



PLUS D'ARGENT POUR VENDRE MONTRÉAL  
LE BUDGET DE PROMOTION TOURISTIQUE DOUBLE PAGE 3

	<b>S&amp;P/TSX</b> 12174,10 -36,76 (-0,30%)
	<b>TSX CROISSANCE</b> 2934,90 -4,95 (-0,17%)
	<b>QUÉBEC 30</b> 1168,00 -4,47 (-0,38%)
	<b>DOW JONES</b> 11203,85 58,91 (+0,53%)
	<b>DOLLAR</b> <b>86,04 ¢ US</b> 0,73 ¢

**Axcan Pharma en quête d'acquisitions**  
La biotech québécoise a des cibles en Amérique du Nord et en Europe.  
**PAGE 5**

**Microsoft a le meilleur sur le BlackBerry de RIM**  
Le créateur de logiciels décroche le plus important contrat de téléphonie mobile.  
**PAGE 7**

**Nortel au nombre des sociétés délinquantes**  
Cette entreprise (et d'autres) est en retard pour le dépôt de ses résultats financiers.  
**PAGE 8**

**Les technos se redressent**  
Le secteur a connu une poussée de 11,4% en mars et l'optimisme revient.  
**PAGE 12**

**LE CHIFFRE DU JOUR**  
**67**  
Le chef du gouvernement libéral-conservateur danois Anders Fogh Rasmussen a proposé hier de repousser l'âge de la retraite de 65 à 67 ans, afin d'accroître le nombre de travailleurs actifs et assurer l'avenir de l'État providence.  
Source: AFP

**ENTREPRISE À VENDRE ?**  
COMPOSEZ MAINTENANT LE  
1 866 499 0334  
**Acquisition.biz**

## Hydro vend ses canards boiteux

Les profits de la société d'État ont atteint 2,25 milliards l'an dernier

HÉLÈNE BARIL

Hydro-Québec a mis une pancarte à vendre sur sa filiale Avestor, qui fabrique des piles au lithium-polymère à Boucherville, et se départira de toutes ses autres activités industrielles déficitaires.

Le déficit de ces filiales a atteint 220 millions de dollars en 2005, a fait savoir hier le président-directeur général d'Hydro, Thierry Vandal, qui a profité de la tribune offerte par la chambre de commerce de Montréal pour dévoiler les résultats de l'exercice 2005.

« Je suis confiant que 2005 est la dernière année où on va voir de tels résultats », a-t-il promis.

La société d'État affiche un bénéfice net de 2,25 milliards de dollars pour l'exercice qui a pris fin en décembre dernier. C'est 66 millions de moins qu'en 2004, mais les résultats de l'exercice précédent incluaient un gain de 310 millions lié à la vente de Gaz Métro.

Hydro a donc augmenté ses profits en 2005, surtout parce qu'elle

a recommencé à exporter après un ralentissement imposé par le manque d'eau dans les réservoirs en 2004.

Les exportations ont été de 6,7 térawattheures en 2005 et ont rapporté 830 millions, comparativement à 1,5 térawattheure pour 384 millions en 2004.

« Ça a été une très bonne année sur le marché des exportations », s'est félicité Thierry Vandal. Le prix de l'électricité s'est envolé à la fin de l'été dernier, après les ravages de l'ouragan Katrina, et Hydro en a profité, a-t-il expliqué.

M. Vandal a précisé qu'Hydro a pu exporter plus tout en augmen-

tant ses réserves d'eau, qui correspondaient à la fin de l'année à 105,3 térawattheures, comparativement à 101,9 térawattheures un an plus tôt.

« Le courant est bon et on a un bon vent de dos », a résumé le successeur d'André Caillé. La situation est à ce point favorable qu'il est possible d'investir massivement dans la construction de nouvelles centrales, de réduire la dette et de maintenir les profits et le dividende versé au gouvernement, a-t-il soutenu.

Encore cette année, la moitié des profits de 2,2 milliards, soit 1,1 milliard, a été versée au gouvernement sous forme de dividende.

La croissance prévue des profits fait en sorte qu'Hydro pourra verser sans problème 500 millions au nouveau Fonds des générations, qui servira à rembourser la dette, sans réduire son dividende au gouvernement et sans provoquer d'augmentation des tarifs.

## Un immeuble super vert pour Équiterre

HÉLÈNE BARIL

Hydro-Québec s'associera avec Équiterre et d'autres groupes écologistes pour construire à Montréal un immeuble de bureaux à la fine pointe de la technologie verte, qui servira de vitrine technologique pour promouvoir l'efficacité énergétique.

Le bâtiment évalué entre 10 et 15 millions de dollars abritera les bureaux d'Équiterre, ceux de Greenpeace, d'Option-Consommateur et d'autres groupes sociaux et écologistes, a précisé Sydney Ribaux, président d'Équiterre.

➤ Voir ÉQUITERRE en page 4

➤ Voir HYDRO en page 4

## Contrebande de tabac en hausse

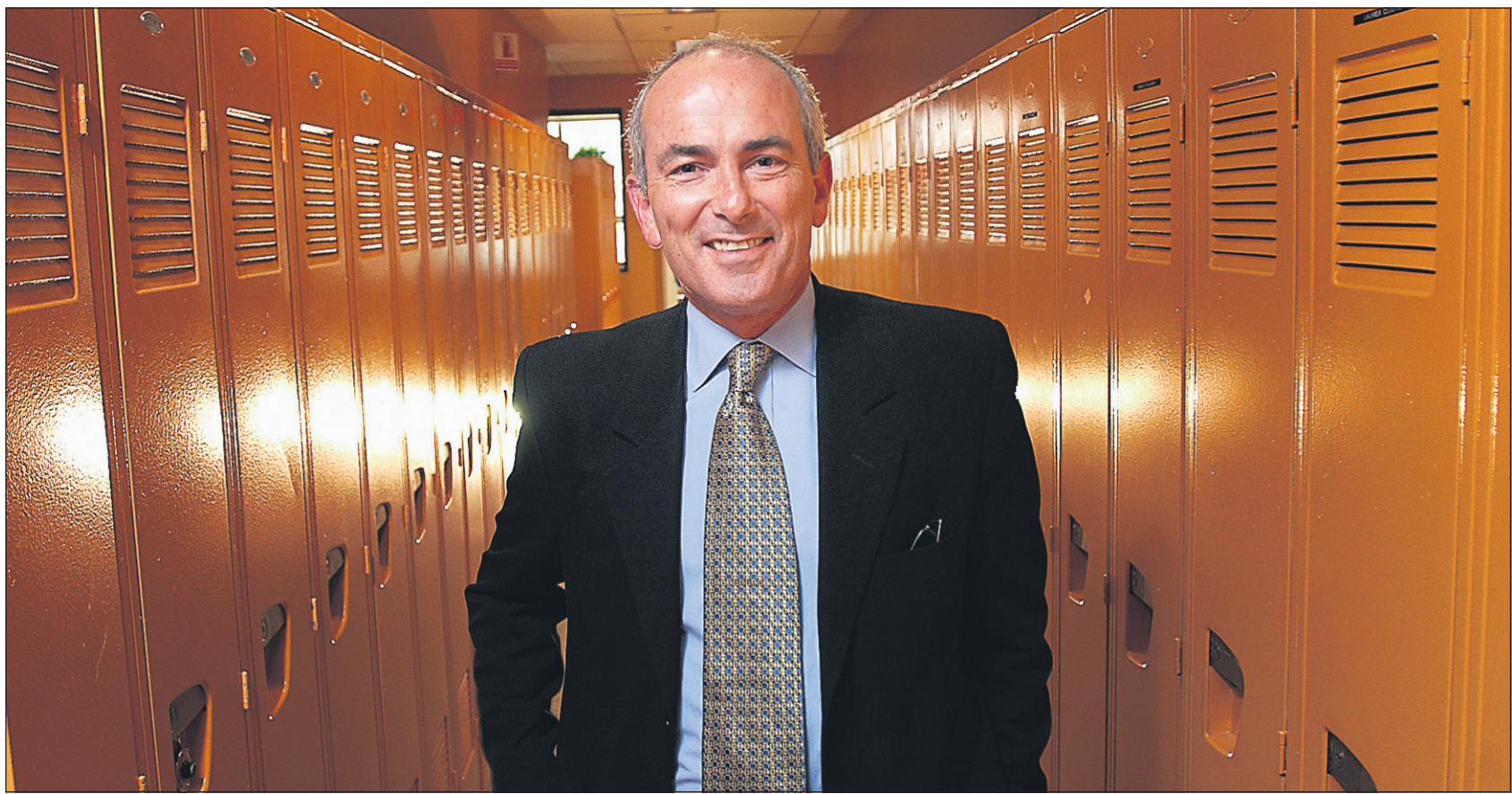


PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE

Le président et chef de la direction d'Imperial Tobacco, Benjamin Kembal, a entrepris une tournée des ministères et des médias pour souligner l'importance du phénomène de la contrebande de tabac. Selon lui, le gouvernement du Québec perdrait de 200 à 300 millions de dollars en taxes chaque année.

## Imperial Tobacco interpelle Québec

MARIE TISON

Les contrebandiers font perdre plus de 40 millions de dollars par année à Imperial Tobacco Canada.

L'entreprise, qui devait déjà faire face à une diminution de la consommation de tabac au pays, doit maintenant affronter une recrudescence de la contrebande de tabac.

Le président et chef de la direction d'Imperial Tobacco, Benjamin Kembal, a entrepris une tournée des ministères et des médias pour « souligner l'importance de ce phénomène ».

« Au Québec, la contrebande représente de 15 à 20 % du marché total, a-t-il affirmé en entrevue avec *La Presse Affaires*. C'est un problème très sérieux, pas seulement pour la compagnie, mais pour le gouvernement et pour toute la société. »

Selon lui, le gouvernement du Québec perdrait de 200 à 300 millions de dollars en taxes chaque année. Une étude publiée par le ministère des Finances a estimé cette perte à 118 millions en 2002.

« On n'a pas de données plus récentes, mais on peut présumer

que ça peut atteindre 200 millions », a déclaré Valérie Sauvé, l'attachée de presse du ministre du Revenu, Lawrence Bergman.

Les détaillants, qu'il s'agisse de petits dépanneurs ou de chaînes comme Alimentation Couche-Tard, sont aussi touchés. Mais il y a aussi la question sociale.

« La contrebande entraîne le développement de réseaux criminels », a fait observer M. Kembal.

La contrebande fait particulièrement mal à Imperial Tobacco, qui occupe environ 50 % du marché

légitime au Québec.

Le siège social de l'entreprise, filiale à part entière de British American Tobacco (BAT), est situé à Montréal depuis 98 ans. On y retrouve également un centre de recherche, pour un total de 340 employés dans la métropole québécoise. Imperial Tobacco a toutefois fermé en 2003 son usine de fabrication montréalaise et est en voie de fermer ses deux dernières usines canadiennes, à Guelph et à Aylmer, en Ontario.

➤ Voir CONTREBANDE en page 4



## Votre chauffe-eau vit-il sur du temps emprunté ?

**L'espérance de vie d'un chauffe-eau est de 10 ans. Pour prévenir des frais de remplacement imprévus, la location s'impose.**

- Service à domicile ultra-rapide
- Réparation ou remplacement sans frais, 24/7

**514 353-0077**  
Région de Montréal

**1 877 353-0077**  
Ailleurs au Québec

www.hydrosolution.com



Le spécialiste du chauffe-eau

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

**86,04** cUS

VARIATION **+0,73** c

**0,7014** €

VARIATION **-0,0021** €

SOMME REQUISE POUR ACHETER

UN DOLLAR US **1,1622** \$

UN EURO **1,4258** \$

AUTRES DEVICES

Australie	dollar	0,8377
Chine	renminbi	0,1451
Grande-Bretagne	livre	2,0415
Hong Kong	dollar	0,1499
Inde	roupie	0,0260
Japon	yen	0,0099
Mexique	peso	0,1065
Norvège	couronne	0,1811
Nouvelle-Zélande	dollar	0,7076
Suède	couronne	0,1521
Suisse	franc	0,9015

PÉTROLE

(WTI, contrat terme rapproché)

**66,24** \$US

VARIATION **-0,51** \$US

Light Sweet crude **67,64** \$US

North Sea Brent **65,84** \$US

OR (NY Gold)

**586,00** \$US

VARIATION **-3,40** \$US



UNE TAXE SALÉE POUR PÉTROLIÈRES

**PÉKIN** - Pékin a mis en place une taxe exceptionnelle sur les profits résultant de la vente du pétrole brut produit en Chine, lorsqu'il dépasse 40 dollars US le baril, ont rapporté hier les médias chinois.

Cette mesure, en vigueur depuis le 26 mars, prévoit une taxe de 20 % sur les profits lorsque le prix du baril est supérieur à 40 dollars US et une taxe de 40 % lorsqu'il dépasse 60 dollars US, ont précisé l'agence officielle Chine nouvelle et la télévision publique.

Lundi, Chen Tonghai, président de China Petroleum Chemical Corp (Sinopec), premier producteur et fournisseur chinois de produits pétroliers, avait fait état de cette nouvelle taxe, sans donner de détails.

Selon lui, elle permettra au gouvernement de redistribuer les profits résultant de la hausse des prix mondiaux du pétrole notamment aux sociétés de raffinage, qui sont bridées par le système de contrôle des prix en vigueur en Chine.

Les raffineurs chinois, contraints de vendre leurs produits à des tarifs fixés par le gouvernement sans forcément répercuter les hausses des cours mondiaux du pétrole, ont perdu quelque 30 milliards de yuans (4,5 milliards CAN) en 2005.

LES BOURSES DANS LE MONDE

	FERMETURE	VARIATION NET	EN %
<b>AMÉRIQUE DU NORD/SUD</b>			
NASDAQ	2345,36	8,62	0,37
S&P 500 (New York)	1305,93	8,12	0,63
Mexico Bolsa	19764,08	129,87	0,66
Brazil Bovespa Stock	38802,26	85,19	0,22
<b>EUROPE/AFRIQUE</b>			
DJ Euro Stoxx 50 P	3508,70	-26,43	-0,75
FTSE 100 (Angleterre)	6004,70	-19,60	-0,33
CAC 40 (France)	5205,81	-49,45	-0,94
DAX (Allemagne)	6013,85	-10,20	-0,17
IBEX 35 (Espagne)	11893,80	-26,20	-0,22
Milan MIB30 (Italie)	38135,00	-229,00	-0,60
Amsterdam Exchanges	467,95	-3,38	-0,72
OMX (Stockholm)	1066,14	-10,36	-0,96
Swiss Market (Suisse)	8051,62	-26,90	-0,33
<b>ASIE/PACIFIQUE</b>			
NIKKEI 225 (Japon)	17292,91	-40,40	-0,23
Hang Seng (Hong Kong)	16100,09	36,34	0,23
S&P/ASX 200 (Australie)	5162,50	-18,00	-0,35

LA PRESSE AFFAIRES



LAPRESSEAFFAIRES.COM  
Quelle somme pouvez-vous emprunter pour acheter une propriété?  
www.lapresseaffaires.com/hypothèque

# Autre saison d'ouragans très active à l'horizon

BLOOMBERG

**On s'attend à ce que l'année 2006 soit marquée par une autre saison d'ouragans plus active que d'habitude, ce qui fera suite à un nombre record de tempêtes en 2005, soulignent des scientifiques.**

Ces tempêtes ont affecté la production pétrolière et gazière dans le golfe du Mexique l'été dernier et, à un moment donné, toute la production pétrolière et plus de 80 % de la production gazière de la région ont été interrompues de même qu'environ 30 % des capacités de raffinage aux États-Unis. Les prix du pétrole brut, du gaz naturel, de l'essence et du mazout ont atteint des niveaux records entre la fin d'août et au début d'octobre.

Au 22 mars dernier, il manquait encore 23 % de la produc-

tion pétrolière quotidienne normale dans le golfe du Mexique de même que 14 % de la production gazière. Jusqu'à présent, les tempêtes ont causé la perte du quart de la production pétrolière annuelle de la région et de 19 % de la production de gaz.

Ainsi, la période qui s'étend de juin à novembre 2006 devrait produire neuf ouragans sur un total de 17 tempêtes dont l'ampleur mérite qu'on leur accole un nom, écrivent les scientifiques Philip Klotzbach et William Gray, de Colorado State University, dans un rapport publié hier. La saison 2005 a produit 15 ouragans, un record, sur un total de 27 tempêtes auxquelles on a attribué un nom.

« Les signaux climatiques sont tels qu'il semble que nous aurons une autre année active », a dit M. Gray au cours d'une entrevue téléphonique. « Les tem-

pératures de la surface de la mer sont très élevées, dit-il. C'est un facteur capital. »

**Ouragans majeurs**

Cinq des neuf ouragans s'accompagneront de vents soufflant à 180 kilomètres à l'heure ou plus, ce qui en a fait des ouragans d'importance selon l'échelle à cinq degrés Saffir-Simpson, ajoutent les scientifiques. La prévision émise hier s'accorde avec celle présentée par l'équipe du Colorado en décembre dernier et elle est conforme à la théorie voulant que le bassin atlantique connaisse une longue période d'activité supérieure à la normale au chapitre des ouragans. Neuf des 11 dernières années ont connu des saisons plus actives que la moyenne, ajoute M. Gray, et il prévoit que la tendance se poursuivra pendant encore pendant 15 à 20 ans.

