

LES AFFAIRES **75** ans

DERINGER
Courtiers en douane
Transport international
Entreposage et distribution
800-448-8108
www.anderinger.com

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

WWW.LESAFFAIRES.COM

1^{ER} MARS 2003

2\$

Révolution dans les airs



- > Air Canada en pleine turbulence
- > Sept tendances qui changeront vos voyages
- > Les transporteurs à rabais s'emparent du marché

p. 5 à 7

PHOTO: AIR CANADA



Stuart Snyder

LUNCH D'AFFAIRES

Un Américain dans l'arène de Cinar

Caillou entre les mains d'un ancien dirigeant de lutte professionnelle

p. 18

JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Banques et assurances : les mariages possibles

La fusion Great-West/Canada-Vie relance le débat au Canada

p. 77 et 78

Philanthropie et mécénat

Les malheurs de la Bourse font mal aux fondations

p. 31

EXCLUSIF

La confiance glisse au Québec

Les entreprises sont soucieuses mais les consommateurs tiennent bon

p. 12

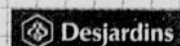


Vol. LXXV - N° 9 96 pages



-4,5% + la maison gratuite

LE PRÊT HYPOTHÉCAIRE ET L'ASSURANCE PRÊT



Certaines conditions s'appliquent. Ce concours s'adresse aux résidents du Québec seulement. Les prix sont offerts par Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie.

Construire avoir et, très

Il fut un temps

où les Allemands tremblaient devant les Suédois. L'histoire se répète.

Autrefois, les Suédois étaient craints dans toute l'Allemagne. L'histoire va bientôt se répéter. Lorsque nos concurrents allemands vont prendre le volant de la toute nouvelle Saab 9-3 berline sport, ils vont devoir se rendre à l'évidence. Avec son châssis entièrement repensé et sa gamme de moteurs turbocompressés améliorés, la Saab 9-3 berline sport offre une précision de conduite et des performances énergiques qui ne laissent personne indifférent. Oui, nos concurrents ont de bonnes raisons de s'inquiéter. C'est pourquoi vous avez d'excellentes raisons de réserver votre essai routier. 1 888 888-SAAB ou saabcanada.com.

À partir de

34900 \$*

Louez pour

458 \$†

/mois pour 48 mois

0\$ comptant 3,9% taux de location



Découvrez la
toute nouvelle Saab **93** berline sport.



Modèle Vector présenté. *Le PDSF d'une Saab 9-3 Linear 2003 est de 34900\$. Modèle Vector présenté (disponible au printemps 2003 à partir de 43500\$). Le transport (990\$) et la taxe d'accise (100\$) sont en sus. †La mensualité est pour 48 mois et le kilométrage qui vous est alloué est de 80000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. L'incitatif sur la location (750\$ comptant) est disponible seulement sur le modèle Saab 9-3 Linear 2003 et est déjà appliqué sur le montant de la mensualité annoncé dans cette publicité. Les taxes, l'immatriculation, la préparation à la route, les frais d'administration, les frais reliés à l'inscription/enregistrement au Registre des droits personnels et réels mobiliers/PPSA, les droits, l'assurance, le transport (990\$), la taxe d'accise (100\$) et l'équipement optionnel en sus. L'offre de location est sujette à l'approbation de crédit par GMAC, peut changer sans préavis et ne peut être jumelée. Les détaillants peuvent vendre à moindre prix. Voyez votre détaillant Saab, visitez saabcanada.com ou téléphonez au 1 888 888-SAAB pour plus de détails.

CETTE SEMAINE

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage Montréal (Québec) H3B 4X9

RÉDACTION
 ☎ (514) 392-9000
 ☐ (514) 392-1586
 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
 LES AFFAIRES-500
 gelineasc@transcontinental.ca

Éditeur
Jean-Paul Gagné
 Rédacteur en chef
René Vézina
 Rédacteur en chef adjoint
Pierre Marcoux
 Directeur, sections Actualité et Entreprendre
François Shalom
 Directeur, section Investir
Bernard Mooney
 Directeur des cahiers spéciaux et hors série
Yves Déry (par intérim)
 Chef de pupitre
Jean-Claude Surprenant
 Directeur artistique
Michel Blanchette

PUBLICITÉ
 ☎ (514) 392-9000
 ☎ 1 800 361-5479
 ☐ (514) 392-2068
 publicite@transcontinental.ca
 Carrefour (petites annonces):
 ☎ (514) 392-7782

Transcontinental Procom
 Division économique
 Directrice générale
Joanne Proulx
 Directeur général adjoint et directeur des ventes régionales
Louis Lamarre
 Ventes nationales - Montréal
Lise Millette
 Ventes nationales - Toronto
Barbara Shepherd
 Ventes spécialisées
Éric Morin
 Ventes, projets spéciaux
Gyslaine Saucier
 Directeur des opérations
Normand Bergeron

NOUVEAUX MÉDIAS
 Directeur
Yves Daoust
COMMUNICATIONS MARKETING
 Directrice
Catherine Roux (par intérim)

TIRAGE
 Directeur **François Blondin**

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

ABONNEMENT
 Service aux abonnés (8 h à 17 h)
 ☎ (514) 392-2010
 ☎ 1 800 361-7215
 ☐ (514) 392-4724
 www.lesaffaires.com

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

Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.
Liste d'abonnés
 Si vous ne voulez pas que votre nom figure dans les listes d'abonnés que nous mettons parfois à la disposition d'entreprises ou d'organismes, dites-le-nous par écrit en joignant une étiquette d'envoi de votre journal. Pour ne pas recevoir d'information de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez en aviser le service à la clientèle.

ADMINISTRATION
 Médias Transcontinental inc.
 Président
André Préfontaine
 V.-p., finances et administration
Ginette Roy
 V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francoise Tremblay
 Directeur administratif principal
Gervais Fournier
 Directrice administrative
Guyliène Dumais

IMPRESSION
 Transcontinental
 MÉDIAS
 Imprimerie Transcontinental D.E. inc.
 Division Transmag
 10 807, rue Mirabeau
 Anjou (Québec) H1J 1T7
 Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée
 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
 Envoi de Poste-publications Enregistrement n° 08185
 N° de convention 40064924
 Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP), pour nos dépenses d'envoi postal.



IMMOBILIER
 Des rendements de 8 à 10 %
 p. 71



MARCEL DUTIL
 Miroir de l'entrepreneuriat beauceron
 p. 47



LES AFFAIRES.COM
 Ne manquez pas notre nouveau site
 p. 10

EN MANCHETTE

5 Révolution dans les airs
 Les voyageurs doivent s'attendre à de grands changements. L'industrie du transport à rabais est en pleine croissance et même Air Canada est heurtée de plein fouet.

ÉDITORIAL

14 La guerre à l'Irak pourrait coûter très cher à l'économie

ACTUALITÉ ET ANALYSE

8 Une bannière de luxe pour l'hôtel de la Caisse
 La CDPO veut confier la gestion de son prestigieux hôtel à la société Starwood, propriétaire des bannières Westin, Sheraton et W Hotels.

9 Ottawa abandonne-t-il la télé canadienne et québécoise ?

10 Les affaires.com vous présente son nouveau visage

12 La confiance en baisse
Sondage exclusif : la chute est moins forte qu'aux États-Unis; les entreprises québécoises demeurent toutefois plus soucieuses que les particuliers.

17 Impôt : les entreprises canadiennes sont avantagées

18 Lunch d'affaires : Stuart Snyder, président de Cinar

ENTREPRENDRE

19 Échafaudage vers le succès

20 Boeing entre dans le capital de risque canadien

22 Une firme québécoise permet de « magasiner à la télé »

23 Bell riposte à TELUS dans la bataille des pages jaunes

24 L'ADQ veut relancer la production hydroélectrique

25 La Gare Windsor abritera des salles de dégustation de vins

26 La valeur des terres agricoles a doublé depuis 10 ans
 La production porcine a fait grimper le prix des terres. L'industrie pense que la hausse n'est pas soutenable.

27 Innovation : quand le lisier de porc sent l'argent

28 La montréalaise Goa plus habile que Google

30 TELUS investira 500 M\$ au Québec d'ici 2006

MANAGEMENT

39 Comment tirer profit d'un stagiaire
 Les PME devraient utiliser les programmes coopératifs des universités pour se constituer une banque d'employés qualifiés.

43 Nouvelle rubrique Tendances : comment planifier la relève

IMMOBILIER

71 Le prix des immeubles continue de grimper à Montréal
 L'investissement dans les immeubles d'habitation fait tourner les têtes avec un rendement de 8 à 10 %.

76 Le 1200 McGill College sur le point d'être vendu

INVESTIR

77 Banques et assurances : les mariages possibles
 L'union Great-West et Canada Vie prépare d'autres fusions.

79 Sans compromis : Gillette, la grande faiblesse des conseils

80 John Manley fait un drôle de cadeau au secteur minier

84 Revue des marchés : l'Irak pèse de tout son poids

85 Analyse technique : Thomson et Barrick sous la loupe

92 Héroux-Devtek s'arme en vue de la reprise

93 Fonds communs : les conseils d'un milliardaire

94 Finances personnelles : garantie et placement ne font pas toujours bon ménage

95 L'envers des fonds indiciels

DOSSIERS

31 Philanthropie et mécénat : la Bourse fait mal

47 Tournée des régions : Chaudière-Appalaches s'approche du plein emploi

61 Malmenées, les biotechs restent prometteuses

SERVICES

28 Les professionnels

45 Carrières

73 Carrefour

la force de l'engagement

CGI

La flexibilité à l'œuvre

Les technologies de l'information appliquées aux solutions d'affaires™

CGI travaille en partenariat avec ses clients pour développer des systèmes qui dépassent leurs attentes. Nous utilisons une approche flexible qui s'intègre à votre environnement et qui nous permet de vous proposer rapidement des stratégies informatiques et d'affaires en fonction de vos objectifs.

En plus de vous offrir une gamme étendue de services, nous avons une longue expérience de votre industrie et une connaissance approfondie de ses meilleures pratiques. Ainsi, nous pouvons utiliser les technologies de l'information pour répondre à vos besoins et contribuer à votre succès tout en respectant vos délais et vos budgets.

Avec CGI, la flexibilité est un véritable avantage concurrentiel. Faites-en l'expérience aujourd'hui.

TOUR D'HORIZON

Les dividendes reviennent en grâce

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Depuis le début de février, aux États-Unis, 343 entreprises ont annoncé qu'elles instituaient un dividende ou qu'elles augmentaient celui qu'elles paient déjà à leurs actionnaires, une augmentation de 24 % par rapport à la même période l'an passé. Phénomène intéressant, on assiste ainsi au renversement d'une tendance qui a vu les dividendes perdre leur importance depuis une vingtaine d'années aux États-Unis.

En 1980, 638 entreprises avaient augmenté ou créé un dividende en janvier et février. Ce chiffre n'était plus que de 407 en 1999. L'explication est simple : la hausse du cours des titres, en plein marché haussier, satisfaisait largement les investisseurs. Ce n'est plus le cas. Depuis, les Bourses ont plongé. Aujourd'hui, elles stagnent, mais beaucoup d'entreprises, comme Microsoft, continuent d'engranger de bons profits.

> PAYER POUR ENTRER À LONDRES

Il en coûte dorénavant 12 \$ CA pour se rendre en voiture au cœur de Londres. La mesure est en place depuis le 17 février, du lundi au vendredi, et la Ville l'a mise en place pour alléger la congestion, réputée l'une des pires en Europe. C'est un système électronique qui capte

l'identité de toutes les automobiles. La Ville veut en même temps encourager le recours au transport en commun, qui doit profiter des quelque 300 M\$ que l'on pense ainsi récolter. Selon *The Economist*, le trafic devrait diminuer de 15 % et les temps d'attente, de 25 %.

> LES PROFITS BAISSENT CHEZ NOS VOISINS DU SUD

L'année 2003 commence sur une note difficile pour les entreprises américaines. À ce jour, 273 d'entre elles ont réduit leurs prévisions de bénéfices pour le premier trimestre, contre 212 au même moment l'an passé. L'ensemble de l'industrie se croise les doigts pour le reste de l'année, mais avec des prévisions de croissance du produit intérieur brut inférieure à 3 % pour l'année, on ne pourrait espérer mieux qu'une hausse générale de profits de l'ordre de 10 %. Habituellement, au sortir d'une récession, ils bondissent de 15 à 25 %, note *Business Week*.

> LE DOLLAR CANADIEN GRIMPE MAIS L'EXCÉDENT COMMERCIAL DIMINUE

Le dollar canadien retrouve sa respectabilité. Le lundi 24 février, il a franchi la barre des 67 cents US, son niveau le plus élevé depuis deux ans. Les *snowbirds* apprécient, tout comme les entreprises qui doivent acheter du matériel

aux États-Unis. Par contre, celles qui profitent depuis un bon moment d'un taux avantageux pour exporter leurs biens sont plus songeuses.

Le bilan commercial canadien, lui, est déjà en baisse : le 19 février dernier, on apprenait que l'excédent net, pour 2002, était de 54,6 milliards de dollars (G\$), le plus bas niveau depuis 1999. L'an dernier, les entreprises canadiennes ont exporté pour 410,7 G\$, tandis que la valeur de leurs importations atteignait 356,1 G\$.

> FAMILIPRIX S'APPROCHE DU RECORD DE RECONNAISSANCE

Ha ha ! La percutante campagne publicitaire de la chaîne québécoise Familiprix lui vaut de bondir au premier rang des annonces les plus remarquées à la télé québécoise.

C'est ce que rapporte le magazine *Info Presse* dans son édition de mars, citant le dernier sondage *Dominance Publicité* effectué à l'automne 2002. Avec un pourcentage de 27 %, la campagne s'approche du record détenu par Bell, avec 42 % de répondants, et détrône une ancienne campagne de McDonald's, qui avait obtenu un score de 18 %. Alors que la concurrence n'a jamais été aussi élevée parmi les bannières québécoises – au moins neuf enseignes s'affrontent dans un marché toujours dominé par Jean Coutu –, Familiprix, installée à Québec, marque des points. ■

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment et Pierre Marcoux

dominique.froment@transcontinental.ca

pierre.marcoux@transcontinental.ca

> LUCIEN BOUCHARD AIDE DESSAU-SOPRIN

L'ancien premier ministre Lucien Bouchard a décidé de mettre son expérience au service de la société québécoise d'ingénierie Dessau-Soprin, active à l'échelle nationale et internationale. M. Bouchard a en effet accepté de siéger au conseil consultatif de l'entreprise. Les membres de ce conseil se réunissent à intervalle régulier pour discuter des grandes orientations de la société et des marchés à développer.

« Son expérience, sa connaissance, autant de l'étranger que du Québec, son jugement; c'est une très bonne nouvelle pour nous » a dit Denis Guindon, vice-président, ventes et marketing, avant d'expliquer que M. Bouchard s'est joint au conseil puisqu'il « avait certainement le goût de nous confronter sur certaines affaires ».

M. Bouchard, associé au cabinet Davies Ward Phillips & Vineberg, siégera donc aux côtés de Jacques Gauthier, président et chef de la direction de Boralex, Luc Larochelle, avocat chez Borden Ladner Gervais, ainsi que Paul-Aimé Sauriol, président-fondateur de Dessau-Soprin, et son fils Jean-Pierre Sauriol, président-directeur général.

M. Bouchard siège également au conseil d'administration de Groupe Transcontinental.

> UN PRÉSIDENT CHEZ ZOOM MEDIA

À titre de nouveau président et chef de l'exploitation de Zoom Media, Mario Cecchini a un mandat sans équivoque : « La croissance exponentielle, au moyen d'acquisitions de nouveaux produits, de l'ajout de nouveaux circuits et d'autres moyens encore. »

Zoom Media, qui emploie 125 personnes, se spécialise dans l'affichage intérieur. Propriété à part entière de Télémedia depuis quelques semaines, elle exploite plus de 35 000 panneaux au Canada dans les bars et les restaurants, les clubs de golf, les gymnases, les toilettes et même les corridors.

Avant d'arriver chez Zoom, M. Cecchini a été vice-président, ventes, de la station de télévision TQS pendant neuf mois. Il avait auparavant passé 18 ans chez Télémedia.

> SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU SE PORTE MIEUX

Michel Merleau est devenu il y a quelques jours directeur général de la nouvelle ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, née de la fusion de cinq municipalités.

« Outre bien entendu gérer la ville, mon mandat consistera, comme le souhaite le conseil municipal, à mettre l'accent sur le développement économique et à mieux positionner la ville au Québec, au Canada et même à l'international », a déclaré M. Merleau, âgé de 56 ans.

Originaire de l'Outaouais et diplômé en sciences politiques, M. Merleau a occupé pendant 18 mois le poste de coordonnateur du développement économique à la Communauté Métropolitaine de Montréal (CMM). Avant un bref passage à Montréal International, il a été directeur général de trois villes pendant un total de 17 ans, soit Maniwaki, Buckingham et la plus récente, Chambly, pendant neuf ans et demi. ■

LES AFFAIRES.com

Votre journal au quotidien

Suivez avec nous cette semaine :

> JEUDI 27

Mega Bloks : résultats du 4^e T. et de l'année. Les analystes prévoient un profit annuel de 0,80 \$ par action.

Banque TD : résultats du 1^{er} T. Les experts tablent sur 0,70 \$ par action par rapport à 0,78 \$ l'an dernier.

Banque Nationale : résultats du 1^{er} T. Les analystes s'attendent à 0,76 \$ par rapport à 0,73 \$ l'an dernier.

> VENDREDI 28

Statistique Canada : PIB du 4^e T.

Université du Michigan : indice de confiance des américains pour février.

> MARDI 4

Banque Scotia : résultats du 1^{er} T. On prévoit 1,11 \$, comme l'an dernier.

> MERCREDI 5

San Francisco et Baie d'Hudson : résultats du 4^e T. Les experts s'attendent à 0,14 \$ par rapport à 0,06 \$ pour San Francisco, et 1,13 \$ par rapport à 1,04 \$ l'an dernier pour La Baie. ■

VOX POP

WWW.LESAFFAIRES.COM

Résultat de notre Vox Pop de la semaine dernière :

Le grand ménage de Michael Sabia profitera-t-il aux détenteurs d'actions de BCE?

Oui : 84 %

Non : 16 %



rentabilisez vos communications sans fil...

M. Garry Brodeur cellulaire : (514) 968-5322
gbrodeur@commetro.ca

nous simplifions vos communications


Vous souhaitez des solutions simples, économiques et adaptées à vos besoins ?

Vous recherchez un partenaire d'affaires qui comprend vos besoins et vos objectifs d'affaires ?

SCP numérique communication-radio MIKE internet sans fil/portable centre d'entretien plan de service consultation sans frais

bureau chef : 8780, boul. St-Laurent (514) 384-4447



Vous avez la parole



Ne ratez pas dans nos pages centrales...

ÉDITION SPÉCIALE

Lanaudière : faire de la diversité un atout

EN MANCHETTE

Un atterrissage forcé guette Air Canada

Le transporteur n'aura peut-être d'autre choix que de se placer sous la protection de la loi sur les faillites



François Shalom
francois.shalom@transcontinental.ca

Il y a quelque mois, **Air Canada** se targuait d'être la seule grande société aérienne en Amérique du Nord, voire au monde, à afficher un profit trimestriel. En fait, deux trimestres rentables consécutifs.

Robert Milton, président d'Air Canada, prédisait même, si la tendance se maintenait, pouvoir laisser ses concurrents américains dans la poussière.

C'était un brin prématuré, puisque la tendance ne s'est pas maintenue. Au dernier exercice financier, le plus gros transporteur canadien est rentré dans le rang en perdant 364 M\$, soit un taux annualisé de 4 M\$ par jour pour toute l'année. Quatre mois à peine après le pronostic chimérique de Robert Milton, le doute plane – encore une fois – sur la survie même d'Air Canada.

La grande réforme n'aidera pas

La grande restructuration dans le domaine du transport annoncée cette semaine par le ministre fédéral des **Transports, David Collenette**, ne fait rien pour soulager la situation d'Air Canada. Au contraire, elle exige de la compagnie plus de transparence, de souplesse et de services.

En effet, la loi obligera Air Canada à afficher clairement le prix tout compris d'un billet (incluant les charges, surcharges et autres ajouts), de vendre ses points de fidélisation **Aéropass** aux concurrents comme **WestJet**, et de faire « l'interconnexion » des passagers avec les petits transporteurs pour que celles-ci puissent profiter pleinement du réseau d'Air Canada.

Des conditions que la porte-parole d'Air Canada, **Isabelle Arthur**, a qualifiées de

« grandes déceptions... C'est comme un retour à la réglementation qu'on avait abandonnée il y a longtemps ».

La société a quand même reçu un cadeau puisque M. Collenette a définitivement fait une croix sur un quelconque projet de vrai TGV, qui aurait soutiré une bonne partie de la rentabilité de sa liaison Montréal-Toronto, la plus profitable de ses routes. Par contre, le projet hybride de **JetTrain** de **Bombardier** reste possible, a affirmé **Amy Butcher**, une porte-parole de M. Collenette, en entrevue avec LES AFFAIRES.

En pleine crise en Amérique du Nord face à un ralentissement économique qui a durement touché le voyage, surtout celui payant de la classe affaires, l'industrie aérienne doit se réinventer, rien de moins, et Air Canada n'y échappe pas.

L'heure est aux choix

Les analystes, consultants et autres intervenants qui connaissent le secteur ne s'entendent pas quant aux solutions, mais se mettent d'accord sur un point : le modèle classique de la société aérienne « plein service » qui offre tout, allant de la navette entre les petites villes au Québec jusqu'aux grandes destinations internationales, du siège compact dans un huit places jusqu'au siège-lit dépliant en première classe entre Montréal et Singapour, ne fonctionne tout simplement plus. Les 13 milliards d'endettement d'Air Canada et les pertes qui s'accumulent en dépit d'une position de dominance écrasante dans l'industrie canadienne en disent long sur ce modèle désuet, estime l'analyste **Cameron Doerksen** de **Dlouhy Merchant**, une firme de courtage montréalaise.

Air Canada, jusqu'à présent, essaie de combler l'ensemble des exigences des voyageurs, que ce soit en classe affaires, en classe touriste, pour un petit trajet entre Québec et Sept-Îles, ou encore reliant Vancouver et Santiago.



Robert Milton, pdg d'Air Canada : des temps très durs à prévoir, mais de l'espoir aussi.

Pour ce faire, M. Milton utilise deux stratégies : le *branding* (voir autre texte) et le *no-frills, low-cost*, pour combattre les **WestJet**, **Canjet**, **Jetsgo** et **Air Transat**.

Mais ce modèle d'affaires est beaucoup trop éparpillé, sans ligne directrice claire, et ne peut durer, estime **Michael Allen**, fondateur de la firme de consultants **Back Aviation**, à New Haven au Connecticut.

« Air Canada soutient que les pièces valent plus que l'ensemble », dit M. Allen.

Essentiel : réduire les coûts

Deuxième point sur lequel s'accordent tous les observateurs d'Air Canada : la seule cure possible pour l'entreprise, comme pour les autres transporteurs aériens, sera de réduire les coûts de main-d'œuvre de façon radicale. Or, l'hypothèse de mises à pied a été écartée sans ambiguïté par M. Milton récemment.

VISA DE TRAVAIL
AMÉRICAIN ET CANADIEN
DES MILLIERS DE VISAS OBTENUS DEPUIS 1994

CONSULTATION GRATUITE
1-800-613-0656

CANAM
IMMIGRATION
MONTREAL - TORONTO - OTTAWA - MAGOG
www.immigrationcanam.com

La compagnie, qui a seulement 600 M\$ en réserves liquides, veut réduire de 650 M\$ ses coûts de main-d'œuvre. Elle a vendu 35 % de son programme de fidélisation **Aéropass**, pour 245 M\$, et pourrait aussi se départir de sa division de services techniques.

La situation n'est cependant pas désespérée. **Tulinda Larsen**, une consultante en aviation, estime, tout comme M. Doerksen et Allen, qu'Air Canada a de bonnes chances de survivre.

« Mais ça devra passer par la protection de la loi sur les faillites avant que ça aille mieux, comme ça pourrait l'être pour **American Airlines**, **Continental** et **Northwest** » dit M^{me} Larsen.

M. Doerksen, pour sa part, n'est nullement impressionné par la stratégie de segmentation en marques à bas prix. « Elle ne marchera pas », dit-il sans ambages.

La structure de coûts d'Air Canada est lourde – 347 gros avions, 36 000 employés à bons salaires, des comptoirs dans la plupart des grandes villes du monde, un besoin majeur d'entretien d'appareils – et se prête difficilement à une cure d'amincissement.

« Je crois qu'Air Canada survivra sous une forme quelconque, ajoute M. Doerksen, mais je crois qu'elle se placera sous la protection de la loi sur les faillites tôt ou tard, probablement en 2004. »

Pour **Richard Aboulafia**, consultant en aéronautique pour le compte du **Teal Group**, « Air Canada doit se recréer, et avec son quasi-monopole, elle a le plus de chances de réussir. » ■

SIRIUS
Personnel
SPÉCIALISTES DU RECRUTEMENT EN VENTE CORPORATIVE

- Recrutement dans les secteurs de la vente et du développement des affaires
- Processus de sélection rigoureux et rapide
- Approche-conseil sur la structure et la rémunération de votre équipe de vente

2001, rue Université, bureau 810, Montréal (Québec) H3A 2A6 Tél.: (514) 844-8449 • Téléc.: (514) 844-0004
2750, rue Einstein, bureau 300, Ste-Foy (Québec) G1P 4R1 Tél.: (418) 263-5102 • Téléc.: (418) 263-5103
www.siriuspersonnel.com

AUGMENTEZ VOS VENTES

Vente stratégique^{MD}

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

Durée : 2 jours
Montréal : 17-18 mars / 14-15 avril 2003
Québec : 20-21 mars / 22-23 avril 2003

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
Montréal : 20-21-22 octobre 2003
Québec : 7-8-9 avril 2003

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^{es} entrevues »

Durée : 1 jour
Montréal : 4 mars / 8 avril / 19 mai 2003
Québec : 10 mars / 7 avril 2003

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
Montréal : 26 mars / 29 avril 2003
Québec : 5 mars / 16 avril / 27 mai 2003

Inscrivez-vous dès maintenant
Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246
Québec : (418) 626-7498 Téléc.: (418) 626-6264
Internet : www.roger-st-hilaire.com
Courriel : roger@roger-st-hilaire.com

Cours de vente Roger St-Hilaire
Formateurs agréés à Emploi Québec
Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

Contactez-nous pour des séminaires privés et des conférences adaptés à votre organisation

Available in English

Il n'y a plus de « glamour » à prendre l'avion en 2003

Des pizzas sous les sièges et des fouilles serrées

Martin Jolicoeur

martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Les difficultés financières des compagnies aériennes, les nouvelles technologies, les questions de sécurité ont complètement modifié l'expérience des voyages en avion.

À tel point qu'il n'y a plus grand-chose de bien *glamour* ou *jet set* à se rendre dans un aéroport en 2003. Évidemment, en payant plus cher, le luxe des classes supérieures demeure agréable. Autrement, ce sont souvent de dures réalités qui attendent les passagers des sociétés aériennes. En voici un aperçu.

1 Moins de service et de confort

Pour comprimer au maximum le coût des vols, les transporteurs réduisent le service et le confort offerts aux passagers.

Résultat : les repas ne sont pas toujours compris dans le prix des billets, il faut parfois payer un supplément pour réserver un siège précis à bord et l'espace des jambes

entre les sièges a été réduit au minimum.

La situation est devenue telle que les autocars sont maintenant beaucoup plus confortables que l'avion, fait remarquer **Harry Gow**, président fondateur de **Transport 2000**. Il est arrivé que, sur de longs trajets, des voyageurs soient victimes de thrombose et d'embolie. C'est ce qu'on a appelé le syndrome de la classe économique.

Qu'à cela ne tienne, les réductions dans les services devraient se poursuivre. C'est aux prix de tels sacrifices que **Tango** et **Zip** réussissent à fonctionner avec des dépenses de 25 % inférieures à celles d'**Air Canada**, pour offrir de meilleurs tarifs.

2 Prêt pour la fouille !

Depuis le 11 septembre 2001, les passagers et leurs bagages ont droit à une fouille en bonne et due forme, quel que soit l'aéroport.

Aux États-Unis, il n'est pas rare qu'on vous demande de

retirer vos souliers et de relever vos pantalons jusqu'aux genoux. Les bagages, qui ne gagnent plus rien à être verrouillés, sont fouillés deux fois plutôt qu'une, y compris entre les correspondances.

Évidemment, il faut une bonne dose de patience et de compréhension pour faire face aux files d'attente et pour accepter que les bagages n'arrivent plus toujours à destination en même temps que les passagers.

Air Canada demande maintenant à ses voyageurs pour l'Europe de se présenter au comptoir d'enregistrement jusqu'à trois heures avant l'embarquement...

3 Le marché des odeurs

La nourriture et les breuvages sont devenus des denrées rares sur certains vols où la moindre croustille est maintenant vendue aux passagers. Sur d'autres vols, il est carrément impossible, même en payant, de trouver un simple café.



La nourriture à bord étant de plus en plus rare, il est de plus en plus fréquent qu'aux États-Unis, des voyageurs traînent leur propre nourriture – hamburger, poulet frit Kentucky, etc. – ce qui donne à certains trajets une couleur et surtout une odeur inconnue auparavant.

Pour pallier cette situation, il est de plus en plus fréquent qu'aux États-Unis, des voyageurs traînent à bord leur propre nourriture – hamburger, poulet frit Kentucky, etc. – ce qui donne à certains trajets une couleur et surtout une odeur inconnue auparavant. Des restes de pizzas et d'ailes de poulets ont même été trouvés sous et entre les sièges de certains avions !

Comme d'autres, **Danielle**

Médina, présidente d'**Aliments Médina**, consultante en repas servis à bord des avions, s'inquiète de cette situation, particulièrement pour des questions d'hygiène, et souhaite que des règles viennent restreindre le genre d'aliments admis à bord.

4 Des prix trompeurs

Bien malin celui qui peut, à la seule lecture des encarts publicitaires, connaître le prix que lui coûtera son prochain billet d'avion.

Alors que certaines pubs omettent les multiples taxes applicables sur les billets, d'autres annoncent le prix d'un billet aller simple, alors qu'il n'est possible d'obtenir ce tarif qu'à l'achat d'un billet aller-retour.

La commissaire aux plaintes de l'**Office des transports du Canada**, **Liette Lacroix Kenniff**, a dénoncé cette situation. **Option Consommateurs** en a fait autant. À ce jour, les nombreux rappels à l'ordre ont produit peu de résultats.

5 Des frais, toujours plus de frais

Comme le nombre de passagers est en baisse, les frais et taxes (sécurité, navigation, carburant, amélioration des aéroports) s'ajoutant aux prix des billets iront probablement en augmentant, continuant de nuire surtout aux transporteurs de courtes liaisons.

Par exemple, **Aéroports de Montréal (ADM)** a fait grimper en janvier de 10 \$ à 15 \$ ses frais d'améliorations aéroportuaires (FAA), payables pour chaque voyage. À compter d'avril, ils passeront à 17,25 \$.

Les frais de navigation (**Nav Canada**), inclus dans le prix du billet, ont grimpé de 3 % en 2003. L'augmentation du prix du carburant est telle que même **WestJet**, qui s'y était jusqu'à maintenant refusé, s'est résigné depuis janvier à imposer une taxe sur le car-

burant. Au moins, le dernier budget **Manley** réduit la taxe spéciale pour la sécurité, qui passe de 12 \$ à 7 \$ par trajet.

6 Plus d'Internet, moins d'agences de voyages

La vente de billets est de plus en plus électronique. **Tango** et **Jetsgo**, par exemple, vendent beaucoup dans Internet. En région, pour profiter des tarifs réduits négociés par le gouvernement du Québec sur les vols de **Jazz**, les voyageurs doivent réserver en ligne.

Air Canada a réduit le montant qu'elle paie aux agents et a vu le nombre de billets vendus en ligne croître. Cela a réduit ses frais de commission de 22 % en 2002 et on s'attend à voir cette dépense diminuer encore de 5 % en 2003.

Il s'agit d'une tendance lourde qui forcera les agences de voyages à s'ajuster ou à mourir, croit **François Bédard**, professeur à l'École de gestion de l'**UQAM**.

