

LES AFFAIRES

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

Montréal • Québec • Toronto • Vancouver
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

3 NOVEMBRE 2001

2,50 \$

PHOTO : JPC

LE 1000 EST À VENDRE

BCE veut se départir de la tour de La Gauchetière p. 8

LE DÉFI BOURSIER DES CÂBLOS

Le secteur profiterait d'une consolidation p. 45

CHARLES SIROIS VEUT REPÊCHER DOLPHIN

Télesystème intéressée à racheter l'actif de la filiale en faillite p. 7

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES



LUNCH D'AFFAIRES

LES LEÇONS DE VIE DE CORA TSOUFLIDOU

Bonheur et affaires au menu de la reine des petits déjeuners p. 9



SAUVER DE L'IMPÔT EN EMPRUNTANT
INVESTIR DANS L'IMMOBILIER

www.lesaffaires.com



Vol. LXXIII No 44 • 104 pages

Construisez votre boutique sans vous faire suer.

www.solution.desjardins.com



SOMMAIRE

LES AFFAIRES

ACTUALITÉ

- 6 Le moment est bon pour se servir de son hypothèque
- 7 BCE met en vente le 1000 de La Gauchetière
- 9 Les valeurs sont au menu chez Cora
- 10 Éditorial : Ce n'est pas le moment de retomber en déficit
- 11 La copropriété n'a pas besoin d'être contrôlée
- 12 Zéro en matière de transparence

ENTREPRENDRE

- 16 Hydro-Québec prévoit tripler ses bénéfices d'ici 2010
- 21 Un économiste réputé parle de redistribuer la richesse à l'échelle du monde
- 23 Dunkin' Donuts dépense 40 M\$ pour regagner sa place
- 26 Avec XP, Microsoft ouvre la fenêtre à de nouvelles contestations



SODEL est prête pour le Mexique **13**

MANAGEMENT

- 29 Comment attirer les meilleurs dans une PME
- 34 Le MBA de Concordia parmi les meilleurs



Technos : l'incertitude économique inquiète **A**

IMMOBILIER

- 39 L'immobilier devancera la Bourse selon Clément Gignac

INVESTIR

- 45 Le dégel des câbles passe par la consolidation
- 46 Sans restructuration, Air Canada ne trouvera pas preneur
- 63 Une dose de réalité pour une Bourse trop pressée

CAHIERS DÉTACHABLES

- A Industrie mondiale de l'informatique
- B Région de Québec

RUBRIQUES

- BOURSES 64 À 71
- ÉDITORIAL 10
- FONDS COMMUNS 50 À 54
- GAGNANTS/PERDANTS 64
- INTERNATIONAL 21
- INVESTISSEMENTS 14
- LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 74
- LUNCH D'AFFAIRES 9
- MARKETING 23
- OPINIONS 11
- POINT DE MIRE • CANADA 46
- POINT DE MIRE • QUÉBEC 47
- POULS DE L'ÉCONOMIE 12
- QUESTION D'OBLIGATIONS 48
- RESSOURCES NATURELLES 60, 61
- RÉSULTATS FINANCIERS 72
- REVUE DES MARCHÉS 63
- TAUX D'INTÉRÊT 61
- TECHNOLOGIE 26 À 28
- TRANSACTIONS D'INITIÉS 58
- VOTRE ARGENT 74

SÉRVICES

- ADRESSES INTERNET 26
- ANNONCES CLASSÉES 40 À 43
- CARRIÈRES 30 À 32
- PROFESSIONNELS 33

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Service aux abonnés

Téléphone : (514) 392-2010 • 1-800-361-7215
Télécopieur : (514) 392-4724
Abonnement : www.lesaffaires.com

Publicité

Téléphone : (514) 392-9000 • 1-800-361-5479
Télécopieur : (514) 392-4723
Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782
publicite@transcontinental.ca

Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur : (514) 392-1586
redaction@lesaffaires.com
LES AFFAIRES-500 :
gelinesc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-
Enregistrement no 08185

Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal et/ou nos coûts rédactionnels par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP) et du Fonds du Canada pour les magazines.



Francis Vailles vaillesf@transcontinental.ca
Pierre Marcoux marcouxp@transcontinental.ca

DE BONNE SOURCE

Guy Lord se joint à un cabinet d'avocats

Guy Lord vient de se joindre au cabinet d'avocats Osler, Hoskin & Harcourt. M. Lord a siégé au conseil d'administration de Biochem Pharma pendant près de 10 ans avant de devenir, en 1999, vice-président principal, affaires corporatives. M. Lord a quitté l'entreprise lorsqu'elle est tombée aux mains de la pharmaceutique Shire.

Chez Osler, cet homme de 62 ans contribuera au développement de l'équipe des avocats spécialisés en fiscalité. Le cabinet canadien est réputé en matière de fiscalité, mais l'équipe de Montréal vient à peine d'être formée.

« C'est une priorité du cabinet de développer la fiscalité à Montréal », dit M. Lord, qui relèvera de Normand Loveland, chef de cette équipe, et Brian Levitt, chargé du cabinet fondé il y a un peu moins d'un an.

M. Lord détient un baccalauréat en droit de l'Université de Montréal et un doctorat en administration publique de l'université d'Oxford, en Angleterre. ■

Des chasseurs qui changent de camp

Trois chasseurs de têtes ont changé de camp dernièrement, entraînant la fermeture, en septembre, du bureau montréalais de Heidrick & Struggles.

Guy Hébert a fondé sa propre boîte au cours de l'été, attirant avec lui Philippe Gribbeauval et Claude Martel. C'est M. Hébert qui avait lancé le bureau montréalais de Heidrick au printemps 1999. Il avait auparavant été associé directeur de Spencer Stuart et responsable de l'est du Canada de Caldwell.

Philippe Gribbeauval a notamment été vice-président, exploitation, de Quebecor multimédia et vice-président, service de télécommunications et multimédias, de COGECO.

Le Groupe Hébert, dont M. Hébert est président et seul actionnaire, a une alliance avec The Enns Partners, de Toronto, elle-même alliée au regroupement de firmes locales de recrutement de cadres Hever Amrop (70 bureaux, 40 pays). ■

Jean Sanche quitte Branchez-vous!

L'exploitant de sites Internet Branchez-vous! a perdu son vice-président, ventes et développement, Jean Sanche.

Au début d'octobre, M. Sanche est devenu vice-président, marketing, de TM Design, une entreprise qui oeuvre dans le design graphique et multimédia.

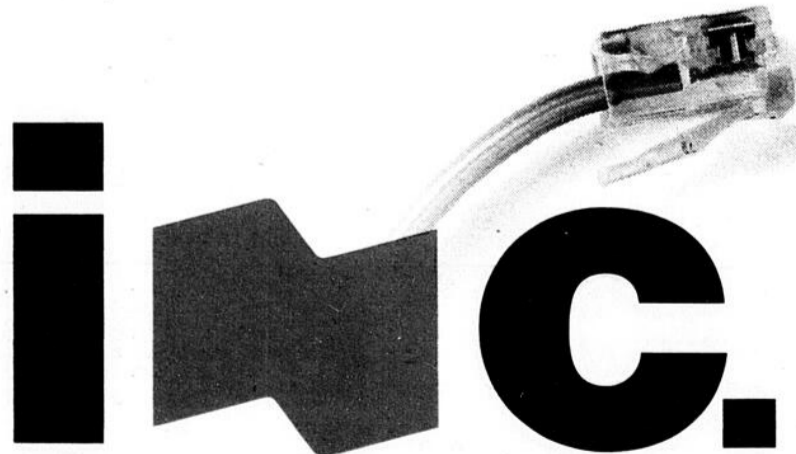
M. Sanche a travaillé six ans pour le compte de Branchez-vous! Il est encore membre du conseil d'administration. En plus du portail Branchez-vous!, cette pionnière de la toile gère notamment les sites Trouvez!, Voyagez!, Mesfinances.com et Magasinez!. Son site de courriel gratuit, Moncourrier.com, fermera dans quelques jours, à moins que l'entreprise ne trouve un financement approprié. Au cours des six premiers mois de 2001, Branchez-vous! a réalisé des revenus de 615 920 \$ et enregistré une perte nette de 496 166 \$.

M. Sanche a également été, durant six ans, vice-président, publicité, du quotidien The Gazette. ■

Pour vous aider à profiter des ouvertures en haute technologie, aucune autre banque n'est aussi bien placée.

La révolution technologique, c'est aussi une révolution des affaires. Et pour répondre aux besoins changeants des entreprises, la Banque Nationale a créé un groupe dédié au financement des entreprises de haute technologie. Ce sont des experts. Des gens qui connaissent les enjeux, les marchés et l'importance d'un financement adapté aux nouvelles réalités économiques. Prenez la place qui vous revient. Appelez votre conseiller de la Banque Nationale.

Pour information : (514) 394-8465



BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

Quand épargner, c'est s'appauvrir

Le Canada n'a pas connu une telle situation économique depuis 1961



Francis Vailles
vaillesf@transcontinental.ca

Les certificats de dépôt offrent des rendements ridiculement bas, la direction de la Bourse est incertaine, la récession se fait sentir...

Pour plusieurs, il n'a jamais été aussi difficile de faire fructifier son argent. Avec des taux aussi bas, peut-être est-il préférable de consommer, voire d'emprunter pour investir? Et que dire de l'immobilier? Bienvenue dans une nouvelle ère économique!

Jean-François (cas fictif) s'est présenté à la banque le 25 octobre avec la ferme intention d'en mettre un peu de côté pour parer les imprévus. Ses dernières années de travail lui ont permis d'engraisser son compte de banque. Gelons-en une partie pour deux ans, se dit-il.

Les certificats de dépôt

Mauvaise surprise : dans les placements sûrs, tout ce que le conseiller financier a pu lui offrir, c'est un maigre 2,15%. Pas pour l'argent dans son compte chèque, mais bien pour un certificat de dépôt! Une fois l'impôt retranché,

CONSULTEZ NOTRE TABLEAU DES TAUX D'INTÉRÊT EN PAGE 61

Dans nos pages

- 4 Emprunter pour investir hors REER : oui, mais...
- 5 Hypothèques et prêts auto déductibles d'impôt!
- 6 Le moment est bon pour se servir de son hypothèque
- 39 L'immobilier devancera la Bourse, selon Clément Gignac

il aura fait à peine 25 \$ sur deux ans par tranche de 1 000 \$ placés.

En fait, compte tenu de l'inflation (2,6 % par an), ces 1 000 \$ n'en vaudront plus que 950 \$ dans deux ans. En ajoutant les 25 \$ de rendement sur son certificat de dépôt, Jean-François se retrouvera donc avec 975 \$ dans les poches en dollars d'aujourd'hui. Autrement dit, plutôt que de s'enrichir avec ses épargnes, il se sera appauvri!

Le Canada n'a pas connu une telle période depuis le début des années 1960, selon **Statistique Canada**. En novembre 1961, le taux d'escompte - celui décrété par la **Banque du Canada** - était de 2,7 %, comparativement à 3 % aujourd'hui. Le taux d'inflation était par contre bien moindre, à 1,1 %, qu'en septembre 2001 (2,6 %).

Les fonds communs

Mais Jean-François ne se laisse pas abattre et songe plutôt à investir à la bourse ou dans des fonds communs de placement. Pas de chance, son amie de coeur y a perdu beaucoup ces derniers mois. Chaque tranche de 1 000 \$ qu'elle avait placés il y a un an dans un fonds relativement prudent - le fonds équilibré de la **Banque Royale** - ne vaut que 872,50 \$ aujourd'hui. Chat échaudé craint l'eau froide...

Par contre, se rappelle-t-il, il faut acheter quand le marché est bas et vendre lorsqu'il est haut. Or, la Bourse a beaucoup baissé depuis un an. Par exemple, le **TSE 300** - l'indice du prix des actions des 300 plus grandes compagnies à la **Bourse de Toronto** - était de 6 910 le 19 octobre, soit 35 % plus bas que le sommet de la dernière année. Quant à l'indice des 500 principales com-

panies américaines (*S&P 500*), il est de 1073 aujourd'hui (19 octobre), comparativement à 1530 au sommet des 52 dernières semaines, un recul de 30 %.

Mais le temps n'est peut-être pas propice, croit-il. Plusieurs économistes s'entendent pour dire que nous sommes déjà en récession, ce que confirmeront les chiffres officiels dans quelques mois. Quant à la reprise, elle est repoussée de mois en mois. Certains parlent maintenant de l'été 2002.

En attendant, constate Jean-François, les entreprises en Bourse annoncent perte sur perte et les mises à pied se succèdent. C'est sans compter que le marché demeure relativement cher : les actions changent de main pour l'équivalent de 36 fois les bénéfices en cours et de 25 fois ceux qu'on prévoit pour l'année prochaine. La norme historique est de 15.

Et s'il fallait que survienne une autre catastrophe comme celle du 11 septembre aux États-Unis ou une multiplication des cas d'antrax, l'économie ne s'en sortirait pas avant plusieurs mois, pense Jean-François.

L'achat d'une voiture, d'une maison...

Mais alors, que faire? Son emploi est-il suffisamment stable pour lui permettre de dépenser son argent? Jean-François songe justement à se défaire de sa vieille bagnole et à s'acheter une voiture plus récente. Chez le concessionnaire, on ne prélève maintenant aucun intérêt sur le prêt auto (financement à 0 %). Et pour une voiture d'occasion, le prêt de la banque est passé de 10,5 % au début de l'année à moins de 9 % aujourd'hui.

L'achat d'une maison est une

Neuf façons de profiter de la baisse des taux d'intérêt

- Emprunter pour cotiser un gros montant dans son REER, en utilisant les contributions inutilisées des dernières années
- Refinancer son prêt hypothécaire si le taux d'intérêt est significativement plus élevé que le taux en vigueur
- Emprunter sur le capital de sa maison pour cotiser à son REER
- Rembourser les prêts personnels et les cartes de crédit en augmentant son prêt hypothécaire (remboursement à court terme)
- Emprunter pour investir hors REER dans des titres sous-évalués (pour les investisseurs les plus aguerris seulement)
- Acquérir un immeuble à revenus bien situé
- Acheter une maison ou un condo (le moment est propice pour ceux qui ont un bon emploi et qui voulaient déjà devenir propriétaire)
- Rénover sa maison (le moment est bien choisi pour ceux qui ont un bon emploi et qui y songeaient)
- Réduire les paiements de son prêt auto

TABEAU : LES AFFAIRES



autre avenue. Les institutions financières sont en mesure d'offrir de bas taux hypothécaires et, en négociant un peu, il est possible d'obtenir un taux de 4,2 % pour le terme d'un an et de 5,7 % pour le terme de cinq ans.

L'acquisition d'un triplex

Évidemment, Jean-François pourrait accepter l'offre de son oncle et acheter avec lui

un triplex ou encore miser sur un immeuble de 12 logements. Un article qu'il a lu récemment dans le journal **LES AFFAIRES** parlait d'un rendement annuel de 14 à 21 % pour les immeubles à revenus! Et avec des taux hypothécaires si bas...

En somme, Jean-François est embarrasé. Il trouvera réponse à ses questions dans les pages 3, 4, 5, 6 et 39 de cette édition du journal **LES**

AFFAIRES. Une chose demeure cependant : malgré tous les conseils, il peut seul connaître son degré d'aversion au risque et sa capacité à investir dans un marché instable. ■

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Taux OK

30 jours AUGMENTEZ VOS VENTES

VENTE AU DÉTAIL (vente en magasin)

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire
- Éviter les «2^{ème} entrevues»

Durée : 1 jour
Mtl. : 26 nov.
Qué. : 19 nov.

GÉRANCE DE VENTE

- Recruter des gagnants
- Entraîner votre personnel
- Évaluer leur performance
- Motiver votre équipe
- Exercer votre leadership
- Tenir des réunions stimulantes
- Organiser des concours
- Gérer vos priorités

Durée : 3 jours
Mtl. : 18-19-20 fév.
Qué. : 13-14-15 nov.

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Améliorer votre image
- Maintenir votre motivation

Durée : 1 jour
Mtl. : 21 nov.
Qué. : 28 nov.

VENTE STRATÉGIQUE^{MD}

- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospecter avec succès
- Argumenter avec aplomb
- Développer une attitude gagnante

Durée : 2 jours
Mtl. : 19-20 nov. / 17-18 déc.
Qué. : 22-23 nov. / 13-14 déc.

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés

Inscrivez-vous dès maintenant

Tél. : Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246

Québec : (418) 626-7498 • Téléc. : (418) 626-6264

Internet : WWW.ROGER-ST-HILAIRE.COM

Cours de vente Roger St-Hilaire

Instructeur: Roger St-Hilaire

Instructeur: Simon St-Hilaire

Ensemble, ils ont formé plus de vendeurs au Québec que tous les autres formateurs réunis.

SPÉCIALISTES DU RECRUTEMENT EN VENTE CORPORATIVE

Recrutement de professionnels de la vente :

- Représentants corporatifs
- Directeurs des ventes
- Cadres exécutifs en vente et marketing

Contactez-nous au (514) 844-8449
www.siriuspersonnel.com

2001, rue Université, bur. 810, Montréal (Québec) H3A 2A6
Télécopieur : (514) 844-0004

SIRIUS
Personnel



Emprunter pour investir hors REER : oui, mais...

Seuls les plus aguerris devraient se laisser tenter par le surinvestissement

François Riverin
riverinf@transcontinental.ca

Emprunter pour investir hors REER en Bourse ou dans des obligations est une façon de profiter des bas taux d'intérêt. Les conseillers financiers sont cependant réticents à le recommander.

« Ça fait 20 ans que je suis dans le métier et j'ai constaté plus de déception que de succès avec les prêts leviers », dit Denis Côté, conseiller en sécurité financière à la Financière Banque Nationale.

Le surinvestissement consiste à emprunter pour investir de façon à pouvoir déduire de son revenu les frais d'intérêt du prêt et augmenter le rendement du portefeuille. L'échange de créances

Analyse de l'impact financier d'un prêt REER

Tranche de revenu imposable	Taux d'imposition marginal 2001	Économie fiscale dépôt 10 000 \$	Coût d'intérêt ¹	Économie totale ²
1 à 26 000 \$	32,36 %	3 236 \$	1 895 \$	1 341 \$
26 001 à 30 754 \$	35,86 %	3 586 \$	1 895 \$	1 691 \$
30 755 \$ à 52 000 \$	40,87 %	4 087 \$	1 895 \$	2 192 \$
52 001 à 61 508 \$	43,37 %	4 337 \$	1 895 \$	2 442 \$

1: Prêt REER cinq ans, taux de 7,15 %

2: Sans tenir compte de l'impôt à payer au retrait du REER

SOURCES : DENIS CÔTÉ, PLANIFICATEUR FINANCIER, FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

TABEAU : LES AFFAIRES

consiste à vendre des placements (hors REER) en vue de régler des dettes non déductibles d'impôt, puis de réemprunter le même montant pour investir et pouvoir déduire les intérêts des revenus (voir page 5).

Selon M. Côté, c'est la nature même de l'humain qui fait en sorte que la stratégie

ne fonctionne pas : soit que l'investisseur se décourage au premier repli du marché boursier et met fin à sa stratégie, soit qu'il surinvestit trop et ne peut rembourser ses intérêts, soit qu'il investit dans des placements trop spéculatifs.

« Quand ça tourne mal, on blâme les firmes qui ont propo-

sé la stratégie », dit M. Côté.

Pourtant le **Groupe de fonds AIC**, qui gère 14 milliards, propose de façon persuasive à ses clients qui ont le profil requis de surinvestir et d'échanger leurs créances pour accroître le rendement des portefeuilles.

AIC offre même, par l'en-

Surinvestir : les pour et les contre

Pour

- Oblige l'investisseur à épargner
- Utilise l'argent des autres pour investir
- Augmente le rendement effectif du portefeuille
- Permet d'atteindre l'objectif financier plus vite
- Permet de déduire les intérêts ou d'échanger des dettes à intérêt non déductibles

Contre

- La baisse des marchés fait augmenter le coût de l'investissement
- Peut retarder l'atteinte d'objectif financier
- Les taux d'intérêts peuvent augmenter
- Les déductions pourraient être refusées ou les lois changées
- Possibilité d'appels de marge
- Danger de succomber à l'appât du gain

SOURCE : GROUPE DE FONDS AIC

Vous êtes un investisseur sérieux et exigeant

VOUS RECHERCHEZ LA TRANQUILLITÉ D'ESPRIT ?

CONFÉRENCES-CAUSERIES

LA GESTION DISCRÉTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE : UN CHOIX STRATÉGIQUE

Avez-vous déjà songé à la gestion discrétionnaire de portefeuille ?

Ce service offert par les Centres de gestion privée Desjardins est conçu sur mesure pour les investisseurs détenant plus de 150 000 \$.

Venez assister à l'une de nos conférences-causeries pour connaître ses nombreux avantages.

Les conférences-causeries se dérouleront le mardi

13 novembre 2001 dans les villes de Ste-Foy et de Aylmer et le mercredi 14 novembre 2001 à Montréal, Laval et Longueuil.

Pour connaître le lieu et le moment précis des conférences-causeries, veuillez appeler au 1 800 361-2680.

R.S.V.P. avant le vendredi 9 novembre 2001.

DU CAPITAL HUMAIN
POUR FAIRE FRUCTIFIER
VOTRE CAPITAL



Apprenez à vendre aux États-Unis

Pour percer le marché américain, vous devez posséder les outils nécessaires. Profitez d'une formation unique et pratique, répartie sur deux jours pour apprendre à :

- décoder la langue d'affaires américaine,
- expérimenter des méthodes de prospection non traditionnelles,
- cibler le marché désiré afin d'établir un réseau américain de façon stratégique,
- perfectionner vos habiletés en matière de développement des affaires et des ventes dans un contexte de concurrence et de performance,
- exploiter vos avantages compétitifs,
- vous positionner personnellement,
- éviter les différentes embûches «made in U.S.A.».

Inscrivez-vous à l'atelier de votre choix :

Montréal : 22 et 23 novembre

Québec : 26 et 27 novembre

La planète a les yeux rivés sur les États-Unis... Assurez-vous une part de ce marché avec **Vendre stratégiquement aux Américains**™, la formation qui donne des résultats.

DECA
groupe conseil

Renseignements supplémentaires :
Montréal : 450-672-8409
Sans frais : 1-888-368-8455
Courriel : solutions@groupe-deca.com
Internet : www.groupe-deca.com

Animatrice : Hélène Douville
Associée principale Groupe conseil BCA
Formation reconnue par Emploi-Québec

tre mise d'une institution bancaire, différentes formes de prêts, dont des prêts sur marge semblables à ceux offerts par les courtiers.

Le risque des prêts sur marge est que la chute de la valeur du placement mis en garantie peut entraîner un appel de marge. Ces stratégies croissent en même temps les ventes de fonds.

« Ce n'est pas pour des investisseurs craintifs. Ça prend des gens qui ont un horizon de long terme et dont les entrées de fonds sont suffisantes pour faire face à toutes les situations », dit Alain Kradolfer, d'AIC.

Des risques

Pour le surinvestissement, AIC propose des fonds qui ont peu de titres, tout en étant diversifiés, et dont le taux de rotation des titres est faible. Ce type de fonds permet de minimiser l'impôt à payer durant la période d'étalement du prêt.

Yves Groleau, professeur à la Télé-Université et coauteur du livre *Planification financière personnelle*, ne rejette pas d'emblée l'idée du surinvestissement, mais y appose des mises en garde quant aux risques, aux investissements à considérer et à la solidité de la situation financière de celui qui l'utilise.

« La période semble propice parce que les taux d'intérêt sont bas et que la Bourse a beaucoup baissé. Mais on ne sait jamais si le creux est atteint. Il faut miser sur les placements sûrs, la diversification et le long terme », dit M. Groleau.

Que peut-on espérer de la stratégie ? Les fonds communs équilibrés canadiens ont donné un rendement médian de 8,4 % au cours des 10 dernières années, allant de 13,8 % pour le rendement le plus élevé à -10,3 % pour le pire.

Selon M. Groleau, il faut bien évaluer le seuil de rentabilité du prêt, soit le taux de rendement minimum du placement qu'il faut pour égaler le coût après impôt du prêt. Présentement, le taux des prêts de cinq ans est d'environ 7,5 %; à un taux marginal d'imposition de 45 %, le coût après impôt du prêt serait de 4,125 %, soit le seuil de rentabilité de l'opération.

« Il ne faut pas oublier que le coût d'emprunt pour l'investissement est moins élevé que pour les objets de consommation », dit M. Groleau. ■



La Lincoln LS 2002.

Définissez votre luxe.

- Moteur V6 3 L DACT de 220 ch • Transmission automatique 5 vitesses • Radio AM/FM stéréo avec sonorisation haut niveau, chargeur de 6 DC • Sacs gonflables latéraux pour le conducteur et le passager avant • Sièges en cuir • Sièges avant chauffants • Climatisation à commande automatique de la température
- Antipatinage à toutes les vitesses • Entretien périodique sans frais additionnels*

595 \$* /mois
Location 36 mois
Mise de fonds de 4 295 \$
Transport inclus

LINCOLN
LUXE À L'AMÉRICAINÉ

VOS CONCESSIONNAIRES FORD-LINCOLN DU QUÉBEC

*Transport inclus. Dépôt de sécurité de 700 \$, mise de fonds et première mensualité exigés. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Sous réserve de l'approbation du crédit. Des frais de 0,10 \$ du kilomètre après 60 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. †Valable pour les premiers propriétaires ou locataires au détail. Cette offre ne s'applique qu'aux résidents canadiens. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

Hypothèques et prêts auto deviennent indirectement déductibles d'impôt !

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

Deux récents jugements de la Cour suprême permettent aux contribuables de convertir plus facilement des emprunts à intérêts non déductibles, comme des prêts automobiles ou des hypothèques, en emprunts à intérêts déductibles.

C'est ce que soutient **Alain Kradolfer**, porte-parole du **Groupe de fonds AIC**, une société de gestion de fonds communs. « Les contribuables qui ont tiré partie de la

populaire stratégie d'échange de créances peuvent pousser un soupir de soulagement : leurs frais d'intérêts seront déductibles d'impôt. »

AIC préconise, pour certains profils d'investisseurs, des stratégies de surinvestissement et d'échange de créances. Le surinvestissement consiste à emprunter pour investir et tirer profit de la déductibilité des frais d'intérêt dans un tel cas. L'échange de créances consiste à vendre des placements (hors-REER) en vue de régler des dettes non déductibles d'impôt.

Par exemple, il est préférable

d'utiliser un placement de 10 000 \$ qui vient à échéance pour rembourser son hypothèque et de réemprunter 10 000 \$ pour investir. Les intérêts de ces derniers 10 000 \$ sont déductibles, ce qui n'est pas le cas du prêt hypothécaire.

Jusqu'à récemment, le fisc avait tendance à refuser la déduction des intérêts dans un tel cas, surtout lorsque les transactions d'investissement et de consommation se faisaient plus ou moins simultanément.

Maintenant, les jugements coïncident le fisc. Selon M. Kradolfer, les juges ont statué

que ce qui était permis pour les personnes morales (compagnies) doit aussi l'être pour les contribuables.

Les deux cas sont les suivants. Dans l'affaire **Singleton**, un avocat a emprunté 300 000 \$ pour contribuer au capital de son cabinet, opération qui permet normalement d'en déduire les intérêts. Ensuite, M. Singleton a retiré 300 000 \$ de son cabinet en guise de retrait de capital libre d'impôt, montant qui a été utilisé pour l'achat d'une maison. Le fisc lui a refusé la déduction des intérêts en soutenant

que la réalité économique du contribuable était telle que le motif de l'emprunt était l'achat d'une maison.

Selon M. Kradolfer, la Cour suprême a rejeté la notion de réalité économique invoquée par le fisc qui ne peut plus se baser sur une série d'opérations du contribuable pour refuser la déductibilité des intérêts d'une opération en particulier.

Un autre jugement, rendu également fin septembre, va dans le même sens. **Ludco** est une société qui a emprunté des fonds pour acheter des actions de compagnies ouvertes en visant une croissance du capital à long terme.

Puisque les intérêts étaient plus élevés que les revenus du placement et que la situation pouvait durer plusieurs années,

le fisc a refusé la déduction des intérêts sous prétexte que l'investissement n'avait pas pour but de gagner un revenu.

Les juges de la Cour suprême ont rejeté les prétentions du fisc en statuant que le contribuable pouvait s'attendre de façon raisonnable à tirer un revenu de son placement à un moment ou un autre dans le temps.

Selon M. Kradolfer, la Cour a déterminé que le motif pour permettre une déduction des intérêts doit être de toucher un revenu d'un bien, et non de gagner un revenu net, c'est-à-dire un revenu après la déduction des intérêts tel que le soutenait le fisc.

Désormais, le seul risque de la stratégie d'échange de créances, c'est que le gouvernement change la loi. ■

Emprunter pour cotiser aux REER fait l'unanimité

Emprunter pour contribuer à un REER, en utilisant notamment ses contributions inutilisées, fait l'unanimité parmi les conseillers financiers, à condition que le contribuable ait le bon profil financier.

Pour **Yves Groleau**, professeur de planification financière à **Télé-Université**, le prêt REER est sans contredit une bonne affaire pour ceux qui en connaissent les risques inhérents, même si les intérêts sur ce genre de prêt ne sont pas déductibles du revenu.

« La déduction fiscale et l'accumulation de revenus de placement à l'abri de l'impôt dans un REER sont des avantages indiscutables. »

A cette période de l'année, les contribuables reçoivent habituellement un document de l'**Agence des douanes et du revenu du Canada** où sont indiquées la cotisation de REER permise pour l'année et les contributions non utilisées. La somme des deux donne le montant maximal de déductions admissibles pour l'année d'imposition.

Selon M. Groleau, les faibles taux d'intérêt qui prévalent augmentent l'avantage de l'endettement pour contribuer au REER, si le contribuable ne possède pas les fonds néces-

saires. Les banques accordent généralement leur taux préférentiel pour ce genre de prêts.

Idéalement, il est préférable d'emprunter et de cotiser en février, c'est-à-dire peu de temps avant la période des retours d'impôt, question de réduire les frais d'intérêt du prêt.

Denis Côté, de la **Financière Banque Nationale**, considère aussi que c'est une bonne stratégie d'utiliser un prêt pour verser dans un REER les

contributions inutilisées des années précédentes.

« Plus le montant des contributions est élevé, plus il pourrait être avantageux de le répartir sur plus d'une année d'imposition pour ne pas diminuer trop le taux marginal de la contribution », dit M. Côté.

Selon lui, un contribuable avec un taux d'imposition marginal aussi bas que 32,3 % peut obtenir une économie totale de 1 341 \$ sur

un emprunt de 10 000 \$ réparti sur cinq ans qui a servi à verser des contributions REER inutilisées (voir le tableau en page 4).

MM. Côté et Groleau insistent : il faut que le contribuable ait le profil approprié pour contracter un tel prêt, c'est-à-dire avoir la capacité de rembourser et être en mesure de subir les aléas du monde du placement. Un conseiller financier peut vous en assurer. (FR) ■

TEAM BUILDING

POUR ÉQUIPES DE DIRECTION



Robert Coppenrath compte plus de 25 ans d'expérience en formation et gestion d'entreprise.

La manière dont les membres d'une équipe de direction collaborent entre eux se reflète sur l'ensemble de l'organisation.

Maximisez la synergie au sein de votre entreprise afin de :

- réduire les conflits
- améliorer les processus de décision et l'interdépendance
- créer une véritable synergie
- renforcer la culture et les valeurs de l'entreprise

(514) 233-9854

VISAS DE TRAVAIL

États-Unis, Canada, Mexique et autres marchés...

- **Visas d'Affaires Temporaires**
(Installation, Service Après-Vente, Garanties, Supervision de Travaux, etc.)
- **Visas Pour Professionnels**
(Ingénieurs, Informaticiens, Scientifiques, Comptables, Architectes, etc.)
- **Visas Intra-Compagnie**
(Dirigeants, Cadres, Travailleurs Spécialisés, etc.)
- **Visas Pour Investisseurs**
(Création ou Achat d'entreprise)
- **Immigration / Résidence Permanente (Green Card)**
(Ayez accès aux mêmes avantages que les citoyens du pays)

Lessard Tremblay

Avocats • Attorneys

LES MAÎTRES EN IMMIGRATION D'AFFAIRES

1-877-563-1262

inter.tech

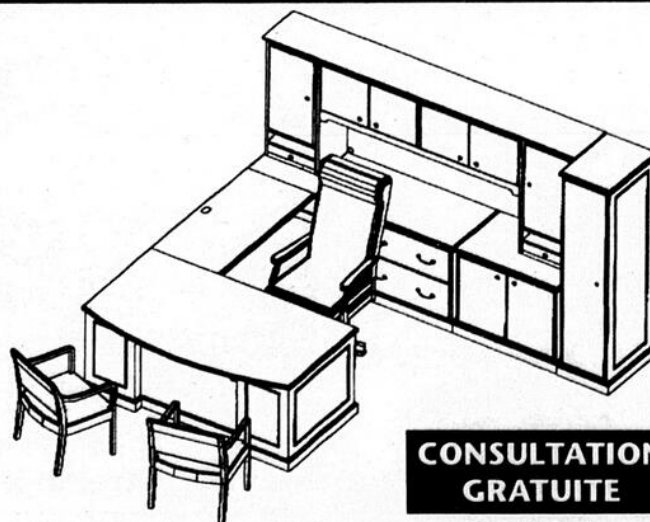
Nous offrons du mobilier pour :

- Directeurs
- Réceptions
- Bureautique (Mobilier ou Système Modulaire)
- Centres d'appels
- Résidences

Ébénisterie sur demande pour vos réparations ou pour vos meubles faits sur mesure.

8130, boul. Décarie (coin Royalmount) Montréal (Québec)
Tél. : (514) 344-2333 • Fax : (514) 344-3391
www.intertechip.com • Courriel : Intertec@total.net

PRIX TRÈS COMPÉTITIFS



CONSULTATION GRATUITE

Le moment est bon pour se servir de son hypothèque

Les options sont nombreuses : rembourser ses cartes de crédit, rénover ou investir dans ses REER

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

« Bonjour, Lison. Écoute, notre maison a besoin de rénovation. Avec les taux qui baissent, on se demande si ce n'est pas le temps d'emprunter 30 000 \$ pour rénover. Rappelle-nous. »

Des messages comme celui-

ci, la planificatrice financière **Lison Chèvrefils** de **Clarica** en a plein sa boîte vocale depuis deux semaines. C'est que les propriétaires se demandent que faire pour profiter de la baisse des taux. Les principaux prêteurs proposent ces jours-ci un taux officiel de 4,9 % pour le terme d'un an. Les courtiers hypothécaires peuvent négocier un taux de 4,20 %.

La chroniqueuse à l'émission *L'argent n'a pas de sexe*, diffusée au *Canal Vie*, recommande d'emprunter une partie du capital remboursé sur l'emprunt hypothécaire. Le conseil s'adresse notamment aux ménages dont le solde hypothécaire est faible, 50 000 \$ et moins, sur une maison ayant

une valeur de 200 000 \$ et plus, par exemple. Le montant est emprunté au taux d'aujourd'hui, selon le terme choisi.

Depuis les changements au *Code Civil*, en 1994, la plupart des institutions permettent aux proprios de réemprunter le capital sans devoir repasser devant le notaire. C'est le cas chez

Desjardins (clause multiprojets), la **Banque Nationale** (hypothèque évolutive) et la **Banque Royale** (octroi de fonds disponibles).

Rembourser les cartes

À la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), on prévoit qu'une partie du budget auparavant consacrée aux voyages sera réorientée à la rénovation à la suite des attentats terroristes du 11 septembre, dit **Réal Gratton**, économiste principal, marchés financiers, au bureau national à Ottawa. « Pour un jeune couple à l'aise financièrement, le temps est sans doute venu d'aménager certains confort au domicile », dit-il.

D'autres, comme **Sylvain De Champlain** (**De Champlain services financiers**), proposent d'augmenter le prêt hypothécaire pour rembourser les cartes de crédit et les prêts à la consommation dont le taux excède 7,5 %. Il faut toutefois éviter dans ce cas d'étirer le remboursement de ces prêts

sur 25 ans. M^{me} Chèvrefils suggère aussi de cotiser un gros montant au REER, grâce aux cotisations inutilisées.

Les institutions financières conseillent à leur clients de considérer le refinancement de l'hypothèque.

À la Banque Royale, on appelle les clients dont le prêt hypothécaire arrive à échéance dans un an ou deux pour savoir s'ils veulent le renouveler de façon anticipée. Si on casse l'hypothèque, une pénalité s'applique : elle correspond au différentiel de taux d'intérêt pour la durée du terme à court. La banque convertit cette pénalité en points de base sur le nouvel emprunt hypothécaire.

Un client pourrait ainsi passer d'un taux de 8 % à 6,20 % (soit 6 % le nouveau taux négocié auquel s'ajoutent 20 points de base de pénalité) pour le terme de cinq ans, ce qui diminuerait les paiements hypothécaires, explique **Sylvain Dionne**, directeur des ventes pour les conseillers en prêts hypothécaires de la Banque Royale. ■

PME

PRÊTS et MARGES pour ENTREPRISES

AU TAUX PRÉFÉRENTIEL

APPELEZ DÈS MAINTENANT 1 877 262.5907

LES PME SONT À L'HONNEUR

Obtenez un prêt aux entreprises allant jusqu'à 250 000 \$* au taux préférentiel pendant 2 ans. Ou obtenez une marge-crédit allant jusqu'à 50 000 \$* au taux préférentiel d'ici le 31 mars 2002.

Pour connaître les détails, appelez-nous ou visitez le bmo.com

Profitez



Banque de Montréal

*Sujet à une approbation de crédit préalable par la Banque de Montréal. Sous réserve de certaines conditions. Offre valide jusqu'au 31 décembre 2001.

Hypothèque : optez pour le court terme

« Il n'y a pas lieu de se précipiter pour fermer une hypothèque à long terme. » Les propriétaires qui doivent renouveler leur emprunt hypothécaire prochainement seraient bien avisés de suivre ce conseil prodigué par **Réal Gratton**, économiste au bureau national de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) à Ottawa.

La **Banque du Canada** a eu beau baisser son taux d'escompte de 75 points de base le mardi 23 octobre, les principales banques du pays affichent toujours un taux de 6,9 % pour le terme de cinq ans. L'écart entre les taux long et court s'élève à 200 points de base (2 %).

Le proprio obtient un meilleur taux en négociant avec son banquier ou en faisant affaire avec un courtier hypothécaire. Par exemple, **Invis** affiche un taux à 5,69 % pour cinq ans, le 30 octobre.

Même à 5,69 %, l'emprunteur qui choisit un terme court reste gagnant, selon les courtiers hypothécaires, la SCHL et les prêteurs à qui nous avons parlé.

« Prenons le propriétaire qui opte pour le terme d'un an à 4,20 %. Si l'an prochain les taux à court terme montent à 5,69 %, il aura quand même profité d'un rabais de taux de 1,49 point

de pourcentage la première année », explique **Jean-Benoît Côté**, président **JBC Groupe financier**, un courtier hypothécaire de Granby.

Pas de garantie

À la **Banque Nationale** (BN), on recommande aussi le court terme. « Il n'y a pas de pression à la hausse en vue sur les taux de court terme, ceux-ci devraient même éventuellement baisser », dit **Benoît Hamelin**, directeur principal, solutions de crédit aux particuliers, à la BN.

Dans ce contexte, obtenir une garantie de taux pour les prochains 30 à 90 jours à une institution n'apparaît pas nécessaire.

« L'option d'un prêt hypothécaire d'un an renouvelé toutes les années pendant cinq ans a été avantageuse dans 88,3 % des cas depuis 1980 », écrit l'économiste principal du **Mouvement Desjardins**, **François Dupuis**, dans ses *Prévisions des taux d'intérêt*, le 19 octobre.

« On s'attend à d'autres baisses à venir du taux préférentiel, affirme M. Gratton. On prévoit des ajustements sur les taux hypothécaires de court terme et, souhaitons-le, sur la partie long terme. Si le taux de cinq ans descend à 6,5 %, il aura fait un parcours important. » (AD) ■

Charles Sirois sur les rangs pour reprendre Dolphin Telecom

La britannique Inquam n'a pas caché son intérêt pour l'entreprise

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

Nouveau rebondissement dans l'affaire **Dolphin Telecom** : **Télesystème**, la société de portefeuille de **Charles Sirois**, serait un des candidats à la reprise de certains éléments d'actif de cet exploitant européen de téléphones sans fil sous la protection de la *Loi sur la faillite*.

Le journal **LES AFFAIRES** a appris, de sources proches du dossier, que **Télesystème** ferait partie des deux entreprises intéressées à reprendre les éléments d'actif de la filiale française de **Dolphin**, **Dolphin France**, elle-même en difficultés financières et placée sous administration judiciaire. La société de portefeuille de M. Sirois serait également sur les rangs pour la reprise des éléments d'actif en Angleterre.

Dolphin Telecom est détenue à 80,8 % par **Telesystem International Wireless** (TIW), dont le principal actionnaire (18%) est nul autre que **Télesystème**.

Inquam dans la course

La deuxième compagnie intéressée à reprendre Dolphin est la compagnie britannique **Inquam**, qui se spécialise elle aussi dans les réseaux mobiles pour les entreprises. Comme le soulignaient *Les Échos* et le *Financial Times* dans leurs éditions du 23 octobre, **Inquam** est une toute nouvelle société dans le monde des télécommunications mobiles.

Mais elle a quand même réussi à se procurer 450 M\$ US en capital et a racheté l'année dernière l'exploitant roumain **Telemobil**. Ses deux principaux actionnaires sont le spécialiste des téléphones sans fil

Qualcomm et la société de capital-risque, **Omnia**.

Chez **Télesystème**, la porte-parole, **Michèle Beaubien**, n'a pas voulu infirmer ni confirmer cette nouvelle, tout

comme les administrateurs anglais **Nick Edwards** de **Deloitte & Touche** et français, **M^r Bachelier**.

En juillet, Dolphin Telecom a été placée sous administra-

tion judiciaire, puisqu'elle ne pouvait plus faire face à ses dettes. Dans ses comptes 2000, elle a accumulé des pertes de 605,7 M\$ US.

TIW vit une situation précaire.

L'agence de crédit **Standard & Poor's** vient à nouveau d'abaisser sa cote de solvabilité. Au deuxième trimestre de 2001, elle a déclaré une perte nette de 127,9 M\$ US. ■



www.nderinger.com
1-800-448-8108

Courtage en Douane • Entreposage • Distribution
Transport Universel • Assurance Cargaison • Drawback

N O M I N A T I O N



GERRY FRASCIONE

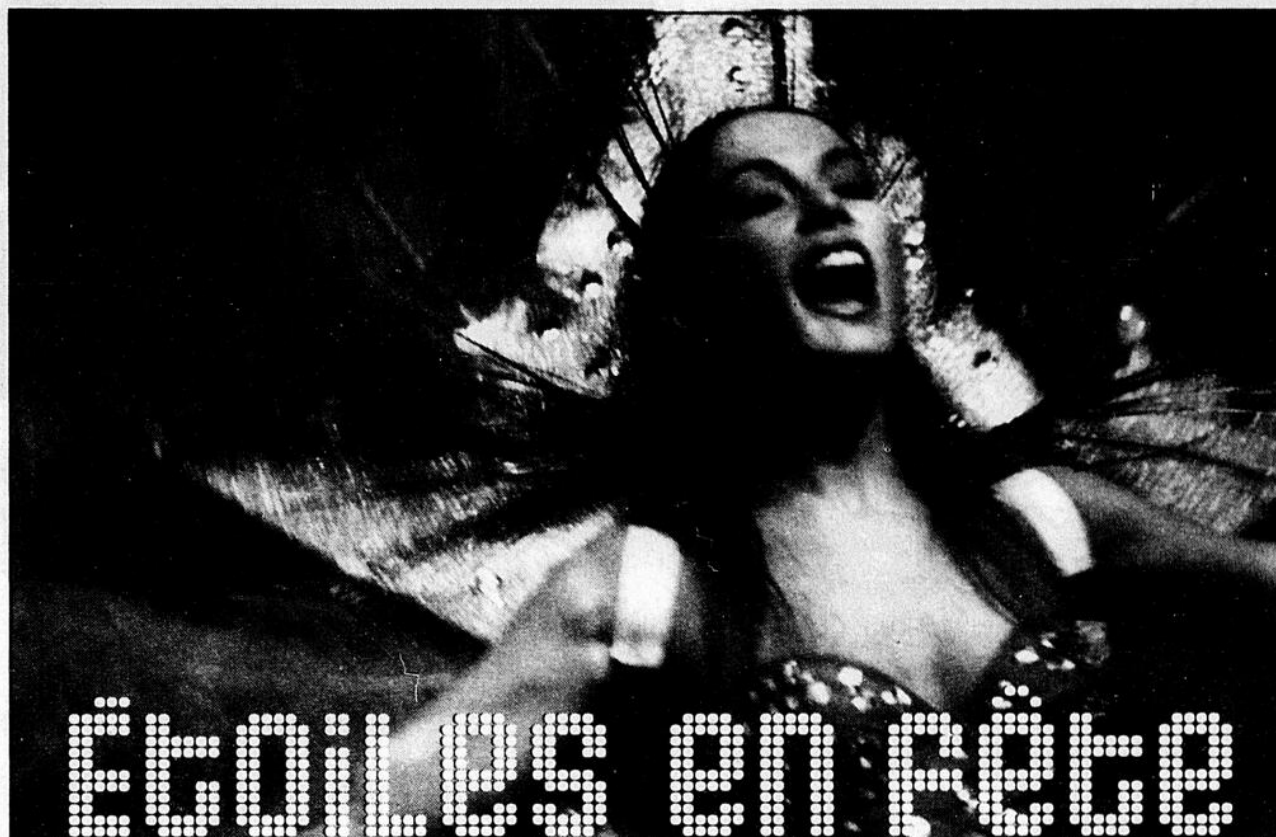
BBDO Canada est heureuse d'annoncer la nomination de Gerry Frascione à titre de président et chef de la direction.

Réputé dans le milieu comme gestionnaire des communications et du marketing, monsieur Frascione assume la responsabilité des sept bureaux du groupe BBDO au Canada dont BBDO Montréal et Nolin Branding & Design.

Depuis plus de vingt ans, sa passion pour la création et sa pensée stratégique, deux qualités fondamentales chez BBDO, ont permis à de nombreuses entreprises de bâtir et de solidifier leurs marques. Sa présence vient enrichir significativement l'offre du groupe BBDO sur le plan canadien.

BBDO Canada compte plus de 500 employés au pays et fait partie du réseau BBDO Worldwide, le premier groupe de communication de marque au monde.

BBDO
CANADA



au Casino de Montréal

Danse-Sing DÈS LE 9 NOVEMBRE

70 années de succès! Une performance impeccable et une énergie incroyable que les danseurs et chanteurs soutiennent tout au long des quelque 50 numéros du spectacle!

Claude Dubois DU 5 AU 17 FÉVRIER 2002 SEULEMENT

Le chanteur enchanteur est de retour pour séduire son public par sa musique, ses chansons et son charme intarissable! Venez redécouvrir Claude Dubois à son meilleur au Cabaret du Casino de Montréal dans un tout nouveau spectacle. Vous serez enchanté!

Beat DÈS LE 28 FÉVRIER 2002

La fiesta mondiale de percussion!
Un spectacle basé sur la musique rythmée, mettant en vedette percussionnistes, chanteurs et danseurs hors pair.

FORFAITS HÉBERGEMENT OFFERTS À 269 \$ ET PLUS INCLUANT :

- 1 SOUPER-SPECTACLE POUR DEUX PERSONNES AU CABARET DU CASINO DE MONTRÉAL
 - 1 NUIT POUR DEUX DANS L'UN DES HÔTELS PARTICIPANTS
 - 1 BON D'ÉCHANGE DE 20 \$ POUR LE CASINO DE MONTRÉAL
 - 2 CARTES MUSÉES MONTRÉAL DONNANT ACCÈS À 25 MUSÉES MONTRÉALAIS
 - CERTIFICAT-CADEAU LES AILES DE LA MODE (VALEUR DE 50 \$) VALIDE POUR TOUTS LES MAGASINS DU GROUPE SAN FRANCISCO AU QUÉBEC
 - LE PASSEPORT ÉCONOMIE VISA
 - SECONDE NUIT À 50 %, INCLUANT UN BON RABAIS DE 40 \$ POUR L'UN DES RESTAURANTS PARTICIPANTS.
- 1 888 898-7777

Spectacle : 37 \$ et plus - Souper-spectacle : 61 \$ et plus

BILLETS EN VENTE* À LA BILLETTERIE DU CASINO DE MONTRÉAL ET SUR LE RÉSEAU ADMISSION AU (514) 790-1245 OU AU 1 800 361-4595, OU DANS INTERNET AU WWW.ADMISSION.COM

* MOYENNANT LES FRAIS DE SERVICE. PRIX SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

GROUPES DE 20 PERSONNES ET PLUS : (514) 392-2749 OU 1 888 883-8823

AILES
Nulle part ailleurs

ADMISSION
ACCÈS RÉSERVÉ AUX PERSONNES DE 18 ANS ET PLUS

CASINO
de MONTRÉAL
11-575.101 ANN LA

www.casinos-quebec.com/cabaret

BCE met en vente le 1000 de La Gauchetière

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Le géant de la téléphonie et des médias Bell Canada Entreprises (BCE) met sur le marché son joyau immobilier à Montréal : *Le 1000 de La Gauchetière*.

Le propriétaire et gestionnaire de l'immeuble, *TeleReal*,

filiale de BCE, a confié le mandat de vente de cet édifice de bureaux de catégorie AAA aux courtiers **DS Marcil** et **Jones Lang LaSalle**, selon deux sources sûres de l'immobilier commercial.

En raison de ses investissements massifs et du ralentissement, BCE écrit ses résultats entre parenthèses. Au troisième

trimestre, l'entreprise a perdu 146 M\$. Sa division *Globemedia* (CTV et le quotidien *Globe and Mail*) rougit ses résultats de 52 M\$, *Télélobe*, de 186 M\$ et *BCE Emergis*, de 70 M\$. En ce qui a trait à *BCE investissements*, qui regroupe *TeleReal* et *Bell Canada International* (BCI), la perte nette atteint 106 M\$. Les résultats

de *Bell Canada* limitent les dégâts, grâce à un profit de 298 M\$ au troisième trimestre.

Le porte-parole de *TeleReal*, **Ronald Prud'homme**, dit ne pas être en mesure de confirmer la nouvelle. Chez **DS Marcil**, **Armand Desrosiers** n'a pas voulu commenter. **Jones Lang LaSalle** n'avait pas rappelé LES AFFAIRES au

moment de mettre sous presse.

Selon nos sources, la tour de 51 étages vaudrait jusqu'à 250 M\$ au prix du marché, soit le montant qu'a coûté sa construction au début des années 1990. En juillet 1999, le service d'évaluation de la **Communauté urbaine de Montréal** attribuait une valeur de 182 M\$ au plus imposant

gratte-ciel de Montréal avec ses 205 mètres de hauteur.

Les experts à qui nous avons parlé croient que l'édifice intéressera les caisses de retraite. La **Caisse de dépôt et placement du Québec** passerait toutefois son tour, en raison, selon eux, de sa position dominante sur le marché des bureaux au centre-ville de Montréal. Parmi les acquéreurs potentiels, on parle plutôt de la caisse de retraite des fonctionnaires municipaux de l'Ontario (OMERS ou **Ontario Municipal Employees Retirement System**), de celle du personnel des établissements hospitaliers de l'Ontario (Hoopp ou **Hospitals of Ontario Pension Plan**) ou encore de **BC Fund**.

TeleReal fait partie de *BCE Investissements*, c'est-à-dire les investissements non stratégiques de BCE. *TeleReal* y côtoie les **CGI**, **BCI**, **Look**, **Bimcor** et **BCE Capital**. *BCE Investissements* a pour mandat de vendre ces filiales.

Il s'agit du troisième édifice de prestige à Montréal à être mis en vente ces dernières années. En 1999, **Oxford** cédait 25 % de ses participations dans le **1250, René-Lévesque Ouest** à son partenaire financier **Government of Singapore Investment Corporation**. L'an dernier, la Caisse de dépôt devenait le propriétaire de 100 % de **Place Ville Marie** par l'entremise de sa filiale **SITQ Immobilier**.

En raison de son caractère luxueux, *Le 1000 de La Gauchetière* exige des loyers élevés, à 32 \$ net le pi². Le taux d'inoccupation est faible, à 4 %. Par contre, certains de ses locataires, comme *Télélobe* et **BCI**, sont durement frappés par le ralentissement.

Construit par l'entrepreneur **Hervé Pomerleau** de 1989 à 1992, *Le 1000 de La Gauchetière* devait loger le siège social de la firme d'ingénieurs **Lavalin**. **Lavalin, Corporation de développement BCE** (BCED) et *Télélobe* étaient les trois partenaires au départ. Aux prises avec des difficultés financières, **Lavalin** a laissé sa place à **Brookfield**, alors filiale de **BCED**.

En 1994, BCE a racheté les participations de **Brookfield** dans *Le 1000*. L'immeuble appartenait alors à BCE (70 %) et *Télélobe* (30 %). À partir de 1997, la gestion de l'immeuble est récupérée à l'interne par *TeleReal*, filiale immobilière de l'empire BCE, détenue conjointement par *Télélobe* et BCE.

En 1999, *TeleReal* a refait une beauté au gratte-ciel en investissant 10 M\$ dans l'installation de trois génératrices, en réaménageant la foire alimentaire et en ajoutant un centre de conditionnement physique. BCE a avalé *Télélobe* en 2000 et est devenue l'unique propriétaire de *TeleReal*. ■

LAISSEZ-NOUS LA PAIE!

Que vous ayez 3, 30, 300 ou 3000 employés, la gestion de la paie est une activité complexe et surtout à bas rendement pour votre entreprise. Nous gérons la paie de 220 000 employés au Québec et comprenons donc très bien votre réalité.

De plus, l'excellence de nos 300 employés et de notre technologie **Desjardins** représentera pour vous économies, simplicité et efficacité.

« Découvrez nos solutions de paie et consacrez-vous pleinement aux « vraies » affaires de votre entreprise! »



PAIE PAR INTERNET



PAIE PAR TÉLÉPHONE



PAIE PAR ORDINATEUR

PROFITEZ DE NOTRE OFFRE PRIVILÉGIÉE
Automne 2001

1-888-311-1616
www.desjardins.com/paie

 **Desjardins**

Services de paie
Desjardins

Les valeurs sont au menu chez Cora

L'histoire d'une femme dominée qui s'est prise en main pour bâtir un empire



LUNCH D'AFFAIRES

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

On m'avait dit d'arriver tôt parce que le restaurant serait plein à craquer. Même si cela s'appelle **Cheez Cora Déjeuners**, et peu importe où vous allez, les Cora sont souvent bondés à l'heure du midi.

On m'avait aussi parlé du « phénomène » **Cora**, cette petite blondinette originaire de la Gaspésie qu'on appelle affectueusement « la reine des déjeuners » ou « mère poule ».

Son histoire est celle d'une femme dominée par son mari qui finit par se prendre en main pour bâtir un véritable empire : plus de 50 établissements, un chiffre d'affaires de 40 M\$ et des projets d'expansion en Ontario. Pas mal pour une mère qui avait trois enfants à sa charge et qui a dû vendre sa propre maison pour ouvrir son premier boui-boui.

