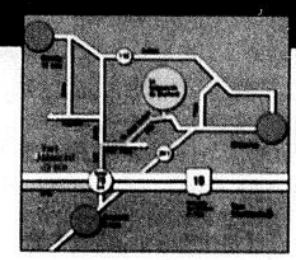


L'attrait pittoresque et le charme typique qui caractérisent ce site sont préservés afin de maintenir la qualité de vie de ses résidantes et résidants.

Voyez la totalité des terrains qui sont en vente sur notre site internet : **www.laseigneuriedeshefford.com** Vous aurez aussi accès à la carte des lots.

TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi² à partir de 20 000 $





LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD

Contactez-nous dès aujourd'hui

1 (877) 539-0220

www.laseigneuriedeshefford.com

Vidéos en ligne »



Alain Lemaire, Cascades



Miguel Caron, Lyrtech

« Groupe Pages Jaunes est la plus grosse compagnie Internet au Canada... »
Marc Tellier, Groupe Pages Jaunes

Visionnez les entrevues sur
www.lesaffaires.tv



MES AFFAIRES

Combien pouvez-vous retirer d'argent une fois à la retraite ?



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

« Combien dois-je retirer d'argent chaque année pour être certain de ne pas en manquer en fin de parcours ? » Voilà une question que tout retraité qui se respecte s'est posé un jour ou l'autre.

Et voilà pourquoi quelqu'un, quelque part, un jour, a inventé la règle du 7 %. Une règle qui veut dire que si un retraité « décaisse » (retire) au plus 7 % de son capital chaque année pour assurer sa subsistance, il en aura suffisamment pour se rendre jusqu'au bout. Une règle qui circule pas mal dans le milieu de la consultation financière.

Une règle avec laquelle plusieurs planificateurs financiers, dont **Dany Provost,** de **Delta Services actuariels,** de Québec, ne sont pas du tout d'accord.

Une règle qui comporte plusieurs lacunes

« Cette règle comporte plusieurs lacunes, explique le planificateur financier et actuaire de formation. D'abord, elle ne tient pas compte du rendement du portefeuille; plus les rendements sont faibles, plus les décaissements doivent l'être aussi. Elle ne tient pas plus compte de la durée de décaissement; si vous voulez des revenus de retraite pendant 35 ans (de 55 à 90 ans par exemple), vous pourrez décaisser nettement moins qu'un autre qui veut des revenus pendant 20 ans (de 65 à 85 ans).

« Cette règle du 7 % ne tient pas compte non plus de l'indexation des retraits pour protéger son pouvoir d'achat, ni du moment des retraits (au début ou à la fin de chaque année ou mensuellement) », dit M. Provost.

« Plusieurs études montrent que dans bien des cas, 7 %, c'est trop élevé, affirme aussi **Claude Montreuil,** planificateur financier chez **Caron Groupe financier,** à Québec. L'inflation, la longévité, les risques du marché, etc., sont des facteurs dont il faut tenir compte. Le problème avec les projections est qu'elles sont linéaires, alors que dans les faits, le coût des loisirs et donc le coût de la vie en général baisse à partir d'environ 75 ans, quand les gens réduisent leurs ▶

COMMENT LIRE CE TABLEAU

Ce tableau illustre le pourcentage de votre capital que vous pouvez retirer chaque année, selon différentes hypothèses. Sous la colonne « Formule simplifiée », vous retrouvez le retrait de la première année; par la suite, vous devez ajouter à ce retrait le taux d'inflation prévu, afin de maintenir votre pouvoir d'achat.

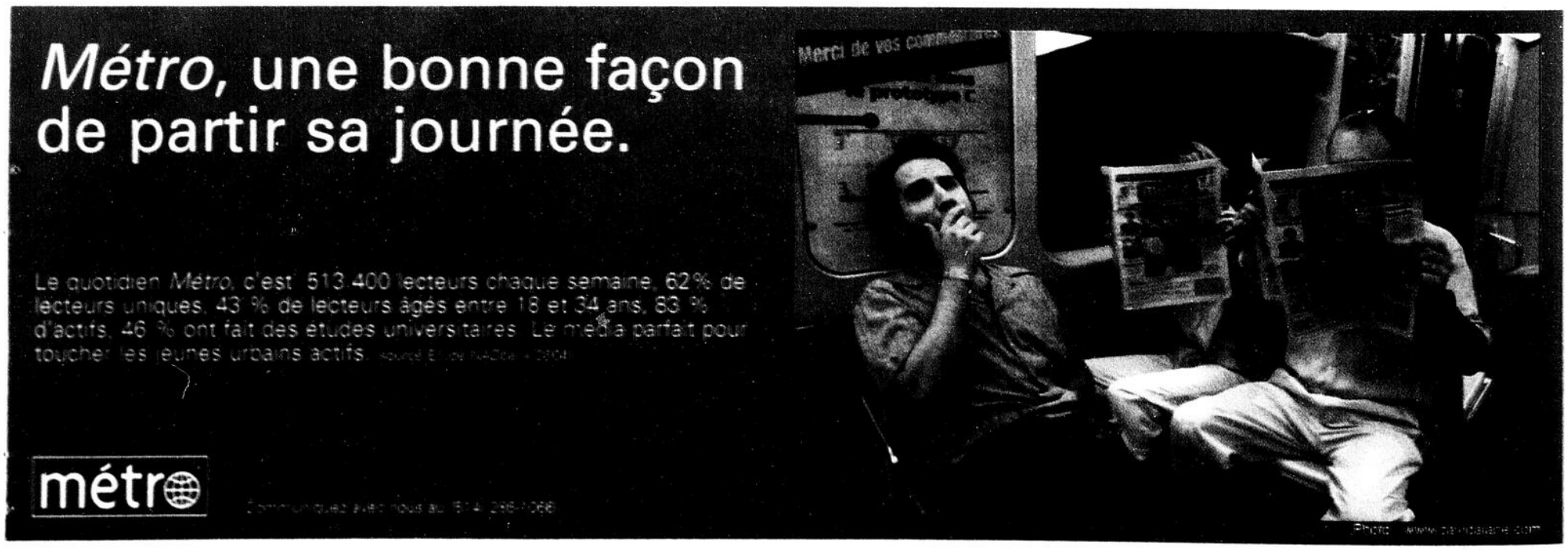
Ainsi, dans le scénario réaliste, pour un capital de 100 000 $, la formule simplifiée permettrait un retrait de 7 190 $ (7,19 %) à un retraité qui voudrait pouvoir faire des retraits pendant 20 ans avant que son capital ne tombe à zéro. La deuxième année, le retrait devrait être augmenté du taux d'inflation prévu de 2,5 %, soit 7 370 $, et ainsi de suite chaque année.