Parallèlement, l'usage du billet électronique est devenu de plus en plus courant. Depuis janvier, il est impossible d'obtenir une copie de billet traditionnel pour les vols intérieurs d'**Air Canada**.

7 Perturbations à l'horizon

Au prise avec une série de frais fixes ou incontrôlables, une énorme pression est mise sur les employés des compagnies aériennes en difficulté.

Chez **Air Canada**, on demande qu'ils contribuent les coûts de main d'oeuvre de 22% ou de 650M\$ en masse salariale.

Acculé à la faillite de leur employeur, plusieurs syndicats de transporteurs américains ont déjà accepté d'importantes concessions. Geste que leurs homologues canadiens ne semblent pas prêts à imiter.

Les prochains mois seront chauds. Des perturbations, résultats de moyens de pression des employés, sont à prévoir. ■

**Le nouvel art de vivre...
pour tous vos séjours.**

**Le Square Phillips
HÔTEL & SUITES**

1193, Place Phillips
Montréal (Québec) H3B 3C9
Tél. : 514.393.1195 1.866.393.1195
Télex. : 514.393.1192

www.squarephillips.com

Les tarifs réduits continueront de faire la loi dans le ciel

Martin Jolicoeur

martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Manque de veine pour Air Canada. Après avoir longtemps tardé à s'imposer au pays, les transporteurs à tarifs réduits, bâtis selon le modèle à succès de Southwest Airlines, aux États-Unis, semblent là pour rester.

Comme ailleurs dans le monde, ces transporteurs voient leur marché grimper aux dépens des transporteurs traditionnels comme Air Canada.

Depuis douze mois sont apparues, aux côtés de WestJet, de Calgary, trois nouvelles sociétés à tarifs réduits au Canada : CanJet à Halifax, Jetsgo à Montréal, et Zip, une nouvelle filiale à tarifs réduits d'Air Canada.

La croissance de ce secteur est telle que la part de marché

Au maximum deux transporteurs à tarifs réduits pourraient s'en sortir indemnes au Canada.

des transporteurs à tarifs réduits (en siège par km) aurait plus que doublé entre 1999 et 2002, passant de 16 % à 36 % à l'été 2002, selon Debra Ward, auteure d'un rapport sur la restructuration de l'industrie aérienne canadienne. Au rythme actuel, leur part de marché pourrait atteindre 50 % d'ici deux à trois ans.

Le changement est fondamental. Contrairement à ce qui s'est passé après la guerre du Golfe, on ne s'attend pas à ce que les voyageurs reviennent en masse à leurs anciennes habitudes, dit Gilles Roucolle, vice-président de la société Mercer et spécialiste de l'industrie aérienne.

Stratégie risquée

« Les voyageurs d'affaires ne sont plus prêts à payer le double du prix pour un simple déplacement, explique Jacques Roy, professeur spécialisé dans les transports à HEC Montréal. Ils se sont aperçus qu'ils pouvaient en avoir autant pour beaucoup moins d'argent. »

Voyant le vent tourner, Air Canada a répondu par la création de Zip, une nouvelle filiale, qui s'ajoute aux autres nouveaux services aériens (Jazz, Tango, etc.). La stratégie est risquée. De nombreux transporteurs se sont cassés les dents de cette façon, rappelle Cameron Doerksen,

analyste de la firme de courtage Dlouhy Merchant.

C'est ce qui est arrivé à United Airlines (UAL) avec son United Shuttle, à US Airways avec son MetroJet et à British Airways, qui a dû se résigner à vendre Go à son concurrent EasyJet. Toutes ces expériences ont été des échecs.

Le retour du luxe

Dans le milieu, beaucoup craignent une surcapacité de transporteurs à tarifs réduits. Cette situation deviendra plus évidente lorsque les voyageurs et les entreprises auront repris confiance en l'économie, estime Louis Gialloredo, professeur à l'Université McGill.

À ce moment-là, la part de marché des compagnies à tarifs réduits pourrait stagner, voire se replier sensiblement, ce qui entraînerait inévitablement la disparition des plus faibles. Des quatre transporteurs à tarifs réduits existants, au maximum deux pourraient s'en sortir indemnes, estime-t-il.

Cette situation pourrait entraîner la naissance d'autres types de transporteurs. On pense ainsi à des transporteurs à tarifs réduits offrant un service supérieur, comme le nouveau Song de Delta Airlines ou Jet Blue aux États-Unis, avec sièges de cuir et téléviseurs individuels.

Jacques Roy, de HEC Montréal, n'en pense pas moins, rappelant cependant l'expérience avortée de Roots Air. Il prévient qu'à l'extérieur du modèle low cost, le marché du transport de luxe demeurera restreint. Les principaux clients d'un tel service ont des exigences de

fréquences que seule une compagnie avec un large bassin de clientèle pourrait assurer.

Les services de transport traditionnel, à prix régulier, devraient demeurer populaires pour les vols internationaux, ou encore pour les vols intérieurs alimentant les longs voyages. Par exemple, un segment Montréal-Vancouver en prévision d'un voyage à destination de Hong Kong trouverait facilement preneur. « Il y aurait toujours des gens prêts à payer, pour voyager convenablement et éviter de souffrir », ironise

Harry Gow, président de Transport 2000 Canada.

Pendant ce temps, la question des dessertes régionales continue de soulever le mécontentement. Depuis le 8 février, Mont-Joli s'est retrouvée sans liaison quotidienne directe avec Québec.

Bien qu'on craigne que d'autres villes subissent le même sort, surtout depuis la mise en vente d'Air Canada Jazz, on ne dénote aucun autre abandon. Des négociations sont en cours avec plusieurs acteurs québécois prêts à prendre la relève sur plusieurs liaisons,

mais aucune entente n'a encore été conclue.

Qu'à cela ne tienne, Pascan Aviation (10 liaisons régionales) poursuit son objectif de desservir l'ensemble des régions du Québec. Pendant ce temps, Gilles Filiatrault,

ex-président d'Air Alliance, continue de promettre le lancement prochain de Val Air, tout comme Guy Marcoux, ex-président du défunt Régionnaire, avec son projet de Québecair Express. ■

VOYAGES D'AFFAIRES

avion - hôtel - voiture
convention - motivation - réunion

La meilleure façon... Permis du Qc.

voyagesgendron.com

514-866-8747 / 1-800-561-TRIP

Si c'était à refaire,
votre employeur
embaucherait-il
le gestionnaire que
vous êtes
aujourd'hui ?



Misez sur le développement de vos compétences
en choisissant l'un de nos programmes de
formation pour cadres en exercice.

Programme exécutif CMA-MBA

Université du Québec à Montréal
Université du Québec en Outaouais
(français et anglais)

Programme exécutif CMA

Université Concordia (anglais)

Cheminement
accéléré pour les
CA et les CGA

www.cma-quebec.org
1 800 650-ECMA



ORDRE
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

FORMATEUR

Guy Bourgeois

MOTIVATEUR

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

Considéré par plusieurs comme le meilleur cours de vente au Québec

- Agir en professionnel
- Établir la confiance
- Résoudre des objections
- Conclusion de vente et suivi
- Prendre des rendez-vous
- Développer un argumentaire solide

Cours de 2 jours
399\$

Montréal: 3 et 4 avril, 10 et 11 juin
Québec: 27 et 28 mai

LE «COACHING» D'UNE ÉQUIPE

Découvrez des solutions à vos problèmes de «coaching»

- Comprendre et appliquer votre rôle
- Motiver vos employés
- Éviter ou gérer les conflits
- «Coacher» les cas problèmes
- Bâter la confiance
- Établir de saines communications

Cours d'une journée
199\$

Montréal: 1er avril, 5 juin / Québec: 7 mai

★ ★ ★ ★ AUTRES SERVICES ★ ★ ★ ★

- Conférences de motivation lors de congrès et colloques
- Cours adaptés à votre entreprise
- Cours de service à la clientèle et de télémarketing
- Cassettes audio et vidéo

Renseignements et inscription

FORMAX 1-800-361-0666

www.guybourgeois.com

Agréé par Emploi-Québec et la Chambre de sécurité financière et la Chambre d'assurances de dommages

inter.tech

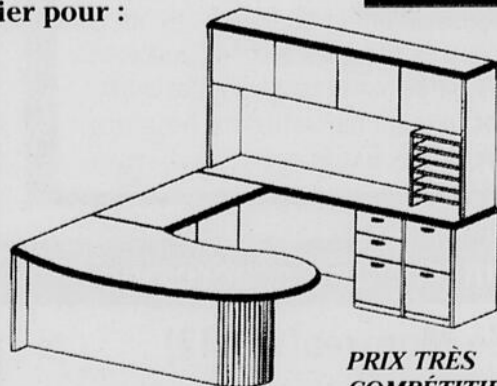
CONSULTATION
GRATUITE

Nous offrons du mobilier pour :

- Directeurs
- Bureautique (Mobilier ou Système Modulaire)
- Réceptions
- Centres d'appels
- Résidences
- Ébénisterie sur demande pour vos réparations ou pour vos meubles faits sur mesure.

**MOBILIER DISPONIBLE
EN BOIS ET/OU EN LAMINÉ**

Venez visiter notre salle de montre



PRIX TRÈS
COMPÉTITIFS

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

ACTUALITÉ

ET ANALYSE

Une bannière de luxe du groupe Starwood pour l'hôtel de la Caisse au Square Victoria

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDP) est en pourparlers avec la société Starwood concernant l'ouverture d'un établissement de la chic bannière W Hotels au Square Victoria, à Montréal.

L'information provient de deux personnes bien renseignées sur l'actualité immobilière à Montréal qui ne veulent pas être nommées.

La Caisse et son partenaire minoritaire, le Groupe Dayan, veulent établir un hôtel-boutique de 153 chambres dans le Quartier international

de Montréal, dans l'ancien édifice de la Banque du Canada, tout juste à côté des nouveaux bureaux montréalais de la Caisse. Le coût total de construction est évalué à 46 M\$, ce qui revient à plus de 300 000 \$ par chambre.

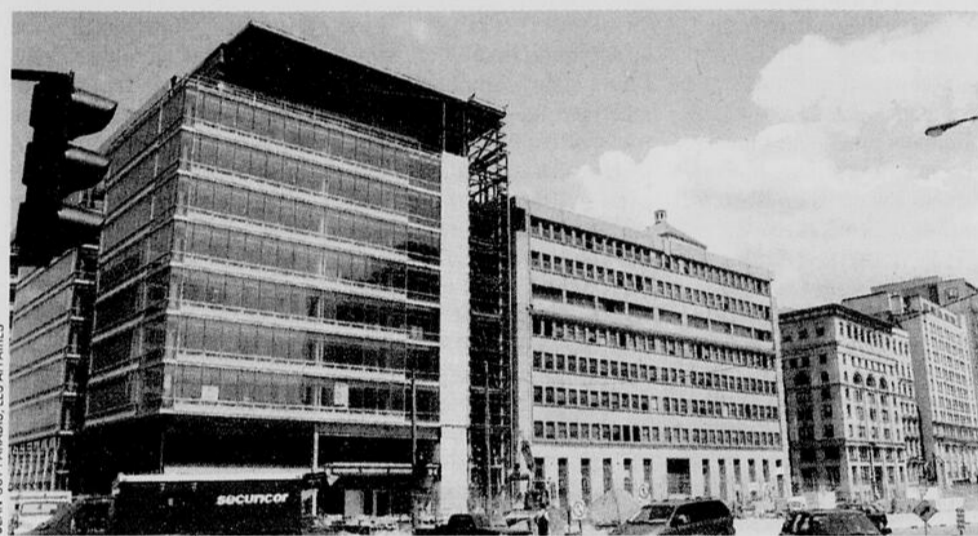
Starwood possède 740 établissements dans 80 pays.

Un hôtel-boutique est un établissement très luxueux qui cible une clientèle d'affaires. L'Hôtel Le Germain, rue Mansfield, correspond à cette

catégorie d'établissement.

À la Caisse, on ne veut pas confirmer l'information, mais on précise que les travaux à l'intérieur du bâtiment vont reprendre au fil des semaines. La reprise des travaux permettra de s'ajuster aux demandes de l'exploitant. Dayan, qui détient 16,5 % de l'immeuble, ne nous a pas rappelé.

La porte-parole de Starwood au Canada, Cynthia Bond, de Toronto, dit n'être au courant de rien. Au siège social de Starwood, à White Plains, dans l'État de New York, nos deux messages laissés à Steven Goldman, vice-président, acquisitions et développement,



L'hôtel-boutique de la Caisse sera vraisemblablement exploité par la société Starwood.

IFM

INSTITUT DE FINANCE MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

INSTITUT DE FINANCE
MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

Perfectionnement de professionnels

Atelier de formation
avancée en finance

ASSET ALLOCATION (Gestion d'actifs)

27 et 28 mars 2003

Lorne Switzer, Université Concordia
École de Gestion John Molson

Cet atelier de deux jours, donné en anglais, offre aux professionnels de la finance un moyen de perfectionner leurs connaissances sur un thème de pointe en finance moderne. Cet atelier a pour objectif de familiariser les participants avec les plus récents développements dans le domaine des techniques de gestion d'actifs (asset allocation) et de fournir les outils conceptuels pour développer des modèles de gestion d'actifs qui soient spécifiquement destinés aux besoins des gestionnaires de portefeuille. Les participants, vingt au maximum, doivent avoir une expérience dans le milieu financier et une connaissance de base des produits financiers, des mesures statistiques ainsi que des calculs EXCEL.

Pour renseignements supplémentaires et inscription, s'adresser à :

Institut de finance mathématique de Montréal (IFM2)

Tél : (514) 987-0409 III Fax : (514) 987-3071

ifm2@uqam.ca III <http://www.ifm2.uqam.ca>

sont demeurés sans réponse.

Starwood est propriétaire des bannières Westin, Sheraton, Four Points – que l'on connaît bien – et St. Regis, The Luxury Collection and W Hotels – que l'on connaît moins. Starwood possède 740 établissements dans 80 pays. Elle emploie 110 000 personnes.

Selon le site Internet de Starwood, l'enseigne W Hotels est la bannière hôtel-boutique de la chaîne. Destinés à une clientèle de gens d'affaires, les établissements W sont toujours bien situés à proximité des quartiers d'affaires et centres de congrès. Ils sont aussi pourvus de gymnases dernier cri, avec entraîneurs personnels et spa.

Rappelons que le quotidien La Presse dévoilait en décembre dernier qu'une filiale de CDP, SITQ, avait le projet d'aménager un gymnase de 20 000 pi², avec spa dans les sous-sols de l'hôtel et de l'im-

meuble voisin, qui appartient aussi à la Caisse. L'accès devait être gratuit pour les clients de l'hôtel.

L'hôtel de la Caisse et son autre immeuble voisin, le Centre CDP, font actuellement l'objet d'une enquête de la part de la Vérificatrice générale du Québec, à la suite de révélations sur de possibles dépassements de coûts de construction, de même que sur une série de transactions concernant l'ex-édifice de la Banque du Canada.

Le premier W a ouvert ses portes en décembre 1998, à New York. On en dénombre 17 aux États-Unis et à l'étranger. Il n'y a pas pour le moment d'hôtels W au Canada, de dire M^{me} Bond, de Starwood.

Sur son site, Starwood fait part de son intention d'avoir 19 W Hotels en exploitation en 2003, entre autres à Mexico et Séoul. Le site ne fait pas mention de Montréal. ■

Événement dynamique & réussi

ENDROIT DIFFÉRENT

1-888-541-0405
360, boul. Charest Est
Québec (Québec) Canada
G1K 3H4
www.royalwilliam.com

HÔTEL Royal William QUÉBEC

- ★ Hébergement 4 étoiles
- ★ 44 chambres et suites, 7 salles de réunions (8 à 100 personnes) avec accès internet Haute vitesse
- ★ Restaurant Le Sainte-Victoire (cuisine française et du terroir raffinée)
- ★ Salle de mise en forme
- ★ Facilité de stationnement

INFORMATIONS: Andrée Fleury
déléguée commercial / marché corporatif

Manley retire 25 M\$ aux productions d'ici pour le donner aux productions américaines

Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Les producteurs, comédiens, scénaristes, réalisateurs et diffuseurs de télévision canadiens sont inquiets depuis la publication du dernier budget fédéral. Car pour financer le « cadeau » qu'il vient de faire aux productions américaines, le budget du ministre des Finances John Manley a réduit du quart sa contribution au budget annuel du Fonds canadien de télévision (FCT).

« Cela nous ramène 20 ans en arrière, quand les émissions les plus populaires étaient *Dallas* ou *Dynastie*. »

— Claire Samson

Le budget Manley a en effet bonifié son crédit d'impôt aux productions étrangères, ce qui équivaut à peu près, selon l'industrie, à 25 M\$ par année. Or, il a réduit du même montant le financement annuel de 100 M\$ qu'il donne au fonds, dont dépend une grande partie de l'industrie intérieure — tant les producteurs que les diffuseurs.

Selon l'Association canadienne des radiodiffuseurs (ACR), cette baisse représente 600 heures de programmation de télévision canadienne en moins — de même qu'entre 3 400 et 4 100 emplois perdus dans l'industrie.

Au Québec, il est question de 200 heures et d'entre 1 100 et 1 400 emplois en moins. « Ça va faire mal », affirme la présidente de l'Association des producteurs de télévision du Québec (APTQ), Claire Samson.

Comme l'argent du FCT complète la structure de financement d'une production à raison de 20 % de son coût, les coupes de 25 M\$ — dont 8 M\$ au Québec — touchent 125 M\$ de budgets de production, dont 40 M\$ ici. Bref, c'est l'équivalent de cinq séries d'importance comme *Fortier*.

Pour l'industrie, c'est clair : « Ottawa cherche à favoriser le contenu étranger au détriment des productions canadiennes », dénonce le président de l'ACR Glenn O'Farrell.

L'industrie n'est pas contre le crédit d'impôt aux productions américaines. Ces productions fournissent des em-

ploiés aux techniciens et, dans une moindre mesure, aux comédiens anglophones; elles apportent des retombées économiques importantes; de même que de nouvelles entrées d'argent à Ottawa qui a décidé, en novembre dernier, de taxer à 25 % le salaire des artistes américains.

Mais le reste des acteurs — et c'est pire au Québec, à cause de la langue — n'en profitent pas. « Nous, on ne vit pas du tout de ces productions », fait remarquer Anne-Marie Desroches, directrice des affaires publiques de l'Union des artistes.

Et la lutte pour la diversité culturelle ?

Sur le plan culturel, enlever cet argent aux productions canadiennes représente un changement d'orientation majeur pour le Canada qui, jusqu'à maintenant, a toujours prôné la lutte pour la diversité culturelle et encouragé sa télévision locale, fait-on remarquer dans l'industrie.

Au Canada anglais, le résultat est moins concluant qu'au Québec. Malgré l'aide du FCT, les productions locales arrivent mal à concurrencer les séries américaines et leur nombre est en baisse. Au Québec, c'est l'inverse : les émissions locales occupent une place prédominante dans les grilles horaires des diffuseurs.

« Cela nous a pris 15 à 20 ans pour en arriver là, soutient Claire Samson. Avec le geste d'Ottawa, les diffuseurs d'ici seront tentés de diffuser plus de productions étrangères doublées, moins coûteuses. Cela nous ramène 20 ans en arrière, quand les émissions les plus populaires étaient *Dallas* et *Dynastie*. »

Comme le budget Manley a augmenté de 60 M\$ son financement à Radio-Canada, la société d'État sera moins touchée par les coupes au FCT. Mais c'est la grogne chez les diffuseurs privés.

« D'une part, le gouvernement contrôle le robinet du FCT, d'autre part, il donne des enveloppes discrétionnaires à Radio-Canada », dénonce René Bourdages, vice-président, diffusion et exploitation, du Groupe TVA.

M. Bourdages se dit « atterré » par les compressions au FCT : « M. Manley affiche une méconnaissance totale du marché francophone. » Les coupes seront particulièrement douloureuses pour les chaînes spécialisées, qui comptaient beaucoup sur le financement du FCT pour financer leurs documentaires

et émissions jeunesse, ajoute M. Bourdages, ancien vice-président chez Astral.

À Ottawa, la porte-parole du ministère des Finances, Andrée Houde, a nié que les compressions signalaient un changement de cap : « Nous

avons toujours dit que le financement du fonds était temporaire, et les émissions canadiennes profitent encore des crédits d'impôt. » Ottawa s'est impliqué dans le fonds en 1996, sous l'initiative de la ministre Sheila Copps.

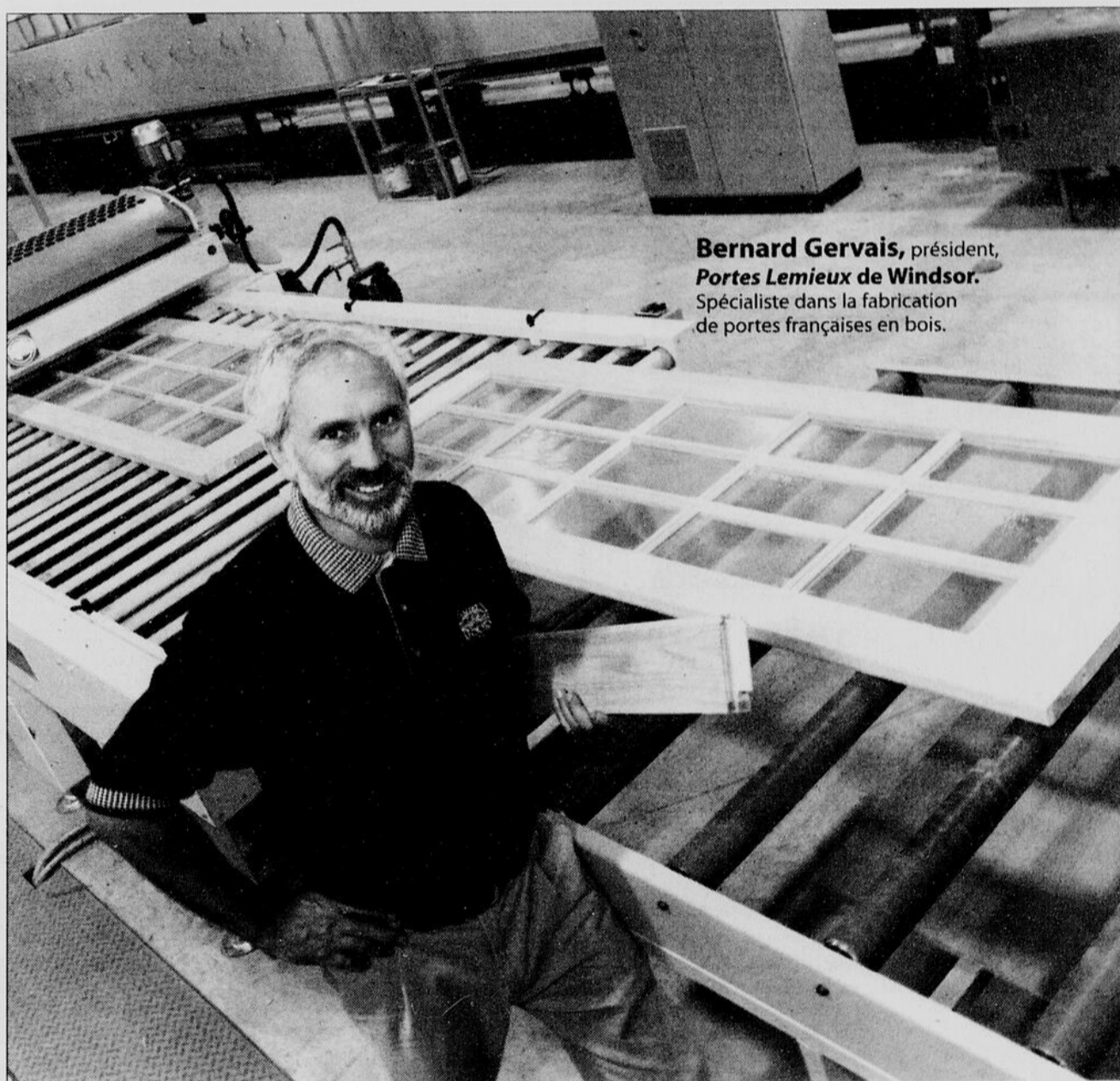
Une autre tuile risque par ailleurs de s'abattre sur les producteurs d'émissions canadiennes. Ce printemps, le CRTC doit examiner une demande des entreprises de distribution de radiotélédiffusion — soit Bell ExpressVu et

Star Choice — de diminuer, elles aussi, leur contribution au FCT. « Si le CRTC accepte leur requête, ça sera vraiment le bouquet ! » lance Claire Samson. La contribution de ces entreprises représente environ 12 M\$. ■

DISTRIBUTEUR AMERICAIN ETABLI
RECHERCHE PRODUITS DE CONSOMMATION

POUR MARCHÉ DU CATALOGUE ET TV.
www.hampton-direct.com

PIERRE HEROUX (802)-383-1323 (ligne directe)
pheroux@hampton-direct.com



Bernard Gervais, président, Portes Lemieux de Windsor. Spécialiste dans la fabrication de portes françaises en bois.

De porte en porte à haute vitesse!

Le défi : Multiplier par six la vitesse de séchage de la peinture des portes en bois, tout en stabilisant les coûts d'exploitation.

« Hydro-Québec nous a proposé d'utiliser un four électrique à infrarouge court, ce qui nous a permis de réduire le temps de séchage tout en maintenant la qualité de notre produit. Travailler avec Hydro-Québec, c'est s'entourer d'une main-d'œuvre qualifiée et bénéficier de conseils pratiques pour tirer profit de solutions énergétiques. Par chez nous, on dit que le travail d'équipe, c'est électrique! »

**Vous voulez savoir comment les électrotechnologies peuvent stimuler vos affaires ?
Communiquez avec un représentant d'Hydro-Québec.**

www.hydroquebec.com/affaires

Hydro Québec

Montréal (514) 385-8888, poste 7780 • Laval, Laurentides et Lanaudière 1 800 361-4119, poste 6299 • Outaouais et Abitibi-Témiscamingue 1 800 465-1521, poste 6661 • Montérégie, Estrie et Centre-du-Québec 1 800 361-3092, poste 7279 ou 7690 • Québec, Mauricie et Chaudière-Appalaches 1 877 660-7403 • Bas-Saint-Laurent et Gaspésie 1 877 263-6623 • Saguenay-Lac-Saint-Jean et Côte-Nord 1 800 463-9900.

Lesaffaires.com vous présente son nouveau visage

Stéphane Labrèche

stephane.labreche@transcontinental.ca
Rédacteur en chef lesaffaires.com

Le journal LES AFFAIRES est fier de vous présenter le nouveau visage de son site Internet, lesaffaires.com. Nous avons épuré le contenu, regroupé les informations et mis plus d'accent sur nos outils d'analyse boursière.

Ces modifications ne changent cependant rien à la nature du site. Lesaffaires.com étant constamment mis à jour, vous êtes assurés d'obtenir les dernières informations à chacune de vos visites.

La nouvelle présentation du site repose sur quatre sec-

tions que vous retrouverez dans le haut du site, sous forme d'onglet bleus : En Bourse, En Affaires, Techno et Carrières. À ces quatre onglets, s'ajoutent Aujourd'hui et Forums.

AUJOURD'HUI

La page d'accueil du site vous offre un condensé des sections En Bourse et En Affaires ainsi que certains contenus plus pointus :

- > Les principales nouvelles de l'heure et les outils d'analyse boursière les plus utilisés.

- > La question de la semaine du Journal LES AFFAIRES (Vox Pop et Forum de dis-

ussion);

- > Le suivi des activités entourant le 75^e anniversaire du Journal : chroniques, concours, etc.

EN BOURSE

La page En Bourse est le carrefour des investisseurs. Nous y avons regroupé toute l'information financière disponible sur le site :

- > Une revue des marchés financiers mis à jour plusieurs fois dans la journée;

- > Les données en français les plus complètes sur les sociétés inscrites en Bourse, avec la collaboration de notre partenaire, Globeinvestor.com;

- > Des outils d'analyse puissants qui vous permettront de mettre en place la stratégie de placement qui vous convient;

- > Les données complètes sur tous les fonds communs de placement au pays;

- > Un portefeuille boursier qui vous permettra de faire un suivi sans pareil de vos placements;

- > De nombreux calculateurs de finances personnelles.

De plus, les utilisateurs de Globeinvestor et Globefund peuvent accéder directement à leur portefeuille boursier... en français.

EN AFFAIRES

La section En Affaires vous présente des articles et des outils qui vous permettront de suivre l'actualité économique et les entreprises privées d'ici et d'ailleurs :

- > Les nouvelles à caractère économique et les nouvelles concernant les sociétés privées;

- > Des commentaires pertinents;

- > Des chroniques d'experts;

- > Des profils d'entreprises et des têtes d'affiche;

- > La plus importante base de données sur les entreprises faisant affaires au Québec : LES AFFAIRES 500.

TECHNO

La section Techno se veut le carrefour de la communauté technologique du Québec :

- > Des nouvelles et profils propres à l'industrie des TI;

- > Des chroniques d'experts;

- > Des répertoires de spécialistes et d'entreprises spécialisés dans leur domaine respectif.

CARRIÈRES

La section Carrières donne accès à l'un des sites d'emplois les plus complets au Québec, **Repères-Emplois** :

- > Des affichages de postes;

- > Un outil simple et convivial pour l'employeur qui veut afficher un poste;

- > Des articles de référence sur le monde du travail.

FORUMS

La section Forum du site a bénéficié d'importantes modifications. Notre nouvel outil de gestion de forums répond davantage aux désirs des internautes d'aujourd'hui.

ARCHIVES

Vous avez lu un texte sur lesaffaires.com ou dans l'une ou l'autre des publications de Médias Transcontinental et aimeriez le retrouver ? Rien de plus simple avec notre nouvel outil de recherche. Inscrivez le mot recherché dans la boîte « recherche » dans le haut d'une des pages du site et sélectionnez le bouton Articles. Cliquez ensuite sur OK.

Plus que jamais, le site lesaffaires.com est le Journal LES AFFAIRES au quotidien.



75 ans d'histoire par LES AFFAIRES

NDLR : Chaque semaine, tout au long de l'année, nous vous présentons des extraits tirés des archives du journal.

Plus ça change...

Une conférence économique, en 1930, à laquelle on invite 16 avocats et trois organisateurs syndicaux, mais pas un homme d'affaires...

(LES AFFAIRES, déc. 1930)

La Conférence Impériale s'est terminée en queue de poisson, en ce qui concerne les relations de l'Empire avec les Dominions, mais elle aura établi d'une façon claire et précise les conditions essentielles au maintien de l'unité impériale.

Le but de la conférence était de rechercher les meilleures mesures pour développer l'Empire et le rendre prospère. À cette fin on a convié des représentants de toutes les parties du Commonwealth.

C'est surtout pour donner de l'élan à l'industrie et au commerce intra-impériaux que cette conférence a été convoquée. Il est donc important d'en connaître la formation.

Elle était composée, nous dit « Business News », de 16 avocats politiques, trois organisateurs d'unions ouvrières, trois hauts fonctionnaires d'état, deux conférenciers sur l'économie politique, un journaliste, un éducateur, un courtier et un prince.

Pas un seul homme d'affaires compétent parmi les membres de la conférence, remarque d'une façon caustique le « Business News ». Et le but de la réunion était de promouvoir le développement du commerce et de l'industrie de l'Empire. [...]

L'Empire ne peut subsister qu'à condition que les Anglais consentent à faire leur part.

Le libre-échange est une doctrine qui n'a de sens qu'à la condition qu'il soit réciproque. En effet, à quoi cela peut-il servir de pouvoir importer librement si l'on ne peut pas vendre aussi librement ? Il faut nécessairement pouvoir vendre pour être en mesure d'acheter.

Nos attaches à l'Empire ne subsisteront qu'à la condition d'avantages réciproques. Le jour où nous serons suffisam-

ment déçus pour nous donner à réfléchir sérieusement, les faibles attaches qui nous retiennent seront irrémédiablement rompues.

L'ultimatum a été posé de façon péremptoire par le Premier du Canada, appuyé par les ministres de tous les Dominions. En ce qui concerne le Canada, la politique du « scape-goat » a vécu.