Lors de notre rencontre, Cora me confie que sa réussite est due à son « état de grâce » – en fait elle dit « grâce d'état ». C'est une espèce de plénitude qu'on ressent lorsqu'on est vraiment engagé dans ce qu'on fait et à l'écoute de son cœur, m'explique-t-elle. « Je suis parfaitement heureuse, il n'y a rien qui peut augmenter le bonheur que j'ai d'exister. »

Cora fait partie de ceux qui croient que tout ce qui nous arrive – les malheurs comme les joies – a été parfaitement orchestré par la Providence. « Si on a tendance à dire que la vie n'est pas parfaite ou correcte avec nous, c'est parce qu'on ne connaît pas la suite des événements. Tout ce qui nous arrive sert à quelque chose. »

Cora Tsoufidou, née **Mussely**, était une enfant éveillée avec de fortes dispositions intellectuelles et artistiques. Mais elle arrive au monde dans une famille où la mère était toujours malade et dépressive tandis que le père disait qu'ils étaient nés pour un petit pain.

Adolescente, elle trime dur pour payer ses études dans un collège classique mais elle se marie « obligée » avec un Grec qui joue tout son argent et qui la traite comme une machine à reproduction. À 39 ans, après avoir travaillé 3 ans 13 heures par jour et 5 ou 6 jours par semaine, elle fait un *burn out* qui la paralyse pendant 6 mois. « C'est arrivé soudainement. J'étais en train de compter de l'argent et je me suis effondrée la tête sur le bureau, comme si quelqu'un venait de tirer la plogue. »

Aujourd'hui, Cora bénit ces épreuves parce qu'elles l'ont menée là où elle est : c'est du *burn out* qu'est née l'idée de **Cheez Cora Déjeuners**; c'est grâce à la frivolité de son mari qu'elle a appris à être économe. C'est son côté artistique qui lui a permis de se distinguer. Tout sert. Même ses talents d'écriture puisqu'elle vient de publier son autobiographie, écrite de sa propre plume, dans un style original et coloré. (L'écriture a joué un rôle thérapeutique dans sa vie.)

La vie selon...

SON PLUS GRAND PLAISIR : Se retrouver seule et écrire son journal. Ses lieux d'escapade préférés sont la région de Boston ou la Gaspésie...

OÙ LA TROUVER : en train de flâner dans une librairie, surtout dans les rayons de croissance personnelle; au cinéma, devant un film japonais « pour le dépaysement ».

SIGNE DISTINCTIF : son langage est teinté de métaphores culinaires. Elle dira d'elle-même qu'elle est un « vieux pruneau » ou d'une personne qui manque d'expérience qu'il n'y a « pas assez de viande dans son pâté ».

LIVRES QUI L'ONT MARQUÉE : *Le chemin le moins fréquenté*, de **Scott Peck**, et *Conversation avec Dieu*, de **Neale Donald Walsdorf**.

SES VALEURS DE GESTION : honnêteté et transparence. Toujours rechercher une situation gagnant-gagnant.

SON RAPPORT À L'ARGENT : « Lorsque j'en manquais, je voyais l'argent comme une solution. Quand j'ai commencé à en faire, j'étais paniquée : je croyais que l'argent m'éloignerait de Dieu. Puis, j'ai compris que l'argent était le baromètre du succès et qu'il me permettrait d'aider les gens dans le besoin. »

Après m'avoir servi un énorme plat de fruits et commandé une crêpe pomme-cheddar extra bacon, elle me dit qu'il suffit d'écouter son cœur et de ne jamais chercher ailleurs qu'à l'intérieur de soi les solutions de sa vie. C'est là, pour elle, la clé du bonheur. « Les signes viennent toujours, mais le problème c'est que l'on n'a pas toujours les oreilles ouvertes. » Cora applique ces valeurs à sa vie profession-

nelle. Elle ne prend jamais de décisions tant qu'elle n'a pas senti la sérénité s'installer en elle. « Il faut que j'attende mes messages. Et s'ils ne viennent pas rapidement, c'est parce que je ne suis pas prête. Je ne peux pas faire violence à mon rythme. Parfois les gens disent : « Elle est nouille, ne voit-elle pas ce qui se passe ? » Mais non, j'attends de voir ce que mon cœur me dit. Si je ne vis pas en fonction de mon cœur, enfermez-moi, je serai juste un corps vide ! » ■



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES



Pour la première fois depuis des années, vous souhaiterez qu'il neige davantage.

► LA 4MATIC[®] DE CLASSE E.

À elle seule, une Mercedes-Benz 4MATIC de Classe E peut vous aider à vous débarrasser de votre aversion pour tout ce qui rend la conduite si difficile en hiver. Grâce, en partie, à l'étonnante confiance que vous procure l'entraîne-

ment aux quatre roues en permanence.

► Mais à dire vrai, ce n'est pas tout. Car il ne faudrait pas oublier notre Système de traction électronique aux quatre roues (4-ETS) qui vous permet de faire face aux pires éléments en envoyant la puissance aux roues qui

adhèrent le mieux (même s'il n'y en a qu'une seule). Ni notre Programme de stabilité électronique (ESP), qui calcule la trajectoire impartie par le volant et corrige la moindre déviation en freinant les roues de façon sélective ou en réduisant la puissance du moteur.

► Alors, si vous roulez en 4MATIC (Berline ou Familiale E320 à V6, ou Berline E430 à V8), il se pourrait bien que vous ayez un grand sourire en vous réveillant par un de ces matins d'hiver tout blancs. Pour l'adresse du concessionnaire le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou

rendez-vous à www.mercedes-benz.ca.
UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 72 200 \$*



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant www.mercedes-benz.ca

ÉDITORIAL

Ce n'est pas le moment de retomber en déficit

La politique étant une affaire de perception, il était inévitable que la menace d'une récession précipite nos gouvernements dans la tourmente budgétaire.

La ministre des Finances du Québec, **Pauline Marois**, aura présenté son budget quand vous lirez ces lignes. Elle aura surtout misé sur des dépenses d'infrastructures puisque celles-ci sont créatrices d'emploi dans le secteur clé de la construction et qu'elles ont un impact très minime sur le déficit du gouvernement. En effet, seul l'amortissement annuel des investissements est comptabilisé dans les dépenses budgétaires.

La réserve pour éventualités du dernier budget Marois est partie avec le ralentissement de l'économie, et il appert que Québec bouclera difficilement l'exercice en cours. Quant à l'exercice 2002-03, il faudra un tour de force ou beaucoup de chance pour qu'il ne se solde pas par un déficit.

Il est en effet probable que la croissance des dépenses du gouvernement sera supérieure à la hausse de ses recettes fiscales, qui seront pénalisées par la récession qui débute, les importantes réductions d'impôt des particuliers qui doivent entrer en vigueur en janvier et plusieurs crédits d'impôt consentis au cours des dernières années.

Québec doit garder le cap sur l'objectif de l'austérité budgétaire même si les demandes fusent de partout. C'est aussi une priorité que le ministre canadien des Finances, **Paul Martin**, ne devra pas perdre de vue lorsqu'il présentera son budget. Ottawa aurait dégagé un surplus de 11,5 milliards de dollars à ses quatre premiers mois de l'exercice en cours, mais ce surplus ne résistera pas au recul de la croissance et aux événements du 11 septembre, qui contribueront à accroître les dépenses militaires et des services de sécurité.

Ceux qui attendent des miracles des budgets actuels seront déçus car les gouvernements fédéral, québécois et ontarien ont déjà stimulé



Jean-Paul Gagné

gagnejp@transcontinental.ca

Éditeur et rédacteur en chef

l'économie et ils ont fort peu de marge de manoeuvre. Ils sont déjà très endettés et leur service de la dette coûte déjà très cher. Ce n'est pas le temps d'en rajouter.

Et puis, la **Banque du Canada** est déjà intervenue de façon significative en portant son taux d'escompte de 6 % à 3 % en un an, niveau inégalé depuis 1961.

À cause de son impact sur les taux hypothécaires et le coût du crédit à la consommation, la politique monétaire est plus susceptible de stimuler l'achat de maisons, de voitures et de meubles que des réductions d'impôt. Une baisse importante et temporaire des taxes de vente pourrait aussi avoir un impact, mais nos gouvernements n'en ont pas les moyens.

Enfin, notre économie est très dépendante de l'économie américaine, qui absorbe 80 % de nos exportations. Si cette dernière ne repart pas malgré la forte baisse des taux (la **Réserve fédérale** a abaissé son taux sur les fonds fédéraux de 6,5 % à 2,5 % en un an), les réductions d'impôt de juillet dernier et les dépenses de 40 G\$ US depuis le 11 septembre en mesures de toutes sortes, ce n'est pas le Canada qui se sortira seul de la récession.

De plus, la Chambre des représentants vient de voter un programme de relance de 100 G\$ US (somme suggérée par **Alan Greenspan** pour avoir un impact réel sur l'économie, soit l'équivalent de 1 % du produit intérieur brut américain) pour relancer l'économie. Pour l'instant, ce programme est bloqué par le Sénat, qui le trouve mal conçu. Le président **Bush** avait plutôt demandé un programme de baisses d'impôt et de nouvelles dépenses de 60 à 75 G\$ US. Si l'ensemble des mesures de relance de l'économie américaine fonctionne, le Canada en profitera par ricochet.

Il serait imprudent pour les gouvernements canadiens de se lancer dans des programmes de stimulation de l'économie. Ce dont nous avons le plus besoin, c'est plutôt d'une politique économique qui améliorera la compétitivité canadienne et qui augmentera notre niveau de vie. ■



Point de vue

Écoles : c'est le temps de juger

L'Institut économique de Montréal, en collaboration avec l'Institut Fraser, dévoilera sous peu les résultats de la deuxième édition de son *Bulletin des écoles secondaires du Québec*.

L'année dernière, cette étude a généré beaucoup d'attention médiatique et suscité de nombreux débats. De façon générale, les parents apprécient et les syndicats d'enseignants et l'establishment scolaire fulminent.

Ce bulletin offre toutefois un portrait riche et nuancé de la performance des écoles. Ceux qui s'intéressent à la question, qu'ils soient pour ou contre cette initiative, pourront consulter l'étude intégrale dès le 2 novembre à l'adresse www.iedm.org. Cette seconde édition comporte quelques ajouts fort intéressants.

Richard Marceau, un des coauteurs de l'étude, a bien résumé l'objectif du Bulletin qui est de « fournir une information de qualité à tous ceux qui ont à prendre des décisions à l'école secondaire. La réforme de l'éducation a, en principe, accru les pouvoirs au niveau de l'école; mais ces pouvoirs ne se concrétiseront réellement qu'avec la diffusion d'une information de qualité sur l'école. »

L'année dernière, plusieurs nous ont accusé de comparer des pommes avec des oranges. On réfère ici au fait que nous avons créé un classement qui regroupe la plupart des écoles secondaires du Québec, autant les écoles publiques que les écoles privées. En d'autres termes, on reproche au Bulletin de ne pas tenir compte du fait que certaines écoles sélectionnent leurs clientèles, en particulier les écoles privées. Or, les critiques oublient que certaines écoles publiques sélectionnent elles aussi leur clientèle

(ex. : les écoles internationales). Deuxièmement, il existe un important facteur de sélection implicite dans le secteur public par le biais de la localisation géographique. À l'inverse, plusieurs écoles privées, en raison notamment d'un manque de clientèle, appliquent des critères d'admission que l'on peut qualifier de « plus que souples ».

Mais, sur le fond, il est encore plus important de souligner que tous les élèves, qu'ils soient issus

du privé ou du public, sont et seront en compétition les uns avec les autres, et ce leur vie durant, tant dans les programmes collégiaux contingentés que sur le marché de l'emploi.

Pour un parent, les écoles privées et les écoles publiques sont toutes deux des pommes dont le prix seulement diffère. Elles offrent toutes deux des services éducatifs de niveau secondaire. Elles dépensent la même somme d'argent par élève. Elles sont donc comparables.

Ce sont des choix réels pour les parents. Or, pour choisir efficacement, il faut de l'information. Nous parions sur l'intelligence des parents pour relativiser tout en leur donnant l'information sur les résultats et le contexte de l'école. Cette année, à l'instar de l'année dernière, le Bulletin des écoles fournit plusieurs données socioéconomiques concernant chacune des écoles, dont le revenu des parents.

Évidemment, en sciences sociales, toute tentative visant à mesurer l'effet d'une variable sur une autre constitue un exercice délicat.

Néanmoins, le Bulletin de l'Institut économique de Montréal est sans contredit une des études les plus rigoureuses jamais réalisées à ce jour au Québec pour mesurer la performance des écoles secondaires. ■



Michel Kelly-Gagnon

mkellygagnon@iedm.org

Directeur exécutif de l'Institut économique de Montréal

LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental Inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9 Tél. : (514) 392-9000
Télécopieur publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586
Publicité : publicite@transcontinental.ca - Rédaction : redaction@lesaffaires.com

Éditeur et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Directeur de l'information : Jean Roy
Directeur, sections Actualité et Entreprendre : Francis Vaillies
Directeur, section Investir : Pierre Marcoux
Directrice des cahiers spéciaux et hors série : Claude-Sylvie Lemery
Chef de pupitre : Jean-Claude Surprenant
Directeur artistique : Michel Blanchette

Publicité : Transcontinental Procom - Publications économiques
Directrice générale : Joanne Proulx
Ventes nationales : Lucie Leduc
Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd
Ventes régionales : Louis Lamarre
Ventes spécialisées : Eric Morin
Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier
Directeur des opérations : Normand Bergeron

Communications marketing, Publications économiques : Directrice : Ghyslaine Lauzon

Tirage : Directeur : François Blondin

Diffusion kiosque : Claude Proulx

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

Administration : Publications Transcontinental
Président : André Préfontaine
V.-p., finances et administration : Ginette Roy
V.-p., Publications économiques : Suzanne Guoin
Directrice administrative : Francine Grisé

Tarifs d'abonnements (au Québec) :

Journal Les Affaires (52 fois l'an) :
1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45\$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67\$)
Duo : Journal Les Affaires (52 fois l'an) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par an); 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96\$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 103,47\$)

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

Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :

Téléphone : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215
Télécopieur : (514) 392-4724
Courriel : www.lesaffaires.com

Liste d'abonnés :

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le-nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal. Si vous ne désirez pas recevoir d'information de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez aviser le service à la clientèle.

Impression : Transcontinental-Transmag

Transcontinental
MÉDIAS

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée
Président du conseil : Rémi Marcoux

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

OPINIONS

La copropriété n'a pas besoin d'être plus contrôlée

Le texte signé par la journaliste **Madeleine Guay** dans votre édition du 29 septembre laisse entendre que le ministère de la **Justice** étudie un projet de loi pour obliger certaines catégories de copropriétés divisées à retenir les services d'un gestionnaire professionnel.

Sachez que notre association, fondée en 1976 et regroupant plus de 1 200 syndicats de copropriété, est d'accord pour que tous les ministres et tous les députés regardent et étudient la copropriété divisée. Ils se rendront rapidement compte que l'initiative proposée n'a aucun sens.

Ils se rendront également compte qu'il n'y a pas de problème important en copropriété. Ils réaliseront que même dans le cas des immeubles construits il y a 30 ans (la copropriété existe au Québec depuis 1969), aucun ne s'est écroulé et qu'aucun de ceux qui ont été construits depuis ne risque de s'effondrer dans les jours et les semaines qui viennent.

Loin de nous l'idée d'affirmer que tout va pour le mieux toujours et partout en copropriété. Ce serait pour le moins présomptueux. Il y aura toujours des situations difficiles ici et là, mais les mécanismes déjà en place suffisent à contrôler les situations.

Pour ne citer qu'un des mécanismes, pensons aux créanciers hypothécaires qui ont tout intérêt à ce que leur sureté (l'immeuble) soit conservé en bon état. L'entretien des bâtiments se fait aussi correctement.

Il n'y a pas de scandale en copropriété divisée. Il peut y avoir des irritants ici et là; des conflits de personnalité; des guerres de pouvoirs; des démonstrations de caractères et même des erreurs flagrantes de décision ayant des conséquences plus sérieuses pour un

syndicat ou l'autre; mais il n'y a pas de drame institutionnalisé.

Nous comprenons ces gens qui voudraient imposer la perfection partout et être les maîtres d'oeuvre, mais notre gouvernement comprendra rapidement l'inutilité d'une modification d'un système qui somme toute fonctionne relativement bien. ■

Michel G. Charlebois
Président et directeur général
Association des Syndicats de
copropriété du Québec

Citation de la semaine

« L'important surplus budgétaire combiné avec 30 milliards de dollars des gouvernements fédéral et provincial de l'exercice 2000-01 devrait se transformer en un déficit combiné d'environ 8 milliards en 2002-03. Les revenus budgétaires des gouvernements devraient croître de moins de 2 % par an au cours des cinq prochaines années, comparativement à environ 6 % au cours des cinq années précédentes. Quant aux dépenses, elles doivent augmenter d'environ 4 % par année, soit le double des cinq années précédentes. »

— **Don Drummond,**
Derek Burleton et
Mimi Curtis-Irving,
Report on Canadian Government Finances,
TD Economics, 12 octobre 2001.

Écrivez-nous !

Cette page est à vous. Nous serons heureux de publier vos commentaires et analyses sur l'actualité ou toute question d'intérêt général. Nous nous réservons toutefois le droit de faire une sélection des textes envoyés et, si besoin, de réduire leur longueur. Vous pouvez envoyer vos textes par courriel (redaction@lesaffaires.com) ou par télécopieur (514 392-1586).

N'oubliez pas de donner vos coordonnées afin que nous puissions communiquer avec vous.

L'éditeur

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La
**conjoncture
idéale**
pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT
4 ÉTOILES FACE
AU LAC BROME
(38 CHAMBRES
ET SUITES)

• 3 SALLES DE
RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)

• CUISINE RAFFINÉE
FRANÇAISE ET DU TERROIR

• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS

• SPORTS DE PLEIN AIR

• À 6 KM DE
KNOWLTON

Quilliams
LAC BROME
★★★★

1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com

572, CH. LAKESIDE, LAC BROME
AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL



Ordre des conseillers
en ressources humaines
et en relations industrielles
agrés du Québec



Le jeudi 15 novembre 2001
de 8 h 30 à 16 h 30

Hilton Montréal Bonaventure, 1, Place Bonaventure, Montréal

La violence au travail : ça fait mal !

Ce phénomène est-il si important ? Quels en sont les enjeux ? Quels en sont les aspects juridiques ? Est-il possible de gérer la violence, le harcèlement et le racisme ? Comment contrer la violence en milieu de travail ? Comment gérer une crise de violence ?

La violence au travail : une réalité

Facette d'une problématique beaucoup plus vaste, la violence au travail coûte cher aux organisations et à la société. Elle a des effets non négligeables sur la santé mentale des victimes et des témoins ainsi que sur le climat organisationnel.

Des experts des milieux juridique, médical, patronal et syndical, privé et public viendront élaborer pour vous des pistes de solution à l'aide d'exemples concrets.

La violence au travail : un phénomène social

Sonia Fillion, conseillère en développement organisationnel, FDO AXION
La violence est un phénomène social dont les tentacules s'étendent aux différentes sphères de la vie humaine. Pour intervenir et contribuer à l'éliminer, il nous faut bien la cerner. Cette conférence visera donc la compréhension des différents concepts à la base de l'agir violent au travail.

Les aspects juridiques de la violence au travail

Me Frédéric Dubé, avocat, Gauthier Bédard, Société d'avocats
Troupe de théâtre « La Comédia de la Ria »
La violence au travail se manifeste sous plusieurs formes. Cette conférence proposera donc un survol des lois et de la jurisprudence applicables en cette matière et ce, tant en ce qui a trait à la violence physique qu'à la violence psychologique.

Contrer la violence en milieu de travail, une démarche-type intégrée

Vicky Martel, coordonnatrice en santé et sécurité, Ministère de la Solidarité sociale
Les épisodes de violence en milieu de travail résultant des relations avec la clientèle sont un phénomène croissant dans le secteur de l'administration publique. Comme nous le verrons, les outils de diagnostic ont été développés afin de prévenir et d'agir.

La violence et le harcèlement... ça se gère

Ginette Sirois, directrice des ressources humaines, des communications et des affaires corporatives, CÉGEP de Chicoutimi
De plus en plus, les milieux de travail font face à des problématiques liées à la violence et au harcèlement au travail. Les intervenants doivent être à l'écoute et faire preuve de vigilance pour gérer efficacement ce phénomène en recrudescence. Un gestionnaire partagera son expérience à ce propos.

La prévention de la violence : un véritable enjeu d'affaires

Toutes les formes de violence (physique, verbale et psychologique) augmentent actuellement, et se traduisent en conséquences néfastes pour les entreprises et les organisations. Un représentant patronal nous en fait la démonstration.

La violence et le harcèlement : est-ce si important ?

Micheline Boucher, conseillère syndicale, Service des relations du travail, CSN
Au fil des ans une centrale syndicale a développé différentes approches pour contrer ces phénomènes. Par son action, elle a en outre fait évoluer la jurisprudence traitant des obligations des parties à cet égard.

La gestion de crise de violence, votre PAE (Programme d'aide aux employés) peut-il vous aider ?
Benoît Girard, Md, MSc, FRCPC, Médecine du travail, Groupe de recherche et d'aide psychosociale (GRAP)

À partir de l'analyse de la tragédie d'OC Transpo, nous tenterons d'identifier certains facteurs de risques personnels et organisationnels favorisant l'état de crise. Nous élaborerons une façon d'évaluer la dangerosité et l'urgence d'agir afin de dégager certaines stratégies d'intervention.

Pour consulter le programme détaillé de l'activité, rendez-vous à www.portail-rhri.com/pdp

Pour plus d'information : Johanne Dufort, (514) 879-1636, poste 227

Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agrés du Québec
1253, avenue McGill College, bureau 820, Montréal (Québec) H3B 2Y5
Téléphone : (514) 879-1636 • Télécopieur : (514) 879-1722 • info@rhri.org
www.rhri.org www.portail-rhri.com

Placements Québec.

Une réponse en tout temps
à vos besoins de placements.

Vous cherchez des solutions intelligentes pour vos investissements ? Placements Québec répond à vos besoins en vous offrant des produits d'épargne et de placement performants et garantis par le gouvernement du Québec. Pour une réponse judicieuse toute l'année, contactez l'un de nos agents d'investissement du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h.



1 800 463-5229

Pour la région de Québec, composez le 521-5229.

LES
**SOLUTIONS
ÉPARGNE
ET
PLACEMENTS
QUÉBEC**
www.placementsqc.gouv.qc.ca

Placements
Québec

Zéro en matière de transparence

Par une opération de maquillage, Québec a montré un surplus deux ans trop tôt

Le dernier budget du gouvernement du Québec prévoyait un déficit zéro pour cette année et les deux exercices financiers suivants, compte tenu d'une croissance économique de 2,7 % en 2001 et de 2,6 % en 2002.

Cette prévision s'avère rétrospectivement trop optimiste. Pour l'exercice en cours, à un manque à gagner de revenus fiscaux de 600 M\$ s'ajouteraient des dépenses de 700 M\$. La réserve de 950 M\$ constituée par **Pauline Marois**, ministre des Finances, au printemps dernier et les 250 M\$ qui restaient en fiducie ne suffiront pas.

Il faut aussi penser aux exercices suivants. Si l'économie québécoise ne rattrape pas rapidement la croissance perdue en 2001 et 2002, et à moins de draconniennes coupures des dépenses, puisque le gouvernement ne veut pas déroger du déficit zéro, il pourrait être amené à remettre en question les baisses d'impôt à venir, par exemple les baisses des taux d'imposition annoncées pour 2002.

Comme si ces problèmes ne suffisaient pas, voilà que s'y ajouteraient des déficits à la CSST et à la SAAQ, 600 M\$ au total pour le présent exercice, dit-on. De plus, le gouvernement n'a pas à déboursier pour combler ces déficits, si bien que ces derniers ne compromettent en rien sa capacité de dépenser en santé et en éducation. Pourquoi alors la ministre des Finances doit-elle se soucier de ces déficits dans l'établissement de son budget ?

Pour le commun des mortels et même pour bien des économistes aguerris, un déficit zéro signifie que les revenus encaissés par le gouvernement couvrent ses dépenses. Malheureusement, la comptabilité du gouvernement n'est pas

Situation financière du gouvernement du Québec

(en milliards de dollars)	1998-99	1999-2000	2000-01
Ce qui a été présenté :			
Revenus déclarés	46,70	47,70	51,02
dont bén. nets			
des entreprises du gouv.	3,13	3,94	3,50
Moins les dépenses	46,57	47,37	49,57
dont versements à des OSBL	-	0,73	-
Moins la réserve	-	-	0,95
Égale le surplus budgétaire	0,13	0,03	0,50
Ce qui devrait être présenté :			
Revenus encaissés	45,41	45,60	49,86
dont reçus			
des entreprises du gouv.	1,85	2,15	2,34
Moins les dépenses	46,57	46,64	49,57
dont versements à des OSBL	-	-	-
Moins la réserve	-	-	-
Égale le surplus (déficit)	(1,16)	(1,14)	0,30

SOURCE : BUDGET DU QUÉBEC 2001-02 ET SYNTHÈSE DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES AU 30 JUIN 2001

TABLEAU : LES AFFAIRES

aussi transparente. Depuis la réforme comptable de 1997-98, le gouvernement incorpore dans son revenu budgétaire les bénéfices nets de ses entreprises, ce qui inclut entre autres **Loto-Québec**, **Hydro-Québec**, la **SAQ**, la **CSST** et la **SAAQ**. Dans le tableau, on voit que ces bénéfices nets ont compté pour 3,5 milliards (G\$) dans le revenu du gouvernement l'an dernier.

Toutefois, il n'a jamais été prévu que le gouvernement encaisse tous ces revenus, car ce n'est pas la vocation de toutes ces entreprises de verser leurs profits au gouvernement. Par exemple, Hydro-Québec n'en verse qu'une partie sous forme de dividendes. La CSST et la SAAQ ne versent pas de dividendes réguliers au gouvernement. Des 3,5 G\$ inscrits, seulement 2,3 G\$ ont été effectivement versés au gouvernement. En clair, la présentation du déficit zéro l'an dernier repose sur l'inclusion de revenus de 1,2 G\$ dont le gouvernement n'a jamais vu la couleur.

Le tableau montre que si on ne tient compte que des

revenus qui sont effectivement venus garnir les coffres du gouvernement, l'objectif du déficit zéro n'aurait été atteint qu'au cours du dernier exercice complété. Mais encore, le gouvernement n'aurait alors présenté qu'un maigre surplus de 300 M\$ au lieu du 1,45 G\$ divulgué, réserve de 950 M\$ comprise. L'année précédente, le ministre des Finances d'alors, **Bernard Landry**, aurait dû annoncer un déficit de 1 G\$, et encore sous l'hypothèse qu'il se serait gardé de refiler 730 M\$ à des organismes sans but lucratif. En 1998-99, le gouvernement n'aurait pu prétendre avoir atteint le déficit zéro un an avant l'échéancier qui était l'exercice 1999-2000 à l'origine. Par conséquent, une fois purgé de ce maquillage comptable, le tableau montre que l'objectif a été atteint un an après l'échéancier.

En certains milieux, on propose au gouvernement de tirer parti de la loi anti-déficit qui permet un dépassement équivalant au surplus des trois années précédentes. Cette marge de manœuvre n'existerait tout simplement pas si

on publiait une situation budgétaire démaquillée.

La dette

Pour le commun des mortels, le déficit zéro signifie que la dette directe du gouvernement n'augmente pas. Erreur ! Au cours des trois dernières années financières terminées en présentant un déficit zéro, la dette directe du gouvernement du Québec a néanmoins augmenté de 5,4 G\$. Pourquoi ?

Entre autres parce que si le déficit zéro n'est atteint qu'en incluant des revenus non encaissés, il y a des dépenses qui doivent être financées autrement que par les rentrées de fonds. Au total des trois derniers exercices, 4,3 G\$ de bénéfices des entreprises du gouvernement inscrits dans les revenus budgétaires ont été, en ce sens, des revenus fantômes. C'est autant de dépenses dont le financement a requis une hausse de la dette.

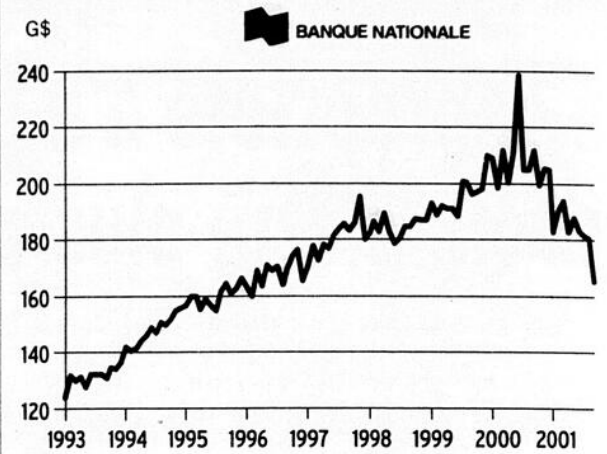
Par souci de transparence, je suggère fortement que les revenus budgétaires déclarés ne montrent que les revenus encaissés. Le gouvernement peut prétendre que l'inclusion de ses entreprises dans son périmètre comptable fait suite à des recommandations répétées du vérificateur général. Et de fait, il n'y a aucune raison de ne pas divulguer leurs résultats. Ne pourrait-on pas simplement les présenter ailleurs que dans les revenus budgétaires, et n'inclure dans ces derniers que les dividendes reçus de ces entreprises ? ■



Marc Pinsonneault

Économiste à la Banque Nationale

Nouvelles commandes de biens durables, É.-U.



SOURCE : DATASTREAM

Les nouvelles commandes de biens durables ont continué leur chute au mois de septembre. La tendance de cet indicateur est fortement à la baisse depuis le mois de juin 2000. Cette donnée nous indique que le ralentissement de l'économie américaine n'est pas terminé et que des pertes d'emplois sont à prévoir. La question est maintenant de savoir si le fond du baril a été atteint. ■

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ³
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
États-Unis				
Ventes au détail	sept.	-2,4	0,4	0,2
Nouvelles commandes	août	-0,3	-1,1	-11,9
Commandes en carnet	août	-0,7	-1,0	-3,3
Mises en chantier	sept.	1 574	1 548	1 508
Production industrielle	sept.	-1,0	-0,7	-5,8
Balance commerciale (M\$)	août	-32 786	-34 597	-35 708
Prix à la consommation	sept.	0,4	0,1	2,6
Prix à la production	sept.	0,4	0,4	1,7
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	sept.	4,9	4,9	3,9
Revenu personnel	août	0,0	0,5	4,8
Indicateur avancé US	sept.	-0,5	-0,1	-0,5
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	sept.	0,1	0,1	0,0
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	août	0,3	-0,3	3,6
Ventes de voitures (000)	août	-0,4	0,2	0,9
2. Livraisons manufacturières	août	0,7	-0,3	-5,6
Nouvelles commandes	août	-0,6	1,1	-5,5
dont : biens durables	août	-2,3	2,9	-9,1
3. Inventaires manuf. (M\$)	août	0,0	-0,6	1,9
Ratio stocks/expéditions	août	1,5	1,5	1,4
4. Mises en chantier (000)	sept.	156,6	169,5	157,1
Production				
Produit intérieur réel	juil.	-0,1	-0,2	0,4
Production industrielle	juil.	-0,3	-1,1	-3,6
dont : manufacturière	juil.	-0,5	-0,8	-4,9
Construction	juil.	0,3	-0,5	1,6
Services	juil.	0,0	0,1	2,1
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	août	-3,4	1,8	-4,4
Importations de marchandises	août	-0,8	-0,5	-3,4
Balance commerciale (M\$)	août	4 432,4	5,425,0	4 956,9
Inflation				
Prix à la consommation	sept.	0,2	0,2	2,5
Prix industriels	août	0,0	-0,6	0,9
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
- Canada	sept.	7,2	7,2	6,9
- Québec	sept.	8,4	8,4	8,2
Rémunération hebdomadaire***	juil.	0,4	0,2	1,9
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	2000
PIB CANADA *	II-01	0,4	2,0	4,4
Investissements *	II-01	3,7	-2,5	8,0
Revenu personnel disponible *	II-01	-5,6	5,7	3,5
Profits des entreprises **	II-01	-6,4	13,1	21,8
% d'utilisation capacités industri. *	II-01	83,2	83,6	85,5
PIB ÉTATS-UNIS *	II-01	0,2	1,3	4,1

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent.

² Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.

³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.

⁴ Non désaisonnalisé.

⁵ dollars constants.

⁶ dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)

Centre de perfectionnement



La maîtrise des habiletés de consultation

4, 5 et 6 décembre 2001 - 9h à 17h

Comment développer et maintenir une grande crédibilité professionnelle? Quelles compétences favorisent la réussite dans différents types de mandats?

Ce programme s'adresse aux personnes qui interviennent auprès des organisations à titre de consultants externes ou internes et aux professionnels d'un domaine spécialisé. Il vise l'acquisition de connaissances, le renforcement d'habiletés et la maîtrise d'instruments. L'accent est mis sur la démarche de consultation plutôt que sur l'expertise technique liée à la spécificité des mandats.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

<http://www.hec.ca/cphhec/mhc.htm>

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. (514) 340-6001

Animateurs

Guy Archambault
L.Sc.com., HEC Montréal;
M.(rel. ind.), U. de M.;
M.B.E., Harvard

Benoît Tremblay
M.B.A., HEC Montréal;
D.3^e cycle, École
des Hautes Études
en Sciences Sociales,
Paris



Guy Archambault est professeur honoraire à l'École des Hautes Études Commerciales. Il intervient comme consultant depuis plus de 25 ans auprès d'une grande variété d'organisations.

Benoît Tremblay est professeur agrégé à l'École des Hautes Études Commerciales. Il a occupé des postes de direction supérieure et il intervient à titre de consultant auprès de nombreuses organisations.

ENTREPRENDRE

BellZinc.ca^{MC}

SODEL est prête pour le Mexique

Seul fabricant d'électrodes à souder spécialisées au Canada



Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

SODEL, seul fabricant d'électrodes à souder spécialisées au Canada, est prêt pour le Mexique.

La PME de Saint-Laurent vise à réaliser dans ce pays pas moins de 30 % de ses ventes d'ici deux à trois ans. Les exportations hors Canada de SODEL, concentrées aux États-Unis, représentent 6 % de ses ventes de près de 7 M\$.

« Les barrières philosophiques et culturelles sont moins hautes au Mexique qu'aux États-Unis, dit **Jean-Luc St-Pierre**, président-directeur général de SODEL, qui distribue tout de même ses électrodes dans 17 États américains. Au Mexique, les gens d'affaires apprécient de pouvoir parler directement à un pdg plutôt qu'au directeur d'usine d'une multinationale. »

M. St-Pierre a fini par trouver au Mexique un distributeur qui connaît la métallurgie. Sur les bureaux des employés traînent des cassettes et des livres pour apprendre l'espagnol.

En même temps, M. St-Pierre, 48 ans, planifie un projet de

recherche en métallurgie pour développer d'autres types de produits. « Nous travaillons avec des laboratoires indépendants mais nous serions mieux servis par nous-mêmes. »

L'homme d'affaires voudrait développer des électrodes tubulaires avec des alliages à l'intérieur de la tige, par rapport aux électrodes régulières dont les alliages sont à l'extérieur de la tige.

Avec les électrodes tubulaires, le taux de fusion est plus grand; la tige fond plus vite et il y a moins de dilution des alliages, ce qui augmente la résistance à l'usure. Dans une soudure normale, 30 % de la cicatrice est formée du métal fondu des deux pièces à souder et 70 % des alliages de l'électrode.

M. St-Pierre dit regarder la possibilité de faire une acquisition au Canada, pour enrichir sa gamme de produits.

Une affaire de coeur

Fondée en 1965 par un Luxembourgeois d'origine, SODEL a été acquise en 1974 par la société britannique **Johnson & Farley**.

Au début, SODEL ne faisait que revendre des électrodes mais Farley a ouvert une usine à Drummondville, en 1975, pour en fabriquer. Même si elle ne compte qu'une douzaine d'employés, M. St-Pierre ne veut pas la déménager dans la région de Montréal où, croit-il,

le taux de roulement de son personnel augmenterait.

M. St-Pierre est arrivé chez SODEL en 1993, en provenance d'**Atlas Copco**, de Dorval, une société suédoise d'équipements miniers, dont il était le responsable de la commercialisation pour le Canada et les États-Unis.

Au bout de quatre ans, même si M. St-Pierre avait réussi à redresser SODEL, il voyait bien que Johnson & Farley n'était plus intéressée à elle. Ce qui le poussa à faire une offre d'achat, un peu avant Noël 1997.

Au mois de février suivant, au moment où les négociations allaient commencer, M. St-Pierre s'est retrouvé aux soins intensifs, victime d'un sévère infarctus du myocarde. « À peine revenu à moi, j'ai téléphoné à mon banquier pour lui demander s'il me soutenait toujours. Il m'a répondu de ne pas m'inquiéter, que je n'étais pas le premier homme d'affaires à faire un infarctus. »

Après deux semaines à l'hôpital, M. St-Pierre est retourné à son bureau, malgré les mises en garde de son médecin. « Mon fils venait me reconduire au travail parce que je n'avais pas le droit de conduire. Dans le bureau, j'avais dit à tout le monde où j'avais placé ma nitroglycérine. » Le lendemain de notre entrevue, M. St-Pierre devait entrer à l'hôpital pour subir des examens.

Coup d'oeil sur l'entreprise

NOM SODEL

ACTIVITÉ Fabrication d'électrodes à souder

SIÈGE SOCIAL Saint-Laurent

EMPLOYÉS 30

CHIFFRE D'AFFAIRES Près de 7 M\$

MARCHÉ Amérique du Nord

ACTIONNAIRES Jean-Luc St-Pierre (90 %) et les employés (10 %)

ANNÉE DE FONDATION 1965

SITE INTERNET sodel.com

Cet accident a évidemment mis sur la glace son projet d'acquiescer SODEL mais M. St-Pierre est revenu à la charge et en est finalement devenu propriétaire en janvier dernier.

L'épisode McLaren Mercedes

Il existe deux catégories d'électrodes : les usuelles, utilisées sur les chantiers de construction, et les spécialisées, comme celles que fabrique SODEL. L'industrie du soudage au Canada est de l'ordre de deux milliards de dollars par an, mais M. St-Pierre est incapable de dire



Jean-Luc St-Pierre :
« Maintenant, nous avons l'équipe et la rentabilité pour exporter. »

combien représentent les électrodes seules.

SODEL fabrique entre 7 et 10 millions d'électrodes par an, vendues entre 10 \$ et 300 \$ le kilo. La PME compte 10 000 clients au Canada, dont **Alcan, Air Liquide, Sidbec, Domtar, Esso, IOC, Irving Oil** et **Donohue**.

L'été dernier, au **Grand Prix du Canada**, lorsque l'écurie **McLaren Mercedes** a subi un bris en qualifications, c'est à SODEL qu'on a fait appel pour résoudre le problème.

Le Grand Prix utilise aussi des électrodes de SODEL pour souder le couvercle des puits du circuit **Gilles-Villeneuve**. C'est que ces cou-

vercles sont en fonte, un alliage difficile à souder à cause de sa forte teneur en carbone.

L'**Armée canadienne** achète aussi des électrodes de SODEL pour souder des plaques de blindage. On retrouve aussi de ses électrodes au laboratoire de recherche de la base militaire de Val-Cartier.

SODEL fabrique plus de 300 produits avec différents alliages comme le nickel, le cobalt, l'acier inoxydable, le niobium et le molybdène. Chaque électrode est disponible en quatre ou cinq diamètres.

« Nous travaillons toujours sur des urgences parce qu'il y a tellement de types d'électrodes que nos clients ne peuvent pas tous les garder en stock, dit M. St-Pierre. Nos clients peuvent nous joindre 24 heures par jour parce que quand une pièce brise, ça presse. » ■

Bell^{MC}
zinc
.ca

Trouvez
des acheteurs
partout
dans le monde.

[Accueil](#) | [Annuaire](#) | [Place d'affaires](#) | [Outils](#)

www.BellZinc.ca

allez-y



Le Fonds FTQ injecte 22,7 M\$ dans Club Med World

Jérôme Plantevin
plantevinj@transcontinental.ca

C'est près de 22,7 M\$ que le Fonds FTQ injecte dans le centre récréotouristique Club Med World.

L'investissement se fait par le Fonds spécialisé en investissement immobilier SOLIM

(20,5 M\$) et par le Fonds récréotouristique (2 M\$).

L'argent sert à acheter et rénover l'immeuble situé au 954 rue Sainte-Catherine Ouest, qui abritait le cinéma Loews.

Le centre de loisirs dispose de 47 500 pi² et occupe les cinq étages de l'édifice.

Il abrite un café-théâtre, trois restaurants, une boutique, une école de cirque, une agence de voyages, une bibliothèque sur le voyage, des murs d'escalade et des salles de séminaires.

C'est le deuxième complexe que la française Club Méditerranée ouvre après celui de Paris.

L'ouverture du centre crée 200 emplois permanents. ■

Montréal

GALILEO GÉNOMIQUE • 16,5 M\$

Investissement Desjardins (3 M\$), la hollandaise BTF (5 M\$), l'anglaise MVI (3,7 M\$), la suisse HBM Bio-

ventures (3 M\$) et des investisseurs privés investissent 16,5 M\$ dans Galileo Génomique.

Cet investissement va permettre à la montréalaise de financer l'achat d'équipement d'analyse ainsi que ses recherches génétiques associées à 25 maladies communes chez l'homme (asthme, cancer, etc.).

La recherche portera sur 50 000 personnes au Québec. Cinquante emplois seront créés d'ici un an. (JP) ■

Montréal

MCAUSLAN • 7 M\$

La Brasserie McAuslan investit 7 M\$ pour construire une usine de fabrication de 45 000 pi² à Saint-Henri. La mise en chantier débutera sous peu.

La micro-brasserie délaissera donc ses installations actuelles de 25 000 pi² du 4850 rue Saint-Ambroise. Une deuxième phase d'agrandissement est prévue. Celle-ci devrait faire passer la superficie de l'usine à 65 000 pi².

La première phase d'aménagement portera la capacité de l'usine à 100 000 hectolitres (1,2 M de caisses de bouteilles) par rapport à 30 000 hectolitres (360 000 caisses de 24 bouteilles) actuellement, tandis que la seconde portera cette capacité à 200 000 hectolitres.

La nouvelle usine devrait être en mesure de produire de la bière dès mars 2002. Malgré cette expansion, la brasserie conservera son statut de micro-brasserie.

Elle produit notamment la bière blonde et la bière noire à l'avoine Saint-Amboise, la bière blonde Frontenac et les Griffon extra blonde et rousse. Vingt-cinq emplois seront créés pendant la première phase. (JP) ■

Montréal

KRUGER • 3,5 M\$

Le fabricant de papier journal Kruger dégage 3,5 M\$ pour construire deux chaudières à résidus (planures, sciures et écorces broyées).

Elles seront construites à la Scierie Parent en Haute-Mauricie et à la Scierie Manic, à Ragueneau, sur la Côte-Nord. Aucun emploi ne sera créé. (JP) ■

Montréal

DISTRACTION FORMATS • 2 M\$

CDP Capital Communications injecte 2 M\$ dans Distraction Formats, une entreprise spécialisée dans le concept de séries télévisées.

Cet investissement permettra à cette compagnie montréalaise, qui dispose aussi de bureaux à Paris et à Londres, d'augmenter sa force de vente et d'investir dans des acquisitions de droits de formats de télévision. Cinq emplois seront créés, dont un à Montréal et quatre dans ses bureaux de ventes de Londres. (JP) ■

Vous pouvez télécopier vos investissements à Jérôme Plantevin au (514) 392-1586.

Prospection
de personnel
qualifié ?

Besoin d'air frais,
d'idées nouvelles?

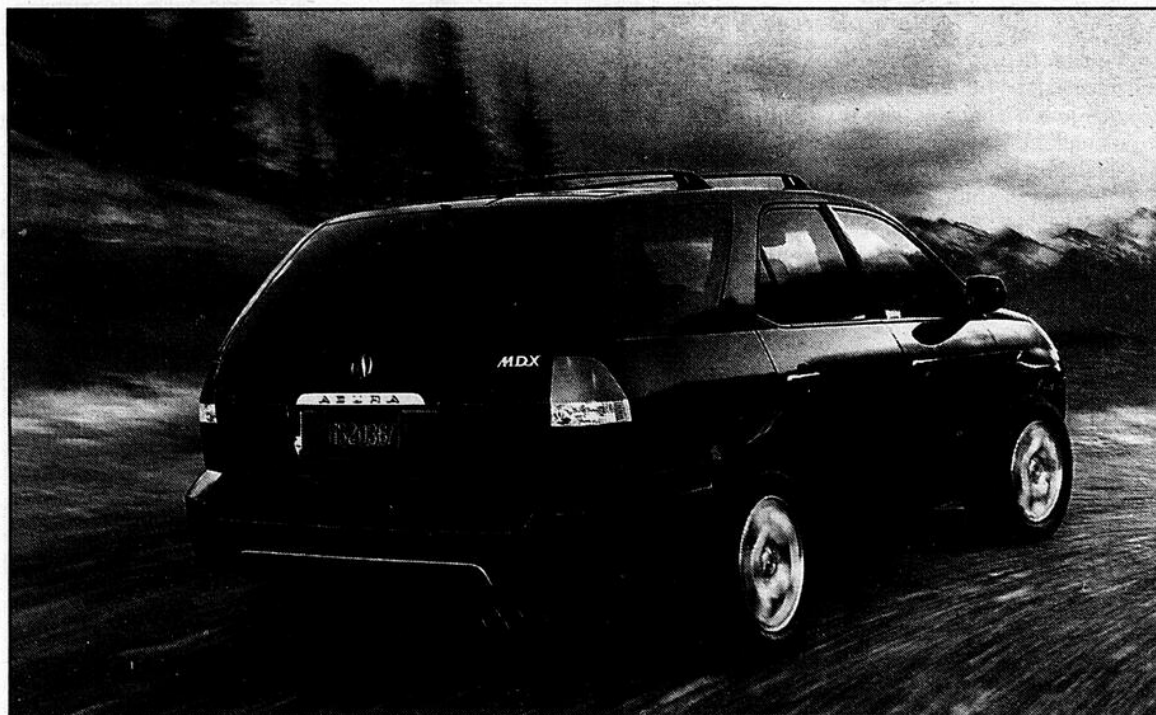
InfoSt@ge...

toute une //

expérience :-)

(514) 985-2532 / 1 800 785-2532

WWW.centredeliaison.org



L'Acura MDX 2002 à 48 000 \$*

Montez à bord de l'Acura MDX, un véhicule utilitaire sport performant au plus haut niveau de sa classe. Vous serez rivié à votre siège avec le nerveux moteur VTEC de 240 chevaux et le système VT-M4 des quatre roues motrices exclusif à Acura. Ajoutez-y son titre IIHS de « Meilleur choix »[†] pour sa capacité de résistance à l'impact, et le MDX ne fait qu'une bouchée de tous les autres. Visitez votre concessionnaire Acura pour un essai routier... hautement gratifiant. Pour plus de détails, visitez le www.acura.ca, ou composez le 1 888 9-ACURA-9.

Bienvenue au sommet de la chaîne utilitaire.


ACURA

* P.D.S.F. du MDX 2002. Transport et préparation (950 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus de détails, consultez un concessionnaire Acura. †Titre de « Meilleur choix », après un test de collision effectué par l'IIHS (Insurance Institute For Highway Safety) sur l'Acura MDX 2001, lors d'un impact décalé à l'avant à 64 km/h. Pour plus de détails au sujet des résultats du test de collision, visitez le www.highwaysafety.org.

Les 1500 conseillers en placement BMO Nesbitt Burns sont bien entourés. Une équipe d'avocats, de conseillers en planification successorale et en sécurité financière, etc. partagent leur savoir avec eux. Pour bâtir et faire fructifier votre patrimoine, rencontrez votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns, c'est bien plus qu'un courtier.

BMO Nesbitt Burns. Riche en expertises.
bmonesbittburns.com 1 800 575-0104

BMO Nesbitt Burns.
 C'est pas pour rien qu'il y a un s.



BMO  **Nesbitt Burns**
 Division des services aux particuliers

Membre du Groupe de Sociétés de la Banque de Montréal

MD « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence. Membre FCPE.

Hydro-Québec prévoit tripler ses bénéfices d'ici 2010

François Normand

normandf@transcontinental.ca

Hydro-Québec prévoit tripler son bénéfice net consolidé d'ici 10 ans pour le porter à 3 milliards de dollars (G\$).

C'est ce qu'a indiqué le président de la société d'État, André Caillé, lors d'une entrevue aux AFFAIRES pour expliquer les grandes lignes

du plan stratégique 2002-06, rendu public le 30 octobre.

En 2001, Hydro-Québec devrait enregistrer un bénéfice net consolidé (qui tient compte des quatre divisions de la société d'État) de 1,025 G\$, malgré la détérioration des conditions économiques.

En 2006, la société d'État prévoit porter ce bénéfice à 1,6 G\$, pour ensuite le doubler à hauteur de 3 G\$ en 2011.

Hydro-Québec attribue principalement la progression du bénéfice de 1,025 à 1,6 G\$ d'ici 2006 à la croissance des ventes au Québec, dont le volume devrait progresser, pour l'ensemble des marchés, d'environ 1,6 % par an.

Quant au bénéfice anticipé de 3 G\$ d'ici 10 ans, M. Caillé dit qu'Hydro-Québec pourra atteindre cet objectif principalement en raison des

meilleurs résultats qu'enregistrera sa filiale **Hydro-Québec Distribution** dans la foulée du dégel des tarifs résidentiels (au niveau du taux d'inflation) prévu en 2004. Contrairement à **Hydro-Québec Production** et à **Trans-énergie** qui devraient réaliser des bénéfices respectifs de 1,075 G\$ et 535 M\$ en 2001, Hydro-Québec Distribution devrait enregistrer une perte

de 525 M\$. En 2006, ses pertes devraient totaliser 250 M\$. En fait, Hydro-Québec Distribution devrait n'être rentable qu'en 2010.

Les activités de production et les activités internationales (déficitaires en 2001, mais rentables à hauteur de 30 M\$ en 2002 et de 125 M\$ en 2006) devraient aussi contribuer à atteindre les 3 G\$.

Enfin, toujours sur la période 2001-06, la dette à long terme d'Hydro-Québec diminuera de 38,132 G\$ à 36,368 G\$.

L'avoir de l'actionnaire progresse de 14,791 G\$ à 17,996 G\$, alors que le taux de capitalisation (l'avoir des actionnaires divisé par le total du passif moins les actifs non rattachés aux immobilisations) passe de 26,8 % à 32,5 %.

Plus de centrales au gaz naturel

Hydro-Québec a l'intention de poursuivre la production d'électricité thermique au gaz naturel, malgré le fait que cette filiale accroisse considérablement les émissions de gaz à effet de serre.

Selon le plan stratégique, ces centrales thermiques permettront à Hydro-Québec de

« profiter pleinement des occasions d'affaires rentables sur les marchés de gros » à l'intérieur comme à l'extérieur du Québec.

En plus d'accroître sa propre production, Hydro-Québec Production achètera des approvisionnements additionnels sur la base de contrats à long terme auprès des producteurs privés au Québec.

Hydro-Québec Production veut continuer d'acheter la production éolienne du parc *Le Nordais*, près de Matane, en Gaspésie. Selon M. Caillé, ces achats pourraient atteindre 50 mégawatts (MW) par année dès 2004 ou 2005.

« On est près à en acheter à un prix de 5 à 6 cents le kWh », dit-il, en ajoutant toutefois qu'à ce prix, l'industrie éolienne a besoin du soutien du gouvernement, comme c'est le cas aux États-Unis. Hydro-Québec n'a pas l'intention de se lancer dans la production éolienne. ■

Passer de patron à coach : le nouveau défi des gestionnaires

3 et 4 décembre 2001 - 9 h à 17 h

Ce programme permet d'améliorer les habiletés des gestionnaires à obtenir la contribution escomptée de chaque membre de leur équipe. Il expose un type d'encadrement continu et proactif. Il permet au participant de se définir comme un coach usant des principes de partenariat et de responsabilisation dans ses efforts pour supporter, reconnaître et améliorer la contribution de chacun des membres de son équipe à l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

Centre de perfectionnement



Animateur

Jean-Paul Cadieux

M. Cadieux offre des services-conseils à des dirigeants, gestionnaires et groupes d'employés. Son approche comme formateur est axée sur la pratique concrète du métier de gestionnaire.

<http://www.hec.ca/cphec/gsp.htm>

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. (514) 340-6001

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Hydro-Québec

OK

On peut vous aider à aller plus loin

Il suffit d'un seul élan pour atteindre ses rêves.

Pour vous donner l'impulsion nécessaire, nos experts-comptables et nos conseillers en administration vous accompagnent et visent un seul objectif : votre réussite.

Raymond Chabot
Grant Thornton



LA FORCE DU CONSEIL

www.rcgt.com

TOYOTA HIGHLANDER

Toutes sortes de chemins séparent votre maison de ce sommet montagneux dont vous rêvez. Mais pour le nouveau Highlander, ces chemins se ressemblent tous. Le Highlander offre un confort de roulement digne d'une berline et une tenue de route impeccable, sans sacrifier la robustesse héritée des camionnettes Toyota. De plus, sa banquette arrière divisée se replie afin de permettre au grand compartiment de charge de recevoir tout votre équipement. Bien équipé pour moins de 32 000 \$*. Le Toyota Highlander. Fait pour la route. Prêt pour la boue.

LA VRAIE VIE EST
DEHORS.



*PDSF du Highlander à traction avant : 31 990 \$; Highlander V6 à 4RM : à partir de 36 190 \$; Highlander Limited : 46 055 \$ (tel que montré). Les prix indiqués excluent les frais de transport et de préparation, l'immatriculation, les taxes en vigueur et l'assurance. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour en savoir plus, voyez votre concessionnaire Toyota, visitez www.toyota.ca ou composez le 1 888 TOYOTA-8. En tout lieu et en tout temps, n'oubliez jamais l'environnement. Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux canadiens et le programme La classe verte Toyota Evergreen.



Bombardier : des analystes le savaient avant

La nomination de Pierre Beaudoin a fait chuter le titre de 7,5 %

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

Bombardier (Tor., BBDA, 10,27 \$) a bel et bien fait savoir à une poignée d'analystes que **Pierre Beaudoin** avait été nommé à la tête de la division aéronautique avant d'en informer le grand public.

Le 17 octobre au matin, le service de relations aux investisseurs a envoyé un courriel à 25 analystes les informant que M. Beaudoin remplacerait **Michael Graff** à la tête

de la plus importante division de l'entreprise. En quelques heures, les actions de Bombardier perdaient jusqu'à 7,5 % de leur valeur. C'est vers 14 h 20 seulement que Bombardier a émis un communiqué avisant le public de cette nomination.

L'entreprise a expliqué qu'elle a envoyé ces courriels parce que l'information avait déjà paru sur le site d'une agence de presse spécialisée dans le domaine du transport aérien. Certains analystes étaient donc déjà au courant.

La veille, l'entreprise avait en effet distribué une note interne avisant ses employés de la nouvelle nomination.