Le tableau mentionne également les résultats d'une formule exacte, selon que le retraité exécute des retraits en fin d'année, en début d'année ou des retraits mensuels.
■ D.F.



Durée (ans)	Formule simplifiée	Formule exacte (retraits en fin d'année)	Formule exacte (retraits en début d'année)	Formule exacte (retraits mensuels)
Scénario réaliste : rendement de 6 %, inflation de 2,5 % (taux réel de 3,5 %)				
20	7,19 %	7,16 %	6,75 %	6,97 %
25	6,09 %	6,16 %	5,81 %	6,00 %
30	5,37 %	5,51 %	5,20 %	5,37 %
35	4,87 %	5,06 %	4,78 %	4,93 %
40	4,49 %	4,74 %	4,47 %	4,61 %
Scénario pessimiste : rendement de 4 %, inflation de 3 % (taux réel de 1 %)				
20	5,81 %	5,69 %	5,47 %	5,59 %
25	4,72 %	4,66 %	4,48 %	4,58 %
30	4,00 %	3,97 %	3,82 %	3,90 %
35	3,49 %	3,49 %	3,35 %	3,42 %
40	3,11 %	3,12 %	3,00 %	3,06 %
Scénario optimiste : rendement de 7 %, inflation de 2 % (taux réel de 5 %)				
20	8,01 %	8,12 %	7,59 %	7,87 %
25	6,92 %	7,17 %	6,70 %	6,95 %
30	6,20 %	6,56 %	6,13 %	6,36 %
35	5,69 %	6,15 %	5,75 %	5,96 %
40	5,31 %	5,87 %	5,48 %	5,69 %

SOURCE : DANY PROVOST, DELTA SERVICES ACTUARIELS — TABLEAU : LES AFFAIRES



CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

▶ voyages à l'étranger ou cessent tout simplement de voyager », explique M. Montreuil.

Martin Dupras, planificateur financier et actuaire au **Groupe-conseil Aon,** estime lui aussi que la règle du 7 % est « hyper approximative ». « Cela peut donner une idée générale, mais on n'utilise jamais cette règle en planification financière. Il faut tenir compte des facteurs particuliers à chaque client, comme son sexe (pour l'espérance de vie), son âge, le rendement prévu des placements, etc. »

Une formule pratique

Il est par conséquent impossible de déterminer un pourcentage « universel » qui réponde aux besoins de tous. Il faut donc avoir recours à une formule. La formule mathématique la plus précise développée par M. Provost fait appel à des exposants et est donc plutôt complexe, mais il est possible d'utiliser une formule simplifiée qui vous dira assez précisément le pourcentage de votre solde initial que vous pouvez retirer tout en étant assuré d'en avoir assez pour le reste de vos jours.

Voici la formule simplifiée du planificateur : 55 % X R + 100/(N-1).

Avant d'appliquer cette formule de M. Provost, il faut déterminer le nombre d'années pendant lesquelles on désire faire un retrait et le taux de rendement réel (après inflation) prévu des placements. La lettre « R » représente le rendement réel du portefeuille (après inflation) en pourcentage, et la lettre « N » le nombre d'années.

Le problème avec les projections est qu'elles sont linéaires, alors que dans les faits, le coût des loisirs et donc le coût de la vie en général baisse à partir d'environ 75 ans.

Ainsi, si un individu prévoit faire 6 % de rendement avec son portefeuille, avec une inflation de 2,5 %, son taux de rendement réel sera de 3,5 % par année (6 - 2,5). S'il veut faire des retraits pendant 30 ans, (N-1) sera égal à 29. Donc : (55 % X 3,5) + (100/29) = 1,9 + 3,4 = 5,3. Ce qui veut dire que notre individu pourrait retirer 5,3 % de son portefeuille la première année de sa retraite.

Compte tenu de l'inflation, il faudra indexer les retraits. Par conséquent, il devra retirer 2,5 % de plus la deuxième année et de même chaque année par la suite.

Exemple : pour un portefeuille de 100 000 $, notre retraité retirera 5 300 $ la première année, 5 433 $ la deuxième année (2,5 % de plus), 5 568 $ la troisième année, etc.

Des nombres réalistes

De cette façon, le solde du compte arrivera à zéro après environ 30 ans, comme le souhaitait notre retraité.

« Cette formule simplifiée fonctionne avec des nombres réalistes, soit des retraits de 20 à 30 ans, une inflation de 2 à 4 % et un rendement de 4 à 8 %, précise M. Provost. Plus on s'écarte de ces hypothèses, moins le résultat est précis. »

Le tableau ci-joint montre que la formule simplifiée est assez précise, même si elle surestime dans certains cas le retrait pour de courtes durées (20 ans) et sous-estime souvent le retrait pour les durées plutôt longues (40 ans).