L'omniprésence américaine

Déjà, en 1931, de grandes entreprises américaines dominaient le paysage.

(LES AFFAIRES, mars 1931)

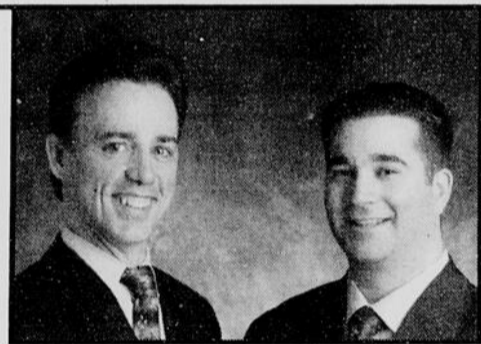
Les premiers envahisseurs américains de quelque importance furent les fabricants de papier. D'énormes capitaux américains sont de la sorte engagés. L'**International Paper Company**, quelques fois appelé le **Trust**, possède de splendides usines à Grand-Mère. La **Pejepsot Paper Company**, de Lisbonne Falls, Maine – dans

laquelle le président Hoover, dit-on, fut intéressé un jour – a un pied-à-terre à Sherbrooke. Le **Times**, de New-

York, a des intérêts dans une usine considérable récemment érigée à Spruce Falls. La **Tribune**, de Chicago, possède ses propres moulins en Ontario.

La **Brompton Paper Company** est financée par le capital américain. Ce sont des Américains qui contrôlent les pouvoirs d'eau de Gatineau, aux portes d'Ottawa, capitale du Dominion. Et il y a de plus la **Great Lakes Paper Company** à Fort William et la **Nova Scotia Wood Pulp and Paper Company**, pour ne mentionner que celles-là.

Les combinaisons de cinémas sont en pleine floraison : **Fox**, **Loew**, **Pathé**, **Radio-Keith**, **Famous Players**, **Lasky Film Service** et tous leurs entreprenants apanages. Il en est de même avec des fabricants d'automobiles, **Ford** et ses quatre usines sous le drapeau canadien ; **Packard**, **Reo**, **Chrysler**, **Studebaker**, **Durant**, **General Motors** et les autres... ■



AVIS DE NOMINATION

Desjardins Ducharme Stein Monast est heureux d'annoncer que M^r Richard Provencher et M^r Benoît Ringuette se sont joints au cabinet depuis le 10 février 2003.

M^r Provencher a obtenu son baccalauréat en droit de l'Université de Sherbrooke en 1982 et a été admis au Barreau du Québec en 1983.

Pendant plusieurs années, M^r Provencher a pratiqué le droit des valeurs mobilières en Abitibi où il a élargi ses connaissances auprès d'une clientèle importante de sociétés d'exploration minière.

Avant de se joindre à Desjardins Ducharme Stein Monast, M^r Provencher exerçait dans un autre cabinet de Québec où il a développé sa pratique principalement auprès des entreprises de la nouvelle économie. Il s'occupe également des fonds privés de capitaux de risque, conseille les entreprises dans leur recherche de financement et les assiste dans leur planification et réalisation de leur entrée en bourse, que ce soit par le biais d'un premier appel public à l'épargne, d'une société de capital de démarrage (CPC) ou d'une prise de contrôle inversée (RTO). M^r Provencher a aussi agi dans la création de quelques fonds à capital de risque spécialisés dans la petite et moyenne entreprise.

M^r Benoît Ringuette a été admis au Barreau du Québec en 1998 après avoir obtenu son baccalauréat en droit de l'Université Laval en 1997. Il pratique principalement en droit des affaires, commercial et valeurs mobilières.

M^r Provencher et M^r Ringuette renforceront d'autant Desjardins Ducharme Stein Monast, qui est déjà l'un des cabinets d'avocats indépendants les plus importants au Québec. Il est un partenaire stratégique tout désigné pour les clients qui ont besoin de l'expertise d'un cabinet qui est solidement ancré au Québec et qui offre aux entreprises les services ainsi que la complicité d'avocats expérimentés et engagés à leur donner le meilleur rendement qui soit. De plus, le cabinet a de solides partenaires ailleurs au Canada et, grâce à son appartenance à Lex Mundi, sa clientèle a accès à l'expérience et au savoir-faire de 14 000 avocats œuvrant dans 475 bureaux répartis dans 100 pays.

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

FASCINÉ PAR L'HISTOIRE ?



Seulement 5,75 \$
(taxes incluses)

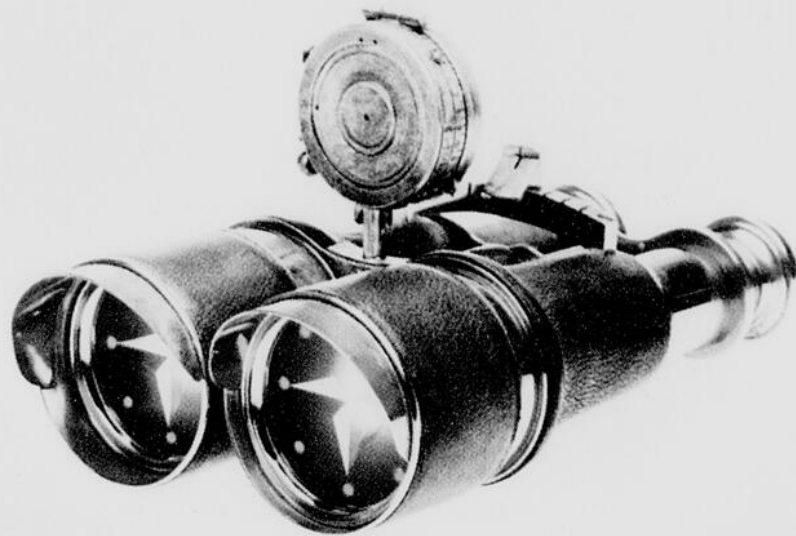
Procurez-vous une reproduction du tout premier numéro du journal LES AFFAIRES en 1928 et retournez 75 ans en arrière !

Une exclusivité offerte dans le cadre du 75^e anniversaire du journal LES AFFAIRES.

COMPOSEZ LE (514) 392-2010 POUR JOINDRE NOTRE SERVICE À LA CLIENTÈLE DE MONTRÉAL OU NOTRE NUMÉRO SANS FRAIS 1-800-361-7215

* Achat par carte de crédit seulement

Fiction



LES JUELLES MAGIQUES POUR LES AFFAIRES

Imaginez un instant pouvoir jeter un coup d'œil dans l'avenir! Avoir un aperçu de ce que deviendra le monde des affaires! Découvrir les défis auxquels votre entreprise sera confrontée à l'ère des affaires à la demande! Anticiper les besoins de vos clients avant même qu'ils ne se manifestent! Voir les innovations technologiques et stratégiques qui transformeront votre façon de faire des affaires! Cela ressemble à de la science-fiction, n'est-ce pas? Eh bien, c'est de la science-fiction!

Réalité



LES SERVICES-CONSEILS À LA DEMANDE

L'ère des affaires à la demande va amener de vrais défis d'affaires qui demandent une vraie vision, de vraies solutions. IBM vous offre la force incomparable de 60 000 conseillers en affaires pour vous aider à tirer profit des nouvelles opportunités en contournant les pièges. Des gens qui ont une compréhension aussi poussée des affaires que de la technologie, de la stratégie que de son exécution. Avec des spécialistes dans 23 secteurs d'activité, les Services-conseils en affaires IBM comprennent les défis et savent comment vous aider à les relever. Pour en savoir plus, rendez-vous à www.can.ibm.com/demande

ENTREZ DANS L'ÈRE DES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES À LA DEMANDE.

@affaires électroniques à la demande



La confiance est légèrement en baisse au Québec

L'indice CPQ-Léger Marketing montre que les entreprises sont plus soucieuses que les consommateurs

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

On pouvait s'y attendre. L'indice CPQ-Léger Marketing de confiance des consommateurs et des entreprises dans l'économie québécoise a baissé en février, comparativement à décembre 2002.

Il y a deux mois, LES AFFAIRES publiaient la première édition de cet indice, créé spécifiquement pour saisir le niveau de confiance des consommateurs et des entrepreneurs québécois. À la veille de Noël, le sentiment général était plutôt positif. Les dernières semaines auront donc montré une érosion de la confiance, ce qui correspond aux données des sondages effectués aux États-Unis.

Ici, cette tendance à la baisse est toutefois plus marquée chez les entreprises que chez les particuliers.

L'indice de confiance des entreprises a ainsi subi une baisse marquée par rapport à l'automne 2002, passant de 104 à 96 et, du même coup, sous l'indice de référence établi à 100. À un degré moindre, les consommateurs sont aussi moins confiants, leur indice passant de 100 à 99 au cours du dernier trimestre. Nos voisins du Sud affichent quant à eux un indice de confiance de 79, le plus bas depuis les 10 dernières années. Ainsi, l'effet Irak est plus prononcé en sol américain qu'il ne l'est au Québec.

Pour Pierre Prévost, vice-président du Conseil du patronat (CPQ), « les con-

sommateurs québécois continuent de profiter activement des conditions économiques actuelles et craignent davantage les conditions économiques futures. La politique de la Banque du Canada à l'égard des taux d'intérêt dans les prochains mois sera l'élément le plus important qui influencera leur niveau de confiance. »

Les entreprises s'inquiètent

Par contre, chez les dirigeants d'entreprise, l'humeur est en baisse. La plupart des sous-indices reculent, ce qui semble confirmer l'évolution

L'effet Irak est plus prononcé en sol américain qu'il ne l'est au Québec.

de l'indicateur composite avancé de Statistique Canada, paru à la mi-février, qui pointait vers une croissance moins rapide de l'économie canadienne.

« Les dirigeants d'entreprise commencent probablement à ressentir un certain ressac chez leurs clients en termes de commandes, dit M. Prévost. La stagnation économique actuelle qui caractérise nos principaux marchés d'exportation explique probablement cette baisse marquée de la confiance des dirigeants d'entreprise. »

L'amélioration du contexte fiscal adoucit cependant

la morosité des dirigeants d'entreprise. Ils paraissent avoir bien anticipé plusieurs annonces du budget Manley.

« L'élimination graduelle de la taxe sur le capital, le relèvement des seuils de taxation pour les PME et la baisse du taux de cotisation au régime d'assurance-emploi pour les employeurs et pour les employés sont des mesures qui amélioreront certainement la compétitivité de nos entreprises », ajoute M. Prévost.

Marc Lévesque, économiste principal à la Banque TD, n'est pas inquiet du léger fléchissement de la confiance des consommateurs, dont la situation demeure enviable, selon lui.

« Nous avons assisté, en 2002, à une croissance phénoménale des emplois et des revenus avec des hausses de salaire », dit-il, en précisant que ce n'est pas là pour l'instant l'élément principal pour évaluer les perspectives économiques. Le sentiment des entreprises, soucieuses, lui apparaît plus important, encore qu'il établit une distinction entre ce qui se passe ici et aux États-Unis. « Là-bas, les profits demeurent limités et l'investissement tarde à repartir, ce qui n'est pas le cas ici. Nous vivons dans deux mondes différents. »

L'économiste en chef adjoint de RBC Groupe financier, John Anania, n'est pas non plus surpris de l'écart entre les consommateurs et les entreprises.

« On observe le même phénomène aux États-Unis. Les

gens profitent de taux d'intérêt très bas et ils n'ont pas à s'engager à long terme quand ils font des plans. En revanche, les entreprises doivent regarder loin dans l'avenir pour planifier leurs investissements et l'incertitude actuelle leur cause des problèmes. Nous entrevoyons quand même, aux États-Unis, une bonne reprise économique en 2003, dont le Canada pourrait profiter. »

Méthodologie

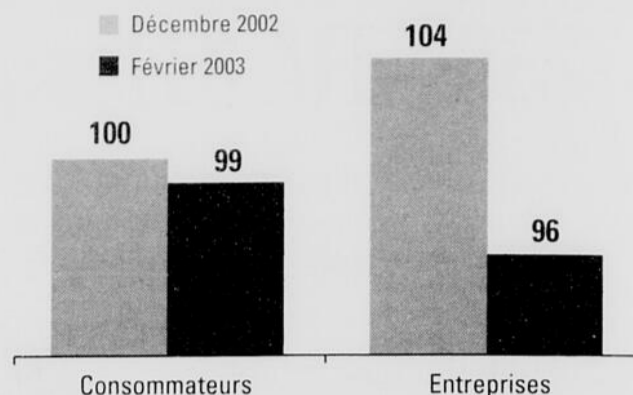
L'indice de confiance des consommateurs CPQ-Léger Marketing est inspiré d'un indice développé à l'Université du Michigan. La base est fixée à 100, en fonction des données de l'année de référence qui a été établie à 1996. Les données actuelles (indice consommateurs 99, indice entreprises 96) sont pondérées selon cette base.

Le volet consommateurs de l'étude a été réalisé par des entrevues téléphoniques auprès d'un échantillon représentatif de 1 003 Québécois de plus de 18 ans et pouvant s'exprimer en français ou en anglais, ce qui confère à l'étude une marge d'erreur de $\pm 3,4\%$, 19 fois sur 20.

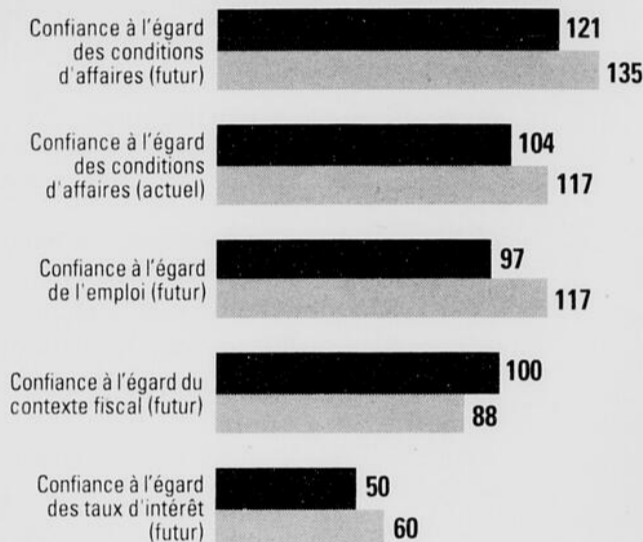
Les entrevues ont été réalisées à partir de la centrale téléphonique de Léger Marketing à Montréal entre le 5 et le 9 février 2003. Le taux de réponse est de 62 %.

Pour le volet entreprises, 337 questionnaires ont été remplis en ligne par des chefs d'entreprise québécoise entre le 10 et le 14 février 2003 dans un sondage Omniboss. ■

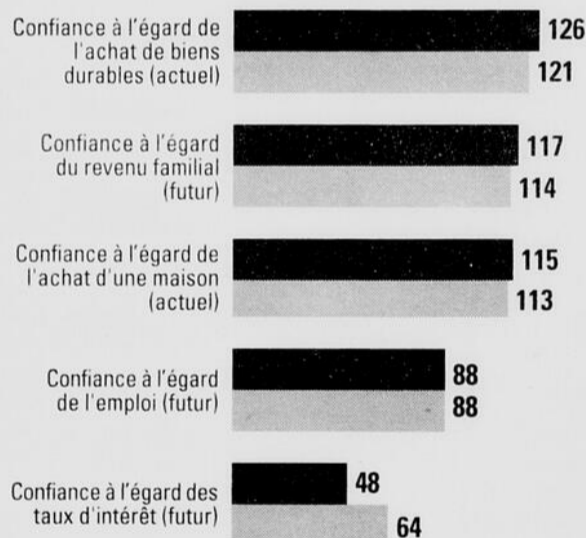
L'indice de confiance des consommateurs et des entreprises – indice total



L'indice de confiance des entreprises en détail



L'indice de confiance des consommateurs en détail



SOURCES : LÉGER MARKETING, CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC

VOS RÊVES SONT PLUS PRÈS
QUE VOUS NE LES IMAGINEZ

OBTENEZ 1 000 MILLES
RÉCOMPENSE AÉROPLAN À
CHAQUE LOCATION.

Vous arriverez à destination plus facilement avec National. En effet, vous obtiendrez 500 milles récompense Aéroplan en boni à chaque location admissible de trois jours, jusqu'au 31 mars 2003 et ce, en sus de vos 500 milles habituels. Veuillez mentionner le numéro de coupon 10008446 au moment de la réservation. Consultez votre agent de voyages ou composez le 1-800-227-7368.

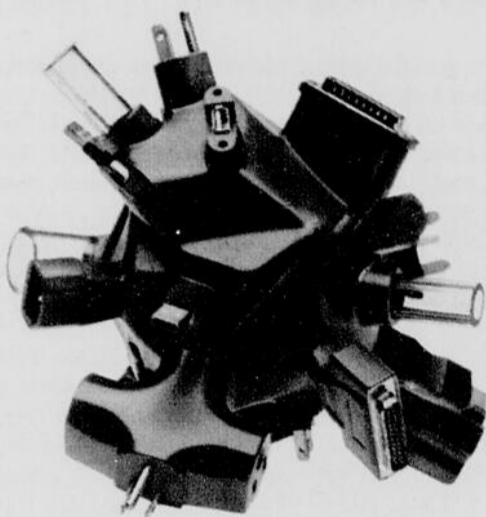
www.nationalcar.com

Aéroplan

National Location d'autos

Réservation possible et location d'une voiture immédiate ou de catégorie supérieure pour au moins trois jours. Offre valable au Canada et aux États-Unis. L'offre ne peut être jumelée à aucune autre offre ou promotion. Certaines restrictions s'appliquent. Présentez votre carte d'adhésion Aéroplan au moment de la location (prise de possession). Aéroplan est une marque déposée. Marque déposée de National Location d'autos.

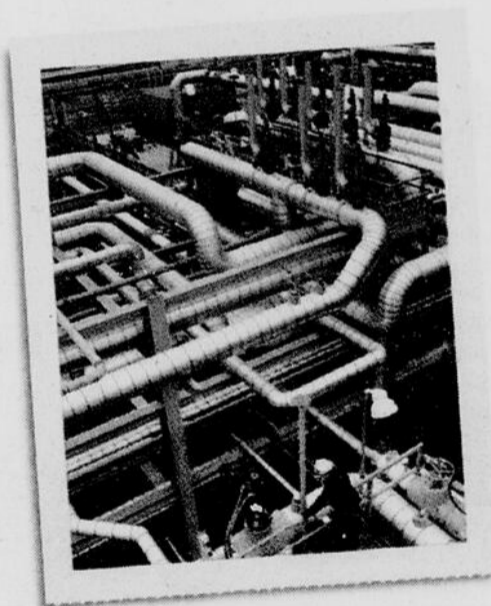
Fiction



L'ADAPTATEUR UNIVERSEL POUR ENTREPRISE

C'est le premier modèle du genre! Une révolution en matière de technologies d'intégration. L'unité qui relie tout avec tout. Ordinateurs personnels, ordinateur principal, serveurs, Internet, chaîne d'approvisionnement, courriel. Tout! Votre entreprise entière, vos fournisseurs, vos partenaires et vos clients peuvent être interconnectés en un éclair. Il suffit de le brancher, et le tour est joué. Un seul problème : cet adaptateur n'existe pas.

Réalité



INTÉGRATION À LA DEMANDE

L'ère des affaires à la demande va créer un tout nouveau monde de défis. Un univers complexe.

Les clients voudront un service plus personnalisé, plus de «sur mesure», plus de valeur.

À la demande. Pour y faire face, votre entreprise devra être intégrée de bout en bout. Vous aurez besoin d'une architecture à normes ouvertes qui vous permettra de déployer rapidement de nouvelles applications sur diverses plateformes. Une très grande évolutivité et une fiabilité à toute épreuve. Bref, vous aurez besoin de WebSphere^{MD} - l'incontournable plateforme pour l'ère des affaires à la demande.

Pour en savoir plus, rendez-vous à www.can.ibm.com/demande

ENTREZ DANS L'ÈRE DES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES À LA DEMANDE.

affaires électroniques à la demande



ÉDITORIAL

La guerre à l'Irak pourrait coûter très cher à l'économie



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

À moins d'un miracle (comme l'exil de **Saddam Hussein**), **George W. Bush** ordonnera bientôt à ses troupes d'envahir l'Irak.

L'objectif déclaré : détruire les armes de destruction massive que posséderait l'Irak. C'est probablement vrai puisque le leader irakien a déjà utilisé des gaz mortels dans la guerre contre l'Iran et contre sa minorité kurde. De plus, l'Irak n'a jamais prouvé qu'il avait détruit ses armes chimiques et biologiques.

Pour justifier son attaque, Bush a associé l'Irak, l'Iran et la Corée du Nord à un « axe du mal » et tenté (en vain) de prouver que l'Irak était relié au mouvement terroriste Al-Qaeda d'**Oussama ben Laden**, que le président américain s'était juré de « prendre mort ou vif ».

L'objectif psychologique : venger son père, qui, sur les conseils du général **Colin Powell** alors chef de l'armée américaine, avait ordonné, le 28 février 1991, aux troupes alliées de plier bagage alors qu'elles se dirigeaient vers

Bagdad. Ce repli est un mystère, puisque Bush père avait alors le leader irakien à sa portée. La guerre du Golfe a été gagnée en quelques jours, a fait très peu de victimes parmi les troupes des 35 pays alliés contre Saddam Hussein, qui avait commis l'incroyable imprudence d'envahir le Koweït. Le dictateur irakien est meilleur tacticien que stratège et il se pourrait qu'il persiste à résister à nouveau aux États-Unis, même au prix d'un bain de sang.

L'objectif réel : remplacer le régime de Saddam Hussein par un gouvernement favorable aux États-Unis, qui pourront alors exercer un meilleur contrôle sur cette région instable et mettre la main sur le pétrole de l'Irak, qui a les plus grandes réserves d'or noir après l'Arabie Saoudite, dont les dirigeants sont considérés faibles et vulnérables par Washington.

C'est au nom d'une « légitime défense préventive », selon la doctrine énoncée par le président Bush il y a environ un an, que les États-Unis veulent renverser le régime irakien. Ils deviendraient un pays agresseur selon les règles des Nations Unies puisqu'ils n'ont pas été attaqués préalablement par l'Irak.

Même si le gouvernement **Chrétien** préférerait que la guerre à l'Irak se fasse sous le parapluie des Nations-Unies, il nous sera très diffi-

cile de résister aux pressions des États-Unis, qui absorbent 80 % de nos exportations. Si guerre il y a, les alliés la gagneront facilement à cause de l'écrasante supériorité militaire des forces américaines, mais Saddam Hussein pourrait multiplier les dégâts avant de rendre les armes (utilisation de gaz mortels, incendie de puits de pétrole, etc.). En 1991, ses troupes avaient incendié plusieurs puits de pétrole koweïtiens avant de battre en retraite.

C'est l'après-Saddam Hussein qui inquiète : quel accueil les factions politiques et religieuses irakiennes réserveront-elles à l'armée américaine qui tentera de stabiliser le pays après la guerre et d'y instaurer un régime démocratique ? Comment pourra-t-on identifier les Irakiens prêts à coopérer avec le libérateur (ou l'envahisseur ?) et neutraliser les pro-Saddam Hussein et les opportunistes qui voudront profiter de l'occasion pour tirer la couverture de leur côté ? Combien de dizaines de milliards des États-Unis et leurs alliés devront-ils investir pour reconstruire ce pays dévasté par ses guerres et les sanctions économiques de la dernière décennie ? Ne risque-t-on pas d'attiser le terrorisme chez des milliers de militants musulmans de nombreux pays pour qui il est légitime d'utiliser la violence contre

les États-Unis et leurs alliés ? Comment désamorçera-t-on cette vague terroriste ? Comment le président Bush pourra-t-il justifier son inaction contre la Corée du Nord et l'Iran, qui veulent aussi se doter de l'arme nucléaire ?

Cette guerre, qui pourrait coûter 100, 200 milliards de dollars US (G\$ US) et plus, risque de plonger l'économie mondiale dans une récession, alors même que le programme économique de l'administration Bush est voué à l'échec. Celui-ci prévoit des déficits budgétaires de 304 G\$ US cette année et 307 G\$ US l'an prochain ainsi que des baisses d'impôts destinées surtout aux riches (comme l'abolition de l'impôt sur les dividendes), mais aucune mesure fiscale pour stimuler à court terme la consommation et l'investissement par les entreprises.

L'administration Bush gère l'économie, comme sa politique étrangère, avec des visières. Elle n'a pas de vision globale, pratique un certain isolationnisme et affiche un arrogance qui nuit aux arbitrages que les États-Unis, du fait de leur puissance économique et militaire, peuvent et doivent faire pour favoriser la paix dans les différentes parties du monde.

Saddam Hussein est un dictateur violent et dangereux, mais comment être certain que la guerre soit le meilleur moyen de le contrer ? ■

POINT DE VUE

Parti libéral : un programme réaliste



Michel Kelly-Gagnon
redaction@lesaffaires.com

Directeur de l'Institut économique de Montréal

L'Institut économique de Montréal recevait le 19 février le chef libéral **Jean Charest** lors d'un premier forum préélectoral. Ceux qui me lisent savent que j'ai l'habitude d'être assez critique envers les interventions des politiciens. Toutefois, dans cette chronique et les deux autres qui suivront sur les programmes du **Parti québécois (PQ)** et de l'**Action démocratique du Québec (ADQ)**, je mettrai plutôt l'accent sur les aspects les plus positifs, question de faire contrepoids aux attaques négatives qui dominent toute campagne électorale.

Le plan du **Parti libéral** énonce clairement les priorités d'un éventuel gouvernement libéral, en évalue le coût et en explique le financement à l'aide de scénarios économiques réalistes. Ce plan, intitulé « *Réinventer le Québec : Les priorités d'action d'un prochain gouvernement libéral* », est disponible à www.plq.org.

Ce programme est moins volumineux que ceux de l'ADQ et du PQ, mais il est plus précis en termes de chiffres et de priorités en matière de santé, d'éducation, de fiscalité et de politique familiale. Voici un examen rapide de certains aspects du volet économique.

On doit d'abord saluer le plan de réduction de l'impôt des particuliers d'un milliard par année pendant cinq ans, ce qui devrait ramener le fardeau fiscal des Québécois au niveau de la moyenne canadienne à la fin de cette période. Ceci suppose, bien sûr, que les autres provinces ne se lanceront pas dans une réduction significative de leur propre fardeau fiscal.

M. Charest souhaite ramener la taxe sur le capital qui, en pratique, décourage les investissements et la création d'emplois, au même niveau qu'en Ontario à la fin du premier mandat. Cette mesure est plus que nécessaire, car c'est au Québec que cette taxe est la plus élevée en Amérique du Nord. Le programme libéral prévoit aussi réduire le nombre de ministères, d'organismes et de sociétés d'un État décrit comme « tentaculaire et obèse ». C'est un autre pas dans la bonne direction.

Saluons aussi la proposition d'instaurer une déduction fiscale de 1 000 \$ pour les salariés. Cette mesure vise notamment à donner un incitatif supplémentaire aux prestataires de l'aide sociale afin de les encourager à intégrer le marché du travail. Cet objectif, tout comme la valorisation de l'effort, n'est pas une politique dite de « droite », mais relève plutôt du bon sens élémentaire.

Selon M. Charest, toutes les mesures rattachées à ces priorités seront financées dans le respect du déficit zéro. Advenant que des ressources financières supplémentaires soient dégagées, par exemple en raison d'une croissance économique plus élevée que prévue, le plan d'action libéral nous assure qu'elles seront presque toutes allouées dans les champs jugés prioritaires par le gouvernement.

Il faut souligner la prudence des hypothèses qui sous-tendent le programme libéral. Qu'il soit question de taux de croissance ou d'inflation, du montant éventuel des transferts fédéraux ou du coût du service de la dette, les chiffres avancés sont généralement plus conservateurs que ceux des analystes de la **Banque du Canada**, des ministères des **Finances**, des banques et des firmes de courtage. Dans ce contexte, la marge de manoeuvre décrite dans le document, qui est de plus en plus confortable au fil des années, semble réaliste. ■



ON AIME

La franchise de **Bernard Landry** à l'endroit des parents qui envoient leurs enfants à l'école le ventre vide alors que leur priorité devrait être de les alimenter avant de se nourrir eux-mêmes, et celle de **Joëlle Lesco** qui a parlé du rôle des éthiciens et des citoyens quant à la pertinence de donner des traitements très coûteux aux personnes malades très âgées.



ON N'AIME PAS

La Commission de la construction du Québec. Elle veut assujettir à son règlement les travailleurs qui ont construit l'hôtel de glace de Québec et qui, conséquemment, devraient être syndiqués. Pour le promoteur, cela représenterait une dépense additionnelle de 250 000 \$, ce qui compromettrait la réalisation de cette attraction l'hiver prochain. Cet hiver, l'hôtel de glace a requis 1 500 tonnes de glace et de neige, mais aucun 2 x 4 ni aucun clou.

OPINION

Diviser la Caisse en deux et miser d'abord sur le rendement

La commission parlementaire qui se prépare devrait permettre d'aménager le rôle et la structure de la CDPQ

Jean-Luc Landry

redaction@lesaffaires.com

Il y aura bientôt une commission parlementaire pour réviser la loi sur la **Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ)**, qui devrait avant tout se pencher sur les objectifs attribués à la Caisse. Le premier à placer en priorité est d'obtenir le meilleur rendement possible des fonds qui lui sont confiés à un niveau de risque modéré. Le deuxième objectif est de contribuer au développement économique du Québec, et non l'inverse.

L'objectif du meilleur rendement sur les fonds doit primer sur celui du développement économique pour deux raisons.

« Le temps est venu de scinder la Caisse en deux sociétés ayant des vocations différentes. »

Premièrement, de la même façon qu'il est impossible de résoudre une équation à deux inconnues, il est impossible de poursuivre deux objectifs en même temps : cette situation ne pourrait qu'amener la Caisse à faire des choix qui ne sont pas optimaux pour l'un ou l'autre de ces objectifs.

Deuxièmement, le Québec doit s'assurer que les fonds qui serviront à supporter un minimum de rentes pour sa population vieillissante généreront les meilleurs rendements possibles. Il existe beaucoup d'autres organismes et beaucoup autres façons d'intervenir sans avoir besoin d'y engager la Caisse de dépôt. Pour ma part, je crois que la meilleure façon de favoriser le développement, c'est d'avoir la fiscalité la plus légère possible tout en minimisant les interventions.

Le fait de donner la primauté au meilleur rendement nous amène logiquement à faire deux choix difficiles.

Les placements en dehors du Québec ou à l'extérieur du Canada ne peuvent pas être

limités. En fait, ils devront former la majorité de l'actif puisque le Québec compte pour moins de 1 % des actifs financiers disponibles dans le monde. Il est impossible de croire que la majorité des meilleurs placements dans le monde se retrouve à l'intérieur de ce 1 %.

Assurer l'indépendance de la Caisse

Par ailleurs, la Caisse devra être complètement indépendante du gouvernement. Et le seul moyen d'assurer cette indépendance est de clarifier le rôle de son conseil d'administration.

La Caisse ne rend des comptes qu'au gouvernement et les déposants ne sont que des clients. Qu'arrive-t-il s'il y a conflit entre l'intérêt du gouvernement et celui des déposants ? C'était peut-être le cas lors de l'acquisition de **Vidéotron**.

Il doit être clair que les administrateurs doivent toujours privilégier l'intérêt à long terme des déposants. Il faut qu'ils soient nommés pour plusieurs années au conseil de la Caisse, et qu'ils soient choisis d'abord et avant tout pour leur apport potentiel à l'excellence de la gestion de la société, et non pas parce qu'ils représentent un groupe de pression ou un autre. À ma connaissance, il n'y a en ce moment aucun administrateur

externe avec une expérience de gestion de portefeuille.

Actuellement, la Caisse est en situation de monopole. Évidemment, elle est en compétition avec d'autres fonds sur les marchés pour obtenir les meilleurs rendements possibles, mais elle jouit d'une position dominante sur le marché financier québécois. Il n'y a pas un grand bureau d'avocats, de vérificateurs, de consultants ou de courtiers en valeurs qui ne fasse des affaires importantes avec la Caisse. Ses tentacules s'étendent partout dans le milieu et elle est en mesure d'exercer une pression énorme sur la plupart des intervenants du marché.