« Cette nouvelle est sortie plus tôt que prévu, mais le service aux investisseurs considérait que les analystes devaient être pleinement informés », dit **Dominique Dionne**, porte-parole de Bombardier.

M^{me} Dionne avait déjà nié l'envoi de ces courriels au journal LES AFFAIRES, mais elle explique maintenant qu'elle ne possédait pas toute l'information.

La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) examine de près le dossier.

Selon M^{me} Dionne, la commission a déjà demandé de l'information à l'entreprise pour connaître la façon dont les événements se sont déroulés. « On analyse le dossier, dit **Patrice Bourgoin**, porte-parole de la CVMQ. La nuance est importante. Quand il y a une enquête, on a des raisons de croire que des irrégularités ont été commises. Ce n'est pas encore le cas. » ■

Raufoss déménage... mais reste au Québec

Annoncée en grande pompe en janvier, l'implantation au Québec du **Groupe Raufoss**, un important fabricant de pièces automobiles en aluminium, connaît des ratés.

L'entreprise norvégienne, sous-traitante de **General Motors (GM)**, devait investir 60 M\$ dans le parc industriel de Bois-des-Filion, dans la Couronne nord de Montréal. Or, les travaux qui devaient commencer au printemps n'ont pas encore débuté.

Joint en Norvège, **Jean Meredith**, le nouveau directeur général de Raufoss en Amérique du Nord, a confirmé au journal LES AFFAIRES la décision de déménager le projet. Il appert que la capacité portante du terrain industriel visé (500 000 pi²) par l'entreprise ne convient plus à ses besoins. Une décision qui n'a donc rien à voir avec la décision récente de GM de quitter Boisbriand.

Après avoir flirté avec l'idée de s'installer dans la région de Granby, l'entreprise a porté son choix sur un bâtiment existant, anciennement occupé par **Manupac**, situé au 4050, rue Lavoisier, à Boisbriand. L'achat fut confirmé

le 6 juillet et notarié le 9 octobre. Il est prévu que Raufoss prendra possession des lieux le 15 novembre.

Sans être cachée, l'information avait, dit-on à mots couverts, été retenue jusqu'à maintenant pour des raisons politiques. En plus du scrutin municipal, c'est dans ce même comté (Blainville) que le ministre du **Tourisme, Richard Legendre**, faisait campagne lors de la récente élection partielle. En déménageant de Bois-des-Filion à Boisbriand, Raufoss se retrouve dans le comté voisin de Groulx.

M. Meredith a cependant tenu à préciser que Bois-des-Filion demeurerait dans les plans de l'entreprise, advenant des projets futurs. Malgré les pressions en ce sens, il n'est pas question pour l'instant, a ajouté le directeur général, de s'établir au Saguenay.

Les équipements de production nécessaires devraient commencer à entrer au pays entre les mois de mars et mai. L'entreprise commencera ensuite ses activités au début de 2003. Une soixantaine de personnes devraient y trouver du travail. (MJ) ■

Votre capital se porte mal?

Vous vous dites qu'il ne faut pas se rendre malade avec l'argent... Pourtant!

Il vous arrive d'être étourdi, de penser à l'ensemble de vos finances, assurances, placements, fiscalité, et d'en avoir la nausée? Souffrant tout ça.

Dans ce temps-là, il faut consulter. Consulter un spécialiste de la santé. De la santé financière. Un spécialiste qui prendra le temps d'établir avec vous une relation de confiance basée sur la compétence et la grande variété de ses produits et qui posera un diagnostic qui ne fait pas de doute. Il prescrira le traitement le plus efficace pour remettre d'aplomb votre situation.

Le plus grand réseau de spécialistes en santé financière au Québec s'appelle **Services financiers SFL**. Près de 1000 conseillers en sécurité financière parfaitement qualifiés sont à votre service. Un service très personnalisé, évidemment.

Partout au Québec
1 877 647-5234
www.sfl.qc.ca

Pour votre santé financière, consultez

SERVICES FINANCIERS
SFL

Services financiers SFL est une marque de commerce de Optassurance Inc.

ROYAL & SUNALLIANCE
Forward thinking since 1710

Le conseil d'administration de la Royal & SunAlliance du Canada a le plaisir d'annoncer la nomination de **Larry Simmons** au poste de président-directeur général du Groupe R&SA du Canada. Avant cette nomination, M. Simmons était président et chef de l'exploitation.



Larry Simmons
Président-directeur général

M. Simmons compte plus de 30 ans d'expérience dans le secteur de l'assurance, pour diverses sociétés et à titre de courtier. Il a joint les rangs de la Royal & SunAlliance USA en 1988 au poste de vice-président adjoint des Opérations régionales et depuis, il a progressivement occupé des postes de direction dans divers secteurs d'activités reliés à l'assurance, notamment le marketing, les systèmes, l'assurance des entreprises et des particuliers ainsi que l'assurance spécialisée. Il a été nommé au poste de président et chef de l'exploitation du Groupe Royal & SunAlliance du Canada en septembre 2000.

La nomination de M. Simmons coïncide avec celle de Bob Gunn, auparavant président-directeur général des activités au Canada et directeur du Groupe (Amériques), au nouveau poste de chef de l'exploitation du Groupe pour la Royal & SunAlliance Insurance Group plc.

Le Groupe Royal & SunAlliance du Canada est composé de la Roins Financial Services Limited, la Royal & SunAlliance du Canada, société d'assurances, la Western Assurance Company, la Compagnie d'assurance du Québec, l'Ascentus Insurance Ltd et la Financière Agilon, et fait partie de la Royal & SunAlliance Insurance Group plc, dont l'existence remonte à 1710. Le Groupe mondial compte 50 000 employés et offre une gamme complète de produits d'assurance et de services financiers dans plus de 130 pays.

La Royal & Sun Alliance du Canada, société d'assurances, a l'autorisation d'utiliser les marques de commerce suivantes: le logo de la Royal & SunAlliance et Un avenir rassurant depuis 1710.

**Si vous n'aviez
qu'un seul coup de fil à faire...**

**...faites que ce soit
un appel qui compte.**

**Appelez un professionnel
du Bureau de vente aux entreprises
de Postes Canada.**

Le Bureau de vente aux entreprises est votre guichet unique pour l'achat de produits et services de Postes Canada, conçu pour vous permettre de faire des économies de temps, d'argent et d'efforts. Il vous aidera à bien mener vos activités quotidiennes tout en planifiant votre stratégie de croissance, jour après jour.

Un simple appel au Bureau de vente aux entreprises de Postes Canada suffit pour accéder à une gamme de solutions performantes qui contribueront à la bonne marche de vos activités. Un de nos spécialistes vous proposera diverses suggestions pour augmenter l'efficacité de vos envois grâce à un logiciel convivial et à un choix d'options de livraison concurrentielles, tant pour leur prix que pour leur rapidité. Découvrez comment stimuler vos activités grâce à la publicité ciblée et à un meilleur service à la clientèle. Ou encore comment profiter des avantages de la vente en ligne... et bien plus!

Pour découvrir nos solutions de livraison et d'expédition, de marketing et de ventes et de communications, faites dès aujourd'hui un appel qui compte!

1.866.511.3134

BUREAU DE VENTE AUX ENTREPRISES

Parlons affaires

Un spécialiste du Bureau de vente aux entreprises de Postes Canada est à votre disposition du lundi au vendredi de 8h à 17h (heure locale).

Appelez au 1 866 511-3134 ou visitez notre site www.postescanada.ca/BVE dès aujourd'hui.

POSTES CANADA
CANADA POST

De partout... jusqu'à vous



Microsoft[®]

Poussez la touche Lecture.
Poussez la touche
Enregistrement.

Repoussez vos exigences.

Go! vous pouvez.

Préparez-vous à vivre la vidéo numérique sous un nouveau jour.

Microsoft[®] Windows[®] XP peut transformer n'importe qui en réalisateur hollywoodien. Avec MovieMaker, vous n'avez qu'à mettre le vidéo sur votre ordinateur, faire un petit montage, ajouter musique et effets spéciaux pour créer vos propres films. Postez-les ensuite sur Internet ou envoyez-les par courriel à vos parents et amis. Faites-vous votre cinéma. Sur votre ordinateur. Windows XP Go! vous pouvez.

www.microsoft.ca/vouspouvez



Windows[®] XP avec Pentium[®] 4 Processor Optimizations

Pour utiliser certaines fonctions, il est possible que l'accès au réseau ou à Internet et l'achat de matériel supplémentaire soient requis.

© 2002 Microsoft Corporation. Tous droits réservés. Microsoft, Windows et le logo Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Pentium, Intel Inside et Inside de Intel Inside sont des marques déposées ou des marques de commerce de Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays.



Microsoft
Windows[®] xp

Un économiste réputé parle de redistribuer la richesse à l'échelle du monde

François Normand

normandf@transcontinental.ca

Un système de péréquation mondiale, inspiré des modèles canadien ou européen, pourrait redistribuer plus équitablement la richesse dans le monde.

C'est ce qu'a mentionné **François Bourguignon**, professeur d'économie à l'École des hautes études en sciences sociales de Paris, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

M. Bourguignon s'est distingué par ses travaux sur la répartition des revenus, les problèmes des inégalités et de la pauvreté, sur le développement économique et la fiscalité des particuliers et des ménages. Il est consultant pour la Banque mondiale, l'Organisation des nations unies (ONU) et l'Organisation internationale du travail (OIT). Il est aussi l'éditeur de la *World Bank Economic Review*.

Au Canada, une province reçoit des paiements de péréquation si ses recettes fiscales par habitant sont inférieures à la moyenne canadienne. Un tel système pourrait exister à l'échelle internationale, mais à certaines conditions, souligne M. Bourguignon. « Pour que

cette solution soit réaliste et que ce transfert entre des pays fonctionne à l'échelle mondiale, il faut qu'il y ait apparition d'une communauté internationale qui va beaucoup plus loin dans les liens économiques, humains et politiques. »

Avec des paiements de péréquation, les pays pauvres pourraient investir davantage dans les infrastructures et en éducation, les clés de l'innovation et du développement économique à terme. Mais ce n'est pas suffisant.

« Il faut donner des perspectives d'avenir à ceux qui vont investir temps et argent dans leur éducation », dit M. Bourguignon. Pour ce faire, il faut un marché du travail qui puisse absorber cette main-d'œuvre, d'où l'importance des investissements étrangers, créateurs d'emplois, dans les pays en développement.

De leur côté, les pays riches doivent ouvrir davantage leur marché national aux exportations des pays pauvres ou émergents, et ce, en abaissant davantage leurs barrières douanières. Enfin, les pays riches devraient également ouvrir leur frontière à l'immigration en provenance des pays pauvres.

M. Bourguignon admet que les défis politiques et économiques pour mettre en place un système de péréquation mondiale sont immenses, d'autant plus depuis la crise internationale provoquée par les attentats du 11 septembre.

Mais si un tel système voyait le jour, il pourrait sans doute contribuer à réduire les inégalités dans le monde, qui n'auraient toutefois pas augmenté depuis une cinquantaine d'années, soutient par

ailleurs M. Bourguignon.

Ce dernier a étudié l'évolution des inégalités dans le monde depuis deux siècles. Ses observations ? Les inégalités ont « explosé » au XIX^e siècle et jusqu'à la Deuxième Guerre mondiale, pour se stabiliser dans la deuxième moitié du XX^e siècle.

L'écart de revenus entre les citoyens des pays riches et ceux des pays pauvres s'est creusé dans la foulée de l'industrialisation des pays

occidentaux. Mais le fossé entre les riches et les pauvres aurait cessé de se creuser. Pourquoi ? En grande partie grâce aux performances de pays comme la Chine et l'Inde. Mais tous les pays n'ont pas profité de cette croissance moyenne des revenus, dit M. Bourguignon.

À côté de pays asiatiques et latino-américains et de certains pays du Moyen-Orient qui ont amélioré leur sort, la plupart des pays africains se

sont enfoncés dans un profond marasme économique.

M. Bourguignon était à Montréal pour recevoir un doctorat honorifique de l'École de gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), le 13 octobre. ■

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Inégalités

OK

FONDS MUNICIPAL - PROFIL QUÉBEC

1 an **7,88%**

Depuis la création (99-11-05) **7,87%**

Les **Nouveaux** fonds d'obligations qui mettent les points sur les

FONDS ZÉRO COUPON - PROFIL QUÉBEC

1 an **9,78%**

Depuis la création (99-11-05) **10,21%**

FONDS FISQ Notre rémunération est reliée à la performance de vos fonds

360, rue Saint-Jacques O., bureau 1215, Montréal (Québec) H2Y 1P5
Téléphone : (514) 393.1555 Télécopieur : (514) 393.1777
1.877.393.1555 www.fisq.ca

Un placement dans l'OPC peut donner lieu à des courtages, des commissions de suivi, des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le prospectus avant de faire un placement. Les taux de rendement indiqués sont des taux de rendement annuels historiques en date du 28 septembre 2001 qui tiennent compte des fluctuations de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions et qui ne tiennent pas compte des commissions d'achat et de rachat, des frais de placement ni des frais optionnels ou de l'impôt sur le revenu payables par un porteur, qui auraient pour effet de réduire le rendement. Les OPC ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir.

Publireportage

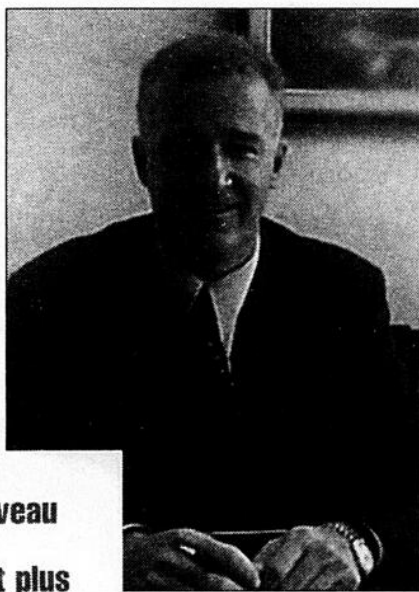
Mikes garantit un rendement de 15 % à ses futurs franchisés

Les Restaurants Mikes veulent doubler leur réseau en 4 ans. Pour ce faire, ils entendent secouer le monde du franchisage en innovant : le franchiseur lance un programme de rendement garanti à tout nouveau restaurant franchisé.

Désormais, les restaurants Mikes garantissent un rendement sur le capital investi de 15 % par année pendant trois ans aux nouveaux franchisés qui joignent le réseau. L'offre est également faite aux franchisés actuels qui veulent exploiter un nouveau restaurant.

Après les trois premières années d'exploitation, si le rendement est inférieur à 15 %, les franchisés auront l'option de réclamer leur capital initial et leur rendement garanti puis de céder le restaurant au franchiseur.

Comme en témoigne cette offre unique dans l'industrie de la franchise canadienne, l'heure est au changement au sein de l'organisation achetée et privatisée le 21 décembre 2000 par Pizza Delight Corp (Moncton, N-B). « Nous sommes engagés dans un programme assez dynamique de renouvellement et de développement », explique Gilles Pépin, président et chef de la direction de la société de franchisage. Notre nouveau concept est plus branché et plus actuel. L'atmosphère y est plus invitante, plus décontractée. Les nouveaux restaurants Mikes sont aussi plus vastes : leur superficie passera de 3 000 pi.ca. à 5 000 pi. ca. »



Gilles Pépin, président et chef de la direction, les Restaurants Mikes

Notre nouveau concept est plus branché et plus actuel. L'atmosphère y est plus invitante, plus décontractée.

renouveler la clientèle.

Avec 45 établissements dans la région montréalaise, Mikes compte déjà ici parmi les chefs de file du secteur de la restauration. Mais, au cours des dernières années, peu d'investissements ont été faits dans le réseau local. « Notre nouvelle offre de rendement garanti aux futurs franchisés et le nouveau design consolideront notre position dominante, dans notre principal marché actuel. »

Toutefois le programme n'est pas limité à Montréal.

À Montréal, berceau des restaurants Mikes, le changement sera plus perceptible. Sur ce territoire, au fil des ans, les commandes téléphoniques avaient pris une importance relativement plus grande qu'ailleurs, en proportion du nombre de repas servis en salle. Le nouveau design, qui inclut notamment des espaces bar et bar terrasse contribuera à

M. Pépin veut transformer tous ses restaurants d'ici trois ans, au rythme de 20 par année. Présentement, à travers le Canada, 40 % du réseau est rénové. Au total, Mikes compte 120 établissements (neuf corporatifs).

Le président mise sur une expansion orientée principalement en Ontario et dans les provinces maritimes, où Mikes exploite huit restaurants. « Comme à Montréal, nous visons à occuper éventuellement une position dominante. »

« Le moment est propice, croit M. Pépin. Les faibles taux d'intérêts et les mises à pied des derniers mois ont aussi placé d'importantes primes de séparation entre les mains de bien des personnes qui sont devenues des candidats franchisés. »

L'investissement moyen d'un franchisé Mikes est de 200 000 \$ à 300 000 \$, soit 40 % de la somme totale que représente le projet. Le franchiseur est à la recherche de franchisés qui verront à l'exploitation quotidienne de leur entreprise, condition essentielle à l'obtention de la garantie. Une expérience spécifique de la restauration n'est pas essentielle. Une formation de huit semaines est prévue. ■



Les Restaurants Mikes
514-341-5544
www.mikes.ca

Faites *passer* votre message !



Ciblez votre marché avec *La Médiaposte sans adresse*^{MC}

Vous voulez avoir l'assurance de joindre vos clients potentiels chez eux ou dans leur commerce ? Alors, ne passez pas inaperçu dans la multitude de circulaires hebdomadaires, de publicités distribuées à grande échelle et d'encarts de journaux. Optez pour la Médiaposte sans adresse, le service le plus rentable de publicité directe de Postes Canada.

Jumelée au service régulier du courrier, la Médiaposte sans adresse vous permet d'optimiser votre budget publicitaire. Elle vous donne la latitude de choisir le secteur qui vous intéresse, un secteur aussi petit qu'un itinéraire postal (environ 500 adresses) ou immense... aussi grand que le pays tout entier. À coup sûr, vos brochures, dépliants, échantillons ou catalogues parviendront à destination : chez vos clients potentiels.

Résultats ? Plus de visibilité. Plus d'impact. Plus de réponses.

Pour en savoir davantage sur la Médiaposte sans adresse et d'autres solutions de marketing et ventes de Postes Canada, composez le **1 866 511-3135**. Vous transigerez avec un professionnel du Bureau de vente aux entreprises de Postes Canada, la ressource spécialisée dans les produits et services d'affaires.

www.postescanada.ca/mediaposte

MC Marque de commerce de la Société canadienne des postes

POSTES CANADA
CANADA POST

De partout... jusqu'à vous

Dunkin' Donuts dépense 40 M\$ pour regagner sa place

Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

Dunkin' Donuts injectera 40 M\$ au Québec au cours des cinq prochaines années pour se repositionner. La moitié de la somme sera dépensée par le franchiseur et l'autre par les franchisés.

Dunkin est un cas particulier. Le Québec, à cause de sa langue et de sa culture, est un marché parsemé d'embûches pour les franchiseurs étrangers. Étonnamment, 175 des 200 restaurants Dunkin' Donuts au Canada sont au Québec.

En raison sans doute de la proximité de son siège social, au Massachusetts, Dunkin s'est implanté au Québec en 1962, bien avant les McDonald's, Burger King et autres.

Longtemps dominant au Québec, Dunkin s'est assis sur ses lauriers. L'arrivée tardive (1977) mais bien planifiée de son concurrent ontarien Tim Horton (198 restaurants) l'a pris de court. Sans parler des Second Cup, A.L. Van Houtte, Presse Café, Café Vienne et autres. Si bien que Dunkin doit repenser son concept.

La chaîne américaine a confié cette tâche à Denis Paquette, nouveau directeur général exécutif. M. Paquette a été pendant cinq ans vice-président exploitation des Restaurants Sportscene (La Cage aux Sports). Il a aussi travaillé pour les restaurants

East Side Mario et Casey's, pour la Brioché Dorée et les Rôtisseries St-Hubert.

Il est assisté par le nouveau directeur du marketing et des communications, Pierre Moreau, ancien directeur du marketing du Centre des congrès de Québec et de la chaîne d'alimentation Sobey's.

« Nos restaurants devront être rénovés et certains déménagés », dit M. Paquette. On verra moins de mélamine et plus de bois dans les nouveaux Dunkin. On ajoutera aussi le service à l'auto dans plusieurs restaurants et un four à bagels.

De nouveaux produits de boulangerie, comme des brioches et une nouvelle variété de muffins, feront aussi leur apparition sur les tablettes.

Le plus important vendeur de café à la tasse au monde introduira aussi des cafés aromatisés et un Dunkaccino, un cappuccino et un moka à la Dunkin. La chaîne a même légèrement modifié son logo pour lui donner une petite touche européenne.

« Nous ne voulons pas devenir aussi fancy que Starbucks », dit M. Paquette. Nous voulons demeurer plus accessibles au niveau des prix. »

« Le redéploiement de la chaîne aux États-Unis, commencé il y a 10 ans, a entraîné une hausse des ventes annuelles de 10 à 20 % », dit M. Moreau. Les ventes de Dunkin au Québec se chiffrent à 80 M\$. Le café représente 15 à 20 %



de ses ventes ici, par rapport à 35 à 50 % aux États-Unis. La chaîne prévoit ouvrir au Québec 8 restaurants, de septembre 2001 à septembre 2002, puis 12 l'année suivante et 8 en 2003-2004. Le franchiseur est à la recherche de franchisés pour ses nouveaux restaurants et pour

Denis Paquette et Pierre Moreau sont les maîtres d'oeuvre d'un nouveau concept.

reprénder les restaurants dont les franchisés ont atteint l'âge de la retraite. Selon qu'il s'agit d'un comptoir ou d'un restaurant ayant pignon sur rue, l'investissement pour un franchisé est de 125 000 \$ à 250 000 \$.

Dunkin exploite 4 900 restaurants dans le monde, dont 3 600 aux États-Unis. La chaîne appartient à Allied Domecq Quick Service Restaurants (QSR), du Massachusetts, qui comprend aussi

les restaurants Baskin' Robbins et Togo's. QSR est une filiale d'Allied Domecq, de Londres, un géant des vins et spiritueux (chiffre d'affaires de 6 milliards en 2000) avec des marques comme Canadian Club, Tia Maria, Courvoisier, Beefeater, Hiram Walker et Merlot.

QSR a un plan pour repositionner ses 150 restaurants Baskin' Robbins en Ontario (Dunkin n'a qu'une dizaine de restaurants en Ontario). Le Québec compte 42 Baskin' Robbins, dont 31 sont logés dans un restaurant Dunkin. ■

Guy Laliberté, Président fondateur
Cirque du Soleil

Robert Blain, FCA
Vice-Président principal et chef des services financiers, Cirque du Soleil

Avec mon CA au cœur de l'action,
le Cirque du Soleil a un succès planétaire.

Depuis 1984, chaque numéro du Cirque du Soleil a ébloui au-delà de 30 millions de personnes dans plus de 130 villes du globe ! Le défi de Robert, en qualité de chef des services financiers, est d'assurer les assises financières pour que le Cirque puisse grandir dans un environnement des plus créatifs. « Avec Robert qui nous aide à développer des nouveaux marchés et à négocier des ententes solides, nous pouvons conserver la dose d'émervaillement et d'imagination nécessaire au développement de nouveaux projets. » Tous les entrepreneurs aux grandes idées devraient profiter du savoir d'un comptable agréé.

CA Comptables agréés du Canada

Voir au-delà des chiffres www.icca.ca

Minute!

Est-il temps pour vous de remercier vos employés ou clients ?
Ou de trouver une idée de cadeau promotionnel ?

Nous avons ce qu'il vous faut car nous sommes spécialisés dans la fabrication de logos. Un vaste choix de montres Suisses de qualité supérieure. Nous y inscrivons le logo de votre entreprise.

Appelez-nous dès aujourd'hui. Service de gravure sur place.

Livraison disponible en moins de 7 jours!

- Bijouterie Suisse**
2485, boul. Ste-Anne, Québec (Qc) G1J 1Y4
(418) 661-6224
- Bijouterie R. Savard**
488, rue Lafontaine, Rivière-Du-Loup (Qc) G5R 3C4
(418) 862-2195
- Bijouterie R. Savard**
419, boul. Jessop, Rimouski (Qc) G5L 7Y5
(418) 723-5300
- Bijouterie Le Roy Inc.**
7139, St-Hubert, Montréal (Qc) H2S 2N1
(514) 277-3127
- Bijouterie J.G. Lampron Inc.**
217, rue St-Marcel, Drummondville (Qc) J2B 2E3
(819) 472-5222
- Bijouterie Clermont Labrecque**
41, Notre-Dame Nord,
Ste-Marie de Beauce (Qc) G6E 3C7
(418) 387-7500

www.valima.com

Notre prix est plus bas



- Moteur V6 3,1 L de 170 HP alliant performance et économie d'essence
- Boîte automatique 4 vitesses avec surmultipliée
- Climatiseur
- Système de freinage antiblocage aux 4 roues
- Suspension indépendante et roues de 15 po
- Régulateur de vitesse
- Lecteur CD
- Verrouillage des portes automatique et programmable avec dispositif antiverrouillage
- Vitres, rétroviseurs et coffre à commandes électriques
- Dispositif antivol PASSLock
- Télédéverrouillage des portes
- Banquette arrière à dossier divisé 60/40 rabattable
- Verrouillage de sécurité pour enfants aux portes arrière
- Moulures latérales
- Chauffe-moteur
- Protection antidécharge de la batterie
- Système d'échappement en acier inoxydable
- Volant inclinable
- Assistance routière

➔ **19 998\$***
ou **268\$/mois****
location 48 mois

LA MALIBU DE CHEVROLET



La route. Sans le doute.

Québec dégage 200 M\$ pour l'agroalimentaire

Jean-Sébastien Trudel
trudeljs@transcontinental.ca

Les 200 M\$ que vient de promettre le gouvernement provincial au secteur agricole permettront aux transformateurs alimentaires de financer plus aisément leurs projets de développement.

Cet appui, annoncé lors du Forum sur l'agriculture et l'agroalimentaire, tenu à Saint-Hyacinthe du 16 au 18 octobre, vient combler une lacune qui freine la croissance du secteur. « Pour démarrer un projet, il nous faut contribuer une mise de fonds de plus en plus importante afin d'obtenir du financement », explique Claude Lafleur, secrétaire général de la Coopérative fédérée de Québec, qui représente 37 000 travailleurs des 60 000 du secteur.

Traditionnellement, les entrepreneurs devaient financer 30 % des emprunts. Aujourd'hui, cette proportion atteint 50 %, notamment en raison des risques liés aux normes environnementales plus sévères. « Ces 200 M\$ seront très utiles pour diminuer la participation des PME à un niveau raisonnable », souligne M. Lafleur.

Le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), Maxime Arseneau, croit que cette mesure profitera aux entreprises, peu importe leur taille.

« Nous voulons soutenir les grandes entreprises québécoises de transformation afin qu'elles se taillent une place privilégiée sur les marchés internationaux, tout en ap-

puant le développement d'un plus grand nombre de PME exploitant des marchés spécialisés », indique-t-il.

La SGF-SOQUIA, la Financière agricole du Québec et Investissement Québec sont les trois principaux organismes par lesquels l'État entend distribuer le financement promis. Ensemble, ils contribueront pour 114 M\$ sur une période de trois ans.

Exigences réduites

La SGF a proposé de modifier ses conditions d'admissibilité. « Beaucoup d'entrepreneurs n'avaient pas accès à nos services parce que nous nous limitons aux projets d'envergure, soit 5 M\$ et plus, explique Hubert Carrier, vice-président de SGF-SOQUIA. Dorénavant, notre niveau se situe à 1 M\$ et plus. »

M. Carrier admet toutefois que, sur 10 projets étudiés, seulement 3 sont retenus.

De son côté, Investissement Québec entend doubler ses interventions auprès des entreprises agroalimentaires. « Nos investissements dans l'industrie de l'alimentation et des boissons représenteront 10 % de notre portefeuille d'ici trois ans, contre 4,7% actuellement », précise la porte-parole Josée Morin.

Pour sa part, la Financière agricole prévoit mettre sur pied une filiale pour aider les entreprises qui exploitent les produits du terroir dans leurs projets de développement, dans le but de créer de l'emploi en région. ■

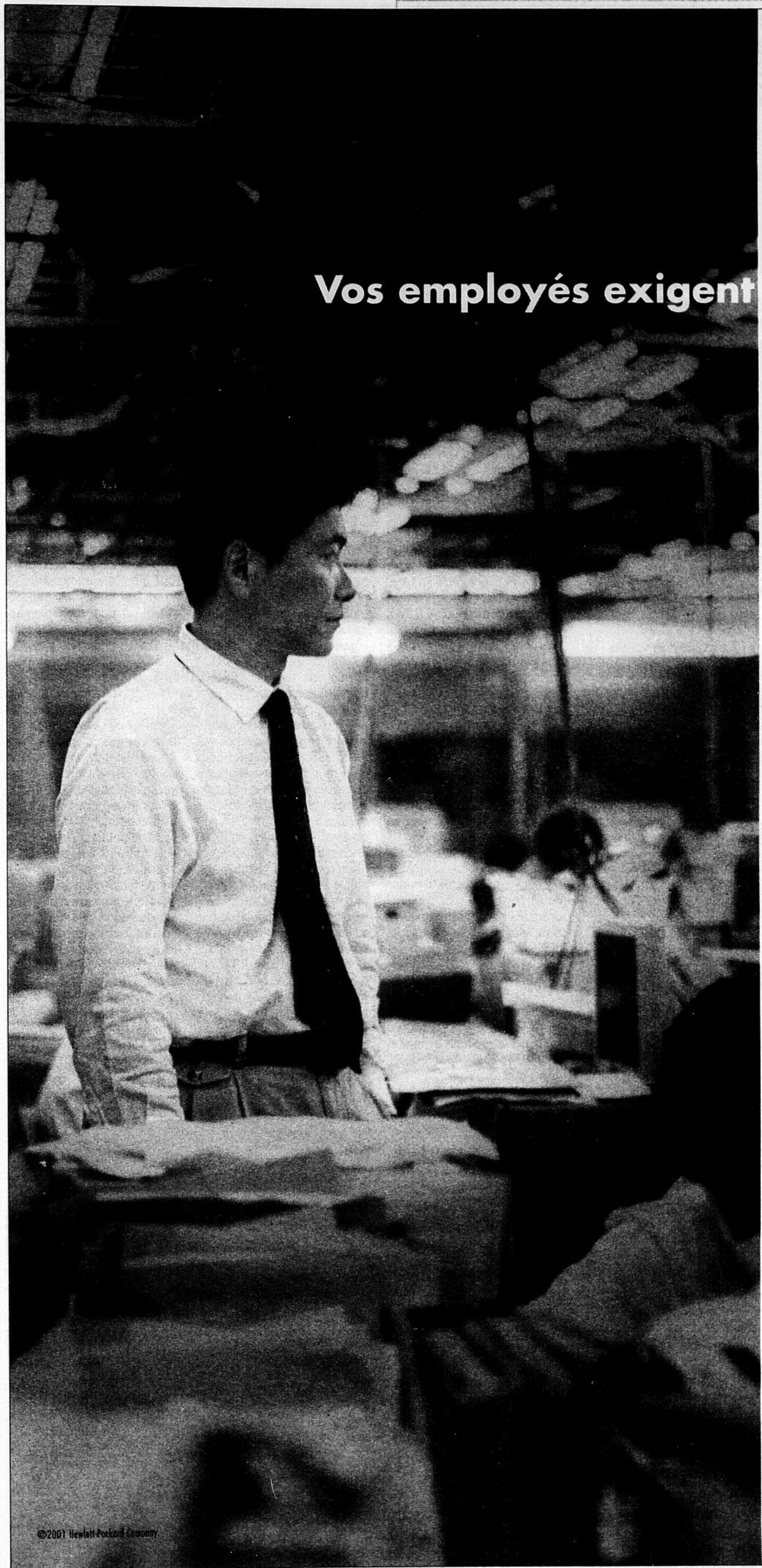
« **CARREFOUR RETRAITE** »
sur www.lesaffaires.com

TOUT
SAVOIR
POUR
PLANIFIER
VOTRE
RETRAITE.

Fidelity Investments®



Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux Malibu neuves sélectionnées 2002 en stock telles que décrites ci-dessus. Photo à titre indicatif seulement. *À l'achat, préparation incluse, transport (830\$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Le prix d'achat inclut un crédit de livraison et ne peut être jumelé à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de la Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. **Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec un versement initial ou échange équivalent de 2 742\$. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Dépôt de sécurité de 325\$ et première mensualité exigés à la livraison. Frais de 12¢ du km après 80 000 km. Une commande ou un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis. Pour plus de renseignements, voyez votre concessionnaire participant, visitez le gmcanada.com ou faites le 1 800 463-7483.



Vos employés exigent

plus d'espace de stockage. Votre personnel de soutien a été réduit. Vous avez déjà atteint votre budget TI de cette année. Vous n'êtes pas le seul. Les besoins en stockage sont sans cesse grandissants. Et de plus en plus d'entreprises sont prises au piège.

Présentement, le fait de dépenser de grosses sommes n'est pas suggéré. Alors que les budgets ne cessent d'être réduits, les demandes croissent toujours. Vous devez donc trouver un moyen d'obtenir une plus grande efficacité des ressources de stockage que vous possédez déjà.

La situation serait plus facile si votre infrastructure était assez souple pour vous permettre de relier tous vos appareils provenant de différents fournisseurs pour que vous puissiez déplacer librement les données entre eux-ci. De cette façon, vous pourriez faire évoluer votre capacité existante selon les besoins imprévisibles de stockage de votre entreprise.

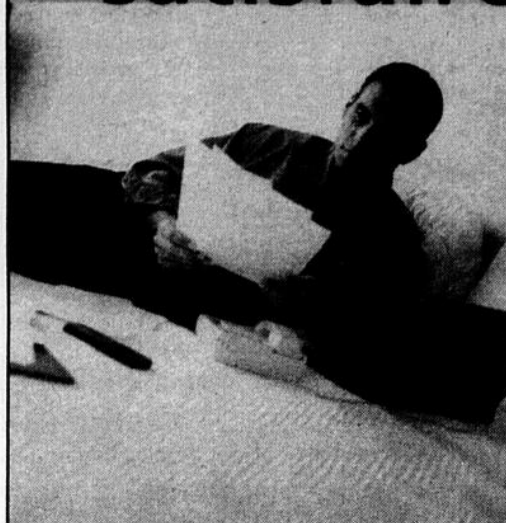
La solution de HP à ce problème : le réseau de stockage fédéré, une approche conceptuelle qui vous permet de vous assurer que vous tirez le maximum de vos investissements passés, présents et futurs. Nous commençons par vous aider à gérer toutes vos ressources de stockage—y compris le matériel de succession et de fournisseurs multiples—à partir d'un seul poste. Et ce, sans augmenter le nombre d'employés.

Les solutions d'infrastructure HP—serveurs, logiciels, stockage, services et autres—sont conçus pour le vrai monde des affaires. Parce que c'est là où nous travaillons tous. Pour obtenir de plus amples renseignements, rendez-vous sur notre site à www.hp.ca/go/infrastructure ou composez le 1 877 375-4747.

Infrastructure : tout commence avec vous.



Days Inn s'affaire à vous satisfaire



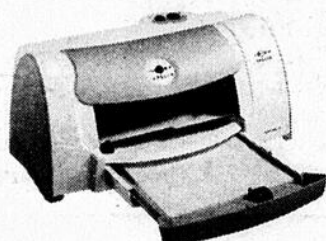
Séjournes quatre nuitées et obtenez **gratuitement** un certificat-cadeau de 20 \$ échangeable à Bureau en Gros

ou

Séjournes neuf nuitées et obtenez une 10^e nuitée **gratuite**

ou

Séjournes 12 nuitées et obtenez **gratuitement** une imprimante couleur à jet d'encre Apollo



Pour tous les détails, faites le www.daysinn.com/canada

La place des AFF@IRES INTERNET

AFFAIRES

SOUTIEN ADMINISTRATIF MJR Marie-José Renaud
(514) 254-2400 • <http://homepages.about.com/samjr>

GÉOMATIQUE

Carte thématique et conventionnelle
Photogrammétrie numérique
Conversion et structuration pour S.I.G.

Tél. Canada et É.-U. :
800-363-9513

www.emco.qc.ca

QVN

Navigator
Touratech

VASTE CHOIX de cartes géoréférencées
Topographiques, Bathymétriques
et Routières sur CD-Rom. Aussi,
Logiciel de navigation via GPS...

(450) 439-8885 www.qvn-canada.com

IMMOBILIER

HOPEM

<http://www.hopem.com>

INFORMATIQUE

SPÉCIALISTES
RÉSEAU INFORMATIQUE



• Soutien - implantation - optimisation

Solu lan s.e.n.c.

Visitez notre site Web : www.solulan.com
Tél. : (450) 869-6049

Services Professionnels en sécurité informatique



• Audit de sécurité
• Design d'architecture d'une structure sécuritaire
• Plan de relève
• Détection d'intrusion
• Stratégie et enjeux de la sécurité

Bienvenue aux nouveaux candidats

La sécurité, la face cachée de l'informatique
514-232-2833 cpu@sympatico.ca

INTERNET

AD@XCÈS

• Conception de site web
• Hébergement et gestion
• Formation

Tél: (514) 990-4711
www.adaxces.com
e-mail: info@adaxces.com

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: lachanceh@transcontinental.ca

INTERNET

webqc.net (514) 990-6087
Conception / Hébergement / e-commerce

Système de gestion des rendez-vous **en ligne**
Premier mois **gratuit** www.sict.ca

PUBLICITÉ - PROMOTION - MARKETING

www.magazinemci.com

RENSEIGNEMENTS ET SERVICES

Babillardelectronique.com

Beaucoup + que des annonces classées !

SERVICES JURIDIQUES

www.avocat.qc.ca
Le Portail du droit
Solutions juridiques...
Testament, contrats, modèles.

VOYAGES

IMMERSION ANGLAISE
www.tourcar.com/sl 1-800-463-2265

Voyages Gaby Carlson Wagonlit Travel
Pour les meilleurs prix sur le Web
www.gaby-travel.com • 1-866-447-0030

Laissez parler votre site Internet pour vous grâce à
La place des AFF@IRES INTERNET
LES AFFAIRES

Avec XP, Microsoft ouvre la fenêtre à de nouvelles contestations

Le nouveau système d'exploitation ignore les critiques

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

Les décisions de la justice américaine et les plaintes de concurrence déloyale de la part de ses concurrents ne semblent pas infléchir les orientations de Microsoft. Le géant américain continue en effet d'intégrer de nouvelles fonctionnalités à son système d'exploitation, à l'instar de ce qu'il avait déjà fait avec Windows 95 et Internet Explorer.

« XP n'est plus un simple système d'exploitation, explique Pierre Lecavalier, le vice-président, formation et service aux membres, au Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM). Il représente une solution tout en un qui devrait faire mal à ses concurrents. » XP intègre désormais une fonction de graveur de CD, une messagerie instantanée, WinZip pour la compression et décompression de fichiers, un coupe-feu personnel, un outil de montage vidéo Windows Movie Maker et même la dernière version de son logiciel de lecture et de composition multimédia, Windows Media Player 8.

Il intègre aussi un nouveau langage de programmation, le C#, qui constitue la réponse de Microsoft au langage Java pour les programmeurs que Sun Microsystems avait lancés, il y a quelques années.

Le controversé Passport

L'autre point de frictions entre Microsoft et ses opposants est le procédé d'authentification Passport que le géant américain propose avec

insistance durant l'installation de Windows XP.

Le principe de Passport est simple : éviter aux consommateurs d'avoir à mémoriser plusieurs noms d'accès et mots de passe. Ainsi, dès que l'utilisateur a entré ses renseignements personnels (numéro de carte de crédit, nom, prénom, adresse de facturation, téléphone, courrier électronique) dans son Passport en ligne, il peut s'en resservir sans avoir à retaper ces renseignements, à partir de n'importe quel site Web compatible. Microsoft évite ainsi la redondance de profils et autres formulaires de renseignements que le consommateur doit remplir avant d'effectuer une transaction en ligne ou encore accéder à sa boîte de courrier électronique.

Autre avantage avancé par Microsoft : la sécurité et la protection des renseignements divulgués sur le Net. « En diminuant le nombre de fois que le numéro de carte de crédit est entré sur Internet, on réduit le risque d'interception de ce numéro par des pirates, explique Pierre Chadi, le directeur, région du Québec, de Microsoft. Cela fait déjà trois ans que Passport est proposé aux utilisateurs du courrier électronique Hotmail ou encore aux utilisateurs de la messagerie instantanée sur Internet, MSN Messenger. « Nous pouvons dire qu'à l'heure actuelle, nous disposons d'une base de donnée de 165 M de fiches personnelles », note

M. Chadi, qui précise que ce chiffre correspond au nombre d'utilisateurs Hotmail dans le monde (7 M au Canada).

C'est d'ailleurs cette vaste base de données et la possibilité que Microsoft maîtrise les échanges sur Internet (fourniture d'accès Internet, de contenu multimédia, commerce électronique, etc...) qui inquiètent ses concurrents, mais aussi les défenseurs du respect de la vie privée.

Le système d'exploitation XP représente une solution tout en un qui devrait faire mal à ses concurrents. »

« Avec Passport, Microsoft compte devenir dans les prochaines années l'intermédiaire incontournable de toutes les transactions électroniques, explique Jean-François Gorup, le directeur régional des spécialistes techniques de Sun Microsystems.

Une fois que son système sera bien en place, il pourra aussi faire miroiter sa vaste base de données et renseignements personnels au plus offrant. »

Le système Passport a commencé à fédérer sous sa bannière de nombreux sites Internet. Aujourd'hui, plus d'une centaine de sites acceptent ce système d'identification, notamment eBay, RadioShack.com, 1-800-flowers ou encore Expedia.com. Mais les concurrents de Microsoft, AOL en tête, ne sont pas en reste. Dans six mois, AOL lancera son propre procédé d'authentification qui, pour l'instant, porte le nom de code Magic Carpet.

De leur côté, les organisations américaines de consommateurs et les groupes de défense des libertés individuelles ont réitéré leurs plaintes auprès de la Commission fédérale du commerce (FTC). Ils avaient réussi à faire lâcher du lest au géant américain. En effet, en juillet dernier, Microsoft avait annoncé qu'en 2002, les informations que collectera Passport se limiteront au nom d'utilisateur et au mot de passe. Les autres renseignements seront quant à eux répartis au sein de .net MyServices, l'ancien système Hailstorm. Les données destinées au paiement en ligne iront dans MyWallet et les renseignements personnels dans MyProfile. L'avenir nous dira donc si cela sera suffisant pour éviter à Bill Gates l'ire populaire ou le couperet de la justice américaine. ■

Percez le marché...
avec une vidéo corpo



• Vous voulez présenter votre entreprise sous son meilleur jour?

• Décrocher de nouveaux clients?

• Présenter vos produits et vos services?

• Le meilleur moyen d'y parvenir demeure la production d'une vidéo corporative.

VIDEO CORPO

Mais attention, pas avec n'importe qui... Avec les meilleurs!

MAG2
Montrez leur qui vous êtes!

(514) 937-7999
www.prodmag2.com

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

XP

OK

XP ou pas XP, telle est la question

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

Le lancement en grande pompe du dernier système d'exploitation Windows XP n'a laissé personne indifférent. Il reste que ce n'est pas avant 2003 que les entreprises feront vraiment le pas vers ce nouveau système.

« Windows XP n'a rien de révolutionnaire par rapport à son petit frère Windows 2000, explique Martin Rousseau, un des responsables de la formation à Windows XP au Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM). De plus, le rendement sur l'investissement d'une mise à jour entre Windows 2000 et XP est faible. »

L'étude publiée en septembre par la banque d'affaires Morgan Stanley, réalisée auprès de 225 directeurs informatiques américains, va d'ailleurs dans ce sens. En effet,

seulement 0,4 % des directeurs interrogés pensent déployer XP aujourd'hui. Ils ne sont que 1 % à planifier un déploiement avant la fin de l'année, 5 % au premier quart 2002, 8 % au second trimestre et 4 % au troisième trimestre de 2002. Cette étude montre en revanche que 2003 devrait s'avérer la meilleure année pour XP. « Windows 2000 a été lancé en septembre 1999, mais ce n'est qu'en mars-avril dernier que les entreprises se sont tournées vers ce système d'exploitation, poursuit M. Rousseau. C'est pourquoi le déploiement de XP dans les entreprises ne devrait commencer massivement qu'en 2003. »

Pour l'instant, les entreprises les plus susceptibles de migrer vers ce nouveau système d'exploitation sont celles dont le parc informatique fonctionne toujours avec des environne-

ments 16 bits Windows 98 ou des environnements 32 bits Windows NT 4, ou encore celles qui prévoient changer prochainement leur parc informatique. « Comme les nouveaux PC ne seront équipés que de Windows XP, les entreprises qui changeront leur parc seront obligées de faire le saut », ajoute M. Rousseau.

Une relance des ventes de PC ?

Avec XP, Microsoft compte bien aussi relancer le marché des PC. « La date de lancement proche de Noël n'est pas une coïncidence, note M. Rousseau. Bill Gates compte bien profiter du fait que, durant les fêtes, le grand public achète plus de PC. » D'ailleurs, la campagne *Yes You Can*, anciennement *Prepare to fly*, retirée en raison des attentats du 11 septembre, est en grande partie orientée vers le grand public. « Pour

le grand public qui jusqu'à présent a dû se contenter avec Windows Millennium de simples mises à jour des versions Windows 95 et Windows 98, XP constitue un véritable changement, précise Pierre Chadi, le directeur, région de Québec, de Microsoft. En effet, à l'instar des entreprises qui avaient pu découvrir l'environnement 32 bits quand Windows NT est sorti, les consommateurs passent enfin dans ce nouvel environnement, avec une toute nouvelle ergonomie et sans l'architecture 16 bits.

Mais tout n'est pas gagné pour Bill Gates. À l'heure actuelle, rien ne semble indiquer que le marché des PC va redécoller, comme le pense d'ailleurs Ted Waitt, le président de Gateway. Le temps nous dira donc si XP et le manège médiatique qui a entouré son lancement aura su créer la demande. ■

Une question de sous et de puissance

Passer de Windows 98 à XP Home coûte environ 159 \$, de Windows Me à XP Home 98 \$ et de Windows 98 professionnel à Windows XP professionnel 319 \$. Il n'est pas possible de passer de Windows 95 à Windows XP. Acheter le logiciel complet reviendra à 319 \$ pour la version Home et 499 \$ pour la professionnelle. Windows XP est gourmand : la configuration minimale est un Pentium 300 MHz doté de 128 Mo de mémoire vive. (JP) ■



Centre
de Formation
par l'Action inc.

Les
experts
en



Faites appel
à nos services pour :

- Stimuler l'esprit d'équipe ;
- Améliorer la communication au sein d'un groupe de travail ;
- Faire ressurgir les qualités de vos leaders.

Contactez-nous
au (819) 868-2478
ou visitez notre site web
www.cfa-inc.qc.ca

LEADERSHIP
CONSOLIDATION
D'ÉQUIPE
COMMUNICATION

spacieuse

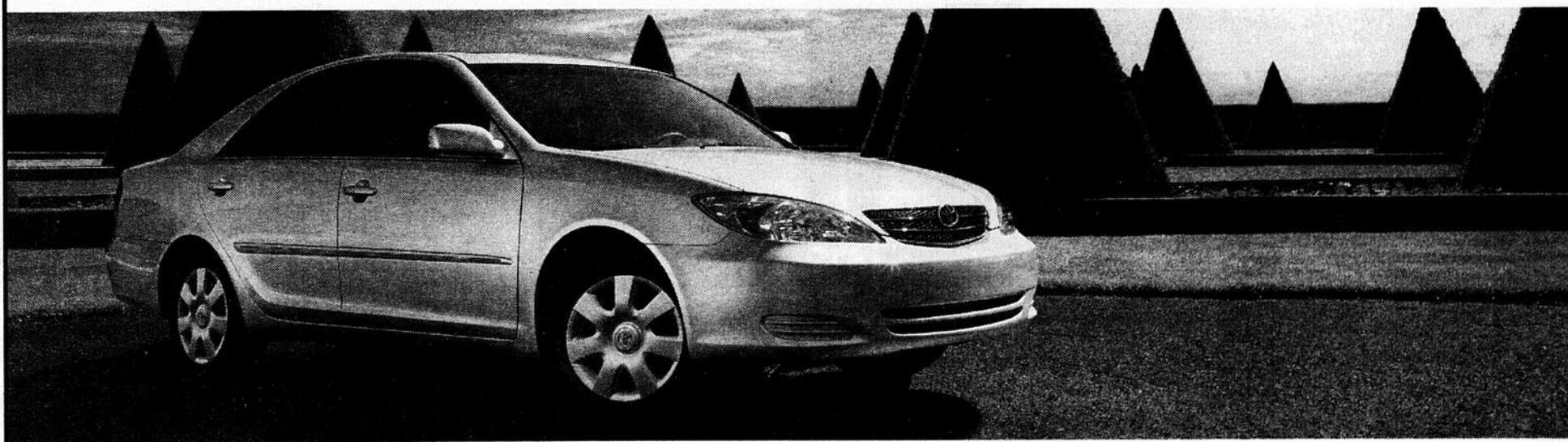
CINQ PIEDS CUBES DE PLUS DANS L'HABITACLE • BEAUCOUP PLUS D'ESPACE POUR LES JAMBES
• DESIGN OUVERT ET DÉGAGÉ OFFRANT UN PLUS GRAND CONFORT ERGONOMIQUE

fougueuse

TECHNOLOGIE DE MOTEUR VVT-i • CHAÎNE STÉRÉO AVEC LECTEUR DE CD ET 6 HAUT-PARLEURS • GROUPE PROPULSEUR • CLIMATISATION

fabuleuse

LA VOITURE LA PLUS VENDUE EN AMÉRIQUE DU NORD S'EST SURPASSÉE. À PARTIR DE 23 755 \$*.



LA CAMRY 2002 RÉINVENTÉE

TOYOTA

1 888 TOYOTA-8 ♦ www.toyota.ca



Toyota Canada et ses concessionnaires sont fiers de commanditer le programme La classe en plein air dans les écoles canadiennes.



Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux canadiens.

*P.D.S.F. pour la Camry LE 2002 à 4 cylindres (modèle BE32KM-AA à transmission manuelle) 23 755 \$. Immatriculation, assurance, taxes, frais de transport et de préparation en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota pour plus de détails.

Triton met la main sur la ORB Tech et Industcom

REMETTEZ VOTRE ENTREPRISE SUR LES RAILS

Pas d'embouteillages. Pas de sur-place.
Tout n'est que confort, classe et commodité.

Aller-retour de Montréal :
OTTAWA 54 \$, QUÉBEC 68 \$, TORONTO 128 \$

* Aller-retour en classe économique. Réservation 10 jours à l'avance.
Nombre de sièges limité. Frais applicables pour échange et annulation.
Taxes de vente en sus.

Renseignez-vous sur VIA 1,
notre classe affaires à prix abordable

Communiquez avec votre agent de voyages ou VIA Rail Canada au
1 888 VIA-RAIL (1 888 842-7245) • ATS 1 800 268-9503 (malentendants)

LES GENS QUI VOUS TRANSPORTENT

** Marque de commerce utilisée et propriété de VIA Rail Canada Inc.

www.viarail.ca



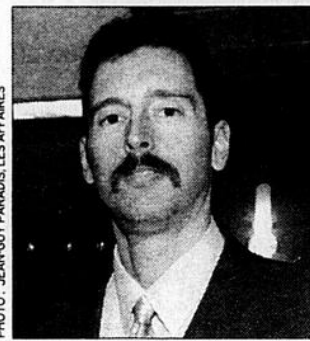
Jérôme Plantevin
plantevinj@transcontinental.ca

L'assembleur de composants électroniques Triton Électronique, de Saint-Eustache, vient de faire l'acquisition de deux spécialistes du câblage en cuivre et en fibre optique, soit la québécoise ORB Tech et la société mexicaine Industcom.

Ces deux acquisitions lui permettent de doubler de taille et de consolider sa position dans le marché de la sous-traitance électronique pour les moyennes entreprises.

Le chiffre d'affaire de Triton atteint maintenant les 34 M\$ par rapport à 18 M\$ auparavant, tandis que le nombre d'employés passe de 180 à 300. « D'ici les 18 prochains mois, nous avons à livrer près de 105 M\$ de contrats », précise Daniel Blanche, le président et chef de la direction de Triton.

Ces deux acquisitions sont en grande partie financées par l'entrée dans le capital de Triton d'Investissement Desjardins, qui injecte 5M\$, de RoyNat Capital (2 M\$) et d'un investisseur privé (2 M\$).



Daniel Blanche, président

Ces trois investisseurs rejoignent dans l'actionnariat de Triton le Groupe TEI, qui détient aussi les compagnies Electromed Imaging, Transfotec et EMD Technologies.

L'acquisition de la société d'Anjou ORB Tech (70 employés, 12 M\$) apporte au carnet d'adresses de Triton un client important dans le secteur des télécommunications, Expertech, qui est le fournisseur des harnais de câblage en cuivre et en fibre optique du réseau haute vitesse de Bell Canada. Avant ces deux acquisitions, près de 60 % du chiffre d'affaires de Triton provenait de l'assemblage de systèmes de contrôle industriels, notamment pour Vapor, le fournisseur de Bombardier, pour des divisions de General Electric ou encore pour VKI, la filiale de Van Houtte. Le reste de son chiffre d'affaires provenait de la fabrication de systèmes de puissance pour le domaine médical et de l'assemblage d'ordinateurs industriels notamment pour DAP Technologies.

De son côté, Industcom compte 50 employés et a un chiffre d'affaires de 4 M\$.

Ces deux acquisitions s'inscrivent dans la stratégie de Triton qui vise à long terme à contrôler totalement la chaîne de production des systèmes à multiples configurations (systèmes *high mix*). « Il ne nous reste plus qu'à mettre la main sur des sous-traitants en électromécanique », ajoute M. Blanche.

Depuis la vague de consolidation qui a touché les grands de la sous-traitance électronique (Celestica qui rachète Primetech, Sanmira qui fusionne avec SCI et Selectron qui met la main sur C-Mac), les acteurs ne se bousculent pas dans le domaine de la sous-traitance pour les entreprises de 50 à 500 M\$ de revenus. « Au Canada, nous ne sommes que trois entreprises bien placées pour nous partager un gâteau de 7 milliards de dollars », précise-t-il. Ses deux principaux concurrents sont le sous-traitant de Calgary EMG et celui de Vancouver, Creation. »

L'avenir semble donc radieux pour Triton qui, selon son président, est dans la même situation que C-Mac il y a six ans. ■

De notre site

lesaffaires.com

Jean-François Barbe
barbejf@transcontinental.ca

eResolution prend sa revanche

Six mois après avoir vu son expertise mise en doute par le gouvernement canadien, le spécialiste montréalais de la résolution de conflits en ligne, eResolution, savoure sa victoire... grâce au Vieux Continent. Le site européen ECODIR, premier site mondial de résolution de différends en commerce électronique pour consommateurs, vient de voir le jour avec la contribution technologique de eResolution et financière de l'Union européenne.