Dans la grande majorité des cas, on voit que les retraits maximum pour s'assurer d'en avoir assez jusqu'au bout sont inférieurs à 7 %. ■

LE POURCENTAGE DE CAPITAL QU'UN RETRAITÉ PEUT DÉPENSER

Pour évaluer de façon plus précise le pourcentage du capital qu'un retraité peut se permettre de dépenser, Dany Provost, de Delta Services actuariels, de Québec, a élaboré une formule plus complexe. La voici :

$$\frac{R}{1-[1/(1+A)/(1+I)]^N}$$

où **R** est le taux de rendement réel, soit après soustraction du taux d'inflation (ou i-A);
A est le taux d'inflation servant à l'indexation des retraits chaque année;
i est le taux de rendement du portefeuille (A+R, soit en incluant l'inflation);
N est le nombre d'années de décaissement.

Dans cette formule, le « A » et le « i » sont des pourcentages et ne doivent pas être multipliés par 100. Par exemple, si le taux d'indexation est de 2,5 % et le rendement de 6 %, le résultat de la fraction sera 0,96698 (1,025/1,06) et non 0,5 (1+2,5)/(1+6).

Par ailleurs, le « R » représente le taux de rendement réel multiplié par 100. Par exemple, si le taux d'indexation est de 2,5 % et le rendement, de 6 %, R est égal à 3,5 et non 3,5 %. Le résultat est donc un nombre (avec décimales) représentant le pourcentage pouvant être retiré.

Cette formule est exacte pour des retraits en fin d'année, précise M. Provost. Pour des retraits en début d'année, il faut diviser le retrait par (1+i), soit 1 + 0,06 (pour un rendement prévu de 6 %).

Vous avez les résultats de l'application de cette formule selon trois scénarios différents dans le tableau ci-contre. ■ D.F

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.

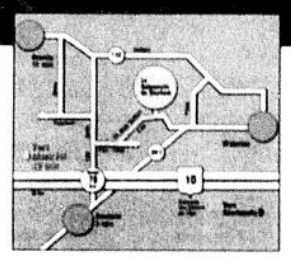


L'attrait pittoresque et le charme typique qui caractérisent ce site sont préservés afin de maintenir la qualité de vie de ses résidantes et résidants.

Voyez la totalité des terrains qui sont en vente sur notre site internet : **www.laseigneuriedeshefford.com** Vous aurez aussi accès à la carte des lots.

TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi² à partir de 20 000 $





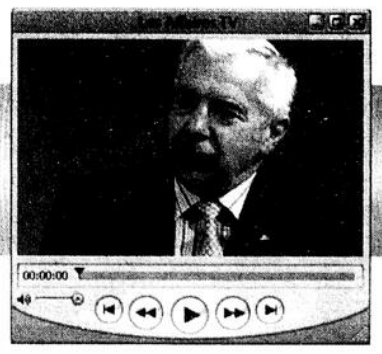
La Seigneurie de Shefford

Contactez-nous dès aujourd'hui

1 (877) 539-0220

www.laseigneuriedeshefford.com

Vidéos en ligne »



Alain Lemaire, Cascades



Miguel Caron, Lyrtech

« Groupe Pages Jaunes est la plus grosse compagnie Internet au Canada... »
Marc Tellier, Groupe Pages Jaunes

Visionnez les entrevues sur
www.lesaffaires.tv

LES AFFAIRES TV



La Caisse s'offre du Open Text

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Du 15 au 17 mai, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a acquis 486 961 actions d'**Open Text Corporation** (Tor., *OTC,* 15,25 $), à un prix moyen de 15,73 $, selon les données du bulletin de l'**Autorité des marchés financiers.** Elle porte sa participation à 5 763 263 actions.

> CANFOR

Great Pacific Industries a mis la main sur 262 800 actions de **Canfor Corporation** (Tor., *CFP,* 12,93 $) à un prix moyen de 12,98 $. Elle détient maintenant 4 011 850 actions.

> COMPTON

Le plus important actionnaire de **Compton Petroleum Corporation** (Tor., *CMT,* 13,76 $), **Centennial Energy,** a acheté 481 860 actions au prix moyen de 13,17 $ US. Sa participation passe à 10 612 224 actions.

> DIVCOM

Le 17 mai, l'administrateur **Edmund Ho** a acquis 50 000 actions ordinaires de **Divcom Lighting** (TSX-V, *DVQ,* 0,35 $), à un prix moyen de 0,35 $. Il possède 202 500 actions.

> eNGENUITY

Marcel Côté, administrateur d'**eNGENUITY Technologies** (Tor., *EGY,* 0,45 $), a acheté 42 000 actions, à un prix moyen de 0,48 $ du 15 au 17 mai. Il en détient maintenant 531 300.

> LOGIBEC

Claude Roy, président et chef de la direction de **Logibec Groupe Informatique** (Tor., *LGI,* 15,15 $), a liquidé sa participation directe de 100 000 actions, le 17 mai, à un prix moyen de 15,10 $.

Le même jour, une société de portefeuille détenue par M. Roy a cédé 150 000 actions, à un prix moyen de 15,10 $. Elle possède dorénavant 1 862 768 actions.

> MIRANDA

Le 19 mai, **SGF Tech,** filiale de la **Société Générale de Financement,** s'est délestée de 1 023 000 actions de **Technologies Miranda** (Tor., *MT,* 18,66 $), à un prix moyen de 18,15 $. Sa participation passe à 2 045 787 actions.