Toutefois, on ne verra pas du-

rant la saison 2006 un aussi grand nombre d'ouragans toucher terre comparativement à 2004 ou 2005, selon les auteurs du rapport. Quatre ouragans ont dévasté les côtes américaines à chacune de ces deux années : *Dennis, Katrina, Rita* et *Wilma*, l'an dernier, et *Charley, Frances, Ivan* et *Jeanne*, en 2004.

La saison 2005 a été la plus destructive de tous les temps, précisent les chercheurs.

Le nombre d'ouragans de l'an dernier a surpassé le record précédent, qui était de 12, enregistré en 1969, selon la National Oceanic Atmospheric Administration. Par ailleurs, le total de 27 tempêtes portant un nom a été supérieur au record précédent, de 21, établi en 1993. Cette situation a obligé le gouvernement américain à se tourner vers l'alphabet grec pour la première fois afin d'attribuer un nom aux tempêtes. *Epsilon* fut le 15<sup>e</sup> ouragan de la saison 2005.



PHOTO NORM BETTS, BLOOMBERG

Un tombereau Caterpillar de modèle 797. Ces camions aux proportions démesurées sont au coeur de l'exploitation des sables bitumineux dans le nord de l'Alberta.

SABLES BITUMINEUX

# Une croissance titanesque en vue pour Caterpillar

BLOOMBERG

Caterpillar Inc., premier fabricant mondial d'équipement de terrassement, pourrait réaliser des ventes de quelque 5 milliards US au moment où l'exploitation des sables bitumineux au Canada stimule la demande de tombereaux de chantier et de pièces.

Syncrude Canada, Suncor Energy et d'autres exploitants canadiens des sables bitumineux devront ajouter près de 300 tombereaux de chantier et de niveleuses Caterpillar d'ici 2013 pour tirer parti des sables bitumineux albertains, selon Finning International, plus important concessionnaire Caterpillar au monde. Les seules ventes des tombereaux, dont certains valent jusqu'à 6 millions US, pourraient rapporter plus de 1 milliard US. Les ventes de pièces et d'équipement de construction sont susceptibles d'ajouter d'autres revenus.

Environ 340 tombereaux de chantier qui, une fois pleins, pèsent autant qu'un Boeing 747, sont actifs 24 heures sur 24 pour transporter du sable bitumineux dans une région presque aussi grande que la Floride. La demande pourrait représenter pour Caterpillar, de Peoria, en Illinois, deux années de plus de croissance des bénéfices, soutient Steve Hoedt, analyste chez

National City Corp., à Cleveland. « Les équipements pour l'exploitation des sables bitumineux sont la vedette de la nouvelle demande, soutient M. Hoedt. On ne perçoit aucun signe de ralentissement. »

Les bénéfices de Caterpillar ont tendance à suivre un cycle de hausse et de baisse de huit ans, environ, dit-il. En décembre dernier, National City détenait 542 700 actions de Caterpillar.

Pour sa part, Jim Dugan, porte-parole de Caterpillar, n'a pas voulu

**« Les équipements pour l'exploitation des sables bitumineux sont la vedette de la nouvelle demande. »**

confirmer les estimations de ventes. La compagnie fournit environ 75 % des camions et des niveleuses utilisés en Alberta pour transporter le sable. Des revenus additionnels proviendront de pièces de rechange et de services, indique Tom Merinsky, porte-parole de Finning International.

**Une concessionnaire heureux**

Étant donné que Finning, de Vancouver, ne vend que des produits Caterpillar, il existe un lien direct entre Caterpillar et les revenus de

Finning, explique Bert Powell, analyste chez BMO Nesbitt Burns.

Hier, le titre de Caterpillar a gagné 2,4 %, ou 1,80 \$US, à 74,30 \$US, à la Bourse de New York. Avant la journée d'hier, l'action s'était appréciée de 63 % au cours de la dernière année. De son côté, le titre de Finning était en hausse de 84 cents, à 39,22 \$, à la Bourse de Toronto.

Les prix du pétrole brut ont augmenté de 19 % au cours de la dernière année, à environ 64 \$US le

par FirstEnergy Capital Corp., de Calgary.

**Investissements à venir**

On estime que les sables bitumineux, qui se trouvent à 750 km au nord de Calgary, contiennent 175 milliards de barils de pétrole récupérable, ce qui est quand même moins que les 259 milliards de barils qui se trouveraient dans le sous-sol de l'Arabie Saoudite, d'après l'Association canadienne des producteurs de pétrole.

Au cours des 20 prochaines années, les compagnies pétrolières vont consacrer environ 80 milliards US pour augmenter la production en Alberta, selon M. Merinsky. Le Canada est le plus important fournisseur de pétrole des États-Unis.

Les exploitants de sables bitumineux utilisent principalement de l'équipement Caterpillar en raison de la taille de ses véhicules et pour les services et les réparations qu'assure Finning, indique M. Powell.

Le tombereau de chantier de modèle 797 de Caterpillar est le plus gros au monde et c'est l'un des produits les plus rentables de la compagnie.

L'an dernier, les ventes d'équipement d'exploitation minière ont contribué au saut de 40 % des profits de Caterpillar, à 2,9 milliards US, ou 4,04 \$US par action. Selon l'estimation moyenne de 14 analystes sondés par Thomson Financial, on prévoit que les profits passeront à 4,98 \$US par action cette année et à 5,67 \$US par action en 2007. La compagnie a réalisé des ventes de 36,3 milliards US l'an dernier.

La plus forte concentration de tombereaux de modèle 797, capables de transporter 400 tonnes de sable, se trouve en Alberta, précise le porte-parole Jim Dugan.

# Le budget de Tourisme Montréal double

## L'organisme de promotion veut séduire les Américains



PHOTO FOURNIE PAR TOURISME MONTRÉAL

Au total, Tourisme Montréal va disposer de 29 millions, incluant 6 millions pour ses frais d'exploitation, comparativement à 15 millions l'été dernier, dont 10 millions en promotion, précise le vice-président, recherche et développement, Pierre Bellerose. On vise directement les Américains, notamment avec une campagne publicitaire.

LAURIER CLOUTIER

**Tourisme Montréal va plus que doubler son budget de promotion pour la saison estivale, à 23 millions de dollars, dans le but notamment de renverser la baisse des touristes américains.**

« Montréal va disposer ainsi du deuxième budget touristique en importance des villes canadiennes », a souligné hier le président-directeur général de Tourisme Montréal, Charles Lapointe, au lancement de l'offensive sans précédent pour l'été prochain. Toronto va miser 32 millions pour l'été et Vancouver, 23 millions aussi, dit-il.

Au total, Tourisme Montréal va disposer de 29 millions, incluant 6 millions pour ses frais d'exploitation, comparativement à 15 millions l'été dernier, dont 10 millions en promotion, précise le vice-président, recherche et développement, Pierre Bellerose.

Le financement accru provient surtout de la taxe de 3 % sur les chambres d'hôtel, qui va rapporter 17 millions cette année, comparativement aux 8 millions que générait l'ancienne taxe de 2 \$ par nuitée, dit Pierre Bellerose. Les touristes étrangers paient ainsi en grande partie la promotion, note-t-il.

Depuis un an, Tourisme Montréal multiplie les efforts pour moderniser son positionnement, dit Charles Lapointe. Des études et des ateliers de discussions ont notamment porté sur les villes de New York, Boston et Toronto. Des appels d'offres ont débouché sur l'arrivée de nouveaux consultants, dont l'agence de publicité Diesel, les firmes Cossette, 2B Interactive et EFF Communication Marketing. Il faut toute une artillerie pour contrer la morosité qui s'installe à Montréal et le blocage de tout projet, de celui du nouveau casino à la construction des deux hôpitaux universitaires, dit-il.

Après avoir testé ses outils à fond, Charles Lapointe est toutefois per-

suaqué de disposer des bons moyens pour vendre « cette pointe d'Europe en Amérique du Nord qui vous entraîne dans une aventure exceptionnelle où l'art de vivre s'exprime avec passion ». À partir du 15 avril, le président va investir au Canada, aux États-Unis, en Angleterre, en France et au Mexique, de même qu'un peu au Japon, en Corée et à Taiwan, pour attirer l'attention sur « la plus grande vieille ville de l'Amérique du Nord ».

Après le 11 septembre 2001, le Canada a souffert de la frilosité des touristes américains durant deux ans. Et leur retour à la frontière s'est fait sans trop de conviction depuis

2004. Pour les États-Unis, le Canada demeure « un bon ami, où on ira faire un tour un jour, mais ce n'est pas le premier choix », dit Charles Lapointe, en se fiant à un sondage canadien mené auprès de 17 000 Américains. Ils se demandent en fait quoi faire et préfèrent parfois l'Europe et l'Asie. Tourisme Montréal se donne comme mission de les aider à trouver leur destination.

Malgré tout, le tourisme a augmenté de 1,2 % à Montréal l'an dernier. La région a accusé une baisse de 3,5 % du côté des touristes américains, mais c'est la moitié moins que la chute de 7 % à l'échelle du Canada. M. Lapointe craint la tendance à la baisse des touristes américains, peut-être moins cette année, mais à partir de janvier prochain, à cause du projet du président Bush d'exiger le passeport pour le retour au pays des citoyens américains.

Cela peut en rebuter plusieurs, car seulement 17 % des Américains ont déjà leur passeport, comparativement à 33 % des Canadiens. C'est très inquiétant surtout pour le tourisme d'agrément puisque 35 % des gens d'affaires américains ont déjà leur passeport en poche.

## Un gros été gai

LAURIER CLOUTIER

Sur son budget estival de 23 millions de dollars, Tourisme Montréal va consacrer 1 million de dollars à la promotion des premiers Outgames mondiaux qui devraient générer plus de 171 millions de retombées économiques, l'été prochain.

Le vice-président, recherche et développement, de Tourisme Montréal, Pierre Bellerose, prévoit 16 000 participants à ces jeux sportifs réunissant des athlètes homosexuels et bisexuels, dont 12 000 sont déjà inscrits.

Du 26 juillet au 5 août prochain, Pierre Bellerose attend en outre 250 000 visiteurs qui devraient réserver 80 000 nuitées, sans parler de tous ceux qui se retrouveront chez des parents et amis. Le vice-président ajoute cependant que les gays ont la réputation de réserver tard leur hébergement.

Les Outgames comprennent

des volets sportif et culturel, de même qu'une conférence internationale. Durant sept jours, les athlètes de 120 pays vont s'affronter dans 35 disciplines sportives, principalement sur les sites construits pour la tenue des Jeux olympiques de 1976.

Parmi les disciplines, notons l'athlétisme, l'aviron, le culturisme, la lutte, la natation, le patinage artistique et à roulettes alignés, le soccer, le tennis, le golf, le hockey, le karaté et le triathlon. Il y aura aussi un marathon.

Les Outgames vont de plus permettre de consolider Montréal comme l'une des destinations gaies par excellence, estime le président-directeur général de Tourisme Montréal, Charles Lapointe. Avec cet événement majeur, entre autres, le taux d'occupation des hôtels devrait revenir à la normale cette année et atteindre ainsi 70 %, croit le président.

# Garda poursuit son expansion américaine

PHILIPPE MERCURE

Même les mythiques voleurs de diligence de l'Ouest américain ne parviennent à freiner la croissance de Garda. L'entreprise québécoise a annoncé hier l'acquisition de Security Armored Express, une firme du Montana spécialisée dans le transport de marchandises de valeur.

Il s'agit déjà de la cinquième acquisition cette année pour la Corporation de Sécurité Garda World, qui avale tout sur son passage depuis quelques années.

La transaction vise à consolider sa présence sur le marché américain, amorcée en novembre dernier avec l'acquisition de United Armored Services, numéro un du transport sécurisé de la région de Chicago.

Garda avait enchaîné avec la plus grande bouchée de son histoire en janvier dernier en achetant Vance International, troi-

### LES ACQUISITIONS DE GARDA DEPUIS 1 AN

COMPAGNIE ACQUISE	PRIX D'ACQUISITION (MILLIONS \$)	REVENUS ANNUELS (MILLIONS \$)
Keyfacts (Canada)	3,5 CAN	16 CAN
Signature Group (Alberta)	1,1 CAN	4,5 CAN
Ontario Guard Services (Toronto)	3,7 CAN	14 CAN
United Armored Services (Midwest américain)	23 US	40 US
Vance International (États-Unis et Mexique)	6,7 US	150 US
Chartrand Laframboise (Québec)	4 CAN	5,5 CAN
Signum Investigations (Ontario)	4,5 CAN	6,5 CAN
Initial Security (Canada)	60 CAN	131 CAN
Security Armored Express (Montana)	10 US	15 US

sième firme mondiale d'enquête et de sécurité physique.

Garda cherche à devenir le numéro un du transport de mar-

chandises de valeur dans le Midwest américain. « Security Armored Express ne se trouve pas directement dans le Mid-

west, mais un peu plus à l'ouest. Entre les deux, nous allons continuer à regarder les occasions pour mettre en valeur ce marché », explique Nathalie de Champlain, vice-présidente aux communications de l'entreprise.

### 10 millions US

La transaction totalise 10 millions de dollars américains. Garda émettra 74 718 actions de catégorie A à un prix de 23,43 \$, dans le cadre de la transaction, et déboursera le reste en comptant.

« Ce n'est pas nécessairement un pas de géant, mais plutôt d'un excellent complément à nos activités actuelles », dit M<sup>me</sup> de Champlain.

« Le Midwest est un peu comparable au Québec dans le domaine du transport de valeurs parce que les acteurs y sont assez nombreux, continue-t-elle. Nous croyons que si nous y faisons une consolidation, on

pourrait y devenir aussi gros que lorsqu'on a acquis Secur au Québec. »

Le président de Garda, Stéphane Crérier, avait confié à *La Presse Affaires* en février dernier qu'il préparait d'autres acquisitions, estimant qu'une transaction de la taille de Vance International (67 millions US) pourrait survenir d'ici la fin de l'année.

M<sup>me</sup> de Champlain décrit la nouvelle acquisition de Garda comme « l'une des firmes les plus profitables dans le domaine du transport de valeurs aux États-Unis ». L'entreprise familiale se spécialise dans le transport de monnaie, de titres, de métaux précieux, d'objets d'art et autres articles de valeur. Elle dessert plus de 500 entreprises dans plusieurs États de l'Ouest, emploie 200 personnes et génère des revenus de 15 millions US par année.

Avec la collaboration de Réjean Bourdeau.

# La CIBC très optimiste pour les marchés canadiens

MICHEL MUNGER  
COLLABORATION SPÉCIALE

La Bourse canadienne a connu une expansion mirobolante depuis deux ans, lors de la plus longue période sans correction en 35 ans. Pourtant, la CIBC demeure *bullish*, en donnant une cible de 13 200 points pour le S&P/TSX à la fin de l'année. Hier, le S&P/TSX a terminé la séance à 12 174 points, flirtant encore une fois avec des sommets.

Selon l'institution financière, cette hausse est attribuable à un rebond des secteurs de l'énergie et des matériaux, qui ont sonné la charge pour une remontée de 422 points de l'indice en mars.

La CIBC n'est pas satisfaite de la montée de 7 % du S&P/TSX depuis le début de l'année, elle croit qu'il est en voie d'atteindre sa cible de 13 200.

### Surpondérer l'énergie

La banque recommande de sur-

pondérer l'énergie ainsi que les matériaux dans les portefeuilles. Alors que l'indice de référence atteint un poids respectif de 30 % et 15,1 % pour ces deux secteurs, l'investisseur est invité à aller plus loin avec des proportions de 34,2 % et 18,4 %.

« Nous nous attendons à ce que notre grosse surpondération en énergie génère des retours exceptionnels sur l'investissement sur neuf mois avec l'arrivée de la saison des ouragans dans le golfe du Mexique », écrit Jeff Rubin, stratège en chef de la CIBC dans ses prévisions publiées hier.

« La formation de *La Niña* dans le Pacifique et les températures aquatiques plus élevées que la moyenne en surface dans l'Atlantique suggèrent une autre grosse saison dans cette région riche en pétrole », poursuit-il.

Le raisonnement du stratège : de telles perturbations ont fait monter le prix du baril de pétrole l'an dernier avec les ouragans *Katrina*

et *Rita*, stimulant les profits dans le monde énergétique.

En conséquence, M. Rubin prédit que le baril de pétrole dépassera la barre des 70 \$US dans la deuxième moitié de l'année, alors que les prix des ressources telles que l'or demeurent robustes.

Pendant ce temps, le stratège conseille de sous-pondérer les technos. « Un manque de vigueur dans les prix et un pouvoir d'achat du consommateur éventuellement diminué par les prix de l'énergie justifient notre sous-pondération dans la consommation de base et discrétionnaire. »

Dans ces deux secteurs, Jeff Rubin recommande un poids respectif de 0,6 % et 1 %, alors que le S&P/TSX en contient 2,8 % et 5,1 %.