L'Amérique n'est cependant pas en reste, puisque, comme l'ont appris lesaffaires.com, BellZinc.ca proposera bientôt eResolution comme médiateur exclusif à l'ensemble des quelque 200 000 membres de son portail interentreprises.

eResolution fournit le logiciel de résolution de conflits du site ECODIR (Electronic Consumer Dispute Resolution). Le consortium ECODIR, qui regroupe des universités européennes et des entreprises privées, est piloté par le Centre de recherches informatiques et droit des Facultés universitaires de Namur. Le Centre de recherche en droit public (CRDP) de l'Université de Montréal est responsable de l'évaluation technique. L'Union européenne a déjà investi 210 000 euros (300 000 \$).

« ECODIR est la première plate-forme mondiale en ligne de règlement de conflits entre consommateurs et marchands », indique Joëlle Thibault, vice-présidente aux services professionnels de eResolution. SquareTrade.com est le seul autre service similaire, mais il ne s'applique qu'aux disputes entre participants d'enchères chez eBay, dit M^{me} Thibault.

ECODIR est lancé six mois après qu'Ottawa eut confié à l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), plutôt qu'à eResolution, le mandat d'arbitrer les contestations de noms de domaines gouvernementaux canadiens. « Aucune organisation ne possède une expertise comparable à celle de l'OMPI », disait en avril le porte-parole du Conseil du Trésor, Edison Stewart. ■

Pour en savoir plus :
www.lesaffaires.com

Grandissons de toutes nos forces

Audrey Pelletier,
traitée en hématologie,
soutenue par Brian M. Levitt de Osler,
Hoskin & Harcourt, Claude Blanchet de la
Société générale de financement du Québec
et Pierre H. Lessard de METRO INC.



De la médecine familiale aux soins spécialisés, en passant par l'enseignement et la recherche, l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont veut se donner les moyens. Les moyens de répondre aux besoins qui changent, les moyens de relever les défis qui évoluent, les moyens de grandir, de grandir de toutes nos forces. Et de s'engager pour la vie.

Joignez-vous à ces trois Compagnons de Maisonneuve-Rosemont et à leurs collègues Laurent Beaudoin de Bombardier inc., Robert Chevrier de la Société de gestion Roche inc., André Desmarais de Power Corporation du Canada, François Duffar du Groupe Cossette Communication inc., L. Jacques Ménard de BMO Nesbitt Burns, Nicole Ménard de la Banque de Montréal, Stephen T. Molson de la Fondation Molson, Jean C. Monty de Bell Canada Entreprises, et participez à la campagne de financement en composant le:

514 252-3435

HMR Fondation
de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont
Centre affilié à l'Université de Montréal

MANAGEMENT

Comment attirer les meilleurs dans une PME

Une jeune comptable familière avec les généreux comptes de dépenses et les longs séjours à l'étranger fut très surprise lors de sa première journée de travail dans une PME.

Son bureau sans fenêtre était coincé entre l'usine et la cafétéria. L'échec de ses efforts pour localiser et décorer son espace de travail l'emmena à quitter l'entreprise moins de deux mois après son arrivée.

S.O.S. ENTREPRENEURS

Il peut sembler difficile pour une PME de faire compétition à une grande entreprise lorsque vient le temps d'intéresser des candidats à haut potentiel.

Mais détrompez-vous, une PME peut offrir plusieurs avantages aux meilleurs candidats. Pour assurer le succès de votre démarche, il importe de tenir compte de certaines règles.

1 Mettre les efforts nécessaires

On reconnaît le rôle primordial des employés à potentiel élevé dans la réussite des entreprises en croissance. Recruter des profils à succès a né-

cessairement un impact immédiat. Cependant, les méthodes traditionnelles de recrutement (références, annonces classées, etc.) ne suffisent plus.

Il faut savoir oser et toucher les points susceptibles de capter l'attention des meilleurs candidats. Pour assurer le succès immédiat du recrutement, intervenez avec doigté, stratégie et une certaine dose d'agressivité commerciale.

2 Déterminer le rôle de la recrue en fonction des objectifs de l'organisation

La fonction à combler doit être bien définie et acceptée par les différents intervenants et futurs collaborateurs. Il ne faut surtout pas hésiter à mesurer l'incidence du poste à pourvoir sur les fonctions existantes et en discuter avec les employés actuels.

Ils auront à travailler avec la recrue et doivent se sentir à l'aise avec les fonctions évoquées dans la description de tâches du poste à combler.

Le contenu de la tâche doit être compatible avec les objectifs de l'entreprise et faire l'unanimité parmi les dirigeants.

3 Influencer l'auditoire cible

Les meilleurs candidats sont rarement à la recherche d'un emploi. L'originalité du messa-

ge est souhaitable et sa présentation doit piquer la curiosité.

Il faut valoriser l'entreprise et les éléments clés de la fonction. On n'atteindra les meilleurs résultats que si l'on met en accord la description du poste et le profil recherché avec les cibles à approcher.

Il est important de donner assez d'informations, insister sur les avantages de son secteur d'activité, son environnement, ses gens, ses défis, sans oublier les opportunités qu'offre l'industrie. La qualité de la mise en marché d'un poste à combler se traduit par la pertinence des moyens choisis pour en faire la promotion.

Une foule d'opportunités s'offrent aux meilleurs. Il importe donc de se différencier des autres et ne pas hésiter à communiquer le contenu de l'offre directement aux candidats les plus intéressants.

La sollicitation directe des candidats menée par une firme spécialisée en recrutement de cadres peut s'avérer efficace.

4 Intégrer au processus ceux qui ont les meilleures connaissances du poste

Le recrutement doit impliquer les personnes les plus compétentes parce qu'elles sont en mesure de présenter aux candidats un portrait réaliste de la situation, des défis

et des stratégies organisationnelles. Recruter l'employé parfait prend plus que du flair ! Les candidats potentiels observent l'environnement proposé dès la première rencontre. La présence des dirigeants à cette étape consolide aux yeux du candidat l'importance que vous donnez à la fonction.

5 Offrir des défis stimulants et une rémunération équitable

Comme le succès de votre organisation ne repose plus uniquement sur le génie et la vision intuitive du fondateur, elle doit offrir des défis professionnels sans égal aux meilleurs potentiels.

Faites une liste des défis qu'auront à relever les candidats potentiels et n'hésitez pas à leur en faire part. Les employés à haut potentiel se nourrissent de défis. Par l'expérience acquise au sein d'autres sociétés, ils devraient connaître l'histoire que vous voulez entendre et ainsi être en mesure de partager, voire même d'enrichir votre vision du développement de l'entreprise.

Par ailleurs, la rémunération et les conditions de travail demeurent toujours un élément susceptible de causer des maux de tête aux dirigeants, ce qui stimule à mettre en place un système de rémunération

simple et équitable et à promouvoir de saines conditions de vie au travail.

Soyez flexible ! S'il est vrai que vous avez besoin de travailler plus de 15 heures par jour, n'exigez pas la même cadence de vos collaborateurs, vous risquez de les perdre. Sachez que les cadres engagés mettront les efforts nécessaires en temps opportun.

La stratégie de la mise en marché

Bien que les perles rares soient susceptibles d'être plus difficiles à intéresser, la légèreté de vos structures, la proximité du pouvoir décisionnel ainsi que la possibilité d'une participation réelle à l'élaboration des stratégies ne sont que quelques éléments qui vous placent devant la concurrence.

Le temps consacré n'est pas

perdu, ces personnes sont très intéressantes, avec des idées et des projets tellement bien définis qu'ils suscitent l'action et l'innovation.

Quelle que soit la dimension de votre entreprise ou votre secteur d'activité, vous pouvez offrir de nombreux avantages qui intéresseront les meilleurs candidats. La mise en marché de l'entreprise et du poste à pourvoir est une activité stratégique en soi. ■



Fabien Mercier

Directeur, recherche de cadres
Raymond Chabot
Ressources Humaines Inc.

Des tracas au bureau ?

Des solutions illico !



Lisez les guides de la nouvelle collection **S.O.S. BOULOT**

En vente dans toutes les bonnes librairies
Commandes téléphoniques : 1 866 800 2500 (sans frais)

CARRIÈRES

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com



L'entreprise BO-PLASTIK Inc. est une entreprise de moulage par injection plastique établie depuis dix ans dans le Nord-Ouest du Nouveau-Brunswick à Edmundston qui emploie actuellement 90 employés.

L'entreprise a récemment adopté des orientations stratégiques misant sur le développement de plusieurs marchés nationaux et internationaux et par ce fait sollicite des candidatures pour combler un poste.

DIRECTEUR DES RESSOURCES FINANCIÈRES

Sous l'autorité de la Direction Générale, et comme membre de l'équipe de direction, vous serez responsable :

- D'assurer la crédibilité et l'intégrité de l'entreprise en mettant en place un système de contrôle.
- D'assurer une gestion rigoureuse des fonds en supervisant la préparation des budgets et le processus d'acquisition des biens et des services.
- De développer et mettre en place des stratégies, des politiques et des tableaux de bord pour faciliter la gestion des ressources financières à tous les niveaux de l'entreprise.
- De conseiller la direction générale et le conseil d'administration sur les différents impacts financiers qu'engendreront toutes orientations de l'entreprise.
- De fournir un soutien et une expertise conseil à l'ensemble des directions dans l'atteinte des objectifs financiers.
- De gérer les ressources matérielles, technologiques.

Exigences du poste :

- Vous possédez un titre professionnel, préalablement celui de CA.
- De plus, vous avez une expérience d'au moins 5 années et êtes en mesure de présenter un dossier de réalisation concret, le bilinguisme est exigé.

Si vous êtes intéressé, veuillez communiquer votre curriculum vitae au plus tard le 30 novembre à l'attention de :



BOPLASTIK

Monsieur Olivier Hanot, directeur administratif
BO-PLASTIK INC.
6 Crabtree Avenue, Edmundston, NB E3V 3K7
e-mail: boplast@nbnet.nb.ca

CONSULTANTS COMPTABILITÉ / FINANCE

RHI Management Resources est une firme de consultation d'envergure internationale qui fournit aux entreprises des professionnels contractuels capables de mener à bien tout projet à caractère financier. Nous sommes en pleine croissance et souhaitons collaborer avec de nouveaux consultants qui se démarquent par leurs compétences, leur professionnalisme et leurs réalisations. Nous recherchons des CA, CGA, CMA, CFA et MBA bilingues, qui cumulent plus de cinq ans d'expérience et qui désirent travailler sur une base contractuelle. Actuellement, nos besoins les plus criants sont les suivants:

- Analyste, comptabilité générale
- Contrôleur adjoint
- Analyste d'affaires
- Analyste, comptabilité de gestion
- Analyste budgétaire
- Analyste, coût de revient

À titre de consultant de RHI Management Resources, vous serez affectés à des mandats stimulants qui vous permettront de mettre à contribution votre savoir-faire et vos talents de stratège. Si ces défis vous intéressent, faites parvenir votre curriculum vitae à l'équipe de RHI Management Resources dès aujourd'hui.

Visitez notre site internet au: www.rhimr.com

RHI MANAGEMENT
RESOURCES

1, Place Ville-Marie, Bureau 2838, Montréal (Québec) H3B 4R4
Tél : (514) 875-2928 • Fax : (514) 875-8066
Courriel: montreal@rhimr.com

Filiale de la Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales, la septième plus importante société d'assurances au Canada, La Sécurité, assurances générales offre des produits d'assurance automobile et habitation aux membres de groupes (syndicats, corporations professionnelles, employeurs, associations de diplômés), par l'intermédiaire d'agents œuvrant dans deux centres d'appels à Lévis et à Montréal.

L'entreprise se distingue notamment par la qualité de son service conseil, reconnu comme l'un des meilleurs de l'industrie, et par la modernité de ses infrastructures technologiques, dont la capacité permet d'offrir un service à la clientèle rapide et personnalisé.

En 2000, notre société s'est classée au palmarès des 35 employeurs de choix au Canada, soulignant la qualité de notre environnement de travail où la formation et le développement des compétences des ressources humaines sont au cœur de nos priorités.

Conseiller en assurance de groupes

Relevant du Vice-président à la commercialisation et au développement des affaires, le conseiller en assurance de groupes est responsable d'agir à titre de personne-ressource auprès de la direction principale au développement des affaires sur les aspects actuariels, financiers et opérationnels. Il agit également à titre de personne-ressource auprès du vice-président dans la réalisation de mandats sectoriels ainsi qu'à titre de conseiller dans le suivi de la rentabilité des comptes majeurs.

Vous possédez un baccalauréat en actuariat ou en administration option finance ou toute autre combinaison pertinente. Vous avez à votre actif de 3 à 5 années d'expérience dans le domaine de l'assurance. Vous démontrez de bonnes aptitudes dans le développement des affaires et êtes habile dans la négociation. Vous êtes doué en communication interpersonnelle et vous maîtrisez la communication écrite.

Nous souhaitons rencontrer des candidats capables de gérer les priorités, de faire preuve d'autonomie et d'autodéveloppement ainsi qu'orientés vers le client. La connaissance des logiciels Word et Excel est requise. Le bilinguisme sera considéré comme un atout. Nous offrons un emploi stimulant, un salaire concurrentiel, un plan de bonification des plus intéressants ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Lieu de travail : Lévis

Veuillez acheminer votre curriculum vitae avant le **jeudi 15 novembre 2001**, en mentionnant le numéro de concours **LP-40**, à l'adresse suivante :

La Sécurité, assurances générales

Vice-présidence principale aux ressources humaines et aux communications
C.P. 3500
Lévis (Québec) G6V 6P9
Télécopieur : (418) 835-8956
lyne.proulx@spgdag.ca

Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse.
Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.



La Sécurité,
assurances générales

repoussez les frontières
de votre recrutement

LES AFFAIRES
ÉCONOMIQUE

Annoncez vos offres d'emploi
dans le journal Les AFFAIRES
et le Journal Économique de Québec

Pour plus d'information sur cette offre, communiquez avec

Hervé Jouffroy, au (514) 392-2085 ou 1 (800) 361-5479 ou Annie Brisebois, au (514) 392-4126 ou 1 (800) 361-5479

REPÈRES Emplois Emplois

CARRIÈRES

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site www.reperes-emplois.com

Visitez le site www.reperes-emplois.com.
Cliquez sur recherche avancée,
insérez votre numéro de référence
et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

Agroalimentaire

Représentant Réf:27635
Maple Leaf
Les Aliments de Consommation
Att. Mr. Sylvain Tousignant
1200, blv. Chomedey, bur. 600
Laval, QC, H7V 3Z3
Télec.: (450) 973-6163
Titre du poste

Associations/syndicats

Dir. des communications Réf:27558
AHQ
M. Daniel Adam
Vice-président exécutif
505 boul. de Maisonneuve O. #400
Montréal, QC, H3A 3C2
Télec.: (514) 282-4271

Directrice Général Réf:27618
Coop. funéraire de l'Estrie
rcr@sherbrooke.rcgt.com
Mme Hélène Chrétien, CRHA, Dir.
Raymond Chabot Ress. humaines
455, rue King Ouest, bur. 500
Sherbrooke, QC, J1H 6G4
Télec.: (819) 821-3640

Assurances

Conseiller assurance groupe Réf:27638P
La Sécurité, assurances générale
lyne.proulx@spgdag.ca
C.P. 3500
Lévis, QC, G6V 6P9
Télec.: (418) 835-8956
LA-40

Souscripteur en ass. dommages Réf:27597
SSQ Groupe Financier
rh@ssqgenerale.qc.ca
SSQ, Société d'ass. générales
Ressources humaines
C.P. 10530, Succursale Sainte-Foy
Sainte-Foy, QC, G1V 4H5
Titre du poste

Gestionnaire de systèmes Réf:27598
SSQ Groupe Financier
rh@ssqgenerale.qc.ca
SSQ, Société d'ass. générales
Ressources humaines
C.P. 10530, Succursale Sainte-Foy
Sainte-Foy, QC, G1V 4H5
Titre du poste

Analyste en informatique Réf:27599
SSQ Groupe Financier
rh@ssqgenerale.qc.ca
SSQ, Société d'ass. générales
Ressources humaines
C.P. 10530, Succursale Sainte-Foy
Sainte-Foy, QC, G1V 4H5
Titre du poste

Cons. marketing et comm. Réf:27562
ING Groupe Commerce
chantal.vezina@ingcanada.com
Ressources humaines
405 rue de la Concorde
Montréal, QC, H3A 1J3
Télec.: (514) 288-3109

Administrateur principal Réf:27572

Standard Life
recrutement@standardlife.ca
Ressources humaines
1245 Sherbrooke O.
Montréal, QC, H3G 1G3
Télec.: (514) 499-8897
Dossier no 3167

Analyste en actuariat Réf:27574
Standard Life
recrutement@standardlife.ca
Ressources humaines
1245 Sherbrooke O.
Montréal, QC, H3G 1G3
Télec.: (514) 499-8897
Dossier 3169

Réviseur Réf:27589
Optimum société d'Assurance inc.
Vice-présidente adjointe
Services des sinistres
250, av. Grande Allée O., bur. 102
Québec, QC, G1R 2H4
Titre du poste

Commerce / Distribution

Représentants Réf:27648
RPA
Robert Paquet & Associés
Place de la Cité
2600, blv. Laurier, bur. 2265
Sainte-Foy, QC, G1V 4M6
Tel.: (418) 657-1357 Télec.: (418) 657-2196
Titre du poste

Conseiller Réf:27596
Chaussures G. Parent
Att. Mme Ginette Lebel
Télec.: 623-1240
Titre du poste

Représentant Réf:27650
RPA
Robert Paquet & Associés
Place de la Cité
2600, blv. Laurier, bur. 2265
Sainte-Foy, QC, G1V 4M6
Tel.: (418) 657-1357 Télec.: (418) 657-2196
Titre du poste

Superv. (disp. des produits) Réf:27608
Pepsi (Canada)
ressources.humaines@ca.pepsi.com
Ressources humaines
3700 boul. Thimens
Saint-Laurent, QC, H4R 1T8

Tech. comptable Réf:27620
Les industries Touch inc.
sbouchard@touchtm.qc.ca
Ressources humaines
Télec.: (819) 822-3522

Agent, serv. à la clientèle Réf:27621
Les Entreprises Distribuc inc.
grh@distribuc.com
2545, rue Sidbec
Trois-Rivières, QC, G8Z 4M6
Télec.: (819) 373-2173

Rep. dévelop. des affaires Réf:27532
UPG Canada inc.
choule@upgintl.com
Ressources humaines
16817, Hymus
Kirkland, QC, H9H 3L4
Télec.: (514) 426-5682

Représentant Réf:27503P
Belron Canada Inc.
dmartin@belroncanada.com
Ressources Humaines 8288, boul. Pie IX
Montréal, QC, H1Z 3T6
Tel.: 514-593-3813 Télec.:

Abonnez-vous
gratuitement à



« Inscrivez-vous
gratuitement à notre service
Vigilance Internet et recevez
chaque semaine la liste de tous
les emplois offerts selon
les critères de votre choix. »

Comptabilité

Technicien-comptable Réf:27639
Raymond Chabot Grant Thornton
godbout.marcel@rcgt.com
888, rue St-Jean, bur. 200
Québec, QC, G1K 5H6
Télec.: (418) 647-3209
Titre du poste

Vérificateur Réf:27533
Lehberg, Desrosiers, Lombardi, CA
ldl@total.net
M. Jean Dolbec, CA
1745, Édouard Laurin
St-Laurent, QC, H4L 5E9
Télec.: (514) 856-1139

Consultants compta / finance Réf:27513P
RHI Management Resources.
montreal@rhimr.com
1 Place Ville-Marie, #2838 Montréal, QC, H3B
4R4
Tel.: (514) 875-2928 Télec.: (514) 875-8066

Construction et matériaux

Directeur général Réf:27644
Matériaux à Bas Prix Liée
bureau.administratif@matériauxabasprix.ca
Mr. Yvon Gagné
Responsable du personnel
61, Premier Rang
Saint-Antoine, QC, G0L 2J0
Télec.: (418) 868-0567
Titre du poste

Directeur général Réf:27603
Matériaux à bas prix
bureau.administratif@matériauxabasprix.ca
Resp. du personnel
M. Yvon Gagné
61 Premier Rang
St-Antoine, QC, G0L 2J0
Télec.: (418) 868-0567

Estimateur sénior Réf:27611
Construction Olivier Lyonnais
2560, rue King Ouest
Sherbrooke, QC, J1J 2H1

Représentant des ventes Réf:27590
Sherwin-Williams
easterncanada.district@sherwin.com
Att. Mr. Luc Ouimet
11470, Albert-Hudon
Montréal-Nord, QC, H1G 3J6
Télec.: (514) 326-0854
Titre du poste

Développement économique

Directeur général Réf:27627
Le Groupe Énergie inc.
grdgo@grdgo.qc.ca
Le Groupe Ressources
1253, boul. des Forges
Trois-Rivières, QC, G8Z 1T7
Télec.: (819) 373-2051

Analyste-conseil technologies Réf:27628
Le Groupe Énergie inc.
grdgo@grdgo.qc.ca
Le Groupe Ressources
1253, boul. des Forges

Trois-Rivières, QC, G8Z 1T7
Télec.: (819) 373-2051

Secrétaire Réf:27629
Le Groupe Énergie inc.
grdgo@grdgo.qc.ca
Le Groupe Ressources
1253, boul. des Forges
Trois-Rivières, QC, G8Z 1T7
Télec.: (819) 373-2051

Droit

Directeur, ress. humaines Réf:27637P
Belle Isle, Djangji, Brunet
sml@bidi.com
Marielle Létourneau - Recherchis Belle Isle,
Djangji, Brunet 1555, rue Peel, bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.: 514-844-1197 Télec.: 514-844-0539
527

Éducation

Éducateurs - service de garde Réf:27523
Comm. Scol. de Montréal
Service des ress. humaines
Mme Ghislaine Martel
3737, rue Sherbrooke Est
Montréal, QC, H1X 3B3

Professeurs Réf:27601
L'ÉTS
paul.gely@etsmtl.ca
Mr. Paul Gely, doyen
École de technologie supérieure
1100, rue Notre-Dame Ouest
Montréal, QC, H3C 1K3
Titre du poste

Génie logiciel Réf:27602
L'ÉTS
paul.gely@etsmtl.ca
Mr. Paul Gely, doyen
École de technologie supérieure
1100, rue Notre-Dame Ouest
Montréal, QC, H3C 1K3
Titre du poste

Génie mécanique Réf:27605
L'ÉTS
paul.gely@etsmtl.ca
Mr. Paul Gely, doyen
École de technologie supérieure
1100, rue Notre-Dame Ouest
Montréal, QC, H3C 1K3
Titre du poste

Orthopédagogue Réf:27623
Comm. Scol. Chemin-du-Roy
Madame Claudette Trottiér
Service des ress. humaines
41 rue Bellerive C.P. 190
Cap-de-la-Madeleine, QC, G8T 7W2

Professeur (re) Réf:27566
UQAM
M. Naoufel Daghighouf, dir.
Dép. Stratégies des affaires
C.P. 6192 succ. Centre Ville
Montréal, QC, H3C 4R2
Télec.: (514) 987-0422

Conseiller pédagogique Réf:27577
Collège Dawson
rh@dawsoncollege.qc.ca
Service des ress. humaines
Télec.: (514) 931-3321
Concours PRDE-201

Environnement

Spéc. en ing. sols/matériaux Réf:27614
GéoLab inc.
geolab@9bit.qc.ca
Mme Jeannette Blais
1430, boul. Lemire
Drummondville, QC, J2C 5A4
Télec.: (819) 475-6695

Ing. resp. div. environnement Réf:27560
Élite Technologies
info@elitetechnologies.com
Ressources humaines
4799-C Chemin des 40 Arpents
Lachenaïs, QC, J6V 1A3
Télec.: (450) 654-8905

Fabrication

L'offre de la semaine

Directeur ress. financières Réf:27517P
BO-PLASTIK
boplast@nbnet.nb.ca
6, Crabtree Avenue Edmunston, N-B,
E3V 3K7

Directeur entretien/projets Réf:27612
MDF La Baie inc.
M. Michel Boudreault
Ressources humaines
5373 ch. Saint-Anicet C.P. 1053
La Baie, QC, G7B 3P2
Télec.: (418) 677-3444

Commis, entrée de données Réf:27616
Velan Inc.
hr.ca@velanvalve.com
Ressources humaines
1010 rue Cowie
Granby, QC, J2J 1E7
Télec.: (450) 378-6865

Tech. en comptabilité Réf:27626
CVTech-IBC
300 rue Labonté
Drummondville, QC, J2C 6X9

Opérateur de moulinière Réf:27588
Menuiseries inc.
romain.audet@menuiseries.qc.ca
202, 92e Rue
Beauceville, QC, G5X 2X2
Titre du poste

Génie

Ingénieur en structure Réf:27622
LMB Saguenay Lac-Saint-Jean
pierre.wagner@lmb.qc.ca
Att. Mr. Pierre Wagner, ing.
Chef de service structure
3639, blv. Harvey, bur. 100
Jonquière, QC, G7X 3B2
Télec.: (418) 547-2795
Titre du poste

Technicien en structure Réf:27625
LMB Saguenay Lac-Saint-Jean
pierre.wagner@lmb.qc.ca
Att. Mr. Pierre Wagner, ing.
Chef de service structure
3639, blv. Harvey, bur. 100
Jonquière, QC, G7X 3B2
Télec.: (418) 547-2795
Titre du poste

INGÉNIEURS Réf:27504P
IMS Experts-Conseils

Gouvernement/Municipal

Direction générale Réf:27640
Le Groupe Énergie Inc.
grdgo@grdgo.qc.ca
Le Groupe Ressources
1253, blv. des Forges
Trois-Rivières, QC, G8Z 1T7
Télec.: (819) 373-2051
Titre du poste

Analyste-conseiller Réf:27641
Le Groupe Énergie Inc.
grdgo@grdgo.qc.ca
Le Groupe Ressources
1253, blv. des Forges
Trois-Rivières, QC, G8Z 1T7
Télec.: (819) 373-2051
Titre du poste

Secrétaire Réf:27642
Le Groupe Énergie Inc.
grdgo@grdgo.qc.ca
Le Groupe Ressources
1253, blv. des Forges
Trois-Rivières, QC, G8Z 1T7
Télec.: (819) 373-2051
Titre du poste

Dir. des finances, Trésorier Réf:27527
Ville de Magog
M. Gilles Bertrand
Ville de Magog

7 rue Principale Est
Magog, QC, J1X 1Y4

Bibliothécaire Réf:27561
Ville de Ste-Julie
Division des ress. humaines
1580, chemin du Fer-à-cheval
St-Julie, QC, J3E 2M1
Tel.: (450) 922-7133 Téléc.: (450) 922-7138
Concours Bibliothécaire

Directeur général Réf:27539
Musée, Scien. et Techno. Canada
hrd-drh@nmstc.ca
Division ressources humaines
C.P. 9724 Succ. T.
Ottawa, ON, K1G 5A3
Télé.: (613) 991-9983

Resp. des communications Réf:27569
Ville de Rosemère
Ressources humaines
100 rue Charbonneau
Rosemère, QC, J7A 3W1
Télé.: (450) 621-7601

Immobilier

Directeur des opérations Réf:27522
Centrecorp Management Québec
valerie.gastbled@firstcapitalrealty.ca
Madame Valérie Gastbled
Télé.: (514) 332-5135

Analyste financier Réf:27528
First Capital Realty inc.
valerie.gastbled@firstcapitalrealty.ca
Mme Valérie Gastbled
Télé.: (514) 332-5135

Informatique



www.ajilon.ca

Spécialiste en planification Réf:27646
EDS
qchrCvrecrutement@eds.com
QC
Télé.: (418) 656-6077
Titre du poste

Institutions financières

ADMINISTRATEURS DE PME

Fonds d'investissement en capital
de risque recherche candidat pour siéger
aux conseils d'administration de
PME partenaires. Expérience en affaires
requis.
info@mon.fondsreg.com
Télé.: (450) 359-3363 Réf.: 27519V

ACTUAIRE

SSQ Groupe financier - Investissement et retraite,
une des plus importantes institutions financières
canadiennes vous offre de joindre son équipe à
Québec.
• Baccalauréat en sciences actuarielles
• Titre d'Associé de la Société des actuaires
• Cinq ans d'expérience en actuariat
Multi-Ressources
Jtourigny@multiresources.com
Télé.: (418) 681-1989 Réf.: 27636V

Cons. aux ventes Air Canada Réf:27509P
Banque CIBC
amicusresourcing@cbc.com
Dotation Opérations bancaires-Détail 20, Dundas
street w., 6th floor Toronto, On, M5G 2C2
Télé.: (416) 980-8597

V-P. Ventes & Marketing Réf:27486P
Bourse de Montréal Inc
emplois@boursedemontreal.com
Télé.: (514) 871-3531

Directeur de comptes Réf:27487P
Bourse de Montréal Inc
emplois@boursedemontreal.com
Télé.: (514) 871-3531

Gestion de risques Réf:27488P
Bourse de Montréal Inc
emplois@boursedemontreal.com
Télé.: (514) 871-3531

Chargé de projets, affaires Réf:27489P
Bourse de Montréal Inc
emplois@boursedemontreal.com
Télé.: (514) 871-3531

Dir. rel. publ. et communic. Réf:27490P
Bourse de Montréal Inc
emplois@boursedemontreal.com
Télé.: (514) 871-3531

PLANIFICATEUR FINANCIER H-2 Réf:26363P
CPD St-Eustache /Deux-Montagnes
Sylvie Noël, adjointe au d.g. Ressources
humaines 184, rue Saint-Eustache Saint-
Eustache, Qc, J7R 2L7

Machinerie et équipement

Estimateur Réf:27563
Tech-Nova Systems inc.
palardeau@tech-nova.com
M. Paul Falardeau
Télé.: (450) 649-6004

Marketing

Responsable marketing Réf:27634
Groupe Réjean Dancause & ass.
groupe@dancause.qc.ca
361, rue Lavoie
Québec, QC, G1M 1B4
Titre du poste

Métallurgie

VICE-PRÉSIDENT - FINANCES

Dans une entreprise en rapide croissance, vous
assumerez la gestion des activités financières
et comptables.
Formation supérieure, titre comptable (CA). Expertise
en financement, fusion et acquisition essentielle.
Bilinguisme.
Yves Elkas Inc. - Réf: 1206
Courriel: reception@elkas.com
Tel.: 514-845-0088 - Téléc.: 514-845-2518
www.elkas.com Réf.: 27592V

Préventionniste des incendies Réf:27541
Alcan
alcan@synersoft.ca
Synersoft Distribution inc.
7e étage
204, rue du Saint-Sacrement
Montréal, QC, H2Y 1W8
Télé.: (514) 858-6334
Réf. SHAW-01-04

Papiers et produits forestiers

Superv. dept. électrique Réf:27631
Cascades
jberube@paperboard.ca
Télé.: (418) 695-8336

Ingénieur de production Réf:27632
Cascades
jberube@paperboard.ca
Télé.: (418) 695-8336

Opérateur de séchoir à bois Réf:27651
LeggettWood
rh.lbb@leggettwood.com
Les Bois Blanchet inc.
Ressources humaines
1240, ch. Industriel
St-Nicolas, QC, G6V 2J8
Titre du poste

Pressier Réf:27653
Imprimerie Provinciale inc.
improv@globetrotter.net
185, blv. des Cèdres
Québec, QC, G1L 1M8
Tel.: (418) 628-3011 Téléc.: (418) 628-6092
Titre du poste

Marqueur Réf:27654
Imprimerie Provinciale inc.
improv@globetrotter.net
185, blv. des Cèdres
Québec, QC, G1L 1M8
Tel.: (418) 628-3011 Téléc.: (418) 628-6092
Titre du poste

Analyste-programmeur Réf:27617
Les Entreprises Barrette Ltée
Directeur des ress. humaines
583, Grand Bernier Nord
St-Jean-sur-Richelieu, QC, J3B 8K1
Télé.: (450) 357-7050

Agent aux ress. humaines Réf:27624
Kruger Wayagmack inc.
jfcote@wa.kruger.com
Service des ress. humaines
Ile de la Potherie
C.P. 128
Trois-Rivières, QC, G9A 5E9
Télé.: (819) 373-9375

Pharma/biotechnologie

Représentant des ventes Réf:27520
Pfizer
pfizeropportunities@lock-associates.com

Coord. recherche médicale Réf:27573
Duchessay
aleblanc@duchessay.com
Dossier Directeur - Clinique
Télé.: (450) 668-1642

Resp. du plan directeur Réf:27567
Wyeth-Ayerst
wamishr@md.ahp.com
Ressources humaines
1025 boul. Marcel-Laurin
Saint-Laurent, QC, H4R 1J6
Télé.: (514) 744-4256

Secrétaire de direction Réf:27591
Biogénie
quebec@biogenie-env.com
350, rue Franquet
St-Foy, QC, G1P 4P3
Télé.: (418) 653-3583
Titre du poste

Divers postes Réf:26909P
PROGREA BioSciences inc.
rh@procrea.qc.ca
Ressources Humaines 1100 avenue Beaumont,
bureau 305 Ville Mont-Royal, Qc, H3P 3H5
Télé.: (514) 345-8978

Coor Communications & Marketing Réf:27502P
CQVB
cqvb@cqvb.qc.ca
Édifice le Delta II 2875 boul Laurier, bureau 620
Sainte-Foy, QC, G1V 2M2
Télé.: (418) 657-7934

Santé

Directeur Réf:27521
CLSC de la Côte
Chef de la gestion des RH
Conseil cri de la santé et des
services sociaux de Baie-James
Chisasibi, QC, J0M 1E0
Tel.: (819) 855-2844 poste 5340 Téléc.: (819)
855-2680

Chef, serv. communications Réf:27524
Hôpital Ste-Justine
pierre_simpson@sss.gouv.qc.ca
Ressources humaines
M. Pierre Simpson, dir. adj.
3175 ch. Côte-Ste-Catherine
Montréal, QC, H3T 1C5
Télé.: (514) 345-4807

Chef, soins d'hébergement Réf:27525
CHSLD des Patriotes
Ressources humaines
425 rue Hubert
Beloil, QC, J3G 2T1
Télé.: (450) 467-4210

Infirmière coordonnatrice Réf:27609
Maison mère des soeurs, Ste-Anne
Ressources humaines
Administration locale
1950, rue Provost
Lachine, QC, H8S 1P7
Télé.: (514) 637-5251

Superviseur des collectes Réf:27610
Héma-Québec
Ressources humaines
4045, blv. Côte-Vertu
Ville St-Laurent, QC, H4R 2W7
Télé.: (514) 832-1026
Titre du poste

Chargé de séc. actifs inform. Réf:27559
Centre hosp. Le Gardeur
drh-chlg@sss.gouv.qc.ca
Direction des ress. humaines
135, boul. Claude-David
Repentigny, QC, J6A 1N6
Télé.: (450) 585-5939

Directeur des services adm. Réf:27658
Hôpital Sainte-Anne-de-Beaupré
Direction générale
11000, rue des Montagnards
Beaupré, QC, G0A 1E0
Titre du poste

Éducateurs Réf:27529
Les CHSLD de mon quartier
Ressources humaines
Les CHSLD de mon quartier
7445 rue Hochelaga
Montréal, QC, H1N 3V2

Infirmier(ère)s auxiliaires Réf:27530
Les CHSLD de mon quartier
Ressources humaines
7445 rue Hochelaga
Montréal, QC, H1N 3V2

Chef de l'adm. des programmes Réf:27534
CLSC Saint-Léonard
colette.henault@sss.gouv.qc.ca
Ressources humaines

5540 rue Jarry Est
Saint-Léonard, QC, H1P 1T9
Télé.: (515) 328-2976

Chef d'activités, soins inf. Réf:27535
Centre hosp. Jacques-Viger
sdesrosiers@sss.gouv.qc.ca
Service des ress. humaines
1051, rue St-Hubert
Montréal, QC, H2L 3Y5
Télé.: (514) 842-3161

Infirmière Réf:27536
CLSC Seigneurie de Beauharnois
michele.cardinal@rsss16.gouv.qc.ca
Gestion du personnel
Poste en santé mentale
71 rue Maden
Salaberry-de-Valleyfield, QC, J6S 3V4
Télé.: (450) 371-7682

Infirmière, serv. clientèle Réf:27537
Centre hosp. Jacques-Viger
sdesrosier@sss.gouv.qc.ca
Service des ress. humaines
1051, rue St-Hubert
Montréal, QC, H2L 3Y5
Télé.: (514) 842-3161

Conseiller Réf:27540
Assoc. des CLSC/CHSLD du QC
mbilodeau@sss.gouv.qc.ca
Bureau 600
1801, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal, QC, H3H 1J9

Facilitateur(trice) Réf:27564
CUSM
Ressources humaines
Madame Gina Rizzo
1650 ave. Cedar, # T7-110
Montréal, QC, H3G 1A4
Télé.: (514) 934-8389

Dir. ress. fin./matér./inform Réf:27568
CLSC des Faubourgs
Bureau de la directrice générale
1705, rue de la Visitation
Montréal, QC, H2L 3C3
Télé.: (514) 527-2754

Coord. enseign. & recherche Réf:27565
CLSC des Faubourgs
Bureau de la directrice générale
Concours Coord. enseign. & rech.
1705, rue de la Visitation
Montréal, QC, H2L 3C3
Télé.: (514) 527-2754

Services (Divers)

Gérant de la paie Réf:27606
Telav, serv. audio-visuels
Carrières@telav.com
Ressources humaines
1930 Onésime-Gagnon
Lachine, QC, H8T 3M6
Télé.: (514) 631-2695

Gérant de la paie Réf:27607
Telav, serv. audio-visuels
Carrières@telav.com
Ressources humaines
1930 Onésime-Gagnon
Lachine, QC, H8T 3M6
Télé.: (514) 631-2695

Assistante administrative Réf:27570
Rodier
Télé.: (514) 331-3005

Services aux entreprises

REPRÉSENTANT(E) DES VENTES - POSTE JUNIOR

Type de poste : Permanent
Secteur d'emploi : Ventes de Services aux entreprises
Secteur d'activité de l'entreprise : Agence de placement de
personnel, Recrutement, Ressources Humaines
Date de début : asap

Vous serez responsable de la prospection des entreprises ainsi que
du suivi de votre portefeuille client. Vous maximiserez la notoriété et
la visibilité de votre agence dans votre région afin d'en promouvoir
le savoir-faire et les services. Vous travaillerez en étroite collabora-
tion avec un chargé de recrutement et vous assurerez le manage-
ment auprès des candidats de votre agence. Ce poste demande une
grande disponibilité et un grand sens de l'adaptation et de la diploma-
tie.

Nous proposons :
• Salaire fixe (\$ 25 000 / an) + primes nouveaux clients +
intérêts et nous vous fournissons un véhicule de compa-
gnie. • Formation assurée par nos soins

Nous recherchons :
• Personnes détenant un diplôme universitaire (B.A.A ou
Certificat en Ressources Humaines par ex) • Personne bilingue
français-anglais

Si cette mission exigeante et au très fort potentiel de développe-
ment vous motive et que vous vous démarquez par votre désir de
réussite, votre ténacité, votre sens de l'organisation et de commu-
nication ainsi que votre leadership, alors envoyez-nous sans plus
tarder votre candidature.



Attention: Nathalie Joski Fax: (514) 334 5818
Courriel: idea.service@qc.air.com

Réf.: 27657F

Agent rural Réf:27531
CLD, Montérégie
cldcocoeurmonteregion@videotron.ca
Ressources humaines
1730 av. du Frère-André
St-Césaire, QC, J0L 1T0
Télé.: (450) 469-2217
Titre du poste

Secrétaire Traduction Réf:27508P
IMS Experts-Conseils

Techniciens-Dessinateurs Réf:27505P
IMS Experts-Conseils

Services communautaires

Chefs de l'administration Réf:27600
CLSC-CHSLD MRC Desjardins
La Directrice générale
15, rue de l'Arsenal
Lévis, QC, G6V 4P6
Titre du poste

Directeur général Réf:27615
L.A.P.A.M.M.-Granby
Comité de sélection
6 rue Court
Granby, QC, J2G 4Y5
Télé.: (450) 777-4698

Éducateurs/trices Réf:27619
CPE Les P'tites Pies
137 Nichols
Saint-Pie, QC, J0H 1W0

Représentant au Congo Réf:27571
Développement et Paix
ress-hum@devp.org
5633, rue Sherbrooke Est
Montréal, QC, H1N 1A3
Télé.: (514) 257-8497
Concours Congo 10-01

Télécommunications

Technicien Télécommunications Réf:27507P
IMS Experts-Conseils

Chargé de projet Télécom. Réf:27506P
IMS Experts-Conseils

Tourisme/hôtellerie/ restauration

Superviseur électromécanique Réf:27633
Société du Centre des congrès
ripa@perspectivetravail.com
Att. Mme Josée Poitras
R. Jacques Plante & associés
1135, ch. Saint-Louis, bur. 300
Sillery, QC, G1S 1E7
Tel.: (418) 527-1300 Téléc.: (418) 681-4190
Titre du poste

Directeur général Réf:27526
Le St-James
M. André Loubier
Tel.: (514) 352-2025 poste 2600 Téléc.:

Responsable à la conservation Réf:27656
Sépaq
rh@sepaq.com
Société établissements plein air
Att. Mr. Ghislain Bernard, dir.
801, ch. St-Louis, bur. 180
Québec, QC, G1S 1C1
Télé.: (418) 643-8177
05-01-01

Commis en comptabilité Réf:27613
Diffusion Resto Liée.
jslevesque@dresto.com
Ressources humaines
549 Jacques-Cartier Est
Chicoutimi, QC, G7H 2A2
Télé.: (418) 545-8157

Analyste standards/procédés Réf:27538
Van Houtte Café
klevsque@vanhoutte.com
Ressources humaines
Télé.: (514) 593-1401

Responsable Réf:27630
Société du Centre des congrès
ripa@perspectivetravail.com
Att. Mme Josée Poitras
R. Jacques Plante & Associés
1135, ch. Saint-Louis, bur. 300
Sillery, QC, G1S 1E7
Tel.: (418) 527-1300 Téléc.: (418) 681-4190
Titre du poste

Plaidoyer pour une carrière en sciences

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Pour faire de Montréal une technopole de classe mondiale, il faut à tout prix se bâtir une relève de jeunes qui font carrière en sciences et en technologie.

Les besoins sont criants, tant au niveau des diplômes techniques que du baccalauréat, de la maîtrise ou du doctorat.

Tel est le plaidoyer qu'ont livré les membres d'un comité spécial du Conseil régional de développement de l'île de Montréal (CRD), en annonçant la conclusion d'une entente de 1 M\$ avec le gouvernement du Québec pour la promotion des sciences et des technologies auprès des jeunes.

« Le monde des affaires est phagocyte – il prend les diplômés, les bouffe et les transforme. Il faut le nourrir constamment et notre bassin n'est pas assez gros pour satisfaire son appétit », dit Robert Nault, président de Marketech et président du comité.

« Il faut que nos jeunes baignent dans une culture scientifique, dit Claire McNicoll, vice-rectrice aux études de premier cycle et à la formation de l'Université de Montréal, qui déplore le faible niveau de conscience scientifique au Québec.

« On pense encore que les sciences, c'est juste pour les nerds », dit M^{me} McNicoll. Elle croit que si on arrive à personnaliser les carrières en sciences – en permettant aux jeunes de rencontrer des scientifiques – on suscitera leur intérêt.

Le problème, selon elle, c'est que les élèves ne savent pas toujours à quoi mènent des études scientifiques. Ils ne savent pas qu'une formation en maths ou en physique sera très prisée si on l'assortit d'un diplôme en informatique. On ne connaît pas non plus la panoplie de nouveaux emplois qui existent dans le domaine. « Il y a 10 ans, le tiers des emplois que l'on connaît aujourd'hui

n'existaient pas », dit M. Nault.

Puisqu'on souhaite inculquer cette culture scientifique le plus tôt possible dans l'esprit des jeunes, l'entente visera autant les élèves du niveau élémentaire que ceux du secondaire. « Même au niveau secondaire, il est presque trop tard. L'intérêt pour les sciences doit se développer très tôt », dit M^{me} McNicoll.

On cible aussi les jeunes filles, les enfants défavorisés et les milieux ethniques, parce que ces groupes sont sous-représentés dans le monde scientifique et qu'il est temps de les y attirer si on veut créer un large bassin de main-d'œuvre.

L'espoir est fort pour les filles, qui sont plus performantes à l'école. Le nombre de femmes augmente dans les sciences de la vie – médecine et biologie – mais demeure faible en génie, en physique et en maths.

L'entente a été signée entre le CRD et quatre ministères : Education, Culture et Communications, Affaires muni-

cipales et de la Métropole ainsi que Recherche, Science et Technologie. C'est la première fois qu'une telle entente réunit tant de ministères.

Elle permettra au CRD de faire l'inventaire des ressources en science et en technologie, que ce soient les initiatives, les projets, les clubs scientifiques, les regroupements, ou les employés et les entreprises prêts à s'impliquer auprès des jeunes. « On veut créer un réseautage, car les gens fonctionnent en vase clos », dit M. Nault.

Un portail sera créé et rendu accessible à tous les enseignants qui voudront créer un projet scientifique avec leurs élèves. Le CRD travaillera de concert avec la Société pour la promotion de la science et de la technologie.

Le CRD souhaite augmenter l'enveloppe budgétaire de cette entente et approchera le fédéral et le privé – qui a intérêt à s'impliquer s'il veut avoir suffisamment de main-d'œuvre dans l'avenir. ■

Déjeuner RENCONTRE

M. HENRI-PAUL ROUSSEAU
Président et Chef de la direction – Banque Laurentienne



« JALONS POUR LA "PROCHAINE" RÉFORME DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES AU CANADA »

VISA, MasterCard, American Express et chèque acceptés.
Seules les annulations reçues 48 heures à l'avance seront acceptées.

le mercredi 14 novembre 2001, à 11h45

Hôtel Omni Mont-Royal
Salon Les Saisons

Membre régulier : 45 \$
Membre étudiant : 35 \$
Membre retraité : 35 \$
Non-membre : 65 \$
Table de 8 personnes : 395 \$ (taxes non comprises)

Pour réservation : (514) 282-3810

Nos commanditaires

ASSOCIATION DES
MBA
DU QUÉBEC
ENTRE GENS
DE DÉCISION



La Presse

BANQUE NATIONALE

Services PROFESSIONNELS

CADEAUX



Cadeaux de Prestige
Monique Chaput Inc.

Un service complet et personnalisé pour vos cadeaux d'entreprise.

Plus de 2000 objets en salle d'exposition.

Demandez notre catalogue.

4243, rue Beaubien Est, suite 3 Montréal (Québec) H1T 1S5
Tél.: (514) 729-9537 Fax: (514) 729-0366
E-mail : infos@cadeaux-prestige.com

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

CONFIANCE ET AFFIRMATION AU TRAVAIL

- Stress, burn-out (prévention et traitement)
- Conciliation du travail et de la vie privée
- Gestion des conflits interpersonnels

PSYCHOLOGUES

ALAIN ROUSSY
514-899-9246

Membres de l'O.P.Q.

FRANÇOIS-ROBERT RAIL
514-256-1274

FINANCES

« Conseiller de l'année en finances personnelles »

SERVICES FINANCIERS



CONSEILLER EN VALEURS MOBILIÈRES GESTION PRIVÉE

2000, rue Mansfield, bureau 1110, Montréal (Québec) H3A 2Z8
Téléphone : (514) 499-8400
Interurbain : 1 888 457-3663 Télécopieur : (514) 499-8494
GESTIONNAIRE EXCLUSIF DE L'AMLFIC

Claude Boisvenue,
MBA, Adm. A., PFC, Ing

FORMATION

COMMENT METTRE FIN À L'EMPLOI...

Et éviter les plaintes de congédiement injuste. Avant de vous affronter et risquer de tout perdre, consultez un conseiller expérimenté.

JEAN-GUY MICHAUD, CRIA

EXPERT DES QUESTIONS D'EMPLOI
(418) 657-2628

Québec Montréal

GESTION D'ENTREPRISES

IMMO GEMAR Consultants en gestion Commerciale & Immobilière
INTERNATIONAL «Nous élucidons les arbres de la forêt»
www.panamundo.com/imgema Tél: (514)244-5607

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail : lachanceh@transcontinental.ca

HÔTELS



CENTRE DE RÉUNIONS
DRUMMONDVILLE
Centre du Québec

1-800-567-0995

tél.: (819) 478-4141

www.le-dauphin.com

600, boul. St-Joseph, Drummondville (Qc) J2C 2C1



HÔTEL & SUITES
LE DAUPHIN
★ ★ ★ ★

IMMOBILIER

BDB
Évaluateurs Agréés

gestion de taxes

Giuseppe (Joe) Bruno, É.A., AACI
514-931-7999 poste 27
www.bdb-qc.com



Gestion Jean Plamondon
Administration immobilière

11290, Meunier
Montréal (Québec)
H3L 2Z6

Tél.: (514) 334-7939
Fax: (514) 334-4084
Pag.: (514) 724-2386

Jean Plamondon
B.A.A.

PUBLICITÉ - PROMOTION - MARKETING



POUR TOUS VOS BESOINS
Design • impression • sigle & logo
conception graphique • publicité
media • stratégie • photographie
• mise en marche •

Tel.: (450) 449-1542
triangle@qc.aira.com

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414
www.conseilpro.com

- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffection • Gestion de carrière

RENSEIGNEMENTS - SERVICES

Babillardelectronique.com

Beaucoup + que des annonces classées !

RESSOURCES HUMAINES

→ Via Montréal inc. ←

Consultante en relocalisation
Tél.: (514) 327-1473 Tél. cell.: (514) 231-3244
Télécopieur : (514) 327-9138
viamtl@aet.ca

D'accord!

Il y a mille façons d'aborder vos projets. Commençons par le début. Appelez-nous.

À l'ombre de vos succès, CCDI, les conseillers spécialisés dans l'art de maîtriser les projets.

CCDI

Le MBA de Concordia parmi les meilleurs

Martin Jolicoeur
jolicoeurm@transcontinental.ca

L'École de gestion John-Molson de l'Université Concordia figure parmi les trois seules écoles canadiennes au tableau mondial des 50 meilleurs programmes de MBA pour gens d'affaires, réalisé par le prestigieux *Financial Times* de Londres.

L'Université Concordia, classée 44^e, est la seule université montréalaise à faire partie du classement. Son programme de MBA, en troisième position au pays, suit ceux de University of Western Ontario (15^e

dans le monde) et de Queen's University (38^e), respectivement de London et Kingston, en Ontario.

Pour ce premier classement, la revue *Financial Times* a invité 72 institutions d'enseignement parmi les centaines qui offrent ce programme dans le monde. Les 50 meilleures ont par la suite été classées selon leurs réponses à deux questionnaires. L'un était rempli par les écoles de gestion et l'autre, par les étudiants ayant réussi le programme en 1998.

Le classement a été établi en fonction de trois facteurs : le cheminement de carrière

des diplômés, la diversité et l'expérience internationale des facultés retenues, et la qualité de la recherche. Les écoles devaient exister depuis au moins cinq ans.

« Nous sommes très fiers de cette importante réalisation », a déclaré le Dr Jerry Tomberlin, doyen de l'École de gestion John-Molson. Les inscriptions pour ce programme ont augmenté de 30% depuis un an. En moyenne, ajoute-t-il, le salaire des étudiants augmenterait de 76% dans l'année suivant l'obtention de leur diplôme.

Le Top 50 a été dominé dans l'ordre par les institutions suivantes : University of Pennsylvania, Columbia University, London Business School, New York University et University of Chicago. ■

Nouvelle directrice au Fonds FTQ Saguenay-Lac-Saint-Jean

Andrée Girard, ex-conseillère aux investissements du Fonds régional de solidarité FTQ Saguenay-Lac-Saint-Jean, accède au poste de directrice générale de ce Fonds.

M^{me} Girard occupait le poste de conseillère aux investissements depuis le lancement du Fonds au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Ses fonctions l'ont amenée à représenter le Fonds régional au sein de différents comités de gestion et conseils d'administration.

De 1991 à 1996, avant de se joindre au Fonds, M^{me} Girard était directrice de portefeuille à la Société de développement industriel du Québec (SDI) (rebaptisée depuis Investissement Québec). Auparavant, elle avait travaillé à la Caisse populaire Desjardins d'Arvida comme agente, services aux entreprises. Elle détient un baccalauréat en administration, option finance, de l'Université du Québec à Chicoutimi. (KN) ■

Précision

Dans le texte « Un patron, ça se gère » publié dans notre dernière édition, il aurait fallu lire que c'est bien Alain Rondeau, et non André Rouleau, qui est directeur du Centre d'études en transformation des organisations de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC). Nos excuses. (NDLR) ■



Sun
microsystems

à la puissance n

Symposium sur les solutions Sun ONE

Environnement de réseaux ouverts de Sun[™]

Sun ONE offre une architecture ouverte complète, un guide et un portefeuille de produits, ce qui lui permet de remplir sa vision de sept ans et son plan opérationnel visant à simplifier la façon dont les services Web ouverts sont créés, rassemblés et déployés sur l'ensemble d'Internet et même au-delà.

Le jeudi 8 novembre 2001

Centre Mont-Royal, 2200, rue Mansfield, Montréal

Ne manquez
pas cette
rencontre.

Conférenciers principaux :

RICK BROADHEAD, Spécialiste renommé en affaires électroniques et en TI
« Stratégies de service à la clientèle en ligne »

JOHN BOBOWICZ, Stratège technique en chef Sun ONE, Sun Microsystems inc.
« Sun ONE pour les cadres de direction »

ORACLE[®]



iPlanet[™]
e-commerce solutions



AMDAHL
a Fujitsu company



Burntsand
Business to the power of it



© 2001 Sun Microsystems, Inc. Tous droits réservés. Sun, Sun Microsystems, le logo Sun Microsystems, à la puissance n, iForce, Solaris, Java et Jini sont des marques de commerce ou des marques déposées de Sun Microsystems, Inc. aux États-Unis et ailleurs. Tous les autres noms ou logos d'autres compagnies utilisés sont des marques de commerce ou des marques déposées de leur détenteur respectif.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui à ce séminaire GRATUIT !
1-800-259-4115 • www.sun.ca/fr/events/sunone

Modèle Odyssey EX 2002 représenté. Pour obtenir l'adresse d'un concessionnaire près de chez vous visitez le www.honda.ca ou composez le 1 888 9-HONDA-9.