> WESTJET

La **Caisse de retraite des enseignants de l'Ontario,** un des plus importants actionnaires de **WestJet Airlines** (Tor., *WJA,* 11,65 $), a vendu 1 700 000 actions, à un prix moyen de 12 $ le 11 mai. Elle en détient encore 16 810 800. ■

Miser sur la baisse du dollar US

La **Banque Nationale du Canada** (Tor., *NA,* 62,43 $) lance une émission de billets aux investisseurs qui veulent profiter d'une diminution potentielle du dollar américain.

L'émission de billets baissiers dollar US II de catégorie A allie la protection du capital à 100 % à l'échéance à une possibilité de performance liée à la dépréciation du dollar américain face à un panier de sept devises (dollar canadien, peso mexicain, livre britannique, yen japonais, dollar de Hong Kong, won sud-coréen et roupie indienne). Le prix d'un billet est de 100 $ et l'investissement minimal est de 2 000 $.

À l'échéance, le 16 décembre 2008, l'investisseur touchera un rendement égal à 165 % du repli du dollar américain par rapport au panier. Par exemple, il touchera un rendement de 16,5 %, soit 116,50 $ par billet si le dollar américain se déprécie de 10 % en regard du panier. À l'opposé, si la devise américaine s'est appréciée de 10 %, l'investisseur récupérera simplement son capital. Il est donc possible que les billets ne produisent aucun rendement.

Les billets sont admissibles aux régimes enregistrés d'épargne retraite (REER), fonds enregistrés de régime de retraite (FERR), régimes de participation différée aux bénéfices (RPDB) et régimes enregistrés d'épargne-études (REEE). Il est possible de les vendre avant l'échéance, selon les conditions du marché et sont sujets à des frais de négociation anticipés. **Courtage direct Banque Nationale, Financière Banque Nationale** ainsi que les conseillers en placements et planificateurs financiers canadiens offrent les billets. ■ **D.R.**

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

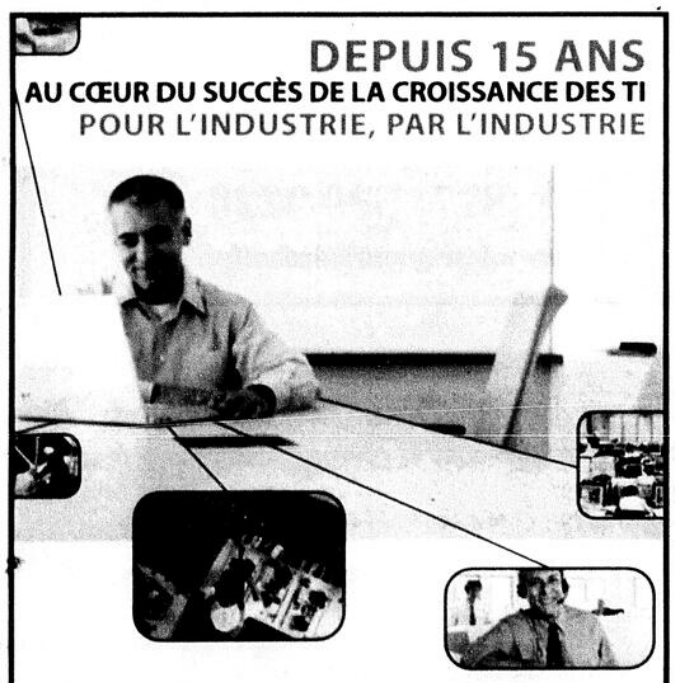
Société	Fréquence	Montant		Var. (S)	Date Inscrip.	Date versé
ACS Media Income	M	0,08			31-05-06	30-06-06
Alexis Nihon REIT	M	0,0917			31-05-06	15-06-06
Algonquin Power Income	M	0,0766			31-05-06	17-07-06
Banque Nationale du Canada	T	0,50		+ 0,02	22-06-06	01-08-06
Banque TD (Groupe Financier)	T	0,44			15-06-06	31-07-06
Benvest New Look Income	M	0,0458			31-05-06	20-06-06
BFI Canada Income	M	0,1415			31-05-06	15-06-06
BMO Groupe Financier	T	0,62		+ 0,09	04-08-06	30-08-06
CAE	T	0,01			16-06-06	30-06-06
Chartwell Senior Housing REIT	M	0,08875			31-05-06	15-06-06
Ciment St-Laurent (Groupe)	T	0,14			15-07-06	01-08-06
Cinram International	M	0,2177			31-05-06	15-06-06
CML Healthcare Income	M	0,08333			31-05-06	20-06-06
Colabor Income	M	0,0854			31-05-06	15-06-06
Cominar REIT	M	0,102			31-05-06	15-06-06
Davis + Henderson Income	M	0,125			31-05-06	30-06-06
Energy Savings Income	M	0,07875			15-06-06	30-06-06
Energy Savings Income	M	0,08125			15-07-06	31-07-06
First National AlarmCap Income	M	0,10833			31-05-06	30-06-06
Four Seasons Hotels	S	0,055			30-06-06	17-07-06
Imperial Oil	T	0,08			06-06-06	01-07-06
Innergex Power Income	M	0,080417			31-05-06	22-06-06
Keyera Facilities Income	M	0,119			31-05-06	15-06-06
Madacy Entertainment Income	M	0,09375			31-05-06	15-06-06
Medisys Health Group Income	M	0,07875			31-05-06	20-06-06
Molson Coors Brewing (1)	T	0,32			31-05-06	15-06-06
Montrusco Bolton Income & Growth	M	0,05833			31-05-06	15-06-06
Morneau Sobeco Income	M	0,06875			31-05-06	15-06-06
Mullen Group Income	M	0,15			31-05-06	15-06-06
Noranda Income	M	0,085			31-05-06	26-06-06
Pengrowth Energy Trust	M	0,25			01-06-06	15-06-06
Penn West Energy Trust	M	0,34			31-05-06	15-06-06
Peyto Energy Trust	M	0,14			31-05-06	15-06-06
Precision Drilling Trust	M	0,31			31-05-06	15-06-06
Primaris Retail REIT	M	0,095			31-05-06	15-06-06
RBC Groupe Financier	T	0,36			26-07-06	24-08-06
Retirement Residences REIT	M	0,07			31-05-06	15-06-06
Rothmans	T	0,30			02-06-06	17-06-06
Senvest Capital	A	0,15			15-08-06	29-08-06
Supremex Income	M	0,0958			31-05-06	15-06-06
TransForce Income	M	0,1275			31-05-06	15-06-06
Trilogy Energy Trust	M	0,20			31-05-06	15-06-06
Uni-Sélect	T	0,10			30-06-06	21-07-06