Cette situation monopolistique peut empêcher le maintien d'une société ouverte où les informations circulent librement et où des idées différentes sont débattues publiquement, même celles qui ne sont pas favorables à la Caisse. N'oublions pas que la libre circulation des idées, comme celle des capitaux, est essentielle au développement économique.

Certains prétendent que la Caisse n'est pas trop grosse si on la compare à d'autres grands gestionnaires mondiaux. Cette comparaison serait valable si l'on pouvait montrer les avantages d'une grande taille, soit en fonction du rendement attendu, soit en fonction des

économies sur les coûts d'exploitation. Or, il n'existe aucune preuve à l'effet qu'une organisation de gestion de portefeuille de 100 milliards de dollars comporte des avantages sur une organisation qui aurait, disons, 50 milliards.

Je crois que le temps est venu de scinder la Caisse en deux sociétés ayant des vocations différentes, l'une investissant d'abord dans les marchés publics, l'autre se concentrant surtout sur les investissements directs dans les entreprises. Les façons de procéder à l'égard de chacun de ces marchés sont différentes et ceci permettrait aux deux institutions de mieux se spécialiser.

Les territoires des deux organismes ne devrait pas être exclusifs de manière à permettre une certaine compétition entre les deux. La compétition, faut-il le rappeler, demeure le moyen le plus sûr d'obtenir de meilleurs rendements et de promouvoir le développement économique. ■

Ancien président de Montrusco Bolton, Jean-Luc Landry est économiste, gestionnaire de portefeuille et président de Landry Morn.

CITATION DE LA SEMAINE

« Le programme fiscal (du président Bush) n'est pas la réponse aux problèmes économiques (des États-Unis). L'élimination de l'impôt sur les dividendes n'est pas crédible pour relancer rapidement l'économie. Si les baisses d'impôt passent, la situation budgétaire va empirer, réduisant la capacité du gouvernement de financer la sécurité sociale, l'assurance santé et les investissements dans les écoles, la santé, les infrastructures et la recherche de base. Elles accroîtraient aussi les inégalités dans le revenu disponible. Pour être efficace, un plan de relance doit inclure des mesures immédiates et temporaires pour accroître la consommation et stimuler l'investissement. »

— Extrait d'une déclaration de 14 économistes réputés, dont 10 prix Nobel, appuyée par 450 autres économistes, *New York Times*, 11 février 2003

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
AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTREAL

JEUX D'ÉQUIPE www.safarilooowak.qc.ca

La Bourse sans le 9-1-1:

1 800 463-5229

Choix du terme	
5ans	10ans
rendement maximal de 60%	sans limites de rendement

Boni REER de 1%
du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

REER

OBLIGATIONS BOURSIÈRES DU QUÉBEC

Capital entièrement garanti. Rendement selon la performance boursière des 30 plus grandes entreprises du Québec (Indice Québec-30[™]). Nouvelle émission en vente jusqu'au 3 mars 2003.

Téléphonez-nous du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis du 11 janvier au 1^{er} mars, de 10 h à 16 h. Visitez le www.placementsqc.gouv.qc.ca
Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30[™], visitez le www.iq30-iq150.org

Épargne
Placements

Québec

Les livraisons manufacturières fluctuent

L'automobile et les produits informatiques et électroniques connaissent des faiblesses



Marc Pinsonneault

Économiste à la Banque Nationale

L'année 2002 a été incontestablement une année de reprise pour le secteur manufacturier canadien. Entre décembre 2001 et septembre dernier, la valeur des livraisons a crû de 9,3 %. Par contre, elle a reculé de septembre à décembre 2002. Ce repli est de l'ordre de 2,5 %. Cette faiblesse est concentrée dans les secteurs de l'automobile ainsi que des produits informatiques et électroniques.

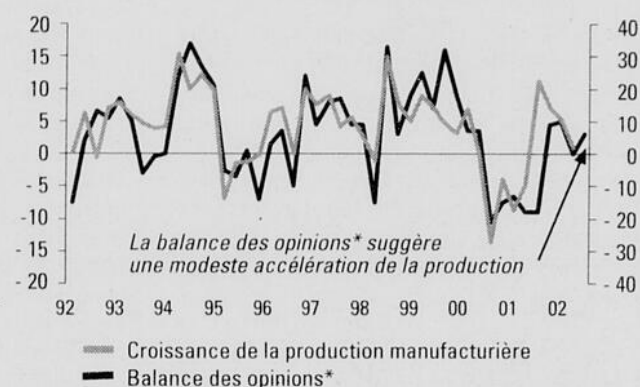
Le secteur de l'automobile

Le recul des livraisons de 80 % depuis septembre est principalement dû au secteur de l'automobile et des pièces. En décembre, la valeur des livraisons de ce secteur était inférieure de 15,3 % à leur niveau de septembre. La source de cette faiblesse est facile à déterminer.

En effet, au cours des récents mois, la courbe des livraisons de ce secteur épouse celle de ses exportations. Or celles-ci ont chuté depuis septembre, au point d'être responsables du tassement du solde commercial canadien au cours de cette période.

De toute évidence, ce ralen-

Les perspectives du secteur manufacturier s'améliorent



* Écart entre le pourcentage des répondants qui ont dit s'attendre à une hausse de la production et ceux qui ont dit s'attendre à une baisse, selon l'Enquête sur les perspectives du monde des affaires.

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

tissement des exportations est lié aux stocks élevés de voitures qui encombrant les concessionnaires américains. En effet, à la fin de novembre, le ratio de leurs stocks par rapport à leurs ventes de novembre était de 1,91, alors que la moyenne historique est de 1,80. Même si les ventes ont été fortes en décembre, le niveau des stocks est demeuré élevé. Les ventes sont revenues à un niveau plus modeste en janvier, ce qui n'aide pas à l'écoulement des stocks. Il s'agit pourtant là de l'une des conditions à un rétablissement des livraisons du secteur automobile canadien.

Étant donné la concentration du secteur de l'automobile en Ontario, on ne se surprendra pas d'apprendre que les livraisons manufacturières de cette province ont reculé de 4,7 % entre septembre et décembre derniers, soit une diminution de 1,1 milliard de dollars (G\$), ce qui correspond à la chute des livraisons d'automobiles et de pièces.

Les autres secteurs

La baisse de la valeur des livraisons de produits informatiques et électroniques contribue de façon significative, quoique dans une moindre mesure que les véhicules automobiles et les pièces, à la baisse totale des livraisons depuis septembre.

Ce secteur doit attendre un renforcement de la demande d'équipements de télécommunications. Un peu plus de la moitié de la baisse des livraisons de ce secteur au Canada est concentrée au Québec.

Par contre, d'autres secteurs maintiennent fière allure, comme celui des produits chimiques, des vêtements et du meuble ainsi que des produits connexes. Ce dernier s'appuie évidemment sur l'effervescence dans la construc-

tion résidentielle. Un peu plus de la moitié de ce secteur est concentré en Ontario. Toutefois, cette province a accaparé plus de 80 % de la hausse des livraisons depuis septembre dernier.

Les perspectives

Un sondage trimestriel effectué au début de janvier dernier par Statistique Canada nous apprenait que les fabricants qui s'attendaient à une hausse de leur production au premier trimestre de 2003 étaient légèrement plus nombreux que ceux qui s'attendaient à une baisse.

Ces attentes étaient diffuses, car elles caractérisaient 15 des 21 grands groupes manufacturiers. Le graphique montre que lors du sondage précédent, autant de fabricants s'attendaient à une baisse de la production qu'à une hausse. L'amélioration dans cette « balance des opinions » donne un signal de légère accélération de la production.

Toutefois, l'optimisme n'est pas débordant. Les fabricants étaient moins nombreux que lors du sondage précédent à être satisfaits du niveau de commandes reçues, et plus nombreux à constater une diminution des commandes en carnet. De fait, les commandes en carnet ont chuté de 3,3 % entre août et décembre 2002. Les secteurs du matériel ferroviaire roulant et de la fabrication des machines sont responsables de la majeure partie de cette baisse. La diminution de leurs commandes en carnet n'incitera pas ces secteurs à augmenter la cadence au cours des prochains mois.

Par contre, le nombre de fabricants qui jugeaient détenir des stocks de produits finis trop élevés étaient moins nombreux qu'au sondage précédent. La hausse de ces stocks qui a été observée à la fin de 2002 ne semble donc pas constituer une source d'inquiétude. ■

Les ventes au détail au Canada

BANQUE NATIONALE



Les ventes au détail ont connu une très forte poussée entre octobre 2001 et janvier 2002. Le rythme n'a pu être maintenu par la suite, mais les ventes au détail ont tout de même continué à croître. Pour 2002, les ventes au détail ont connu une robuste augmentation de 6 %. Cette année a été dominée par l'effervescence du marché automobile qui est responsable de plus du tiers de l'augmentation des ventes au détail. Le secteur automobile compte pour 26 % de l'indice total.

SOURCE : DATASTREAM

Les indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ¹
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	janv.	-0,9	2,0	3,9
Nouvelles commandes	déc.	0,4	-0,8	2,7
Commandes en carnet	déc.	-0,1	-0,7	-5,7
Mises en chantier	janv.	1 835	1 747	1 583
Production industrielle	janv.	0,7	-0,4	2,0
Balance commerciale (MS)	déc.	-44	-40	-27
Prix à la consommation	janv.	0,3	0,1	2,6
Prix à la production	janv.	1,6	-0,1	2,8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	janv.	5,7	6,0	5,6
Revenu personnel	déc.	0,4	0,3	4,4
Indicateur avancé US	janv.	-0,1	0,2	0,2
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	0,1	0,3	6,6
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	déc.	0,2	-0,5	3,7
Ventes de voitures (000)	déc.	1,2	-2,3	-1,9
2. Livraisons manufacturières	déc.	-0,9	-1,5	6,6
Nouvelles commandes	déc.	-1,6	-1,3	7,0
dont : biens durables	déc.	-4,6	-1,0	4,0
3. Stocks manufacturiers (MS)	déc.	0,4	0,8	1,1
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,47	1,45	1,55
4. Mises en chantier (000)	déc.	198,5	212,9	174,1
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	nov.	0,1	0,3	3,7
dont : manufacturière	nov.	0,1	0,0	5,7
Construction	nov.	0,3	0,2	5,2
Services	nov.	0,1	0,4	3,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	déc.	-0,3	-1,8	7,8
Importations de marchandises	déc.	0,5	0,3	10,5
Balance commerciale (MS)	déc.	4 080,0	4 348,1	4 480,4
INFLATION				
Prix à la consommation	déc.	-0,3	0,2	3,9
Prix industriels	déc.	-0,4	-0,3	2,8
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	janv.	7,4	7,5	7,9
Québec	janv.	8,4	8,5	9,0
Rémunération hebdomadaire ³	nov.	0,1	-0,1	0,2
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	Trimestre de référence	Dernier trimestre	Trimestre précédent	2001
PIB Canada ⁴	III-02	3,1	4,4	1,5
Investissements des entreprises ⁴	III-02	2,5	9,0	-1,0
Revenu personnel disponible ⁴	III-02	0,7	1,0	2,5
Profits des entreprises ⁴	III-02	12,6	51,1	-8,9
% d'utilisation capacités industr. ⁴	III-02	83,3	82,5	81,7
PIB ÉTATS-UNIS ⁴	IV-02	0,7	4,0	2,4

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

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

Offre spéciale

REVUE **commerce**
Seulement **1\$** par mois
12 numéros pour 12\$

www.revuecommerce.com

(514) 392-2030 ou 1 800 361-7215

Le plus **important** cabinet conseil en développement des **ventes** au Québec

Formation
Coaching
Consultation

sur mesure

Vente
Télévente
Négociation
Technique de coaching
Service à la clientèle

GROUPE LAVIGNE

CABINET CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT DES VENTES

(514) 286-9961
www.grouperlavigne.com

1751, Richardson, bureau 7.107, Montréal, H3K 1G6

Taux d'imposition de 33,4 % pour les entreprises, en 2007

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Pour les prochaines années au moins, les entreprises canadiennes seront plus compétitives que leurs concurrentes américaines sur le plan fiscal.

Fait peu connu, la fiscalité des sociétés canadiennes est déjà légèrement plus concurrentielle que celle des États-Unis, du moins selon les données du ministère des Finances du Canada. Et le dernier budget du ministre des Finances **John Manley** ne fera qu'accroître cet avantage. Depuis le 1^{er} janvier, le taux d'impôt des sociétés au Canada est légèrement inférieur au taux des sociétés américaines.

Le taux d'imposition canadien s'établit actuellement à 39,4 % par rapport à 40 %, au sud de la frontière (voir tableau). Ces taux représentent celui de l'impôt fédéral moyen majoré des taux de l'impôt des sociétés, des provinces et des États. Ils comprennent aussi le taux d'impôt sur le revenu qui équivaut à l'impôt sur le capital.

Toutefois, ce nouveau pourcentage de 39,4 % ne tient pas compte des mesures annoncées par John Manley, le 18 février. Dans son budget, le ministre a annoncé l'élimination graduelle de l'impôt fédéral sur le capital, sur une période de cinq ans, à compter du 1^{er} janvier 2004.

La fiscalité des sociétés canadiennes est déjà plus concurrentielle que celle des États-Unis.

Règle générale, cet impôt correspond au total de l'avoir des actionnaires, des excédents et des réserves, ainsi que des prêts et des avances consentis à la société, moins certains placements de la société. À l'heure actuelle, il est prélevé annuellement au taux de 0,225 % sur le capital imposable qui excède 10 M\$.

Le nouvel avantage concurrentiel des sociétés canadiennes est plutôt le fruit du Plan quinquennal de réduction

des impôts de 100 milliards de dollars (G\$), amorcé par Ottawa en 2000, alors que **Paul Martin** était ministre des Finances.

Cette année-là, le taux d'imposition des sociétés au Canada s'élevait à 46,6 % par rapport à 40 % pour leurs homologues américaines, un taux qui n'a pas varié chez nos voisins depuis quelques années.

Au terme du Plan quinquennal, en 2006, le taux d'imposition des sociétés canadiennes s'établira à 35 %, soit cinq points en deçà du taux actuel des sociétés américaines.

Bien sûr, Washington pourrait entre-temps alléger la fiscalité des sociétés.

Si l'on tient compte de l'élimination de l'impôt sur le capital annoncée dans le budget Manley, le taux d'imposition des sociétés au Canada s'élèvera à 33,4 % en 2007, soit un écart de 6,6 % avec le taux aux États-Unis.

La compétitivité fiscale des entreprises est capitale, notamment pour son rôle dans la localisation des investissements internationaux.

Taux d'imposition des sociétés au Canada et aux États-Unis en 2003

	Canada	États-Unis
Taux de l'impôt fédéral sur le revenu	24,12 %	35 %
Taux moyen de l'impôt des provinces ² ou des États ³ sur le revenu	12,0 %	4 %
Taux d'imposition total des sociétés ⁴	39,4 %	40 %

1 Taux général de 23 % et surtaxe de 1,12 %

2 Le taux moyen de l'impôt provincial sur le revenu est un taux pondéré

3 Le taux de l'impôt sur le revenu aux États-Unis est le taux effectif qui tient compte de la déductibilité de l'impôt des États aux fins de l'impôt fédéral

4 Le taux de l'impôt sur le revenu comprend l'équivalent de l'impôt sur le capital

SOURCE : MINISTÈRE DES FINANCES DU CANADA

Par exemple, cela peut inciter des entreprises américaines à créer des filiales au Canada ou à acheter des entreprises canadiennes.

Pour nos entreprises exportatrices, une imposition moins lourde signifie qu'elles peuvent vendre leurs produits à des prix plus concurrentiels sur le marché américain par exemple.

Mais selon **Gilles Rhéaume**, vice-président et responsable des politiques publiques au **Conference Board du Canada**, cela prend plusieurs années avant que les entre-

prises n'intègrent un avantage fiscal dans leur stratégie.

De plus, il n'est pas impossible que certaines entreprises décident tout simplement d'augmenter les dividendes versés à leurs actionnaires plutôt que d'accroître leurs investissements ou de vendre leurs produits à meilleur marché.

Des efforts à Québec

Le gouvernement du Québec fait aussi des efforts pour réduire le fardeau fiscal des entreprises. Il en fait même une priorité dans *Horizon*

2005 : vers le plein emploi, un document rendu public l'automne dernier.

Mais contrairement à Ottawa, Québec n'a pas l'intention d'éliminer complètement l'impôt sur le capital, même s'il affirme que la « taxe sur le capital constitue un frein à la création d'emplois ».

Il faut dire que l'impôt sur le capital assure une entrée constante de revenus pour les gouvernements puisque cette taxe doit être payée, que l'entreprise soit rentable ou non.

D'ici 2007, Québec veut réduire la taxe sur le capital de 50 %. Le taux général va passer de 0,64 % à 0,30 %, soit le niveau qui est actuellement en vigueur en Ontario.

Selon des données du ministère fédéral des Finances, le Québec et la Saskatchewan sont les provinces où l'impôt sur le capital des entreprises est le plus élevé au Canada.

En revanche, quatre provinces ont déjà éliminé l'impôt sur le capital des sociétés : Terre-Neuve, l'Île-du-Prince-Édouard, l'Alberta et la Colombie-Britannique. ■

REER

UN AVENIR, ÇA SE RÉFLÉCHIT

REER

UN AVENIR, ÇA SE RÉFLÉCHIT

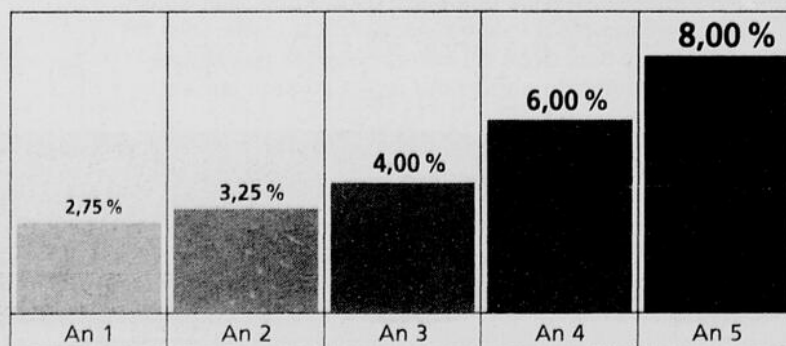
Nos conseillers voient aussi loin que vous avez envie d'aller. **Jouez sur deux tableaux** avec le Duo Desjardins, qui combine deux épargnes à terme, sans risque pour votre capital :

- Épargne à terme Gestion active, au potentiel de rendement élevé ;
- Épargne à terme à rendement progressif*, au taux d'intérêt supérieur d'année en année.

Pour une réflexion éclairée, consultez un partenaire expert de Desjardins à votre caisse ou au 1 800 CAISSES.



Cotiser à votre REER à la dernière minute, c'est cybersimple.
www.desjardins.com/reer



Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

LUNCH D'AFFAIRES

Stuart Snyder, le divertissement pour enfants à l'américaine

Provenant du monde de la lutte professionnelle, le nouveau président de Cinar aura à se battre pour relancer l'entreprise



Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Ces jours-ci, un vent d'optimisme souffle sur Cinar, cette société montréalaise de production, distribution et diffusion d'émissions pour enfants que ses fondateurs Micheline Charest et Ronald Weinberg ont menée au scandale voilà quelques années.

À l'exception des poursuites respectives entre les fondateurs et l'entreprise, le ménage est presque terminé : un nouveau C.A. a été nommé, le recours collectif a été réglé, la suspension de l'aide financière de Téléfilm Canada a été levée et une bonne partie des investissements douteux ont été récupérés.

La croissance semble revenue : un premier long-métrage *Caillou* a été annoncé, la concession de licences canadiennes pour *Arthur* a été acquise, une nouvelle division « spectacles sur scène » a été créée. Il reste à réinscrire la compagnie en Bourse pour que ses actionnaires recommencent à y croire. Pour l'instant, l'action est négociée hors cote au Nasdaq.

Mais il faut d'abord croire aux multiples talents de Stuart Snyder, venu du Connec-

ticut il y a deux semaines pour s'installer dans la chaise du président.

M. Snyder se cherche une maison et de bonnes adresses de restaurants (ce que je me suis empressée de lui donner). Il promet d'emmener sa femme et ses enfants à Tremblant, lorsqu'ils viendront le rejoindre. Pour l'instant, son but est de mettre Cinar sur le circuit de l'entertainment à l'américaine.

Selon lui, des « marques » gagnantes comme *Arthur*, *Caillou*, *Wimzie*, *Mona* ou *Zoboomafo* doivent être davantage commercialisées : à la télé mais aussi dans des spectacles en direct et sous forme de produits dérivés : jouets en peluche, casse-tête, jeux, vidéocassettes, vêtements, chaussures, chocolats de Pâques... Pas question non plus qu'on s'arrête à ces personnages, il faut en développer d'autres – canadiens ou américains, peu importe, dit-il.

Un travailleur acharné

C'est pour son génie du marchandisage et de la production de spectacles sur scène, de même que pour son expérience de négociateur qu'on est allé chercher cet homme hyperactif de 44 ans, d'origine juive, aux multiples relations.

« Pour moi, l'horloge du travail ne s'arrête jamais, me dit-il lors de notre lunch. Quand j'ai négocié l'achat des droits des championnats

La vie selon...



JEAN-LUC PARADIS, LES AFFAIRES

> LE PLAISIR, C'EST...

« Donnez-moi un lac et un bateau et je suis un homme heureux. »

> PRINCIPE DE GESTION...

En affaires, qu'on soit en accord ou non avec notre interlocuteur, « Business is Business » et il ne faut pas prendre les choses de façon personnelle. L'important, c'est de se comporter correctement en toutes circonstances.

> UN RÊVE...

Voyager... mais pas pour affaires !

> DERNIER FILM VU : *Le pianiste*.

du monde de lutte, c'était en plein *Yom Kippour*. Mais je n'avais pas le choix ! »

De l'entertainment, Stuart Snyder en vit et en mange. Quand il n'est pas accroché à son cellulaire, à négocier quelque licence, il se détend... en consommant d'autres spectacles : des comédies musicales sur Broadway, une visite de *Disney World* avec les enfants, *ER* ou *West Wing* à la télé, le dernier spectacle de Madonna...

« Je suis accro », m'avoue-t-il devant un veau parmesan et un Coke Diète.

La bosse des affaires

À l'école, le jeune Snyder n'était pas particulièrement doué, mais il excellait dans les événements parascolaires. C'est lui qui organisait les spectacles à son collègue de *Usptate New York*. « J'ai produit Bruce Springsteen avant qu'il ne devienne une superstar. »

La bosse des affaires, il l'a eue tout petit. Son père, qui s'était ouvert un commerce d'instruments de musique, l'a chargé de la comptabilité et des achats, alors qu'il n'avait que 12 ans. « J'aimais les chiffres », me dit-il – et les voir grossir, ajouterait-on.

C'est ce qu'il a fait à la vice-présidence de *Turner Home Entertainment*. Un film pour la télé était-il populaire ? Il s'empressait de com-

mander une suite. Ses acquisitions ont été payantes. Le chiffre d'affaires de la boîte est passé de 20 M\$ US à 400 M\$ durant son passage de trois ans.

À la tête de *Feld Entertainment*, qui produisait les spectacles du cirque *Ringling Bros*, et de *Disney On Ice*, il a développé les produits dérivés.

Mais les passages subséquents de Stuart Snyder n'ont pas été très longs. Alors qu'on lui offrait un mandat de cinq ans chez *Feld*, il est passé chez *USA Home Entertainment* où il n'est resté que sept mois.

« Dans ma carrière, j'ai toujours pris des risques » m'explique-t-il. À la présidence du *World Wrestling Entertainment*, les propriétaires l'ont remplacé après 19 mois et une chute de l'action à Wall Street. « Nous ne partageons pas la même vision. » Est-il parti de son gré ou s'est-il fait montrer la porte ? Quoiqu'il en soit, il a obtenu trois ans de salaire. Puis il s'est retrouvé consultant, jusqu'à ce qu'il soit courtoisé par Cinar.

Va-t-il augmenter la valeur de Cinar pour mieux vendre l'entreprise ? En tout cas, Stuart Snyder n'a pas l'intention d'acheter de maison encore... Il préfère louer pour l'instant. ■



Association des
Diplômés de
Polytechnique

Les ressources insoupçonnées du plus grand projet culturel jamais construit à Montréal

Le 20 mars avec Lise Bissonnette,
présidente directrice-générale de la
Bibliothèque nationale du Québec.



La nouvelle économie s'annonce plus que jamais fondée sur la lecture, l'information et la connaissance. Le projet de la Grande Bibliothèque se taille une place de premier plan dans cette nouvelle économie du savoir. Assistez à la conférence de Lise Bissonnette et découvrez du même coup les ressources encore insoupçonnées du plus grand projet culturel jamais construit à Montréal.

Lieu	Coût	Information et réservations
Club St-James 1145, av. Union Montréal	35\$ non-membres 30\$ membres en règle de l'ADP	Téléphone: (514) 340-4764
Heure 7 h 15 à 9 h	300\$ table corp. (dix personnes)	Site Internet: www.adpoly.org

Les partenaires des Matins ADP



POURQUOI ATTENDRE VOTRE TOUR? « ABONNEZ-VOUS ! »

Gratuit pour les professionnels du placement

Par Internet :
www.finance-investissement.com
et cliquez sur Abonnez-vous!

Par téléphone :
(514) 392-2021
Sans frais : 1 877 331-2021



FINANCE ET INVESTISSEMENT

Le journal des professionnels du placement

0738

ENTREPRENDRE

JOVACO
 Conseil, implantation,
 formation, développement et soutien.

À votre service
 depuis 20 ans.

Microsoft
Great Plains
 Business Solutions Partner

www.jovaco.com

Échafaudage vers le succès

Benoît Duplessis et Vincent Dequoy dominent le marché



Dominique Froment
 dominique.froment@transcontinental.ca

Impossible de parler de l'une sans parler de l'autre. L'une fabrique des échafauds mobiles que l'autre distribue. Et l'actionnaire de l'une est aussi actionnaire de l'autre. C'est l'histoire d'**Échafaudage Du-For**, de Montréal, et d'**Hydro Mobile**, de L'Assomption, et de deux jeunes ingénieurs qui ne portent pas à terre : **Benoît Duplessis**, président de Du-For, et **Vincent Dequoy**, président d'Hydro Mobile.

Avec les **Produits Fraco**, de Saint-Mathias-sur-Richelieu, Hydro Mobile domine le marché nord-américain des échafauds mobiles, estime M. Dequoy.

Le marché américain

Hydro Mobile a été créée en 1987 sous le nom d'**Avant-Garde Engineering**. Après une faillite, en 1994, la PME a été relancée en ciblant le marché américain. M. Dequoy en est devenu actionnaire minoritaire en 1996. En deux ans, le chiffre d'affaires est passé de 3,2 M\$ à 17,9 M\$, 95 % des ventes étant réalisées aux États-Unis.

En 2000, MM. Dequoy et Duplessis ont acquis toutes les actions d'Hydro Mobile. « Étant notre distributeur, Benoît connaît bien notre produit et les besoins du marché », explique M. Dequoy. L'an dernier, le **Fonds de solidarité FTQ** est entré au capital-actions de la PME. « Nous faisons beaucoup de recherche et de développement de produits et de marchés, et cela coûte cher », souligne M. Dequoy, 38 ans.

Hydro Mobile fabrique des plateformes élévatrices se déplaçant le long de mâts verticaux. Elle offre deux types de produits : le premier, la série M, est destiné à

la maçonnerie. La plateforme se déplace à la vitesse de trois pieds à la minute. Elle est plus sécuritaire et augmente la productivité, car les maçons n'ont pas à déplacer les madriers chaque fois qu'ils changent de niveau. Comme ils travaillent à la hauteur idéale, ils se fatiguent moins vite. Pour les autres corps de métier, Hydro Mobile a conçu la série F, une plus petite plateforme qui se déplace à 33 pieds à la minute.

Du-For distribue les plateformes d'Hydro Mobile au Québec et en Ontario. Ailleurs en Amérique du Nord, Hydro Mobile, qui réalise 92 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis, vend à des distributeurs. M. Dequoy estime que 2 500 de ses plateformes sont en fonction. « Notre plus important marché est le Midwest américain parce que l'on construit plus en brique dans cette région », note l'ingénieur, ajoutant que le marché est encore peu développé. « Il y a 5 000 plateformes mobiles en Italie, contre seulement 4 000 aux États-Unis. »

Un échafaudage d'entrepreneurs

Partenaire de Vincent Dequoy, Benoît Duplessis, 40 ans, est issu d'une longue tradition d'entrepreneurs. En 1919, son arrière-grand-père, **Joseph-Albert**, avait créé son atelier mécanique, **Machine Works**. En 1955, son fils **Gérard** fonde **Into**, un agent manufacturier de pièces de remplacement pour la machinerie lourde. En 1972, **Claude** prend la relève de son père et fonde en parallèle Échafaudage Du-For. Benoît, son fils, prend le relais en 1991.

En plus d'Hydro Mobile, Du-For offre une gamme complète d'échafauds et d'accessoires. Il y a cinq ans, Du-For a abordé le marché ontarien. L'an dernier, elle a décroché le principal contrat d'échafaudage de l'**Aéroport Pearson**, de Toronto.

En outre, M. Duplessis est propriétaire



Benoît Duplessis (à gauche), président d'Échafaudage Du-For, et Vincent Dequoy, président d'Hydro Mobile.

unique d'Into (chiffre d'affaires de 2,5 M\$ et 20 employés). La PME fabrique des échafauds permanents pour les bâtiments, qui servent surtout au lavage des vitres. Le fondateur (en 1991) de l'**Association québécoise de l'industrie de l'échafaudage** est aussi actionnaire avec deux autres d'**Action Échafaudage**, une PME de 20 employés (3 M\$ de chiffre d'affaires) spécialisée dans l'installation d'échafauds.

« J'ai des contrats et des ententes verbales pour la location l'été prochain des 35 plateformes d'Hydro Mobile que je possède », précise M. Duplessis, qui s'attend à obtenir de **Pomerleau** le contrat de l'**Université Concordia**.

Et la concurrence ?

Les relations entre Hydro Mobile et son principal concurrent, Fraco, ont déjà été plus tendues. « Hydro Mobile nous avait poursuivis pour contrefaçon de brevet, mais nous avons gagné notre cause », raconte **Armand Rainville**, président de Fraco, qui a répliqué en intentant une poursuite en dommages et intérêts. La cause est pendante.

Cela dit, M. Rainville affirme qu'il n'y a pas d'animosité entre lui et MM. Dequoy et Duplessis. « Les affaires sont les affaires, ce n'est rien de personnel. Je leur ai même offert d'acheter Hydro Mobile, mais ils m'ont répondu que le *timing* n'était pas bon. »

SOUS LA LOUPE

NOM > Échafaudage Du-For et Hydro Mobile

ACTIVITÉ > Fabrication, vente et location d'échafauds mobiles

SIÈGE SOCIAL > Montréal (Du-For), L'Assomption (Hydro Mobile)

EMPLOYÉS > 70 (Du-For), 130 (Hydro Mobile)

CHIFFRE D'AFFAIRES > Du-For (10,5 M\$), Hydro Mobile (23 M\$)

MARCHÉ > Amérique du Nord

ACTIONNAIRES > Du-For : Benoît Duplessis; Hydro Mobile : Vincent Dequoy (31,5 %), Benoît Duplessis (31,5 %), Fonds de solidarité FTQ (30 %) et Chad Baumgartner (7 %)

ANNÉE DE FONDATION > 1972 (Du-For), 1987 (Hydro Mobile)

SITE INTERNET > hydro-mobile.com
 dufor.com

M. Rainville, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 24 M\$ en 2002, note que la deuxième génération de la plateforme de série M, lancée il y a quelques mois, a permis à Hydro Mobile de « marquer des points ». ■

Gérez vos affaires d'où que vous soyez : de la maison, du chalet, du bateau, etc.



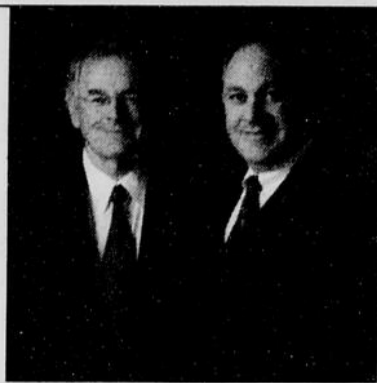
Imaginez un accès rapide et sans fil à vos données, de votre portable ou de votre assistant électronique. Avec le AirCard^{MC} 750 de Sierra Wireless, vous avez accès à vos courriels, à Internet et à vos documents de travail de pratiquement partout. Un nouveau monde s'ouvre aux entreprises.