240 chevaux

Traction avant

Système de traction asservie

Boîte automatique à 5 rapports

Moteur VTEC^{MC}

La meilleure minifourgonnette sur la route

240 fois le tour du bloc

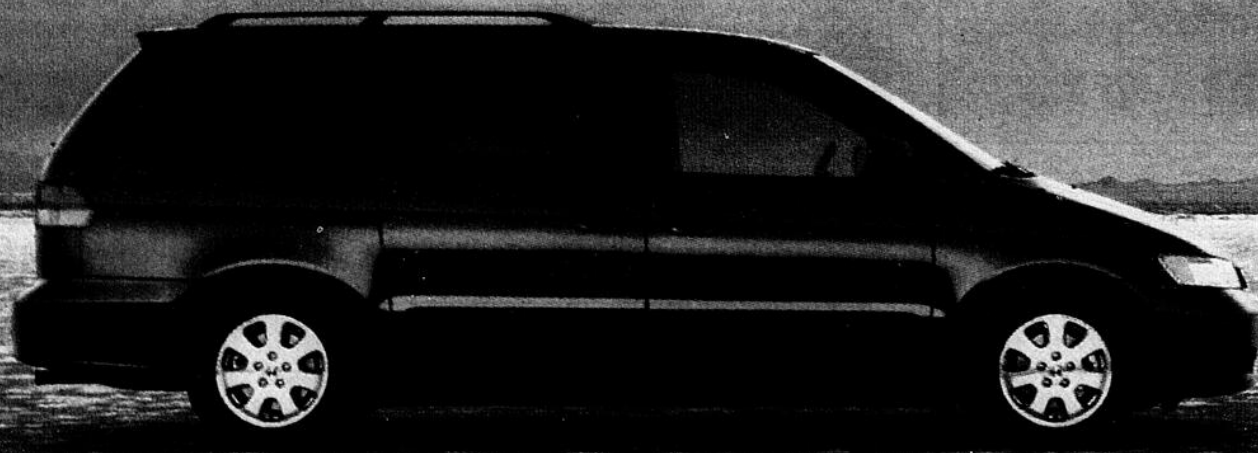
Modèle à propulsion

Système d'arrosage non compris

1 vitesse (ultrarapide)

Pout, pout, pout

Défendu dans la rue



Quand vient le temps de reconduire vos enfants, il n'y a rien de comparable.
La nouvelle Odyssey. Une minifourgonnette. En mieux.



HONDA

Accès Internet spécialisé	Hébergement géré	Solutions de sécurité	Accès commuté d'affaires	Solutions d'affaires électroniques
---------------------------	------------------	-----------------------	--------------------------	------------------------------------



Puisque le temps, c'est de l'argent, tirez le maximum de chaque seconde avec le service Internet par LNPA (ADSL) d'AT&T Canada.

Peu importe la taille de votre entreprise, vous pouvez passer à une vitesse supérieure sans déboursier des frais élevés.

Vous pouvez bénéficier d'un raccordement à Internet rapide et abordable grâce au service Internet par LNPA d'AT&T Canada, peu importe la taille de votre entreprise – petite, moyenne ou grande. Profitez également des avantages d'un réseau fiable et conçu pour desservir les entreprises, avec surveillance 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Le routeur et le modem sont fournis, et aucune ligne téléphonique supplémentaire n'est requise. De plus, AT&T Canada se charge de la configuration, de l'installation et de la maintenance du service : vous n'avez donc pas à vous en soucier.

Technologie et vitesse à votre portée.

- Accès LNPA spécialisé, avec débit pouvant atteindre 7,0 Mbit/s en aval
- Débit pouvant atteindre 640 kbit/s en amont
- Connectivité pour utilisateurs multiples par le biais d'un accès unique
- Jusqu'à 70 gigaoctets de téléchargement par mois
- Routeur Cisco et modem LNPA
- Hébergement du nom de domaine
- Un compte à accès commuté (150 heures par mois) avec capacité d'itinérance au Canada et aux États-Unis
- Jusqu'à 20 boîtes aux lettres liées au nom de domaine
- Garantie de disponibilité de réseau de 99,5 %¹
- Soutien technique à toute heure

Pour seulement 179 \$ par mois. Appelez-nous d'ici le 31 décembre 2001 et économisez jusqu'à 500 \$² sur les frais d'installation.

www.attcanada.ca/fr/business **1 877 748-6099**



Voix Données Internet Affaires électroniques

¹Communiquez avec nous par téléphone ou visitez notre site Web pour obtenir tous les détails sur nos garanties de service. Des modalités s'appliquent. La garantie peut faire l'objet de modifications. ²En fonction d'un contrat de cinq ans. ³AT&T Corp. Utilisé en vertu d'une licence. Veuillez mentionner le code d'inscription suivant : N407.

Renseignements fournis par le médecin traitant : pour le meilleur et pour le pire !

Un travailleur qui demande à son médecin de fournir les attestations exigées par la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) renonce implicitement à la protection des renseignements confidentiels qui y figurent.

De plus, le médecin qui divulgue des informations complémentaires relativement à l'état de santé pour lequel une indemnisation est réclamée

ne viole pas le droit du patient au secret professionnel.

C'est ce qu'a conclu la juge **Louise Lemelin** de la Cour supérieure, en statuant sur la requête en révision judiciaire d'une sentence arbitrale qui confirme un congédiement.

Les faits

Le travailleur, machiniste pour le compte d'une grande entreprise, est victime d'un accident de travail en décembre

1998. Diagnostic : entorse lombo-sacrée et arrêt de travail. Son médecin lui fournit les attestations exigées par la CSST. Au départ, son retour au travail est prévu pour septembre 1999, mais le médecin traitant suggère à cette date une assignation temporaire de travail (affectation du salarié à des tâches légères) pour une période de deux mois. Le rapport médical indique : « CSST : peut-être m'appeler. »

Le médecin de la CSST communique alors avec le médecin traitant. Celui-ci fournit verbalement, en réponse à son collègue, des données complémentaires relatives aux problèmes lombaires pour lesquels l'indemnisation est demandée.

En novembre 1999, la CSST procède à la filature du travailleur par l'entremise d'une entreprise spécialisée. À la lumière du rapport d'enquête et de surveillance (vidéocassette), la CSST le déclare capable d'exercer son travail régulier. Elle cesse aussitôt de lui payer les prestations.

Réagissant à ces événements, l'employeur congédie le travailleur en mai 2000. L'employeur invoque l'analyse des faits, les notes médicales, les témoignages, le contenu de la vidéocassette et les consultations auprès de ses experts médicaux. L'employeur conclut qu'il n'a d'autre choix que de congédier le travailleur, puisque ce dernier s'est absenté de son travail sous de faux motifs et qu'il a ainsi violé son obligation d'honnêteté.

Le congédiement et tous les motifs invoqués par l'employeur sont contestés par un grief, soumis à l'arbitrage. L'arbitre rejette les arguments du syndicat, à savoir que la

preuve obtenue est illégale, d'où la demande en révision judiciaire.

La partie syndicale plaide qu'un patient a droit au respect du secret professionnel et que son médecin traitant, en conformité au Code de déontologie des médecins, lui doit loyauté. Puisque c'est sur la foi d'une « dénonciation du médecin » que la CSST aurait procédé à la filature, la preuve qui en résulte est illégale, et doit être exclue. Le syndicat renonce à l'argument initial selon lequel la vidéocassette a été obtenue en violation de la vie privée.

Il est vrai qu'un patient a droit au respect du secret professionnel, en vertu de la *Charte des droits et libertés*. Une personne peut toutefois renoncer au secret professionnel, notamment de façon implicite (par ses agissements). Ainsi, pour bénéficier des prestations de la CSST, un travailleur doit démontrer qu'il est incapable d'exercer son emploi. La *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles* (LATMP) exige la production de diverses attestations nécessaires à l'évaluation médicale, et le médecin traitant est légalement tenu de fournir des précisions sur l'état du patient. Par ce mécanisme,

le travailleur se trouve à renoncer implicitement à protéger les informations confidentielles spécifiques contenues dans de tels rapports.

Quant aux informations complémentaires fournies verbalement en réponse à l'appel du médecin de la CSST, le médecin traitant n'a pas manqué à son devoir de confidentialité. Il n'est pas dérogoire ni inhabituel, selon le tribunal, qu'un médecin « qualifie les symptômes à la lumière de ses constats objectifs et de son diagnostic ». La procédure d'évaluation médicale qui est prévue par la LATMP a pour but de donner des instruments à la CSST pour évaluer le bien-fondé des réclamations.

Le tribunal rejette l'idée que le rapport du médecin traitant soit l'unique facteur dans la décision de la CSST de procéder à la filature. C'est plutôt l'ensemble de l'information médicale, ainsi que la durée prolongée de l'absence du travailleur, qui a amené les agents de la CSST à « commencer à se poser des questions ». ■

Marie Saint-Pierre

Associée du cabinet Desjardins Ducharme Stein Monast. Avec la collaboration de Merwane Marvin Harik, étudiant en droit



FUTÉE ?

Besoin de **consulter**
un **JUGEMENT ?**

Appelez **SOQUIJ.**
(514) 842-8745
1 800 363-6718

 **Société québécoise
d'information juridique**

www.soquij.qc.ca



Être solidaires pour la vie

« ...c'est accepter la différence de la personne atteinte de maladie mentale sans l'étiqueter, sans créer deux catégories, soit celle des personnes atteintes et celle des personnes non-atteintes. »

JOCELYNE MONTY, Présidente de la campagne de financement, *Solidaires pour la vie*

Merci à nos donateurs d'être solidaires pour la vie :

PricewaterhouseCoopers

DAVIS WARD PHILIPS & VINEBERG, s.r.l.

Chaussure Browns Inc. • Gaz Métropolitain

Fonds de charité des employés de IBM Canada Ltée

Louise et Bernard Lamarre • Brault & Martineau Inc.

Eatons Be Well program • Fondation J. Armand Bombardier

Fondation Marc Bourgie • FRASER MILNER CASGRAIN

Groupe SNC-LAVALIN Inc. • Groupe Transcontinental G.T.C. LTÉE

La fondation EJLB • Le fonds de Bienfaisance Molson • Quebecor Inc.

La *Fondation québécoise des maladies mentales* a mis sur pied *Solidaires pour la vie*, une tournée de sensibilisation à la dépression comme important facteur de risque lié au suicide. Cette animation interactive renseigne les jeunes de 14 à 18 ans, ainsi que leurs parents et les adultes significatifs autour d'eux.

 **Fondation
québécoise
des maladies mentales**
Organisatrice du programme
Solidaires pour la vie
Téléphone : (514) 529-5354

allez

rencontrer vos clients,

allez

accueillir votre équipe,

allez

conclure votre entente.



Profitez de 40 % de rabais en semaine.

Composez le 877 782 0114 ou parlez à votre conseiller de voyages.



WESTIN®
HOTELS & RESORTS



Sheraton®
HOTELS & RESORTS



Four Points®
Sheraton

STARWOOD.COM

Réservez en ligne pour profiter de nos bas prix et de 500 points Starpoints.

STARWOOD PREFERRED GUEST

L'offre n'est valable que dans les hôtels participants. Pour réserver, composer le 1 877 782 0114. Les rabais en semaine – allant jusqu'à 40 % – sont basés sur des comparaisons de tarifs spécifiés pour des dates et endroits précis en milieu de semaine (du lundi au mercredi, du 5 octobre 2001 au 31 mars 2002). Les pourcentages peuvent varier d'un emplacement à l'autre. Les tarifs présentés ici sont sujets à disponibilité selon le taux d'occupation. Certains établissements peuvent ordonner des dates d'interdiction. Des réservations sont requises. Les tarifs s'appliquent à des chambres normales et n'incluent pas les taxes, les pourboires ou les frais supplémentaires. L'offre n'est pas valable pour les groupes. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. Les enfants de moins de 17 ans peuvent occuper gratuitement la chambre des parents en utilisant des lits existants. © Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.

Des cartes de Noël qui aident à augmenter l'espérance de vie des enfants

Artifex s'est associée à l'Association québécoise de la fibrose kystique

Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

Artifex, une petite société de Saint-Lambert, lance cette année son Noël à la Carte, en collaboration avec l'Association québécoise de la fibrose kystique. Artifex remettra en effet 20 % des

profits de la vente de ses cartes de Noël à cette association.

La fibrose kystique est une maladie génétique fatale qui affecte les poumons et le système digestif des enfants. En 1960, l'espérance de vie des enfants qui naissent avec cette maladie était de quatre ans. Mais grâce à la recher-

che, cette espérance de vie dépasse maintenant 30 ans. Le Saguenay-Lac-Saint-Jean est l'une des régions du monde les plus touchées par cette maladie. Au Québec, entre 1 000 et 1 200 personnes en sont atteintes.

Artifex a été créée en 1996 par un jeune couple, **France**

Allaire et Jean-Philippe Caron, pour produire des cadeaux d'entreprise à partir d'oeuvres d'art originales. Elle a notamment produit 1 300 sculptures, tirées d'une oeuvre de **Gregg Stankowski**, destinées aux employés de la société **Astral Média**. Il s'agissait de la lettre « A » stylisée qui

représente l'initiale de la société et symbolise l'excellence. **TD Canada Trust** lui a aussi commandé des lithographies de **Léa Rivière** pour les employés de ses succursales les plus performantes. L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières lui avait commandé 175 ours et autant

de taureaux en faïence, symbolisant le *bull* et le *bear market*.

Il y a trois ans, Artifex a lancé une collection de cartes de Noël tirées d'oeuvres commandées spécialement à des artistes du Québec. Il y a deux ans, la Caisse de dépôt et placement a demandé à l'artiste **Andrée Vézina** de lui peindre une chorale de Noël.

« Le client achète l'oeuvre originale et on lui en tire des cartes de Noël exclusives, explique M. Caron, associé principal d'Artifex. Le hic, c'est que comme l'oeuvre originale coûte environ 1 000 \$, il faut commander plus de 2 500 cartes pour que le prix unitaire soit raisonnable. »

Pour rendre ce service plus accessible, Artifex lance Noël à la Carte. Il s'agit d'un catalogue d'une soixante d'oeuvres de 10 artistes, dont **Jean-Daniel Rohrer**, **Sylvie Cloutier**, **Pierre Duhamel**, **Louise Lacourse** et **Lise Lacaille**.

On peut ainsi commander aussi peu que 100 cartes avec le logo de l'entreprise. On peut voir ces cartes sur le site Internet www.noelalacarte.com et commander en ligne. Les prix vont de 1,50 \$ l'unité pour moins de 500 cartes à 0,75 \$ pour plus de 2 000. Les artistes recevront 0,10 \$ par carte vendue et Artifex versera 20 % des profits de la vente de ces cartes à l'Association de la fibrose kystique. ■



Il y a toujours une première fois.

Votre première conversation sur un téléphone gigahertz portable. La première fois qu'une personne vivant avec une perte d'acuité auditive peut éliminer les bruits de fond de la conversation. La première radiographie en 3D. Le premier train léger sur rail. Le premier. Le premier. Le premier.

Siemens Canada ne voit pas l'innovation simplement comme un service de soutien, mais bien comme un mode de vie. En fait, comme une nécessité de la vie.

Nous soumettons en moyenne 28 demandes de brevet par jour, tous les jours. D'ailleurs, 80 % des milliers de produits Siemens datent de moins de 5 ans.

Siemens. Nous faisons tourner la terre avec des innovations qui changent la vie des gens.

SIEMENS

Innovate à la grandeur du monde



Christian Martin
Directeur général

M. Yves Sanssouci, président-directeur général du CRIM, est heureux d'annoncer la nomination de M. Christian Martin au poste de directeur général, CRIM Québec.

Ingénieur de formation, Christian Martin compte 17 ans d'expérience en technologies de l'information, auprès des PME, des organismes publics et des grandes entreprises. Il a oeuvré durant treize ans chez DTI Télécom, où il a occupé les fonctions de directeur informatique et de directeur de l'assurance qualité. Au CRIM depuis 1999, il a dirigé avec brio le démarrage du Centre de tests du logiciel, qui compte maintenant 12 employés. Parmi ses responsabilités, mentionnons la définition des services, le développement d'affaires, l'organisation des laboratoires, la définition des méthodologies et la gestion de projets.

Chef de file des technologies de l'information, le CRIM s'est implanté depuis peu à Québec, où il offre ses services de recherche-développement, tests de logiciels, formation et maillage. CRIM Québec a pour but d'aider ses membres et clients à assurer la qualité et la sécurité de leurs produits par le transfert de technologies, d'expertises et de connaissances, leur permettant ainsi d'accélérer leurs processus de décision et de commercialisation.



www.crim.ca
cmartin@crim.ca
CRIM QUÉBEC (418) 648-8080

IMMOBILIER

L'immobilier devancera la Bourse, selon Clément Gignac

L'économiste croit que les rendements immobiliers dépasseront ceux du S&P 500



André Dubuc
dubuca@transcontinental.ca

L'économiste en chef et stratège de la **Financière Banque Nationale (FBN), Clément Gignac**, ne serait pas étonné que les rendements de l'immobilier résidentiel dans la région de Montréal dépassent ceux de la Bourse (S&P 500) au cours des prochaines années.

« Pour la prochaine année, la Bourse va mieux faire parce qu'elle effectuera un certain rattrapage après les attentats du 11 septembre. Mais sur un horizon de cinq à sept ans, je suis très optimiste envers l'immobilier résidentiel », a déclaré M. Gignac lors d'un discours prononcé au *Rendez-vous des PME*, un événement annuel organisé par la **Banque Nationale**, le 23 octobre. M. Gignac parlait

autant des condos et des maisons unifamiliales que des immeubles à revenus.

Ces propos tenus par l'une des personnalités québécoises les plus en vue de l'industrie des valeurs mobilières donnent du poids aux défenseurs de l'investissement immobilier.

M. Gignac justifie ses dires en faisant valoir que les propriétés à Montréal restent parmi les moins chères en Amérique du Nord. Il note aussi que les multiples cours-bénéfices des sociétés cotées à la Bourse demeurent élevés par rapport aux ratios que l'on observait lors des récessions précédentes, ce qui limite, croit-il, leurs possibilités de croissance.

De plus, l'économiste en chef de la FBN constate qu'il y a beaucoup de liquidités sur le marché en attente d'être placées. Les jeunes de 25 à 35 ans, qui ne jureraient que par la Bourse jusqu'à tout récemment, vont considérer l'immobilier d'un tout autre oeil au cours des prochains mois, avance-t-il.

Ces affirmations sont à l'opposé de l'école de pensée

selon laquelle le cottage de banlieue est d'abord une dépense et non un investissement. Le montant récupéré à la revente n'est jamais assez important, selon les adeptes, pour compenser tous les débours liés à l'occupation d'une maison.

Ceci dit, est-ce encore le temps d'acheter? « Si une personne songeait à devenir propriétaire, elle devrait le faire maintenant, conseille le planificateur financier **Sylvain de Champlain**, de la firme **De Champlain, services financiers**, membre du réseau des **Partenaires Cartier**.

Par les temps qui courent, ce coût d'opportunité, soit celui de renoncation à investir dans une maison, est faible. En effet, la Bourse donne un rendement négatif en 2001 et les banques offrent des taux d'intérêt de 1,75 % sur les dépôts garantis d'un an. Deux facteurs qui contribuent au regain d'intérêt des investisseurs pour l'immobilier.

« Le taux d'intérêt est bon et le rendement qu'offrent les banques sur les dépôts garantis est affreux », fait remar-

quer de son côté **Simon Gauvin**, agent immobilier de **La Capitale Avantage**, un courtier desservant le centre-nord de Montréal et le sud de Laval.

Économie annuelle de 928 \$

Depuis un an, le taux hypothécaire pour un terme de cinq ans est passé de 8,25 à 6,90 %. Il s'agit du taux officiel. En négociant serré avec son banquier ou en faisant l'affaire avec un courtier hypothécaire dont les services sont sans frais pour l'emprunteur, il est possible d'obtenir un taux de 5,70 %. Pour une hypothèque de 100 000 \$, amortie sur 20 ans, la baisse des taux officiels de 8,25 à 6,90 % représente une diminution de près de 1 000 \$ sur les paiements hypothécaires de toute une année.

Mais le prix des propriétés n'est-il pas trop élevé? Après tout, les condos et autres résidences unifamiliales ont grimpé de 25 à 30 % depuis trois ans dans les quartiers prisés de Montréal.

Dans le Vieux-Montréal, les

loyers sont rendus chers, au point que l'accession à la propriété est devenue avantageuse, dit **Patricia Lallier**, agent immobilier chez **Immeubles International II**, un courtier qui concentre ses activités dans le quartier historique. Elle donne l'exemple d'un loft de 900 pi² au Quai de la Commune dont le loyer demandé s'élève à 1 400 \$ par mois, sans stationnement.

« Les prix de vente continueront à augmenter de façon modérée au cours des prochains mois », affirme **Réal Gratton**, économiste principal, marchés financiers, au bureau national de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)**, à Ottawa. La prévision de l'organisme gouvernemental tient, insiste M. Gratton, pourvu que la confiance des consommateurs dans l'économie ne s'effondre pas dans les mois à venir.

Le multilocatif, une avenue payante

Quant à l'investissement dans l'immobilier multirésidentiel, il mérite la considéra-

tion des investisseurs le moins débrouillards.

L'achat d'un petit bloc de 12 logements procure un rendement annuel du capital investi pouvant atteindre 20 %. Le prix de l'immeuble varie de 5,30 à 7,20 fois les revenus bruts (multiplicateur de revenus bruts).

Le prix à la porte payé en août et septembre dans 21 transactions est resté en moyenne sous les 40 000 \$ dans la plupart des cas, un prix inférieur au coût de remplacement que d'aucuns évaluent autour de 75 000 \$ par logement.

Les perspectives dans le secteur multilocatif demeurent excellentes pour les deux ou trois prochaines années, à moins qu'une sévère récession n'incite des locataires ayant perdu leur emploi à déserrer leur logis. Les taux d'occupation des logements sont en effet à leur plus bas et on compte un nombre limité de logements locatifs en construction. ■

Écrit en collaboration avec Dominique Froment

Appels entrants gratuits... De quoi délier les langues.



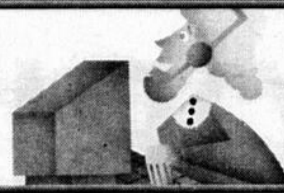
Alors, où est l'attrape? Nulle part. Abonnez-vous tout simplement à l'un de nos forfaits Parlez grand format avant le 15 janvier 2002 et obtenez tous vos appels entrants sans aucuns frais jusqu'au 31 décembre 2002. Et avec un contrat de 1, 2 ou 3 ans, tous vos appels entrants seront gratuits pour toute la durée du contrat. Ne laissez pas cette offre s'échapper! Visitez telusmobilite.com pour les détails de l'offre. Le futur est simple.

TELUS
mobilité™





CARREFOUR LES AFFAIRES



POUR INFORMATION
(514) 392-7782
 Jour de tombée: Lundi avant 17h00
 Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

FRANCHISES
 page 40

OCCASIONS D'AFFAIRES
 pages 40 et 41

Antiquités - œuvres d'art
 Appels d'offres
 Associés demandés
 Bateaux et voiliers
 Billets hockey - spectacles
 Commerces
 Développements résidentiels
 Distributeurs demandés
 Divers
 Divers à vendre
 Échanges immobiliers

Entreprises à vendre
 Entreprises demandées
 Équipement de bureau
 Événements
 Formation
 Hors frontières
 Informatique
 Investisseurs demandés
 Manufacturiers
 Offres d'emploi
 Offres de services
 On demande
 Partenaires
 Placements
 Services aux entreprises
 Services financiers
 Services spécialisés
 Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL
 page 41 et 42

Abris fiscaux
 Bureaux à louer
 Condos commerciaux
 Construction
 Déménagement
 Divers à vendre - à louer
 Entrepôts
 Entrepôts à louer
 Entretien - réparations
 Espaces à bureaux demandés
 Espaces commerciaux à louer
 Espaces industriels à louer
 Financement
 Gestion immobilière

Hors frontières
 Immeubles à revenus
 Immeubles commerciaux à louer
 Immeubles commerciaux à vendre
 Immeubles industriels à louer
 Immeubles industriels à vendre
 Investissements
 On demande à louer
 Services spécialisés
 Terrains
 Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
 pages 42 et 43

Aménagement paysager
 Appartements de luxe à louer
 Cantons de l'Est
 Chalets
 Condos à louer
 Condos à vendre
 Condos vacances
 Construction - rénovation
 Déménagement - entreposage
 Développements résidentiels
 Divers à vendre - à louer
 Domaines
 Fermes et fermettes
 Hors frontières
 Laurentides

Maisons de campagne
 Propriétés à louer
 Propriétés à revenus
 Région de Québec
 Résidences
 Résidences de prestige
 Terrains résidentiels

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

UNE FRANCHISE

15% RETOUR SUR CAPITAL INVESTI*

GARANTI OU ARGENT REMIS**

*GARANTI POUR LES TROIS PREMIÈRES ANNÉES SUR LE CAPITAL NET INVESTI.

Appelez **Louis Clavet**
(514) 341-5544
 ** Certaines conditions s'appliquent

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs !
 (514) 392-7782

UNIGLOBE

Plus de 20 ans au service de ses franchises !

AGENCES : VOYAGES ou VACANCES

- Réseau international
- Formation
- Support continu
- Site web interactif
- Programme hôtelier
- Commissions négociées

APPELEZ POUR INFORMATIONS :
 (514) 393-8950 ou est.canada@uniglobe.com
 www.uniglobevoyages.com

DUNKIN' DONUTS

Une opportunité toute fraîche

- Plusieurs sites disponibles dans la région de Montréal
- Formation complète à l'Université Dunkin' Donuts
- Support opérationnel et marketing

Présent dans 35 pays avec près de 5 000 restaurants, Dunkin' Donuts est le N° 1 du Café Beigne.

Contactez Pierre Payette
 (514) 229-1104 ou (514) 856-3100 poste 223
 ppayette@adrus.com

EXIT L'immobilier réinventé

FRANCHISE INTERNATIONALE DE CONCEPTION CANADIENNE

UN CONCEPT DE FRANCHISE RÉVOLUTIONNAIRE DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER

Corporation Exit Québec inc.
 ★ FRANCHISES DISPONIBLES ★
 1-866-793-3948
 (514) 425-6574

Thrifty Location d'Autos

Thrifty Location d'Autos qui connaît une croissance soutenue partout au Canada, compte ouvrir de nouvelles franchises dans plusieurs villes du Québec, notamment à **Sherbrooke, Trois-Rivières et Chicoutimi.**

Thrifty vous offre une gamme complète de services de soutien pour répondre à tous vos besoins et vous aider à maximiser les opportunités qui s'offrent à vous dans votre territoire exclusif.

Pour de plus amples détails, contactez Patrick Girard au (514) 334-6677.

Franchises à vendre?
 (514) 392-2069

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Franchises du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE				
<p>REGION AMIANTE (LEEDS)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise de concept et de fabrication de produits en acier. • Commerces de bar et de restauration. <p>Paul Gagnon, courtier 1-877-424-3811 (sans frais)</p>	<p>ROUTE DE DISTRIBUTION À VENDRE (Orange maison). Secteur protégé dans les Laurentides. (819) 688-5819 laisser message</p>	<p>TREMBLANT Restaurant de renom (819) 686-9116 www.chaletdunord.com</p>	<p>CHARLEVOIX À vendre, gîte situé rue du Quai à Pointe-au-Pic. Pour information : (418) 665-2254</p>	<p>TERRAIN DE CAMPING À VENDRE 100 acres, 400 terrains dont 272 terrains saisonniers, 63 résidents, 65 voyageurs. Très achalandé. Très bien équipé. Banlieue Ouest de Montréal. (514) 248-1103</p>
<p>À VENDRE OU À LOUER, À L'ÎLE PERROT Immeuble avec : 1- Dépanneur libre service, 2 700 pi ca. excellent chiffre d'affaires, plus. 2- Projet disco-bar 6 500 pi ca., investissement minimal. Info : Société de gestion Chantannic (514) 453-3702</p>	<p>AUCLAIR (Près de Cabano) Bar-terrace avec logement (7 pièces au 2e étage). Possibilité de restaurant. Bon chiffre d'affaires. Région de pêche et chasse. Prix d'aubaine. (418) 428-9792</p>	<p>REPRISE BAR-RESTAURANT St-Sauveur, 130 pl. int. et 70 ext., tout équipé. Prêt à être opéré. 150 000 \$ comptant incluant loyer. (514) 781-5498</p>	<p>MOTEL (superbe occasion) 42 ch., boul. Hamel, Québec, bon CA, poss. de nouveaux projets. Ter. 90 000 pi ca. Plusieurs restaurants et hôtels avoisinants. Près de l'aéroport. Confidentiel. (418) 569-1489</p>	<p>FAUT VOIR ! Motel, Restaurant et Bar Situé à Woburn, près des frontières américaines et lac Mégantic, possibilité de convertir, sous évaluation mun., échange possible. Pour vente rapide (raison santé), faites une offre ! Carole (819) 544-4582</p>
<p>FRANCHISE DISPONIBLE dans le domaine Nutrition Santé disponible dans plusieurs régions de la province.</p> <p>Investissement minimum pour un revenu intéressant. Formation commerciale et professionnelle assurée. Pour informations www.biologie.ca ou envoyer votre CV à : Fax : 1 (800) 232-8524</p>	<p>BOULANGERIE À VENDRE À Montréal. Fabrication de pain français et européen. Clientèle en gros seulement. Possibilité vente au détail. Cause: retraite. (514) 217-8102</p>	<p>CENTRE-VILLE DR'VILLE Bar discothèque 2 concepts + cuisine aubaine. Faut voir! 90 000 \$ (514)-233-6795</p>	<p>• Hôtel, 100 ch., béton, impeccable, 2 300 000 \$ • 150 logements, Lévis, 3 700 000 \$ André Baillargeon Groupe Reprise Québec, Courtier Immobilier Agréé (418) 657-6060 ou 1-(866) 657-6060</p>	<p>ENTREPRISES DEMANDÉES</p> <p>« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. » M. Daniel Chartrand</p>
<p>PRÈS DE QUÉBEC Auberge, restaurant, motel, 19 chambres, bonne clientèle, (418) 827-4988</p>	<p>DÉVELOPPEMENT DE PHOTOS Tout l'équipement nécessaire. prix de liquidation, cause maladie, Faubourg Ste-Catherine. Faites votre offre. Mychel Bourgouin Royal LePage CTR (514) 946-6278</p>	<p>RÉSIDENCE POUR AÎNÉS Nombreuses résidences, petites, moyennes, grandes, Montréal et régions, dossiers intéressants et diversifiés. Louis Doucet Imm. Optimum (514) 891-3131</p>		

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

Laval bâtisse commerciale 13 940 pi ca. + 2e étage (bureau) terrain 25 081 pi ca. ancien concessionnaire. Toute offre raisonnable acceptée!
André Gareau (450) 628-2335, 1 (877) 477-1313
 courriel : acprocommercial@videotron.ca

AUBERGE 3 ÉTOILES SAGUENAY
 Bonne réputation, 14 ch. + 1 condo et resto. Site magnifique, 19 000 m² de terrain boisé. Plage privée. Très bonne possibilité d'avenir.
Nouveau prix 496 000 \$ (418) 697-6860

Usine de fabrication de pièces mécaniques soudées pour l'industrie lourde. Bâtiment 8 200 pieds de surface, équipement complet.
(450) 568-2999 (450) 568-3322

ACHETEUR SÉRIEUR POUR LA RIVE-SUD DE MONTRÉAL.
 Je suis à la recherche d'une entreprise reliée au domaine de la mécanique, oeuvrant peut-être dans la distribution ou la vente.
(819) 847-4704 (819) 620-4899 (cell)

GROUPES CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
 Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874
 E-mail: oligny@generation.net

Robert Landry Courtier en entreprise
 Vous voulez vendre votre entreprise. J'ai plusieurs investisseurs disponibles \$\$\$\$
Confidentialité et satisfaction garantie
 Entreprise recherchée
 Avec volume de 1 million et plus
 Voyez nos investisseurs disponibles sur notre site Internet
 www.icl-landry.com
Tél.: (514) 990-5805 • 1-888-467-1785
 Courtier immobilier agréé

Plus de 200 dossiers
 Pour acquérir une entreprise ou pour savoir combien paierait un acheteur pour votre entreprise
Denis Duval Bur.: (514) 571-0757
 agent immobilier affilié Century 21 Max-immobilier
 denisduval@hotmail.com

Usine d'emballage
 de produits secs non comestibles, à proximité des douanes, Montérégie, terrain de 11 arpents, zoné commercial, 575 000 \$ négociable.
(514) 942-4366

PETIT HÔTEL DE CAMPAGNE
 comptant 21 chambres, situé au cœur d'un pittoresque village des Laurentides. Propriétaire se retire des affaires.
La Corporation des Partenaires Inc. A/S M. Robert Couture (514) 497-0824

TRANSPORT
 Désire acquérir cie de transport local (contrat, conteneurs ou entreposage) rentable ou non.
(514) 994-8944

DCA
 Daniel Chartrand et Associés
 Cherchons PME rentables
 • Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
 • Fabrication - Distribution - Services
 • Avons clients très sérieux \$\$\$ pour :
 Achat - Fusion - Partenariat
 — Confidentialité assurée —
Daniel Chartrand Adm. A.
Tél.: (514) 990-0192
Télex: 450-641-8372
 danchart@videotron.ca

BATTERIES Expert
 Le seul réseau de spécialistes de la batterie
 Franchises disponibles / territoire exclusif
 + de 50 membres au Québec
 Coût de la franchise : 5000 \$
 Programme de formation et de perfectionnement concept simple
 Pour de + amples renseignements
(450) 348-2370
1-800-661-3330

Gascon, Papillon & Dion
 Groupe conseil
Financement, vente et acquisition d'entreprises.
 Patrick Gascon ADM. A.
 Bureau Montréal : (514) 866-4649
 Bureau Laurentides : (450) 227-5531

COMPAGNIE DE SCIAGE ET FORAGE DE BÉTON À VENDRE
 Incluant équipement, camion ainsi que numéro de téléphone.
(514) 497-2225

SERVICES FINANCIERS

FINANCEMENT D'ENTREPRISE LE GESTIONNAIRE OPTIMUM
 « Institution américaine »
 * Prêt sur entreprise de 750 000 \$ à 8 millions, marge de crédit, comptes à recevoir (cibles 0-3 ans admissibles). Refinancement d'immeubles. Venture capital «capital-risque». Prêts temporaires «bridge financing»
(514) 943-1469 (514) 248-1780

PROFESSIONNEL DE LA SANTÉ
 désire emprunter 30 000 \$ pour 16 mois, intérêt seulement, 14 % d'intérêt avec garantie hypothécaire.
(514) 833-2285

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS
JOIGNEZ-VOUS AU GAGNANT NO 1 DU QUÉBEC! ET VOUS SÉREZ GAGNANT!
Associés demandés
 • Cie internationale en plein expansion
 • Produits de santé et de bien-être
 • Commissions lucratives dans les six chiffres
 • Bonus de leadership
 • Temps partiel ou changement de carrière
 • Formation personnalisée disponible
Appelez 800-675-7237
 personnes sérieuses seulement

BILLETS HOCKEY - SPECTACLES
CENTRE MOLSON, LOGE DISPONIBLE
 Pour organiser des soirées avec vos clients ou amis(es).
PRIX AVANTAGEUX
 Appelez : Lorraine
(514) 875-4270

SERVICES SPÉCIALISÉS
STAGES SUBVENTIONNÉS
RESSOURCES JEUNESSE
PROGRAMME « STAGES FRJ » POUR LES 18-30 ANS
 Ce programme est offert aux employeurs de la région montréalaise.
Participez au programme et recevez jusqu'à 6 000 \$ de subvention sur 6 mois.
 Pour ce faire, embauchez un jeune diplômé ou non-diplômé. Le gouvernement du Canada contribue financièrement à la réalisation de cette initiative.
CONTACTEZ-NOUS
 Pour connaître les détails du programme.
FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE INC.
TÉL : (514) 982-0577
COURRIEL : info@frj.qc.ca

ASSOCIÉS DEMANDÉS
 Partenaires ou associés sérieux qualifiés dans la gestion de syndicat de copropriété pour la région de Montréal. Compagnie établie depuis 1992. Confidentialité.
(514) 851-5667

CAPITALINVESTBANKORP.COM
 CAPITAL de risque disponible, prêts participatifs, fonds de roulement, ACHAT préfaillite, fusion acquisition.
350 000 \$ et plus.
(450) 677-1525 Mme Thellend

Recherchons
 investisseur sérieux désire obtenir un rendement sécurisé très intéressant, mise de fonds minimale 5 000 000 \$ US - rendement garanti.
Contactez Michel (418) 580-1344

SERVICES AUX ENTREPRISES
INVENTION
 Mieux qu'une protection...
Devenez «propriétaire mondial» de votre concept ou de votre invention en préservant votre secret, 4 990 \$ (taxes) + honoraires.
(514) 869-1371
1 (888) 708-1502

SÉRIE PRESTIGE
 SECTION 107 CC
 107 FF ET 122 CC
1-800-363-2336

FORMATION
COURS FENG SHUI
 À Montréal
 semaine/fin de semaine
www.designfengshui.com
(450) 635-4401

COMMERCES À VENDRE
 « Ayant diversifié mes publicités, la provenance d'appels vient la plupart du temps de lecteurs du journal LES AFFAIRES. Nous avons actuellement 4 acheteurs sérieux. Votre journal est très bien lu. »
 Céline Coutu, PRODUCTION PETIT BOIS

TRUSTYARD CAPITAL FINANCEMENT CORPORATIF
 Financement par endettement et capital-actions
 - Placements privés
 - Appel public à l'épargne
 - Institutionnel
 - Tous services intermédiaires
 Acquisition, fusion, partenariat, expansion et autres
Tél : (514) 281-0031 Fax : (514) 281-2034

INVESTISSEURS DEMANDÉS
 Aimerais escompter 1re et 2e hypothèque, très bon rendement, client très solvable.
Contactez : (514) 893-5444

PARTENAIRES
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL LICENCIÉ
 Rés., com., ind. Dossier sans tâche. Sérieux, honnête, qualifié, recherche partenaire(s) financier(s) pour projet d'envergure. Région MtL.
(514) 952-2609

OCCASIONS D'AFFAIRES
 pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
 Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires
(514) 392-7782

DIVERS À VENDRE
FUMOIR SIPROMAC INFORMATISÉ
 Une porte, état neuf, capacité de traitement de 2 000 livres par jour. Fumée froide ou chaude. Prix à discuter.
(418) 968-4748

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

LAVAL, ÉDIFICE NEUF
Espace locatif de qualité supérieure



Pouvant accueillir commerce et/ou bureau

- Endroit idéal pour pharmacie, bureau, banque, magasin, centre sportif...
- Bien situé, 1 km de l'autoroute 15
- Rez-de-chaussée libre de 2 000 à 7 000 pi ca.
- Pouvant être subdivisé et/ou aménagé selon besoin du client, plafond 10 pi
- Stationnement et grande fenestration

À VISITER DÈS MAINTENANT AU
205 BOUL. CURÉ-LABELLE, STE-ROSE
Michel Raymond (514) 328-6060

BESOIN URGENT D'ESPACE ?

De 1 000 à 4 000 pi² (sous-location)

Dans le Vieux-Montréal Près de la Cité du Multimédia

Très bel immeuble Restaurant et sécurité

Prix exceptionnel

Contactez Myriam au (514) 285-1720
admin@idescartes.qc.ca

Boul. de Montbrun, coin route 132 Boucherville, Québec

LE VILLAGE DE MONTRUN

LOCAUX À LOUER
 1 000 À 5 600 pi ca.

Magasin de détail / Bureaux professionnels

Taux incroyables. Date d'occupation flexible. Rejoignez notre liste de locataires : Casa Grecque, Restaurant Novello, Opticiens Iris, Coiffure Vivaldi, Centre de minceur, Nettoyeur Club Net, Aubaines Boucherville et Dépanneur Sept Jours.
(514) 340-1020 ou (514) 909-2809

ANJOU
 180 à 15 000 pi ca. Climatation, aménagés. Stationnement inclus. À partir de 199 \$/mois
(514) 874-9389
(514) 998-5885

5186 CÔTE-DES-NEIGES
 Près Queen-Mary, secteur commercial, bureaux . 600 & 850 pi ca. peut-être combiné, 2e étage, chauffé, très éclairé.
(514) 733-1444

VIEUX-MONTRÉAL 19, Cours Le Royer
 Près du palais de justice, bureaux avec cachet, rénovés, bien éclairés, chauffés. 1505, 2 000 et 2 900 pi ca. Nouvelle fenestration.
(514) 733-1444

V. ST-LAURENT
 Luxueux bureau de 14 000, 2 000, 875, 650, 400 p.c., A/C, humidificateur, qualité d'air sup., grandes fenêtres, stat. + 9 000 p.c. d'entreposage.
Sonia Assioum (514) 893-0737

CENTRE-VILLE
 Bureaux prestigieux à partager avec professionnels. Meublés, luxueux, spacieux, services, penthouse, vue imprenable sur Montréal.
(514) 288-5828

ST-LAMBERT
 Site de choix, bureau à partager avec avocate et gestionnaire. 2 bureaux, possibilité meublé. Tout inclus, photocopieur et fax disponibles.
(514) 953-7622
 François Laroche

CENTRE-VILLE
 Loft 1 600 pi ca., entièrement rénové, alarme, air climatisé, meublé, salle de réunion, système téléphonique, réseauté, chauffé, disponible maintenant.
(514) 288-7646

OUTREMONT
 40 chemin Bates, lumineux, climatisé, moderne, libre, parking privé.
(514) 481-4338

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs!

Pour annoncer : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER COMMERCIAL

ESPACE INDUSTRIELS À LOUER

ANJOU ST-LÉONARD
5 000 à 15 000 pi ca.
Local industriel à louer
AVEC OU SANS QUAI DE CHARGEMENT
Contactez
Gilles Turbide
(A.D.M.A.)
(514) 494-7336

ST-JEAN-SUR-RICHELIEU
25 000 pi ca. avec ou sans bureau,
plafond 16 pi, libre immédiatement.
Derek (514) 918-6993

BOISBRIAND
Boulevard Grande-Allée coin Lafayette.
Phase I : de 3 120 pi ca. à 13 000 pi ca.
hauteur libre 22 pi, quai de chargement, gicleurs,
à proximité des autoroutes 15, 13 et 640.
Livraison novembre 2001. Phase II : de 3 120 pi ca.
à 19 500 pi ca. Livraison juin 2001
Michel (514) 992-9191.

IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

À STE-THÉRÈSE
Usine à louer commerciale ou industrielle,
3 500 pi ca. près de l'autoroute 15.
Entrepôt, non chauffé, 9 000 pi ca.
et usine chauffée, 9 000 pi ca.
situés au centre-ville de Ste-Thérèse.
Pour info :
Marc (450) 430-7046 ou (514) 705-0067
Gilles (450) 437-6707 ou (514) 913-9337

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

À VENDRE CHATEAUGUAY
• Petit centre commercial de 4 locaux, revenu brut 170 000 \$, emplacement de choix.
• Édifice commercial de 6 000 pi ca. sur terrain de 82 000 pi ca., revenu net net net 52 000 \$, site stratégique.
Pierre Casavant
CRES, FRI, agent immo. affilié
Immeuble Châteauguay
(450) 691-7770

COM. / IND.
48 unités louées dans l'industriel des médias, 40 530 pi ca avec stationnements et débarcadaires.
Prix : 5 000 000 \$
M. Carol Nadon
(514) 271-2131
carolnadon@videotron.ca
Re/Max du Cartier

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

BÂTISSE 1996
Près aut. 40, Lavaltrie, vacante, 6 000 pi ca., acier, terrain 62 422 pi ca., 2 portes 14 pi, 550, 220, 110.
Prix 250 000 \$
1-800-265-3008
Charles Malouin
Re/Max Lanaudière inc

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER

McMasterville rte 116 (à l'entrée de Belœil)

Bâtisse L 109'x52' irrégulier (6 104 pi ca.), terrain 19 644 pi ca., stationnement 30 places, bureaux à l'étage. Circulation automobile : 26 000 véhicules par jour.
Autres détails au www.liquitom.com (450) 536-3357

MAGASIN À LOUER
Secteur recherché du centre-ville, 630 pi ca. - local commercial, conception avant-gardiste, climatisation, système d'alarme.
(514) 984-3888



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

« Chalet au lac Connely. Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux. »

Erick Pilon, ST-JÉRÔME

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

LAURENTIDES

Marie-Anne Hébert
Agent immobilier affilié




MONT SAINT-SAUVEUR
IMMOBILIER

600, chemin Avila
Piedmont, QC JOR 1K0
GROUPE SUTTON - LAURENTIDES
COURTIER IMMOBILIER



MLS # 775429
185 000\$
plus taxes

Maison de ville à deux pas des pistes du Mont Saint-Sauveur. Construction neuve. Plafond avec poutres de bois. Plancher de cuisine et hall d'entrée en céramique. Plancher des chambres en pin. Possibilité de 2 à 4 chambres. Terrasse privée. Casier à skis extérieur, cave à vin, barrière électrique.

Vivez sur les pentes

Condo en bordure de la piste «La Plagne» offrant une vue panoramique de la vallée. Concept clé en main vendu meublé. Très ensoleillé. Idéal pour la famille

159 000\$
MEUBLE
MLS # 971053

Condo à deux pas des pistes de ski du Mont Saint-Sauveur. Unité vendue complètement meublée et équipée. Décoration superbe et chaleureuse avec portes en pin, ardoise, plancher en lattes de bois, etc. Vue magnifique et belles pièces éclairées.

174 000\$
MEUBLE
MLS # 698520

Magnifique propriété en bordure de la piste «La Plagne». Armoires de cuisine en bois. Comptoir en céramique. Plancher en ardoise. Boiserie, plafond et poutres en pin. Système d'alarme. Barrière de sécurité. Chambre des maîtres au rez-de-chaussée avec salle de bain attenante.

419 000\$
MLS # 695798

Magnifique propriété en bordure des pistes du Mont Saint-Sauveur. Construction neuve. Revêtement en cèdre. Boiserie, plafond et poutres en pin. Foyer en ardoise. Armoires de cuisine en érable. Garage simple. Très chaleureux.

449 000\$
MLS # 698516



mahebert@montsaintsauveur.com

1 877 244-4424

TERRAINS RÉSIDENTIELS

GOLF, BORD DE RIVIÈRE

À seulement 30 min de Montréal, projet domiciliaire intégré à un parcours de golf de championnat et sillonné par la rivière Bonniebrook sur 2 km, superbes lots résidentiels, boisés, de 33 000 pi ca. et plus, disponibles en bordure de rivière et des parcours de golf.

À voir absolument ! Pour info : (450) 473-5042

TERRAIN À VENDRE

Bord du St-Maurice, municipalité St-Jean-des-Piles en Mauricie, prêt à construire / très belle vue sur le St-Maurice, superficie de plus de 109 000 pi ca. 1,00 \$ / pi ca.
pour information :
Tél : (819) 533-1107
Pag. : (819) 371-0638

LAKEFIELD

15 min. St-Sauveur, terre 330 acres, lac privé et 500 pi sur un autre lac.
Prix 350 000 \$.
M. Aubin
La Capitale
(514) 877-5508

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter? Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

CANTONS DE L'EST

ST-SAUVEUR VILLAGE

Près des pentes, 14 rue des Érables Sud, 3 chambres, 2 salles de bain, sous-sol fini + 2 chambres, grand ménage fait. Terrain 13 150 pi ca. Libre immédiatement. Taxes 1 290 \$.
Prix : 119 500 \$.
(514) 945-1262

HORS FRONTIÈRES

FLORIDE - CORAL SPRINGS À LOUER

Magnifique villa meublée, tout confort, vue golf et eau, accès piscine club, 2 000 pi ca., 3 ch. à c., 2 1/2 s. de b., cuisine hyper équipée, A/C, L.V., laveuse, sècheuse, garage 2 voitures. Location : reste mois de novembre à janvier.
(954) 796-8667

RESTAURANT avec immeuble. Site stratégique. Occasion pour franchise. **SITE DE CAMPING** bord d'un lac très bons revenus. Occasion! **ENTREPÔT** 10 000 pi ca Centre-ville. **PETITE LOCALITÉ** immeuble revenus avec restaurant. Occasion!
Marie L'Écuyer, Maxi C.I.A.
(819) 829-1000

À VENDRE ESTRIE / DEAUVILLE
Situé à 2 km de l'autoroute, environ 65 acres, idéal pour domaine ou lotissement. 125 000 \$.
Pierrette Goudreau
(819) 868-9776

LOCATION DE CHALET DE SKI
Domaine Orford-sur-le-lac, 4 ch. à c., 2 s. de b., 5 mois.
boîte vocale :
(514) 936-1542
Tél : **(450) 297-0797**

PROPRIÉTÉS À LOUER

ÎLE DES SOEURS
Maison de ville, rue de Lanoue. 3 chambres à coucher, garage intérieur. 2 600 \$ par mois. Disponible immédiatement.
(514) 769-3290

APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

WESTMOUNT
Victoria Village, haut de duplex, 7 1/2, style victorien, rénové, insonorisé, près commodités et métro, 1 925 \$ chauffé. Libre immédiatement.
(514) 487-3374

SERVICES FINANCIERS



« 3 parutions dans le journal LES AFFAIRES ont suffi à générer 10 fois plus d'appels que prévu. »

M. Hardy

Résidence luxueuse à vendre ?



CARREFOUR LES AFFAIRES
(514) 392-7782

0572-1

DOMAINES

Domaine de rêve à 30 minutes de Montréal. Résidence principale, résidence secondaire, écurie de 13 stalles, manège intérieur, etc.
12 arpents de pur plaisir, pour vous et les chevaux !
www.dream-ranch.com

OKA C01-514 295 000\$
Charmant petit domaine à la campagne de 50 000 pi ca., 4 + 1 CAC, pisc. intérieure, garage double. Vue panoramique.
Jean-Pierre Masson
(450) 472-7220
Re/Max V.R.P. inc. crtr immobilier agréé

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« VENDU ! »
« Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires. »

Mme Louise Labrosse
MAX-IMMO CM COURTIER

Pour annoncer : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

CONDOS À LOUER

ST-LAURENT
Ensoleillé, de luxe, 2 ch. à c., meublé, literie, vaisselle, piscine. 5 min de l'aéroport. Service de ménage si désiré, câble, garage. 1 980 \$ par mois, min. 6 mois.
(514) 956-9752

LACHINE
Condo neuf, 5 1/2, 2 s. de b., plancher bois franc, air climatisé, garage privé, face au canal et piste cyclable. 1er novembre. 1 350 \$ / mois.
(514) 426-2529

CONDOS À VENDRE



LES SOMMETS
Bientôt l'adresse la plus convoitée de l'Île des Soeurs...
50, Place du Commerce, Île des Soeurs (Qc)
(514) 762-3450
www.lessommets.com

VIEUX-QUÉBEC
Superbe condo, état neuf, 3 chambres, 1 850 pi ca., proximité Château Frontenac et Terrasse Dufferin, garage inclus. Informations et photos
www3.sympatico.ca/cesarts
(418) 694-9125

Chomedey, Île Paton
L'Héritage, condo de prestige, bord de l'eau, vue spectaculaire, 1 655 pi ca., le plus beau site de l'île, 2 ch. à c., 3 garages int. À voir, 349 000 \$.
Halina (514) 592-3478
Sutton Élite

FERMES ET FERMETTES

OKA CC-01428 335 000 \$
Fermette de 31 arpents. Près de 1 000 pommiers en production. Maison rénovée style californien. Vue panoramique. Site paradisiaque. Flanc de colline. UNIQUE!
Jean-Pierre Masson (450) 472-7220
Re/Max V.R.P. inc. cfr immobilier agréé

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du **Carrefour Les Affaires**. Annoncé-vous dès maintenant ! Pour info : **(514) 392-7782**

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

1, 2, 3... CLIC !... VENDU
www.clicmaison2000.com
Achetez, vendez rapidement et économisez la commission. Publicité très performante sur Internet car 73 % des futurs propriétaires magasinent sur Internet. Texte descriptif complet, 9 photos, 1 affiche, seulement 249,95 \$ et plus pour 6 mois. Visibilité maximale et résultat garanti. Clic maison 2000 est annoncé dans 86 journaux chaque semaine.
(514) 990-CLIC ou (514) 990-2542

LAC ST-JOSEPH
QUÉBEC une des plus belles résidence au bord du lac. Plage privée, 5 chambres à coucher, 3 salles de bain, 2 garages. Vendue toute meublée.
Prix : 1,2 M
Dave Pichette (418) 653-5353
Re/Max Fortin Delage inc

LAVAL-SUR-LE-LAC
Terrain de 36 000 pi ca., paysager, piscine creusée béton, étang, 4 000 pi ca. hab., foyer pierre, boiserie chêne massif, génératrice, garage triple.
Sylvie Ouellet (514) 247-0015
Royal LePage Le Carrefour

FACE AU GOLF DE CANDIAC
Photos intérieures au www.louisedesrosiers.com
Cottage 1998, IMPECCABLE, 4 ch. à c. à l'étage, planchers de lattes, 2 foyers, sous-sol fini, terrain de 8 728 pi ca. + beaucoup d'extras.
Louise L. Desrosiers agent immo agréé, Royal LePage Champlain (514) 898-8306 (450) 672-6450

COMMERCES À VENDRE
« Une seule annonce dans le journal LES AFFAIRES m'a permis de vendre une crèmerie. Je suis très satisfait du résultat. »
Donat Bélanger

LOFTS À VENDRE

VIVRE EN LOFT OU CONDO AU CŒUR DE L'ACTION

soft lofts le confort

Lofts St-James

MAINTENANT EN CONSTRUCTION
À partir de 95 900 \$ de 700 à 3 000 pi. ca.

- gardien de sécurité
- salle de réunion
- salle d'exercice
- terrasse sur le toit
- trois ascenseurs
- hauteur de plafond 10 pi. 6 po.
- grande fenestration
- insonorisation supérieure
- plancher en lattes de bois franc et tuiles de céramique
- armoires en thermoplastique fini bois
- foyer & air climatisé dans certaines unités

www.lofts-st-james.ca

VENEZ VIVRE L'EXPERIENCE D'UN SOFT LOFT :
Visitez notre unité modèle du mardi au vendredi de 11 h à 19 h, samedi et dimanche de 12 h à 17 h.
Bureau de vente : 1461, rue Saint-Alexandre, coin Mayor - Téléphone : **(514) 849-4444**

70% vendu

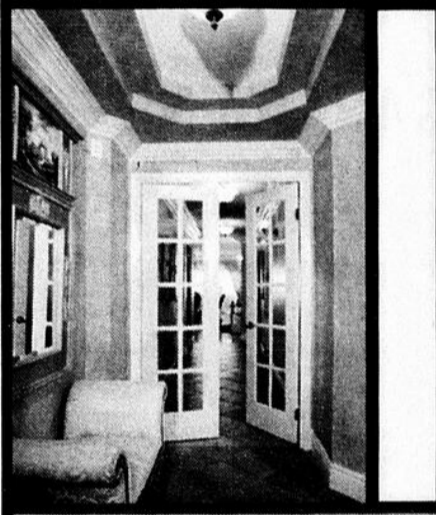
Profitez pleinement de la vie
Quartier résidentiel près des parcs, hôpitaux, écoles, centres commerciaux ainsi que du transport en commun.

Grand
2/3 chambres
2 salles de bain



Visitez nos condos modèles

Vivez royalement... Investissez intelligemment
Les taux d'intérêts sont les plus bas depuis longtemps



Salles

- Exercices
- Pratique de golf / billard
- Réception

- Luxueux lobby
- Service de conciergerie
- Climatisation centrale individuelle
- Terrasse individuelle
- Insonorisation supérieure
- Fenêtres panoramiques triple vitrage
- Planchers en lattes de bois franc
- Garages intérieurs et rangement disponibles
- Chambre froide disponible
- Piscine et sauna intérieurs
- Deux ascenseurs

Baron Royal
7630, rue Du Mans - St-Léonard
Tel. : (514) 254-3232 ■ Cell. : (514) 992-1930

Loft sous les étoiles à vendre ?

CARREFOUR LES AFFAIRES
(514) 392-7782

Pour annoncer : (514) 392-7782
Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

D'UN LEADER À L'AUTRE...