### La Nationale plus prudente

La Financière Banque Nationale (FBN) tient un discours diamétralement opposé. Dans le *Mensuel boursier* d'avril 2006, elle rappelle qu'il n'y a pas eu de correction

boursière (recul d'au moins 10 %) depuis octobre 2002, la plus longue période en 35 ans.

« Les corrections, qui font partie de la vie en Bourse, ont-elles été reléguées loin dans l'esprit des investisseurs ? » demandent Clément Gignac, économiste en chef et stratège de la FBN, et Pierre Lapointe, stratège adjoint.

« La notion de risque n'a pas la cote de nos jours, écrivent-ils. On dirait que plus personne n'en a peur et qu'on n'évalue plus un rendement en fonction du risque, mais par rapport à d'autres rendements. Nous craignons que des acteurs du marché finissent par penser que la faible volatilité et les pertes limitées des trois dernières années dureront indéfiniment. »

Les prévisions de la FBN sont forcément plus prudentes. Sa cible de 12 mois pour l'indice S&P/TSX est de 10 500, suggérant une baisse comparativement au cours actuel.

Les stratèges du courtier notent que le rendement de l'indice a été de 75 % supérieur au S&P 500 américain depuis trois ans, du jamais vu depuis le choc pétrolier de 1979.

### Évaluations optimistes

« Il faut enfin signaler que les évaluations optimistes sont fondées sur des prévisions de bénéfices, écrivent Clément Gignac et Pierre Lapointe. Nous craignons qu'un biais d'ancrage ait aussi poussé les analystes à anticiper une augmentation irréaliste des profits au cours des trimestres à venir. »

Derrière ce raisonnement se trouvent les prévisions de la FBN pour une demande pétrolière baissière liée à la volonté des pays asiatiques de contenir ou diminuer leur consommation et à la demande fléchissante pour l'essence aux États-Unis.

Selon ce scénario, le prix du baril de pétrole resterait un peu au-dessus de 50 \$US.

# LA PRESSE AFFAIRES

## DILBERT



### À BIEN Y PENSER...

« N'ayez pas peur de la perfection, vous ne l'atteindrez jamais. »

— Salvador Dali, artiste

### POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9  
lpa@lapresseaffaires.com

## SUDOKU

	5				3	6	2
2		8	4	7		9	
3			2			4	
		1				6	3
5			1		8		7
							8
6	2		8	9			1 7
	7	9				5	

Niveau de difficulté : MOYEN

0257

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

### Solution du dernier sudoku

5	8	2	6	9	1	7	3	4
6	7	9	4	2	3	8	5	1
4	3	1	7	8	5	6	9	2
2	6	4	1	5	7	3	8	9
7	1	3	8	6	9	2	4	5
8	9	5	3	4	2	1	7	6
9	5	7	2	3	6	4	1	8
1	2	8	9	7	4	5	6	3
3	4	6	5	1	8	9	2	7

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site [www.les-mordus.com](http://www.les-mordus.com) ou écrivez-nous à [info@les-mordus.com](mailto:info@les-mordus.com)

Par Fabien Savary 0256



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE

« Les filiales qui sont problématiques vont être vendues cette année », a fait savoir hier Thierry Vandal, président-directeur général d'Hydro-Québec.

## Hydro vend ses canards boiteux

### HYDRO

suite de la page 1

« Il y aura des hausses de tarifs au cours des prochaines années, mais ce seront les mêmes que si les redevances hydrauliques ne s'étaient pas appliquées à Hydro-Québec », a soutenu M. Vandal.

Après la hausse de 5,3 % des tarifs d'électricité en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> avril dernier, Hydro avait prévu une augmentation de 10,3 % pour 2007. Cette prévision est actuellement en voie d'être réévaluée à baisse, a-t-on appris hier.

### Recentrage

Par ailleurs, Hydro entend se délester de toutes ses activités qui ne sont pas liées directement à sa mission de base. « Les filiales qui sont problématiques vont être vendues

cette année », a fait savoir le président.

Hydro a radié entièrement la valeur résiduelle de son investissement dans Avestor, soit 50 millions de dollars, et de concert avec son associé Kerr-McGee, a mandaté une firme spécialisée pour trouver un acheteur.

« On a développé cette entreprise qui s'est trouvée une niche de marché, et cette niche n'intéresse pas Hydro-Québec. On va la placer dans les mains de gens qui sont dans le secteur des batteries de façon exclusive », a dit M. Vandal.

Hydro a englouti des centaines de millions de dollars dans cette entreprise qui devait fabriquer des batteries pour les voitures électriques et dont la production a été réorientée vers les piles pour le secteur des télécommunications.

L'entreprise fait actuellement l'objet d'une enquête de la Sûreté du Québec pour des fraudes et des irrégularités qui se sont produites sous l'ancienne administration.

À part TM4, qui fabrique un système de propulsion pour les voitures électriques et dont « la situation est meilleure », selon le président d'Hydro, tout sera vendu.

Le processus est déjà commencé. Hydro a vendu (à perte) sa participation dans MurrayLink, une ligne de transport en Australie, dans Cross Sound Cable, un lien sous-marin qui relie New York aux États du nord, ainsi que dans les centrales Meiya Power, en Chine, et Rio Lajas, au Costa Rica.

Il reste des investissements au Pérou, au Chili et au Panama, qui pourraient être vendus cette année.

## Un immeuble super vert pour Équiterre

### ÉQUITERRE

suite de la page 1

Il sera financé en partie seulement par Hydro, a-t-il ajouté. L'immeuble appartiendra à ses occupants, qui trouveront le financement nécessaire en faisant des campagnes de souscription ou en trouvant des commanditaires.

Le bâtiment de 30 000 à 50 000 pieds carrés utilisera les technologies les plus vertes, dont la géothermie, le solaire et l'éolien. Il génèrera de l'énergie dont le surplus pourra être revendu sur le réseau d'Hydro-Québec, a illustré Sydney Ribaux.

L'objectif est d'obtenir la certification internationale LEED Platine, la

certification internationale la plus élevée en matière d'architecture environnementale.

L'immeuble pourrait être construit à Rosemont, selon Steven Guilbault, responsable de la section québécoise de Greenpeace. En plus des bureaux, il pourrait accueillir des activités et des événements liés à l'efficacité énergétique et au développement durable, comme le recyclage de vêtements.

Le porte-parole d'Équiterre, de son côté, ne craint pas que l'association avec Hydro-Québec prive l'organisme de sa liberté de parole et de son droit de critiquer les décisions de la société d'État. « Pour nous, ce qui est important, c'est que notre partenaire partage les

mêmes objectifs que nous », a fait savoir Sydney Ribaux.

Selon lui, c'est le cas d'Hydro-Québec, qui a fait depuis deux ans un virage vers l'énergie éolienne et l'efficacité énergétique. La société d'État entend continuer de construire des barrages tandis qu'Équiterre croit que les nouveaux besoins du Québec devraient être comblés par les économies d'énergie et l'éolien. Malgré cela, les deux parties s'entendent bien, selon Sydney Ribaux. « On est très à l'aise de travailler avec Hydro », dit-il.

Le choix du terrain qui accueillera l'immeuble tout vert sera fait avant le 30 juin et la construction devrait être terminée à la fin de 2008.

## Imperial Tobacco interpelle Québec

### CONTREBANDE

suite de la page 1

À partir de 2007, sa production se fera entièrement à Monterrey, au Mexique.

Au Canada, la consommation de tabac diminue depuis la moitié des années 60. En 1965, la moitié des Canadiens de 15 ans et plus fumaient. En 1999, ils étaient 25 %. En 2005, ils n'étaient plus que 20 % de fumeurs.

Les ventes des fabricants de tabac ont diminué au cours des années, mais le déclin s'est aggravé récemment. Selon M. Kemball, le marché « légal » de tabac a diminué de 10 et 11 % respectivement l'année dernière au Québec et en Ontario, deux provinces qui connaissent des problèmes sérieux de contrebande. Dans les autres provinces, la diminution a tourné autour de 7 %.

« Il n'y a pas eu d'augmentation significative des taxes sur le tabac au Québec, il n'y a pas eu de res-

trictions sévères, puisque la loi 112 sur la fumée dans les bars et les restaurants n'entrera en vigueur qu'en mai, affirme M. Kemball. La seule explication, c'est la contrebande. »

Imperial Tobacco affirme qu'il y a maintenant plus d'une centaine de débits de tabac illicites dans les territoires autochtones autour de Montréal, soit Akwesasne, Kahnawake et Kanasatake. En outre, les autorités gouvernementales ont accordé 21 licences de fabrication de tabac dans ces territoires.

« Malheureusement, nous pensons que le coeur du problème est dans les réserves autochtones », a lancé M. Kemball.

Imperial Tobacco ne réclame pas une baisse des taxes sur le tabac, qui représentent de 65 à 81 % du prix d'une cartouche. L'entreprise recommande plutôt une initiative concertée de la part des gouvernements, soit des pénalités plus sévères, davantage d'inspecteurs, etc.

M. Kemball, un Britannique qui parle un très bon français, est en poste à Montréal depuis un an seulement. Il était auparavant président de la filiale de BAT au Venezuela, un pays qui connaissait également un problème de contrebande du tabac. Pour régler le problème, le président Hugo Chavez a créé une commission comprenant des représentants de divers ministères, de la Garde nationale et des compagnies de tabac.

« Il y a eu beaucoup de mesures lancées pour s'attaquer à ce problème, a indiqué M. Kemball. Nous avons réduit la part de la contrebande de 25 % à 10 ou 12 % du marché. C'est un résultat phénoménal. »

Il aimerait voir une même volonté politique s'exprimer au Québec. « Si toutes les autres mesures ne donnent pas de résultats, il faudra rechercher une solution du côté des taxes », a-t-il affirmé.

## FONDS COMMUNS

# Des ventes de 3,8 milliards en mars

### BLOOMBERG

Les ventes de fonds communs de placement se sont élevées à environ 3,8 milliards de dollars le mois dernier à la faveur de la hausse de l'indice boursier, selon une étude préliminaire effectuée par l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC).

Les ventes ont surpassé les rachats de 3,5 milliards à 4,1 milliards, a précisé hier l'Institut dans un communiqué transmis par courriel. Les ventes de fonds communs de placement avaient atteint 3,4 milliards au cours de la période correspondante un an plus tôt.

L'indice composite Standard & Poor's/TSX a progressé de 2,7 % en mars, grâce notamment aux actions des sociétés minières telles que Glamis Gold tandis que les prix des métaux augmentaient. Les Canadiens ont également con-

tribué à leurs REER avant la date limite fixée au 1<sup>er</sup> mars. Entre 1999 et 2005, le mois de mars a formé environ le quart des ventes annuelles de fonds communs de placement, indique l'IFIC.

Peter Loach, analyste de BMO Nesbitt Burns, prévoyait des ventes oscillant entre 4,5 milliards et 4,75 milliards en mars et d'environ 10 milliards au cours du premier trimestre de l'année.

« C'est robuste », a dit M. Loach après que les données eurent été rendues publiques. « C'est pas mal solide pour une industrie qui, au dire des pontes il y a quelques années à peine, était sur le déclin », a-t-il ajouté.

À la fin de mars, les actifs sous gestion dans toute l'industrie des fonds communs de placement étaient évalués à entre 606 milliards et 611 milliards, une augmentation d'environ 3,3 % par rapport à 589 milliards en février, indique l'Institut.

## Contrat de simulation militaire pour CAE

### MICHEL MUNGER COLLABORATION SPÉCIALE

CAE USA, le bras américain de la société montréalaise CAE, aidera l'armée états-unienne à s'entraîner et à répéter des missions.

C'est par la voie d'un contrat de 17,75 millions US (21 millions CAN) accordé par la US Army au titre du programme Synthetic Environment Core (SE Core) que CAE USA est chargée de coordonner le travail pour la production d'une architecture de bases de données.

Le contrat est assorti d'options pour les cinq prochaines années, et sa valeur pourrait gonfler à 59 millions US.

Les bases de données permettront de créer un environnement virtuel de simulation et d'entraînement pour les forces terrestres, aériennes et interarmées des États-Unis afin de préparer les soldats pour des missions.

CAE USA devra coordonner les efforts d'un groupe d'entreprises qui comprend le colosse militaire Lock-

heed Martin, et implanter un centre de production à Orlando, en Floride. Au total, cinq centres devraient être créés aux États-Unis et ailleurs.

Le programme SE Core rompt avec la tradition dans ce domaine technologique.

« En ayant une base de données maîtresse commune et une production centralisée des bases de données, nous ne seulement on simplifie cette production et on en réduit substantiellement le coût, mais, surtout, on peut répondre à la diversité des besoins de l'entraînement et de la répétition de missions du combattant », explique le colonel Craig Langhauser, directeur du projet Combined Arms Tactical Trainer de l'armée américaine.

« L'obtention de ce contrat est une vraie victoire stratégique, car elle ajoute à l'éventail de ses prestations celle de services reposant sur la simulation assurés aux États-Unis », déclare pour sa part John Lenyo, PDG de CAE USA.

Le titre de CAE a clôturé en hausse de presque 3 %, à 9,42 \$ hier, à la Bourse de Toronto.

S

700

## Affaires

### 710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**REÇU COTISATIONS d'IMPÔTS QUE VOUS NE DEVEZ PAS?**  
• ARBITRAIRE • SUR COÛT DE VIE • etc.  
[www.defenseursfiscaux.com](http://www.defenseursfiscaux.com) \* 514-666-1335

### 715 FINANCEMENT

**1RE-2e HYP.** rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

**BESOIN D'ARGENT?** Empruntez 500 \$ à 10 000 \$ sur la valeur de votre véhicule et continuez de rouler avec. Pour information : Location d'auto Excel, 514-354-8482.

**FINANCEMENT:** nous prêtons sur immeuble à bateau, 514-591-0513

**PRÊTEUR PRIVÉ.** 1<sup>ère</sup>, 2<sup>e</sup> hypothèque, cas spéciaux, promoteurs etc. 50 000\$ à 2 millions. 514 609-2985 Acceptation rapide.

### 716 SERVICES SPÉCIALISÉS

**INCORPORATIONS!** Constituer une cie pour 99\$ + frais. Cie fédérale ou québécoise. Recherche de nom NUANS 22\$. Minutes annuelles 50\$/an, mise à jour corporatif. [www.CentreCorporatif.ca](http://www.CentreCorporatif.ca) 1-866-906-2677

### 716 SERVICES SPÉCIALISÉS

**Votre entreprise a le vent dans les voiles mais la banque ne suit pas votre rythme?** Nous comprenons exactement vos besoins, c'est-à-dire la nécessité d'obtenir rapidement le fruit de vos efforts, **VOTRE ARGENT!** Grâce à notre service **d'AFFACTURAGE**, nous pouvons vous avancer très rapidement l'argent de vos ventes en gérant pour vous la facturation auprès de vos clients. Nous nous spécialisons auprès des PME ayant des besoins variant de 25 000 \$ à 250 000 \$. Notre équipe de comptables peut également vous aider à faire valoir votre entreprise sous son meilleur jour, vous ouvrant ainsi la voie à de meilleures facilités de crédit. Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus au **(450) 621-4265**

### 800 Avis

### 850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENTS DE NOM

**AVIS DE DEMANDE DE DISSOLUTION PRENEZ AVIS** que la compagnie **INTELLIUM AUTOMATION INC.** demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre. Montréal, ce 6 avril 2006 De Grandpré Chait, S.E.N.C.R.L. Procureur de la Compagnie **R850**

**TECHNAUTE.COM**  
Un problème avec votre ordinateur ?  
Consultez notre mécano.  
[www.technaute.com/pros/mecano](http://www.technaute.com/pros/mecano)



# Axcan Pharma en mode achat

D'APRÈS CP

**TORONTO** – Axcan Pharma, dont le traitement pour des troubles gastro-intestinaux a connu récemment des déboires lors d'essais cliniques, est en quête d'acquisitions en Amérique du Nord et en Europe.

Hier, lors d'une conférence sur la biotechnologie organisée par CIBC Marchés mondiaux, le chef de la direction de la société pharmaceutique québécoise, Frank Verwiël, a indiqué que la compagnie disposait de beaucoup de liquidités et qu'elle souhaitait assurer son essor.

« Nous examinons différentes possibilités et il est toujours difficile de prédire ce qui peut se passer, mais je peux vous dire que nous y travaillons très très fort », a dit M. Verwiël.

« Il faut que ce soit dans le domaine de la gastro-entérologie, et il faut que ce soit un produit ou une compagnie qui présente un avantage

concurrentiel », a-t-il ajouté. Axcan Pharma dispose de 126 millions de dollars en liquidités et équivalents, de même que d'une ligne de crédit de 125 millions.

La gastro-entérologie est l'une des plus importantes spécialités thérapeutiques de l'industrie pharmaceutique canadienne, d'une valeur de quelque 33 milliards sur une base annuelle.

« Il est évident que ce domaine devient plus concurrentiel, mais nous croyons que, grâce à nos compétences et à notre modèle d'entreprise, nous sommes un partenaire très attrayant », selon M. Verwiël.