Comment lire les déclarations de dividendes

1 Dividende en $US
2 Dividende en spécial.
Fréquence : M mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent.
Date inscrip. : Date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré.
Date versé : Date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits.

Faites parvenir les renseignements relatifs à vos déclarations de dividendes par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Profitez des plus belles vues de l'Estrie.
TERRAINS EN MONTAGNE
65 000 pi à partir de 20 000 $
LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD
1 (877) 539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com



VOS FONDS COMMUNS CETTE SEMAINE

LES GAGNANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Barclays Inc + Gr Split Tr	13,49	5,44	-0,61	27,53	40,19	—
IAP Ecflx Ind. can. (p cap)	16,53	2,83	3,76	25,17	27,98	19,93
IA Ecflx Ind. can. (p. cap)	16,53	2,83	3,76	25,17	27,98	19,93
Front Street Small cap. can. B	6,68	2,74	5,49	37,39	77,51	51,00
Front Street Small cap. can. A	6,68	2,74	5,49	37,39	77,14	—
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
iShares XEG	85,53	4,21	2,44	31,03	68,70	46,32
Dyn. métaux précieux	4,86	4,07	9,31	84,93	97,80	35,51
CIBC métaux précieux	16,23	3,92	10,60	82,48	105,48	42,02
RBC métaux précieux	33,04	3,63	12,32	70,58	105,54	40,67
Sentry Sel cat. ressources	44,95	3,50	5,30	48,11	84,99	47,00
REVENU CANADIENS						
Barclays Fonds avantageux	16,06	4,11	-0,42	19,82	32,83	—
Barclays Pondération égale	12,37	4,09	-0,73	15,53	19,34	—
Rev. groupe des 40	10,17	3,88	0,59	20,57	24,71	—
Dyn. Focus + Fid rev. énergie	8,10	3,77	2,25	18,55	43,21	—
Clarington Fid de revenu	12,73	3,69	-0,85	16,80	18,69	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Creststreet Managed Inc	9,55	3,26	1,18	21,28	26,05	—
repart tact. Opp .Hir. Halcyon	23,89	2,05	1,55	17,80	28,29	21,53
SW Elite CI Sign. Rev. El (C)	11,09	1,65	-0,36	12,30	—	—
SW II CI Sign. rev. élevé C	18,69	1,63	-0,37	11,62	17,07	18,94
Fid. revenu mensuel élève B	12,06	1,62	0,81	17,49	—	—
ACTIONS AMÉRICAINES						
Maritime S&P 500 Ser B	6,45	1,53	0,82	7,41	11,08	12,02
Maritime S&P 500 (A&C)	24,01	1,53	0,82	7,41	11,08	12,06
DFS amér. indice plus (Fie)	19,31	1,18	1,01	9,52	13,36	14,38
First Tr DOW 10 2003 C$	12,48	1,17	-1,79	3,44	-8,60	-0,77
Legg Mason act. Nord-amér.	10,23	1,16	-0,20	13,74	21,03	16,55
INTERNATIONAUX						
Altamira indic RER europ	9,12	1,22	0,97	13,51	29,97	19,53
BMO ind intl	10,92	0,99	0,69	17,16	37,00	22,85
RBC indiciel RER Int.	10,84	0,98	0,71	17,42	36,87	23,17
Dynamique Focus + actions	12,67	0,96	-0,46	—	—	—
TD Indiciel RER int -I	9,62	0,94	0,60	17,41	37,34	23,36

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
FMOQ Actions canadiennes	24,47	-4,42	1,09	23,47	34,74	27,02
RBC Vie Accr. var.	28,71	-4,04	1,06	18,06	29,08	21,40
Concordia crois. spéciale	61,46	-3,90	2,04	23,56	33,89	29,66
Concordia actions	38,23	-3,83	0,72	14,82	22,59	18,44
GBC Croissance Can.	48,77	-3,02	2,34	22,41	33,64	24,20
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
All-Star Port Nts Sr1	14,07	-6,29	0,26	24,17	25,37	—
AGF cat. mond. titres techno	1,02	-2,86	-4,27	9,80	13,13	3,51
Fidelity Spec. Télécomm	4,73	-2,64	-0,42	14,10	16,47	13,47
Fidelity Spec. Télécomm B	4,74	-2,62	-0,40	14,17	16,80	13,58
Fidelity Spec. Télécomm ct A	9,41	-2,62	-0,44	14,04	16,30	13,17
REVENU CANADIENS						
AGF Global High Yld Bond	3,25	-1,52	-1,57	2,74	4,36	6,19
Fidelity Titre amér. rend. El A	7,17	-1,41	-3,92	-1,37	-4,04	-1,30
Fidelity Titre amér. rend. El B	7,18	-1,38	-3,88	-1,21	-3,91	-1,21
Strategic Energy	13,02	-1,32	4,63	21,22	—	—
Franklin rev. élevé	8,31	-1,31	-4,12	-1,57	-5,04	-0,62
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Cormel équilibré	17,50	-2,51	-0,64	9,77	13,69	13,39
Concordia équilibré strat.	25,52	-2,22	0,23	9,40	14,72	13,07
RBC Vie Fonds équilibré	27,69	-2,16	0,27	10,32	17,01	13,39
ESI Managed Portfolio	11,47	-2,15	1,80	16,07	21,02	—
FMOQ Placement	22,65	-2,05	-0,30	10,02	12,95	13,18
ACTIONS AMÉRICAINES						
GBC Croissance nord-amér.	15,76	-3,37	-1,94	13,98	25,54	17,73
Dyn. Power Croiss. amér. T	4,36	-3,24	-6,42	—	—	—
Dyn. Power cat. croiss. amér.	4,79	-3,23	-6,34	6,83	—	—
Dyn. Power croiss. américaine	6,27	-3,09	-6,20	6,59	25,86	18,91
Fonds de croiss. amér. Dy SW Elite	8,99	-2,71	-6,34	0,50	—	—
INTERNATIONAUX						
BMO cat. Chine élargie	11,22	-6,42	1,03	32,51	20,34	—
Excel Fonds Chine	1,80	-6,36	2,88	48,09	25,57	—
QIS Mac Univ. SIMgrs FE Cap.	13,09	-5,67	0,45	22,65	13,78	17,88
Mac Sel. Mgrs Far East Cap.	11,78	-5,67	0,46	22,66	13,79	17,82
Mac Sel. Mgrs Far East Cap-B	13,25	-5,67	0,48	22,88	14,14	18,28