Toutes nos félicitations à **BOMBARDIER**

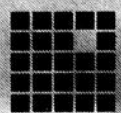
LA SOCIÉTÉ CANADIENNE LA PLUS RESPECTÉE*

- pour sa valeur à long terme comme investissement
- pour son sens de l'innovation
- pour sa gestion des ressources humaines
- pour sa performance financière
- pour la qualité de ses produits
- pour sa responsabilité sociale

DE LA PART DE
LAURENDEAU LABRECQUE/RAY & BERNDTSON

La plus importante société canadienne de recrutement de cadres supérieurs et de dirigeants d'entreprises, avec des bureaux à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto et Vancouver et l'une des sept plus importantes sociétés de recrutement à l'échelle mondiale

* d'après les résultats du 7e Sondage sur les sociétés canadiennes les plus respectées sous la commandite exclusive de Laurendeau Labrecque/Ray & Berndtson, réalisé par la firme Ipsos-Reid auprès de 300 dirigeants choisis au hasard parmi les plus importantes entreprises au Canada, et publié cette semaine dans The Globe & Mail



LAURENDEAU LABRECQUE
RAY & BERNDTSON

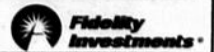
(514) 937-1000

INVESTIR

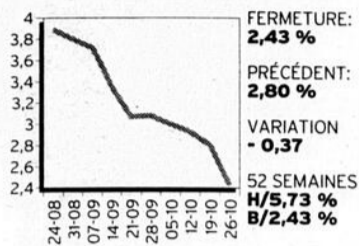
« CARREFOUR RETRAITE »

sur www.lesaffaires.com

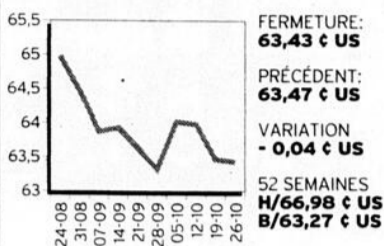
TOUT SAVOIR POUR PLANIFIER VOTRE RETRAITE



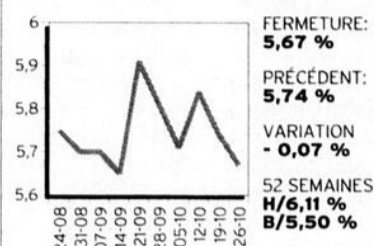
Bons du Trésor (3 mois) %



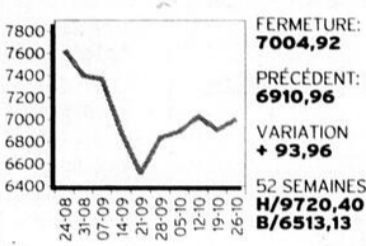
Le dollar (\$ canadien en ¢ US)



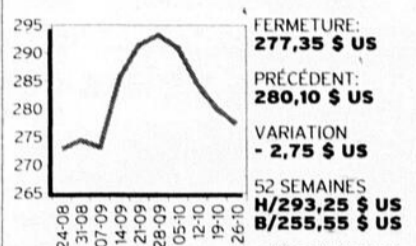
Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



La Bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



SOURCE: ADDENDA CAPITAL

Le dégel des câbles passe par la consolidation

Le rendement du secteur dépend des transactions qui naîtront au sud de la frontière.



Dominique Beauchamp
beauchampd@transcontinental.ca

Les câblodistributeurs canadiens ont besoin d'un mouvement de consolidation pour sortir de leur marasme boursier, mais tout semble conspirer contre eux.

La Bourse inclemente, les défis économiques grandissants et l'incertitude américaine entourant l'industrie semblent reporter la consolidation dans le secteur.

En attendant, la bataille pour les dollars des téléspectateurs n'est pas rentable et teste la patience des investisseurs.

David Vogt, de Goldman Sachs, a diminué la cote de Shaw Communications (Tor., SJR.B, 29,95 \$) parce que la consolidation de l'industrie lui semble moins pressante.

Entre-temps, les câblodistributeurs continuent de tester la capacité des consommateurs à payer plus pour de nouveaux services non essentiels, comme les nouveaux canaux numériques, l'accès Internet haute vitesse et la télé interactive. La vidéo-sur-demande, qui verra le jour en 2002, nourrit aussi leurs attentes.

Mais pour l'instant, les consommateurs ne sont pas assez nombreux et ne paient pas suffisamment pour compenser le coût de fournir ces services, que ce soit le câble ou la télé par satellite.

En outre, le duel pour obte-

nir de plus grandes parts de marché devient plus fougueux à grands coups de campagnes publicitaires, de guerres de prix et de prolongement des périodes de visionnement gratuites pour les nouveaux canaux. Cette concurrence a l'allure d'une course pour déterminer qui aura les reins financiers assez solides pour absorber les déficits le plus longtemps possible.

Ces promotions reportent aussi sans cesse le seuil de rentabilité promis après des années d'investissements massifs en infrastructure-réseau, en marketing et en systèmes de facturation. C'est en prévision du jalon de rentabilité que les analystes recommandent les titres des câblodistributeurs, bien que leurs cibles soient plus modestes : une fourchette de 30 à 40 \$ pour Shaw, de 27 à 35 \$ pour Cogeco Câble (Tor., CCA, 20 \$) et de 24 à 35 \$ pour Rogers Communications (Tor., RCI.B, 21,15 \$).

Fort plaidoyer

Le chef de la direction de Rogers Cable, John Tory, en est réduit à implorer le fédéral pour une révision du plafond de propriété étrangère des entreprises canadiennes de télécoms et de câble. Il perçoit ce plafond comme un obstacle au capital d'expansion.

M. Tory et les investisseurs devront toutefois s'armer de patience, car Brian Tobin, ministre fédéral de l'Industrie, a dit que la révision de la loi n'est pas une priorité et qu'elle demandera plusieurs consultations publiques.

Quant à Cogeco Câble, le temps joue contre elle, selon Simon Simonian, de Canac-

L'impatience se fait sentir

	Rendement jusqu'au 26 oct. ¹	Multiple 2002 ²
Cogeco Câble	- 38,6 %	9,1 x
Rogers Communications	- 16,2 %	10,1 x
Shaw Communications	- 13,2 %	13,4 x
TSE 300	- 21,6 %	s.o.

1: Depuis le début de l'année

2: Le multiple est calculé non pas à partir du bénéfice net, mais de la valeur de l'entreprise : valeur boursière plus les dettes, divisée par le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA)

Quelques récentes transactions

Acheteur	Vendeur	Prix	VA/BAIIA ¹	Valeur par abonné
Quebecor	Vidéotron	5,4 G\$	18,7 X	4 000 \$ (sept. 2000)
Shaw	Moffat	1,36 G\$	17,9 X	3 645 \$ (déc. 2000)
Rogers	Cable Atlantic	232 M\$	15,0 X	3 093 \$ (janv. 2001)
Bragg (Eastlink)	Shaw	265 M\$	16,0 X	3 300 \$ (mai 2001)

G\$: Milliards de dollars

1: Valeur de l'entreprise : Valeur boursière plus les dettes, divisée par le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement

Les câbles ont des abonnés, mais à quand les profits ?

Nombre d'abonnés (au plus récent trimestre)

	Câble de base	Internet haute vitesse	Câble numérique	Profits 2002 [*]
Cogeco	878 766	107 938	105 292	0,25 \$
Rogers	2 276 800	422 600	286 500	- 1,53 \$
Shaw	2 135 100	596 000	362 900	- 0,79 \$

*: Consensus des analystes

SOURCES: SCOTIA CAPITAL, RBC DOMINION, CANACCORD CAPITAL ET FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

TABLEAU: LES AFFAIRES

cord. L'érosion d'abonnés au service de base et le désintérêt de la famille Audet de vendre à court terme tempèrent l'attrait du titre aux yeux des financiers, même s'il est le moins cher de son industrie. Sa cible est de 30 \$, mais la société pourrait obtenir de 40 à 45 \$ dans une offre publique d'acquisition.

L'avenir boursier de l'industrie canadienne est lié à ce qui se passera aux États-Unis. Les deux seuls fournisseurs américains de télé par satellite, Hughes Electronic (NY, GMH, 14,37 \$ US), propriétaire de DirectTV, et Echo Star (Nasdaq, DISH, 25,30 \$ US), doi-

vent convaincre les autorités de la concurrence que leur projet de fusion créera un compétiteur plus efficace contre les câbles, qui contrôlent 83 % de la télé payante.

Cette transaction contestée pourrait prendre un an à conclure et influencer d'autres fiançailles dans le câble. À ce titre, les investisseurs suivent de près l'issue des négociations entre AT&T (NY, T, 15,77 \$ US) et le câblodistributeur Comcast (Nasdaq, CMCSK, 35,95 \$ US) pour la filiale de câble d'AT&T.

À première vue, l'offre non sollicitée de Comcast a mis AT&T Broadband en jeu,

mais AT&T vacille concernant sa propre stratégie d'éclatement face à un marché boursier peu conciliant. Une nouvelle vague de consolidation américaine aurait un effet domino au Canada, surtout si le gouvernement fédéral signale qu'il est prêt à assouplir le plafond de propriété étrangère.

Pendant ce temps, le débat sur l'évaluation de ces sociétés en Bourse se poursuit. D'un côté, des observateurs se disent médusés par un modèle d'affaires où le coût du service surpasse les bénéfices que l'on en tire. De l'autre, des financiers signalent que l'étalon de mesure de cette industrie, soit

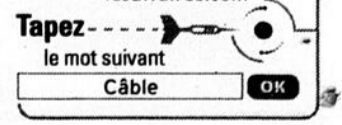
le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA), a pour but de ne pas punir les entreprises qui investissent aujourd'hui pour leur croissance future.

Ross Healy, de Strategic Analysis, est l'un des critiques les plus mordants en ce qui concerne la popularité des câbles déficitaires et l'utilisation abusive du BAIIA comme repère de rentabilité. « Même quand Rogers avait un quasi-monopole en Ontario, ses profits étaient illusoire. Le BAIIA ne crée pas de valeur pour les actionnaires. Les analystes ont inventé cette mesure pour justifier les cours quand les profits sont absents. Cette défaillance les rattrapera. »

Benoit Gauvin, de Gestion de placements Valorem, est plus conciliant, estimant que le BAIIA est un outil valable pour étudier une industrie en transition. « Le multiple valeur de l'entreprise sur le BAIIA est un ratio cours-bénéfices déguisé puisqu'il fait abstraction surtout du poste comptable de l'amortissement », dit M. Gauvin.

« Dans une période de dépenses en capital élevées, on ne veut pas pénaliser une société qui sacrifie sa rentabilité courante pour améliorer son réseau par rapport à une autre qui n'investit pas, mais mine son potentiel de rentabilité future. » ■

SITES CLÉS
lesaffaires.com



Sans restructuration, Air Canada ne trouvera pas preneur

Jean Gagnon
gagnonj@transcontinental.ca

Plusieurs gestionnaires de portefeuilles n'investiront pas dans Air Canada

(Tor., AC, 2,73\$) tant que l'entreprise n'aura pas restructuré sa dette, surtout qu'elle aura probablement à se placer sous la protection de la Loi sur les faillites pour ce faire.

« Il serait irresponsable d'investir l'argent de nos clients dans ce gouffre financier tant que le ménage n'aura pas été fait », lance Pierre Bernard, gestionnaire de portefeuille chez BLC-Edmond de Rothschild.

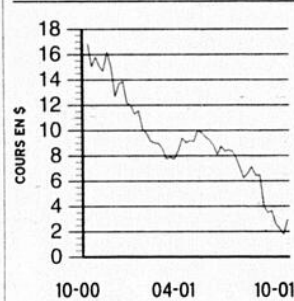
Le ministre fédéral des Transports, David Collenette, a annoncé son intention de modifier la législation limitant à 15 % la propriété d'un seul investisseur dans le capital-actions d'Air Canada. Il espère, par cette mesure, attirer des investisseurs qui regarniraient l'ivoire propre de la compagnie. Il dit croire que ces investisseurs existent.

M. Collenette ouvre également la porte à un chevalier de l'industrie qui pourrait offrir de prendre une position de contrôle dans le transporteur aérien.

Toutefois, cette possibilité est limitée puisque seul un investisseur canadien pourrait prendre le contrôle de l'entreprise : M. Collenette maintient en effet le plafond de la propriété étrangère à 25 %. Il s'est toutefois dit prêt à modifier rapidement cette clause si la situation vient à le nécessiter. Sous le couvert de l'anony-

En Bourse

(Toronto, AC, 2,73 \$)
Du 03 nov. 2000 au 26 oct. 2001



SOURCE : REUTERS
GRAPHIQUE : LES AFFAIRES



David Collenette, ministre fédéral des Transports

commentaire sur les éléments de solution qu'elle souhaiterait voir se développer.

Air Canada disposait encore de 1 G\$ de liquidités lors du dépôt de ses états financiers il y a trois mois. Aussi peut-elle difficilement offrir un règlement à ses créanciers dans un tel contexte.

Mais la situation pourrait être bien différente dans six mois.

Un analyste d'une firme de courtage importante qui préfère garder l'anonymat estime que de 600 à 700 M\$ de ces liquidités auraient été écoulees durant le troisième trimestre terminé le 30 septembre. Les pertes d'exploitation pour-

raient alors atteindre jusqu'à 500 M\$. De plus, le fonds de roulement sera vraisemblablement touché par une diminution des ventes de billets payés à l'avance. Au moment d'écrire ces lignes, Air Canada annonçait qu'elle dévoilerait ses résultats le 2 novembre.

Attitude proactive

Quelques jours après l'annonce concernant la propriété d'Air Canada, le gouvernement fédéral dévoilait qu'il garantirait jusqu'à 75 M\$ en prêts à Canada 3000 (Tor., CCC, 3,85 \$), qui a indiqué pouvoir être à court de liquidités avant la saison des fêtes.

Mais cette approche proactive devant les problèmes que connaît l'industrie de l'aviation civile canadienne n'annonce rien de bon, selon Christian Godin, gestionnaire de portefeuilles chez Montrusco Bolton.

« On n'a pas tiré de leçons des expériences passées, dit-il. Le gouvernement pourrait maintenant avoir de la difficulté à refuser de s'impliquer financièrement dans Air Canada, ce qui aurait comme effet de retarder la mise en place d'une solution viable à long terme. » Selon lui, une aide proportionnelle pour Air Canada pourrait se chiffrer à 700 ou 800 M\$.

M. Godin pense que l'attitude du gouvernement viserait peut-être à intéresser les partenaires de Star Alliance à s'impliquer dans le capital-actions d'Air Canada, afin de se donner une part du marché canadien. Si c'était le cas, le gouvernement pourrait lever le plafond de la propriété étrangère. Toutefois, il n'y a pas, selon lui, de catalyseur économique pour inciter qui que ce soit à procéder à un tel investissement.

La récession ne fait que commencer et il est difficile de prévoir son ampleur. Par ailleurs, la dette élevée d'Air Canada ainsi que son contentieux de relations de travail rendent impossible un retour à la rentabilité. Pour lui aussi, une restructuration de la dette est inévitable.

« Les forces du marché obligeront le règlement des problèmes fondamentaux de la firme, soit les finances et les relations de travail », tranche M. Godin. ■

DÉJEUNER-CONFÉRENCE



Monsieur Réjean Carrier
Directeur général
Agence de l'efficacité
énergétique

Thème **L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE EST-ELLE AU RENDEZ-VOUS DANS LA PLANIFICATION DES BESOINS EN ÉNERGIE AU QUÉBEC ?**

« Dans le cadre de la Semaine de l'énergie »

Date **Mercredi le 14 novembre 2001 de 12h00 à 14h00**

Endroit **Hilton Montréal Bonaventure, Salon Westmount 1, Place Bonaventure, Montréal**

Coût **Membre : 60 \$ Non-membre : 80 \$**

Réservations **Madame Francine Émard Téléphone : (514) 281-0615 Télécopieur : (514) 281-7965**



Association de l'industrie électrique du Québec



Commanditaire principal

Nous offrons le service à l'étage.
(Et des tarifs de chambres qui vous permettent d'en profiter.)

- Restaurant
- Salons
- Service à l'étage
- Conditionnement physique

Pour vos voyages ou réunions d'affaires, il vous faut un hôtel fiable. Les Hôtels Four Points de Sheraton le savent très bien. C'est pourquoi nous mettons à votre disposition ce qu'il vous faut pour faire votre travail, et à des prix plus abordables que vous ne le pensez. Alors, pour faire une réservation ou pour devenir membre du programme Starwood Preferred Guest, composez le 1 800 325-3535 ou visitez fourpoints.com. Vous pourrez accumuler 500 points Starpoints™ en prime si vous réservez en ligne.

Four Points Sheraton
fourpoints.com

Membre du programme STARWOOD PREFERRED GUEST

Chaque fois que vous effectuez une réservation en ligne entre le 11.01.01 et le 30.11.01, et que vous complétez votre séjour entre le 30.12.01 et le 31.12.01, vous recevrez 500 points Starpoints en prime. Pour plus de détails, visitez fourpoints.com.

LES DÉJEUNERS CANSIÈRES 2001-2002

LA CLÉ DE VOS AFFAIRES

Soyez au rendez-vous de la plus prestigieuse tribune de Montréal

13 Mardi
Hilton Montréal Bonaventure

Michael J. Sabia
Président, BCE inc.
Vice-président du Conseil, Services généraux, Bell Canada
« Les promesses de la convergence dans l'économie du savoir »

Bell Commanditaire principal

BOMBARDIER

Desjardins Fiducie Desjardins

Diners Club International

FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l.

Pratt & Whitney Canada Une société de United Technologies

Samson Béclair Deloitte & Touche

SNC-LAVALIN

SSQ GROUPE FINANCIER

Design graphique : Vasco

Renseignements et réservation :
Téléphone : (514) 871-4000
Télécopieur : (514) 871-5971
Site transactionnel sécurisé : www.cmm.qc.ca/activites

Billet :
50 \$ / membre
75 \$ / non-membre
475 \$ / table de 10 (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus

BCE Emergis ne cesse d'annoncer de nouveaux contrats

Le titre est porté par les bonnes nouvelles et s'adresse aux investisseurs qui n'ont pas peur du risque

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

Le titre de **BCE Emergis** (Tor., IFM, 36,46 \$) a le vent dans les voiles : depuis les attentats du 11 septembre, il s'est apprécié de 65 %. C'est simple, les investisseurs ne cessent d'applaudir les bonnes nouvelles de l'entreprise. Mais attention ! Même si certains croient que cette poussée d'adrénaline se poursuivra, tous n'en sont pas convaincus.

En quelques semaines seulement, Emergis a en effet annoncé plusieurs développements importants. L'entreprise a d'abord indiqué qu'une filiale de la **Financière Canada-Vie** (Tor., CL, 41,10 \$) adhérerait à sa nouvelle solution de présentation et de gestion des primes en ligne. Emergis et **Clarica** (Tor., CLI, 47,20 \$) ont lancé ce produit en mars dernier avec l'intention de recruter d'autres membres parmi les compagnies d'assurances.

Le service permet à ces entreprises de générer et de présenter à leurs clients institu-

tionnels des relevés de primes qu'ils peuvent payer électroniquement. Emergis reçoit un montant pour chaque transaction. Le service est encore en développement et continuera d'être amélioré en collaboration avec les compagnies d'assurances.

Par ailleurs, la semaine dernière seulement, Emergis annonçait que **Bank of America** (NY, BAC, 59,50 \$) utiliserait son service de présentation et de paiement électronique de factures interentreprises. C'est la troisième des cinq plus grandes banques américaines qui adhère à ce service. Pour Emergis, cette entente sur cinq ans de plusieurs millions augmentera en valeur au fur et à mesure que le nombre de clients et l'utilisation du service augmenteront. Jusqu'à présent, 80 % des revenus de l'entreprise sont déjà récurrents.

Ralph Garcea, de **Credit Suisse First Boston**, croit justement que la force d'Emergis est fondée sur ce modèle de revenus transactionnels récurrents dans le temps. Il s'agit seulement que l'entreprise

continue de faire croître son réseau pour qu'elle se transforme en « vache à lait ».

Elle a déjà plusieurs centres de données et ses dépenses en immobilisations sont donc faibles.

« Aussi longtemps qu'ils continueront d'annoncer de nouveaux contrats aux États-Unis et ici au Canada dans le secteur de la santé, leur titre devrait bien se tenir, pense-t-il. Et il devrait y avoir assez de clients potentiels pour soutenir cette croissance. »

M. Garcea en recommande l'achat avec une cible de 50 \$ sur un an.

Un titre pleinement évalué

Jeffrey Fan, analyste de **UBS Warburg**, croit toutefois que le titre est pleinement évalué. Il s'échange à 40 fois les bénéfices de trésorerie de 1 \$ qu'il prévoit pour l'année 2002. Les concurrents de BCE Emergis qui vendent des applications en commerce électronique, comme **Verisign** (Nasdaq, VRSN, 39,66 \$), s'échangent à près de 50 fois ces mêmes bénéfices. Toute-

fois, les concurrents qui traitent des transactions de façon électronique comme **First Data Corp** (NY, FDC, 68,58 \$) ou ceux qui fournissent des systèmes transactionnels dans le secteur de la santé s'échangent à 27 fois leurs bénéfices de trésorerie.

C'est ce qui fait dire à M. Fan que le multiple d'Emergis ne devrait pas dépasser 40 fois ses bénéfices de trésorerie, bien qu'il conçoive que le titre puisse dépasser cette cible à court terme.

Le bénéfice de trésorerie est le bénéfice de l'entreprise avant l'amortissement de l'achalandage et les gains et pertes non récurrents. Les analystes l'utilisent pour mieux comparer les entreprises entre elles, puisqu'il tient compte seulement des entrées et des sorties réelles d'argent.

« L'entreprise a encore une fois démontré la force de son modèle de revenus réguliers, qui lui a toujours permis d'atteindre ses objectifs », indique M. Fan, qui a tout de même réduit sa recommandation à neutre depuis l'appré-

ciation du titre.

Emergis a récemment dévoilé des revenus de 173 M\$ au troisième trimestre, en hausse par rapport à 132,1 M\$ au même trimestre l'an dernier. Le bénéfice de trésorerie est de 15,2 M\$, ou 0,16 \$ par action, comparativement à 14,9 M\$, ou 0,16 \$ par action, pour la même période en 2000. Il faut toutefois mentionner que le bénéfice net de l'entreprise est négatif. Emergis a enregistré une perte de 107,5 M\$, ou 1,14 \$ par action, en regard d'une perte de 83,3 M\$, ou 0,90 \$ par action, au troisième trimestre de 2000.

Pierre Bernard, de **BLC-Edmond de Rothschild**, possède des actions d'Emergis : il croit dans son modèle d'affaires. Il admet que le titre de l'entreprise est difficile à évaluer puisque l'entreprise ne génère pas de bénéfice net et qu'elle doit être évaluée sur la base de ses revenus et du discours des dirigeants.

« C'est un titre pour les gens qui aiment le *momentum*, dit-il. Il s'échange surtout sur de bonnes nouvelles, et de ce temps-ci, il y en a.

En ce moment, il faut dire que les joueurs *momentum* sont moins présents, parce qu'ils sont craintifs, eux aussi. Mais aussitôt que ça repart, ce titre-là pourrait toucher les 75 \$.

Par contre, si l'entreprise ne tient pas ses promesses ou si l'incertitude profonde gagne le marché, le titre pourra rapidement retomber dans les 20 \$.

Martin Hubbes, gestionnaire principal du fonds d'actions canadiennes de la firme **Fonds AGF**, ne possède pas le titre d'Emergis dans son portefeuille, mais il commence à le considérer depuis qu'il est redescendu sur terre. Il pense toutefois que le titre demeure très volatil puisque c'est surtout les bonnes nouvelles qui le portent.

« C'est un titre pour les gens qui n'ont pas peur du risque, qui cherchent beaucoup de croissance et ont un horizon de placement à long terme, dit-il. À mesure que l'entreprise se développera et obtiendra de nouveaux contrats, il deviendra un meilleur outil d'investissement. »

La nouvelle Lexus IS 300 SportCross est arrivée. (Tout ce que vous attendez d'une berline sport. Et bien plus.)

Ne vous laissez pas induire en erreur par ses cinq portières et son intérieur spacieux. La nouvelle SportCross est une véritable machine de sport dont le fougueux six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch vous fera bondir de 0 à 60 mi/h en 7,4 secondes. Oui, c'est bien vrai que quatre adultes de grande taille y voyagent en tout confort et que vous bénéficiez d'un généreux espace utilitaire de 21,9 pieds cubes. Mais ce qui vous impressionnera le plus, c'est ce que vous ressentirez une fois au volant, dans un siège

sport, en appuyant sur l'accélérateur en aluminium perforé et en passant les vitesses à l'aide des commandes « E-shift » intégrées au volant, dévalant une route qui invite à la conduite sportive. Nous pensons qu'à partir de ce moment, vous serez convaincu qu'en dépit de toutes ses qualités fonctionnelles, la SportCross est avant tout une Lexus IS 300.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :
1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

Voici LA NOUVELLE LEXUS IS 300 SportCross

À la conquête de la perfection.



Voici LA NOUVELLE LEXUS IS 300 SportCross

Le temps, c'est vraiment de l'argent

Rendement et prix sont fortement influencés par l'échéance

L'importance du facteur temps dans le calcul du rendement ou du prix d'une obligation est très important : plus l'échéance d'une obligation est longue, plus l'accumulation des intérêts est grande. Lorsqu'il est question d'obligation, le vieil adage « le temps, c'est de l'argent » s'applique donc dans son intégralité.

L'impact de ce facteur peut être plus facilement démontré en prenant le chemin inverse,

soit en établissant le montant à investir pour recevoir à échéance un montant prédéterminé.

L'ABC DES OBLIGATIONS

Le tableau de cette page montre concrètement quel est l'impact du temps sur le montant à

investir pour obtenir 100 \$ à une période établie à l'avance.

La mathématique de cet exemple est simple : à rendement constant, par exemple 5 % capitalisé deux fois par année, il faut investir une somme d'argent beaucoup moindre pour obtenir 100 \$ à terme lorsque l'échéance est plus longue. Le tableau montre bien la corrélation du prix avec l'échéance du titre obligataire.

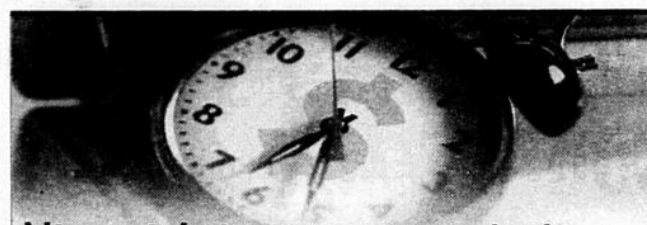
Ainsi, plus la période est longue, moins il faut investir

d'argent pour obtenir le même capital à échéance. Si vous investissez aujourd'hui 22,73 \$, capitalisé à 5 % semi-annuellement, vous obtiendrez 100 \$ en 2031.

Le montant à investir, ou la valeur actuelle de l'investissement, est ainsi une fonction décroissante du temps, mais également de taux plus élevés : si on utilise 6 % au lieu de 5 %, l'investissement pour la même période serait de 16,97 \$, toujours pour obtenir 100 \$ à l'échéance. Imaginez, si vous investissiez 16 970 \$ maintenant selon ce taux, vous obtiendriez 100 000 \$ dans 30 ans !

Pour la grande majorité des obligations, comme celles dont les coupons n'ont pas été détachés et où l'investisseur reçoit un montant d'intérêt à chaque semestre, on pose aussi l'hypothèse que les intérêts qui sont perçus sont investis chaque fois. Ainsi, chaque coupon rapporte lui aussi de l'intérêt dans le temps. C'est ce qu'on appelle la capitalisation. Plus les périodes de capitalisation sont nombreuses, moins la somme à investir initialement sera élevée.

Ne connaissant pas quels seront les niveaux de taux à chaque six mois, on investit chaque coupon reçu pour tout le terme considéré au même taux de rendement que celui obtenu à l'achat. Le temps est donc une fonction très importante à considérer dans l'achat d'une obligation puisque son impact est majeur et qu'il définit le risque que l'investis-



L'impact du temps sur un montant à investir est déterminant

Taux utilisé	Temps	Périodes de capitalisation	Montant à investir	Montant reçu
5 %	1 an	2	95,18 \$	100 \$
5 %	2 ans	4	90,60 \$	100 \$
5 %	5 ans	10	70,77 \$	100 \$
5 %	10 ans	20	61,03 \$	100 \$
5 %	20 ans	40	37,24 \$	100 \$
5 %	30 ans	60	22,73 \$	100 \$

TABLEAU : LES AFFAIRES

seur est prêt à accepter. Ainsi, à coupon constant, le prix de l'obligation de plus longue échéance va fluctuer davantage lorsque le niveau des taux d'intérêt change dans le marché. Plus le terme est long, plus le prix varie de la hausse lorsque les taux baissent, et inversement.

Quelques exemples

Prenons l'exemple de la société **George Weston Limitée**, qui a une cote de crédit A- et qui a emprunté 300 M\$, échéant le 24 octobre 2011; les intérêts au taux de 6,45 % par année sont payables les 24 octobre et 24 avril, à compter du 24 avril 2002. Le prix de l'émission est de 99,956 \$ par coupure de 100 \$ pour un rendement de 6,456 %.

Comparons cet exemple à celui de la province de Saskatchewan, de qualité A1, qui a emprunté 300 M\$, échéant le 1^{er} décembre 2006; les intérêts au taux de 4,75 % par année sont payables les 1^{er} décembre et 1^{er} juin, à compter du 1^{er} décembre 2001. Le prix

d'émission est de 99,563 \$ pour un rendement de 4,849 %.

Dans ces deux exemples, on obtient le prix de l'obligation, pour Weston, en utilisant 20 périodes de paiement de coupon de 3,225 % (6,45 % / 2), actualisées au taux de 3,228 % (6,456 % / 2), plus la valeur actuelle de 100 \$, échéant dans 10 ans, calculée au même taux (3,228 %).

Pour la Saskatchewan, le calcul portera sur 10 périodes de 2,375 % (4,75 % / 2), actualisées au taux de 2,4245 % (4,849 % / 2), plus la valeur actuelle de 100 \$ échéant dans cinq ans. L'impact du temps est donc majeur !



Guy Liébart

redaction@lesaffaires.com

Président de Gestion Sodagep Inc., une firme de gestion de portefeuille de Montréal

DES AFFAIRES BIEN ENCADRÉES

Forfait affaires

à partir de 1245

MAJEUR

SAINT SAUVEUR

1 800 361 0505



DÉPÊCHEZ-VOUS D'ÊTRE PATIENT.

Pour l'investisseur, à l'opposé du spéculateur, la patience est capitale. Car tout arrive à point à qui sait attendre. Et chez AIC, nous en avons fait notre pensée du jour depuis plus de quinze ans.

Dans l'optique de préserver votre capital à long terme, nous n'achetons d'abord que les meilleures entreprises. Puis, nous les gardons. Notre

expertise nous indique qu'il s'agit là de sociétés actives dans des secteurs dont l'expansion sera soutenue pendant les prochaines années. Votre capital s'accroît donc à un rythme raisonnable. Et en conservant ces investissements, vous obtenez pendant ce temps une croissance composée que l'impôt n'entame pas.

Pour AIC, acheter, patienter et rire est une règle de trois donnant de grands résultats. Rien d'étonnant alors à ce que plus d'un million d'investisseurs se soient empressés d'être patients.

1 800 263-2144
www.aicfunds.com/fr/

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 simplifié. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis. La valeur de leurs parts change fréquemment et la performance passée peut ne pas se reproduire. * AIC Limitée.

ACHÉTEZ.
PATIENTEZ. RIEZ.™



CONCOURS

Reperes-emplois.com
Service Vigilance

À gagner **6 week-ends**



Description du prix

Votre prix comprend deux nuits pour deux personnes, deux petits-déjeuners et deux soupers, deux bouteilles de vin, cuvée maison.



COMMENT PARTICIPER :
Inscrivez-vous au service
Vigilance à l'adresse
www.reperes-emplois.com

Vigilance

Le concours débute le 1^{er} septembre 2001
et se termine le 1^{er} novembre 2001
Le tirage se fera le 5 novembre 2001
Valeur totale des prix : 3 600 \$

Vous pouvez inscrire jusqu'à cinq personnes de votre choix. Votre nom se retrouvera automatiquement autant de fois dans le baril de tirage si la ou les personnes sélectionnées s'abonnent au Bulletin VIGILANCE.

LES AFFAIRES

La convergence fait souffrir le titre de BCE

Le concurrent TELUS pourrait en profiter

Daniel Renaud
renaudd@transcontinental.ca

Certains analystes s'inquiètent de la volonté des dirigeants de BCE (Tor., BCE, 35,50 \$) de soutenir les maillons faibles du conglomérat dans un contexte économique difficile.

Un financier émet d'ailleurs l'hypothèse que l'inconfort des investisseurs continuera d'amener un regain de popularité pour son concurrent TELUS (Tor., T, 24,35 \$).

« Les résultats du troisième trimestre nous ont convaincus que BCE constitue le meilleur placement du secteur pour les prochains mois », dit **Jeremy Burge**, de TD Newcrest.

« L'incertitude entourant Bell Canada International, Teleglobe et les retombées concrètes de la stratégie de convergence demeurent préoccupantes. »

Les dirigeants de BCE ont dévoilé des résultats supérieurs aux attentes, tout en indiquant

qu'ils continueraient de supporter Teleglobe et Bell Canada International (Tor., BI, 2,31 \$). C'est pourquoi M. Burge continue de recommander le titre, mais suggère d'encaisser ses profits dès que le titre franchira les 39 \$, même si sa cible est de 43 \$.

John Grandy, de Yorkton valeurs mobilières, pense que BCE devra déboursé jusqu'à 1 milliard (G\$) en 2002 pour contribuer aux dépenses d'immobilisations de Teleglobe.

Les besoins de financement externe de BCI sont estimés à 600 M\$ pour l'an prochain. Ces sommes, dit-il, viendront freiner la rentabilité du conglomérat. Il fait passer sa cible d'un an de 37,50 à 36,75 \$.

Vince Valentini, de la Financière Banque Nationale, demeure optimiste, mais abaisse sa recommandation d'achat en raison de la hausse récente du titre. Il croit tout de même que le titre de BCE touchera 46,50 \$ d'ici un an.

Vincent Delisle, de Valeurs mobilières Desjardins, pense que certains investisseurs pourraient délaissé le titre. « Dans un marché volatil, la patience des investisseurs peut avoir des limites. En l'absence de résultats concrets découlant d'un changement de stratégie corporative, certains se tournent vers un titre substitut. Dans cette optique, TELUS offre un meilleur potentiel. »

Lors du dévoilement des résultats du troisième trimestre, TELUS a révisé à la hausse ses prévisions pour 2001. Elle compte réaliser un bénéfice par action de 0,85 \$. Elle a recueilli 1,2 G\$ lors de la vente de certaines activités, soit 300 M\$ de plus que prévu. TELUS a vu croître de 14,6 % son bénéfice brut, en regard de 7 % pour BCE. Selon M. Delisle, BCE apparaît pleinement évaluée, mais il entrevoit l'éventualité d'un repli temporaire, si l'impatience des investisseurs s'accroît. ■

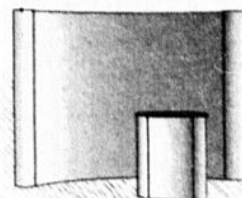
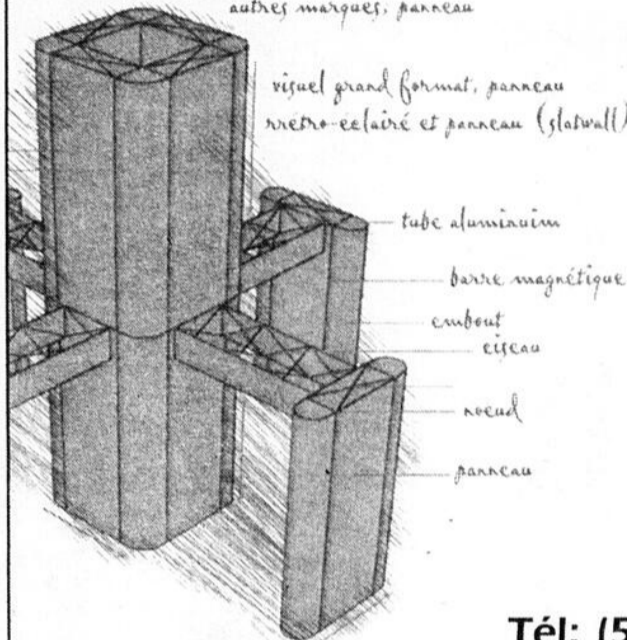
selco
Stand Design
Communication

Fabriqueur de stands d'exposition portatifs et modulaires

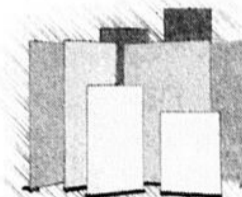
Impression photo numérique
Conception graphique

STAND PORTATIF pour le Monde

Compatible avec les autres marques, panneau



Para-Graf



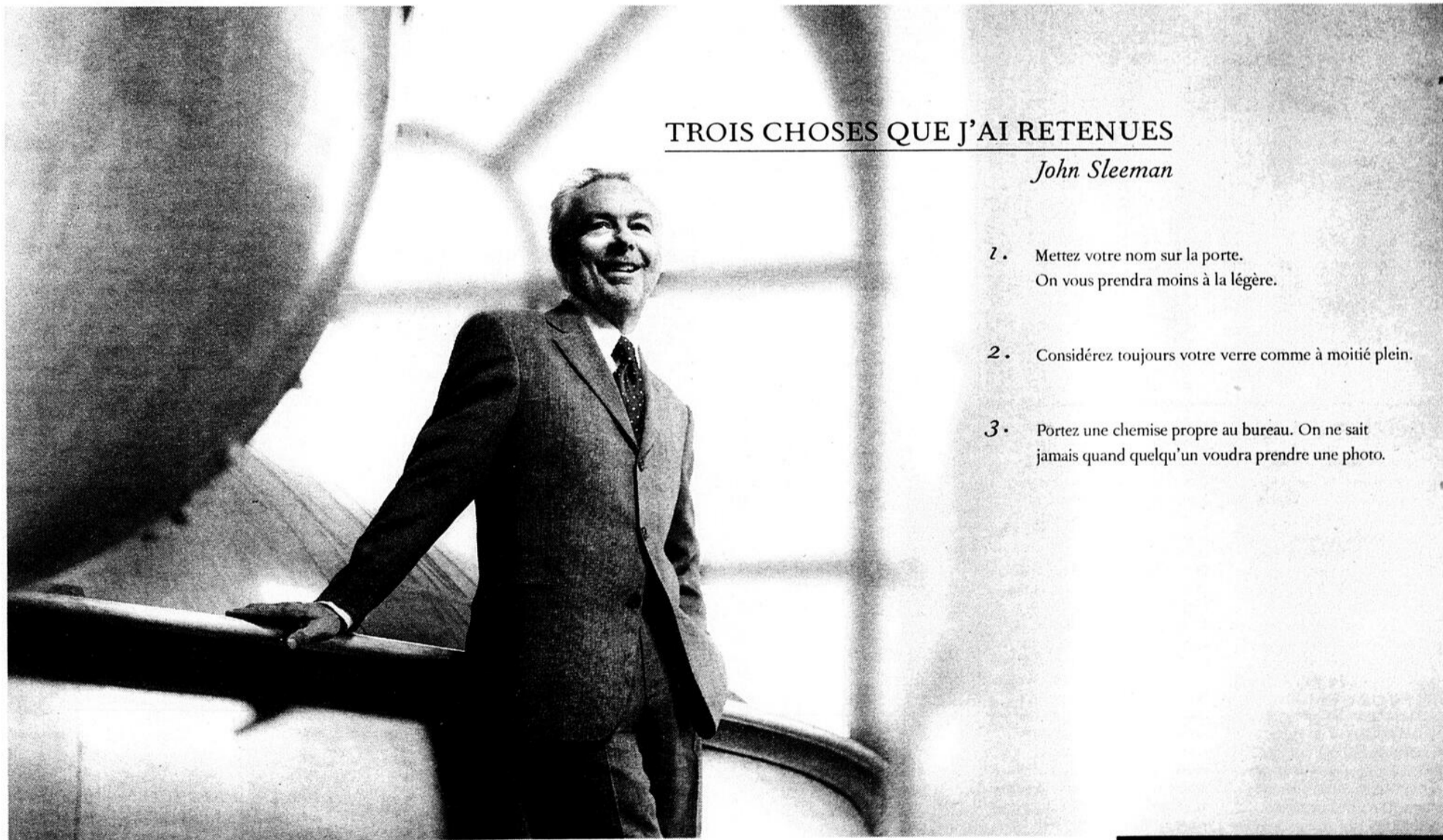
Para-Post



Para-Docs

Tél: (514) 331-8866

www.selco-stand.com



TROIS CHOSES QUE J'AI RETENUES

John Sleeman

1. Mettez votre nom sur la porte. On vous prendra moins à la légère.
2. Considérez toujours votre verre comme à moitié plein.
3. Portez une chemise propre au bureau. On ne sait jamais quand quelqu'un voudra prendre une photo.

John Sleeman, entrepreneur et fondateur de la brasserie Sleeman, porte ici des vêtements BOSS Hugo Boss. En guise de remerciement pour sa participation à cette publicité, un don a été fait en son nom à The Kingston & District Association for Community Living. Pour lire l'entrevue que Monsieur Sleeman nous a accordée, visitez le harryrosen.com.

HARRY ROSEN

AFFIRMEZ-VOUS.

Main table containing fund names, VANPA, and Chg.% across multiple columns. Includes sections for various fund categories like AGF, AIC, AIM, and others.

Explication des cotes
Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique.
Voici la signification des annotations entre parenthèses :
(I) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (f) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (ch) variation de % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende.
Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds forme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.
La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi,

10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.
La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement. Les fonds autonomes sont des fonds vendus par des compagnies d'assurances.

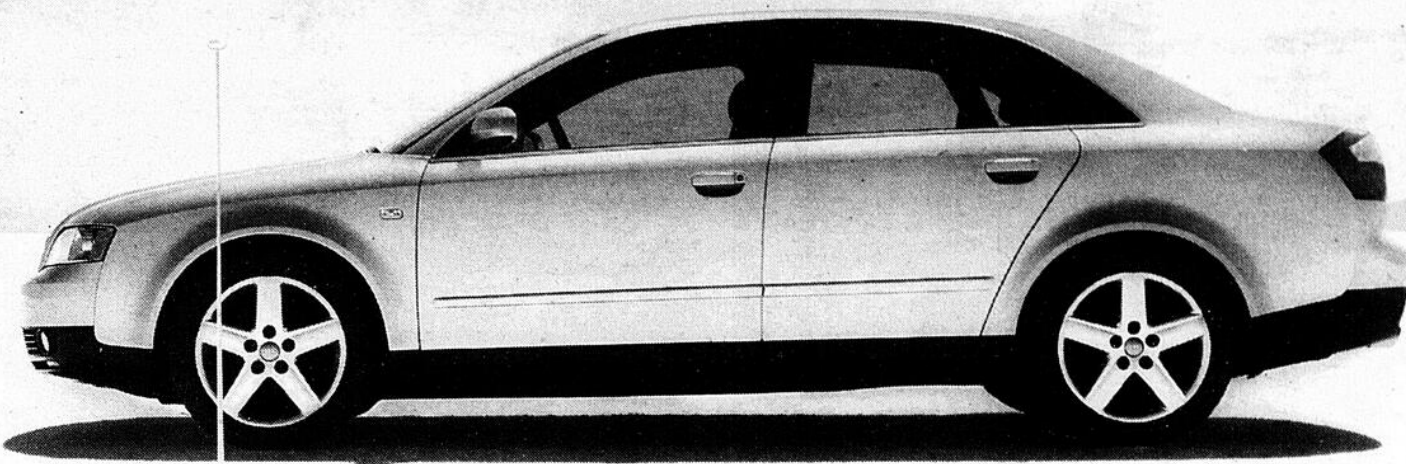
Main table containing multiple columns of fund names, VANPA, and Chg.% values. The table is organized into several vertical sections, each with a header row. The data includes various fund categories such as 'FONDS DE CROISSANCE', 'FONDS DE REVENUS', and 'FONDS DE PLACEMENT'. Each entry typically lists the fund name, its VANPA value, and its percentage change.

INVESTIR fonds communs de placement

Table with 10 columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Contains various fund names and their performance metrics.

La toute nouvelle Audi A4

C'est le temps de sortir... Les descentes deviennent des glissades; les virages en épingle, des balançoires. La route n'est plus la route, mais un immense terrain de jeu divisé par des lignes blanches. La nouvelle Audi A4. La conduire vous emmène ailleurs. À partir de 37 225 \$*.



Le son du moteur annonce la récréation.



audicanada.ca

* PDSF de la Audi A4 1.8 T berline 2002. Taxes, options et frais de préparation, de transport, d'immatriculation et administratifs en sus. Le prix réel du concessionnaire peut varier. Modèle montré : A4 3.0, avec Ensemble sport et peinture métallisée, 46 270 \$. Pour obtenir des renseignements sur les pneus haute performance, communiquez avec votre concessionnaire ou composez le 1 800 367-AUDI. « Audi », « A4 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. ©Audi Canada 2001

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
PGP Rev Talvest(r)	11.80	+6.8	Rev Div (A)(r)	17.58	-4.6	AGF can éou 75%(r)	12.47	+3.1	Actr CrossAuct(r)	4.83	+1.0	Triax CARTS III(i)	22.45	+1.08
PGP VLSUR E&P(r)	9.25	+1.76	Rev Div (C)(r)	17.46	+4.7	AGF Cdn (C)(r)	11.29	+7.8	Actr CroisAuct(r)	4.22	+2.86	Triax CARTS Tecl(i)	19.38	+1.63
PGP assoe Dyn(r)	10.85	+3.31	S&P 500(r)	21.71	+2.7	AGF Cdn 500(r)	9.21	+7.4	Actr CroisAuct(r)	4.58	+1.51	Triax RL 2	9.67	+1.16
PGP can FC SFR(r)	11.95	+1.36	SG Multirevnu(r)	11.49	+0.6	Fid Front Nord(r)	13.69	-6.4	Actr CroisAuct(r)	4.49	+1.87	Triax RLP 2	14.29	+2.37
PGP can TRN AGF(r)	11.55	+4.3	Tal Act Cdn FC(r)	10.94	-2.5	Fid Port Intl(r)	9.99	+2.09	Actr CroisAuct(r)	8.54	+2.17	World Strat Vld(i)	15.96	+5.0
PGP can éou AGF(r)	11.87	+2.5	Tal Act Cn Crois(r)	9.27	+0.1	Fid RepAct(r)	11.63	+4.2	Actr CroisAuct(r)	4.19	+3.67	TRICYCLE ASSET MGT. CORP.(n)		
PGP can amér AGF(r)	14.98	+2.24	Tal Cdn Rep Act(r)	10.01	-4.9	Port mond cr Spr(r)	10.94	+1.33	Cdn FDR(r)	6.30	+1.05	BDC Series N-2(r)	120.32	+1.00
PGP can amér AGF(r)	12.14	+2.02	Tal REB Adobale(r)	7.59	+2.30	Act Amér(r)	7.93	+2.99	BDC Series N-3(r)	9.33	+1.48	VERTX ONE LP(n)	100.34	+9.9
PGP can AIM(r)	12.13	+4.12	MARITIME LIFE - SERIES B(n)			Act Can(r)	10.69	+2.09	Equilibré(r)	9.31	+1.25			
PGP can AGF(r)	10.83	+2.46	AGF Cat Croi Am(r)	7.55	+4.34	Act Cdn(r)	10.64	+6.1	Euro 100(r)	6.46	-7.3			
PGP can éou AGF(r)	12.80	+1.32	AGF Cdn Opp(r)	7.50	+3.89	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind 500 Amér(r)	9.25	+2.81			
PGP ind RER(r)	7.84	-2.33	AGF Cdn Opp(r)	8.57	+1.30	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind Act Can 500(r)	2.31	-2.72			
PGP mon NL E&P(r)	11.67	+1.7	AGF Cdn Opp(r)	7.13	+4.47	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind Act Can 300(r)	10.08	+6.0			
PGP repAcEou	10.27	+1.39	AGF Cdn Opp(r)	7.13	+4.47	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind Act Intly(r)	7.81	+5.1			
PGP repAcEou	9.52	+2.24	AGF Cdn Opp(r)	7.13	+4.47	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind Act Inv Cr Trm(r)	11.09	+1.8			
PGP equi sel Trn(r)	12.04	+1.78	AGF Cdn Opp(r)	7.13	+4.47	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind Oblig Cdn(r)	10.1	+5.5			
PGP equi E&P(r)	9.32	+9.8	AGF Cdn Opp(r)	7.13	+4.47	Sce obligations(r)	10.45	+1.02	ind Oblig Cdn(r)	10.09	+9.0			
MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2		
CMoyCpAmr AIM	8.09	+4.12	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax CARTS III(i)	22.45	+1.08	Triax CARTS III(i)	22.45	+1.08
PGP 20 R&T(r)	9.59	-9.5	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax CARTS Tecl(i)	19.38	+1.63	Triax CARTS Tecl(i)	19.38	+1.63
PGP 22 AA BPI(r)	7.67	+2.68	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax RL 2	9.67	+1.16	Triax RL 2	9.67	+1.16
PGP 22 AA E&P(r)	7.67	+1.05	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax RLP 2	14.29	+2.37	Triax RLP 2	14.29	+2.37
PGP 22 Adv Tr	10.15	+1.40	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	World Strat Vld(i)	15.96	+5.0	World Strat Vld(i)	15.96	+5.0
PGP 22 CA E&P(r)	8.47	+2.2	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	TRICYCLE ASSET MGT. CORP.(n)			TRICYCLE ASSET MGT. CORP.(n)		
PGP 22 CA Am AGF	7.92	+4.21	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	BDC Series N-2(r)	120.32	+1.00	BDC Series N-2(r)	120.32	+1.00
PGP 22 CA Am E&P	9.07	+2.83	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	BDC Series N-3(r)	9.33	+1.48	BDC Series N-3(r)	9.33	+1.48
PGP 22 C&E&P	8.17	+5.15	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	VERTX ONE LP(n)	100.34	+9.9	VERTX ONE LP(n)	100.34	+9.9
PGP 22 EC (S&E)(r)	9.37	+1.31	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 EC E&P(r)	9.47	+2.2	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 GFC Fld(r)	8.84	+1.14	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 Harb Cl(r)	10.38	+1.67	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 M E&P(r)	10.32	-1.0	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 N&V E&P(r)	8.83	+1.29	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 Pre AIM(r)	9.50	+9.6	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 RA Aud(r)	9.31	+1.97	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 RM E&P(r)	11.19	+6.3	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 R&E E&P(r)	9.35	+1.46	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 R&T(r)	10.64	+6.6	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 R&M Fld(r)	9.63	+2.01	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.74	+2.46	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.86	+2.98	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.37	+1.74	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.55	+1.49	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.20	+1.99	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.85	+1.78	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.00	+1.39	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.90	+1.12	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.01	+1.51	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.05	+2.62	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.03	+7.3	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.58	+2.51	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	7.37	+4.10	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	11.05	+3.36	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.35	+2.83	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.40	+1.94	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	7.77	+2.24	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.11	+2.20	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.14	+7.7	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.60	+2.87	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.33	+1.9	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	7.72	+3.21	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.51	+2.53	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.05	+1.78	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.41	-1.0	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.79	+2.93	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.07	+1.90	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	10.50	+5.5	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.42	+1.81	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.09	+1.34	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.42	+1.34	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.09	+1.34	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	8.42	+1.34	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 22 revAcEou	9.09	+1.34	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2			MANULIFE FINANCIAL GIF 2		
AM FPG P 2 AGF(r)	8.40	+1.94	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax CARTS III(i)	22.45	+1.08	Triax CARTS III(i)	22.45	+1.08
PGP 2 AA BPI(r)	7.67	+2.68	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax CARTS Tecl(i)	19.38	+1.63	Triax CARTS Tecl(i)	19.38	+1.63
PGP 2 AA E&P(r)	7.67	+1.05	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax RL 2	9.67	+1.16	Triax RL 2	9.67	+1.16
PGP 2 AC ind(r)	7.72	+3.21	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	Triax RLP 2	14.29	+2.37	Triax RLP 2	14.29	+2.37
PGP 2 AC ind(r)	6.98	+2.98	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	World Strat Vld(i)	15.96	+5.0	World Strat Vld(i)	15.96	+5.0
PGP 2 AC ind(r)	6.98	+2.98	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	TRICYCLE ASSET MGT. CORP.(n)			TRICYCLE ASSET MGT. CORP.(n)		
PGP 2 AM E&P	7.67	+1.05	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	BDC Series N-2(r)	120.32	+1.00	BDC Series N-2(r)	120.32	+1.00
PGP 2 AM E&P	8.66	+5.8	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	BDC Series N-3(r)	9.33	+1.48	BDC Series N-3(r)	9.33	+1.48
PGP 2 AM E&P	7.92	+4.21	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0	VERTX ONE LP(n)	100.34	+9.9	VERTX ONE LP(n)	100.34	+9.9
PGP 2 AM E&P	9.47	+2.2	Act Dnvr(r)	8.62	+7.1	Actr CroisAuct(r)	4.83	+1.0						
PGP 2 CA E&P	8.90	+3.61	Act Dnvr(r)	8.62	+									

Investir le Québec

50

FHP2345678

FHP2345678

50

Gaspésie

Capital régional et coopératif Desjardins: profitez d'un crédit d'impôt de 50%.

La plus grande institution financière au Québec lance un nouveau type d'investissement qui favorise la création d'emplois et le développement des régions et des coopératives du Québec. En achetant des actions de *Capital régional et coopératif Desjardins*, vous diversifiez votre portefeuille et obtenez un crédit d'impôt qui peut atteindre 1250 \$. Vous participez aussi à la croissance économique du Québec, puisque la majorité des sommes accumulées sont réinvesties dans des coopératives admissibles et dans des entreprises établies dans diverses régions, particulièrement dans les régions ressources. Bref, c'est un investissement profitable pour vous et pour les gens d'ici.

Faites vite! Investissez d'ici le 31 décembre et profitez du crédit d'impôt pour l'année 2001.

Pour en savoir davantage sur ce nouveau produit, communiquez avec une caisse Desjardins.

Service des relations avec les investisseurs: **1 888 522-3222**
www.desjardins.com



**Capital régional et
coopératif Desjardins**

Annuellement, l'achat minimal est de 500 \$ et l'achat maximal est de 2500 \$. Le nombre d'actions disponibles est limité. La valeur des actions de *Capital régional et coopératif Desjardins* évolue en fonction de la performance des placements effectués. Pour des renseignements détaillés sur les actions de *Capital régional et coopératif Desjardins*, consultez le prospectus disponible dans les caisses Desjardins participantes.

VOUS PENSEZ QUE TOUS LES SERVEURS SONT PAREILS?

MISERIEZ-VOUS VOTRE COMPAGNIE LÀ-DESSUS?