Les investisseurs ont toutefois fait plonger le titre d'Axcan Pharma à la fin de février, après des résultats préliminaires décevants touchant son traitement Itopride, contre la dyspepsie, qui en est aux essais cliniques finaux.

Hier, M. Verwiël s'est dit surpris des résultats de l'étude internationale de Phase 3. On attend d'ici juin prochain les résultats d'une étude

clinique parallèle menée en Amérique du Nord sur 600 patients.

« Cela définira véritablement comment nous souhaitons aborder l'avenir », a dit M. Verwiël, qui a fait état de la possibilité d'utiliser le composé pour traiter des problèmes d'estomac liés au diabète.

Mais cela pourrait prendre des années, soutient Laurence Rulleau, analyste chez Orion Securities, qui ajoute qu'Axcan Pharma fera vraisemblablement plus d'acquisitions de produits que de rachats de compagnies à court terme.

« Je ne crois pas qu'ils peuvent faire quelque chose de vraiment modeste, comme quelque chose de moins de 50 millions, parce que cela serait pas suffisamment significatif pour eux », ajoute-t-elle.

Dans le passé, Axcan Pharma a conclu des accords sur des produits avec Abbott Laboratories, Aventis, Enteris et Laboratoire du Lactéol.

Hier, le titre d'Axcan a glissé de 13 cents, à 15,24 \$, à la Bourse de Toronto.

**Biovail aussi à la chasse**

La société pharmaceutique Biovail, qui assistait également à la conférence d'hier, a terminé l'année 2005 avec 445,3 millions en liquidités et elle dispose aussi d'un crédit non utilisé de 250 millions. Son chef de la direction a aussi laissé entendre que la compagnie évaluait activement un certain nombre de produits complémentaires ainsi que des occasions d'acquisition d'entreprises.

Pour sa part, Rod Budd, d'Ernst & Young, estime qu'il existe de bonnes occasions de fusions et d'acquisitions dans l'industrie de la biotechnologie. « Le problème de l'industrie canadienne tient au fait que nombre de nos compagnies ouvertes ne disposent pas de grandes liquidités et cela fait d'elles des cibles de choix pour des acquisitions », dit-il.

M. Budd ajoute que la vigueur du dollar canadien facilite la tâche des compagnies canadiennes pour faire des acquisitions aux États-Unis et en Europe.

DE NOTRE SITE

LAPRESSEAFFAIRES.COM

## Léo-Guy Morrissette sanctionné par l'AMF

Le coloré homme d'affaires Léo-Guy Morrissette, bien connu dans le hockey junior québécois, vient d'écopier d'une amende de 8500 \$ pour avoir déclaré des transactions d'initiés en retard. L'Autorité des marchés financiers reproche à l'homme d'affaires d'avoir omis de rapporter dans les délais requis trois opérations boursières concernant Ressources Minières Pro-Or, une entreprise d'exploration inscrite à la Bourse de croissance du TSX. Léo-Guy Morrissette est un des sept membres du conseil d'administration de Pro-Or et un des trois membres du comité de vérification de l'entreprise. Il est aussi le plus important actionnaire de Pro-Or, avec plus de 15 % des actions en circulation. Richard Dufour

## Alexis Nihon s'étend sur la Rive-Sud

Le fonds de revenu Alexis Nihon se diversifie et prend de l'expansion sur la Rive-Sud de Montréal. L'entreprise s'offre un portefeuille immobilier commercial au coût de 15 millions. La transaction, en soustrayant une hypothèque de 3,9 millions, est financée à même la ligne de crédit de l'entreprise. Le nom du vendeur n'a pas été dévoilé. Cet achat se compose de six immeubles de commerce de détail d'une superficie totale de 98 000 pieds carrés. Le coût d'acquisition par pied carré est donc de 153 \$. Au total, Alexis Nihon détient plus de 1,5 million de pieds carrés d'immobilier dans le secteur du détail. Trois des propriétés sont à Longueuil et deux sont voisines des Promenades Saint-Bruno. La troisième s'appelle Place Nobel, à Boucherville, au sein d'un complexe commercial qui comprend des magasins, des salles de cinéma, des restaurants et installations hôtelières. Michel Munger, coll. spéciale

## Alcan se départ d'activités en Allemagne

Après un an de recherches, Alcan a réussi à vendre des activités liées à l'automobile en Allemagne. C'est Alcan BDW, fabricant des pièces moulées pour cette industrie, qui passe aux mains d'AluCast pour une somme qui n'a pas été dévoilée. L'entreprise acheteuse est contrôlée par Parter Capital, de Francfort. Alcan BDW a son siège à Markt-Schwaben, en Allemagne, et emploie 330 personnes. Son chiffre d'affaires était d'environ 70 millions en 2005. Michel Munger, coll. spéciale

# Forte poussée des revenus des biotechs

PRESSE CANADIENNE

Les sociétés canadiennes de biotechnologie inscrites en Bourse ont accru leurs revenus de plus de 25 % en 2005, tout en réduisant leurs pertes de 24 %, selon une étude réalisée par la firme Ernst & Young.

Les auteurs de l'étude rendue publique hier soulignent que ces données s'inscrivent dans la tendance constatée à l'échelle mondiale.

« Cette année encore, nos conclusions dressent un portrait positif et négatif du secteur au Canada », a précisé Rod Budd, responsable du groupe des sciences de la vie chez Ernst & Young.

Même si les 81 sociétés canadiennes de biotechnologie inscrites en Bourse en 2005 ont dans l'ensemble amélioré leurs résultats financiers, faisant grimper leur revenus totaux à 2,5 milliards de dollars et ramenant leurs pertes à 324 millions (par rapport à 429 millions en 2004), elles continuent d'être boudées par les investisseurs.

La valeur boursière des sociétés canadiennes de biotechnologie a d'ailleurs fondu de près d'un demi-milliard de dollars en 2005, pour atteindre 13,2 milliards. Il s'agit d'un écart important par rapport au sommet de 17,4 milliards qui avait été atteint à la fin de l'année 2000.

Parmi les 81 sociétés ouvertes du secteur de la biotechnologie au Canada, 55 possèdent des capitalisations boursières de moins de 100 millions.

Claude Bismuth, associé principal chez Ernst & Young, croit que les investisseurs canadiens « échaudés



PHOTO BLOOMBERG NEWS ©

Même si les 81 sociétés canadiennes de biotechnologie inscrites en Bourse en 2005 ont dans l'ensemble amélioré leurs résultats financiers, elles continuent d'être boudées par les investisseurs.

par les sociétés de technologie et des sciences de la vie (...) se tournent vers les services financiers et les industries pétrolières et gazières ».

« L'intérêt affiché pour le secteur de la biotechnologie au Canada est centré sur certaines grandes sociétés et quelques acteurs productifs pos-

sédant une capitalisation boursière intéressante. Il n'est pas étonnant que les investisseurs soient attirés par les sociétés qui ont la possibilité d'accroître leurs revenus et qu'ils ne soient pas intéressés à miser sur une entreprise en démarrage », ajoute-t-il.

À son avis, le profil de risque « re-

lativement élevé » des biotechs continue d'effrayer les investisseurs, et ceux-ci ne se laisseront convaincre de revenir à ce secteur « que lorsque les sociétés de biotechnologie canadiennes frapperont le gros lot, une commercialisation importante d'un produit innovateur et brevetable reconnu par le marché ».

Depuis 41 ans  
**SOLEX**  
VOYAGES TRAVEL

1965-2006 41 ans

**Le voyage d'affaires... c'est notre expertise!**  
Au service des entreprises depuis 1965, experts en voyages corporatifs et forfaits vacances.

6796, boul. Saint-Laurent Montréal (Québec) H2S 3G7  
Tél. : 277-5252 Téléc. : 272-4006

5596, rue Jean-Talon Est Saint-Léonard (Québec) H1S 1L9  
Tél. : 253-1342 Téléc. : 253-2604

<http://www.sol-ex.com> courriel : [info@sol-ex.com](mailto:info@sol-ex.com)  
Pour renseignements et cotations, communiquez avec **Sol'ex** sans engagement ni frais.

3387313 3394709

**BOMBARDIER**

**AVIS DE DIVIDENDE**

Le 15 avril 2006, Bombardier Inc. paiera un dividende mensuel variable de 0,113452 \$ CAN par action aux détenteurs d'actions privilégiées série 2 inscrits à la clôture des affaires le 31 mars 2006.

Roger Carle  
Secrétaire de la Société

Le 3 avril 2006  
3394898A

**Bowne Financial Print**

M. Kevin Gormely, vice-président principal et directeur des ventes (Canada) chez Bowne Financial Print, une division de Bowne du Canada Ltée, est heureux d'annoncer la nomination de M. Martin Richard au poste de vice-président et directeur des ventes et de M<sup>me</sup> Josée Maillette au poste de directrice de comptes senior, ventes financières au bureau de Bowne à Montréal.

**M. Martin Richard, LL.B.**  
Vice-président et directeur des ventes

Avant sa nomination au poste de vice-président et directeur des ventes, M. Richard était directeur de comptes senior, ventes financières. La riche expérience de M. Richard en matière de transactions et ses nombreuses relations seront un atout pour ce poste. Il a, en effet, pratiqué pendant quatre ans le droit des valeurs mobilières à la Commission des valeurs mobilières du Québec et au Service des affaires juridiques de la Banque nationale du Canada. M. Richard est membre du Barreau du Québec depuis 1999.

**M<sup>me</sup> Josée Maillette, LL.B.**  
Directrice de comptes senior, ventes financières

Avant sa nomination, M<sup>me</sup> Maillette a pratiqué le droit en tant que sociétaire au sein du cabinet Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. M<sup>me</sup> Maillette y a acquis de l'expérience en droit commercial et en droit des sociétés, notamment dans le domaine des valeurs mobilières ainsi que celui des fusions et des acquisitions. Elle a participé à de nombreux types de financements publics et privés pour d'importantes sociétés canadiennes, notamment dans le contexte de premiers appels publics à l'épargne pour des fiducies de revenu. M<sup>me</sup> Maillette est membre du Barreau du Québec depuis 2003.

Bowne Financial Print est le plus important imprimeur de documents financiers au monde, dépositaire chef de file auprès d'EDGAR et de SEDAR, spécialisé dans la création, la gestion, la traduction et la diffusion de documents de réglementation et de conformité. Bowne Financial Print est une division de Bowne & Co., Inc. Fondée en 1775, Bowne est un chef de file mondial offrant à ses clients des solutions de grande valeur pour dynamiser leurs communications. Les actions ordinaires de Bowne sont négociées à la Bourse de New York sous le symbole «BNE».

**Martin Richard** (514) 395-2587  
**Josée Maillette** (514) 395-2588

1000, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 2300  
Montréal (Québec) H3B 4W5  
<http://www.bowne.com>

3393778

**BUREAUX DÉSIGNÉS POUR LA SIGNIFICATION DES AVIS D'ORDONNANCE**

Conformément au Règlement sur les ordonnances alimentaires et les dispositions alimentaires (Sociétés de fiducie et de prêt), DORS/2002-266, Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs a désigné les bureaux suivants pour les services d'application des avis concernant les provinces et territoires ci-après.

**ALBERTA, SASKATCHEWAN ET MANITOBA**  
Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs  
335 8th Ave. SW, 23rd Floor  
Calgary, Alberta T2P 1C4

**NOUVELLE-ÉCOSSE, NOUVEAU-BRUNSWICK ET ÎLE-DU-PRINCE-EDWARD**  
Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs  
5161 George St., 4th Floor  
Halifax, Nova Scotia B3J 1M7


**ONTARIO, TERRITOIRES DU NORD-OUEST, NUNAVUT ET YUKON**  
Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs  
77 King St. W, 7th Floor  
Toronto, Ontario M5W 1P9

**COLOMBIE-BRITANNIQUE**  
Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs  
1055 W Georgia St., 6th Floor  
Vancouver, British Columbia V6E 3S5

**TERRE-NEUVE**  
Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs  
236 Water St., 3rd Floor  
St. John's, Newfoundland A1C 5N5

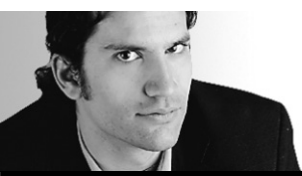
**QUÉBEC**  
Fiducie RBC Dexia Services aux Investisseurs  
1, Place Ville Marie, 5e étage, Aile Est  
Montréal, Québec H3B 1Z3

RBC Dexia Investor Services Limited et les membres de son groupe sont des utilisateurs sous licence des marques RBC et Dexia, qui sont déposées aux noms de leurs détenteurs respectifs. RBC est une marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC Dexia Services aux Investisseurs est l'appellation sous laquelle RBC Dexia Investor Services Limited et les membres de son groupe mènent leurs activités de garde internationale et d'administration de fonds.

  
**RBC DEXIA**  
SERVICES AUX INVESTISSEURS

3389542

# Internet à 30 images par seconde



ALAIN MC KENNA

## TECHNO.BIZ

COLLABORATION SPÉCIALE

Plus la bande passante va s'élargissant, plus Internet permet de diffuser des médias riches en contenu. Ça a d'abord été le texte, ensuite la musique. Voici que de nouveaux outils permettent maintenant d'utiliser le réseau des réseaux afin de diffuser des séquences vidéo de haute qualité, sans trop d'investissement. Il n'en fallait pas plus pour qu'on commence à parler de la webdiffusion comme d'un nouveau média très prometteur.

Plusieurs éléments de l'actualité le démontrent. Le plus récent exemple est survenu l'automne dernier aux États-Unis, quand la société Gannett, l'important éditeur propriétaire du *USA Today*, a acheté l'entreprise PointRoll, l'une des quatre plus importantes boîtes de production vidéo pour le Web en Amérique du Nord et

dont la seule activité consistait à créer du contenu pour la webdiffusion publicitaire.

Aux yeux des analystes, c'était en quelque sorte la consécration de cette nouvelle technologie. « La centaine de sites en ligne que possède Gannett va pouvoir profiter de la nouvelle demande et de la nouvelle dynamique qui animent en ce moment la publicité sur Internet », déclarait alors Chris Saridakis, devenu par la suite directeur général de PointRoll.

### La production simplifiée

Il faut dire que de nouvelles trouvailles logicielles ont permis à la vidéo de se tailler une place de choix sur Internet, depuis au plus un an. Les deux plus importantes sont la dernière génération de la suite Flash, de la société Macromedia, et l'utilisation du nouvel encodage H.264, par le logiciel Quicktime, d'Apple, entre autres.

Plusieurs internautes connaissent déjà le nom du fameux plugiciel Flash, qui permet d'afficher dans une page Web des animations un peu plus élaborées qu'une simple image fixe. Sa plus récente version, la huitième, a créé un émoi un peu

plus senti qu'à l'habitude dans la communauté des créateurs de contenu publicitaire pour Internet.

« À ce jour, il a fallu faire face à des limites importantes en ce qui concerne la qualité de la vidéo en ligne et de ce qu'il était possible de faire avec, mais cette fois, les nouvelles fonctions vidéo de Flash 8 sont tellement supérieures que nous en verrons les bénéfices immédiatement, d'une façon qui ne se compare simplement pas avec ce qui se faisait auparavant », estime Martin Betoni, le directeur artistique de PointRoll.

## Il n'y a pas que les producteurs de contenu publicitaire qui s'intéressent à la webdiffusion. Les producteurs du cinéma et de la télé aussi.

C'est que le nouveau Flash utilise une technologie de compression de l'image qui améliore grandement la clarté des images diffusées, sans trop augmenter la taille des fichiers générés. Cette technologie, aussi appelée codec, se compare de plus en plus au signal télévisuel traditionnel.

### L'avenir de la télé

Même chose du côté d'Apple, où la septième version du logiciel de lecture audiovisuelle Quicktime incorpore pour la première fois le codec H.264, technologie de compression si performante qu'elle sera même utilisée par de nombreux producteurs de films haute définition (HD). Ainsi, grâce à ce nouveau codec, la webdiffusion d'un extrait vidéo HD encodé en H.264 nécessite la moitié moins de bande passante qu'un extrait vidéo de résolution standard utilisant un codec de génération précédente.

en tirons très bien avec un auditoire de 100 000 abonnés », raconte Dan Myrick, coproducteur du *Blair Witch Project*, film produit avec presque rien qui a prouvé, dès 1999, qu'Internet pouvait profiter à la production audiovisuelle.

Google a également pris le pari de la webdiffusion. Car en plus de diffuser des extraits vidéo de diverse provenance, le puissant moteur de recherche est en train de développer un outil permettant d'intégrer de la publicité à ces documents audiovisuels. Le principe serait le même que celui derrière les liens commandités qu'affiche actuellement Google sur des milliers de sites Web.

Bref, avec les nouveaux outils désormais disponibles, les coûts de production et de distribution de contenu audiovisuel sont au plus bas. La révolution musicale a démontré à quel point Internet peut transformer les habitudes de consommation du public ; tout indique que la télé en sera la prochaine victime.