Consultez le www.rogers.com/sans-fil, composez le 1 866 787-4272 ou rendez-vous chez nos distributeurs Rogers^{MC} AT&T^{MD}.



Sierra Wireless, le logo Sierra Wireless, Watcher, les symboles de vague rouge, d'antenne à extrémité rouge et AirCard sont des marques de commerce de Sierra Wireless, Inc. Heart of the Wireless Machine est une marque déposée de Sierra Wireless, Inc. Tous les autres noms commerciaux et marques de commerce sont la propriété de leurs titulaires respectifs. ^{MC}Rogers Communications inc. Utilisé sous licence. ^{MD}AT&T Corp. Utilisé sous licence.

Boeing fait ses premiers pas dans le capital de risque canadien



M. JEAN LAPORTE

Monsieur Francis Fox, président Alliances Stratégiques pour Rogers AT&T Communications sans fil et président de Rogers Telecommunications inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Laporte au poste de président de la région de l'Est chez Rogers AT&T Communications sans fil. Cette nomination entre en vigueur immédiatement. M. Laporte est responsable des Ventes, de la Distribution, du Service à la clientèle et des activités de marketing locales au Québec et dans les Provinces atlantiques.

M. Laporte compte plus de vingt ans d'expérience dans le domaine du sans-fil et de la technologie. Il est réputé pour sa capacité d'obtenir les résultats escomptés. Avant de se joindre à l'équipe de Rogers AT&T Communications sans fil, il a travaillé pendant cinq ans chez Microcell Solutions, où il a œuvré à titre de vice-président et de directeur général de Microcell Solutions pour l'Est du Canada, de vice-président national des Ventes pour les magasins Fido et, plus récemment, de vice-président des Ventes et du Développement des affaires pour Microcell Solutions.

Avant de travailler pour Microcell, M. Laporte a passé dix ans chez Apple Canada, où il a été successivement directeur régional de la Division des affaires (de 1987 à 1994) et vice-président pour le Québec (de 1994 à 1996). En 1996, en plus de s'occuper des Ventes et de la Distribution dans la province de Québec, M. Laporte a été directeur de la Division des affaires pour l'Est du Canada.

Rogers Sans-fil inc., exploitée sous le nom de marque Rogers AT&T Communications sans fil, est le plus important fournisseur de services de communications sans fil et compte des bureaux partout au Canada. Rogers AT&T Communications sans fil offre une vaste gamme de solutions de communications sans fil, incluant les services numériques et cellulaires, les services de transmission de données, le téléappel et la télémessagerie bidirectionnelle à plus de 3,7 millions d'abonnés d'un océan à l'autre. Rogers Communications inc. détient environ 56 % des actions de Rogers Communications sans fil inc. («RWCI») (Bourse de Toronto : RCM.B; Bourse de New York : RCN), et AT&T Wireless Services, Inc. en détient environ le tiers.



Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Le géant américain de l'aérospatiale **Boeing** avance ses pions dans le capital de risque canadien. Il vient d'investir 10 M\$ US par l'intermédiaire de sa filiale de R&D **Boeing Phantom Works Investments** dans la société de capital-risque **TechnoCap**, de Montréal. Cet investissement permettra à l'entreprise de Chicago d'avoir accès à moindre coût à des technologies permettant d'améliorer l'efficacité des réseaux informatiques et de communication des entreprises.

Les dirigeants de Boeing reconnaissent avoir été séduits par **Yotta Yotta**, l'entreprise d'Edmonton spécialisée dans le stockage de données, dans laquelle **TechnoCap** détient une importante participation. Fondée en 1993, **TechnoCap** est un fonds de près de 250 M\$. Outre **Yotta Yotta**, elle compte notamment dans son portefeuille les montréalaises **Hyperchip** et **Bibliomondo**.

Les autres investisseurs de **TechnoCap** sont **Bombardier Trust**, le fonds de retraite des employés de Bombardier, la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, le **Fonds de solidarité FTQ**, le **Régime des rentes du Mouvement des caisses Desjardins**, la **Banque Nationale** et **TechoAnge**, qui regroupe le personnel de **TechnoCap** et d'autres investisseurs.

> MONTRÉAL

Cominar
7,86 M\$
Le propriétaire immobilier Le **Fonds de Placement Immobilier Cominar** investit 7,86 M\$ pour mettre la main

sur deux immeubles à Montréal. Le premier immeuble, un édifice industriel de 59 462 pi² (5 530 m²) en bordure de l'autoroute 30 à Longueuil, a été acquis pour 3,7 M\$. Il était auparavant occupé par **Hydro-Québec**. Le deuxième immeuble, un édifice commercial de 40 721 pi² (3 783 m²) à Laval, a été acheté pour 4,16 M\$.

Cominar a, par ailleurs, conclu deux ententes d'acquisition. La première porte sur un immeuble industriel de 66 185 pi² (6 155 m²) à Dorval, à la sortie de l'autoroute 20, qui devrait se vendre pour 4,1 M\$. La deuxième entente porte sur deux immeubles commerciaux abritant deux **IGA** à Saint-Léonard et à Laval. L'édifice de Saint-Léonard dispose d'une superficie de 64 000 pi² (6 000 m²) et devrait être acquis pour 9,2 M\$. L'immeuble lavallois sera acheté pour 9,1 M\$. Il dispose d'une superficie de 65 000 pi² (6 045 m²). Il est en construction et sera occupé en mai 2003.

> LAVAL

NEKS
3,8 M\$
CDP Capital-Technologies, **Investissement Desjardins** et **Capimont Technologies** investissent 3,8 M\$ dans **NEKS**. Cette dernière développe des solutions visant à simplifier et à sécuriser le travail des dentistes tout en améliorant la qualité des soins. **Capimont** investit 1,8 M\$ tandis que **CDP Capital-Technologies** et **Investissement Desjardins** injectent 2 M\$ chacun.

Cet investissement permettra à **NEKS** de commencer la production de son **Detectar**, un système automatisé de détection par lecture optique du tartre sous-gingival. Selon

Emmanuel Montini, président de **NEKS**, ce système permet de détecter jusqu'à 90 % du tartre sous-gingival. **NEKS** commercialise une autre solution, le **Proxseal**, qui tente de prévenir la carie en déposant des scellants, une couche protectrice entre les dents. **NEKS** avait déjà recueilli près de 1,5 M\$ dans une précédente ronde de financement.

> LAVAL

Dynacom
1 M\$
Dynacom déménage. Le spécialiste des logiciels de comptabilité de l'arrondissement Saint-Laurent a lancé la construction de son nouveau siège social à Laval. Cet édifice de 12 000 pi² (1 116 m²) disposera de deux étages. Les travaux se termineront en mai 2003. L'investissement est évalué à 1 M\$, entièrement financé par **Dynacom** qui emploie actuellement 25 personnes. De plus, cinq emplois seront créés dans les prochains mois.

> SAINT-CÉLESTIN

Les Industries Pro-Tac
650 000 \$
Les Industries Pro-Tac, un fabricant de joints d'étanchéité, investit 650 000 \$ pour agrandir et réaménager son usine de Saint-Célestin. Cette somme servira également à l'achat d'équipement et à l'intégration de son processus de gestion.

Pro-Tac a reçu du gouvernement du Québec une subvention de 65 000 \$ dans le cadre du Programme de soutien aux projets économiques du ministère des **Régions**. Cet investissement permettra de consolider les 38 emplois existants. Quelques 10 emplois seront créés et 26 autres

devraient suivre dans les prochains mois.

> QUÉBEC

H₂O Innovation
500 000 \$
Le spécialiste du traitement des eaux potables et usées **H₂O Innovation** vient de recevoir un prêt de 500 000 \$ de la **Financière du Québec**, une filiale d'**Investissement Québec**. Ce prêt servira à réaliser ses futurs contrats et à soutenir le développement et la commercialisation de ses produits.

Ce prêt est remboursable sur cinq ans. En échange, **H₂O Innovation** s'est engagée à accorder à la **Financière du Québec** des bons de souscription lui permettant d'acheter 1,2 M d'actions ordinaires au prix de 0,25 \$ chacune, au cours des deux prochaines années.

> MONTRÉAL

Resonant Medical
420 000 \$
Le fonds d'amorçage en capital-risque **MSBI Capital** investit 420 000 \$ dans **Resonant Medical**. Cette dernière a conçu une plate-forme permettant d'obtenir des images en trois dimensions de tumeurs cancéreuses de la prostate, du sein, du nez et de la gorge, notamment. Cette plate-forme est issue des travaux des départements de radio-oncologie et de physique médicale du **Centre universitaire de santé McGill**. Elle devrait faciliter le travail des oncologues. **MSBI Capital** prend également des engagements pour des investissements supplémentaires de 400 000 \$. ■

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

La solution pour vos acquisitions

Bien des dirigeants d'entreprise voient leur croissance freinée tôt ou tard par un manque de capitaux. À la Banque de développement du Canada, nous croyons que chacun de nos clients mérite des solutions taillées sur mesure lui permettant de faire les acquisitions nécessaires à sa croissance. C'est pourquoi les entreprises à la recherche de capital d'acquisition ont tout avantage à se tourner vers le financement subordonné de la BDC. Cette solution d'affaires innovatrice et flexible vous permet de conserver le plein contrôle du capital de votre société. À la BDC, la croissance de votre entreprise nous tient à cœur, parce que vos affaires diffèrent.

Pour obtenir plus d'information, communiquez avec monsieur Roger Michel, directeur général, Financement subordonné au (514) 496-1328.

Canada

www.bdc.ca

Parce que vos affaires diffèrent.

Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada



Comment fidéliser la clientèle en ligne

Le prix des produits vendus n'est pas le facteur premier dans la fidélisation du client

Jean-François Barbe
barbejf@transcontinental.ca

Les prix des produits vendus dans Internet de même que les rabais qui peuvent parfois s'y rattacher ne jouent pas un rôle majeur dans la fidélisation des internautes lorsqu'il est question de commerce électronique. C'est ce que révèle une enquête de **Jasmin Bergeron**, professeur de marketing à l'**Université du Québec à Montréal**.

Ce texte est tiré de notre site

LES **AFFAIRES**.COM

C'est surtout une offre de produits très large présentée sur des portails à haute visibilité qui fidélise le consommateur sur Internet. La qualité du service après-vente augmente également de beaucoup sa fidélité.

Ainsi, c'est la variété de produits et de services qui influence le plus les internautes, selon l'étude. Ces derniers doivent donc avoir l'impression d'avoir le choix,

Les prix ne jouent pas le rôle clé auquel on aurait pu s'attendre parce qu'ils tendent à s'uniformiser dans le cyberspace.

d'où l'importance pour les entreprises de bien faire connaître leurs produits, idéalement sur des portails, où se retrouvent les *cliqueurs*.

De plus, les internautes préfèrent centraliser leurs achats au moins de sites marchands possible, afin de diminuer le coût des livraisons et d'économiser du temps.

Selon M. Bergeron, les sites marchands doivent être présents sur les portails ainsi qu'au plus grand nombre de sites commerciaux possible via l'échange de liens. « Un vendeur de bottes de skis devrait avoir un lien avec le site d'un vendeur de skis », dit-il.

Ce sont là les facteurs principaux, selon l'étude, mais il en existe d'autres.

Beauté et divertissement

En effet, la capacité du site à faire gagner du temps à ses clients vient en troisième rang, suivi du développement et du maintien d'une image qui dénote de l'expertise et la fiabilité de l'entreprise. La beauté du site, soit le design et l'esthétique, jouent aussi

un rôle important, arrivant au sixième rang des raisons invoquées. Le site doit également penser à « divertir » son internaute, avec des couleurs et un design étudié, au même titre qu'une boutique de centre d'achat doit agencer son produit de façon à captiver l'intérêt du passant.

« Une présentation visuelle riche rattachée aux avantages du produit peut influencer positivement le processus de

cisionnel des consommateurs, dit l'auteur de la recherche. C'est un peu comme au centre d'achat, la disposition des marchandises influence les choix des consommateurs. »

L'augmentation du degré de fidélité d'un client n'entraîne pas seulement des ventes répétées. Elle influence les ventes auprès d'autres clients, car les consommateurs fidèles, constate M. Bergeron, font « beaucoup de bouche à

oreille », même sur Internet.

Ainsi, les prix ne jouent pas le rôle clé auquel on aurait pu s'attendre, entre autres parce qu'ils tendent en effet à s'uniformiser dans le cyberspace, selon le professeur de marketing. Ils ne sont donc pas un facteur de différenciation.

La recherche de M. Bergeron est publiée dans la revue *Recherche et Applications et Marketing* (vol. 16, n° 3, pp. 31-45). ■

Cinq conseils pour attirer l'internaute

Pierre Langelier, directeur général de l'**Institut du commerce électronique de Montréal**, donne ses conseils aux entrepreneurs du Web pour attirer et fidéliser le « clickeur ».

- > Bien expliquer les conditions d'achat et de retour de marchandises.
- > Afficher sa politique de gestion des plaintes et désigner un responsable en la matière.
- > Simplifier la transaction au maximum.
- > Former ses employés au service à la clientèle.
- > Mettre ces principes en pratique et gérer par anticipation

Notre Civic nationale !

Coupé Civic

Merci d'avoir fait de la Civic l'auto la plus vendue au Canada, cinq années de suite.

HONDA
www.honda.ca

Une firme québécoise permet de « magasiner à la télé »

Videoiwear a développé un concept unique pour du placement de produits

Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Un jeune entrepreneur de 30 ans vient de lancer une nouvelle façon de faire du placement de produits à la télévision qui, promet-il, sera moins « envahissante » pour les téléspectateurs et plus rentable pour les commanditaires, tout en aidant les producteurs d'émissions à boucler leurs budgets.

Marc-André Lamarche et son équipe ont conçu un logiciel qui permettra au téléspectateur d'acheter les produits qu'il voit dans ses émissions de télévision favorites. Le logiciel permet en effet de s'arrêter sur une scène de l'émission, d'obtenir des renseignements sur les produits qu'il voit – vêtements portés par la vedette, meubles, etc. – et dans certains cas d'effectuer la transaction. L'entreprise s'appelle **Videoiwear** et son concept est « unique au monde », explique M. Lamarche.

Le premier producteur à croire en Videoiwear est

Productions J qui l'essaie avec la populaire émission *Star Académie*, en ondes depuis une dizaine de jours sur le réseau **TVA**. Son logiciel est entré en fonction le 25 février, sans tambour ni trompette.

« La popularité de *Star Académie* nous prend au dépourvu, confie M. Lamarche en entrevue. Nous voulions utiliser l'émission pour roder notre produit, et nous ne visions pas un succès populaire. Nous voulons par contre convaincre les producteurs et les agences de publicité de notre concept fonctionnel. »

Ainsi, depuis mardi, les téléspectateurs peuvent aller sur le site Internet de Videoiwear ou sur celui de *Star Académie* pour savoir comment obtenir les produits qu'ils voient à l'émission. M. Lamarche a conclu une entente avec **Productions J** et les commanditaires de l'émission pour que leur nom et leurs coordonnées apparaissent à l'écran lorsqu'on clique sur leur produit. Les commanditaires qui

ont accepté sont : **Toyota**, **Meubles Philippe Dagenais**, la boutique **Style Exchange**, **Maybelline** et **Chaussures Browns**.

Mais Videoiwear vise davantage les marchés canadien et américain, où le placement de produits est plus sophistiqué et donne accès à un plus gros bassin de population. Depuis un an, M. Lamarche sillonne les États-Unis de même que Toronto pour établir des contacts. Il est d'abord allé dans le milieu du cinéma pour aboutir en musique, où, dit-il, le potentiel est énorme avec les artistes et leurs vidéoclips.

« Dans les vidéoclips, c'est plus facile : le tournage d'un clip est rapide et les mouvements de caméra ne sont pas improvisés. » En cinéma, le processus est plus long et les joueurs, plus difficiles à approcher. En télé, le procédé est tout à fait utilisable sauf que l'émission *Star Académie* n'est pas idéale car les mouvements de caméra sont imprévisibles.



Marc-André Lamarche veut percer le marché américain avec sa nouvelle technologie de placement de produits essayée avec *Star Académie*.

C'est ainsi que Videoiwear est en pourparlers ces jours-ci avec **Much Music**, qui appartient à **Chum**, de Toronto, pour faire du placement de vêtements avec les **VJ (Vidéo**

Jockey). De plus, une approche a été faite à New York avec l'agent de l'artiste **Eminem**, qui sort cet automne sa propre ligne de vêtements. « Les artistes rap sont inté-

ressés à notre concept car les vêtements sont importants pour eux et leurs fans », explique M. Lamarche.

Quant au modèle financier d'une telle opération, il peut varier d'une entente à l'autre. Mais en général, le producteur de l'émission fera un échange de services avec le commanditaire (incluant des spots, un crédit, de même que le placement sur Videoiwear); Videoiwear est payé selon le nombre de clics et reçoit une commission sur les ventes; tandis que le commanditaire reçoit de la visibilité et augmente ses ventes.

M. Lamarche ne veut pas dire combien coûte son placement de produits, mais il indique qu'il fonctionne au coût par mille et que ce coût est plus élevé que les bandes publicitaires ou les fenêtres « pop-ups » dans Internet.

M. Lamarche voit de l'avenir dans son concept car il répond à une tendance marketing au *narrow-casting*, c'est-à-dire une façon extrêmement ciblée de faire du marketing. ■

NOMINATION



Claude Robitaille

Monsieur Mario Fortier, président du Groupe Promutuel, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Claude Robitaille au poste de directeur général. À ce titre, monsieur Robitaille mettra ses qualités et sa vaste expérience de gestionnaire au profit de la concrétisation des visions stratégiques de Promutuel et du renforcement de son positionnement dans l'industrie.

Claude Robitaille est une figure déjà bien connue du Groupe, puisqu'il y a occupé plusieurs fonctions d'importance de 1981 à 1990. Sa connaissance des marchés de l'assurance et des services financiers, de même que son sens du leadership permettront au Groupe, comme à l'ensemble des sociétés mutuelles membres, de réaliser leur haut potentiel de croissance dans ces secteurs d'affaires.

Au cours des dernières années, monsieur Robitaille a oeuvré à titre de vice-président principal, Administration au CAA-Québec.

Fort d'un passé qui l'a propulsé parmi les plus importants assureurs de dommages au Québec, le Groupe Promutuel offre à la collectivité québécoise un éventail complet de produits d'assurance de dommages, de sécurité financière et de services financiers de très haute qualité. Promutuel compte plus de 450 000 membres-assurés, un actif de plus de 650 millions de dollars et 150 ans d'histoire empreints de solidarité. Promutuel regroupe 34 sociétés mutuelles à travers le Québec.

 **PROMUTUEL**

Joignez-vous aux gens de solutions qui participent à la sauvegarde de la faune du nord du Québec



Le 11 mars

2003

Soirée-bénéfice au profit du Fonds pour les espèces nordiques de la Fondation de la faune du Québec



Président d'honneur de la soirée :

M. Richard Drouin
président du conseil,
Abitibi-Consolidated inc.



- 125 \$, vin inclus (reçu pour fins fiscales de 75 \$)
- Cercle universitaire, Université Laval, Québec.
- Cocktail-dîatoire gastronomique.
- Encan silencieux d'œuvres d'art, d'accessoires de sport, de forfaits nature, gastronomiques et culturels, etc.
- Tirage de prix prestigieux.



Une occasion exceptionnelle de réseautage ! Venez rencontrer des gens d'affaires, des représentants des corporations intéressées par l'utilisation des ressources naturelles, des représentants autochtones, des chercheurs, des professionnels de la conservation de la faune, etc.

Inscrivez-vous dès maintenant !

Contactez M^{me} Chantal Pelletier à la Fondation de la faune du Québec au (418) 644-7926 ou sans frais au 1-877-639-0742



Pages jaunes : Bell riposte en augmentant sa force de vente

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Bell Canada et ses *Pages Jaunes* n'ont pas l'intention de modifier leur « stratégie de proximité » pour combattre les *Superpages* commanditées par le concurrent TELUS.

« Notre stratégie est bonne et nous avons même augmenté de 10 % notre force de vente pour les bottins de quartier », a révélé aux **AFFAIRES Daniel Hansen**, directeur général, communications et affaires publiques du **Groupe Pages Jaunes**.

Cette stratégie de proximité consiste à publier trois annuaires pour l'île de Montréal (est-ouest-centre) plutôt qu'un seul, comme l'a fait *Superpages*, en plus de publier huit bottins de quartier.

« Ces bottins répondent à un besoin, a indiqué M. Hansen. Les gens veulent de la proximité. Ce qu'ils cherchent est souvent dans un rayon très court, près de leur résidence », a-t-il ajouté.

« Faux ! » scande de son côté **Donat Rétif**, vice-président ventes de **Dominion Information Services**, qui publie les

Superpages. « Nos recherches nous démontrent que 77 % des annonceurs voulaient un annuaire qui couvre toute l'île, et que 75 % des consommateurs préfèrent eux aussi un seul annuaire. » Ces chiffres proviennent de **Ipsos-Reid** et datent de mars 2002, selon M. Rétif.

Ce n'est qu'un début

Quoiqu'il en soit, voilà deux visions commerciales qui s'affronteront au cours des prochains mois – et des prochaines années – au Québec. C'est la première fois dans son histoire que Bell Canada, qui détient 10 % dans le Groupe *Pages jaunes*, n'a plus le monopole dans la province. *Superpages* vient de pénétrer à Montréal et Ottawa et pour l'automne prochain, elle part à l'assaut de la Rive-Sud, de la Rive-Nord et de la Vieille Capitale, Québec, où les *Superpages* devraient être distribuées dès novembre 2003.

En riposte, le Groupe *Pages Jaunes* a entrepris une campagne publicitaire dont le slogan est : « Méfiez-vous des imitations. » La campagne est à l'imprimé, en affichage et sur



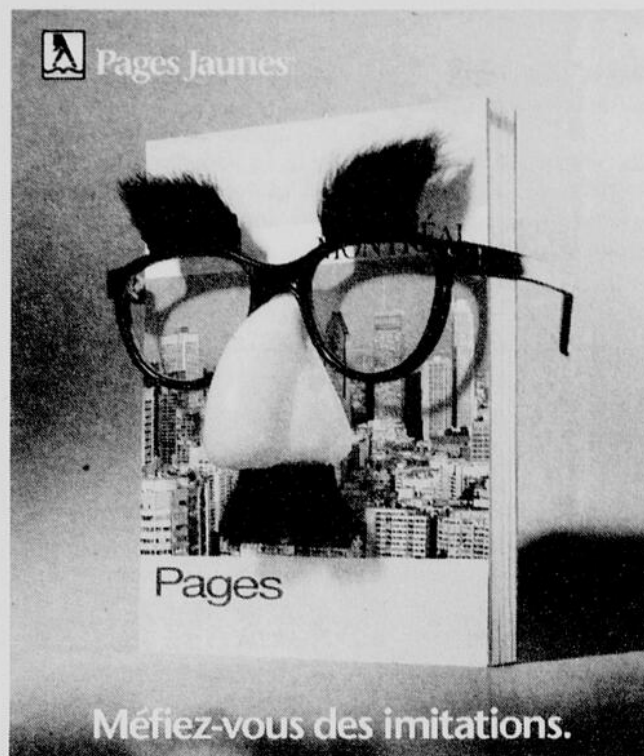
les ondes de la radio de **CKOI-FM**, où elle comporte un volet promotion. Quant à elle, *Superpages* a une campagne télé, une campagne imprimée et un concours sur Radio-énergie 94,3 FM. Le slogan : « Un annuaire pour toute l'île. »

Les deux concurrents ont environ le même tirage : soit un million d'exemplaires. Fidèle à une approche d'intrants, *Superpages* offre de meilleurs prix aux annonceurs, en plus de les inscrire gratuitement. Mais le Groupe *Pages Jaunes* fait valoir aux annonceurs qu'ils auront plus de références chez les *Pages Jaunes*. « À Toronto, en 2002, les pages

Des campagnes imprimées qui ne manquent pas d'impact.

Pages jaunes ont eu en moyenne 3 millions de références mensuelles alors que *Superpages* en ont eu un demi-million », dit M. Hansen. Ce sont les références (les gens qui appellent après avoir consulté l'annuaire) qui comptent pour les annonceurs.

En outre, les *Pages Jaunes* comptent plus d'annonces que les *Superpages* qui, elles, affichent surtout des inscriptions. « Or, les annonces sont plus complètes, elles donnent plus de détails notamment sur les heures d'ouverture, les



produits ou services offerts », affirme encore M. Hansen.

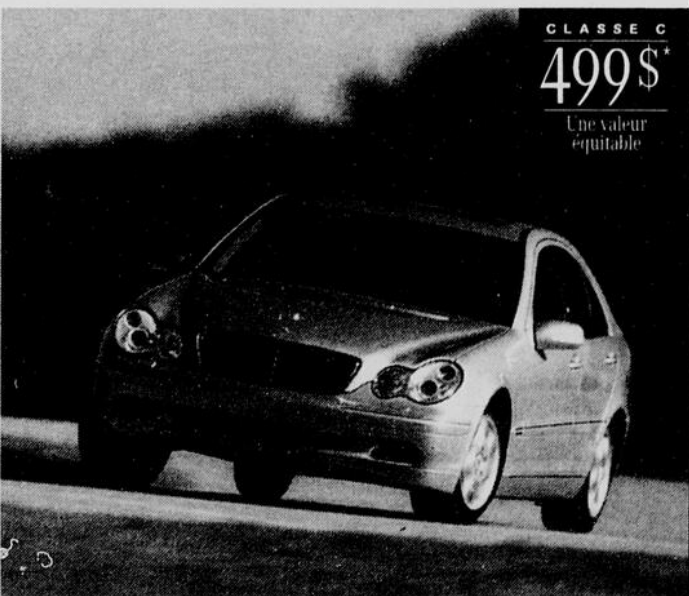
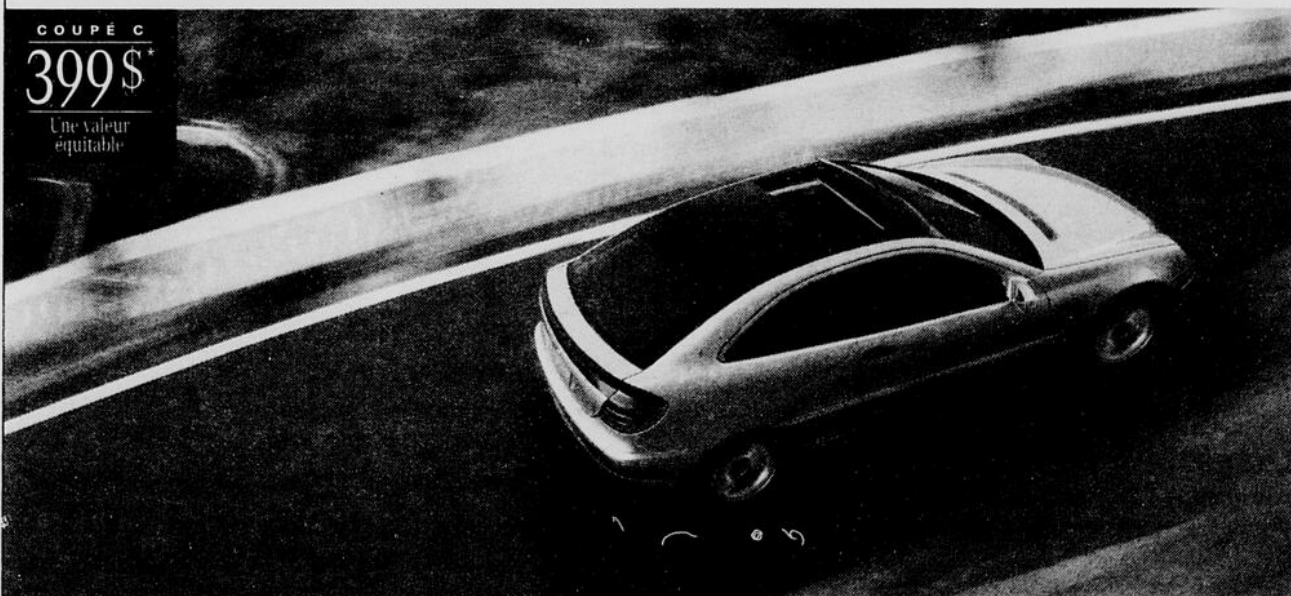
Donat Rétif, de son côté, fait valoir que ses *Superpages* offrent de plus belles pages – qu'on pense au papier glacé des cartes routières de même qu'aux nouveaux services, comme les codes postaux, les

guides de restaurants, etc.

Mais les *Pages Jaunes* sont plus écologiques, soutient M. Hansen. En effet, l'annuaire est entièrement recyclable et composé à 40 % de matières déjà recyclées (contre 27 %) chez *Superpages*. Au consommateur de choisir... ■

Résolutions du Nouvel An

- 1. Manger plus sainement
- 2. Acquérir une voiture formidable à bas prix
- 3. Faire plus de sport
- 4. Apprendre à danser le « ya ya »



► **LE COUPÉ C ET LA CLASSE C.** Les fêtes sont finies, mais nos bonnes résolutions ne font que commencer... afin de vous aider à tenir l'une des vôtres! Voici donc notre programme spécial de location-bail. Que vous soyez tenté par le Coupé Sport C230 Kompressor au moteur suralimenté ou par l'attrayante Berline C240 Classique, voici le moment rêvé de démarrer l'année dans le plus grand style, à un coût bien moindre que vous ne le pensiez. Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez www.mercedes-benz.ca. Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2003. Mercedes-Benz – une marque de DaimlerChrysler. Offre de location-bail, sur approbation de Mercedes-Benz Credit Canada Inc. Chiffres basés sur un bail de 36 mois de 54 000 km pour un Coupé Sport C230 Kompressor ou une Berline C240 Classique 2003 équipées d'une transmission automatique et de fonds de sièges en cuir, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 5,5 % et coût d'acquisition de 34 450 \$ pour le Coupé Sport C230 ou de 40 790 \$ pour la Berline C240 Classique; frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser un acompte (ou reprise équivalente) de 2 750 \$ pour le Coupé Sport C230 ou de 3 300 \$ pour la Berline C240 Classique; la première mensualité de 399 \$ pour le Coupé Sport C230 ou de 499 \$ pour la Berline C240 Classique; un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'assurance et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 399 \$ pour le Coupé Sport C230 représentant un total de 14 364 \$, ou de 499 \$ pour la Berline C240 Classique représentant un total de 17 964 \$, plus les taxes et les frais d'immatriculation en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. (Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions d'achat.) Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usage et d'utilisation. (Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.) Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour le somme de 21 700,50 \$ dans le cas du Coupé Sport C230 ou de 25 697 \$ dans le cas de la Berline C240 Classique; plus les taxes et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. Coupé Sport C230 motorisé avec toit Panoramic, en option. C240 Classique motorisée avec phares bi-xénon, en option.

L'ADQ veut relancer la production hydroélectrique au Québec

Le parti de Mario Dumont veut accroître les exportations d'électricité

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

S'ils remportent les prochaines élections, les adéquistes de **Mario Dumont** relanceront de « façon majeure » la

production hydroélectrique au Québec.

« On veut qu'**Hydro-Québec**, sous la gouverne de l'ADQ, ait clairement un mandat de développement pour les besoins du Québec, pour se

donner une meilleure réserve énergétique, mais aussi pour exporter », a déclaré le chef de l'**Action démocratique du Québec**, lors d'un entretien avec LES AFFAIRES.

M. Dumont devait livrer sen-

siblement le même discours, le 26 février, devant l'**Association de l'industrie électrique du Québec** (AIEQ) pour faire part de la place de l'hydroélectricité dans la politique énergétique de son parti.

Non seulement l'ADQ reproche au gouvernement du **Parti québécois** d'avoir laissé s'épuiser la réserve de puissance énergétique au Québec, c'est-à-dire la différence entre l'offre et la demande



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Mario Dumont a dit vouloir donner une meilleure réserve énergétique au Québec.

électricité, elle lui reproche également d'avoir négligé les exportations d'électricité.