C'est le cœur de votre entreprise. La base de votre infrastructure. Et si ça ne fonctionne pas, vous non plus. Voilà pourquoi lorsque vient le temps de choisir un serveur, vous devez savoir que tous les serveurs ne sont pas identiques. Les serveurs Compaq ProLiant^{MC} avec processeurs Intel^{MD} Pentium^{MD} III sont conçus selon vos besoins, afin de faciliter votre travail quand vient le moment de gérer leur installation et leur utilisation future. Avec des outils comme la protection avancée de la mémoire, les serveurs Compaq ProLiant peuvent se corriger et tout sauvegarder sur votre serveur avant que les problèmes ne surviennent. Avant de faire un choix qui touchera toute votre entreprise, assurez-vous de prendre une décision éclairée.



Allez aux faits avant d'acheter. Visitez compaq.ca/proliant/faits

©2001 Compaq Computer Corporation. Compaq, le logo Compaq, ProLiant et La technologie de l'inspiration sont des marques de commerce de Compaq Information Technologies Group, L.P. Intel, le logo Intel Inside et Pentium sont des marques de commerce de Intel Corporation ou de filiales aux États-Unis ou dans d'autres pays.

COMPAQ

La technologie de l'inspiration

Générosité fiscale élevée pour le nouveau fonds de Desjardins

Jean-Paul Gagné

gagnejp@transcontinental.ca

Le fonds **Capital régional et coopératif Desjardins** (CRCD) s'avère très concurrentiel face au **Fonds de solidarité FTQ** sur le plan de la fiscalité.

Le fonds de capital de risque que Desjardins vient de lancer donne droit à un crédit d'impôt remboursable de 50 % par le gouvernement du Québec. Ainsi, un placement de 2 500 \$ (maximum permis par la loi pour une année) permettra un remboursement d'impôt provincial de

1 250 \$, ce qui ramène le coût net du placement à 1 250 \$.

Le même montant investi dans le Fonds de solidarité donne droit à deux crédits d'impôt de 15 % (fédéral et provincial), soit un remboursement total de 750 \$, ce qui ramène le coût net du placement à 1 750 \$. Par contre, un placement dans ce fonds est admissible à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou à un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR), ce qui n'est pas le cas des actions de CRCD. Un placement dans un REER donne droit à une déduction fiscale

pouvant représenter près de 50 % du montant investi par un contribuable imposé au taux marginal maximum. Toutefois, ce rabais est en réalité un report d'impôt puisque toutes les sommes retirées d'un REER ou d'un FERR doivent être ajoutées au revenu imposable.

Autre différence, les actions de CRCD sont rachetables sur demande après sept ans de détention, alors que les parts du Fonds de solidarité ne le sont qu'au moment de la retraite, au lancement d'une entreprise ou lors d'une situation exceptionnelle.

CRCD a été autorisé à recueillir un maximum de 150 M\$ par année pour 10 ans. Il ne paie ni dividende, ni intérêt. La valeur de l'action sera établie à chaque semestre. Le gain ou la perte sera réalisable dans l'année du rachat des actions. Puisqu'il s'agit de capital de risque, le placement n'est pas garanti.

Contenu québécois

Le nouveau fonds devra investir 60 % de son actif dans des entreprises et coopératives québécoises et 35 % devra l'être dans les régions suivantes : Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Bas-Saint-Laurent, Côte-Nord, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Mauricie, Abitibi-Témiscamingue et Nord-du-Québec.

« Aucun secteur ne sera privilégié, mais il est clair que l'immobilier et les petits commerces de détail ne font pas partie des domaines dans lesquels le fonds va investir », a expliqué **Luc Chabot**, pdg du fonds.

CRCD recherchera des investissements d'au moins 250 000 \$. Les entreprises admissibles doivent avoir moins de 50 M\$ d'actif et moins de 20 M\$ de capital propre. Les dossiers d'investissement seront étudiés et administrés par **Investissement Desjardins**, qui gère déjà environ 200 M\$ de placements en capital de risque, dont 50-60 M\$ dans six fonds régionaux.

Le Mouvement Desjardins a investi 5 M\$ dans le capital de départ du nouveau fonds et le gouvernement du Québec en a mis autant, nous a dit **Alban D'Amours**, président du groupe coopératif. ■

Shoppers Drug Mart s'inscrit à prix élevé

L'arrivée en Bourse de **Shoppers Drug Mart** s'effectue à multiple plus élevé que son secteur. Toutefois, cela ne constitue pas un obstacle au succès de l'émission dont la clôture est prévue pour la mi-novembre.

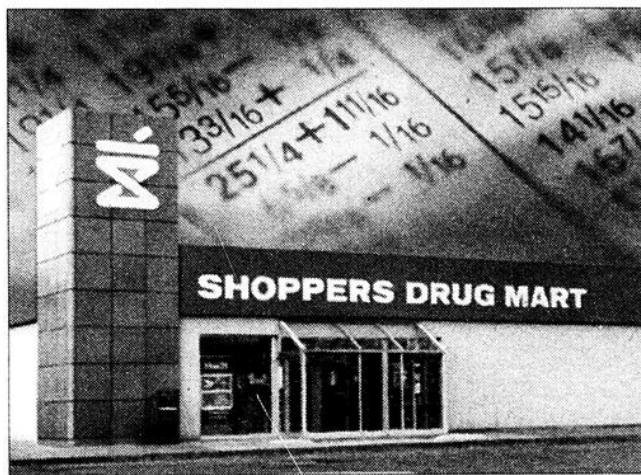
Le 25 octobre, Shoppers a déposé un prospectus provisoire visant l'émission de 30 M d'actions ordinaires. Selon les dirigeants, le prix devrait se situer entre 18 et 20 \$. Le produit brut de l'émission pourrait atteindre 660 M\$, si l'on tient compte de l'option accordée au groupe de preneurs fermes dirigé par **Marchés Mondiaux CIBC**.

Suite à l'émission, le public détiendra près de 15 % des actions en circulation. Le solde sera détenu par un groupe d'investisseurs institutionnels, dont une filiale de la banque d'affaires **Kohlberg Kravis Roberts**. Cette dernière a acquis Shoppers il y a deux ans, pour 2,55 G\$.

« Compte tenu de la rareté d'émissions, celle de Shoppers devrait s'avérer populaire », pense **Christian Cyr**, analyste, actions de petite capitalisation, pour **Gestion de portefeuille Natcan**. À son avis, bien que le prix prévu représente plus de 60 fois les profits réalisés depuis un an, les critères d'analyse fondamentale indiquent que l'action se défend bien.

En outre, il souligne que la société a déjà consacré de fortes sommes à la rénovation et à l'agrandissement de ses pharmacies. Selon le prospectus, 52 % des sites ont été rouverts, réaménagés ou déménagés depuis janvier 98. De plus, l'ouverture de 40 nouvelles succursales en 2001 n'exigera qu'une faible portion des dépenses en immobilisations.

M. Cyr voit aussi d'un bon oeil la volonté des dirigeants de mettre l'accent sur la



croissance au Canada. « Au pays, les indépendants constituent 60 % du marché. Aux États-Unis, cette proportion s'élève à 38 %. Il y a de la place pour consolider. »

Depuis l'annonce de l'émission, le titre de **Groupe Jean Coutu** (Tor., P.J.C.A., 225,10 \$), qui occupe la deuxième position au pays, a cédé 5 % de sa valeur. « Il est difficile d'affirmer que certains investisseurs délaissent le titre pour se procurer des titres de la nouvelle émission », dit M. Cyr. Il est impossible de dire, selon lui, si l'émission sera néfaste pour Jean Coutu.

Le repli du titre aurait été davantage influencé par l'annonce de résultats inférieurs de la deuxième plus importante chaîne américaine, **CVS** (NY, CVS, 23,39 \$US), selon un gestionnaire montréalais. Le 30 octobre, les dirigeants de CVS ont annoncé leur intention de fermer 5 % du réseau, soit 200 pharmacies, afin de réduire les frais d'exploitation. Ils s'attendent à dégager un résultat inférieur de 40 % aux attentes, au quatrième trimestre. Certains investisseurs pourraient conclure que la filiale américaine **Brooks** de Jean Coutu sera aussi touchée par le ralentissement de la consommation aux États-Unis.

Shoppers Drug Mart est le plus important groupe de pharmacies au Canada.

La société et ses pharmaciens affiliés emploient près de 29 000 travailleurs au sein de près de 810 établissements. En 2000, son chiffre d'affaires a atteint 4,5 G\$. (DR) ■



Chambre de commerce et d'industrie de l'Est de l'Île de Montréal

DÉJEUNER-CONFÉRENCE

Le vendredi 9 novembre 2001

Club de golf Métropolitain
9555, boulevard du Golf,
Anjou



Monsieur **Louis L. Roquet**
Président-directeur général
Investissement Québec

11h30 Accueil et cocktail (bar payant)
Midi Présentation de la table d'honneur
13h45 Fin du déjeuner-conférence

RÉSERVATIONS
Par télécopieur (514) 354-5340
Par courriel : elamarre@ccieim.qc.ca

INFORMATION par téléphone
(514) 354-5378 poste 227

Coût (taxes non-incluses) :

membres	40 \$
non membres	60 \$
table membre (8 personnes)	320 \$
table non membre (8 personnes)	440 \$

MERCI



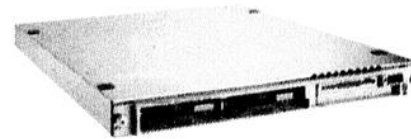
Commanditaire principal de la CCIEIM depuis 1993

La force du travail

LA DIFFÉRENCE SE SITUE
DANS NOS PERFORMANCES

ET NON DANS
NOS PRIX.

Tous les serveurs ne sont pas identiques. Lors d'un récent banc d'essai TPC-C* (*Transaction Processing Benchmark C*), les serveurs Compaq ProLiant^{MD} ont non seulement enregistré des performances supérieures à celles de produits concurrents, mais ils ont également établi un nouveau record en traitant UN MILLIARD de transactions par jour. Ces résultats confirment que les serveurs ProLiant dotés de processeurs Intel^{MD} Pentium^{MD} III peuvent offrir un coût par transaction uniforme pour les environnements de toutes tailles. Vos coûts demeurent les mêmes alors que la capacité de traitement de votre entreprise augmente. Et comme nous avons réduit les prix de nos serveurs, vous pouvez bénéficier de cette vitesse et de cette évolutivité accrues en payant moins. Pour trouver le serveur ProLiant qui convient le mieux à votre entreprise, visitez dès aujourd'hui le site www.compaq.ca/proliant/faits.



Pour en savoir plus avant d'effectuer votre achat :
www.compaq.ca/proliant/faits



© 2001 Société Compaq Canada. Compaq, le logo Compaq, ProLiant et La technologie de l'inspiration sont des marques de commerce de Compaq Information Technologies Group, L.P. Intel, le logo Intel Inside et Pentium sont des marques de commerce ou des marques déposées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays.
*Selon les résultats du banc d'essai Transaction Processing Performance Council, obtenus en septembre 2001. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le site www.tpc.org

COMPAQ
La technologie de l'inspiration

Les banques frôlent à nouveau leur plancher de septembre

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

L'ampleur des augmentations de provisions pour pertes annoncées successivement par trois banques canadiennes ont surpris de nombreux investisseurs et ont frappé durement ce secteur.

Les financiers se demandent maintenant si les actions

des banques franchiront les niveaux qu'elles avaient touchés le 21 septembre lors de la débâcle des marchés boursiers qui a suivi les attentats terroristes.

La **Banque Royale** (Tor., RY, 46 \$), la **Banque Nationale** (Tor., NA, 24,25 \$) et la **Banque de Montréal** (Tor., BMO, 33,05 \$) ont toutes haussé leurs provisions pour pertes, mais seule cette dernière a bri-

sé son plancher de septembre.

L'annonce faite par la Banque de Montréal explique la faiblesse du titre : elle prévoit des provisions pour pertes de 546 M\$ au quatrième trimestre, alors qu'elles s'élevaient à 117 M\$ au trimestre précédent. Ceci fera passer le total des provisions pour l'ensemble de l'année à 880 M\$, plus du double de l'année dernière.

Robert Wessel, de la **Financière Banque Nationale**, estime que les bénéfices par action du quatrième trimestre seront de 0,19 \$, comparativement à 0,73 \$ qu'il prévoyait précédemment. Ceux de l'ensemble de l'année seront de 2,60 \$, plutôt que 3,14 \$. Pour 2002, il prévoit 2,95 \$ par action, 9 % de moins que sa prévision antérieure.

La Banque Nationale double les provisions pour pertes au quatrième trimestre, soit 136 M\$, au lieu de 65 M\$ au trimestre précédent. La dotation pour l'ensemble de l'exercice 2001 sera donc de 325 M\$, en hausse de 63 % par rapport à l'année dernière.

À la Banque Royale, les provisions du quatrième trimestre seront de 425 M\$ en regard de 236 M\$ pour les trois mois précédents.

Compte tenu de l'ampleur des hausses de provisions pour pertes, **Ann Russell**, vice-présidente et analyste senior à la **Standard Life**, s'est réjoui du fait que le titre de la Banque Royale s'est bien comporté à la suite de l'annonce. Elle

entend maintenir ses positions dans le secteur des services financiers.

Risque à la baisse

Jacques Desrochers, gestionnaire en actions chez **Gestion Sodagep**, perçoit toutefois un risque à la baisse de 10 % pour l'ensemble des titres bancaires. La guerre s'annonce beaucoup plus ardue que prévu et la récession plus profonde, alors que la confiance des consommateurs est fortement ébranlée. Il conseille de ne pas bouger d'ici la divulgation de leurs résultats à la fin de novembre. **Pierre Bernard**, gestionnaire de **BLC-Edmond de Rothschild**, croit toutefois que les banques reprendront le dessus à long terme. ■

Allez à vos réunions sans prendre le temps d'y aller.

transactions d'initiés

Noranda accroît son emprise sur Falconbridge

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

Noranda (Tor., NRD, 13,78 \$) a acheté 546 600 actions ordinaires de **Falconbridge** (Tor., FL, 14,26), du 13 au 24 septembre, à un prix moyen de 15,30 \$, rapporte le *Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec*. Elle détient 97 701 580 actions.

La faiblesse du prix des métaux nuit à la rentabilité des deux sociétés.

D'ailleurs, le titre de Noranda a touché son plancher des 52 dernières semaines, le 29 octobre, à 13,75 \$. Le titre de Falconbridge a évolué dans une fourchette de 13,90 à 20,15 \$ au cours des 12 derniers mois.

Les 4 et 10 octobre, la Caisse de dépôt et placement du

Québec a acheté 58 600 actions à droit de vote subalterne de **Câble Satisfaction International** (Tor., CSQA, 3,77 \$). Le prix moyen est de 3,60 \$. Elle détient 2 547 677 actions.

Le 5 octobre, **Capital Américain CDPQ**, une filiale de la Caisse, a acquis 100 000 actions ordinaires de **Héroux-Devtek** (Tor., HRX, 7,95 \$), à un prix moyen de 6,60 \$. L'organisme en détient maintenant 2 898 000.

Enfin, la Caisse a acheté 939 700 actions ordinaires de **Stelco** (Tor., STEA, 2,13 \$), à un prix moyen de 3 \$. Les transactions ont été effectuées du 21 septembre au 9 octobre. La participation du gestionnaire s'élève à 16 675 171 actions.

Les 20 septembre et 9 octobre, le **Fonds de solidarité FTQ** s'est départi de 204 500 actions à droit de vote subalterne de **Groupe ADF** (Tor., DRX, 11,49 \$), à un prix moyen de 11,30 \$. Le Fonds détient encore 1 933 220 de ces titres.

Les 24 et 28 août, **André Desmarais**, président et chef de la direction de **Power Corporation du Canada** (Tor., POW, 34 \$), a exercé 25 000 options, à un prix moyen de 7,28 \$. Il a immédiatement cédé ses titres, à un prix moyen de 37 \$, pour un gain brut de 743 000 \$. Au cours de la période du 24 août au 28 septembre, M. Desmarais s'est aussi départi de 102 000 actions à droit de vote subalterne, à un prix moyen de 36,50 \$. Il détient toujours une participation directe de 38 800 actions de cette catégorie. ■

Le service Téléconférence de Bell

Simplifiez votre façon de faire des affaires.
Épargnez temps et frais de déplacement.
Organisez des réunions rapidement et gérez-les facilement.
Un téléphone suffit.

Pour réserver, composez le
1 866 322-5622

ou visitez bell.ca/teleconference

allez-y



**SUBVENTIONS
FINANCEMENT
INVESTISSEMENT
de 50 000 \$
à 10 millions \$**

**INVESTISSEURS
PRIVÉS
DEMANDÉS
PLUSIEURS PROJETS**

**MATCH
ENTREPRISES**
(514) 990-7466 ext. 25
www.match-enterprises.com



**RBC
Marchés
des Capitaux**

**CERTAINS N'Y VOIENT QU'UN CHANGEMENT DE NOM.
NOUS Y VOYONS L'UNION QUI FAIT LA FORCE.**



À compter du 1^{er} novembre 2001, Dain

Rauscher Wessels et RBC Dominion

valeurs mobilières seront devenus RBC Marchés des Capitaux. En y regardant de plus près, cette association a beaucoup plus à offrir qu'un nouveau nom. Faisant partie intégrante du réseau global de RBC, nous proposons un partenariat financier complet à nos clients. Grâce au même service de recherche de qualité supérieure, à la même expertise sectorielle, à la même relation privilégiée avec nos clients et à la même excellence en matière d'exécution, notre expansion nous permet désormais d'offrir de nouveaux services et d'afficher une présence encore plus marquée à l'échelle nord-américaine. Dorénavant, vous ne verrez plus RBC Marchés des Capitaux de la même façon.



**RBC
Marchés
des Capitaux**

REGARDEZ-Y DE PLUS PRÈS

Financement corporatif et montages financiers • Fusions et acquisitions • Vente, négociation et recherche de titres • Produits dérivés • Titres à revenu fixe • Opérations de change • Marché monétaire

AMSTERDAM • ATLANTA • AUSTIN • BARBADE • BOSTON • CALGARY • CHICAGO • DALLAS • DENVER • FRANCFORT • GREENWICH • HALIFAX
HOUSTON • LAUSANNE • LONDRES • MADRID • MEMPHIS • MENLO PARK • MEXICO • MINNEAPOLIS • MONTRÉAL • NEW YORK • OTTAWA
PARIS • REGINA • SAN FRANCISCO • SANTIAGO • SINGAPOUR • SYDNEY • TOKYO • TORONTO • VANCOUVER • WILMINGTON
ALLIANCES STRATÉGIQUES - HARTLEY POYNTON LIMITED, AUSTRALIE • TAMIR FISHMAN AND CO., ISRAËL

RBC Marchés des Capitaux est la marque descriptive de la division grande entreprise et banque d'investissement de la Banque Royale du Canada et de ses filiales, y compris Dain Rauscher Inc. (© 2001 RBC Dain Rauscher Inc.), RBC Dominion Securities Corp., RBC Dominion valeurs mobilières Inc., et Royal Bank of Canada (Europe) Limited. Les bureaux mentionnés dans cette publicité peuvent appartenir à une ou plusieurs de ces entités et offrir les services que cette entité est autorisée à offrir selon la réglementation applicable. RBC Dain Rauscher Inc. et RBC Dominion Securities Corp. sont des courtiers et négociants licenciés aux États-Unis, membres du NYSE et de la SIPC.

Cascades réussit à se démarquer

La papetière se positionne pour devenir l'unique actionnaire de Norampac

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

Cascades (Tor., CAS, 9,15 \$) se présente comme l'entreprise défensive par excellence dans le secteur des pâtes et papiers.

Le 24 octobre, la papetière a annoncé des résultats que tous les financiers ont qualifiés de surprenants.

L'entreprise serait en bonne position pour faire une offre d'achat sur la part de sa filiale de carton Norampac qu'elle ne détient pas.

Cascades a dégagé des profits nets de 35 M\$, ou 0,43 \$ par action, avant un gain non récurrent de 2 M\$, sur des revenus de 757 M\$, au troisième trimestre de 2001.

Cascades avait dégagé 27 M\$, ou 0,32 \$ l'action, sur des revenus de 754 M\$, au trimestre précédent; elle avait engrangé 24 M\$, ou 0,36 \$

l'action, sur des revenus de 729 M\$, au troisième trimestre de 2000.

Frédéric Côté, analyste des produits forestiers de Valeurs mobilières Desjardins, a fait passer ses prévisions de bénéfices (avant éléments inhabituels) de 0,96 \$ à 1,23 \$ l'action pour 2001, et de 1,36 \$ à 1,61 \$ l'action en 2002.

Sa cible passe de 9,50 \$ à 12 \$ d'ici 12 à 18 mois. La valeur comptable de l'action est de 10,82 \$.

« Je m'attends à une forte contribution de la filiale de papier tissu Perkins dans les prochains trimestres, dit Frédéric Côté. Les prix vont baisser un peu dans le carton, mais les producteurs sont disciplinés. En plus, le taux d'imposition passera de 37 % à 34 %. C'est le meilleur titre défensif dans le secteur. »

Les récentes acquisitions ont profité aux filiales de pa-

pier tissu Perkins et de carton Norampac, en plus de bénéficier de la chute du prix de la pâte recyclée à son cours le plus bas en cinq ans.

Environ 75 % des approvisionnements en fibre de Cascades proviennent de pâte recyclée.

La part de Domtar

Selon M. Côté, Cascades est en bonne position pour faire une offre sur la part de 50 % de Norampac détenue par Domtar (Tor., DTC, 12,90 \$).

C'est en effet à partir du 30 décembre 2001, la date du quatrième anniversaire de la création de Norampac, que l'un ou l'autre des deux actionnaires peut invoquer la clause de coercition (*shotgun provision*) pour acquérir la part de son partenaire.

Selon cette clause, l'initiateur peut offrir d'acheter tou-

tes les actions de l'autre propriétaire à un certain prix. Deux possibilités s'offrent au propriétaire sollicité : il peut accepter l'offre au prix offert ou la refuser, mais dans ce cas il doit acheter la part de l'initiateur au même prix.

Si l'initiateur gagne, il doit conserver la part acquise au moins trois ans.

« À mon avis, il y a obligation de transaction lorsque la clause est invoquée », dit Michel Blouin, avocat spécialisé en droit corporatif au cabinet Lavery De Billy.

« L'initiateur a avantage à présenter une offre suffisamment juste pour que son partenaire accepte. Sinon, il risque de se faire acheter. »

Frédéric Côté croit que Cascades y gagnerait davantage en achetant la part de Domtar. Cascades gère Norampac, qui constitue le noyau de son exploitation. ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 26-10-01	Fermeture 19-10-01	Variation (%)	
Métaux¹				
Aluminium (\$ US la livre)	0,58	0,57	1,75	
Argent (\$ US l'once)	4,21	4,24	-0,71	
Cuivre (\$ US la livre)	0,62	0,62	0	
Nickel (\$ US la livre)	2,07	2,14	-3,27	
Or (\$ US l'once)	277,25	279,15	-0,68	
Platine (\$ US l'once)	418,00	432,00	-3,24	
Zinc (\$ US la livre)	0,35	0,34	2,94	
Indice CRB (contrats en terme)	184,49	184,94	-0,27	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	21,78	21,96	-1,00	
Brent (Mer du Nord)	20,32	20,31	0,05	
Gaz naturel (\$ par gigajoule) ³	3,86	3,15	24,12	
Bois de sciage²				
Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties				
Bois vert (Montréal) \$ CA	370,00	360,00	28,80	
Prix composés				
Toronto \$ CA	339,70	336,98	0,81	
Columbus \$ US	279,98	274,34	2,05	
Marché à terme (Comex)				
	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	décembre	4,21	4,27	-1,40
	mars	4,24	4,30	-1,40
Cuivre (\$ US la livre)	novembre	0,63	0,62	1,61
	janvier	0,64	0,63	1,59
	décembre	278,30	280,70	-0,85
Or (\$ US l'once)	février	278,80	281,20	-0,85
	janvier	423,40	423,00	0,09
Platine (\$ US l'once)	décembre	343,00	321,00	6,85
Palladium (\$ US l'once)	décembre	0,43	0,44	2,27
	mars	0,45	0,46	-2,17
Café C (\$ US la livre)	décembre	0,29	0,31	-6,45
	mars	0,31	0,33	-6,06
Coton 2 (\$ US la livre)	décembre	6,72	6,73	-0,15
	juillet	6,50	6,50	0,00

1 : Marché des métaux de Londres (LME).

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

3 : Prix en Alberta.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

La production de magnésium chute

La récente fermeture des deux seules unités de production européennes de magnésium pourrait stabiliser l'offre à court terme, bien qu'il soit possible que l'Australie ajoute 90 000 tonnes d'ici trois ou quatre ans.

La norvégienne **Norsk Hydro** a fermé son complexe de production de magnésium de Porsgrunn, en Norvège, et **Pechiney** a fermé celui de Marignac, en France, les deux totalisant 60 000 tonnes métriques de production par année. Les deux sociétés ont justifié leur décision par la chute des prix du métal causée par les importations massives de la Chine.

Selon les négociants, le magnésium se vend autour de 0,59 \$ US la livre, comparativement à près de 1,60 \$ US la livre il y a quatre ans. La Chine fournit 40 % de production annuelle de magnésium évaluée à 400 000 tonnes.

Normandy Mining a annoncé que sa filiale (62 %) **Australian Magnesium** a préparé un financement de 525 M\$ A (un dollar australien équivaut à 0,79 \$ canadien) pour la mise en production du projet *Stanwell Magnesium*, en Australie. Le gouvernement fédéral australien et celui du Queensland devraient prêter ou garantir 100 M\$ A chacun pour le projet qui produirait jusqu'à 90 000 tonnes métriques de magnésium par année. (FR) ■

Centre de perfectionnement



Capter les consommateurs de demain

4 et 5 décembre 2001 - 9h à 17h

Le programme porte exclusivement sur les marchés de consommation et sur le marketing des entreprises œuvrant dans ces marchés. Il vise à outiller les participants pour les aider à mieux capter les consommateurs de demain, c'est-à-dire, à mieux les connaître et comprendre ainsi qu'à mieux leur plaire et leur vendre.

Des informations factuelles nombreuses et récentes sur les consommateurs seront présentées, expliquées et discutées. Les implications et les conséquences pratiques de ces informations seront également tirées et discutées.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales



Animateurs

Robert Desormeaux

L.Sc.com., HEC Montréal,
Ph.D.(Marketing),
Concordia

Serge Lafrance

M.Sc.(marketing),
Sherbrooke;
D.E.A.(marketing),
Montpellier

Professeur de marketing à l'École des HEC et coauteur du livre *Gestion du marketing*, M. Desormeaux s'intéresse à la stratégie de marketing, au service à la clientèle, à la vente et au système d'information marketing.

Vice-président à la recherche et associé chez Léger Marketing, M. Lafrance œuvre dans le milieu de la consultation en marketing depuis quinze ans.

Conférencier invité

Stéphane Gonthier, LL.B., M.B.A.

Vice-président opérations, Est du Canada
et Secrétaire, Alimentation Couche-Tard inc.

<http://www.hec.ca/cphec/ccd.htm>

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. (514) 340-6001

Vous travaillez fort pour votre argent. En fait-il autant pour vous?

Les placements en parts de fonds communs peuvent entraîner des frais et honoraires de gestion et des commissions de suivi. Prière de lire le prospectus avant d'investir. Les rendements tiennent compte de l'évolution de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions, mais pas des frais de vente, de rachat et de distribution et des autres frais facultatifs, ni des impôts sur le revenu, auxquels un porteur de ces titres peut être assujéti et qui auraient réduit les rendements. Sauf indication contraire, les rendements indiqués sont les rendements historiques annuels composés des périodes terminées le 30 septembre 2001. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis ;

Les minières continuent de faire face à de durs trimestres

Un vigoureux rebondissement est attendu après des mesures énergiques de contrôle de coûts

François Riverin
riverinf@transcontinental.ca

La grande majorité des producteurs miniers canadiens ont connu un mauvais troisième trimestre cette année et ont pris des mesures draconiennes pour affronter les prochains mois qui s'annoncent tout aussi difficiles.

Cependant, une fois leurs coûts de production grandement réduits, les dirigeants s'attendent à un vigoureux rebondissement de leurs bénéfices. Ils ne peuvent toutefois pas prédire le moment du rebond puisqu'il aura lieu lorsque l'économie aura repris de la vigueur.

Le titre de **Noranda** (Tor., NRD, 13,75 \$) est descendu à son cours le plus bas depuis la crise économique d'Asie en 1997-1998. La société a annoncé une perte de 60 M\$, ou

0,27 \$ l'action, au troisième trimestre de 2001, sur des revenus de 1,46 milliard (G\$). L'entreprise avait engrangé des profits de 52 M\$, ou 0,19 \$ l'action, au deuxième trimestre de 2002. Noranda a annoncé le versement d'un dividende de 0,20 \$ l'action payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 30 novembre.

David Kerr, président et chef de la direction, a annoncé un programme visant à réduire les coûts annuels d'exploitation de 60 M\$. La société a réduit son budget d'exploration de 25 M\$ pour l'année 2002, et réduira ses dépenses d'administration de 12 M\$ et de recherche et développement de 8 M\$ durant la même année.

La société a fermé une usine de production de roues d'aluminium de sa filiale **American Racing**, aux États-Unis. Ces mesures entraîneront la

suppression de 550 emplois. **M. Kerr** s'attend à ce que les conditions de marché demeurent difficiles à court terme, mais soutient que sa société est en bonne situation pour traverser le ralentissement et profiter de la reprise. Puisque les grands projets d'immobilisation sont complétés, il n'écarte pas la possibilité d'utiliser ses ressources financières pour profiter des occasions qui se présenteront.

Victor Lazarovici, de **BMO Nesbitt Burns**, s'attend à une perte de 0,15 \$ l'action au quatrième trimestre, qui porterait la perte de l'année à 0,65 \$ l'action, suivie d'un profit par action de 0,39 \$ en 2002. Le consensus pour cette année est une perte de 0,73 \$ l'action.

M. Lazarovici estime que la valeur de l'actif net de **Noranda** sera de 15,33 \$ en 2002 en utilisant un taux d'actualisa-

tion de 10 %. Il pense que le rendement boursier du titre sera inférieur au secteur. Sa cible de 13 \$ représente un escompte de 30 % des autres sociétés du secteur par rapport à la valeur de l'actif net.

Plancher pour le nickel

Inco (Tor., N, 22,30 \$), de son côté, est parvenue à dégager un bénéfice net (avant éléments inhabituels et dividendes privilégiés) de 33 M\$ US, ou 0,14 \$ US l'action, sur des ventes de 434 M\$ US au troisième trimestre de 2001. Au trimestre précédent, le bénéfice par action était de 0,20 \$ US et celui du troisième trimestre de l'an dernier était de 0,37 \$ US l'action.

Inco n'a obtenu qu'un prix moyen de 2,80 \$ US la livre pour son nickel, son principal produit, et de 0,70 \$ US la livre pour son cuivre, compa-

rativement à des prix de 3,92 \$ US et 0,91 \$ US la livre pour les deux métaux respectivement en 2000. C'est grâce à un gain de change de 28 M\$ US que la société a évité une perte au cours du trimestre.

Les coûts directs de production d'**Inco** se sont élevés à 1,41 \$ US la livre au cours du trimestre, comparativement à 1,39 \$ US la livre l'an dernier.

En conférence téléphonique avec les analystes, **Scott Hand**, président et chef de la direction d'**Inco**, a dit croire que la demande de nickel a touché son plancher. Il s'attend même à une amélioration de la demande au quatrième trimestre, mais faible par rapport au même trimestre de l'an dernier.

Pour 2002, **M. Hand** s'attend à une légère hausse de la demande par rapport à 2001.

Selon lui, les réductions de productions annoncées, la quantité réduite d'acier inoxydable recyclé et les bas stocks de nickel en dehors de la Russie pourraient amener d'heureuses surprises en 2002.

M. Lazarovici et les autres analystes de firmes de courtage canadiennes ont tous de fortes recommandations d'achat sur **Inco**. Ils ciblent de 28 \$ et 33 \$ pour le titre d'ici un an. Ceux de **Credit Suisse First Boston** appouvent une recommandation de conserver le titre à cause du mauvais environnement économique.

Greg Barnes, analyste de **Canaccord Capital**, est le plus optimiste de tous. Il adhère à la thèse du président d'**Inco** selon laquelle les acheteurs ont tellement dégarni leurs stocks que, tôt ou tard, ils devront se remettre à acheter du métal. ■

taux d'intérêt en vigueur le 30 octobre 2001

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme					Certificats garantis ^f						Hypothèques résidentielles																				
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois		1 an		2 ans		3 ans		4 ans		5 ans							
Banques																																							
Commercé CIBC	5 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1 000	1,375	2,025	2,575	3,125	3,225	1 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,65	1,50	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Commercé Ital.	5 000	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	—	—	—	—	—	—	1 000	1,65	2,15	2,70	3,20	3,60	1,65	3,60	—	—	—	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Laurentienne	3 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,25	1,90	2,45	2,95	3,35	1 000	1,55	2,15	2,70	3,25	3,65	1,55	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
HSBC Canada	5 000	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	—	—	—	—	—	—	1 000	1,40	2,15	2,70	3,15	3,50	1,40	3,50	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Montréal	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,25	1,90	2,45	2,95	3,35	1 000	1,55	2,25	2,80	3,30	3,65	1,55	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Nationale	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,25	1,90	2,45	2,95	3,40	1 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,65	1,50	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Nationale de Grèce	5 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,65	1,50	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Royale	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0 500	1,25	1,90	2,45	2,95	3,35	0 500	1,50	2,15	2,70	3,20	3,65	1,50	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Scotia	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	5 000	1,25	1,90	2,45	2,95	3,35	5 000	1,55	2,25	2,80	3,30	3,65	1,55	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
TD Canada Trust	5 000	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1 000	1,65	2,40	2,95	3,40	3,70	1 000	1,65	2,40	2,95	3,40	3,90	1,65	3,90	—	—	—	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90								
Caisses Desjardins *	5 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1 000	1,05	1,90	2,45	2,95	3,35	1 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,60	1,50	3,60	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Fiducies																																							
Fiducie Desjardins	5 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,60	1,50	3,60	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Fiducie Standard Life	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	—	—	—	—	—	—	5 000	2,125	2,625	3,25	3,625	4,125	—	—	—	—	—	—	5,15	5,95	6,40	6,75	7,05	7,05								
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	1,80	2,45	3,00	3,40	3,75	1,80	3,75	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Montréal Trust	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	5 000	1,55	2,25	2,80	3,30	3,65	1,55	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Clarica (Fid. Mutuelle)	10 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	1 000	1,80	2,35	2,90	3,40	3,75	—	—	—	—	—	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90						
Promutuel Capital	5 000	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,70	—	—	—	—	—	—	1 000	1,90	2,55	3,30	3,80	4,20	1,90	4,20	5,70	—	—	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90							
Trust Général	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,65	1,50	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Trust La Laurentienne	3 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	0 500	1,55	2,15	2,70	3,25	3,65	1,55	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Trust National	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,55	2,25	2,80	3,30	3,65	1,55	3,65	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Trust Royal	5 000	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	5 000	1,50	2,15	2,70	3,20	3,60	1,50	3,60	5,70	5,25	5,70	4,90	5,70	6,15	6,60	6,90	6,90	6,90								
Autres																																							
Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	5,70	4,55	5,70	3,85	4,65	4,85	5,55	5,60	5,60								
Placements Québec**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 500	2,30	2,90	3,35	3,75	4,15	2,30	4,15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Multi-Prêts Hypoth.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	

^f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encassés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ** Obligations à terme à taux fixe. — Versement semestriel > Dépôts rachetables. TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. SOURCE : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et France Laronde.

TABLEAU : LES AFFAIRES

FONDS D'OBBLIGATIONS D'ÉTAT À COURT TERME

1 an	3 ans	5 ans	DEPUIS LA CRÉATION DU FONDS†
8,4%	4,7%	5,2%	6,6%

FONDS DE REVENU CANADIEN À COURT TERME

1 an	3 ans	DEPUIS LA CRÉATION DU FONDS††
6,1%	5,4%	5,3%

FONDS DE BONS DU TRÉSOR

3,65%*

Les taux d'intérêt ont baissé, mais votre argent peut travailler plus fort pour vous. Chez Altamira, vous trouverez une gamme complète de produits d'épargne de toute sécurité, tels que notre Fonds d'obligations d'État à court terme et notre Fonds de revenu canadien à court terme. Nous avons aussi un Fonds de bons du Trésor, avec des frais de gestion modiques de 0,25 % seulement**. Alors, pourquoi immobiliser votre argent sur un CPG ou un bon du Trésor coûteux à votre banque ? Découvrez comment vous pouvez combiner ces produits pour mieux atteindre votre objectif ; appelez Altamira.



DÉDIÉS À VOTRE ENRICHISSEMENT
1 800 361-2354

altamira.com

leur valeur change fréquemment et il se peut que leurs rendements ant



Vos transactions : en pleine croissance. Votre anxiété : en chute libre.

Des solutions mesurables pour l'entreprise exponentielle de Microsoft^{MD}.

Peu importe la façon dont votre entreprise mesure sa croissance – en nombre de transactions ou d'octets – vous connaîtrez une véritable tranquillité d'esprit en utilisant le système d'exploitation Microsoft^{MD} Windows^{MD} 2000 Datacenter Server et SQL Server^{MC} 2000 Enterprise Edition. Il s'agit tout bonnement de l'une des solutions les plus mesurables et les plus rentables pour tous les types d'entreprises*. (Augmentez proportionnellement jusqu'à des processeurs et 64 GB de RAM et étendez-les à plusieurs serveurs équipés de...) Vous avez une application absolument essentielle ?

Windows 2000 Datacenter Server peut fonctionner 99,999 %** du temps, ce qui assure une fiabilité non-stop. Qui savait que le service informatique d'une entreprise pouvait être si... *prévisible* ?

Obtenez des documents, des outils de planification, des démonstrations Datacenter et votre logiciel d'évaluation aujourd'hui même à l'adresse www.microsoft.ca/technet.

Les économies réalisées avec SQL Server 2000 Enterprise Edition comparées aux coûts du IBM DB2 Enterprise Edition

Number of CPUs	IBM DB2 Enterprise Edition†	SQL Server 2000 Enterprise Edition†	avec SQL Server vous économiserez jusqu'à...
1	43 000 \$	19 999 \$	23 001 \$
2	85 900 \$	39 998 \$	45 902 \$
4	171 700 \$	79 996 \$	91 704 \$
8	343 300 \$	159 992 \$	183 308 \$
16	686 500 \$	319 984 \$	366 516 \$
32	1 372 900 \$	639 968 \$	732 932 \$

Le groupe Mark Anthony, un fabricant et distributeur de boissons, a choisi Windows 2000 Server - Datacenter Edition - et SQL Server 2000 - Enterprise Edition - pour gérer efficacement sa croissance exponentielle actuelle. Le soutien aux objectifs de l'entreprise et la gestion de ce défi exigent des solutions informatiques de pointe à la fois disponibles et mesurables. Datacenter Server 2000 et SQL Server 2000 ont clairement démontré leurs aptitudes à satisfaire les demandes de l'environnement informatique du groupe Mark Anthony. soutient Josie Bradley, vice-présidente, service informatique, groupe Mark Anthony.

Microsoft

Une dose de réalité pour une Bourse trop pressée

La crise de confiance se confirme et fait ombrage aux dépenses de consommation et en capital



Dominique Beauchamp
beauchampd@transcontinental.ca

À l'aube de la première récession américaine du millénaire, les investisseurs ne manquent pas de prétextes pour prendre des profits.

Surtout que les gains des indices depuis leur creux du 21 septembre – et une certaine frénésie boursière dans certains titres technos – faisaient sourcilier les observateurs les plus indulgents.

En effet, on ne peut que s'étonner du bond de 70 % du sous-traitant électronique **Celestica** (Tor., *CLS*, 52 \$) depuis le 20 septembre, ou de l'envolée de 158 % du fabricant d'équipements réseau **Juniper Networks** (Nasdaq, *JNPR*, 22,99 \$ US) depuis le 1^{er} octobre, ou encore du regain de 49 % du fabricant d'ordinateurs **Dell Computer** (Nasdaq, *DELL*, 23,24 \$ US) après le 21 septembre.

La première série de statistiques à donner le portrait économique engendré par les attentats du 11 septembre donne un avant-goût amer de ce que réservent les prochains mois. La crise de confiance se confirme et mine les deux moteurs de l'économie : les dépenses de consommation et les dépenses en capital.

À cette morosité s'ajoute la crise de solvabilité de

l'Argentine qui pourrait être incapable de rembourser 38 milliards (G\$) US de dettes. De plus, le risque accru que les sociétés de télécommunications américaines ne puissent rembourser près de 80 % de leurs dettes de 900 G\$ US contractées depuis 1998 a de quoi inquiéter.

Si la prédiction de **Leo Hindery**, l'ex-président de **Global Crossing** (NY, *GX*, 1,15 \$ US), se réalise, la débâcle des télécoms surpassera celle des caisses d'épargne américaines (*savings & loans*) des années 80, qui a coûté 500 G\$ US au gouvernement américain. L'indigestion de ce financement excessif explique pourquoi l'industrie des télécoms compte pour 35 % des 1,2 million de pertes d'emplois américaines depuis janvier, a expliqué M. Hindery au service de presse **Bloomberg**.

La surcapacité des télécoms se répand ailleurs dans l'économie par ces pertes d'emplois, ajoute M. Hindery. « Les problèmes de surcapacité ne font pas qu'anéantir les profits, mais ils frappent les banques et l'emploi », dit-il. Et on ne sait pas encore si l'éventuelle reprise économique sera suffisante pour résorber cette surcapacité généralisée.

Le gouvernement américain aussi doit gérer un retour éclair au déficit en 2002, après quatre ans de surplus budgétaires. Il émettra sans doute environ 40 G\$ US d'obligations de courte échéance, à la fois pour profiter des taux les plus faibles et pour empêcher les taux à long terme de monter. Les taux à long terme

sont déterminants pour la santé du secteur de l'habitation et les décisions d'investissement des entreprises. La mauvaise conjoncture actuelle fait monter les titres obligataires de 10 ans et plus et fait baisser leurs rendements : un baume pour la délicate gestion monétaire de la banque centrale.

Effet de pendule

Même si le rebond des six dernières semaines était trop rapide, il est tout aussi facile de sombrer dans le pessimisme, surtout quand des stratégies respectées comme **Douglas Cliggott**, de **J.P. Morgan**, répètent que le **S&P 500** pourrait chuter de 28 % d'ici le printemps.

La Bourse oscillera probablement comme un pendule, au rythme des bonnes et des mauvaises nouvelles. Les techniciens essaient de rassurer les investisseurs en rappelant que les rechutes sont typiques après des gains rapides, quand un marché se cherche un plancher.

« Contrairement aux rebonds de janvier et mai, seulement 29 % des titres de la

Bourse de New York sont au-dessus de leur moyenne mobile de 10 semaines », note **Tom Galvin**, stratège de **Credit Suisse First Boston**.

Les banques stimulent l'économie

Plusieurs aimeraient voir l'indice **S&P 500** retomber sous 1000 points, son creux d'octobre 1998, pour tester la théorie du double plancher. « Au double creux, moins de titres atteignent des planchers et le volume est moins élevé », explique **Charles Bloood**, stratège de **Brown Harriuman**, à **Reuters**.

D'autres, comme **Dan Veru**, gestionnaire de **Palisade Capital Management**, trouvent un réconfort dans la concertation des banques centrales à stimuler l'économie, un ingrédient qui manquait lors des rebonds de janvier et de mai.

Paul McManus, gestionnaire de **Indecmance Investment Associates**, encapsule bien l'état d'esprit qui permet aux investisseurs d'ignorer les mauvaises nouvelles : « Je pourrais perdre de l'argent d'ici la fin de novembre, mais j'ai confiance que dans un an, je

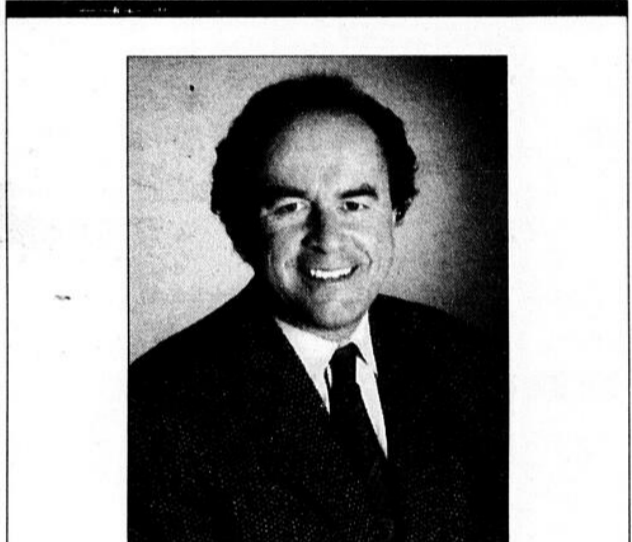
serai content d'avoir acheté. »

Au Canada, le marché baissier se complique par la disparition graduelle de plusieurs sociétés facilement négociables du **TSE 300**. Les courtiers se plaignent en effet d'un assèchement des clients de financement corporatif, qui disparaissent au fil des fusions et acquisitions. Ce constat est tout aussi pertinent pour les investisseurs qui voient leur bassin de titres sans cesse rétrécir.

Dans une allocution récente, **Chuck Winograd**, président

de **RBC Dominion Valeurs mobilières**, donne en exemple la mainmise sur 23 des 35 producteurs pétroliers de l'indice depuis 1999. Et quand une société disparaît, elle n'est pas remplacée par une autre de même calibre.

Ainsi, des sociétés telles que **Iamgold** et **Sleeman Breweries** ne font pas le poids devant les titres disparus tels que **Oxford Properties** ou **Westcoast Energy**. C'est pourquoi **Shoppers Drug Mart** recevra sans doute un accueil chaleureux en Bourse. ■



JEAN-FRANÇOIS LÉPINE

C'est avec fierté que le Conseil de direction de la Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques de l'Université du Québec à Montréal annonce la nomination de M. Jean-François Lépine au poste de président du Conseil de direction de la Chaire. M. Lépine succède ainsi à M. Claude Castonguay qui assumait cette fonction depuis janvier 1996.

Titulaire d'une maîtrise en science politique de l'UQAM et boursier de l'Institut québécois des relations internationales, Jean-François Lépine incarne la tradition du grand reportage et du documentaire à la télévision de Radio-Canada. Sa rigueur, sa vaste expérience internationale, de même que sa contribution à une meilleure compréhension des enjeux politiques et sociaux sont autant d'atouts dans la poursuite du développement de la Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques de l'UQAM.

Créée en 1996, la Chaire Raoul-Dandurand s'est donné une mission d'information, de formation, de recherche, d'expertise et de consultation auprès des universités, des organismes d'État, des organisations internationales et du secteur privé sur les questions stratégiques et diplomatiques. Sous la direction de son titulaire, le professeur Charles-Philippe David, la Chaire s'est imposée rapidement comme centre d'excellence en relations internationales.



Chaire Raoul-Dandurand
en études stratégiques et diplomatiques



Banque de Montréal

AVIS DE DIVIDENDES

AVIS est par les présentes donné que les dividendes par action en circulation de la Banque de Montréal pour le trimestre courant sont déclarés payables aux actionnaires inscrits à la clôture des livres, le 2 novembre 2001, selon les modalités ci-dessous:

1. Dividende n° 572, au taux de \$0.28 par action ordinaire entièrement libérée, payable à compter du 29 novembre 2001;
2. Dividende n° 19, au taux de \$0.346875 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 3, payable à compter du 26 novembre 2001;
3. Dividende n° 15, au taux de \$0.30 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 4, payable à compter du 26 novembre 2001;
4. Dividende n° 15, au taux de \$0.33125 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 5, payable à compter du 26 novembre 2001; et
5. Dividende n° 14, au taux de \$0.296875 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 6, payable à compter du 26 novembre 2001.

Au lieu de recevoir leur dividende en argent, les actionnaires de la Banque de Montréal peuvent le recevoir en actions ordinaires de la Banque conformément au Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions pour les actionnaires. À cet égard, les actionnaires qui voudraient participer à ce programme doivent faire parvenir leur formule d'adhésion à la Société de fiducie Computershare du Canada, 1800, avenue McGill College, 6^e étage, Montréal (Québec) H3A 3K9 avant la clôture des livres le 2 novembre 2001.

Les propriétaires d'actions détenues et enregistrées dans un compte prête-nom qui désirent participer au Régime doivent demander l'inscription de leur nom au registre des actionnaires en transférant ces actions à leur nom ou dans un compte spécifique, séparé et enregistré, tel qu'un compte numéroté dans une banque ou une société de fiducie. Pour de plus amples renseignements, téléphoner à la Société de fiducie Computershare du Canada au numéro 1-800-332-0095.

Par ordre du conseil d'administration
VELMA J. JONES
Vice-présidente et secrétaire
Toronto, le 23 octobre 2001

Transactions boursières de la semaine se terminant le 26 octobre 2001

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1491		34701	
Titres en hausse	731	49	2021	58
Titres en baisse	608	41	1347	39
Titres inchangés	152	10	102	03
Hauts 52 semaines	97	-	156	-
Bas 52 semaines	104	-	133	-

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	29-10	23-10	15-10	08-10
1. Taux d'escompte (23 oct. 01)		3,00	3,00	3,75	3,75
2. Taux préférentiel (22 oct. 01)		4,50	4,50	5,25	5,25
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	2,39	2,79	2,91	3,01
	(6 mois) (1)	2,30	2,78	2,86	2,87
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	2,52	2,96	3,06	3,15
6. Argent à demande (1)		2,75	3,50	3,50	3,50

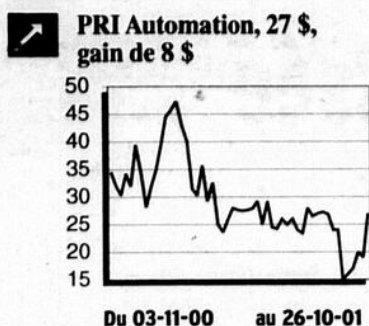
États-Unis

1. Taux d'escompte (02 oct. 01)		2,00	2,00	2,00	2,00
2. Federal Funds		2,50	2,50	2,50	2,00
3. Taux préférentiel (03 oct. 01)		5,50	5,50	5,50	5,50
4. Bons du Trésor	(3 mois)	2,05	2,17	2,20	2,32
	(6 mois)	2,28	2,13	2,25	2,325
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	2,19	2,27	2,33	2,41
6. Papier commercial	(90 jours)	2,13	2,22	2,28	n.d.
7. Eurodollars	(90 jours)	2,25	2,38	2,44	2,50

(1) Achat minimum de 1 M\$

TABLEAU : LES AFFAIRES

INVESTIR gagnants et perdants



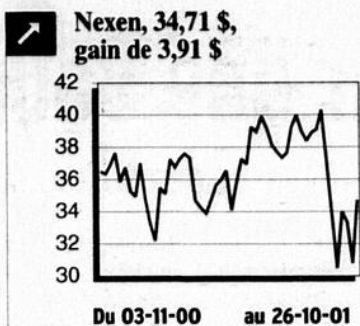
PRI Automation, 27 \$, gain de 8 \$

Le titre de **PRI Automation** (Tor., PRJ) a fait un bond hebdomadaire de 42 %, à la suite du dépôt d'une offre d'achat inattendue de son concurrent, **Brooks Automation** (Nasdaq, BRKS, 34 \$ US). La société américaine propose d'émettre 0,52 action ordinaire pour chaque action de PRI. La transaction de 380 M\$ créera le plus important fournisseur de logiciels et de systèmes de fabrication pour l'industrie des semi-conducteurs, dont les ventes seront de 700 M\$ US pour 2001. ■



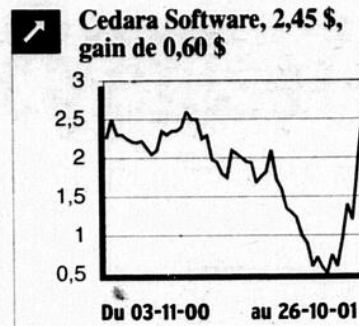
Boeing, 37,68 \$ US, gain de 4,23 \$ US

L'obtention éventuelle du contrat de 200 G\$ US de l'Armée de l'air américaine a donné du tonus au titre de **Boeing** (NY, BA). La société figurerait parmi les deux finalistes de la liste des fournisseurs de la F-35, un nouvel appareil militaire à la fine pointe de la technologie destiné à remplacer le chasseur F-16 au cours des prochaines années. Le 26 octobre, après la clôture des marchés, le contrat d'une durée de 30 ans a été accordé à **Lockheed Martin** (NY, LMT, 51,80 \$ US). ■



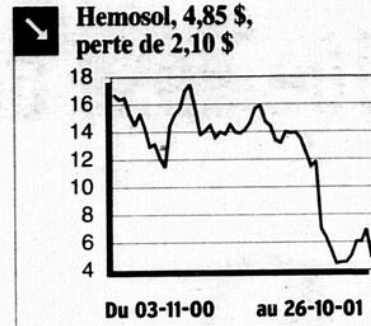
Nexen, 34,71 \$, gain de 3,91 \$

Les dirigeants de **Nexen** (Tor., NXY) ont suscité l'enthousiasme des investisseurs en annonçant leur intention de prendre part au développement du gisement **Gunnison**, situé dans le golfe du Mexique. La société consacra de 180 à 210 M\$ pour acquérir une participation de 30 %. Selon les dirigeants de l'entreprise, les coûts de développement et d'exploitation se situent à 6,10 \$ par baril, soit l'un des plus faibles coûts de l'industrie. Les réserves prouvées s'élèvent à 120 M de barils. ■



Cedara Software, 2,45 \$, gain de 0,60 \$

La clôture d'un placement privé de 11 M\$ a relancé les spéculations entourant le sort de **Cedara Software** (Tor., CDE). La société américaine de logiciels **Analogic Corp.** (Nasdaq, ALOG, 37,44 \$ US) détendra dorénavant une participation de 19 % au sein de Cedara. Selon **Paul Bradley**, de **Canaccord Capital**, cette transaction ouvre la porte à une offre d'achat de Analogic puisque ses dirigeants ont la réputation de privilégier la prise de contrôle de sociétés. ■



Hemmosol, 4,85 \$, perte de 2,10 \$

Hemmosol (Tor., HML) affiche le plus important recul hebdomadaire du sous-indice des produits de consommation de la **Bourse de Toronto**. L'obtention tardive des approbations réglementaires américaines et britanniques nécessaires à la poursuite des études cliniques de son produit vedette repousse son entrée sur le marché des substituts du sang. **BMO Nesbitt Burns** déçoit la société puisqu'elle estime que la société affichera un important retard face à ses concurrents. (DR) ■

bourse de Toronto

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST. REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 OCTOBRE 2001

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$ /bén.
10,95	1,26	ACD Sys	2,85	2,50	2,50	-0,30	618		0,00	
5,00	1,80	AD Opt	2,15	2,00	2,03	+0,02	397		0,14	14,5

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$ /bén.
35,00	21,00	AIC Div	2,25	2,57	2,60	-1,00	12			
26,65	22,61	AIC pf	2,54	2,50	2,55	+0,05	42	5,9		

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$ /bén.
31,20	20,00	AlgomCent	2,90	2,90	2,90		9	34	3,29	8,8
10,74	8,95	AlgPvr un	2,00	2,00	2,00		42		-4,97	

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$ /bén.
4,88	2,85	Am Inc LP	3,29	3,10	3,15	+0,08	129	35,2		
1,35	0,18	AmerMerl	0,99	0,60	0,65	+0,05	341			0,28

Compagnie	Vol.	Haut	Bas	Ferm.	Var.	Var.
	00	\$	\$	\$	\$	en %

LES GAGNANTS

Pan-Ocean A	13	16,00	4,00	6,00	+3,75	+166,7
Anthony Clark I	534	1,40	0,60	1,25	+0,64	+104,9
Air Canada	193926	345	1,87	2,95	+1,15	+63,9
PRI Automation	6	2,00	20,00	2,00	+0,77	+92,2

LES PERDANTS

Corona Gold	135	0,95	0,50	0,50	-0,50	-50,0
Bell Cda Intl	93266	4,07	11,98	2,27	-1,78	-44,0
Peace Arch	88	1,60	11,10	1,10	-0,60	-35,3
Hemmosol	18823	8,70	4,77	4,85	-2,10	-30,2

LES PLUS ACTIFS

Nortel Networks	423117	9,99	8,70	9,75	+0,71	+7,9
Royal Bank	264883	46,58	44,50	46,25	-1,15	-2,4
Bombard B	246413	12,15	11,55	11,62	+0,11	+1,0
Air Canada	193926	345	1,87	2,95	+1,15	+63,9

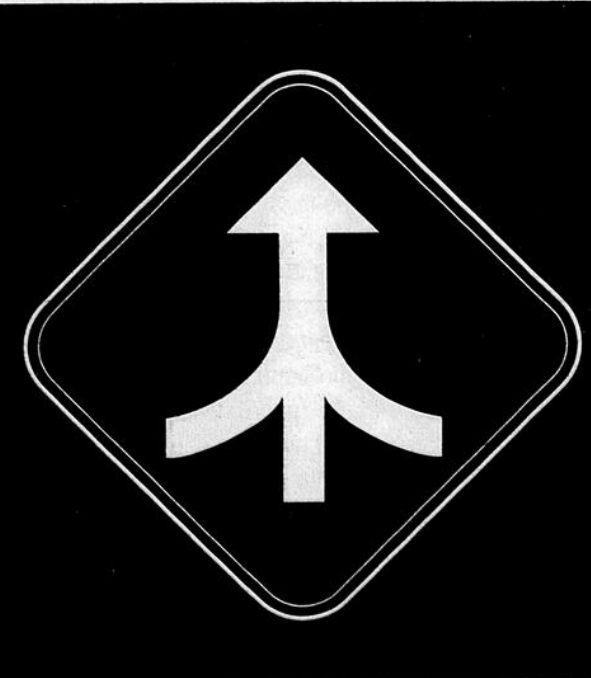
Explication des cotes boursières

- 1 Haut 2 Bas 3 Sym. 4 Haut 5 Bas 6 Clôt. 7 Var. 8 Vol. 9 Div. 10 Bén. 11 Cours
- 12 52s 52s \$ \$ \$ \$ % \$ /bén.
- 1 Fiches ↑ Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.
- 2 52 semaines haut/bas Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines en \$
- 3 Nom du titre
- 4 Sym. Symbole du titre.
- 5 Haut 6 Bas 7 Clôt. Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas transigé, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.
- 8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.
- 9 Vol. Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.
- Note concernant le volume : z Lot brisé
- 10 Div. % Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : f Taux flottant, annualisé r Dividende en arriéré y Dividende payé en actions p Payé lors des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux u Payé en \$ US v Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement

Bén. \$ Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.
Cours/bén. Ratio cours/bénéfice, ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.
Caractères gras Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine
Autres notes: * Le titre est en \$ US
 x Le titre s'inscrit ex-dividende
 n Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an
 s Le titre a été fractionné depuis un an
 c Le titre a été consolidé depuis un an
 a Le titre de la compagnie a été distribué comme "spinoff"
 † Le titre a des droits de vote inhabituels

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST



Prenez la bonne voie

Plus de 38 000 entreprises nous confient le traitement de leurs paies.