### COURRIEL

Pour joindre notre collaborateur : [alain.mckenna@lapresse.ca](mailto:alain.mckenna@lapresse.ca)

# Le câblo NTL rachète Virgin Mobile

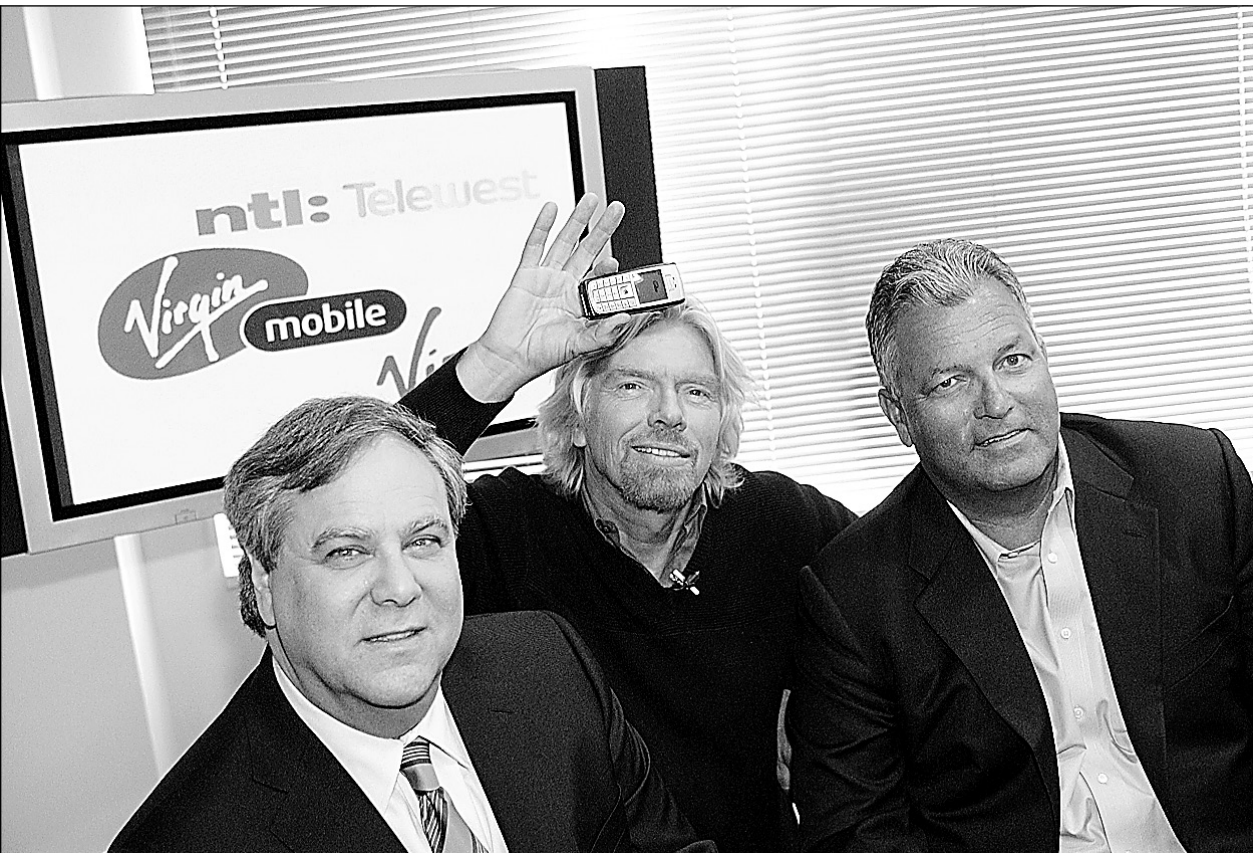


PHOTO ADRIAN BROWN, BLOOMBERG

Le PDG du groupe Virgin, Richard Branson, entouré de ses nouveaux associés, Stephen Burch et James Mooney, de NTL.

### AGENCE FRANCE-PRESSE

LONDRES — Le câblodistributeur américain NTL a annoncé hier qu'il allait racheter l'opérateur de téléphonie Virgin Mobile pour 962,4 millions de livres (1,9 milliard CAN), après plusieurs mois de négociations avec les actionnaires.

Pour parvenir à un accord, NTL a notamment accepté de payer pendant 30 ans 0,25 % de redevances sur les revenus tirés des abonnements à Virgin Entreprises, au titre de l'utilisation de la marque créée par l'homme d'affaires Richard Branson, avec un versement minimum de 8,5 millions de livres par an.

Les actionnaires de Virgin Mobile, détenant à 71,2 % par Richard Branson, ont le choix entre trois offres : une en numéraire à 372 pence par action, une en titres NTL à 389 pence et une mixte à 378 pence.

L'action Virgin Mobile avait clôturé lundi en hausse de 2,65 %, à 387 pence.

Les négociations avaient commencé en décembre avec une première offre à 323 pence par action, jugée trop basse par les actionnaires minoritaires de Virgin Mobile, alors que Richard Branson s'y était montré plutôt favorable.

NTL avait fait ses trois nouvelles offres à la mi-janvier, en augmentant celle en numéraire à 372 pence tandis que Richard Branson acceptait la troisième, moins généreuse, contre le versement de redevances. Les tractations ont consisté, depuis, à ajuster le montant de cette troisième offre et le pourcentage des redevances.

Le rachat de Virgin Mobile, opérateur dit virtuel car il ne possède pas de réseau mais loue celui de T-Mobile (Deutsche Telekom) pour assurer ses services, va permettre à NTL de proposer des offres quadruples combinant téléphonie fixe et mobile, télévision et Internet haut débit.

Il fait aussi l'affaire de Richard Branson, qui devient le premier actionnaire du nouveau groupe.

Virgin Mobile est le numéro cinq de la téléphonie mobile en Grande-Bretagne, avec 4,2 millions de clients. NTL est le numéro un du câble après son rachat de Telewest, avec environ 5 millions d'abonnés. À eux deux, ils totalisent un chiffre d'affaires d'environ 4 milliards de livres.

Virgin Mobile est également présent aux États-Unis, où il loue le réseau de Sprint, et en France depuis lundi, où il loue celui d'Orange.

MOTEUR V6 DE 2,5 LITRES ET 204 CHEVAUX (VVT-i) VÉHICULE À ÉMISSIONS ULTRA FAIBLES (ULEV2). ROUES EN ALLIAGE D'ALUMINIUM DE 16 PO. PNEUS RADIAUX HAUTES PERFORMANCES P205/55R16. DISPOSITIF DE CONTRÔLE DE LA STABILITÉ DU VÉHICULE (VSC). RÉGULATEUR DE TRACTION (TRAC). SYSTÈME AUDIO HAUT DE GAMME LEXUS À 13 HAUT-PARLEURS ET CHANGEUR AUTOMATIQUE À 6 DISQUES COMPACTS. PRISE D'ENTRÉE AUDIO AUXILIAIRE. SYSTÈME À CLÉ INTELLIGENTE ET DÉMARRAGE À BOUTON-POUSSOIR. VOLANT GAINÉ DE CUIR

# S

LEXUS IS 250 RWD 2006

**378** \$ PAR MOIS  
LOCATION 48 MOIS  
0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.



GABRIEL LEXUS, ST-LAURENT (514) 747-7777 LEXUS LAVAL, LAVAL (450) 686-2710 PRESTIGE LEXUS, BROSSARD (450) 923-7777 SPINELLI LEXUS, LACHINE (514) 634-7171 SPINELLI LEXUS, POINTE-CLAIRE (514) 694-0771

\* Mensualité de location pour une Lexus IS 250 RWD 2006 SFX 'A' : 378,01 \$ / 48 mois - Dépôt de sécurité : 0 \$. Financement à la location : 6,9 %. PDSF : 36 300 \$. Acompte ou échange équivalent : 6 885 \$. Cette offre s'applique à des plans de location de 48 mois de SFL, sur approbation du crédit. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peut être combinée à aucune autre offre. Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation en sus. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Le concessionnaire peut louer ou vendre à un prix moindre. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. Les offres prennent fin le 1<sup>er</sup> mai 2006. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

# Microsoft s'attaque au BlackBerry

BLOOMBERG

Microsoft vient de remporter le plus important contrat de son histoire pour la fourniture de logiciel de téléphone cellulaire, soit une commande du Bureau du recensement des États-Unis qui couvre 500 000 appareils, qui pourrait coûter des parts de marché au BlackBerry.

Microsoft prévoit ainsi augmenter les ventes de sa division de téléphonie mobile à 1 milliard US d'ici un à trois ans, comparativement à 337 millions US l'an dernier. La compagnie compte aussi s'attaquer à la domination du BlackBerry, de l'entreprise canadienne Research In Motion.

« Jusqu'à maintenant, le BlackBerry occupait le marché à lui tout seul, indique Pieter Knook, un vice-président de Microsoft. Les choses ont changé. »

Les ventes de cellulaires équipés du logiciel Windows doubleront à 20 millions en 2007 au moment où les clients dans les entreprises opteront pour ces appareils plutôt que pour le BlackBerry, soutient M. Knook. Ces ventes ne représenteraient toutefois qu'une fraction des ventes annuelles totales de Microsoft, qui atteignent presque 40 milliards de dollars américains.

La compagnie a refusé de préciser la valeur du contrat du Bureau du recensement touchant les appareils dotés de Windows Mobile. Les recenseurs améri-

cains utiliseront ces téléphones pour recueillir les informations au porte-à-porte en 2010.

Le logiciel Windows Mobile permet de lier les téléphones à Internet, de faire fonctionner le logiciel Office, de lire des courriels et de la musique.

Microsoft a déjà obtenu des contrats pour fournir le logiciel au Treo, de Palm Inc., et au nouveau Q, de Motorola, après cinq années de retard marquées de problèmes touchant son produit.

Microsoft a encore un défi de taille à relever. La firme d'analyse IDC prévoit que les expéditions de cellulaires comprenant le logiciel de Microsoft doubleront au cours des deux prochaines années. Toutefois, ce logiciel n'occupera que 13 % du marché total, qui comprend les utilisateurs personnels et ceux dans les entreprises, indique IDC, de Framingham, au Massachusetts.

« Ils ne sont nulle part en ce moment, soutient Kevin Burden, un analyste de IDC. Research In Motion représente encore la solution de téléphonie mobile pour les entreprises auquel tous les autres doivent se mesurer. »

Marisa Conway, porte-parole de Research In Motion, a refusé d'émettre des commentaires. Les appareils qu'utilisera le Bureau du recensement des États-Unis seront fabriqués à Taiwan par High Tech Computer.

Hier, le titre de Microsoft a pris 8 cents à 27,64 \$US sur le NASDAQ.

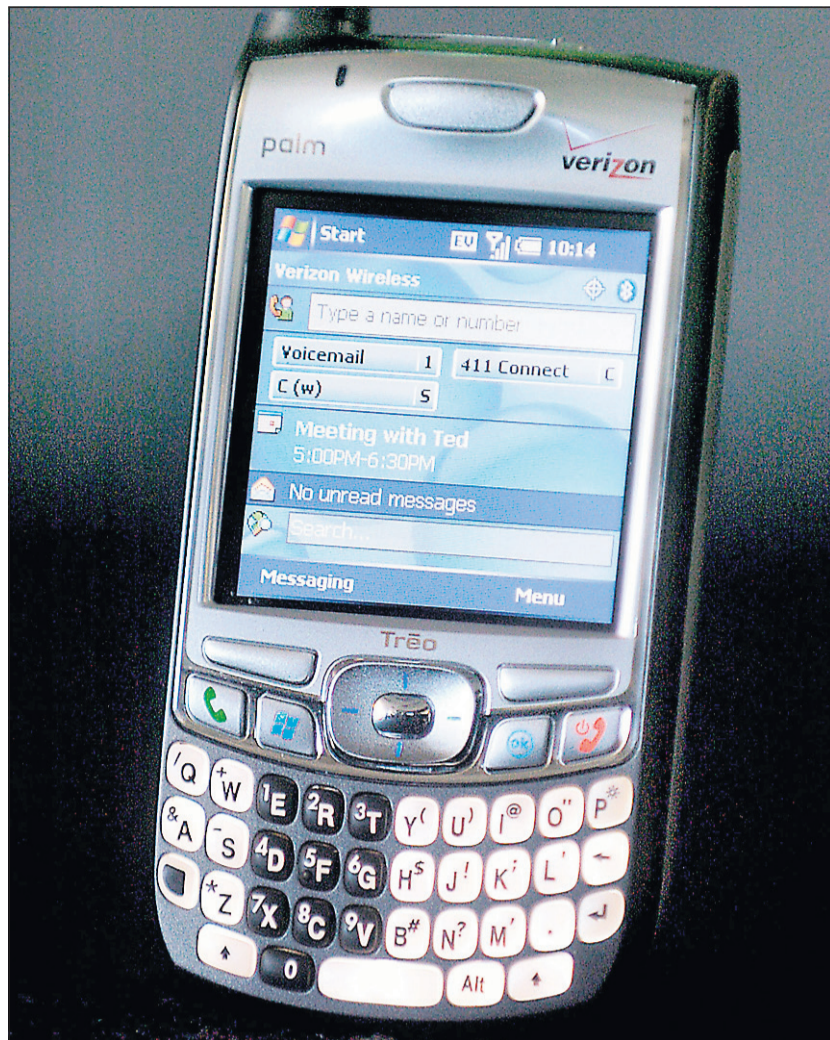


PHOTO NOAH BERGER, BLOOMBERG

Palm a déjà choisi le logiciel Windows Mobile pour équiper son Treo. Le Bureau américain du recensement a suivi l'exemple. Et Microsoft se dit maintenant en mesure d'occuper rapidement le marché détenu presque exclusivement par BlackBerry.

# Google craint les effets de Vista

AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — Le PDG de Google, Eric Schmidt, dit s'attendre à une concurrence accrue avec Microsoft lorsque sortira sa nouvelle version de Windows, Vista, prévue début 2007, dans une entrevue à paraître aujourd'hui dans un quotidien européen.

« Il n'y a pas de doute. La concurrence avec Microsoft va s'intensifier lorsque Vista sortira », affirme Eric Schmidt, tout en écartant d'éventuels projets dans le secteur des systèmes d'exploitation ou des suites bureautiques en jugeant : « Personne ne me prendrait au sérieux. »

Le nouveau système d'exploitation de Microsoft doit sortir en janvier 2007 et intégrer des fonctions de recherche sur Internet.

Le patron de Google a aussi affirmé la nécessité pour son groupe de mieux communiquer et a annoncé son intention de rencontrer régulièrement la presse internationale « pour répondre aux questions que le monde se pose sur Google ».

Le titre Google avait été malmené en Bourse le 8 mars après une maladresse du groupe, qui avait publié par erreur sur son site Internet des prévisions de revenus publicitaires non destinées aux analystes.

Interrogé sur le projet de moteur de recherche européen Quaero, Eric Schmidt a ironisé, déclarant que Quaero est « très positif pour Google », car les efforts de recherche publique dans ce domaine lui permettrait ensuite d'embaucher les meilleurs cerveaux formés dans les universités publiques.

« Il n'est pas question de quitter la France. Les lois y sont différentes, notamment dans le domaine des marques déposées, et nous devons les respecter », a-t-il par ailleurs déclaré.

# Corel prêt à retourner en Bourse

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Le concepteur de logiciels Corel, qui fut à une certaine époque un sérieux concurrent de Microsoft, s'apprête à s'inscrire de nouveau en Bourse.

L'entreprise d'Ottawa, dont le capital avait été fermé en 2003 après

qu'elle fut acquise par une firme d'investissement de San Francisco, a fait savoir hier qu'elle entend procéder à un premier appel public à l'épargne pour 8 millions d'actions, à un prix unitaire variant entre 18 \$US et 20 \$US.

Dans des documents déposés auprès des autorités réglementaires

américaines, Corel précise qu'elle entend émettre 5 millions d'actions, alors que le groupe Vector Capital, qui avait acquis l'entreprise dans le cadre d'une transaction évaluée à 120 millions US, vendra un bloc supplémentaire de 3 millions d'actions.

La participation de Vector Capital

dans l'entreprise passera ainsi de 98 à 66 %. La valeur totale de Corel, en fonction du prix d'émission de l'action, s'établira entre 441 et 490 millions US. Corel entend s'inscrire à la Bourse électronique NASDAQ (symbole CREL) ainsi qu'à la Bourse de Toronto (CRE). La firme Morgan Stanley agira comme principal preneur ferme dans cette opération, qui sera menée de concert avec les firmes JPMorgan, Deutsche Bank, Piper Jaffray, CIBC Marchés mondiaux et Canaccord Adams.

**240** milliards \$

Un actif géré de plus de 240 milliards \$

**300** Plus de 300 spécialistes des placements

**86 %** Des bureaux régionaux couvrant 86 % de l'économie mondiale

**100** ans Plus de 100 ans d'expérience

# Pour placer avec brio à l'échelle mondiale... nous sommes avec vous.

Placements mondiaux MFC a l'expertise pour vous aider à diversifier votre portefeuille à l'échelle mondiale. Étant l'un des plus grands groupes de gestion des placements au monde<sup>1</sup>, Placements mondiaux MFC dispose des spécialistes expérimentés dont vous avez besoin pour profiter pleinement des occasions qui s'offrent à vous à l'échelle mondiale.