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LESAFFAIRES.com www.lesaffaires.com

Le raté des analystes dans Superior Plus



Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Votre publication faisait état récemment des critères permettant de choisir les bonnes fiducies. Je présume que ces critères devraient être connus par les analystes des courtiers. Alors pourquoi les spécialistes des grandes maisons de courtage n'ont pas pu prévoir la chute dramatique qu'allait subir la fiducie Superior Plus ?

Les petits amateurs comme moi ne peuvent pas déceler tous ces facteurs. C'est pourquoi nous faisons affaires avec une maison de courtage et acceptons de payer des frais élevés en espérant profiter des meilleurs conseils.

– Gérard Laurin

Il est légitime de se demander si les experts que vous payez pour vous aider à gérer le risque de votre portefeuille font du bon travail. À cet égard, le cas de la fiducie **Superior Plus Income Fund** (Tor., *SPF.UN,* 11,93 $) n'apparaîtra sûrement pas au tableau d'honneur de ces experts.

Rappelons que le prix de la part de Superior Plus, une des fiducies les plus prisées des investisseurs québécois, est passé de 33 $ à 10 $ entre août 2005 et avril 2006. Pourtant, l'examen de la recherche publiée par plusieurs des grandes maisons de courtage au cours de cette période démontre que l'analyse de la situation intrinsèque et des perspectives de la société était généralement bien faite et assez concluante.

Toutefois, il m'apparaît que les recommandations qu'avaient émises les analystes étaient pour la plupart beaucoup trop optimistes, si ce n'est dans certains cas tout simplement aberrantes.

Voyons comment les recommandations de trois de ces firmes ont évolué durant cette descente aux enfers. Nous éviterons toutefois de les nommer, car nous croyons que la faible valeur des recommandations dans le secteur des fiducies s'étend à l'ensemble de l'industrie. Si vous avez vécu ou noté une situation différente, nous vous invitons à nous en faire part. Vos commentaires nous intéressent au plus haut point.

Déclin structurel

L'analyste de la firme « A » a maintenu depuis l'été dernier, et jusqu'à ce jour, une recommandation de « performance égale au marché », ce qui équivaut à une recommandation « conserver ». Mais déjà le 12 août 2005, alors que le titre valait 30 $, ses propos n'étaient pas très rassurants. « Nous considérons le propane comme un segment d'affaire qui a atteint sa maturité et qui a entrepris un lent déclin structurel. Le secteur de la pâte chimique, bien que relativement stable, a aussi atteint sa maturité. Quant à **Winroc** et **Superior Energy Management** (deux autres segments d'affaires de Superior Plus), leur croissance devrait se poursuivre, mais ne sera probablement pas suffisante pour égaler les performances passées ». Mais il se contentait de réduire son cours cible de 30,50 à 28,50 $.

Le 9 mars 2006, alors que l'entreprise avait annoncé une première coupure de la distribution, ce même analyste tenait des propos encore plus critiques envers la situation de l'entreprise, dont il questionnait le niveau élevé d'endettement. Mais encore une fois, il se contentait de diminuer son cours cible à 22 $, et conservait la même recommandation.

Enfin le 4 mai, après une deuxième coupure de la distribution, et alors que le titre se négociait à 11 $, l'analyste écrivait : « Les perspectives nous font craindre que le fonds pourrait devoir couper sa distribution une troisième fois, si ce n'est la suspendre complètement ». Je trouve désolant qu'un analyste qui voyait si bien la situation de Superior Plus se détériorer n'ait jamais émis une recommandation de vente.

Plus dommageable

L'attitude de l'analyste de la firme « B » a potentiellement été encore plus dommageable pour ses clients car il s'est acharné à accorder au titre la cote « surperformer », ce qui équivaut à une recommandation d'achat, en s'appuyant principalement sur le fait que le prix de la part avait baissé. Le 9 mars, après la première réduction de la distribution, et alors que le titre se négocie à 21 $, l'analyste abaisse ses prévisions de bénéfices et réduit son cours cible de 29 à 26,50 $. Mais il maintient sa cote « surperformer », prétextant que le prix de la part est significativement plus bas que son objectif. Or, il ajoute : « Nous augmentons l'évaluation du risque à "au-dessus de la moyenne" pour tenir compte du contexte opérationnel de plusieurs des divisions de Superior », ce qui signifiait un risque accru.