À la fine pointe de la gestion de la paie

www.ceridian.ca • 1 888 964-1444

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and various financial metrics.

Advertisement for the Chrysler 300M 2002, featuring a car image and text: '250 chevaux à l'extérieur, 360 watts de puissance à l'intérieur. Voici ma voiture.' and '0,8% de financement à l'achat jusqu'à 36 mois'.

* 0,8% de financement à l'achat jusqu'à 36 mois sur toutes les Chrysler 300M 2002. Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Offre d'une durée limitée et exclusive pour la possibilité de combiner à la remise aux diplômés et au programme d'aide aux handicapés physiques. Photo à titre indicatif. Chez les concessionnaires participants seulement. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation. Appelez-nous au 1 800 361-3700.

Continuation of the stock market data table from the top of the page.

Table with multiple columns for stock market data, including symbols, prices, and changes. Includes sections for K/L, M/N, G/H, and O/P.

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for various sectors and market indices.

Table of stock market data, including sections for Q/R (Quality Ratio) and S/T (Sector Trends) with columns for stock symbols, prices, and changes.

BellZinc.ca advertisement featuring the company logo and text: 'Obtenez les mêmes avantages que les grandes entreprises.' Includes navigation links for Accueil, Annuaire, Place d'affaires, and Outils.

Table of stock market data, continuing from the previous table, with columns for stock symbols, prices, and changes.

Table of stock market data, continuing from the previous table, with columns for stock symbols, prices, and changes.

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for A/D, E/L, and various stock listings.

5ième Tournoi de golf Omnimium MIRA



Une somme record de 304.250.00 \$ a été remise à la Fondation MIRA lors du 5ième « Omnimium MIRA » tenu le 7 août dernier. Cet éblouissant succès revient particulièrement à M. Steven Mintz, Président du Conseil d'administration de Uni Foods Inc., aidé de son président, M. Roberto Pietrovito. Ce succès remarquable a également été rendu possible par la participation et la collaboration de la Banque Royale représentée par Messieurs Rafik Ackad et Marc Langlois. La Fondation Mira tient à remercier du fond du cœur toutes les personnes et les entreprises qui ont participé au succès de cette activité.

Depuis sa création en 1997, le tournoi de golf a rapporté à la Fondation MIRA, plus de 830.000.00 \$ permettant à 56 personnes aveugles de bénéficier d'un chien-guide.

C'est avec raison que M. Steven Mintz a qualifié cette journée comme étant une des plus belles et plus riches de sa vie et qu'il a confirmé son engagement envers la Fondation Mira et les personnes aveugles pour les années à venir.



Légende de gauche à droite de la photo: M. Roberto Pietrovito, Président de Uni Foods Inc. M. Éric St-Pierre, Président-directeur général et fondateur de la Fondation Mira. M. Steven Mintz, Président du Conseil d'administration de Uni Foods Inc. M. Rafik Ackad, Vice-président associé - Entreprises commerciales - Banque Royale du Canada M. Marc Langlois, Directeur régional, Service aux entreprises - Montréal Ouest, Banque Royale

Le choix total

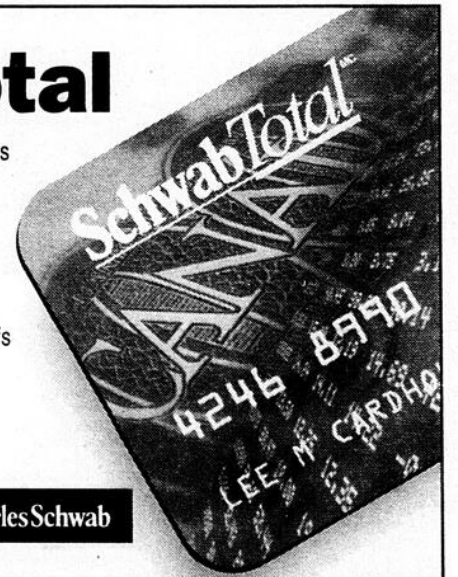
Changer pour Schwab et bénéficiez de services intégrés de courtage ainsi que de conseils neutres et impartiaux. De plus, notre nouveau compte de gestion de trésorerie, SchwabTotal, facilite la gestion quotidienne de vos finances tout en vous permettant d'atteindre vos objectifs de placement à long terme.

Appelez-nous au 1-877-660-6633.

La seule firme de courtage intégré au Canada

Charles Schwab

Solde minimum requis : 20 000 \$ (Services autonomes), 50 000 \$ (Services conseils), 250 000 \$ (Services de gestion). Charles Schwab, Charles Schwab Canada et Charles Schwab Canada, Co. sont des marques de commerce de Charles Schwab & Co., utilisateur licencié. Charles Schwab Canada, Co., membre du Fonds canadien de protection des épargnants.



Main table of stock market data with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price/percentage metrics. Includes sub-sections M/R, S/Z, and A/G.

nasdaq

SOURCE: STAR DATA SYSTEMS INC./THE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 OCTOBRE 2001

Large table of stock market data, including sub-sections H/P, Q/Z, and A/G, with columns for stock symbols and their corresponding values.

ARTISAN DE SOUVENIRS INOUBLIABLES DEPUIS PLUS DE 100 ANS... Voir en page B12 du cahier Région de Québec

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date, heure et endroit
Velan	14 nov., 11 h 00 Bourse de Montréal, Montréal
Reess. minières Radisson	16 nov., 15 h 00 Hôtel Albert, Rouyn-Noranda
Electromed	27 nov., 10 h 30 Delta Centre-Ville, Montréal
* Les Industries C-MAC	28 nov., 11 h 00 Marriot Château Champlain, Mtl.

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586



MARIE INVEST
www.marieinvest.org
1 888 561-2444

Les devises

Le 26 octobre 2001, pour un dollar, vous avez...

Pays (Unité monétaire)	1,00 \$ CA	Pays (Unité monétaire)	1,00 \$ CA	Pays (Unité monétaire)	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (Rand)	5,9112	Finlande (Mark)	4,1939	Philippines (Peso)	32,8900
Afrique française (Franc CFA)	462,6800	France (Franc)	4,6268	Pologne (Zloty)	2,5961
Allemagne (Mark)	1,3796	Grèce (Drachme)	240,3000	Porto-Rico (Dollar)	0,6341
Antilles anglaises (Dollar)	1,6931	Haïti (Gourde)	16,0114	Portugal (Escudo)	141,4000
Argentine (Peso)	0,6335	Hong Kong (Dollar)	4,9458	Rép. dominicaine (Peso)	10,3400
Australie (Dollar)	1,2549	Inde (Roupie)	30,3932	Rép. tchèque (Koruna)	23,6550
Autriche (Schilling)	9,7100	Iran (Rial)	1109,7000	Roumanie (Leu)	19 441,9784
Bahamas (Dollar)	0,6341	Israël (New Shekel)	2,7362	Royaume-Uni (Sterling)	0,4376
Barbade (Dollar)	1,2619	Italie (Lire)	1365,7600	Russie (Rouble)	18,8339
Belgique (Franc)	28,4500	Jamaïque (Dollar)	28,8840	Singapour (Dollar)	1,1611
Bermudes (Dollar)	0,6405	Japon (Yen)	77,6500	Slovaquie (Koruna)	30,8400
Brésil (Real)	1,7381	Liban (Livres)	958,9400	Sri Lanka (Roupie)	57,8000
Chili (Peso)	453,2300	Maroc (Dirham)	7,2446	Suède (Couronne)	6,6812
Chine (Renminbi)	5,2486	Mexique (Nuevo peso)	5,8600	Suisse (Franc)	1,0385
Colombie (Peso)	1 469,2500	Nicaragua (Gold Cordoba)	8,7300	Tunisie (Dinar)	0,9178
Cuba (Peso)	0,6341	Norvège (Couronne)	5,6156	Turquie (Lire)	1046 924,5400
Danemark (Couronne)	5,2454	Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,5276	Union européenne (Euro)	0,705
Égypte (Libre)	2,7036	Pakistan (Roupie)	39,3200	Venezuela (Bolivar)	470,3600
Espagne (Peseta)	117,3600	Pays-Bas (Florin)	1,5544		
États-Unis (Dollar)	0,6341	Pérou (Newsol)	2,1879		

SOURCE : BANQUE NATIONALE

Rendements⁽¹⁾ des obligations au 26 octobre 2001

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	2,38	2,75	3,39	3,98	4,28	5,00	5,61	5,70
Province de l'Ontario	2,49	2,91	3,59	4,19	4,49	5,43	6,10	6,20
Province de Québec	2,49	2,91	3,60	4,20	4,62	5,59	6,33	6,43
Municipales du Québec	2,69	3,01	3,70	4,30	4,72	5,69	6,43	6,53
Entreprises canadiennes (A)	2,68	3,15	3,89	4,63	5,13	6,25	7,11	7,35
Obligations démunies Canada⁽²⁾	2,47	3,14	3,68	4,16	4,53	5,37	5,95	5,73
Obligations démunies Québec⁽²⁾	2,67	3,18	3,77	4,32	4,76	5,95	6,78	6,39
Gouvernement des États-Unis	2,10	2,65	3,12	3,44	3,75	4,55	4,92	5,29

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors moins élevé.

SOURCE : PLACEMENT ELANTIS

TABLEAU : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an	Cotes hebdomadaires				
	Rendement %	28-09-01	19-10-01	12-10-01	20-10-01
Ass. des pompiers de Mtl					
•Fonds A.P.M. équilibré	- 8,77	11,330	11,344	13,407	
Barreau du Québec					
•Équilibré	- 11,72	11,029	11,095	14,607	
•Obligations	6,69	10,625	10,563	10,432	
•Actions	- 22,29	10,217	10,405	13,759	
Féd. des policiers du Québec					
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	- 11,02	10,800	10,871	13,596	
Maîtres-électriciens					
•Fonds CORMEL Équilibré	- 14,36	14,012	14,111	17,406	
•Fonds CORMEL Action	- 34,22	6,150	6,244	9,436	
Maîtres-mécaniciens					
en tuyauterie (Fonds REMEC)					
•Équilibré	- 11,94	11,482	11,595	14,593	
Médecins Omnipraticiens du Québec					
•Omnibus	- 9,42	18,595	18,757	22,763	
•Fonds de placement	- 15,06	18,728	18,874	24,289	
•Marché monétaire	4,93	10,014	10,014	10,014	
•Obligations	11,56	9,908	9,808	8,965	
•Obligations canadiennes	n.d.	10,439	10,377	n.d.	
•Actions canadiennes	- 21,41	14,296	14,601	20,134	
•Actions internationales	- 22,55	8,205	8,335	10,809	
•Équilibré	- 14,36	10,261	10,345	12,840	
Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle					
•Équilibré	- 14,05	14,160	47,520	62,341	
•Obligations	7,13	13,546	13,415	13,256	
•Actions	- 16,02	11,676	11,839	14,467	
Ingenieurs du Québec-Férique	30-09-01	29-10-01	22-10-01	30-09-00	
•Revenu à court terme	4,88	34,367	34,336	34,211	
•Obligations	7,84	37,254	36,790	35,671	
•Actions	- 16,88	40,789	40,837	55,534	
•Équilibré	- 10,56	39,763	39,526	49,952	
•International	- 25,18	7,139	7,065	9,570	
•Américain	- 24,04	10,437	10,657	14,144	
•Croissance	- 24,57	10,542	10,522	15,374	
Professionnels du Québec	31-08-01	29-10-01	22-10-01	25-09-01	
Fonds de retraite					
•Équilibré	- 0,70	12,069	11,990	16,148	
•Actions asiatiques	- 24,30	11,006	10,949	16,148	
•Actions canadiennes	- 16,40	18,120	18,194	27,566	
•Actions européennes	- 12,70	9,622	9,423	11,593	
•Obligations	9,60	11,627	11,500	10,921	
•Court terme	5,50	9,568	9,554	9,941	
•International actions	- 16,60	12,066	12,046	15,115	
•Croissance et revenus	- 6,20	10,475	10,404	11,815	
•Mondial diversifié	- 10,90	8,918	8,856	10,723	
•Indiciel américain	n.d.	7,863	7,991	10,000	
•Équilibré-croissance	n.d.	9,423	9,394	n.d.	

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

SOURCE : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture		Ratio	52 semaines	
	01-10-26	en une semaine		Cours /bén.	Haut
Bourse de Toronto					
TSE 300	7004,92	93,96	- 72,59	9786,20	6301,52
TSE 200	434,14	5,34	- 13,68	540,81	403,24
TSE 100	425,75	5,77	- 169,35	610,60	379,85
S & P /TSE 60	405,00	6,04	n.d.	578,47	363,91
TSE 35	473,21	7,88	27,53	595,39	429,09
Mines et métaux	373,27	247,02	- 6,48	5104,44	3206,56
Or et métaux précieux	4879,38	- 89,01	- 16,02	5552,47	3544,69
Pétrole et gaz	9282,07	430,56	8,53	9859,87	7194,57
Pâtes et papiers	4230,44	- 127,03	9,79	5395,21	4044,53
Produits de consommation	17035,79	504,25	47,19	18222,11	13959,76
Prod. industriels	3215,65	151,08	- 3,11	13778,95	2618,28
Immeubles et construction	2424,20	- 127,20	13,81	2783,11	2092,64
Transport + Envir.	5791,76	206,96	18,57	6818,84	4574,41
Pipelines	6720,17	- 179,61	13,18	6971,76	5122,91
Services publics	11896,23	- 235,66	36,05	16289,41	11034,98
Comm. & médias	15146,90	301,55	24,50	20829,34	14071,54
Commerce	5885,75	52,72	10,94	6581,88	5223,28
Serv. financiers	10039,76	- 142,49	13,36	11624,10	9356,44
Conglomérats	12085,25	- 43,81	8,72	14713,76	10556,87
Biotechnologie	2688,70	96,02	98,21	3146,18	2062,58
Canadian Venture Exchange					
CDNX	2965,15	65,26	n.d.	3400,90	2668,63
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	9545,17	341,06	27,58	11401,19	8235,81
DJ, transport	2247,58	73,30	n.d.	3157,44	2054,84
DJ, services publics	296,75	- 13,47	60,81	418,25	296,75
DJ, 65 actions	2721,37	50,19	n.d.	3323,19	2489,27
DJ, Internet, composé	50,72	- 1,33	n.d.	506,84	34,22
NYSE, composé	566,58	12,26	n.d.	681,19	504,21
Amex	837,21	23,91	n.d.	1091,65	786,82
S & P 500	1104,61	31,13	30,02	1530,09	965,85
NASDAQ	1768,96	97,65	n.d.	4289,06	1423,19
Bourses (International)					
Francfort (Dax)	4820,26	6,80	n.d.	7480,14	4308,15
Hong Kong (H.S.)	10404,74	5,89	n.d.	17920,86	9950,70
Londres (F.T.100)	5188,60	3,41	n.d.	6795,00	4903,40
Mexique (IPC)	5693,12	1,88	n.d.	7520,04	5403,53
Paris (CAC)	4478,63	5,01	n.d.	6856,76	4079,02
Tokyo (Nikkei 225)	10795,16	2,43	n.d.	17614,66	9774,68
Eur., Australasia, Ext.-Orient	792,00	11,90	n.d.	1136,20	728,10

INVITATION

25e Hermès

Le vingt-cinquième Gala des prix Hermès

présenté par: CDP

Seront honorés lors de cette soirée



M. Jean Brassard
Vice-président du Conseil de CGI et administrateur de sociétés
Licence en sciences de l'administration 1968

M. Réal Desrochers
Directeur, Alternative Investments California State Teachers' Retirement System
Baccalauréat en administration des affaires 1976
Maîtrise en administration 1980

M. Claude Garcia
Président des opérations canadiennes
Compagnie d'assurance Standard Life
Baccalauréat en sciences commerciales, mention en sciences actuarielles 1963

M. Jean Houde
Premier vice-président / Réseau des particuliers
Banque Nationale du Canada
Maîtrise en administration 1972

M. Jacques Topping
Administrateur de sociétés et fondateur d'Informission-Nurun
Baccalauréat en administration des affaires 1977
Maîtrise en administration 1984

Vendredi 16 novembre 2001

Château Frontenac, 17 h 30

Billet: 125 \$ (incluant cocktail et dîner)

Renseignements et réservation: (418) 656-2131 poste 2006

Les profits de cette soirée serviront à créer des bourses d'études pour les étudiants en administration.

Les prix Hermès sont les plus prestigieuses distinctions que la Faculté des sciences de l'administration (FSA) de l'Université Laval décerne chaque année à ses diplômés. Les lauréats sont des femmes et des hommes qui, par leur carrière, leur engagement social et leur contribution au rayonnement universitaire ont permis de promouvoir les professions reliées aux sciences de l'administration collaborant ainsi au progrès de la société et au renom de la FSA.



Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.	
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-			Spéc.
AE.LUN	Acclaim Energy Trust	X				0,08	CA	0%			31-10-01	09-11-01
AV.LUN	Advantage Energy Income Fund	X				0,15	CA	0%			31-10-01	15-11-01
AIT	Alkant		X			0,225	CA	0%			14-12-01	30-12-01
USA.LUN	American Income Trust	X				0,17708	CA	0%			31-10-01	09-11-01
RSP.LUN	AmerStar RSP Income Trust	X				0,17708	CA	0%			31-10-01	09-11-01
AY.LUN	APF Energy Trust	X				0,20	CA	0%			31-10-01	15-11-01
AFF.LUN	ARC Strategic Energy Fund								2,80		31-10-01	06-11-01
BMO	Banque de Montréal	X	X			0,28	CA	0%			02-11-01	29-11-01
CGI	Canadian General Investments	X				0,06	CA	0%			30-11-01	15-12-01
COS.LUN	Canadian Oil Sands								0,075		08-11-01	15-11-01
CUJ	Canadian Utilities	X	X			0,47	CA	0%			09-11-01	01-12-01
CNR	Canadian National	X	X			0,195	CA	0%			07-12-01	28-12-01
CHE.LUN	Chertrade Logistics Income Fund	X				0,09	CA	0%			31-10-01	30-11-01
CTD.LUN	Citadel Diversified Investment Trust	X				0,135	CA	0%			31-10-01	15-11-01
CHF.LUN	Citadel HYTES Fund	X				0,26	CA	0%			31-10-01	07-11-01
SOL.LUN	Citadel S-1 Income Trust	X				0,208	CA	0%			31-10-01	15-11-01
OGO	COGECO	X	X			0,0525	CA	0%			02-11-01	16-11-01
CUF.LUN	Cominar	X				0,088	CA	0%			31-10-01	15-11-01
DTC	Domtar	X	X			0,035	CA	0%			01-12-01	01-01-02
EIT.LUN	EmerVest Diversified Income Trust	X				0,07	CA	0%			31-10-01	15-11-01
FHY.A	Fairbrook Vineer Holdings								0,09		02-11-01	16-11-01
SIC	Financière Sun Life du Canada	X	X			0,12	CA	0%			19-11-01	31-12-01
FC.LUN	Firm Capital Mortgage Investment Trust	X				0,075	CA	0%			31-10-01	15-11-01
FDG	Folding	X	X			0,125	CA	0%			20-11-01	17-12-01
G	Goldcorp								0,10		31-10-01	07-11-01
HR.LUN	H&R Real Estate Investment Trust	X				0,097	CA	0%			22-10-01	31-10-01

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.	
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-			Spéc.
INC.LUN	Income Financial Trust	X				0,17708	CA	0%			31-10-01	09-11-01
MHR	McGraw-Hill Ryerson		X			0,135	CA	0%			01-11-01	22-11-01
MU.H.A	MCM Split Share Corp.		X			0,30	CA	0%			31-10-01	31-10-01
NAE.LUN	NAL Oil & Gas Trust	X				0,10	CA	0%			31-10-01	15-11-01
NXY	Nexen		X			0,075	CA	0%			11-12-01	01-01-02
PIF.DB	Pembina Pipeline Income Fund	X	X			0,0875	CA	0%			31-10-01	15-11-01
PGF.LUN	Pengrowth Energy Trust	X				0,21	CA	0%			01-11-01	15-11-01
PICA	Premium Income Corp.		X			0,20	CA	0%			31-10-01	31-10-01
PWL.LUN	PrimeWest Energy Trust	X				0,10	CA	0%			31-10-01	15-11-01
PR.LUN	Pro-AMS Trust	X				0,1823	CA	0%			31-10-01	31-10-01
PAM.LUN	Pro-AMS U.S. Income Trust	X				0,1875	US	0%			31-10-01	31-10-01
RE.LUN	Residential Equities REIT	X				0,085	CA	0%			31-10-01	15-11-01
REL.LUN	RockCan Real Estate Investment Trust	X				0,09	CA	0%			31-10-01	07-11-01
RFP	Riverside Forest Products		X			0,03	CA	0%			31-10-01	09-11-01
RDC	Rothmans	X	X			0,30	CA	0%			03-12-01	17-12-01
SM	Seamark Asset Management	X	X			0,13	CA	0%			31-10-01	15-11-01
SCC	Sears Canada	X	X			0,06	CA	0%			15-11-01	17-12-01
SIT.LUN	Sentry Blue Chip Income Trust	X				0,1875	CA	0%			31-10-01	15-11-01
SDT.LUN	Sentry Select Diversified Income Trust	X				0,045	CA	0%			31-10-01	07-11-01
SMU.LUN	Summit Real Estate Investment Trust	X				0,1275	CA	0%			30-11-01	10-12-01
TAY.LUN	Taylor NGL LP		X			0,10	CA	0%			05-11-01	15-11-01
T	TELLUS Corp.		X			0,15	CA	-5%			11-12-01	01-01-02
TRH.LUN	Trax Diversified High-Yield Trust	X	X			0,10	CA	0%			31-10-01	15-11-01
VRL.LUN	Viking Energy Royalty Trust	X				0,11	CA	0%			30-11-01	17-12-01
WCS.A	Wescast Industries	X	X			0,12	CA	0%			02-11-01	23-11-01
WSF.LUN	World Strategic Yield Fund	X				0,12	CA	0%			31-10-01	15-11-01

Sym.: symbole boursier - Fréquence : M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel - Montant du dividende déclaré - Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent - Majoration ou diminution du dividende déclaré - Spéc.: Indique un dividende spécial - Date inscrip.: date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré - Date verse.: date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Banque de développement du Canada



Guy G. Beaudry

M. Michel Vennat, O.C., c.r., président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada (BDC), est heureux d'annoncer la nomination de M. Guy G. Beaudry, LL.B., au poste de premier vice-président, Affaires corporatives de la BDC. À ce titre, M. Beaudry est responsable des affaires publiques, gouvernementales, législatives, réglementaires et juridiques (y compris le secrétariat institutionnel) de la Banque.

Avant de se joindre à la BDC, M. Beaudry était président du conseil et chef de la direction de Wavepath, une filiale de télécommunications sans fil du Groupe Vidéotron établie en Californie. Il a également occupé les fonctions de vice-président, Affaires corporatives du Groupe Vidéotron de 1989 à 1996, moment où il est devenu premier vice-président, Affaires corporatives et membre du Bureau du président.

M. Beaudry a été président du conseil d'administration de l'Association canadienne de télévision par câble de 1996 à 1998. En 1997, il a aussi figuré au palmarès *40 Canadiens performants de moins de 40 ans*^{MC} dressé par le milieu des affaires canadien.

Diplômé en droit (1982) de l'Université de Montréal, M. Beaudry a été admis au Barreau du Québec en 1983 et a initialement exercé la profession d'avocat auprès du cabinet Martineau Walker.

La Banque de développement du Canada est une institution financière qui appartient entièrement au gouvernement du Canada. Elle joue un rôle de chef de file en fournissant des services financiers, du capital de risque et des services de consultation aux PME canadiennes, et accorde une attention particulière aux entreprises exportatrices et à celles des secteurs de la technologie.



Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada



LE QX4. LE GRAND CONFORT MÊME DANS LES CONDITIONS LES PLUS INCONFORTABLES.

Avec une traction aux quatre roues «tout-mode» et un moteur V6 DACT de 240 chevaux avec 265 lb/pi de couple qui domine sa catégorie, le QX4 est parfaitement équipé pour l'aventure. Ajoutez un élégant intérieur de cuir, un toit ouvrant et plus de 100 caractéristiques soigneusement pensées, et même les territoires les plus hostiles deviennent soudainement invitants. Offert extrêmement bien équipé à compter de 48 000 \$*.

ConduisezInfiniti.com 1 866 294-1377

Propulser vers le futur



INFINITI

*PDF pour le QX4 2002. Taxes, immatriculation, assurance, frais de préparation et de transport en sus. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels. Taux de location avantageux.

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 104 Améliorations : 40 Détériorations : 60

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	par action				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
360networks (1)	(5 100 000)(3)	(149 000)	(6,28)	(0,33)	17 000	234 000	6 m.	30-Jun-01
724 Solutions (1)	(5 000 000)(3)	(104 000)	(6,13)	(0,19)	(63 000)	158 000	3 m.	30-Jun-01
Abitibi-Consolidated	(508 500)	(41 114)	(8,98)	(1,13)	37 968	13 193	9 m.	30-Sep-01
Acetec Corp. (1)	(387 298)	(19 426)	(6,64)	(0,51)	10 041	6 114	3 m.	30-Sep-01
ADB Systems International	285 000	220 000	0,65	0,60	4 656 000	3 873 000	9 m.	30-Sep-01
Agnico-Eagle Mines (1)	45 000	108 000	0,10	0,24	1 389 000	1 736 000	3 m.	30-Sep-01
AldeaVision	9 269	15 357	0,35	0,59	175 997	164 611	9 m.	30-Sep-01
Aliant	(4 448)	8 509	(0,17)	0,33	55 175	57 080	3 m.	30-Sep-01
Astral Media	(6 237)	(3 583)	(0,11)	(0,07)	3 289	11 275	9 m.	30-Sep-01
Badger Daylighting	(3 481)	11 280 (2)	(0,06)	0,21	619	1 669	3 m.	30-Sep-01
Barrick Gold (1)	(6 170)	(8 266)	(0,10)	(0,15)	68 537	38 554	9 m.	30-Sep-01
Basis100	(4 801)	(1 356)	(0,07)	(0,02)	18 946	15 276	3 m.	30-Sep-01
BCE	(2 930)	10 373 (2)	(0,15)	0,48	4 757	3 671	9 m.	30-Sep-01
BCE Emergis	(1 027)	(1 067)	(0,05)	(0,05)	1 707	1 534	3 m.	30-Sep-01
Bell Canada International	124 073	157 922	0,87	1,19	1 937 707	1 661 746	9 m.	30-Sep-01
Boliden (1)	45 994	58 920	0,31	0,43	640 501	567 231	3 m.	30-Sep-01
Bow Valley Energy	29 732	13 028	1,29	0,67	345 116	245 222	12 m.	31-Août-01
BPO Properties	6 922	3 322	0,29	0,17	94 840	78 233	3 m.	31-Août-01
Burntsand	(6 761)	(1 092)	(0,34)	(0,05)	42 651	33 067	9 m.	31-Août-01
Burntsand	(397)	(1 102)	(0,02)	(0,05)	13 760	11 531	3 m.	31-Août-01
Burrhead	204 000	230 000	0,52	0,58	954 000	953 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	66 000	86 000	0,17	0,22	317 000	312 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(11 167)	(20 457)	(0,38)	(0,80)	19 537	8 980	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(3 008)	(5 883)	(0,10)	(0,20)	7 817	3 702	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	2 731 000	290 000	3,29	0,33	15 963 000	12 562 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(66 000)	10 000	(0,10)	(0,02)	5 379 000	4 386 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(313 100)	(206 500)	(3,33)	(2,26)	475 000	327 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(107 500)	(83 300)	(1,14)	(0,90)	173 000	132 100	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(596 327)	(461 621)	n.d.	n.d.	399 863	340 252	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(304 896)	(222 048)	n.d.	n.d.	148 673	103 807	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(174 272)	(248 056)	(0,48)	(1,38)	752 558	834 998	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(161 348)	(195 316)	(0,24)	(0,90)	181 094	283 603	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	8 785	1 973	0,23	0,06	18 858	9 982	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	4 132	1 499	0,11	0,04	8 875	6 147	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	82 000	34 000	2,37	0,63	236 000	190 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(9 840)	1 948	(0,15)	0,03	65 178	47 337	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(2 668)	1 060	(0,04)	0,02	21 010	17 071	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(14 790)	3 664	(1,51)	0,40	90 894	85 516	12 m.	30-Jun-01
Burrhead	(12 198)	1 331	(1,25)	0,14	29 166	31 261	3 m.	30-Jun-01
Burrhead	(1 319 100)(3)	(313 700)	(14,58)	(3,47)	713 300	948 800	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(1 168 100)(3)	(117 300)	(12,91)	(1,30)	223 000	303 100	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(20 305)	27 364	(0,22)	0,38	145 842	157 709	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(8 495)	20 289	(0,09)	0,27	48 434	51 818	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(44 504)(3)	50 045 (2)	(2,17)	2,44	760	(1 486)	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(36 089)(3)	12 044	(1,76)	0,59	811	(568)	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	744 000	700 000	3,75	3,48	4 115 000	4 035 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	252 000	216 000	1,27	1,09	1 325 000	1 330 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(16 815)	(35 234)	(0,34)	(1,83)	54 538	54 475	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(4 895)	(20 296)	(0,09)	(1,05)	16 960	18 962	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	102 000	61 000	1,25	0,92	2 386 000	2 277 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	37 000	26 000	0,46	0,40	807 000	769 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	299 300	276 500	1,89	1,74	2 747 900	2 727 100	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	136 100	95 800	0,86	0,60	898 200	910 400	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(562)	86	(0,05)	0,01	1 613	2 611	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	303 000	245 000	2,23	1,79	4 433 000	4 393 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	106 000	91 000	0,78	0,67	1 531 000	1 413 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	69 357 (2)	8 525	4,20	0,52	478 814	408 438	12 m.	31-Août-01
Burrhead	1 930	934 (3)	0,12	0,06	118 458	105 237	3 m.	31-Août-01
Burrhead	5 818 (2)	11 662	0,15	0,35	438 768	371 231	12 m.	31-Août-01
Burrhead	3 449 (2)	1 665	0,09	0,05	110 219	97 793	3 m.	31-Août-01
Burrhead	(164 400)	(5 500)	(4,02)	(0,14)	594 400	802 000	6 m.	30-Jun-01
Burrhead	(131 400)	(2 400)	(3,12)	(0,06)	184 700	435 300	3 m.	30-Jun-01
Burrhead	(2 249)	423	(0,31)	0,06	21 269	13 790	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(915)	(804)	(0,13)	(0,11)	6 060	7 255	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	132 775 (2)	155 984 (2)	3,14	4,59	556 825	229 230	12 m.	31-Août-01
Burrhead	762	14 991	0,02	0,40	166 581	81 042	3 m.	31-Août-01
Burrhead	(89 200)	24 400	(3,04)	0,68	811 000	1 022 300	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(30 200)	4 500	(1,03)	0,11	268 100	315 700	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	14 414	11 408	1,05	0,89	32 365	24 689	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	4 409	2 604	0,33	0,18	10 702	8 120	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	27 400	186 900	0,36	2,42	2 240 300	2 442 200	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	21 900	50 000	0,29	0,66	719 200	793 800	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	10 900	11 500	0,43	0,45	510 400	n.d.	9 m.	29-Sep-01
Burrhead	4 400	1 200	0,18	0,05	170 400	166 800	3 m.	29-Sep-01
Burrhead	175 915	194 528	0,63	0,69	1 743 944	1 775 944	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	54 636	61 659	0,20	0,22	535 831	534 384	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	629 000	581 000	1,49	1,40	11 804 000	12 170 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	215 000	203 000	0,51	0,48	3 526 000	4 249 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	15 131	11 608	1,12	0,89	223 557	223 557	6 m.	30-Sep-01
Burrhead	8 838	6 929	0,65	0,53	140 468	118 166	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	66 400	20 500	1,26	0,39	765 500	660 700	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	22 300	8 100	0,42	0,15	239 300	227 900	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	77 017	61 117	0,49	0,39	85 440	80 102	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	30 160	31 755	0,19	0,20	45 236	42 141	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	40 649	(5 764)	0,48	(0,07)	126 686	35 574	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	10 648	(179)	0,13	0,00	34 589	17 007	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(734)	(4 814)	(0,01)	(0,24)	60 585	65 203	6 m.	31-Août-01
Burrhead	181	(4 899)	0,00	(0,24)	32 543	33 494	3 m.	31-Août-01
Burrhead	(27 829)	(18 609)	(0,72)	(0,60)	s.o.	s.o.	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(6 865)	(6 878)	(0,17)	(0,22)	s.o.	s.o.	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	4 044	(2 734)	0,22	(0,16)	207 962	237 106	12 m.	30-Sep-01
Burrhead	(1 696)	3 194	(0,09)	0,17	48 852	65 477	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	9 210	12 568	0,13	0,17	59 850	51 916	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	3 020	4 783	0,04	0,06	21 636	17 849	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	289 000	298 000	1,55	1,53	1 603 000	2 253 000	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	26 000	56 000	0,14	0,29	434 000	642 000	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(22 305)	20 037	(0,65)	0,58	537 360	568 693	9 m.	30-Sep-01
Burrhead	(2 876)	3 904	(0,08)	0,11	193 095	174 288	3 m.	30-Sep-01
Burrhead	(1 224 400)	(1 016 600)	(0,93)	(1,07)	328 600	786 500	3 m.	29-Sep-01
Burrhead	39	36	0,00	0,00	534	744	3 m.	31-Août-01

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 104 Améliorations : 40 Détériorations : 60

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	par action				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Kasten Chase	5 742	(4 396)	0,11	(0,10)	19 322	10 154	9 m.	30-Sep-01
Labopharm	4 652	(807)	0,09	(0,02)	9 902	4 443	3 m.	30-Sep-01
Labopharm	(3 372)	(2 112)	(0,14)	(0,10)	410	906	6 m.	31-Août-01
Labopharm	(2 135)	(1 082)	(0,09)	(0,05)	225	488	3 m.	31-Août-01
Laboratoires Aeterna	(712)(2)	(5 470)	(0,02)	(0,19)	23 573	6 074	9 m.	30-Sep-01
Laboratoires Aeterna	(5 008)	(1 653)	(0,16)	(0,06)	18 138	2 036	3 m.	30-Sep-01
MacDonald, Dettwiler	19 900	15 800	0,54	0,49	356 500	299 900	9 m.	30-Sep-01
MacDonald, Dettwiler	7 200	6 500	0,19	0,18	124 200	110 600	3 m.	30-Sep-01
Manitoba Telecom Services	60 800	76 200	0,93	1,17	736 800	593 900	9 m.	30-Sep-01
Manitoba Telecom Services	14 600	26 000	0,22	0,40	250 800	208 100	3 m.	30-Sep-01
Maple Leaf Foods	10 200	3 000	0,10	0,02	1 200 000	1 060 000	3 m.	30-Sep-01
McGraw-Hill Ryerson</								

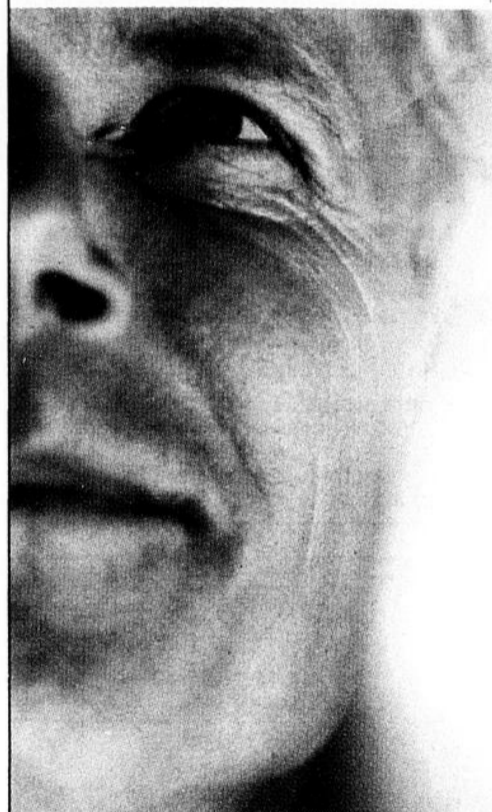
ALLEZ DE L'AVANT EN TOUTE CONFIANCE.

UN ENGAGEMENT ENVERS TOUS LES INVESTISSEURS.

Dans les périodes de bouleversement, les esprits sont souvent en proie à l'incertitude. Même si on est impuissant face aux événements, on peut se donner les moyens de prendre des décisions réfléchies.

Par exemple, chaque jour, plus d'un million de Canadiens profitent d'un engagement unique dans le domaine des services financiers, l'engagement d'une entreprise qui a permis à ses clients de traverser bien des turbulences depuis 75 ans.

L'ENGAGEMENT DU GROUPE INVESTORS.^{MC}



► **NOUS COMMENÇONS PAR LE PLUS IMPORTANT : VOUS.**

Pour nous, ce n'est pas une simple question de placements. Après tout, il s'agit de vous, de votre vie, de vos rêves. Pour savoir ce qui vous convient le mieux, nous vous demandons d'abord quels sont vos objectifs et vos besoins personnels. Au Groupe Investors, nous prenons soin de vos affaires.

► **NOUS VOUS PARLONS FRANCHEMENT.**

Trimestre après trimestre, année après année, vous pourrez compter sur un professionnel dévoué qui prendra toujours le temps de vous dire les choses telles qu'elles sont. De vive voix. Partout et en tout temps.

► **NOUS LE METTONS PAR ÉCRIT.**

Planification fiscale, successorale, des placements ou de la retraite, vous pouvez compter sur l'expérience, la maîtrise et le savoir-faire d'une entreprise qui fait figure de pionnier en planification financière au Canada. Nous vous remettons un programme écrit qui vous servira de guide à long terme et que viendront appuyer des suivis périodiques.

► **NOUS OBTENONS DES RÉSULTATS.**

Nous sommes des experts en gestion de portefeuille. Qu'il s'agisse de valeurs sûres ou de placements sur les marchés étrangers, vous disposez des ressources d'une équipe internationale de spécialistes ainsi que d'une gamme complète de produits et services comprenant des produits de placement et des services de courtage*. Des produits dont le rendement a fait notre réputation.

L'engagement du Groupe Investors, c'est aider chaque jour de plus en plus de gens à tirer le maximum de leur argent. C'est ce qui explique que le Groupe Investors est plus susceptible de bénéficier de recommandations de bouche à oreille que ses concurrents**. C'est aussi ce qui fait du Groupe Investors un chef de file de la création de richesse et de la gestion de patrimoine, quelle que soit la conjoncture.

PROFITEZ VOUS AUSSI DE CET ENGAGEMENT.

1 888 293-5037 www.investorsgroup.com

- PLANIFICATION ET GESTION DE PORTEFEUILLE ► PLANIFICATION DE LA RETRAITE
- SERVICES DE COURTAGE* ► PLANIFICATION FISCALE ► PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
- ASSURANCES*** ► GESTION DES LIQUIDITÉS ► PLANIFICATION SUCCESSORALE



DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE.^{MC}

Les Services Investors Limitée, cabinet de services financiers au Québec et Services Financiers Groupe Investors Inc. ailleurs au Canada.

*Services de courtage offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Groupe Investors Inc. **D'après les résultats de sondages effectués par Western Opinion Research pour le compte du Groupe Investors en 2000 et 2001 auprès de clients du Groupe Investors et d'autres investisseurs canadiens ayant des placements de plus de 100 000 \$. ***Produits et services d'assurance offerts au Québec par l'entremise de Les Services Investors Limitée (ailleurs au Canada, produits et services d'assurance offerts par l'entremise de Services d'Assurance I.G. Inc.). Permis de vente d'assurance parrainé par La Great-West, compagnie d'assurance-vie.

^{MC} Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

Le regain boursier des dernières semaines est précaire



VOTRE ARGENT

Jean Taillon
votreargent@transcontinental.ca

Je comprends mal pourquoi les marchés boursiers ont repris tout le terrain perdu après les événements du World Trade Center. Les mauvaises nouvelles s'accumulent (récession, mises à pieds, anthrax, etc.) et les marchés font comme si de rien n'était. S'agit-il d'un autre feu de paille ?

Jean M., Montréal

Je suis porté à croire que vos craintes sont bien fondées. Oui, je sais, les autorités fiscales et monétaires travaillent dans le bon sens.

Je sais aussi que la Bourse a l'habitude de repartir de trois à six mois avant l'économie. Mais il y a plusieurs « mais », dont certains vont bien au-delà d'un simple phénomène cyclique ou passager.

La récession ne fait que commencer et on agit comme si on allait vite en sortir. Possible, mais, depuis le début de l'année, les observateurs reculent constamment l'échéance de la reprise.

Les événements du 11 septembre sont encore récents. Et l'on fait comme si c'était du passé bien enterré. De nouvelles attaques deviennent probables, au dire même des autorités américaines.

Comment peut-on croire qu'on puisse protéger à 100 % des milliers de cibles contre des fanatiques organisés et prêts à tout, même à mourir ? On ne peut pas ne pas penser à l'effet

très démobilisateur qu'aurait (ou qu'aura) une nouvelle attaque sur les marchés boursiers.

La guerre contre le terrorisme vient tout juste de commencer. Et l'on fait comme si elle était gagnée. Le président Bush l'a dit : cette guerre ne sera ni courte ni facile. N'oublions pas qu'après neuf ans d'une lutte sanglante, l'Armée rouge s'est finalement retirée de l'Afghanistan, aussi humiliée que les Américains à leur « retrait » du Vietnam. Et c'était juste à côté de chez elle, pas à des milliers de kilomètres.

Les talibans sont des guerriers redoutables et les marchés se comportent comme s'il n'y avait pas de risques de revers militaires.

Les attaques à l'anthrax n'ont pas encore fait beaucoup de morts, et il se pourrait bien qu'elles n'en fassent pas beaucoup. Mais la bactérie cause d'importants dégâts psychologiques.

Des dégâts qui pourraient devenir difficiles à contenir, surtout que les cibles sont très médiatiques. Déjà, ils pèsent sur les indices boursiers.

Les valeurs boursières sont par ailleurs encore chères par rapport à leurs niveaux historiques. De 1947 à 1990, le rendement en dividendes du S&P 500 a été de 4,2 %; il est actuellement de 1,5 %.

Autrement dit, on paye aujourd'hui 66 \$

pour obtenir 1 \$ de dividendes; autrefois, on payait presque trois fois moins (24 \$) pour le même 1 \$ de dividendes.

Par ailleurs, de 1960 à 1990, le ratio cours-bénéfices moyen du S&P 500 a été de 14; il est aujourd'hui deux fois plus élevé, soit 29 fois les bénéfices des entreprises qui composent l'indice. C'est nettement moins que le sommet de 39 atteint en janvier 2000, mais c'est toujours très élevé.

La nouvelle économie et les multiples élevés

Pendant quelques années, on a cru que la « nouvelle économie », avec ses gains de productivité et ses profits en croissance rapide, pouvait justifier des multiples plus élevés.

Le dégonflement de la bulle boursière montre bien que cette croyance était erronée. On réalise aussi que le moteur de cette nouvelle économie, Internet, a pour effet d'intensifier la concurrence entre les entreprises, ce qui est mauvais pour les marges bénéficiaires. Cela ne semble pas encore bien escompté par les marchés boursiers.

Les marchés ne semblent pas non plus avoir escompté le coût des mesures de sécurité qu'on a entrepris de déployer au lendemain du

11 septembre. Il faut protéger des centaines de milliers de sites, voire des millions : immeubles, aéroports, voies ferrées, métros, routes, centrales nucléaires, barrages, réseaux de distribution électrique, pipelines, aqueducs, bureaux de poste, etc., sans compter les systèmes informatiques, les réseaux de télécommunications et les millions de véhicules (avions, trains, camions, etc.) qui sont autant de bombes en puissance. Une tâche gigantesque. Le *bogue de l'an 2000* est une *peanut* par rapport à ce qui nous attend.

Le terrorisme porte enfin un dur coup à la libre circulation des biens et des personnes, ce qui va ralentir le mouvement de mondialisation qui est au cœur de la croissance des économies modernes.

Non, décidément, la reprise du dernier mois ne semble pas appuyée sur des bases solides. Plusieurs techniciens croient du reste que le creux de la mi-septembre devra être testé avant qu'on puisse penser à une reprise ayant des chances de durer. Évidemment, je peux me tromper. Les Américains sont d'éternels optimistes, surtout à la Bourse. Mais, par les temps qui courent, il vaut peut-être mieux pêcher par excès de prudence que par excès d'audace. ■

Les REEE et les prêts et bourses

J'ai lu avec intérêt vos récents articles sur les Régimes enregistrés d'épargne-études. Les différences entre les régimes collectifs et individuels étaient fort bien expliquées. Mais une question demeure : est-ce que les sommes provenant d'un REEE ont un impact sur les prêts et bourses du gouvernement du Québec ?

Pierre L., Trois-Rivières

La réponse est bien simple : c'est non. Les bourses de la Fondation Universités et les Paiements d'aide aux études des régimes individuels n'entrent pas dans le calcul des revenus considérés pour l'obtention d'une bourse ou d'un prêt gouvernemental.

Les bénéficiaires des régimes enregistrés d'épargne-études ne sont donc pas pénalisés relativement aux prêts et bourses du gouvernement. (JT) ■

Faites-moi parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à :

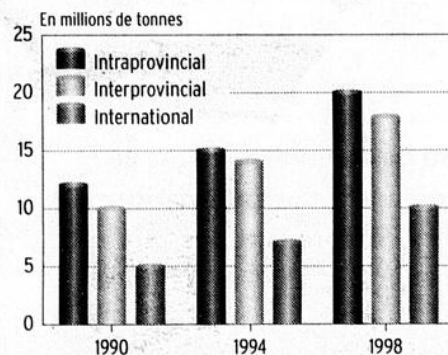
Votre argent, Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage

Montréal, Québec H3B 4X9

Courriel : votreargent@transcontinental.ca

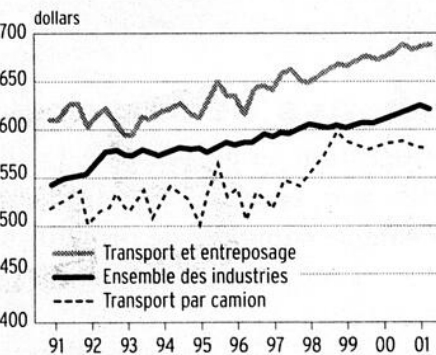
L'industrie du camionnage au Québec

Camionnage pour compte d'autrui (Longue distance)



SOURCES : MINISTÈRE DES TRANSPORTS DU QUÉBEC, STATISTIQUE CANADA

Rémunération hebdomadaire moyenne (Au Québec - 1991-2001)



Évaluation du prix du carburant diesel (À Montréal - 1991-2001)

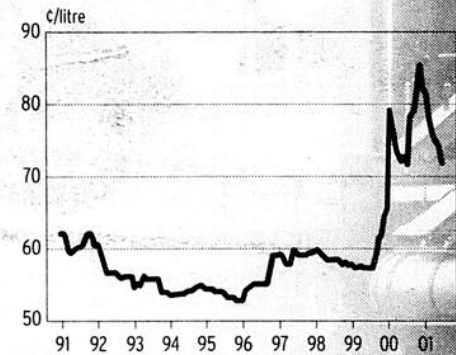


TABLEAU : LES AFFAIRES

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

AMDA2	Brasserie McAuslan14	Distraction Formats14	IBMA3	Mid MultimédiaB20	Royal CaribbeanB14
AOL26	CGIB15	Domtar13, 60	IDC CanadaA3	Mouvement Desjardins6	SODEL13
AT&T45	Canada 300046	Donohue13	IOC13	MédiatrixB18	Shaw45
Ad LibB18	Cahners In-StatA3	Dunkin' Donuts23	Inco61	NetscapeA7	Sidbec13
Air Canada46, B2	Canada 300046	Echo Star45	Industcom28	Nexen64	SonyA2
Air Liquide13	CarnivalB14	EpsonA2	IntelA2	NokiaB18	Sun Microsystems26
Alcan13	Cascades60	eResolution28	IntermapB19	Norampac60	TEL groupe28
American Racing61	Cedara Software64	EricssonB18	Invis6	Noranda58, 61	TELU49
AmtrakB18	Celestica63	Esso13	Irving Oil13	Normandy Mining60	Teleglobe49
AppleA4	Chef Cora Déjeuners9	Falconbridge58	JBC Groupe financier6	Norsk Hydro60	Texas InstrumentsB18
Artifex38	Cinéma OdéonB7	FidelityB19	Johnson & Farley13	ORB Tech28	ToshibaA6
Australian Magnesium60	Cirque du SoleilA2	Financière Canada-Vie47	Juniper Networks63	OracleB15	TransmettaA3
BCE49	Clarica6, 47	First Data Corp.47	KPMGB15	PRI Automation64	Triton28
BCE Emergis47	Club Med World14	FujitsuA3	KevlarB7	PanasonicA6	United AirlinesB19
Banque Nationale6, B19	Cogeco45	Galileo Génomique14	King FisherB20	Pechiney60	Verisign47
Banque Nationale du Canada58	Comcast45	Gateway27, A3	KoremB17	Perkins60	VersalysA2
Banque Royale6, 58	CompaqA3, A4	Global Crossing63	Krugger14	PocotechB18	Wanted TechnologiesB19
Banque de Montréal58	CreativeA2	Groupe DesgagnésB16	LYRtechB18	PrémontexB12	XeroxA3
Bell CanadaA2	CybernetB18	Hewlett-PackardA2, A3, A6	LucentB18	Raquette GVB12	XircorA2
Boeing64	DataquestA3	HitachiA6	McAfeeB19	RecruitsoftB19	
BombardierB19	De Champlain services financiers6	Holland AmericaB14	McLaren Mercedes13	Rogers Communications45	
	Dell ComputerA3, A4, 63	Hughes Electronic45	MicronA3	Royal Arctic LineB16	
			MicrosoftA7		

Nous développons des protéines thérapeutiques qui sauvent la vie.

***Pour que même
l'hémophilie n'affecte pas l'instinct
du jeu chez les garçons.***

 **Aventis**

La vie, notre défi



L'enfance devrait être l'âge où l'on peut s'amuser sans avoir constamment à s'inquiéter des conséquences de ses jeux. Pour les hémophiles, la plus petite blessure peut être fatale car le saignement ne s'arrête pas. Chez Aventis, un des leaders mondiaux de l'industrie pharmaceutique dans le domaine des protéines plasmatiques et recombinantes nous proposons aux médecins du monde entier une large gamme de thérapies vitales, efficaces et sûres pour traiter les problèmes de coagulation. Avec les technologies les plus récentes, nos chercheurs continuent à développer des protéines thérapeutiques innovantes pour ceux qui souffrent de problèmes d'origine sanguine. Pour rendre la vie quotidienne des hémophiles aussi simple qu'un jeu d'enfant.



Hilton
Lac Leamy

Hull-Ottawa

Hôtel • Centre de congrès
3, boulevard du Casino
Hull (Québec)
Tél. : (819) 790-6444
Sans frais : 1 866 488-7888
www.hiltonlacleamy.com
www.hilton.com

Notre table est digne
d'un **5 étoiles**

Sur votre liste des meilleures tables de la région, il faut maintenant ajouter celle du Hilton Lac Leamy.

Notre restaurant, *Arôme*, présente un décor d'une rare élégance et un menu plein d'audace et d'originalité avec la touche de notre chef Michel Lanot, dont la renommée n'est plus à faire.

Pour un repas d'affaires ou pour un tête à tête, le Hilton Lac Leamy devient la nouvelle destination de la région.

Réservez auprès de votre agent de voyages ou au **1 800 HILTONS** ou directement à l'hôtel au **1 866 488-7888** ou visitez www.hiltonlacleamy.com ou www.hilton.com

L'expérience Hilton