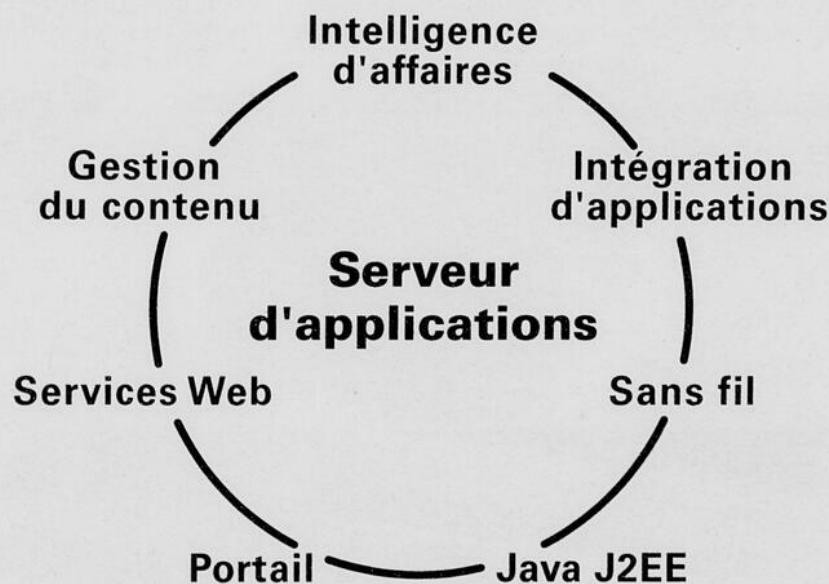
« On veut développer pour exporter, devancer nos besoins pour exporter. On veut tourner la page sur un certain nombre d'années de timidité face à l'exportation. »

Un gouvernement de l'ADQ augmenterait, entre autres, les capacités d'interconnexions avec l'Ontario. « Elle est prise avec le nucléaire, c'est sûr qu'il va y avoir des possibilités d'exportation vers cette province. »

L'ADQ favoriserait aussi le développement d'autres énergies renouvelables, comme l'éolien, l'énergie solaire et la biomasse. « On veut que le Québec devienne un leader nord-américain de l'énergie renouvelable. »

Cela ne veut pas dire pour autant qu'un gouvernement adéquiste tournerait le dos au gaz naturel, si les besoins énergétiques du Québec le demandaient. ■

Le serveur d'applications avec intelligence d'affaires intégrée



Tous les intergiciels qu'il vous faut,
dans un serveur d'applications

ORACLE^{MD}

oracle.com/theappserver
ou appelez au 1.800.633.0546

Marc Dutil prend du galon chez Canam

Marc Dutil a été nommé président et chef de l'exploitation du **Groupe Canam Manac**. Âgé de 38 ans, le fils de **Marcel Dutil**, président du conseil et chef de la direction, occupait depuis avril 2002 le poste de vice-président exécutif de Canam Manac.

En outre, le groupe spécialisé dans les structures d'acier annonce qu'**André Bérard**, président du conseil de la **Banque Nationale**, remplace **Pierre Lortie** au poste d'administrateur. ■ D.F.

La Gare Windsor abritera des salles de dégustation de vins

Deux promoteurs veulent ouvrir dans les caves de l'ancienne gare un centre de rencontre privé

Martin Jolicoeur

martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Deux promoteurs projettent d'ouvrir, d'ici l'automne, un centre de rencontre privé destiné principalement aux gens d'affaires comprenant plus d'une centaine de celliers et des salles de dégustation de vins dans les caves de l'ancienne **Gare Windsor**, à Montréal.

Après six mois de négociations, le projet de quelque 1,5 M\$ a obtenu en août l'appui du **Canadien Pacifique** (CP) et de la brasserie **Molson**, qui voient dans ce projet une façon originale et prometteuse d'occuper l'espace souterrain de la cour intérieure, située entre la Gare et le **Centre Bell**.

Évidemment, l'adhésion au centre de rencontre privé n'est pas pour toutes les bourses.

Le projet des **Celliers de Windsor** est piloté par **Ériq Beaudin**, un ancien directeur des ressources humaines chez **CAD Services ferroviaires**, et **Éric Beaulieu**, avocat associé chez **Fasken Martineau DuMoulin**. Leur objectif : aménager un lieu où les gens d'affaires pourront se rencontrer tout en profitant des plaisirs du vin. Le projet est une solution de rechange aux traditionnels tournois de golf et soirées de hockey utilisés par les entreprises pour établir des liens d'affaires.

« Il est surprenant de constater le nombre de grandes entreprises qui conservent

leurs stocks de vins de qualité dans de simples garde-robes au centre-ville de Montréal », dit **Ériq Beaudin**, directeur général des **Celliers de Windsor**.

Outre un environnement sécuritaire et une température idéale (12 degrés Celsius et 70 % d'humidité), les celliers offriront les services d'un sommelier, la prise d'inventaire à distance, la maintenance associée à la gestion du cellier et les services de traiteurs. Les membres pourront se rencontrer ou recevoir des invités dans le cadre de soirées de dégustation exclusives et autres activités spéciales tenues régulièrement.

Concurrence bienvenue

Tel qu'ils seront conçus, les **Celliers Windsor** viendront concurrencer les celliers existants et déjà offerts en location par la **SAQ** au **Pied-du-Courant**, le siège social de la **SAQ**, ainsi que dans les succursales **Sélections** de la rue **Laurier** et de l'**Île-des-Soeurs**, à Montréal.

Qu'à cela ne tienne, **Louis Roquet** président-directeur général de la **SAQ**, salue l'initiative du trio et s'engage à ne pas livrer de concurrence au projet. « Loin de percevoir votre initiative comme une concurrence (...) nous nous abstenons d'investir dans le secteur, puisque que la demande sera satisfaite », a écrit **Louis Roquet**, dans une lettre adressée à **Ériq Beaudin**, le 6 décembre dernier.

Les droits de développement ont été accordés au duo d'hommes d'affaires par l'**Îlot Windsor**, une société en commandite créée par la CP et **Molson** afin de gérer les droits aériens et souterrains du secteur.

Le projet comprend une première phase de 12 000

pi², suivie d'une deuxième phase de 8 000 pi².

Les plans d'architecture du projet ont été préparés par la firme **ABCP** de Montréal, en outre finaliste pour une série de projets de construction reliés aux Jeux olympiques de **Beijing** en 2008.

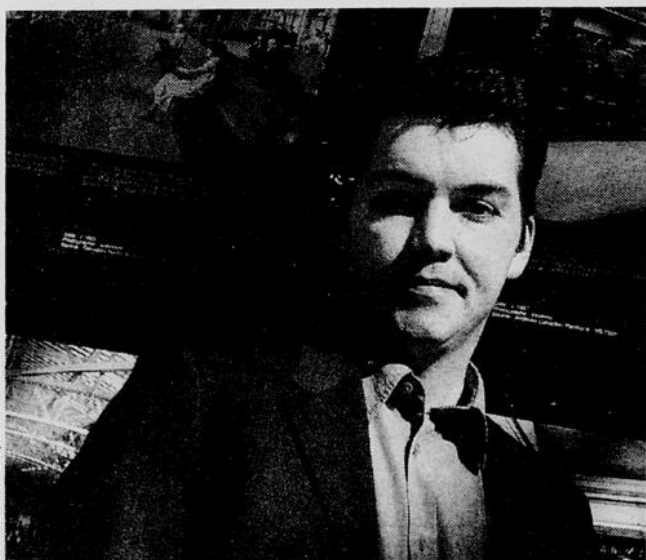
Si la location des celliers se déroule comme prévu, les travaux de construction débuteront en août. À la manière d'un projet de condominiums, les promoteurs attendent d'avoir loué suffisamment d'espaces avant d'aller de l'avant dans la construction. En attendant

la livraison du projet, l'argent est déposé dans un compte en fidéicommiss.

Évidemment, l'adhésion n'est pas pour toutes les bourses. Pour devenir membre, l'entreprise ou l'individu doit prévoir des droits d'entrée à vie de 6 000 \$ (payables sur une période

de 3 ans), doublés de frais de location et de services, payables annuellement, allant de 1 500 \$ à 5 000 \$ selon la capacité d'entreposage ou des celliers choisis.

Jusqu'à présent, une vingtaine de celliers, sur un total de 150, auraient trouvé preneurs. ■



JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Ériq Beaudin, directeur général des **Celliers de Windsor** : « Il est surprenant de constater le nombre de grandes entreprises qui conservent leurs stocks de vins de qualité dans de simple garde-robes au centre-ville de Montréal. »

La valeur des terres agricoles a doublé depuis 10 ans

Le marché a pris des allures de bulle spéculative... et elle est sur le point d'éclater

Jean-Sébastien Trudel
jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

La hausse de 100,8 % de la valeur moyenne des terres agricoles depuis 10 ans au Québec est vertigineuse, à un point tel que certains craignent que le marché ait perdu le sens des réalités. « Selon les signes précu-

seurs dont nous disposons, cette augmentation de la valeur des terres fait penser à celle de l'action de Nortel », dit **Daniel Sylvestre**, évaluateur agréé de **Sylvestre, Leblond et associés**.

Rappelons que le titre de Nortel a atteint un sommet de 124 \$ avant de plonger à moins de 2 \$ trois ans plus

LE POINT SUR LES TERRES AGRICOLES

tard. « Les terres ne connaîtront certainement pas une chute aussi radicale, poursuit M. Sylvestre, mais nous pensons qu'il y aura une correction d'environ 20 % ». L'évaluateur croit qu'en

2003, les terres se vendront au prix d'il y a deux ans.

Le Québec loin devant la moyenne canadienne

Selon des données sur la valeur des terres agricoles four-

nies par la **Société du crédit agricole (SAC)**, le Québec a connu une hausse nettement plus importante que la moyenne canadienne, qui se situe à 46,8 % pour la même période.

Plusieurs facteurs expliquent ces hausses. En 1994, la faiblesse des taux d'intérêt a lancé la course. En 1995, le prix du maïs a bondi de 170 à 303 \$ la tonne. Optimistes et ayant des liquidités importantes, les producteurs ont fait grimper la valeur des terres de moitié par rapport à 1994.

En 1997, le ministère de l'Environnement adoptait le *Règlement sur la réduction de la pollution d'origine agricole*. Celui-ci exige que les producteurs de porcs soient propriétaires des terres qu'ils utilisent pour épandre leur lisier. La valeur des terres n'a cessé d'augmenter depuis parce que les éleveurs sont sans cesse à la recherche de terrain pour épandre leur lisier. La rareté fait grimper les prix.

« La production animale est responsable de cette hausse, notamment la production porcine », confirme **Michel Rousseau**, agronome et évaluateur principal pour l'est du Canada de la SAC. Il ne cache pas que lui et ses collègues – qui suivent l'évolution de la valeur des terres agricoles dans toutes les régions du pays – ne s'attendaient pas à une telle hausse. « Nous savions que ça allait monter, mais jamais autant que ça ! »

« C'est vrai que les prix grimpent à des niveaux déraisonnables. À 4 000 \$ ou 4 500 \$ l'arpent carré dans le coin de Saint-Hyacinthe, il y a des acheteurs », dit **Yvon Pesant**, conseiller en aménagement et en développement rural de la Montérégie pour le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

M. Pesant, qui est aussi maire de Saint-Marcel-sur-le-Richelieu, affirme qu'une récente transaction a atteint le niveau exceptionnel de 6 200 \$ l'arpent carré. « C'est comparable au prix que paient les Japonais pour leur terrain ! »

« Nous sommes bien au-dessus de la moyenne inscrite à l'évaluation municipale, qui tourne autour de 2 800 \$ l'arpent carré », précise-t-il.

Les producteurs ont toutefois les moyens d'offrir 5 000 \$ l'arpent. Selon le maire, les entreprises sont de plus en plus grosses. « Si elles ont les moyens de payer, elles n'hésitent pas à le faire. »

Des prix exceptionnels

Il faut mettre les choses en perspective, selon **Serge Fontaine**, courtier chez **Agri-Immeuble Provincial**, qui a vu lui aussi un lopin se vendre à plus de 6 000 \$ l'arpent carré, près de Sainte-Rosalie. « Ce sont des exceptions, dit-il. À ce prix-là, ce n'est pas rentable. Les superficies en question sont petites et l'acheteur voulait vraiment le terrain. »

Dans la région de Sainte-Hyacinthe, M. Fontaine confirme qu'une terre vaut dans les 4 000 \$ l'arpent carré. « Mais il n'y en a pas à vendre », note-t-il.

M. Sylvestre affirme que certains propriétaires demandent 6 000 \$ l'arpent ne trouvent pas preneur. « Je pense qu'il y aurait preneur à 4 500 \$ », dit l'évaluateur.

Bientôt la stabilité

Tous les intervenants consultés croient que la valeur des terres a atteint un plateau.

« Pour justifier un prix de 3 500 \$ l'arpent, le prix du grain devrait être le double, ce qui aurait un impact sur tout le reste de la chaîne, jusque dans l'assiette du consommateur », explique M. Fontaine.

« On peut s'attendre à ce que les prix des terres baissent. Les agriculteurs de la région trouvent que cela n'a plus d'allure », ajoute M. Pesant.

Outre l'indignation des producteurs et la non rentabilité, plusieurs facteurs sont susceptibles de faire baisser le prix des terres. Il y a bien sûr les technologies de traitement du lisier (voir texte sur la page suivante).

De plus, les taux d'intérêt ne pourront rester si bas indéfiniment.

Par ailleurs, les techniques de production s'améliorent. Par exemple, il existe des additifs alimentaires qui réduisent la quantité de phosphore dans le lisier, ce qui permet d'en épandre plus sur une même surface. ■

HEC MONTRÉAL

CENTRE DE PERFECTIONNEMENT

Animateurs des séminaires



Estelle M. Morin
M.Ps; Ph.D.(psychologie), U. de Montréal

L'intelligence émotionnelle, une compétence professionnelle

31 mars, 1^{er} et 2 avril 2003 – 9 h à 17 h

Acquérez et développez les habiletés associées à l'intelligence émotionnelle pour mieux gérer votre vie professionnelle, améliorer votre performance et votre satisfaction au travail. Ce séminaire vous amènera à développer des habiletés que vous pourrez mettre rapidement en pratique dans votre milieu de travail.

Mme Morin est professeure titulaire à HEC Montréal et psychologue en pratique privée à Montréal.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/lecp.htm>



Michel Vézina
M.Sc.(gestion), HEC Montréal; D.Sc.(gestion), Université Montpellier II; CA

Contrôle budgétaire et gestion de la performance pour experts-comptables

3 et 4 avril 2003 – 9 h à 17 h

En tant qu'expert-comptable, voici l'occasion d'approfondir les outils de gestion qui vous aideront à mieux gérer le processus budgétaire. Chacune des étapes étudiées sera illustrée à l'aide de cas concrets.

M. Vézina est professeur agrégé au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal et rédacteur en chef de la revue *Gestion*.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/cbpg.htm>



François Boulard
M.Ps.(psychologie industrielle et organisationnelle), U. de Montréal

Gérer les employés avec succès

2, 3 et 4 avril 2003 – 9 h à 17 h

Que font les gestionnaires efficaces dans le quotidien pour amener les employés à avoir une bonne performance? Comment se construit une relation gestionnaire-employés qui conduit au succès? Ce séminaire aborde les différentes pratiques qui ont du succès dans la gestion des individus au travail.

François Boulard a travaillé pendant plusieurs années à titre de gestionnaire des ressources humaines. Il intervient maintenant à titre de conseiller auprès de divers organismes.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/rss.htm>



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

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

La maîtrise des habiletés de consultation

7 et 8 avril 2003 – 9 h à 17 h

En tant que consultant externe ou interne ou professionnel d'un domaine spécialisé, vous désirez renforcer vos habiletés, acquérir des connaissances et examiner certains outils nécessaires à une pratique professionnelle de la consultation. Ce séminaire se concentre sur la démarche de consultation.

Guy Archambault est professeur honoraire à HEC Montréal.
Benoît Tremblay est professeur agrégé à HEC Montréal.

MM. Archambault et Tremblay interviennent à titre de consultants auprès de nombreuses organisations.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/mhc.htm>

(514) 340-6001

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.
Le Centre de perfectionnement de HEC Montréal

SESSIONS INTRA-ORGANISATIONNELLES Ces programmes peuvent être adaptés et offerts dans votre entreprise.



Si vous possédez
votre "pager"...

pourquoi payer plus que

3.95
■ Par mois*

*Certaines conditions s'appliquent.

Appel (514) **342-3611**
1-800-361-1280

tele-page
www.tele-page.com

Quand le fumier sent l'argent... grâce à la technologie

La transformation du lisier a un potentiel intéressant comme agent fertilisant, surtout aux États-Unis

Jean-Sébastien Trudel

jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

« Des champs de *marde* », disait **Hugo Latulippe** dans son documentaire *Bacon, le film* en parlant de l'épandage de lisier de porc. Plus pour longtemps, répondent des promoteurs qui rêvent de transformer un déchet, le lisier, en granules fertilisantes.

« La production porcine fait l'objet d'un moratoire interdisant toute expansion de nouvelles porcheries. Le ministre de l'Environnement, **André Boisclair**, a mandaté le Bu-

gies de traitement du lisier permettent ainsi d'éliminer l'épandage dans les champs.

Plusieurs technologies sont à l'essai, d'autres en développement. « L'entreprise qui réussira à éliminer les problèmes liés au lisier profitera d'un marché international de plusieurs milliards », dit **Chantale Foulds**, conseillère en agroenvironnement à la **Fédération des producteurs de porcs du Québec**.

Transfert technologique, le groupe de travail formé par la Fédération des producteurs de porcs et le MAPAQ, a pour mandat d'identifier les technologies au potentiel élevé.

Solution Biofertile, **Biosor**, et **Purin Pur** sont des solutions qui se démarquent, selon le groupe de travail, qui se veut « le plus objectif possible afin de donner une information utile et non biaisée aux producteurs », dit M^{me} Foulds.

Solution Biofertile

Solution Biofertile est une technologie de l'entreprise **Envirogain**, de Saint-Romuald. Le système de gestion permet de traiter la partie liquide du lisier avec deux réacteurs dans lesquelles l'effluent subit un traitement par aération.

Le traitement élimine les odeurs et réduit les volumes de 85 %, ce qui rend la matière solide moins lourde. L'effluent traité peut même être réutilisé pour laver les bâtiments, ce qui réduit aussi les odeurs.

La partie solide, débarrassée de son eau, est riche en phosphore. Elle fait donc un bon fertilisant. « Les États-Unis sont un marché intéressant à développer », dit **Camille Dutil**, président d'Envirogain.

Maintenant implantée dans quelques fermes au Québec, **Biofertile** se veut un investissement intéressant, surtout dans les régions où les terres sont rares et chères (au moins 3 500 \$ l'arpent carré). Ainsi, le coût total du traitement est de 10 \$ par mètre cube de lisier, ce qui se compare avan-

LE POINT SUR LES TERRES AGRICOLES

tageusement à l'épandage dont le coût est de 25 \$ le mètre cube dans une région comme Saint-Hyacinthe.

Biosor

Biosor, une technologie développée par le **Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)**, utilise un produit chimique pour séparer les parties liquide et solide du lisier. L'effluent est ensuite

passé dans un biofiltre fait de copeaux de bois et de tourbe qui contiennent des micro-organismes responsables de la filtration. L'eau est ensuite assez propre pour rejoindre un champ d'épuration.

Le groupe de travail souligne que le système émet des CO₂ et que le filtre nécessite un entretien fréquent. **Biosor** est en démonstration dans une ferme en Beauce. Le coût

du traitement revient à 15 \$ par mètre cube de lisier.

Purin Pur

La technologie **Purin Pur** mise au monde par **Manurex**, de Cowansville, procède par osmose inverse pour filtrer la partie liquide. L'effluent passe dans un système d'ultrafiltration tubulaire, qui retient une grande partie du phosphore.

Selon le groupe de travail, le système devra être amélioré pour réduire les volumes de lisier à gérer. **Purin Pur** traite environ la moitié

du volume initial du lisier.

La technologie est également en démonstration à la ferme. Les coûts de traitement se situent entre 10 et 15 \$ par mètre cube de lisier.

Plusieurs autres technologies sont à l'étude, tant au Québec qu'à l'étranger. Les promoteurs croient que certaines d'entre elles auront percé les marchés d'ici 2010. Celui du Québec est évalué à quelque 150 M\$.

Le BAPE étudiera ces technologies afin de les inclure dans son rapport final. ■

L'industrie du porc au Québec en 2001

Revenus	1,1 milliard \$
Retombées	3,7 milliards \$
Nombre d'entreprises	2 800
Nombre de porcs	7,1 M
Nombre d'emplois	29 500
Exportations	30 M\$

SOURCE : FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE PORCS DU QUÉBEC
TABLEAU : LES AFFAIRES

reau d'audiences publiques en environnement (BAPE) pour tenir une consultation sur l'industrie porcine. La commission rendra son rapport, proposant un ou des modèles de production, le 15 septembre.

Les odeurs et la dégradation de l'environnement sont les principaux problèmes de l'industrie. La production porcine nécessite de grandes superficies de terre agricole pour épandre le lisier, riche en phosphore. La pollution des nappes phréatiques et des cours d'eau et le déboisement résultent de cet épandage à grande échelle.

Des solutions technologiques

« Les traitements visent à solutionner les problèmes de surplus de phosphore », dit **Denis Naud**, ingénieur agricole au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). Les technolo-



déjà plus loin

« Ce qui est frappant, c'est la cohésion que la formation continue génère dans le groupe d'étudiants. L'absence de compétition suscite la collaboration et l'entraide. Le travail en équipe permet une belle complicité, c'est un outil formidable! Chacun y donne le meilleur de lui-même. Et les professeurs connaissent bien leur clientèle, c'est pourquoi notre formation est axée sur la réalité. »



Éric
En formation continue à Longueuil

Programmes de maîtrise en administration MBA, M.Fisc., M.Sc.

MBA coopératif à temps complet

Chef de file depuis 30 ans, ce programme renouvelé comporte une formation pratique et une application intégrée du travail en équipe qui s'inscrivent dans une approche multidisciplinaire centrée sur les thèmes suivants : gérer l'entreprise, gérer le changement, gérer l'avenir.

Programme composé de trois sessions et d'un stage rémunéré en entreprise.

Aussi, MBA à temps partiel offert à Sherbrooke et à Longueuil.

M.Fisc. - Maîtrise en fiscalité

Programme multidisciplinaire offert depuis plus de 25 ans qui intègre le droit, la comptabilité et l'économique et qui permet de former des fiscalistes capables de saisir toutes les dimensions légales, administratives, sociales et politiques.

Le programme est offert à temps complet à Sherbrooke et à temps partiel à Longueuil.

Une concentration en planification financière personnelle est aussi offerte. Elle s'adresse aux personnes qui œuvrent dans les secteurs de la comptabilité, du droit, des valeurs mobilières, de la gestion du patrimoine et de portefeuille, ainsi que de l'assurance.

M.Sc. - Maîtrise en administration

Ce programme vise à former des spécialistes de la gestion aptes à travailler au sein d'équipes multidisciplinaires et reconnus pour leur grande capacité à résoudre des problèmes spécifiques de gestion.

Programme d'une durée d'un an offrant la possibilité de réaliser une intervention en entreprise.

Concentrations : finance, gestion internationale, intervention et changement organisationnel, marketing, sciences comptables, systèmes d'information et de gestion, gestion du commerce électronique.

M.Sc. - Maîtrise en gestion du développement des coopératives et des collectivités

Programme type cours ou recherche avec choix de concentrations :

- Gestion des coopératives
- Gestion du développement local
- Gestion de la coopération et du développement international

Maîtrise offerte à temps complet à Sherbrooke. Microprogramme offert à temps partiel à Longueuil

Intervention-essai ou mémoire adapté à la concentration.

Renseignements

Faculté d'administration
Université de Sherbrooke
(819) 821-7333
1 800 267-UDES
Sherbrooke (Québec)
J1K 2R1
www.USherbrooke.ca/ADM

SOIRÉE D'INFORMATION

Le mardi 18 mars à 19 h

Centre de Longueuil
1111, rue Saint-Charles O.
Tour Ouest, 5^e étage

Métro Longueuil

Confirmez votre présence

(450) 670-0669

Affaires et gastronomie

Au coeur de Knowlton,
un authentique village Victorien



50, rue Victoria, Knowlton
Lac-Brome (Québec) JOE 1V0
1-800-661-6183
www.aubergelakeviewinn.com

- 28 chambres avec lignes télématiques
- 4 salles de réunion de 10 à 225 personnes
- Équipements visuels à la fine pointe de la technologie
- Service complet de secrétariat
- Cuisine gastronomique et du terroir 4 Diamants



Visitez notre site : www.USherbrooke.ca/longueuil

Faculté d'administration



UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

La montréalaise Goa Technologies plus forte que Google

Son moteur de recherche Closer Look fouille le Web invisible, ce que ne fait pas le fameux Google

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

« Closer Look trouvera ce que Google ou AltaVista et même les métamoteurs tels que Copernic ne peuvent trouver. »

Si cette affirmation de Goa Technologies peut sembler présomptueuse, elle n'en est pas moins vraie. Le moteur de recherche Closer Look de la jeune pousse montréalaise est plus performant que tous les engins de recherche classiques, du moins dans le créneau du Web invisible.

« Je préférerais dire que nous allons chercher l'information là où certains ne la cherchent pas », explique Sumithra Jagannath, la jeune présidente de Goa.

Aussi puissante qu'elle peut l'être, la recherche avec un engin comme Google est incomplète, car elle ne porte pas sur ce que plusieurs appellent le Web invisible. Ce Web comprend l'ensemble des documents textes, vidéos, images et autres qui ne sont pas indexés par les outils de recherche classiques ou par les annuaires comme Yahoo!.

Ces données peuvent être non indexables, comme c'est le cas des animations; dynamiques, c'est-à-dire présentes seulement dans les bases de données des gouvernements, des universités ou encore des banques; ou alors tout simplement non référencées. « Les opinions diffèrent sur la taille du Web invisible, mais en général, on estime que cet Internet est entre 10 et 100 fois plus grand que le Web visible », note M^{me} Jagannath.

La personnalisation

Goa n'est pas la seule à commercialiser un engin de recherche qui fouille le Web invisible. BullsEye, un métamoteur conçu par les américaines Intelliseek et Lycos, et Strategic Finder, conçu par la française Digimind, le font déjà. Mais la montréalaise se démarque par sa stratégie de commercialisation.

« Au lieu de vendre notre moteur tel quel, nous développons une interface personnalisée », explique M^{me} Jagannath, avant d'ajouter que l'entreprise propose ainsi des outils de recherche propres



Sumithra Jagannath, présidente de Goa Technologies

aux besoins de ses clients.

Par exemple, Goa a développé pour les centres d'enquêtes de solvabilité, une application permettant de connaître le profil financier complet d'un individu ou d'une entreprise. Ce profil peut comprendre le nom et l'adresse d'un individu, son état matrimonial, la valeur de ses dettes, ses hypothèques et même le nombre de chèques sans provision qu'il a faits.

Goa a aussi conçu des outils permettant de trouver des sociétés nouvellement incorporées, des outils de veille concurrentielle ainsi que des outils d'enquêtes permettant

aux entreprises de mieux « connaître » les candidats qui posent leur candidature à des postes. « Bref, les possibilités d'applications sont nombreuses », dit M^{me} Jagannath.

Autre point fort de la montréalaise : ses produits ne font pas qu'afficher un ensemble de résultats de recherche. Ils analysent, traitent et organisent l'information de façon à ce qu'un maximum de temps soit économisé. Ainsi, au cours d'une courte démonstration, Closer Look a non seulement sorti un arbre détaillé de l'actionariat d'une entreprise, mais il a dressé un tableau complet de

toutes les informations financières et juridiques pertinentes sur cette entreprise.

De Madras à Montréal

Arrivée à Montréal en 1990, en provenance de son Madras natal – le nom de son entreprise est d'ailleurs un clin d'oeil à la ville indienne de Goa, un ancien comptoir portugais retourné dans le giron de l'Inde en 1961 –, M^{me} Jagannath entre à l'Université McGill pour poursuivre des études en informatique. Son diplôme en poche, en 1992, elle est aussitôt embauchée par le service Interface personne système du Centre de recherche en informatique (CRIM).

Puis en 1996, elle lance Goa Technologies, une entreprise d'abord vouée à aider des entreprises comme Bell Canada à retrouver les mauvais payeurs en améliorant leurs outils informatiques de recherche.

« C'est à ce moment-là que j'ai perçu les vastes possibilités de ce domaine », lance M^{me} Jagannath, qui a d'ailleurs été admise au sein du cercle très fermé des entrepreneurs

internationaux du *International Who's Who of Entrepreneurs* en 1997.

En 1998, M^{me} Jagannath entreprend ainsi le développement de Closer Look, puis le lance sur le marché en 2001.

À sa première année de commercialisation, le Closer Look a d'ailleurs permis à Goa de dégager un chiffre d'affaires proche des 800 000 \$ « et des profits », note M^{me} Jagannath.

Le numéro un mondial du crédit Dun & Bradstreet a même été séduit, tout comme ici, au Québec, le Réseau financier Montréal, le cabinet d'avocats Bélanger Sauvé et le Réseau juridique du Québec.

« Je suis confiante pour notre avenir », lance M^{me} Jagannath. Pour l'an prochain, elle vise le million de chiffre d'affaires et les 2,5 M\$ en 2005. Ces objectifs ne devraient pas être si difficiles à atteindre, surtout que deux grands noms canadiens de l'incorporation d'entreprises en ligne sont sur le point de signer des contrats de locations mensuels de son moteur. ■



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

DÉMARRAGE D'ENTREPRISES

www.quebec-franchise.qc.ca

« l'entrepreneurship de réseau pour tous. »

FORMATION

Suzy Gauthier formatrice en bureautique
Emploi Québec • Tél.: (514) 886-8004

Formation Windows, Word, Excel, Internet, PowerPoint, débutant, intermédiaire ou avancé, à domicile ou en entreprise
contactez suzy.gauthier@videotron.ca

INFORMATIQUE

PROGRAMMEUR ANALYSTE
[3D, Web et G.U.I.]

Diplômé de McGill en Science Informatique avec expérience
pierre-luc.neron@mail.mcgill.ca
<http://www3.sympatico.ca/pneron>

INGÉNIERIE ET CONSTRUCTION

MIE Canada Co.

- Ingénierie industrielle et mécanique
- Installation et mise en marche
- Gestion des projets industriels

Tél. (514) 634-8750 www.miecanada.com

INTERNET

REPÈRES Emplois

DES EMPLOIS DE QUALITÉ POUR DES CANDIDATS QUALIFIÉS

www.reperes-emplois.com

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com

- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffectation • Gestion de carrière

SERVICES SANTÉ

PRISES DE SANG ?
PLUS BESOIN DE VOUS DÉPLACER !

PRÉLÈVEXPRESS Téléphone: (514) 644-SANG (514) 644-7264
www.prelveexpress.ca

TÉLÉCOMMUNICATIONS

TELEFAX COMMUNICATION.COM Depuis 1989

SAMSUNG

- Système Téléphonique
- Messagerie vocale
- Solution IP & sans fil
- Câblage voix / data

VENTE / INSTALLATION / SERVICE 24 heures / 7 jours
Aucun frais d'interurbains* avec nouvelle technologie

OSEZ COMPARER
MEILLEUR RAPPORT
QUALITÉ / PRIX / SERVICE
DES PROFESSIONNELS À L'ÉCOUTE DE VOS BESOINS ET VOTRE BUDGET.

NOUVELLE MESSAGERIE VOCALE DE NORTEL
CALL PILOT 100 ET 150
TRÈS ABORDABLE, PLUS EFFICACE

T7406 T7316 M7310

SYSTÈME NORTEL REMIS À NEUF DISPONIBLE
*Certaines conditions s'appliquent

514-376-9000 1-866-376-9001
www.telefaxcommunication.com

TRADUCTION

Traduction Serco inc. Anglais Français

Gestion financière • Commentaires de gestionnaires
Descriptions de fonds • Rendements de fonds

(450) 455-8180 • www.traductionserco.com

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.