Quatre jours plus tard, alors que le titre tombe jusqu'à 17,60 $, il abaisse à nouveau son cours cible, cette fois à 22,50 $, mais maintient la même recommandation, toujours parce que le cours de la part est inférieur à son objectif. Ce n'est que le 25 avril, lorsque le titre atteint 12,50 $, qu'il réduira la cote à « performance égale au marché ». Il fixera alors son cours cible à 13 $.

Diversification débridée

L'analyste de la firme « C » a recommandé l'achat de Superior Plus le 30 septembre 2005, alors que la compagnie faisait l'acquisition de **JW Aluminium**, qui devenait son cinquième segment d'affaires. Pourtant, l'analyste semblait bien conscient du risque qu'une diversification aussi débridée puisse éventuellement nuire à la société, car le texte de sa recommandation d'achat se terminait ainsi : « Nous questionnons à quel point il y a une limite à la capacité de la direction à superviser autant de segments d'affaires (cinq) aussi différents, et nous réduisons légèrement le multiple utilisé dans la prévision afin de tenir compte du fait que ce risque pourrait causer des inefficacités d'opérations ».

Moins de six mois plus tard, les affaires de Superior s'étaient suffisamment détériorées pour que l'analyste abaisse sa recommandation « conserver », alors que le titre valait 18,35 $. Finalement le 5 mai, il a lancé la serviette et a recommandé de vendre, alors qu'il ne valait que 10,80 $.

Pour le moins décevant, ne trouvez-vous pas ? ■

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Société			
Plexmar Ressources	2 juin	10 h 00	Le Germain, ave. Germain des Prés, Qc
Expl. minières du Nord	2 juin	10 h 00	Hôtel Marriott Château Champlain, Mtl
Ressources d'Arianne	6 juin	10 h 00	Hôtel Gouverneurs Place Dupuis, Mtl
ADS	7 juin	11 h 00	Hôtel Québec, Sainte-Foy
Pro-Or	7 juuin	13 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Spectra Premium	7 juin	11 h 00	Centre Multifonctionnelle, Boucherville
Magistral Biotech	8 juin	11 h 00	Hôtel Holiday Inn, Montréal
Mines J.A.G.	8 juin	14 h 30	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Orbite, exploration	8 juin	13 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
*SR Telecom	8 juin	10 h 00	Palace, 1727boul.Le Corbusier, Laval
Western Québec Mines	9 juin	10 h 00	1155, University #1216, Montréal
Magasins Hart	13 juin	10 h 30	Hôtel Ruby Foo's, Montréal
Ressources Robex	13 juin	10 h 00	Hôtel Quartier, Québec
Garda	14 juin	09 h 00	Club universitaire, Montréal
Groupe Odesia	14 juin	10 h 00	Delta Centre-Ville, rue University, Mtl
Ressources Jourden	14 juin	10 h 00	1155, University #1216, Montréal
Ressources Yorbeau	15 juin	11 h 00	Club universitaire, Montréal
Fonds de revenu Hartco	15 juin	09 h30	9393, Louis-H.Lafontaine, Montréal
Fonds Hélicoptères Canadiens	15 juin	10 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
La Senza	15 juin	10 h 30	1608, boul. Saint-Régis, Dorval
Mega Block	15 juin	10 h 00	Hôtel Sheraton, boul.René-Lévesque, Mtl
Ress. Ste-Geneviève	19 juin	10 h 00	630, René-Lévesque, Montréal
Aldea Vision	20 juin	15 h 00	8550 Côte de Liesse, Montréal
*Génomique	20 juin	10 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

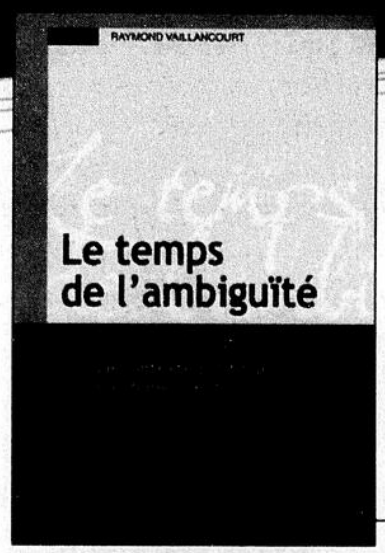
LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Abitibi-Consolidated ... 12
Adtranz ... 47
Alcan ... 7, 12
Algolith ... 23
AOL ... 22
Arcelor ... 24
ATS Automation Tooling Systems ... 52
Audiokinetic ... 28
Avista Corporation ... 22
Bank of Ireland Asset Management ... 4
Banque du Canada ... 5
Banque HSBC ... 9
Banque Nationale du Canada ... 9, 62
Banque Scotia ... 9
Banque TD ... 4
Barrick Gold ... 46
Bœing ... 19
Bombardier ... 19, 30, 47
Branchez-Vous ! ... 51
CAE ... 47
Cambrian Credit Union ... 9
Canac-Marquis Grenier ... 23
Canadian Tire Corp. ... 52
Canadian Tire ... 45
Canfor Corporation ... 62
Canoë ... 4
Carrefour Champêtre Bromont ... 23
Centerra Gold ... 46
Chipotle Mexican Grill ... 45
Compton Petroleum Corporation ... 62
Corus Entertainement ... 49
Dell ... 20
Divcom Lighting ... 62
Eastman Resources ... 58
eBay ... 22, 52
Eldorado Gold ... 46
Emergis ... 22
eNGENUITY Technologies ... 62
Financière Manuvie ... 8, 9
GE Capital ... 47
General Motors Corp. ... 52
Glamis Gold ... 46
Google ... 20
Hewlett-Packard ... 20
Hummingbird ... 57
Hydroméga ... 14
IBM Canada ... 20
ICICI Bank ... 9
Inco ... 7
ING Direct ... 8, 9
Intel ... 20
Intertape Polymer Group ... 52
iWeb (Groupe) ... 51
Kinross Gold ... 46
L-3 Communications MAS ... 19
La Capsule sportive ... 27
Laboratoires Paladin ... 49
Logibec Groupe Informatique ... 62
MacDonald's Corp. ... 45
Microsoft ... 20
Mines Agnico-Eagle ... 46
Mittal Steel ... 24
Novell ... 20
One Exploration ... 51
Oracle ... 20
Paquette Gadler ... 4
Pershing Square Capital Management ... 45
Red Hat ... 20
Ressources Campbell ... 58
Ressources Nuinsco ... 58
Rogers Associate Financial Partners ... 51
SAP ... 20
Sears Holdings ... 45
Severstal ... 24
Shell Canada ... 12
Sikorsky ... 19
Spar Aérospatiale ... 19
Standard Radio Income Fund ... 49
Sun Life ... 7
Sun Microsystems ... 20
Suncor ... 7
Superior Plus Income Fund ... 63
Systèmes Crescendo ... 23
Technologies Miranda ... 62
Teck Cominco ... 7
Telus ... 22
Tim Hortons ... 45
True Energy Trust ... 52
Valéo ... 14
Victhom Bionique Humaine ... 4
VSM MedTech ... 52
Wal-Mart Stores ... 45, 52
Watson Wyatt ... 4
Wendy's International ... 45
WestJet Airlines ... 62
XM Satellite Radio ... 52
Yahoo ! ... 22