Avec plus d'un siècle d'expérience et un actif géré de plus de 240 milliards \$, Placements mondiaux MFC ouvre aux épargnants des perspectives réellement sans frontières. Bien présent sur le terrain, les 300 professionnels des placements qui composent notre réseau analysent les conditions du marché en Amérique du Nord, en Asie et en Europe. L'information qu'ils rassemblent directement dans toutes les régions du monde est pour nos clients un atout précieux.

Capitalisez sur les occasions que crée un monde en mutation dans le domaine des placements. Fiez-vous à Placements mondiaux MFC et à sa connaissance approfondie des marchés.

Pour de plus amples renseignements sur la façon dont les épargnants peuvent bénéficier de l'expertise de Placements mondiaux MFC, visitez [www.manuvie.ca/investissements](http://www.manuvie.ca/investissements) dès aujourd'hui.

**Gestion des placements mondiaux MFC®**  
Nous sommes branchés sur le monde.

TORONTO • BOSTON • LONDRES • HONG KONG • TOKYO

Gestion des placements mondiaux MFC est la marque utilisée pour désigner le groupe de gestion des placements mondiaux de la Financière Manuvie, notamment Gestion des placements mondiaux MFC (Canada), et consiste en plusieurs sociétés établies dans divers territoires. Gestion des placements mondiaux MFC, ainsi que le nom Manuvie et le logo qui l'accompagne, sont des marques de commerce réservées à l'usage de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturiers et de ses filiales, y compris la Société Financière Manuvie. <sup>1</sup>Gestion des placements mondiaux MFC se situe au 35<sup>e</sup> rang parmi les grands groupes de gestion des placements pour l'actif institutionnel total géré à l'échelle mondiale selon le classement publié dans l'édition du 30 mai 2005 du magazine *Pensions & Investments*.

LA PRESSE AFFAIRES

# Des résultats qui se font encore attendre

Des sociétés, dont Nortel, tardent à dévoiler leur performance

D'APRÈS CP

TORONTO – Les actionnaires de Mindready Solutions, Royal Group Technologies, Specialty Foods Group Income Fund et de Nortel Networks attendent toujours de savoir quelle a été la performance de leur entreprise l'an dernier.

Ces entreprises canadiennes font partie de celles qui ont omis de produire leurs résultats financiers vérifiés de 2005 à temps pour le délai fixé à vendredi dernier.

## L'incapacité de divulguer les résultats financiers à temps a de nombreuses répercussions pour les entreprises et les investisseurs.

Certaines d'entre elles n'en sont pas à leur premier retard.

« C'est probablement que les gens ont du mal à faire accorder la pratique des firmes de vérification de plus en plus prudentes avec le traitement comptable proposé dans la divulgation des résultats », croit David Woollcombe, avocat torontois spécialisé dans le commerce des valeurs mobilières du cabinet McCarthy Tétrault.

« Le résultat, c'est qu'ils sont incapables de respecter le délai obligatoire, soit 90 jours depuis la fin de l'exercice financier », ajoute-t-il.

L'incapacité de divulguer les résultats financiers à temps a de

nombreuses répercussions pour les sociétés et les investisseurs.

En règle générale, les autorités réglementaires imposent rapidement une interdiction de transactions aux initiés de la compagnie parce qu'ils en savent beaucoup plus que les investisseurs qui sont laissés dans l'ignorance.

### Interdiction d'échanger

Hier, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a décrété une interdiction d'opérations à l'encontre des initiés de Specialty Foods, producteur

de viande transformée, de la société minière WGI Heavy Metals, et de Sterlite Gold.

Lundi, une interdiction semblable avait touché les initiés de Royal Group alors que ce fut le cas pour les initiés de Nortel la semaine dernière.

Normalement, ces interdictions peuvent durer jusqu'à deux mois en attendant la divulgation des résultats annuels.

« Je peux vous dire que les dirigeants et les vérificateurs vont travailler deux fois ou trois fois plus longtemps qu'à l'habitude pour préparer les résultats », indique M. Woollcombe.

Tant que les résultats ne sont pas présentés, les autorités ré-

glementaires demandent un compte rendu toutes les deux semaines.

« Si les états financiers ne sont pas produits pendant ce délai de deux mois, la théorie veut que les actions de l'entreprise seront frappées d'une interdiction d'opérations. C'est un scénario désastreux pour la compagnie si les actionnaires ne peuvent pas échanger les actions », ajoute-t-il.

Et ce n'est pas la seule répercussion négative.

Lorsque Nortel a averti le 10 mars dernier qu'il ne pourrait pas respecter son délai du 31 mars pour la divulgation de ses résultats de fin d'année, la compagnie a indiqué que ses prêteurs, y compris Exportation et Développement Canada, pourraient demander le remboursement de dettes de centaines de millions de dollars plus tôt parce que le retard dans la divulgation des résultats a constitué un défaut de paiement des prêts.

Nortel a retraité ses résultats d'années précédentes pour faire le ménage dans sa comptabilité qui connaît des problèmes depuis longtemps.

Le 14 mars dernier, Royal Group a aussi averti qu'il cherchait à obtenir un délai de ses banquiers.

De son côté, Royal Group fait l'objet d'enquêtes criminelles et des autorités réglementaires au Canada et de la Securities and Exchange Commission américaine.



PHOTO CHARLA JONES, COLLABORATION SPÉCIALE

Le président du groupe TSX, Richard Nesbitt, a fait son plaidoyer en faveur d'un libre marché nord-américain des actions et obligations devant le National Press Club, à Washington.

# Pour un libre marché des actions en Amérique du Nord

PRESSE CANADIENNE

WASHINGTON – Le chef de la direction du groupe TSX, propriétaire de la Bourse de Toronto, prône le libre marché des actions et obligations en Amérique du Nord.

Lors d'une allocution prononcée hier à Washington, Richard Nesbitt a dit souhaiter qu'un jour, la Bourse de New York ainsi que la Bourse électronique NASDAQ puissent mener leurs activités sans contraintes au Canada en vertu de la réglementation américaine, pendant que le TSX en ferait autant aux États-Unis en vertu de la réglementation canadienne.

Cette vision d'un libre marché est toutefois entravée « par des cadres réglementaires nationaux qui ont été conçus à une autre époque et n'ont pas été mis à jour », a précisé M. Nesbitt devant les membres du National Press Club.

« Nos marchés financiers sont parsemés d'obstacles qui sont à peu près inutiles et ne font qu'accroître les coûts pour tout le monde et affecter notre capacité de fai-

re face à la concurrence », a-t-il ajouté.

Selon M. Nesbitt, les différences entre les systèmes des valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis sont mineures. Un libre marché à l'échelle de l'Amérique du Nord dans ce secteur permettrait à son avis de « renforcer la protection pour les investisseurs dans les deux pays ».

À son avis, la complexité ainsi que les coûts pour les investisseurs américains qui souhaitent acheter des actions de sociétés canadiennes sont tels que dans bien des cas, ceux-ci renoncent à le faire. Pour cette raison, les petits investisseurs américains n'ont pas été en mesure de profiter de la forte montée du cours de l'action des sociétés canadiennes des secteurs de l'énergie et des ressources naturelles.

M. Nesbitt a précisé que le principal indice de la Bourse de Toronto a progressé de 48 % au cours des six dernières années, pendant qu'aux États-Unis, l'indice Standard & Poor's 500 reculait de 6,6 %.

## GALA PERSONNALITÉ MARKETING 2006

ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL MEMBRE AMERICAN MARKETING ASSOCIATION



VOUS AVEZ RENDEZ-VOUS À LA REMISE DES PRIX STRATÈGE DE L'ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL.

### Finalistes du Concours Personnalité marketing 2006

#### AVANCEMENT DE LA SCIENCE MARKETING

**Luc Brousseau**  
Président  
Lania Recherche Marketing

**Martin Rancourt**  
Président-directeur général  
Image de Mark

#### COMMUNICATION MARKETING

**Jean Bédard**  
Président du Conseil  
et Chef de la direction  
Groupe Sportscene

**Robert Hoppenheim**  
Directeur général,  
Développement Stratégique  
et de la Marque  
Le Groupe ALDO

**Laurent Huynh**  
Vice-président marketing  
Danone Canada

**Claude Péloquin**  
Président-directeur général  
Association des stations de ski du Québec

#### MARKETING INTÉGRÉ PME

**Louis Gagnon**  
Vice-président marketing  
Monster Canada

**Deborah Kudzman**  
Présidente fondatrice  
Olivia's Oasis

#### MARKETING DES ENTREPRISES CULTURELLES, SOCIÉTALES OU SANS BUT LUCRATIF

**Alain Lajoie**  
Associé principal  
Leclerc Juricomptables

**Richard Leclerc**  
Concepteur-réalisateur  
Publici-Terre

**Gilles Léveillé**  
Directeur général  
La Société de recherche sur le cancer

#### MARKETING INTÉGRÉ GRANDE ENTREPRISE

**Serge Boulanger**  
Vice-président marketing  
Metro

**Manon Brouillette**  
Vice-présidente marketing et  
développement des nouveaux produits  
Vidéotron

**Nathalie Gamache**  
Chef du marketing et  
du développement des affaires  
Groupe fromages de spécialités,  
Saputo s.e.n.c.

**Nicolas Libbrecht**  
Senior Brand Manager  
Danone Canada

#### MARKETING ENTREPRISE À ENTREPRISE

**Jean-François Girard**  
Directeur développement d'affaire  
Texel

Mardi 25 avril au Centre Mont-Royal  
Billets en vente maintenant : Membres AMM : 175 \$ - Non-membres : 240 \$ - Table de 10 personnes 10 : 2 125 \$  
Achat de billets ou information : [www.marketing-montreal.com](http://www.marketing-montreal.com) / 514 499-1391

#### PRÉSENTATEUR OFFICIEL



#### PARTENAIRES ARGENT



#### PARTENAIRES BRONZE



#### AMIS DU GALA



# info impôt

CAPSULE n° 4

« Je possède des actions cotées en bourse que j'ai acquises en 2003 au coût de 5 000 \$. Celles-ci ont aujourd'hui une valeur de 12 000 \$. Mon conjoint ayant peu de revenus cette année, je désire lui transférer ces actions afin qu'il en dispose et qu'il réalise un gain en capital de 7 000 \$. Comme son revenu est moindre que le mien, nous réaliserons une économie d'impôt. Je me demande s'il est permis de faire de telles transactions du point de vue de l'impôt? »

La Loi de l'impôt sur le revenu prévoit certaines règles afin d'éviter que ce genre de transaction procure des économies d'impôt au contribuable. En effet, ces règles, appelées « règles d'attribution », visent les transferts et prêts sans intérêt entre conjoints et enfants mineurs. Elles ont pour objectif de faire en sorte que même si le titre de propriété a été transféré au conjoint ou à l'enfant mineur, le revenu généré sur ce bien sera imposable dans les mains de l'auteur du transfert. De plus, dans le cas d'un transfert au conjoint, si le bien transféré confère un gain en capital lors de sa disposition, ce gain sera imposable à l'auteur du transfert. Ainsi, si des dividendes sur les actions que vous aurez transférées à votre conjoint sont versés, ceux-ci seront imposables dans votre revenu même si le titre de propriété est détenu par votre conjoint. De plus, le gain en capital de 7 000 \$ réalisé lors de la disposition des actions par votre conjoint devra être ajouté à votre revenu.

Pour d'autres conseils pratiques : [www.cga-quebec.org](http://www.cga-quebec.org)



# Arcelor cherche à tout prix à fidéliser ses actionnaires face à Mittal

NICOLAS REVISE  
AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — Le sidérurgiste Arcelor cherche à tout prix à fidéliser ses actionnaires en gonflant son dividende et en promettant de leur distribuer à l'avenir 5 milliards d'euros (7 milliards CAN) tirés de sa trésorerie, des cadeaux pour repousser l'offre publique d'achat du numéro 1 mondial Mittal.

Arcelor — menacé depuis la fin de janvier par l'offre d'achat de Mittal qui doit être formellement déposée dans quelques jours — a annoncé hier une augmentation de son dividende 2005 à 1,85 euro par action comparativement à 1,20 euro annoncé à la mi-février, soit 415 millions d'euros de plus pour ses actionnaires.

En publiant le 16 février un bénéfice net record de 3,8 milliards d'euros, Arcelor avait déjà promis de pratiquement doubler son dividende 2005 (de 0,65 euro en 2004 à 1,20 euro pour 2005), soit 352 millions d'euros de plus qu'en 2004.

Au total pour 2005, les actionnaires du sidérurgiste européen devraient donc empocher 767 millions d'euros de plus qu'en 2004.

Cette nouvelle largesse vise à finir de convaincre les actionnaires d'Arcelor (84 % du capital en Bourse) de ne pas céder aux avances de Mittal Steel.

En gonflant son dividende, Arcelor devrait aussi contraindre Mittal à ajuster la partie en liquide de son projet d'offre (actuellement à 75 % en échanges de titres et à 25 % en liquide), a expliqué une source proche du dossier.

Pour gêner encore Mittal, Arcelor s'engage à distribuer à ses actionnaires 5 milliards d'euros tirés de sa trésorerie disponible.

Cette distribution pourrait prendre la forme d'un rachat d'actions, du paiement d'un dividende exceptionnel ou d'une offre publique de rachat d'actions entre l'assemblée générale des actionnaires le 28 avril et « la fin du 12<sup>e</sup> mois suivant l'échec ou le retrait de l'offre hostile de Mittal sur Arcelor », a expliqué le groupe.

Pour contrer Mittal, Arcelor avait annoncé le 27 février un plan triennal 2006-2008 de croissance avec l'objectif de dégager des fonds auto-générés (*cash flow*) de 4,4 milliards d'euros par année, soit 13,2 milliards en trois ans, promettant de rendre le comptant excédentaire aux actionnaires.

Par ailleurs, le groupe franco-hispano-luxembourgeois va transférer les titres du sidérurgiste canadien Dofasco, qu'il vient de racheter, vers une fondation néerlandaise afin de le protéger de l'appétit de Mittal Steel. En effet, dans le cadre de son raid sur Arcelor, Mittal a passé un accord avec le numéro un allemand du secteur, ThyssenKrupp, pour lui revendre Dofasco, s'il réussissait à s'emparer du géant européen de l'acier.

Arcelor a acheté, à la fin de janvier, Dofasco pour 3,95 milliards d'euros (soit 71 \$CAN l'action) et Mittal a prévu de le recéder à ThyssenKrupp à 68 \$CAN l'action.

Une fois bouclé le transfert des titres de Dofasco vers la fondation Strategic Steel Stichting (3S), Arcelor « gardera le contrôle exclusif de Dofasco, en maintenant tout pouvoir décisionnel et tout intérêt économique dans Dofasco, à l'exception toutefois des décisions re-

latives à la cession » du canadien.

Arcelor bataille depuis le 27 janvier contre l'offensive de son prédateur Mittal, dont l'offre d'achat à 75 % en échange de titres et à 25 %

en liquide le valorise à 18,6 milliards d'euros.

Les dirigeants d'Arcelor, emmenés par son patron Guy Dollé, ont engagé à la fin de février une tournée

mondiale de leurs actionnaires et d'investisseurs en Europe et aux États-Unis pour les convaincre de garder leurs titres.