(PMB 2002, 18+, Qc franco.)
56% de nos 333 000 lecteurs participent à un stade ou à un autre dans le choix d'un fournisseur de services ou de produits pour leur entreprise.

Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique **SERVICES PROFESSIONNELS**

Le Groupe Hauts-Monts tentera de faire mieux que Kodak

Jean-François Parent
redaction@transcontinental.ca

Moins de deux ans après avoir vendu à Kodak deux de ses filiales, le Groupe Hauts-Monts, de Québec, spécialisé en photographie aérienne, les rachète. Il s'agit de Géomatique GPL Consultants et Géomat International, respectivement de Québec et de Montréal.

Les deux filiales de géomatique, une science informatique servant à interpréter les données géoréférencées, avaient été achetées par Kodak Global Imaging, une filiale de Kodak, en mars 2001. L'entreprise voulait faire la cartographie de 85 villes américaines, dans le cadre du projet Citypix.

Mais le géant mondial de l'image, souhaitant l'année suivante supprimer environ 1 700 postes dans le monde et ainsi économiser 200 M\$ US par année, a revendu les deux filiales. La transaction conclue en décembre 2002 a été annoncée au mois de février. Il a été impossible de savoir si Hauts-Monts a pu obtenir les deux entreprises à rabais.

La géomatique encore prometteuse

Citypix, un projet lancé à l'origine par Hauts-Monts avant d'être cédé à Kodak, avait déjà entraîné la suppression de 175 emplois l'automne dernier. Selon le porte-parole de Kodak, Gerard Meuchner, la « baisse dramatique des commandes et la situation économique mondiale » ont forcé la décision de couper dans le secteur de la géomatique.

Cela n'émeut guère Paul Grenier, président du Groupe Hauts-Monts. « Les objectifs de rentabilité de Kodak ne sont pas les mêmes que

ceux d'une PME comme la nôtre », confie M. Grenier.

Selon Bruno Duchesne, président-directeur général du Centre de développement de la géomatique de Québec, malgré les déboires de Kodak, le marché reste très prometteur au Québec,

où la géomatique génère des revenus d'environ 475 M\$ par année.

« On prévoit une pénurie de main-d'œuvre, accentuée par une forte croissance du marché de la géomatique pour les 10 prochaines années », soutient M. Duchesne.

En mars 2001, Groupe Hauts-Monts rapportait un chiffre d'affaires annuel de presque 20 M\$ et comptait 250 employés. Aujourd'hui, la société compte une centaine d'employés, répartis entre Montréal et Québec. Groupe Hauts-Monts n'a pas

voulu dévoiler son chiffre d'affaires actuel.

Les deux filiales avaient été vendues, à l'origine, « pour que Hauts-Monts puisse se concentrer sur la photographie aérienne, poursuit M. Grenier. Nous avons pris une pause de deux ans,

mais maintenant, nous revenons à nos sources. »

Le groupe offrira de nouveau des services intégrés de géomatique sur les marchés latino-américains et africains. Les projets internationaux comptent pour la moitié de son chiffre d'affaires. ■

C'est simple d'afficher vos couleurs sur le Web

Grâce au service Webconcepteur de TELUS, pas besoin d'être un expert pour construire et gérer le site Web de votre entreprise.

Le réputé chroniqueur informatique Nelson Dumais a testé le Webconcepteur* : «... On peut se figurer facilement un site Web transactionnel soi-même, incluant le catalogue de produits, les bordereaux de commande en ligne et la section protégée... un site qui fait sérieux et ne peut que susciter la confiance des visiteurs... »

Simplicité assurée !

- Vidéo en ligne à toutes les étapes de conception de votre site
- 30 minutes gratuites d'assistance téléphonique

À partir de

49,95 \$
par mois

hébergement inclus

En prime **
scanneur gratuit
d'une valeur de
150 \$

Pour vous abonner ou vous renseigner, contactez votre Agent autorisé TELUS, visitez notre site Web au www.telusquebec.com/webconcepteur ou appelez au 1 877 520-1212.

TELUS^{MD}
le futur est simple™

* Voir l'article de M. Nelson Dumais sur le Webconcepteur publié dans le Journal de Montréal : www.telusquebec.com/webconcepteur.
** Promotion en vigueur jusqu'au 30 avril 2003. Prime offerte à la signature d'une entente de 12 mois. Quantité limitée.
Livraison : prévoir de 2 à 3 semaines.

NOS AGENTS AUTORISÉS
TELUS :

MONTRÉAL
ClearMatrix Telecom inc.
514-904-5012
L.D.S. Communications inc.
514-737-1833

Luminet Solutions inc.
514-780-2000
QUÉBEC
Telecom Services Conseils inc.
418-661-3934

DRUMMONDVILLE
Drummond InfoPlus
819-478-0994

SHERBROOKE
Extratel Communications
d'affaires
819-843-6611



Si vous possédez
votre "pager"...

pourquoi payer plus que

3.95

Par mois*

*Certaines conditions s'appliquent.

Appelez (514) **342-3611**
1-800-361-1280

tele-page
www.tele-page.com

TELUS investira 500 millions au Québec d'ici 2006

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Qu'on se le dise, TELUS ne compte pas laisser tomber le déploiement de ses activités au Québec. Alors que l'opérateur de télécommunications a entamé depuis un an un vaste programme de rationalisation de ses activités canadiennes, sa division québécoise TELUS Québec entend investir 500 M\$ en quatre ans dans la province.

Outre consolider les emplois actuels au Québec, cet investissement devrait permettre de créer 422 nouveaux postes à Rimouski, 230 à Montréal et 148 dans le reste de la province.

Un centre d'excellence en informatique devrait ainsi voir le jour à Rimouski. Le centre d'appel rimouskois de TELUS, qui emploie actuellement 60 personnes, devrait pour sa part se voir confier de nouvelles tâches et compléter les activités du centre d'appel

de TELUS Mobilité de Montréal.

Enfin, certaines activités de TELUS en Colombie-Britannique et à Toronto devraient être rapatriées au Québec, selon **Hugues Saint-Pierre**, président et chef de la direction de TELUS Québec. À Montréal, les activités de TELUS seront renforcées, notamment dans les centres de support à la clientèle et dans les centres infos-routes.

Octroi gouvernemental

Le gouvernement du Québec participera à cet investissement à hauteur de 89 M\$ par l'intermédiaire de différents programmes, dont celui qui octroie un congé fiscal de 10 ans pour les projets majeurs. **Investissement Québec** investit pour sa part 16 M\$ par l'entremise de son programme FAIRE (Fonds pour l'accroissement privé et la relance de l'emploi). Enfin, TELUS sera admissible aux mesures d'aides fiscales consen-

ties aux Carrefours de la nouvelle économie et à la Zone de commerce électronique de Montréal.

Selon le premier ministre du Québec, **Bernard Landry**, cet investissement gouvernemental profitera aux contribuables, notamment en renforçant la concurrence dans le domaine des services de télécommunications. M. Landry se réjouit également du renforcement de la présence de TELUS au Québec, celle-ci pouvant à l'avenir concurrencer **Bell Canada** lors des appels d'offres des contrats publics, jusque-là très largement obtenus par Bell et ses filiales.

En 2002, TELUS a mis à pied près de 5 200 employés, dont une grande partie dans l'Ouest canadien. TELUS emploie actuellement au Canada près de 25 000 employés, dont 2 300 au Québec concentrés en majorité (près de 1177 personnes) au siège social de TELUS à Rimouski. ■

Biotechnologies : 60 milliards dorment dans les banques

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Plus de 60 milliards de dollars américains en capitaux destinés aux entreprises du secteur des sciences de la vie dorment dans le compte de banque des investisseurs américains, estime **Vivek Jain**, vice-président à la direction, biotechnologies, pour **JPMorgan**.

De passage à Montréal dans le cadre du Rendez-vous Capital, un colloque sur le financement des biotechnologies organisé par **BIOQuébec**, M. Jain a expliqué que la chute des marchés boursiers incitait les investisseurs à la retenue.

« Les investisseurs sont plus sélectifs », a expliqué M. Jain dans une entrevue accordée aux AFFAIRES en marge de sa présentation.

À la tête de plusieurs rondes de financement pour **Axcan Pharma**, M. Jain observe que les financements dans le sec-

teur des biotechnologies ont chuté de façon marquée. En revanche, les sommes consenties aux entreprises bénéficiaires sont plus importantes.

La situation est particulièrement critique pour les

« Pourquoi achèterais-je la prochaine société publique, qui est présentement non liquide et sous-financée ? », résonnent les financiers.

Les Américains préfèrent l'Europe

M. Jain observe par ailleurs que les biotechs canadiennes attirent une proportion moins importante des fonds américains que leurs contreparties européennes.

Une situation qui s'expliquerait, entre autres, par le fait que les sociétés canadiennes sont moins facilement négociables que les firmes européennes.

Contrairement aux sociétés de biotechnologie européennes, qui se négocient à la fois sur une Bourse du vieux continent et sur une bourse américaine, les firmes canadiennes sont, dans la plupart des cas, inscrites exclusivement à la **Bourse de Toronto**, conclut M. Jain. ■

« Pourquoi achèterais-je la prochaine société publique présentement non liquide et sous-financée ? »

Vivek Jain

firmes privées car elles se battent contre des sociétés cotées en Bourse qui se négocient déjà à très bon marché.

PARTEZ À LA CONQUÊTE DE L'EXCELLENCE

CONCOURS 2003
ARISTA
Financière SunLife

Inscrivez-vous
dès maintenant

dans l'une des sept catégories du plus important concours destiné aux jeunes gens d'affaires du Québec :

Jeune cadre du Québec • Jeune professionnel du Québec • Jeune travailleur autonome du Québec
Jeune entrepreneur du Québec - Petite entreprise • Jeune entrepreneur du Québec - Moyenne ou grande entreprise
Jeune leader d'affaires du Québec socialement responsable • Jeune leader sans frontière du Québec

WWW.ARISTASUNLIFE.COM

Date limite pour soumettre votre candidature : 3 MARS 2003

Pour plus de renseignements, communiquez avec Karine Bardier au (514) 845-4951, poste 22 ou à kbardier@ccm.org.



CLARICA
Compagnie du groupe Financière Sun Life

Commanditaire en titre



Développement économique Canada
Canada Economic Development
Canada

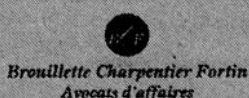
Commanditaire émérite

TELUS
mobilité

Commanditaire privilégié



IMPERIAL TOBACCO
CANADA



Brouillette Charpentier Fortin
Avocats d'affaires

Partenaires associés



SGF

LES AFFAIRES

jobboom

Partenaires médias



AIR CANADA

Partenaires de services

PARTICULE



PHILANTHROPIE ET MÉCÉNAT

La Bourse fait mal aux fondations



Pierre Théroix

pierre.theroux@transcontinental.ca

Les fondations devront-elles réduire leurs subventions aux organismes de bienfaisance ?

Les fluctuations et les mauvais rendements des marchés boursiers au cours des deux dernières années ont fait fondre les revenus de placement des fondations. Par conséquent, « de nombreuses fondations se retrouvent cette année devant des choix difficiles pour s'ajuster à la baisse de la valeur de leur portefeuille », indique **Hilary Pearson**, présidente de **Fondations philanthropiques Canada**.

Généralement, les fondations utilisent leurs revenus de placement pour couvrir leurs subventions et les frais d'exploitation, évitant ainsi de gruger leur capital. « Les fondations ne veulent pas toucher à leur capital pour ne pas mettre en péril leur pérennité », souligne M^{me} Pearson.

Depuis peu, « d'importantes fondations se demandent si elles ne devraient pas utiliser davantage leur capital, plutôt que les intérêts, pour pouvoir aider davantage et vraiment changer la face des choses », note **Louise Giroux**, directrice de **LGFundraising**, de Montréal. Une tendance, ajoute-t-elle, qui touche actuellement

les milieux philanthropiques européens et américains.

Des ajustements

Au Canada, comme aux États-Unis, les grandes et les petites fondations doivent prendre des décisions au sujet de leurs engagements financiers. « Certaines fondations nous disent qu'elles ne peuvent verser les montants alloués habituellement », dit M^{me} Pearson.

« Nous devrions verser autant d'argent cette année, mais peut-être pas davantage », indique **Marie-Josée Coutu**, présidente de la **Fondation Marcelle et Jean Coutu** qui, en 2002, a fait des contributions de 8,3 M\$ à quelque 350 organismes.

Elle souligne que « les rendements n'ont pas été très bons », mais que la Fondation n'aura pas à gruger son capital, à moins que cette mauvaise passe financière se poursuive. M^{me} Coutu ajoute que « si nous voulons donner le plus longtemps possible, il faut faire fructifier les avoirs de la Fondation ».

La Fondation a aussi la chance de compter sur « des injections de fonds régulières de la part de mon père », dit-elle.

Des revenus qui baissent

Pour la première fois depuis longtemps, la **Fondation Jules et Paul-Émile Léger** a vu ses revenus de placement chuter sous la barre du million de dollars en 2002, à 300 000 \$,

Les plus importantes fondations québécoises en 2001

Nom (rang au Canada)	Actifs	Dons
Fondation Lucie et André Chagnon (1)	1 452 456 000 \$	s.o. ¹
J.W. McConnell Family Foundation (3)	543 044 403 \$	20 259 327 \$
Chastell Foundation (6)	163 299 567 \$	18 299 145 \$
EJLB Foundation (8)	145 075 674 \$	6 028 156 \$
Fondation Marcelle et Jean Coutu (9)	143 248 591 \$	7 456 072 \$
Fondation J. Armand Bombardier (11)	126 962 569 \$	8 773 905 \$
Jewish Community Foundation of Montreal (12)	124 544 228 \$	6 958 953 \$
Claridge Foundation (15)	110 264 796 \$	11 296 554 \$
R. Howard Webster Foundation (21)	101 206 559 \$	5 322 452 \$
Samuel and Saydie Bronfman Family Foundation (29)	69 468 967 \$	4 078 655 \$
Macdonald Stewart Foundation (31)	65 356 811 \$	3 896 323 \$
Fondation J.A. De Sève (32)	63 661 627 \$	4 525 000 \$
Fondation J.-Louis Lévesque (37)	57 956 209 \$	3 106 775 \$
Molson Foundation (48)	43 937 321 \$	3 755 000 \$
Roasters Foundation (52)	38 550 900 \$	3 106 400 \$
Eldee Foundation (54)	37 410 503 \$	4 423 547 \$
George Hogg Family Foundation (64)	30 476 665 \$	1 418 000 \$
John Dobson Foundation (76)	24 740 185 \$	1 011 488 \$
Phyllis Lambert Foundation (77)	24 514 530 \$	3 151 760 \$
Jarislowky Foundation (85)	22 115 310 \$	1 447 500 \$

1 Fondation nouvellement créée. Les premiers dons ont été faits en 2002.

SOURCE : CENTRE CANADIEN DE LA PHILANTHROPIE

TABLEAU : LES AFFAIRES

comparativement à 1,5 M\$ pour l'année précédente.

« Nous entendons respecter nos engagements et nous espérons compenser la diminution des revenus de placement par d'autres sources de financement », affirme **Mireille Daoud**, directrice au Service du développement et des communications de cette fondation publique.

Les œuvres du **Cardinal Léger** sont d'ailleurs en campa-

gne de financement. En 2002 elles ont distribué près de 9,5 M\$, dont 8 M\$ à l'étranger.

« Plutôt que de diminuer les subventions, les fondations sont invitées à privilégier la rationalisation des coûts, dit M^{me} Pearson. La réduction des déplacements ou l'utilisation des moyens de communication électronique sont à l'étude. »

Les plus petites fondations dont les frais sont déjà peu élevés songent à éliminer cer-



Les fondations viennent en aide à plusieurs causes et les enfants sont souvent parmi les premiers à en profiter.

tains programmes de subvention pour se concentrer sur des domaines liés de près à leur mission.

À peine 5 % des actifs

Les fondations privées peuvent compter sur des avoirs importants et les subventions versées ne représentent habituellement qu'entre 5 et 10 % de leurs actifs.

En 2001, les 100 plus importantes fondations canadiennes ont contribué à différentes causes pour un total de près de 400 M\$, soit environ 5 % de leurs actifs, qui totalisaient 8,17 milliards de dollars (G\$).

Pendant que la Fondation Coutu et la **Fondation J. Armand Bombardier** attribuaient respectivement 5,2 %

et 7 % de leurs actifs, la troisième plus grande fondation au pays, la **Fondation McConnell**, n'en versait à peine que 3,7 %.

Dans ce dernier cas, le ratio est inférieur aux 4,5 % exigés par le gouvernement fédéral, soit la somme minimale que doit déboursier une fondation à des fins de bienfaisance pour conserver les avantages liés à son statut. « Il faut faire attention, ces chiffres ne reflètent peut-être pas la réalité. Historiquement, la Fondation McConnell a toujours donné plus d'argent que le minimum requis », note M^{me} Pearson.

Elle mentionne que la compilation des données concernant les subventions va avec l'année civile alors que les actifs couvrent l'exercice fiscal. ■



Montminy Bédard & Associés
Experts-conseil en levée de fonds

500 millions \$ de compétence

Depuis 20 ans nous mettons à votre disposition toutes les connaissances, la sagesse et l'expérience nécessaires à la planification et à la coordination de campagnes fructueuses.

Quand pourrons-nous vous aider ?

Secteurs : Santé • Arts et Culture • Éducation • Social et Communautaire • Religion • Loisirs et Sports • International

- Études prospectives de marché
- Campagnes majeures
- Planification stratégique
- Recrutement de personnel
- Campagnes annuelles
- Dons planifiés
- Création de fondations
- Analyses d'efficacité

NOTRE PASSÉ EST GARANT DE VOTRE AVENIR!



300, rue Léo-Pariseau, bureau 2602 • Montréal, H2X 4B9 • www.mba.ca • Tél.: 514-288-5828/Télec.: 514-288-2724

91
180 000 000 \$
70

- Objectif: 125 000 000 \$
À ce jour: 180 000 000 \$

... et ça continue.



UN MONDE
DE PROJETS

Merci à un monde de donateurs.

HEC MONTRÉAL


ÉCOLE
POLYTECHNIQUE
MONTRÉAL

Université 
de Montréal

Les organismes de charité s'arrachent les gens d'affaires

Les dirigeants d'entreprise ont des contacts et un pouvoir de persuasion qui facilitent les souscriptions

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

« Je sollicite des gens et ces derniers me sollicitent à leur tour », dit **Alban D'Amours** en parlant des bonnes oeuvres pour lesquelles il met à profit son réseau de contacts. Le président du **Mouvement Desjardins** est l'un de ceux que les organismes philanthropiques s'arrachent.

Pour atteindre son objectif, une campagne de financement d'envergure a absolument besoin de l'appui et du réseau d'influence des gens d'affaires.

Présidents et porte-parole

« Les dirigeants qui ont des contacts chez plusieurs fournisseurs de services sont très en demande », constate **Daniel Asselin**, président d'**Épisode**, un cabinet-conseil en collecte de fonds. **Christian Bolduc**, président du cabinet-conseil **Jean Robert Nolet et associés**, note que les présidents de campagnes sont presque toujours issus du milieu des affaires, plutôt que du monde artistique, car ils ont la capacité d'amasser des fonds. Les porte-parole, au contraire, sont souvent des artistes, connus et aimés du public, qui font en sorte d'augmenter la notoriété d'un organisme et de susciter la sympathie.

M. D'Amours est de ceux qui multiplient les engagements. En ce moment, il préside la collecte de fonds de l'**Institut universitaire**

de gériatrie en plus de celle visant à rénover l'**Anglicane de Lévis**, une ancienne église convertie en salle de spectacles. Il fait aussi partie des cabinets de campagnes de l'**Université Laval** et de l'**Hôpital Sainte-Justine**.

André Caillé, président d'**Hydro-Québec**, mène aussi plusieurs campagnes de front. Il préside celles des **Jeunesses musicales du Canada** et de la **Maison du prêt d'honneur de la Société Saint-Jean-Baptiste** et copréside celles de l'**Université de Montréal** (avec **Robert Brown**), du **Centre Immaculée-Conception** (avec **Pierre Karl Péladeau**), de l'**Institut culturel cri** (avec **Ted Moses**), du **Domaine Forget** et de l'**Orchestre symphonique de Montréal**.

Des causes et des gens

D'autres exemples : **Laurent Verreault**, du **Groupe Laperrière & Verreault**, se dévoue pour le **Centre hospitalier régional de Trois-Rivières** et l'**Université du Québec à Trois-Rivières**; **Gilles Labbé**, d'**Héroux-Devtek**, et **Gilles Ouimet**, de **Pratt & Whitney**, pour l'**Hôpital Charles-Lemoyne** et aussi, dans le cas de M. Ouimet, pour le **Musée Pointe-à-Callière**; **Henri-Paul Rousseau**, pdg de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, pour **Centraide du Grand Montréal**; **Rémi Marcoux**, du **Groupe Transcontinental**, pour le **Centre international de résolution de conflits et de médiation**;

André Nadeau, de **CGI**, pour les **Oeuvres du Cardinal Léger**.

Ces gens d'affaires font beaucoup plus qu'associer leur nom à une cause. Chacun a une liste de dirigeants d'entreprise à qui présenter sa bonne oeuvre et suggérer un don. Ce qui implique beaucoup de temps en réunions, en échanges téléphoniques et en rendez-vous.

« Cela impose un surplus de travail à mon équipe qui doit planifier des rendez-vous, gérer de la correspondance et composer avec mes absences », dit M. D'Amours, qui préfère rencontrer en personne les dirigeants qu'il souhaite sensibiliser à ses oeuvres.

M. Caillé admet lui aussi que ses engagements lui demandent beaucoup de temps. « Il faut se déplacer et discuter avec les gens. Presque tous mes petits déjeuners y sont consacrés tandis que les midis sont souvent réservés aux rencontres avec les responsables des fondations. »

Mais pourquoi ces gestionnaires aux agendas surchar-



André Caillé, président d'Hydro-Québec, consacre souvent ses petits déjeuners à convertir des gens d'affaires aux causes qui lui sont chères.

gés acceptent-ils de donner une partie de leur précieux temps à des organismes charitables ? Bien au-delà de l'image *corporative* des entreprises qu'ils représentent, plusieurs invoquent des raisons personnelles. M. Caillé fait remarquer une constante dans ses engagements philanthropiques : les jeunes. « J'ai été sans le

sou dans ma jeunesse. Si j'ai fait des études, c'est grâce à l'aide de certaines personnes. Maintenant, c'est à mon tour de rendre la pareille. »

Les gens d'affaires de 50 ans et plus composent une bonne part de l'effectif des cabinets de campagnes. « Ils ont une carrière de 25 ou 30 ans derrière eux, un vaste réseau de contacts et sont rendus à

une étape de leur vie où ils veulent redonner ce qu'ils ont reçu », mentionne M. Asselin. Une relève émerge cependant. Comme **Christian Trudeau**, président de **BCE Emergis**, la jeune quarantaine, qui participe à la campagne de la **Fondation de l'Institut Nazareth et Louis-Braille**. Ou **Patrick Gervais**, 29 ans, président de la petite agence de publicité **GPI Communications**, qui s'engage auprès de la **Fondation de la sclérose en plaques**.

En plus du temps et de l'énergie, la participation à une campagne de financement implique un don en argent. « Ce n'est pas obligatoire mais fortement suggéré », explique M. Asselin. **Chantal Roy**, directrice de la **Fondation de l'Institut universitaire de gériatrie**, précise que la majorité des membres de son cabinet de campagne ont fait un don *corporatif* et, dans plusieurs cas, personnel. « Sinon, ce serait plus délicat pour eux d'aller en solliciter d'autres », estime M^{me} Roy. ■

Un fonds de 30 M\$ pour la Fondation du Grand Montréal

Avec bientôt quelque 30 M\$ en caisse, la **Fondation du Grand Montréal** versera ses premières contributions à la communauté en 2003, probablement vers la fin de l'année, estime sa présidente et directrice générale, **Kathleen Weil**.

Établie en 2001, la Fondation fera des dons aux organismes de bienfaisance pour soutenir des projets dans les secteurs de la santé, des services sociaux, de l'environnement, de l'éducation ainsi que des arts et la culture.

Plusieurs fondations importantes de Montréal ont participé à sa création, notamment **Centraide** (15 M\$), la **Fondation du YMCA de Montréal**, la **Fondation Red Feather** et la **Fondation de la famille J.W. McConnell**.

La Fondation ne sollicite pas de dons individuels et recueille son argent principalement par voie de fonds de dotation ou de legs du public. « Un donateur peut créer un fonds en son nom et en allouer les revenus à un secteur ou un organisme de son choix. » Un organisme de bienfaisance peut aussi créer son propre fonds de dotation au sein de la Fondation du Grand Montréal.

C'est la première fondation communautaire créée à Montréal et la troisième au Québec. « Le concept de la fondation communautaire commence à faire son chemin ici », souligne M^{me} Weil.

La première fondation communautaire au Canada a vu le jour à Winnipeg en 1921. Depuis 10 ans, le nombre de fondations de ce genre a presque quadruplé de 32, en 1990, à plus de 120, en 2002. Elles ont reçu certains des plus importants dons, comme le récent legs historique de 100 M\$ de la famille **Moffat**, de Winnipeg. Avec des actifs approchant 600 M\$, la **Fondation de Vancouver** est la deuxième plus importante au pays. ■ P. T.

Grandissons de toutes nos forces

On a encore besoin de votre soutien

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



15 millions \$

soins

recherche

enseignement

De toutes nos forces, nous voulons donner à l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont les moyens de grandir au rythme des besoins de la communauté montréalaise et de la population québécoise. Et de s'engager pour la vie. À force de volonté, nous allons y arriver.

Appuyez notre cause. Maintenant.

Joignez-vous à ces quatre 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 **BMO Banque de Montréal**, **Stephen T. Molson** de la **Fondation Molson** et **Jean C. Monty**, administrateur de sociétés.

Faites comme nos médecins, employés et bénévoles et participez à notre campagne de développement en composant le :

514 252-3435

HMR Fondation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont
Centre affilié à l'Université de Montréal
Votre don, c'est notre force.

L'Hôpital Maisonneuve-Rosemont a été reconnu comme l'établissement le plus performant sur le plan financier à Montréal. (Source: comité Bedard, 2002)

Les fondations privées sont déçues du budget Manley

Elles auraient souhaité des incitatifs fiscaux pour les dons d'actions

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Les fondations privées devront s'y reprendre une troisième fois pour convaincre le gouvernement fédéral de bonifier les incitatifs fiscaux relatifs aux dons d'actions.

COMMUNIQUÉ

SERVICE DE MESSAGERIE EN CIRCUIT DE PRESSE RÉGULIER OU MATINAL RADIO-TÉLÉ POUR DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT aussi MÉDIAS DU CANADA FICHER - PDF - BASE DE DONNÉES

BLITZ 24
(514) 593-7399

Le premier budget du ministre **John Manley**, présenté le 18 février, a en effet choisi de mettre de côté les recommandations du Comité permanent des finances de la Chambre des communes qui, l'automne dernier, s'était rangé aux arguments présentés par les fondations privées.

« C'est très décevant, mais nous allons continuer nos démarches », commente **Hilary Pearson**, présidente de **Fondations philanthropiques Canada (FPC)**.

Créée en 1999, FPC est une association nationale qui regroupe plus de 70 fondations privées, notamment la **Fondation Chagnon**, la **Fondation McConnell** et la **Fondation Bombardier**, qui verse près de 200 M\$ par année à des organismes de bienfaisance. En plus de promouvoir la croissance et le développement des fondations philanthropiques, elle agit comme représentant auprès du gouvernement.

En 1997, le gouvernement fédéral avait adopté une mesure provisoire d'allègement

fiscal pour les dons de titres cotés en Bourse.

Taux d'inclusion réduit

Ainsi, le ministère des **Finances** permet de réduire de moitié le taux d'inclusion des gains en capital réalisés par un particulier ou une société dans le cas des dons d'actions à un organisme de bienfaisance public.

Cette mesure devait être prorogée uniquement si elle contribuait à la hausse de ce type de dons. Or, les dons de valeurs mobilières cotées en Bourse ont connu une forte progression, ayant presque triplé de 69,1 M\$ à 200,3 M\$ entre 1997 et 2000. Le nombre de donateurs a presque quintuplé, passant de 500 à près de 2 400.

Au cours de cette période, la hausse des dons de valeurs mobilières a même été plus marquée que celle de l'ensemble des dons de bienfaisance. Les valeurs mobilières ne représentent toujours qu'une petite proportion du total des dons, mais elle a



Hilary Pearson : « Le régime d'aide fiscale devrait permettre d'accroître les dons de charité et non de restreindre le choix de la manière du don. »

plus que doublé de 1,6 % à 3,9 % pendant cette période.

Le gouvernement a donc reconnu le fait en rendant cette mesure permanente à l'automne 2001. Le hic, déplore la FPC, est que le gouvernement n'a pas accordé le même traitement pour tous puisqu'il limite cet avantage aux dons faits aux fondations publiques. Ce faisant, bon

nombre de dons de titres cotés en Bourse échapperait aux fondations privées.

Le moyen le plus rentable

« Il est logique de penser qu'un conseiller financier suggérera à son client de faire ce genre de dons à une fondation publique pour bénéficier d'un meilleur traitement fiscal », souligne M^{me} Pearson.


En septembre 2001, l'organisation avait présenté un mémoire au Comité permanent des finances de la Chambre des communes, exhortant le gouvernement fédéral à étendre aux dons de titres faits aux fondations privées cet incitatif fiscal. Elle récidivait en 2002 et devrait vraisemblablement en faire de même avant la présentation du prochain budget.

En faisant à nouveau valoir que « la politique fédérale et le régime d'aide fiscale devraient avoir pour objectif d'accroître les dons de charité, non pas de restreindre le choix de la manière du don. »

La FPC suggère de suivre l'exemple des États-Unis et du Royaume-Uni. Le régime fiscal américain ne considère pas les dons comme un bien réel et exempte d'impôts les gains en capital réalisés sur les dons de titres cotés en Bourse.

Au Royaume-Uni, depuis avril 2000, les dons de titres cotés versés à toutes les fondations font l'objet d'une exonération complète d'impôt sur les gains en capital. ■

QUAND LE **SINISTRE**



LA **CROIX-ROUGE** INTERVIENT



POUR VENIR EN **AIDE** AUX **VICTIMES**

1-800-418-1111



Croix-Rouge
En tout lieu. En tout temps.

PLUS QUE DES PRIÈRES

Depuis 1983, nous avons contribué à plus de 1300 projets au Québec pour venir en aide aux femmes et aux enfants victimes de violence familiale, aux aînés délaissés et aux jeunes sans-abri.

Nous favorisons des projets qui ne se contentent pas de soulager les symptômes les plus visibles de la pauvreté, mais qui s'attaquent également aux causes et contribuent à la réinsertion sociale des personnes en difficulté.

Pour en connaître davantage sur nos œuvres locales et internationales ou pour faire un don, appelez-nous au 1 87 PAUVRETÉ (1 877 288-7383) ou visitez notre site internet www.leger.org



Les organismes de bienfaisance pourront être évalués

Faites de la musique ! devient la première organisation sans but lucratif à recevoir une cote

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Les organismes sans but lucratif (OSBL) pourraient désormais être évalués en bonne et due forme par des agences de notation fiduciaire.

Devant la prolifération des organismes de bienfaisance et le plus grand désir des donateurs de mieux connaître les organisations qu'elles appuient et l'impact de leurs dons, l'idée de leur accorder une note fait son chemin.

« Pour un donateur, c'est une bonne façon de savoir si l'organisme respecte sa mission, si sa gestion est bonne et transparente », explique Louise Léonard, présidente du cabinet-conseil en gestion et en recrutement de personnel LL2 Léonard, engagée dans ce projet à titre bénévole.

Une première notation

En décembre dernier, l'organisme montréalais sans but lucratif **Faites de la musique !** devenait la première du genre en Amérique du Nord à décro-



Annie Vidal : « Nous pourrions diversifier nos sources de financement et intéresser des partenaires à nos initiatives. »

cher une notation fiduciaire.

La note de passage *Bien*, ou *A3*, a été reçue avec satisfaction par l'organisation culturelle du quartier Hochelaga-Maisonneuve créée en 1993.