Notre politique de protection de la vie privée

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

Presses de l'Université du Québec



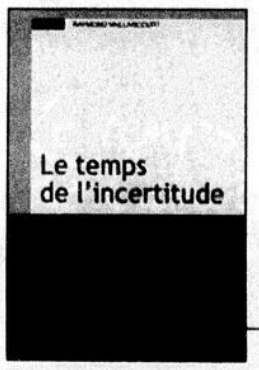
Le temps de l'ambiguïté
Le contexte politique du changement

Voici le *vade me cum* du manager soucieux de bien composer avec les multiples facettes du politique que sont les élus, les conseils d'administration et les conseils municipaux.

Raymond Vaillancourt
176 pages

29$

Du même auteur



Le temps de l'incertitude
Du changement personnel au changement organisationnel

29$

Commandez en ligne et économisez 10%
www.PUQ.ca

Commande téléphonique
1 800 859.7474

Québec

MIEUX CONSOMMER

POUR MIEUX PERFORMER

PUBLIREPORTAGE

Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments

L'optimisation énergétique : une solution avantageuse !

Vous songez à rénover, à agrandir ou à construire un bâtiment ? Le chauffage, la climatisation et l'éclairage représentent une part très importante des dépenses d'énergie et un défi de taille ! Vous le savez. Rentabiliser votre projet s'impose.

Consultez un expert en énergie d'Hydro-Québec dès le début de votre projet.

Le programme **Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments** d'Hydro-Québec vous aide à relever le défi !

Les avantages sont évidents :

- Récupération rapide de l'investissement grâce à un appui pouvant atteindre 500 000 $
- Économies d'énergie à long terme
- Réduction des coûts d'exploitation du bâtiment
- Amélioration du confort des occupants

L'heure est à la rentabilité, l'heure est à l'économie d'énergie ! Renseignez-vous sur le programme **Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments** d'Hydro-Québec. D'autres l'ont fait avec succès ! Vous aussi, vous pouvez obtenir des résultats avantageux !

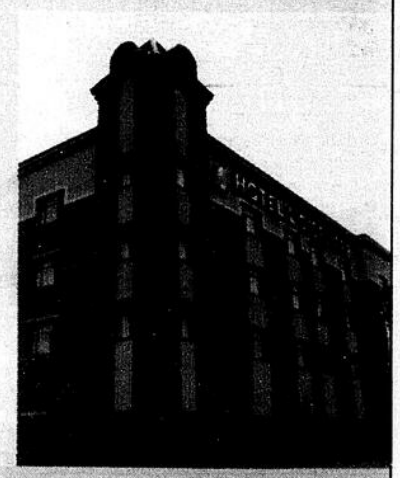
L'Hôtel L'Oiselière a réservé une place spéciale à l'économie d'énergie.

L'Hôtel L'Oiselière, un nouvel hôtel situé à Lévis, n'a pas été édifié au hasard. Dès l'étape de la planification, les propriétaires de l'hôtel ont fait appel aux spécialistes d'Hydro-Québec qui les ont soutenu durant toute la durée du projet.

Après une simulation énergétique du futur bâtiment, des calculs de l'économie d'énergie potentielle et une évaluation du montant d'aide financière à venir, des mesures simples mais performantes ont été mises en place :

- Installation de systèmes d'éclairage efficaces
- Ajustement du point de consigne des systèmes CVC centraux
- Mise en place de variateurs de vitesse sur les systèmes CVC
- Installation de dispositifs de contrôle pour optimiser le temps de fonctionnement des sécheuses
- Ajout de relais triacs et de SRC pour mieux gérer l'appel de puissance du bâtiment

Ainsi, les propriétaires de l'Hôtel L'Oiselière ont réalisé une économie annuelle d'électricité de 202 713 kWh tout en assurant le confort de leurs clients. L'appui financier de 20 271 $ qui leur a été accordé par Hydro-Québec a aussi contribué à la réussite du projet.



Le succès, ça vous dit quelque chose ? Communiquez sans tarder avec le représentant d'Hydro-Québec de votre région, ou consultez notre site Internet à www.hydroquebec.com/affaires

Hydro Québec