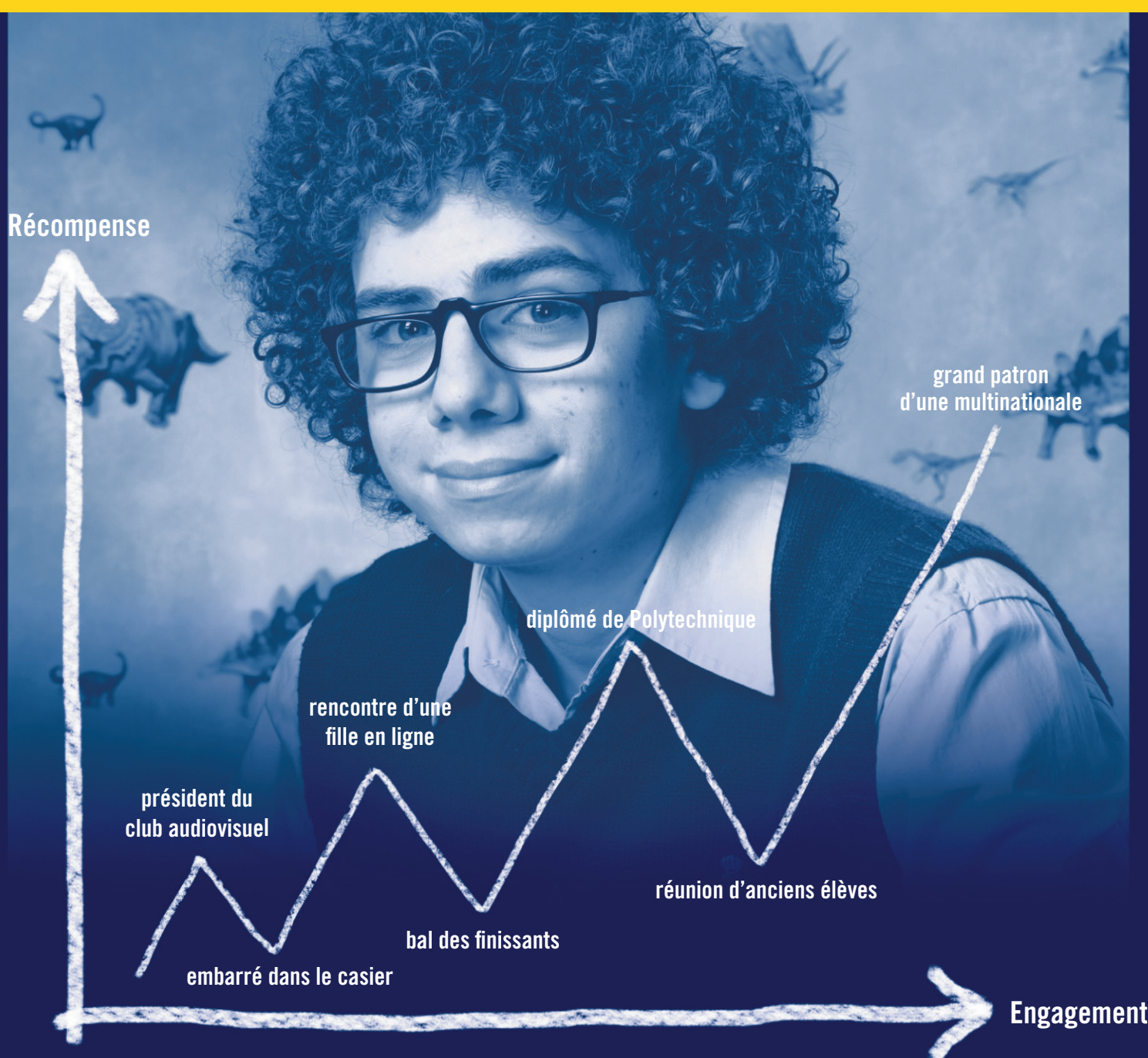
Au début de mars, M. Dollé avait

affirmé que, dans les conditions actuelles, l'offre de Mittal allait échouer.

M. Dollé se targue d'avoir le soutien de l'immense majorité de ses actionnaires. Pour sa part, le PDG de Mittal Steel, Lakshmi Mittal, affirme le contraire.

La Bourse de Paris a réservé un accueil froid aux mesures d'Arcelor, le titre perdant 0,64 % à la Bourse de Paris vers 10 h 45 (heure de Greenwich), à 32,58 euros, dans un marché en baisse de 0,50 %.

## L'engagement nous pousse à aller plus loin.



Bâtir la richesse, c'est comme être fidèle à soi-même, ça demande souvent d'oser être différent.

De rester fidèle à vos convictions pendant que les autres suivent la mode du jour. Quand vous ancrez votre portefeuille dans d'excellentes entreprises dans des secteurs à forte croissance, solides et durables, vous vous engagez à long terme. Vous restez à long terme. Et vous vivez bien, longtemps.

Depuis vingt ans, AIC aide les gens du pays à bâtir leur richesse avec cette stratégie d'investissement éprouvée. Ce n'est pas seulement quelque chose que nous prêchons, c'est le fondement même de notre pratique, et il en sera toujours ainsi. Parlez à votre conseiller des fonds AIC et de la force de l'engagement — le vôtre et le nôtre.

ACHETEZ. PATIENTEZ.  
PROSPÉREZ.<sup>MC</sup>



Pour connaître les rendements des fonds, visitez [www.aic.com](http://www.aic.com).

Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, la valeur de leurs titres change fréquemment et la performance passée peut ne pas se reproduire. Les fonds communs de placement peuvent être sujets à des commissions, des commissions reportées, des frais de gestion et d'autres charges. Avant d'investir, veuillez lire le prospectus attentivement.

RISTORANTE  
**IL POSTO**  
Resto – Salle de réception  
Menu du midi 10,95 \$  
FESTIVAL DU VEAU 16,95 \$  
(du mercredi au samedi soir)  
9030, L'Acadie, Montréal  
(angle Métropolitain)  
(514) 850-0000

SE RÉUNIR POUR LE  
PLAISIR ET LES AFFAIRES

**Les Trois Tilleuls  
et Spa Givenchy**

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU

RELAYS & CHATEAUX  
GIVENCHY

(Autoroute 20, sortie 112)  
Tél. : (514) 856-7787  
[www.lestroistilleuls.com](http://www.lestroistilleuls.com)

Série 3

Limite de 6 par client.



Découvrez 30 ans d'innovation et de raffinement grâce à cette berline sport de luxe. Première de classe pour la tenue de route et entièrement redessinée en 2006, la BMW de Série 3, l'expérience d'une vie chaque fois que vous prenez le volant.

**0\$** COMPTANT | INCLUANT LE TRANSPORT ET LA PRÉPARATION | AINSI QUE LE PROGRAMME D'ENTRETIEN.

BMW 323i 2006 à partir de  
**605\$**  
/mois pendant 36 mois

**Montréal  
BMW Canbec**  
4090, rue Jean-Talon Ouest  
(514) 731-7871  
www.bmwcanbec.com

**Banlieue Ouest  
Automobiles Jalbert**  
16710, aut. Transcanadienne  
Kirkland  
(514) 695-6662  
(514) 343-3413  
www.jalbert-auto.qc.ca

**Laval  
BMW Laval**  
2450, boul. Chomedey  
(450) 682-1212  
(514) 990-2269  
www.bmwval.com

**Rive-Sud  
Park Avenue BMW**  
8400, boul. Taschereau Ouest  
Brossard (450) 445-4555  
Montréal (514) 875-4415  
www.parkavenuebmw.com

**Rive-Sud  
BMW Sainte-Julie**  
1633, boul. Armand-Frappier  
(450) 922-1633  
(514) 875-4400  
www.bmwsteiejulie.com

**BMW  
323i**

www.bmw.ca



Le plaisir de conduire.™

Les taux de location sont ceux offerts par Services Financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant au modèle BMW 323i 2006 en stock. Le PDSF pour le modèle BMW 323i 2006 de base est de 35 200\$. \*Pour une location de 36 mois comportant une mensualité de 605\$, un montant de 1 299\$ est exigé à la signature du contrat de location (ces montants incluent le dépôt de sécurité, la première mensualité, et excluent les frais d'administration du concessionnaire et l'enregistrement d'une hypothèque mobilière). Le taux de location applicable est de 7,45%. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance et les taxes applicables sont en sus. La valeur résiduelle du véhicule à l'échéance du terme est de 21 472\$. La mensualité varie selon le montant emprunté et la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km; 0,15\$ du kilomètre excédentaire. Des frais peuvent être exigés pour usure excessive. Offre sujette à disponibilité. Le véhicule doit être livré au plus tard le 30 juin 2006. Photo à titre indicatif seulement. Les modèles BMW 2006 achetés au Canada d'un concessionnaire BMW autorisé sont couverts par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 kilomètres, selon la première éventualité.

LA PRESSE AFFAIRES

# Wal-Mart cible 50 régions défavorisées

BLOOMBERG

Cherchant à désamorcer l'opposition à ses projets d'expansion en zone urbaine, le géant Wal-Mart a annoncé hier qu'il ouvrira, au cours des deux prochaines années, plus de 50 magasins dans des régions où les taux de chômage et de criminalité sont élevés aux États-Unis.

Ainsi, le plus grand détaillant au monde établira 10 « zones d'occasions et d'emplois » et construira des magasins sur des terrains inoccupés, d'autres contaminés ou dans des centres commerciaux sur le déclin. Ces magasins créeront entre 15 000 et 25 000 emplois, a précisé hier H. Lee Scott, PDG de Wal-Mart, au cours d'une conférence de presse à Chicago.

« Nous voulons rendre notre projet si attrayant que les politiciens, sans égard aux pressions qu'ils subissent, sauront que la meilleure façon de rendre service à leurs citoyens sera de permettre la construction d'un magasin Wal-Mart », a dit M. Scott sur les lieux où la compagnie construit un nouveau magasin dans le quartier West Side de Chicago.

Wal-Mart cherche à ouvrir de nouveaux magasins dans des secteurs densément peuplés pour stimuler sa croissance. Jusqu'à maintenant, l'entreprise se heurte à l'opposition de syndicats, de législateurs et de groupes communautaires. Au cours des deux dernières années, en raison de l'opposition des gens du milieu, Wal-Mart a renoncé à ses projets de nouveaux magasins dans le quartier South Side, de Chicago, et du Queens, à New York.

Lors de l'annonce de son projet hier, Wal-Mart a précisé qu'il soutiendrait les commerces locaux en leur fournissant de la publicité gratuite. La compagnie choisira des marchands pour des annonces à la radio et dans les journaux et elle donnera 500 000 \$US aux chambres de commerce dans les villes où elle bâtira ses nouveaux magasins.

Wal-Mart organisera également des séminaires destinés aux petites entreprises pour leur montrer « comment prospérer avec un Wal-Mart » dans le voisinage. Elle fournira des sessions pour aider les entreprises du lieu et appartenant à des minorités ou à des femmes à devenir des fournisseurs de Wal-Mart.

Hier, Wal-Mart a estimé que ses nouveaux magasins fourniront des recettes fiscales de 100 millions US par année à l'État et aux gouvernements locaux.

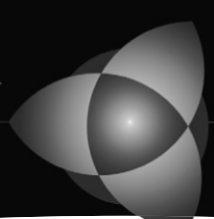
Le titre de Wal-Mart a reculait de 27 cents US, à 46,50 \$US, hier à la Bourse de New York.

LA PRESSE

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

The  
**VANIER**  
INSTITUTE  
of the  
**FAMILY**



L'INSTITUT  
**VANIER**  
de la  
**FAMILLE**

## DIRECTEUR EXÉCUTIF DIRECTRICE EXÉCUTIVE

L'Institut Vanier de la famille est à la recherche d'un directeur ou d'une directrice ayant fait preuve d'un engagement marqué à l'égard des familles canadiennes et qui dispose, en matière des tendances et des problématiques familiales, des connaissances et du discernement nécessaires pour orienter l'Institut dans l'accomplissement de sa mission.

Le nouveau directeur exécutif de l'Institut devra allier des qualités de leadership intellectuel et affectif à de solides compétences de gestion qui habiliteront l'Institut à réaliser les objectifs définis par son Conseil d'administration, ses interlocuteurs, ses employés et les familles du Canada. Il ou elle devra être capable de piloter un organisme national d'excellente réputation, et se joindra à l'Institut doté(e) d'une réputation attestée touchant les enjeux familiaux, acquise dans le milieu universitaire, gouvernemental ou non gouvernemental. Le ou la candidat(e) retenu(e) devra faire preuve d'un engagement à préserver les valeurs essentielles de l'Institut et à promouvoir la considération dont jouit l'Institut pour les sérieux de ses travaux et pour son statut de commentateur pondéré sur les questions familiales. Le directeur exécutif devra être capable de communiquer dans les deux langues officielles et d'entretenir des rapports respectueux avec les particuliers et les organismes issus de milieux divers.

*L'Institut est une organisation caritative sans but lucratif située à Ottawa, qui vise à placer la famille au cœur de la société canadienne tout comme elle est au cœur de chaque citoyen et citoyenne du pays. L'IVF se donne pour mission d'offrir un leadership, et de soutenir une prise de conscience, quant à l'importance et aux forces des familles canadiennes, ainsi qu'aux défis auxquels elles sont confrontées, tout en tenant compte de leur diversité structurelle, démographique, économique, culturelle et sociale.*

Pour de plus amples informations sur l'Institut Vanier et sur ce poste, consultez le [www.vifamily.ca](http://www.vifamily.ca)

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont invité(e)s à soumettre leur c.v., accompagné d'une lettre de présentation détaillée qui fait état de la formation, de l'expérience, des connaissances et des compétences exigées par le poste, ainsi que du salaire escompté, à l'attention de :

**Allan MacKay**  
Président,  
L'Institut Vanier de la famille  
94, promenade Centrepointe  
Ottawa ON K2G 6B1

Les candidat(e)s sont encouragé(e)s à communiquer par voie électronique : [candidatures@vifamilie.ca](mailto:candidatures@vifamilie.ca)  
Date limite de réception : le 28 avril 2006. Un courriel accusera réception de toutes les demandes, mais seuls les candidat(e)s convoqué(e)s en entrevue seront contacté(e)s de nouveau.

LA PRESSE

est actuellement à la recherche d'un

## ANALYSTE, RISQUES D'AFFAIRES ET CONTRÔLES

Principal quotidien dans le marché francophone du Canada, *La Presse* publie sept jours par semaine et rejoint plus de 847 700 personnes du lundi au dimanche à Montréal. *La Presse* est la propriété de Gesca, éditeur de journaux et filiale de Power Corporation du Canada. Le groupe Gesca est propriétaire de sept quotidiens: *La Presse*, *Le Soleil*, *Le Nouvelliste*, *Le Droit*, *La Tribune*, *Le Quotidien* et *La Voix de l'Est*.

### LE POSTE

Vous assurez que les processus visant à contrôler les risques d'affaires importants (incluant les risques reliés aux processus informatiques) ont été mis en place et fonctionnent adéquatement, et ce pour l'ensemble du groupe Gesca. Vous participez au développement et à l'analyse de points de repère («benchmark») relativement aux processus d'affaires de l'entreprise ainsi qu'aux travaux effectués par les vérificateurs externes. Vous intervenez comme expert-conseil dans l'implantation des nouvelles normes comptables pour le groupe. Enfin, vous participez aux activités de revue des processus informatiques ainsi qu'aux revues des modifications majeures apportées aux progiciels, aux droits d'accès et aux serveurs.

### LES EXIGENCES

Vous possédez un Baccalauréat en sciences comptables et au moins une année d'expérience en vérification de grandes entreprises. De plus, vous êtes détenteur d'un titre comptable (ou êtes en voie de l'obtenir). Vous maîtrisez les principes comptables généralement reconnus (normes, CPN, exposés-sondages, etc.). Vous êtes reconnu pour votre esprit d'analyse, votre habileté à communiquer et vos qualités relationnelles. Enfin, vous maîtrisez les logiciels de MS Office (Word, Excel, Access, Outlook).

### LA RÉMUNÉRATION

Nous offrons une rémunération des plus concurrentielles, ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux. Si vous êtes intéressé, faites-nous parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 14 avril 2006 à :

**La Presse Itée**  
**Service des ressources humaines**  
**7, rue Saint-Jacques, Montréal (QC)**  
**H2Y 1K9**  
**Télécopieur : (514) 285-2612**  
**[rhumaines@lapresse.ca](mailto:rhumaines@lapresse.ca)**

L'emploi du masculin vise essentiellement à alléger le texte. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais seules les personnes sélectionnées feront l'objet d'un suivi.

# LA PRESSE AFFAIRES

## La sécurité du billet de 5\$ renforcée

PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — La Banque du Canada a annoncé, hier, la mise en circulation d'un nouveau billet de 5 \$ doté d'« éléments de sécurité améliorés », soit les mêmes que ceux des billets de 10 \$, 20 \$, 50 \$ et 100 \$.

La nouvelle coupure, qui doit sortir le 15 novembre, aura des illustrations, des couleurs et un thème « identiques à ceux de l'ancienne »,

indique un communiqué de la banque centrale.

L'ajout de caractéristiques de sécurité « permettra aux consommateurs et aux caissiers de détecter plus facilement les faux billets », souligne l'institution. La Banque du Canada fera connaître aux fournisseurs de matériel de traitement (guichets automatiques, changeurs de billets, billetteries automatisées) « l'information dont ils ont besoin pour ap-

porter à leurs appareils les modifications exigées avant l'émission de la nouvelle coupure ».

Elle ajoute qu'elle aidera les banques et autres institutions financières à remplacer les anciens billets par les nouveaux, afin que le public ait « accès aux billets plus sûrs aussitôt que possible ».

Les anciennes versions de la coupure de 5 \$ continueront d'avoir cours légal.

### LA PRESSE



**PRÉVEN-TECH**  
GESTION D'ENTRETIEN

La compagnie PREVEN-TECH inc., œuvrant dans le domaine de la gestion d'entretien industriel depuis plus de 18 ans, est à la recherche d'un(e) **INGÉNIEUR(E) ou TECHNICIEN(NE)** d'expérience pour une aluminerie dans la région de Beauharnois.

Le ou la candidate devra assurer la réalisation de projets d'amélioration avec ingénierie simplifiée tant du côté mécanique, électrique et civil et démontrer un intérêt marqué pour le travail en équipe.

**Expérience requise:**

- Posséder un minimum de 5 ans d'expérience pertinente en gestion de projet dans le domaine industriel.

**Conditions:**

- Salaire horaire entre \$25/h et \$45/h selon expérience
- La durée du mandat est de 12 mois avec très forte possibilité d'extension.
- Une assurance collective est disponible sans pénalité pour le(la) nouvel(le) employé(e).

Faites-nous parvenir votre C.V. à: [preventech1@videotron.ca](mailto:preventech1@videotron.ca) avant le **14 avril** pour début dans la première semaine de mai.

3394699

### Directeur, Service des comptes à payer

Notre entreprise, œuvrant dans le développement et la gestion de résidences pour personnes retraitées depuis 1994 et ayant son siège social au centre-ville de Montréal, est à la recherche d'un directeur, service des comptes à payer pour faire équipe avec notre service de comptabilité.

Le candidat idéal sera fort d'un minimum de 10 années d'expérience à titre de gestionnaire d'un service des comptes payables. Il aura à son actif une expérience de mise en place des procédures et il aura également plusieurs années d'expérience dans la gestion de la trésorerie. Il sera parfaitement bilingue tant à l'oral qu'à l'écrit et aura une bonne connaissance de Word, Excel et Outlook. Le profil recherché comporte également d'excellentes aptitudes de communication, une grande polyvalence et des habiletés pour gérer le personnel.

**Pour soumettre votre candidature:**

Courriel: [rh\\_entreprise@yahoo.ca](mailto:rh_entreprise@yahoo.ca)

Le masculin est utilisé aux seules fins d'alléger le texte.

3394949

### CARRIÈRES ET PROFESSIONS

[cyberpresse.workopolis.com](http://cyberpresse.workopolis.com)



**ÉCOLE MARIE-CLARAC**

3530, boul. Gouin Est, Montréal-Nord, Québec H1H 1B7

L'École Marie-Clarac est à la recherche d'un(e) : **orthopédagogue**

pour aider les élèves en difficulté au primaire.

Détenir un diplôme du 1<sup>er</sup> cycle en adaptation scolaire ou en orthopédagogie. Poste à temps plein, 35 heures par semaine, disponible dès maintenant.

Salaire selon l'échelle salariale du MEQ.

**Faire parvenir votre C.V. à Mme Isabelle Pedneault, directrice du primaire**

Par télécopieur au (514) 322-4364  
Par courriel à: [ipedneault@marie-clarac.qc.ca](mailto:ipedneault@marie-clarac.qc.ca)  
Par la poste : 3530, boul. Gouin Est  
Montréal-Nord (Québec) H1H 1B7

3394462



Enviro-Accès a pour mission de favoriser l'émergence et d'assurer un soutien aux entreprises et aux projets innovateurs pouvant contribuer à l'amélioration de la qualité de l'environnement et au développement durable à l'échelle locale, nationale et internationale.

Au cours des dernières années, Enviro-Accès a su se positionner parmi les chefs de file canadiens en soutien technique auprès des entreprises et des programmes qui visent la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Dans le but d'accroître et d'améliorer ce soutien, Enviro-Accès est à la recherche d'un:

### Directeur au développement des affaires

Localisé(e) à Ottawa, le (la) candidat(e) retenu(e) aura la responsabilité du développement de services offerts dans le domaine de la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Autonome et motivée par l'atteinte d'objectifs ambitieux, la personne recherchée possède une formation de premier ou de deuxième cycle universitaire en sciences ou en sciences appliquées et une expérience pertinente d'au moins dix ans.

Bien au fait des activités et des acteurs impliqués dans la lutte aux changements climatiques, la personne a une compréhension générale d'une grande diversité de procédés industriels et de technologies, ainsi que des mécanismes de financement de projets internationaux. Disponible pour des déplacements réguliers sur le territoire canadien et à l'étranger, elle démontre également des aptitudes marquées en communication écrite et verbale en anglais et en français, de même qu'une aisance à travailler avec les dirigeants et le personnel technique des entreprises ainsi qu'avec des organismes gouvernementaux.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, par courrier électronique, d'ici le 24 avril 2006 à l'attention de Madame Danielle Gélinas, secrétaire à la direction [dgelinas@enviroaccess.ca](mailto:dgelinas@enviroaccess.ca)

3394969

## Instituts de recherche en santé du Canada

### Directeur scientifique

#### Institut de l'appareil locomoteur et de l'arthrite (IALA)

L'Institut de l'appareil locomoteur et de l'arthrite (IALA) des IRSC appuie la recherche visant à maintenir la santé et à améliorer la qualité de vie par la suppression de la douleur, des souffrances et de l'incapacité découlant de l'arthrite et des affections musculosquelettiques, bucco-dentaires et cutanées.

#### Directeur scientifique

En tant que responsable de l'Institut de l'appareil locomoteur et de l'arthrite des IRSC, en collaboration avec le conseil consultatif de l'Institut (CCI), le directeur scientifique encouragera :

- l'innovation, l'intégration et le leadership dans la recherche sur les services et les politiques de la santé;
- l'élaboration de partenariats, le renforcement des capacités et le développement communautaire;
- la création de connaissances grâce à d'excellentes recherches en santé;
- l'échange et le transfert des connaissances avec et vers ceux qui sont les mieux placés pour appliquer les résultats de ces recherches.

Votre capacité reconnue à vous engager dans des partenariats efficaces et créatifs contribueront aux succès de l'Institut et consolideront les nouveaux appuis à la recherche. Votre esprit d'initiative jettera de nouveaux ponts, accélérant ainsi l'application des résultats de la recherche pour améliorer la santé des Canadiens et Canadiennes et renforcer le système de santé du Canada.

De plus, à titre de joueur à part entière de l'équipe de cadres supérieurs des IRSC, vous travaillerez en étroite collaboration avec le président, vos collègues directeurs scientifiques et les autres cadres des IRSC, sur toutes les questions qui touchent les politiques, les fonctions et la direction des IRSC, et en particulier sur le programme de recherche en santé au Canada.

La nomination initiale sera d'une durée de quatre ans avec la possibilité d'une prolongation maximale de trois ans.

La poursuite d'un programme indépendant de recherche sera fortement encouragée et reconnue comme un élément légitime du profil de responsabilités du directeur scientifique.

Le candidat retenu doit être ou devenir un membre affilié d'une université canadienne reconnue.

On s'attend à ce que le directeur scientifique demeure où il est actuellement. Des arrangements seront négociés avec l'établissement hôte.

#### DEMANDE

Le candidat retenu détiendra un doctorat ou l'équivalent d'une université reconnue dans une discipline directement liée à au moins un des six domaines de recherche prioritaires : l'arthrite, les os, les muscles, la peau, la santé bucco-dentaire et la réadaptation. Il sera reconnu à l'échelle internationale comme chercheur exceptionnel dans sa discipline. Il doit également posséder une expérience éprouvée de l'application d'une approche de collaboration à la recherche, de la direction et de la gestion. L'expérience de l'établissement de partenariats et d'ententes de collaboration est nécessaire. Le rôle de directeur scientifique de l'IALA exige une connaissance des forces, des faiblesses, des lacunes et des possibilités dans les milieux canadiens et internationaux de la recherche en ce qui a trait aux six domaines de recherche prioritaires de l'IALA. Les candidats doivent être citoyens canadiens ou résidents permanents. S'exprimer avec facilité dans les deux langues officielles est un atout.

#### Les candidatures doivent être reçues au plus tard le 28 avril 2006.

Instituts de recherche en santé du Canada  
Kim Leblanc, Gestionnaire, opérations des ressources humaines  
160, rue Elgin, 9e étage Indice de l'adresse 4809A Ottawa (Ontario) K1A 0W9  
Courriel : [hr-rh@cihr-irsc.gc.ca](mailto:hr-rh@cihr-irsc.gc.ca) Téléphone : (613) 941-0687 Télécopieur : (613) 954-1800 [www.irsc-cihr.gc.ca](http://www.irsc-cihr.gc.ca)

Le masculin est employé à titre générique afin d'alléger le texte et désigne autant le féminin que le masculin.

Les Instituts de recherche en santé du Canada sont l'organisme de recherche en santé du gouvernement du Canada. Depuis leur création en 2000, les IRSC ont établi 13 instituts qui sont chargés de déterminer et de soutenir les priorités de recherche en santé de concert avec le milieu de la recherche, les universités, les hôpitaux, les organismes de bienfaisance dans le domaine de la santé, les gouvernements, l'industrie et le public.



## FAITES CARRIÈRE SOUS NOTRE TOIT

**La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** est l'organisme national de l'habitation au Canada. Nous avons présentement deux postes permanents de conseiller principal en commerce disponibles.

### CONSEILLER PRINCIPAL EN COMMERCE (Deux postes permanents)

Moncton (Nouveau-Brunswick) (Bilingue)

Concours : CAAR149143

Échelle salariale : de 65 468 \$ à 81 822 \$

Date limite : 19 avril 2006

Toronto (Ontario)

CAAR149070

de 65 468 \$ à 81 822 \$

24 avril 2006

Veillez visiter notre site Web à [www.schl.ca](http://www.schl.ca) et cliquer sur la rubrique **Carrières** pour obtenir des renseignements supplémentaires sur ce poste et pour postuler en ligne.

La SCHL est un employeur qui accorde une grande importance à la diversité et qui favorise l'apprentissage et l'usage des deux langues officielles du Canada.

Nous remercions tou(te)s les candidat(e)s de l'intérêt manifesté. Toutefois, nous ne communiquons qu'avec les personnes sélectionnées pour une entrevue.



### LA PRESSE

est actuellement à la recherche d'un

## DIRECTEUR ARTISTIQUE SERVICE DES CRÉATIONS PUBLICITAIRES

Principal quotidien dans le marché francophone du Canada, *La Presse* publie sept jours par semaine et rejoint plus de 847 700 personnes du lundi au dimanche à Montréal. *La Presse* est la propriété de Gesca, éditeur de journaux et filiale de Power Corporation du Canada. Le groupe Gesca est propriétaire de sept quotidiens: *La Presse*, *Le Soleil*, *Le Nouvelliste*, *Le Droit*, *La Tribune*, *Le Quotidien* et *La Voix de l'Est*.

#### LE POSTE

Vous assurez la gestion du Service des créations publicitaires. À ce titre, vous êtes responsable d'organiser la réalisation et la production du matériel publicitaire et promotionnel. Vous vous assurez de la qualité graphique et technique du matériel publicitaire et promotionnel produit. Vous supervisez le travail des techniciens en infographie, concepteurs graphiques et coordonnateurs. Enfin, vous veillez au développement des ressources humaines et à l'optimisation des procédés de production du matériel.

#### LES EXIGENCES

Vous détenez huit (8) années d'expérience dans le domaine de la création publicitaire et de l'imprimé dont au moins cinq (5) en tant que gestionnaire d'une équipe. Vous êtes reconnu pour votre leadership et votre facilité à établir et à maintenir des relations de collaboration. Vous connaissez les normes d'imprimerie, les équipements de presse et les logiciels d'infographie (Illustrator, Photoshop, QuarkXPress, Mac OS).

#### LA RÉMUNÉRATION

Nous offrons une rémunération des plus concurrentielles ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux. Si vous êtes intéressé, faites-nous parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 12 avril 2006 à :

La Presse Itée  
Service des ressources humaines  
7, rue Saint-Jacques, Montréal (QC)  
H2Y 1K9  
Télécopieur : (514) 285-2612  
[rhumaines@lapresse.ca](mailto:rhumaines@lapresse.ca)

L'emploi du masculin vise essentiellement à alléger le texte. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais seules les personnes sélectionnées feront l'objet d'un suivi.

### LA PRESSE

est actuellement à la recherche d'un

## REPRÉSENTANT PUBLICITAIRE

Principal quotidien dans le marché francophone du Canada, *La Presse* publie sept jours par semaine et rejoint plus de 847 700 personnes du lundi au dimanche à Montréal. *La Presse* est la propriété de Gesca, éditeur de journaux et filiale de Power Corporation du Canada. Le groupe Gesca est propriétaire de sept quotidiens: *La Presse*, *Le Soleil*, *Le Nouvelliste*, *Le Droit*, *La Tribune*, *Le Quotidien* et *La Voix de l'Est*.

#### LE POSTE

Vous êtes responsable d'assurer le développement des affaires auprès d'une clientèle établie ainsi que de solliciter une nouvelle clientèle dans divers segments du marché local. Vous conseillez le client sur les produits et services publicitaires (placement publicitaire, création d'annonces, etc.) et élaborez des stratégies de développement des ventes. Enfin, vous présentez les propositions, coordonnez la préparation et la rédaction des contrats et en assurez le suivi.

#### LES EXIGENCES

Vous possédez trois (3) années d'expérience en vente de publicité dans un média avec réalisations concrètes d'objectifs de ventes. Vous détenez un diplôme universitaire en administration ou autre domaine pertinent à l'emploi. Vous êtes reconnu pour votre capacité à établir et à maintenir des relations d'affaires et avez une aptitude marquée pour la vente. Vous êtes créatif dans le développement de solutions publicitaires et possédez une excellente capacité à communiquer verbalement. De plus, vous êtes bilingue tant à l'écrit qu'à l'oral et maîtrisez les logiciels de la suite MS-Office.

#### LA RÉMUNÉRATION

Le représentant publicitaire est éligible à un salaire de base plus commissions ainsi qu'à une gamme complète d'avantages sociaux.

Si vous êtes intéressé, faites-nous parvenir votre curriculum vitae au plus tard le 14 avril 2006 à :

La Presse Itée  
Service des ressources humaines  
7, rue Saint-Jacques  
Montréal (QC) H2Y 1K9  
Télécopieur : (514) 285-2612  
[rhumaines@lapresse.ca](mailto:rhumaines@lapresse.ca)

L'emploi du masculin vise essentiellement à alléger le texte. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, seules les personnes sélectionnées feront l'objet d'un suivi.

3393374



LA PRESSE AFFAIRES

INVESTIR

En tout temps, consultez les cotes boursières en direct sur lapresseaffaires.com

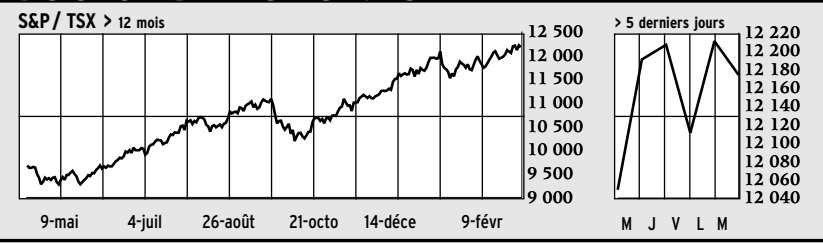
LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

Table of 50 stock picks with columns for company name, closing price, change, volume, and 52-week high/low. Includes companies like Abitibi-Consolidated, ACE Aviation, and Groupe SNC-Lavalin.

Indique un titre qui a gagné ou perdu 1% et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractère gras Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / IQ 30 Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30.

BOURSE DE TORONTO



Market summary table for Toronto Stock Exchange including indices like S&P/TSX 60 and DJ Can. Titans.

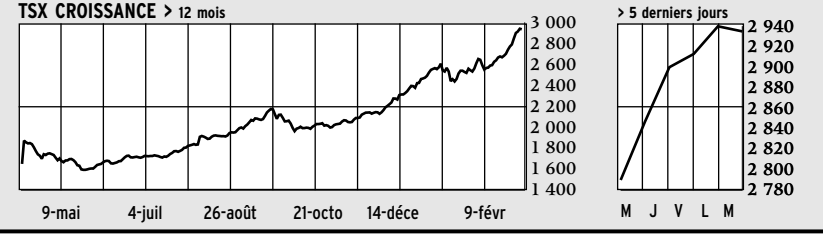
Table of market sectors such as Services financiers, Matériaux de base, and Énergie.

Table of Canadian indices including S&P/TSX 60 and DJ Can. Titans.

Table of top performing stocks (LES 10 PLUS ACTIFS) with columns for volume, price, and change.

Table of top gainers (TITRES GAGNANTS EN %) and top losers (TITRES PERDANTS EN %).

BOURSE DE CROISSANCE TSX



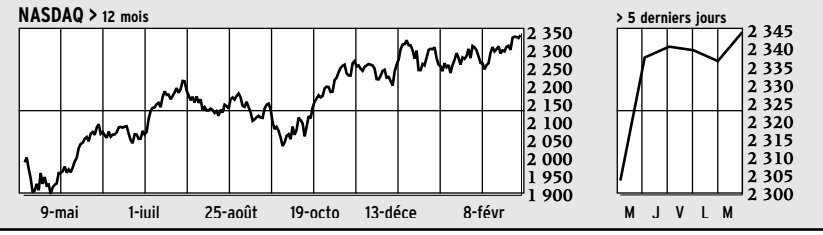
Market summary table for TSX Croissance including indices like S&P/TSX 60 and DJ Can. Titans.

NEW YORK



Market summary table for New York Stock Exchange including indices like S&P 500 and DJ Industrial.

NASDAQ



Market summary table for NASDAQ including indices like NASDAQ Composite and DJ Tech.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOIS

Large table listing 100 Quebec-based stocks with columns for company name, closing price, change, volume, and 52-week high/low.

ÉTATS-UNIS LES 100 GÉANTS

Table listing 100 major US stocks with columns for company name, closing price, change, volume, and 52-week high/low.

Liste des 100 sociétés inscrites sur les marchés américains ayant la plus forte valeur boursière. La liste est révisée à chaque trimestre. / MM\$ : Milliards de dollars US