« Après 10 ans d'existence, le besoin de cerner clairement nos forces et nos faiblesses nous a notamment amené à faire cet exercice », explique la fondatrice et directrice générale Annie Vidal, qui fut aussi l'initiatrice du fameux **Chic Resto Pop**.

La notation fiduciaire permettra d'intéresser d'autres bailleurs de fonds à cet organisme de soutien aux artistes des cultures émergentes et à la relève musicale. « Nous pourrions diversifier nos sources de financement en intéressant des nouveaux partenaires privés et semi-publics à nos initiatives », dit-elle.

Faites de la musique !, qui s'autofinance à plus de 50 % et profite de subventions gouvernementales, n'a jamais

tenu de campagne publique de financement.

Un gage de confiance

L'organisme a été évalué par une agence européenne de notation fiduciaire, **RCP & Partners**, dont l'activité principale est de noter les sociétés de gestion de portefeuille ou de fonds collectifs.

« Plusieurs organisations non gouvernementales (ONG), devant faire face à une concurrence féroce sur le marché de la campagne de financement, nous ont approchés pour vérifier si elles pouvaient être notées », soulignait par voie de communiqué Robert Pouliot, analyste en chef de RCP & Partners, lors du dévoilement de la notation de **Faites de la musique !**.

La notation, dont l'échelle va de *AAA* à *B1*, en est une de confiance fondée sur une analyse de l'organisation et de sa gouvernance et sur la façon dont elle remplit sa mission.

La notation permet ainsi à chaque donateur de vérifier la fiabilité et l'efficacité de

l'organisme, tout en observant la progression ou le recul de sa note dans le temps.

« Le processus d'évaluation a amené des changements importants dans la gestion de notre organisation. Nous avons mis sur pied un secteur de promotion et de ventes. Nous avons aussi créé un poste de direction financière », indique M^{me} Vidal.

Des risques et inquiétudes

Consultées au cours des derniers mois, les grandes fondations accueillent favorablement ce projet de notation fiduciaire.

« Plusieurs fondations cherchent des moyens d'évaluer les organismes de bienfaisance, mais il manque d'outils pour le faire. Le système de notation pourrait en être un, pourvu qu'il ne soit pas le seul instrument de mesure », indique Hilary Pearson, présidente de **Fondations philanthropiques Canada**.

Mais n'y a-t-il pas danger que les Fondations négligent celles qui sont moins bien cotées ou

celles qui n'ont même pas les moyens financiers de l'être ?

« Oui, c'est une inquiétude exprimée lors de notre rencontre avec les gens concernés », répond M^{me} Pearson.

M^{me} Léonard convient qu'il peut y avoir un risque. Mais, précise-t-elle, « le principe de la notation ne vise pas à minimiser la valeur d'un organisme, mais bien à l'aider à obtenir des fonds. »

Les coûts liés à l'obtention d'une notation fiduciaire, évalués dans une fourchette de 10 000 \$ à 50 000 \$, sont aussi un problème. Les promoteurs du projet aimeraient que les fondations en assument une partie, à titre d'incitatif.

Pour **Faites de la musique !**, qui a déboursé 39 000 \$ pour décrocher une notation fiduciaire, cela en a valu le coup. « C'est cher, mais c'est un investissement rentable qui nous permet non seulement de diversifier nos sources de financement, mais aussi d'améliorer nos façons de faire et nos services aux artistes », estime M^{me} Vidal. ■

Planifier l'avenir

de l'œuvre du Père Marcel de la Sablonnière

SAVIEZ-VOUS QUE la Fondation du Père Marcel de la Sablonnière a pour unique mission de soutenir son œuvre, dédiée à la jeunesse depuis plus de 50 ans?

SAVIEZ-VOUS QU'en incluant la Fondation du Père Marcel de la Sablonnière dans votre testament, vous vous associez à son projet de vie tout en faisant bénéficier votre succession des avantages fiscaux qui s'y rattachent?

SAVIEZ-VOUS QU'avec une bonne planification, vous optimisez la portée de votre geste selon vos objectifs personnels et philanthropiques?

Pour plus d'informations sur le programme de dons planifiés de la Fondation du Père Marcel de la Sablonnière ou pour recevoir notre dépliant, veuillez vous adresser à :

Mme Huguette Déom
Directrice de la campagne et du développement
(514) 527-1256 poste 306

Toute demande de renseignements sera traitée de façon strictement confidentielle.



Fondation
Père Marcel
de la Sablonnière, s.j.

Télécopieur : (514) 527-3220
Courriel : hdeom@fondationsablon.com
www.fondationsablon.com

Saviez-vous que les maladies cardiaques sont la principale cause de mortalité en Amérique du Nord ?

Les dons planifiés :
une autre façon de donner

- Don par testament
- Don par assurance-vie
- Don d'actions

Informez-vous sur les avantages fiscaux dont vous pouvez bénéficier.

(514) 593-2525



5000, rue Bélanger, Montréal (Québec) H1T 1C8

Le secteur de la santé parmi les favoris des gens d'affaires

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

Le don de 12,5 M\$ du pharmacien **Jean Coutu** à l'Université de Montréal pour la fondation d'un complexe biomédical et pharmaceutique, et celui de 10 M\$ de **Francesco Bellini** à l'Université McGill pour la création d'un pavillon des sciences de la vie sont non seulement les plus importants dons privés de l'histoire de la philanthropie québécoise, mais aussi de puissants symboles du soutien des gens d'affaires au secteur de la santé.

« La santé est une cause gagnante qui touche tout le monde et les gens d'affaires ne font pas exception à la

« règle », dit **Christian Bolduc**, président du cabinet-conseil en collecte de fonds **Jean Robert Nolet et associés**.

Les hôpitaux reçoivent des dons

André Chagnon, ancien propriétaire de **Vidéotron**, a récemment fait un don personnel de 2 M\$ à la **Fondation Charles-Bruneau** vouée à la lutte contre le cancer chez les enfants. **Michel Saucier**, président de **Sabex**, a remis, en octobre dernier, 1,25 M\$ à la Faculté de pharmacie de l'Université de Montréal pour la création d'une chaire en santé et vieillissement.

L'**Hôpital Charles-Lemoyne** a récemment reçu 600 000 \$ de la **Fondation J.-Armand-**

Bombardier, 50 000 \$ de la **Fondation des Ailes de la Mode**, 600 000 \$ de **Pratt & Whitney**, 125 000 \$ de **Héroux-Devtek**, 200 000 \$ de la **Banque Nationale**, 200 000 \$ d'**Hydro-Québec** et 180 000 \$ de la **Banque Royale**.

De son côté, la **Société de la sclérose latérale amyotrophique** a reçu 30 000 \$ provenant à parts égales de **CGI**, d'**Aventis** et du **Mouvement Desjardins**. Et ce ne sont que des exemples parmi d'autres.

François Duffar, président du **Groupe Cossette**, préside la campagne de financement de l'**Hôpital Maisonneuve-Rosemont**, *Grandissons de toutes nos forces*. Objectif : 15 M\$ sur cinq ans (2000-2005). « Cet hôpital est l'un des plus importants du Québec, il dessert une population de plus de 500 000 personnes et, pourtant, il est moins médiatisé et un peu délaissé des grands donateurs. Je voulais faire une différence en le faisant mieux connaître. »

Pari tenu. Grâce aux 12 « compagnons » recrutés par M. Duffar, des gens d'affaires que l'on voit tenir des patients



Alban D'Amours, président du Mouvement Desjardins, a choisi de se dévouer à la santé des personnes âgées.

à bout de bras dans une publicité audacieuse conçue gratuitement par **Cossette**, plus de 11 M\$ ont déjà été recueillis. « Je me suis inspiré de **Chomedey de Maisonneuve**, le fondateur de Montréal, pour créer le concept des **Compagnons de Maisonneuve-Rosemont**. Je voulais des gens reconnus comme des donateurs et des créateurs dans leur domaine respectif. » Parmi ceux-ci : **Laurent Beaudoin**, **Jean Monty**, **Claude Blanchet** et **André Desmarais**.

Des causes moins connues

Alban D'Amours, président du **Mouvement Desjardins**, a choisi, pour sa part, de se dévouer à la santé des personnes âgées en acceptant la présidence de la campagne de la **Fondation de l'Institut universitaire de gériatrie de Montréal**. « C'est une cause emballante qui suscite malheureusement moins de sympathie, dit-il. Pourtant, elle

devrait nous toucher davantage car tout le monde vieillit. Il est essentiel d'assurer une bonne qualité de vie aux personnes âgées et de faire en sorte qu'elles demeurent autonomes le plus longtemps possible. »

En plus de procurer de l'hébergement et des soins aux personnes âgées, l'Institut

La santé est une cause gagnante qui touche tout le monde.

universitaire de gériatrie mène des recherches sur le vieillissement et diffuse de l'enseignement. **Chantal Roy**, directrice de la Fondation, souligne le dévouement et la grande disponibilité de M. D'Amours. « C'est un président de campagne idéal ! »

M. D'Amours est notamment

entouré de **Robert Dutton**, de **Rona**, et de **Jacques Beauchamp**, de **Pétromont**. Près de 4 M\$ ont été amassés sur un objectif de 5 M\$.

Des grands et des petits

Plusieurs grandes fortunes du monde des affaires, qui ont créé leur propre fondation, privilégient les donations liées à la santé. Comme la **Fondation Jean-Louis-Lévesque** (aujourd'hui décédé) qui favorise les secteurs de l'ophtalmologie et de la cardiologie. Ou encore la **Fondation Lucie et André Chagnon** qui, avec un actif d'environ 1,4 milliard de dollars, entend promouvoir la santé et lutter contre le cancer et l'obésité. Elle est notamment à l'origine d'une chaire à l'**Université Laval** vouée aux médecines douces et finance le **Réseau Proteus**, un portail Internet sur la médecine intégrée.

À côté de ces grands engagements figurent toute une série de petites activités, orchestrées ou soutenues par le monde des affaires, qui, mises ensemble, finissent par générer des sommes appréciables. Il suffit de penser aux innombrables tournois de golf au profit des oeuvres de charité. Signalons aussi un événement comme *Montréal Passion Vin*, une fête du vin organisée par 15 dirigeants d'entreprise sous la présidence de **Jean Saine**, de **Saine Marketing**, et qui a permis de verser 255 000 \$ à la **Fondation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont**. Un autre exemple : le *Bal des vins-coeur*, de la **Société des alcools du Québec**, grâce auquel 800 000 \$ ont été versés à l'**Institut de cardiologie de Montréal**.

La générosité n'est toutefois pas l'apanage des grandes entreprises. Certaines PME se démarquent aussi.

Par exemple, **Mille et un métiers**, une petite entreprise de Montréal spécialisée dans l'emballage, a donné près de 1 M\$ à l'Université de Montréal pour soutenir les étudiants handicapés tandis que **Chenail Fruits et Légumes** a créé la **Fondation des gouverneurs de l'espoir** pour la recherche sur le cancer pédiatrique. ■

philanthropie
partenariat
leadership

étude de marché
conseil stratégique
formation en collecte de fonds
communication

LILOUSE
GIROUX

LILOUSE
GIROUX

téléphone
(514) 935.0440
cellulaire
(514) 953.0961
louise@lgfundraising.net
téléphone en Europe
011 33 (0) 6 84 51 49 08

Le don testamentaire...

est un geste du cœur à la portée de tous.
En hommage à la vie qui continue, pensez à
inclure dans votre testament un don à une
cause qui vous est chère.

GRANDS PARTENAIRES D'UN HÉRITAGE À PARTAGER^{MD}

Bienfaiteur

Centraide du Grand Montréal
La Fondation communautaire
juive de Montréal
McGill University

Ami

Croix-Rouge canadienne,
Division du Québec
Épilepsie Canada
Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine
Fondation de l'UQAM
Fondation des maladies du cœur
du Québec
Fonds de Recherche de l'Institut
de Cardiologie de Montréal
La Fondation du YMCA de Montréal
Secours aux Lépreux Canada
Société canadienne du cancer
Université de Montréal

Platine

Aide à l'Église en Détresse (Canada) Inc.
Armée du Salut
Association Diabète Québec

Développement et Paix
Fondation Centre Hospitalier Notre-Dame
de la Merci
Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur,
Montréal

Fondation de l'Hôpital Royal Victoria
Fondation du Centre hospitalier
Pierre-Boucher
Fondation du CHRDL
Fondation du Musée des beaux-arts
de Montréal
Fondation Farha
Fondation hospitalière
Maisonneuve-Rosemont
Fondation Hôtel-Dieu de Saint-Jérôme
Fondation Internationale Roncalli
Fondation Jules et Paul-Émile Léger
Fondation Mira Inc.
Fondation Père Marcel
de la Sablonnière, s.j.
Fondation Portage
Fondation québécoise du cancer
Institut & Hôpital Neurologiques
de Montréal

L'Œuvre pontificale de la propagation
de la foi/Missio Canada
La Fondation de l'Oratoire Saint-Joseph
du Mont-Royal
La Fondation de l'Université
de Sherbrooke
La Fondation Lower Canada College
La Société d'Arthrite, division du Québec
Les Ailes de l'Espérance
Orchestre symphonique de Montréal
SOPAR-Limbour



Un héritage à partager
Québec

www.unheritage.org
1 888 304-8834

Un programme de
CAGP-ACPD[®]



L'Association du cancer de l'Est du Québec dispense des services uniques d'hébergement, d'entraide, d'information et de soutien pour veiller à la **qualité de vie** et à la **dignité** des personnes atteintes de cancer et leurs proches dans le **Bas-Saint-Laurent**, sur la Côte-Nord, en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine.

Planifiez aujourd'hui un don en faveur de l'Association du cancer de l'Est du Québec et assurez le développement à long terme des services en cancer dans l'Est-du-Québec.

Le programme de dotation et dons différés de l'Association du cancer de l'Est du Québec : une source inépuisable pour l'humanisation des services offerts aux personnes touchées par le cancer et la poursuite constante de la lutte contre la maladie.

Pour plus de renseignements :

Madame Jolande Tremblay
Resp. du Prog. de dotation et dons différés
Tél. : (418) 724-0600 ou 1 800 463-0806
Téloc. : (418) 724-9725
aceq@globetrotter.net www.aceq.org

Près de vous et de vos proches

151, rue Saint-Louis - C. P. 1234
Rimouski (Québec) G5L 8M2

ASSOCIATION DU CANCER
DE L'EST DU QUÉBEC

Abonnez-vous

commerce

12 numéros
pour 12\$

www.revuecommerce.com

(514) 392-2030 ou
1 800 361-7215

Le don testamentaire...
parce que la vie continue

Un coup de maître pour Sainte-Justine

L'hôpital pour enfants a recruté Céline Dion comme marraine

Nathalie Vallerand

dossiers@transcontinental.ca

En allant chercher Céline Dion et René Angélil comme marraine et parrain de sa campagne *Grandir en santé*, la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine a réussi un coup de maître qui lui apportera une visibilité sans précédent. Quel organisme philanthropique peut en effet se vanter d'avoir vu le lancement de sa campagne diffusé en direct à la télévision ? Et d'avoir accordé par la suite des entrevues à des journalistes du monde entier ?

« Pour recueillir une telle somme, soit 100 M \$ sur cinq ans, il nous fallait de grands noms, explique la directrice générale de la Fondation, Lucie Rémillard. Le conseil d'administration s'est demandé qui représentait ce qu'il y a de plus gros. La réponse allait de soi... »

Un accord facile à obtenir

Restait à convaincre la star et son époux. Ce qui, contre toute attente, a été plutôt facile. Voici comment. Des membres du conseil d'administration de la Fondation connaissaient un homme d'affaires de l'industrie du spectacle qui avait ses entrées auprès du couple Dion-Angélil. On l'a donc chargé de remettre une lettre en mains propres au couple. Quelques jours plus tard, M^{me} Rémillard était convoquée à une rencontre avec M. Angélil.

« Il m'a dit que Céline et lui recevaient des centaines de sollicitations semblables par année mais qu'ils avaient décidé d'accepter notre demande parce que Sainte-Justine avait une importance particulière pour eux. C'est un hôpital francophone, montréalais et, surtout, la filleule de Céline, qui est décédée de la fibrose kystique, y a été soignée il y a plusieurs années. »

Une ambassadrice au grand cœur

Outre un généreux don dont le montant demeure secret, la star a tourné deux publicités qui seront télédiffusées en avril (avis aux intéressés : la Fondation cherche à convaincre des annonceurs de lui donner du temps d'antenne aux heures de grande écoute). M^{me} Rémillard ne tarit pas d'éloges envers sa porte-parole. « Elle a visité des enfants malades et a discuté avec leurs parents sans compter son temps et en faisant preuve d'une grande empathie. On voit que la cause lui tient vraiment à cœur. »

Ceci dit, le nom de Céline Dion donne un poids énorme



Céline Dion a tourné deux messages pour la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine.

à la campagne de financement de Sainte-Justine. La Fondation a l'intention de solliciter de grandes entreprises qui ont leur siège social

aux États-Unis, mais qui sont présentes sur le marché québécois. « Le nom de Céline va nous ouvrir bien des portes », constate M^{me} Rémillard.

Le cabinet de campagne de Sainte-Justine impressionne autant que sa célèbre marraine. On y trouve une bonne partie du *who's who* du monde des affaires. « Aucune des personnes approchées n'a refusé », assure M^{me} Rémillard. Ces gens d'affaires aux horaires surchargés feront chacun entre 10 et 20 visites de sollicitation. À chaque entreprise, ils proposeront un montant et un projet. « Nous avons une cause en or : les enfants, c'est l'avenir », souligne M^{me} Rémillard qui espère que le don de 1 M \$ du **Mouvement Desjardins**, donnera le ton à la campagne. ■

Une campagne de 500 000 \$ pour lutter contre la pauvreté

Les oeuvres du cardinal Léger sont sur le point de lancer une campagne de financement afin d'amasser 500 000 \$ pour lutter contre les conséquences de la pauvreté au Québec.

Cette campagne annuelle s'étendra jusqu'en mai. Pour amasser les fonds, l'organisme s'adressera directement aux quelque 50 000 donateurs inscrits dans sa banque de données.

La **Fondation Jules et Paul-Émile Léger** regroupe trois oeuvres sur la scène locale et autant à l'échelle internationale.

À l'échelle locale, Les oeuvres du Cardinal Léger ont distribué l'an dernier 1,4 M\$ à des organismes communautaires qui sont venus en aide à plus de 159 000 démunis de toutes les régions du Québec. Les oeuvres concentrent leur action auprès de trois groupes : les familles aux prises avec la pauvreté, les aînés délaissés et les jeunes sans-abri.

Sur le plan international, Les oeuvres du cardinal Léger ont versé en 2002 une contribution de près de 8 M\$ à des partenaires de 26 pays, en Amérique latine, en Afrique et en Asie.

Depuis 1948, les oeuvres internationales ont donné plus de 174 M\$ pour améliorer les conditions de vie de quelque 25 M de personnes. Elles prévoient distribuer 43 M\$ au cours des cinq prochaines années. ■ Y. D.



JEAN ROBERT NOLET ET ASSOCIÉS
Cabinet-conseil en collecte de fonds

Des experts en
collecte de fonds...

À votre service

M. Jean Robert Nolet, CFRE
M^{re} Christian Bolduc, LL.B., CFRE
M. Jacques Primeau

www.jrnolet.com

1329, Ste-Rose, Montréal (Qc) H2L 2J7
Tél.: 514 528-8566 Fax : 514 523-9285
info@jrnolet.com



La Fondation de la recherche sur le diabète juvénile remercie

FORMULA CHARITY

TREMBLANT

de leur initiative extraordinaire.

Et un merci à tous les bâtisseurs de la deuxième édition du Grand Prix 24h de Tremblant.

BRIDGESTONE

SALOMON



PARTICIPANTS CORPORATIFS

Baltex	Gaz Métropolitain	Norampac
Banque Nationale	Global Television	Olympic Champion Canadian Ski Team
Bell Mobilité	Honda Canada	OTL Communication + Design Inc.
Bénévoles Événements Tremblant	Horwath	Pratt & Whitney Canada
BMO Nestbitt Burns	Hydro Quebec	Restaurants McDonald du Canada
Boutique Salomon Tremblant	Immobilier Tremblant	Rossignol Télémark
Bridgestone	Kokanee	SABEX
Canada Post Corporation	KPMG & Mc Carthy Tétrault	Saputo
CEGEP St-Laurent	Le Scandinave	Sauvetage canin des Laurentides
Chicks on Sticks	Les Cybèles	Séminaire de la Sainte-Trinité
Cirque du Soleil	Les Descentes Sympatico	Sensation Mode
CKMF / Radio Énergie Claridge	Les Portes du Soleil	Ski Presse
Club Tremblant	Les Villageois AVT	Sportvac / Air France
Cogeco Tremblant	Loto-Quebec	Standard Life
D-6 FRDJ	Magasin de la Place	The Bear
DAO Couleurs	Manoir St-Sauveur / Manoir Victoria	The Gazette
École de neige	Max Ski Service	The North Face
Événements Tremblant	Média Experts	Tommy Hilfiger
Fondation de la recherche sur le Diabète Juvenile	Mix 96	Ville de Mont-Tremblant
Formula Charity	Mont Tremblant Réservations	X-Ski Camp.com
	NewAd	

PARTENAIRES

Affichage Astral Média	Nationale	Powerade
Air France	Global Television	Producteurs laitiers du Canada
Banque Nationale	Harricana par Mariouche	OTL Communication + Design Inc.
B.Kamins	Instruments de musique La Boîte à Musique G.L. Inc.	Restaurant La Forge
Boisson énergétique KMX	Krispy Kernels	Rhum Appleton
Bridgestone	LCC Clos des Vignes	Salomon
Café Van Houtte	Le Groupe Sécurité Sport	Scabrini Média
Claude Forget Inc. - RONA L'Express Matériaux	Les boutiques Tremblant	Ski Presse
Coca-Cola	Les produits d'érable La Samarre	Solotech
D.M.D.	Média Experts	Tag Heuer
Energie 94,3 (CKMF-FM)	Médivation	The Bear 106.9 (CKQB-FM)
Evian	Mix 96 (CJFM-FM)	The Gazette
Les équipements de scène JD International	Molson Canada	Toko Canada
Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec	Nestlé Canada	Torchia Communications
Financière Banque	NewAd	Trapèze Production
	Pattison	Tremblant Express
	Platine Productions	Uni-K Structures
		Viacom Affichage
		Volkswagen



Fondation de la recherche sur le diabète juvénile

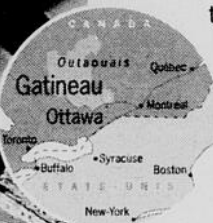
engagée à découvrir un remède

J'attends avec impatience notre prochaine réunion...



à Gatineau
et dans la
magnifique
région de l'Outaouais

La nouvelle ville de Gatineau et la région de l'Outaouais vous offrent 650 nouvelles chambres d'hôtel et un nouveau Centre de congrès à la fine pointe de la technologie. Découvrez également nos attractions de renommée internationale – le Musée canadien des civilisations, le train à vapeur Hull-Chelsea-Wakefield et le magnifique Casino du Lac-Leamy qui agrémenteront votre séjour. Informez-vous dès maintenant... et réservez votre réunion.



Tourisme Outaouais

1 800-567-9824

reunion@tourisme-outaouais.ca



Vous recherchez l'atmosphère d'un centre de villégiature mais devez être près du centre-ville et de ces attractions

Le Château Cartier vous offre le meilleur des deux mondes

- 90 suites, 39 chambres standards;
- 22 salles de réunion, totalisant 23 000 pieds carrés;
- Clubs Santé et Spa complets;
- Parcours de golf public de 18 trous, avec champ de pratique;
- Stationnement gratuit

Château Cartier
RELAIS RESORT

À seulement 7 minutes du centre-ville de Ottawa/Hull

1 800 807-1088 • 778-0000
www.chateaucartier.com

MOULIN Wakefield Mill
UN PETIT COIN DE PARADIS

Le Moulin Wakefield est l'endroit idéal pour tenir une rencontre d'affaires dans la région d'Ottawa-Gatineau. Niché dans un paysage pittoresque en bordure du Parc de la Gatineau, cet ancien moulin surplombant une cascade combine une atmosphère relaxante pour tenir des rencontres et des retraites productives.

RÉSERVATIONS
819.459.1838 ou 888.567.1838
www.wakefieldmill.com

Situé face au Casino du Lac Lemay

À 10 minutes du centre-ville d'Ottawa

- Bain thérapeutique et foyer électrique dans toutes les chambres
- Petit déjeuner buffet chaud et froid gratuit
- Stationnement gratuit
- Spa intérieur, sauna, bain giratoire
- Salon de coiffure/esthétique et massothérapie sur place
- Salle de conférence (10 à 225 pers.)
- Restaurant LE BIFTHÈQUE 360 places

1.800.296.9046
75, rue Edmonton, Gatineau Hull, secteur Hull (Québec) J8Y 6W9

Tél. : 819.777.7538
Télec. : 819.777.0277

www.ramadapalza-casino.com

VOTRE ÉVÉNEMENT ... UN CRAN AU-DESSUS

Holiday Inn
Plaza la Chaudière

2, rue Montcalm, Gatineau Qc J8X 4B4
Réservations: 1 800 567-1962 (819) 778-3880
Email: chaudiere@igs.net

- 238 chambres spacieuses (460 pi²) incluant 9 suites Exécutives et 3 suites Présidentielles avec différentes vues sur le parc, la rivière des Outaouais, les chutes Chaudière et le centre-ville d'Ottawa. Toutes sont entièrement équipées pour rencontrer les exigences de notre clientèle. Internet à haute vitesse est maintenant disponible.
- 11 salles de réunion totalisant 16 640 pi² sont idéales pour votre congrès! Notre équipe de professionnels vous assure un service complet de planification pour un événement à succès.

Notre Centre de conférences nouvellement rénové vous offre des salles de réunions avec éclairage naturel pouvant accueillir des groupes de 10 à 150 personnes. Services de banquets assurés.

FourPoints Sheraton HULL OTTAWA

CLASSE AFFAIRES

- 201 chambres et suites
- 10 salles de réunions
- Excellente cuisine régionale au Côté Lanier
- Centre de conditionnement et piscine intérieure.
- Face au Parlement.
- Voisin du Musée canadien des civilisations.

Forfait réunion à partir de **39,95\$** par pers.

1 800 567-9607

www.fourpoints.com/hullottawa

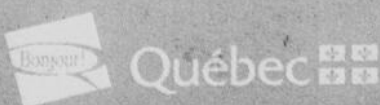
Un rêve bien réel.

Hilton Lac-Leamy

Gatineau-Ottawa
3, boulevard du Casino
Gatineau (Québec) Canada
(819) 790-6444
1 866 488-7888
www.hiltonlacleamy.com

Situé à cinq minutes du centre-ville d'Ottawa.

L'expérience Hilton



OUTAOUAIS
vivez-le!

MANAGEMENT

Évaluez avant d'embaucher

C'est le principal avantage des stages coopératifs



Jean-Sébastien Trudel
jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

Quand **Alain Gravel** s'est inscrit dans un programme coopératif universitaire, il était loin de se douter qu'une dizaine d'années plus tard, il deviendrait associé chez **Welch & Company**. Mais ce cabinet comptable, qui l'a accueilli lors de son premier stage, a également fait une bonne affaire. Ce programme coopératif a permis à Welch d'engager la bonne personne dès le départ, sans faire de détour par des embauches à l'aveuglette – qui sont d'ailleurs très coûteuses pour les compagnies.

« Environ 55 % de nos étudiants inscrits au programme coop sont embauchés par l'entreprise qui les a accueillis. »

Les programmes coopératifs, qui consistent pour les étudiants à alterner stage en entreprise et études, sont en croissance partout au pays. « Le régime coop est une excellente façon de recruter parce que nous sommes en mesure d'évaluer les candidats en situation de travail », explique M. Gravel, qui était embauché comme comptable avant même d'obtenir son diplôme.

Au Québec, l'**Université de Sherbrooke** a été la première à offrir le régime coop, en 1967. Depuis, elle s'est bâtie une solide réputation pour la qualité de ses programmes alors que les autres universités ont emboîté le pas au cours des 10 dernières années.

Recruter de jeunes talents est en fait la principale raison qui pousse les employeurs à accueillir des stagiaires. « Environ 55 % de nos étudiants inscrits au programme coop sont embauchés par l'entreprise qui les a accueillis », souligne **Ronald Mercier**, directeur au service des stages et du placement de l'Université de Sherbrooke. Quelque 592 000 emplois devront être comblés d'ici 2005 au Québec, selon l'**Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industriels agréés du Québec (ORHRI)**. Près de 60 % des postes à combler sont liés à des départs à la retraite.

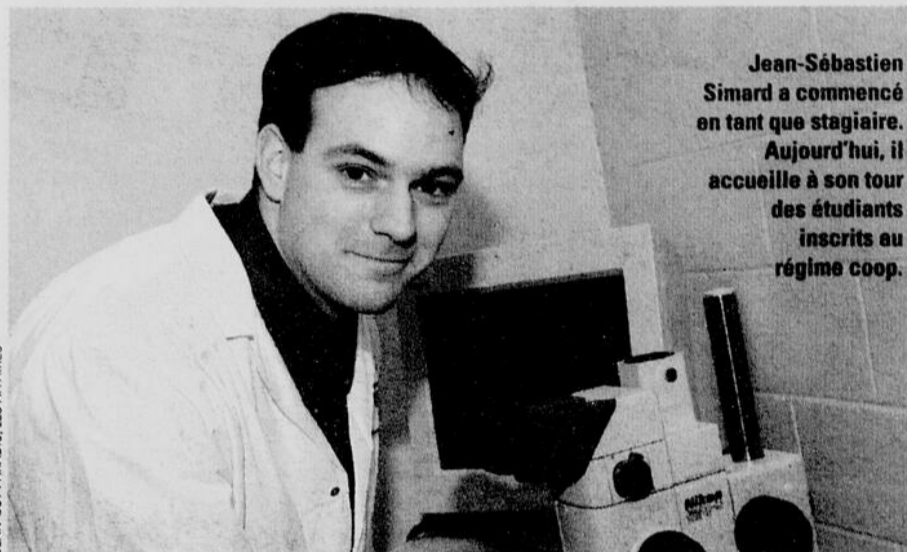
« Pour les organisations, ces départs sont synonymes d'exode des compétences et des connaissances, ce qui, dans un contexte de rareté de la main-d'oeuvre, menace considérablement leur survie », a écrit l'ORHRI dans un communiqué.

Devant cette menace, de plus en plus d'entreprises font appel au programme coop. Et pas seulement les grandes multinationales ! « On voit de plus en plus de PME qui viennent cogner à notre porte », dit M. Mercier. La raison ? « C'est plus abordable qu'avant. »

Les employeurs peuvent en effet profiter d'une mesure fiscale sous forme de crédit d'impôt remboursable, allant jusqu'à 200 \$ par semaine. Le stage est d'une durée d'au moins 12 semaines.

Gaby St-Pierre, directeur associé du programme d'enseignement coopératif de l'**Université d'Ottawa**, croit que les petites et moyennes entreprises offrent un milieu plus enrichissant que la grande multinationale. « Les étudiants préfèrent souvent les PME parce qu'ils sont davantage responsabilisés », dit-il.

Alain Gravel le sait pour l'avoir fait : un stagiaire, c'est un investissement rentable. « Si l'expérience est un échec, cela aura coûté seulement quatre à huit mois, dit-il. Si, par contre, un employé décide de partir



Jean-Sébastien Simard a commencé en tant que stagiaire. Aujourd'hui, il accueille à son tour des étudiants inscrits au régime coop.

après deux ans parce qu'il réalise qu'être comptable, ce n'est pas pour lui, tous les efforts sont perdus. »

Accueillir un stagiaire aussi requiert son lot d'efforts. Non seulement y a-t-il la période précédant le stage, où il faut soumettre les paramètres du poste pour évaluation, mais il y a la supervision durant le stage.

« Selon le niveau de l'étudiant, je passe de 10 à 50 % de mon temps à superviser un stagiaire », affirme M. Gravel.

Les professionnels, comme les comptables, passent beaucoup de temps avec leurs stagiaires. Selon Gaby St-Pierre, les professionnels veulent que les recrues potentielles apprennent et qu'elles se trouvent dans une atmosphère motivante.

Tous les projets sont analysés

Pour réussir à consacrer suffisamment de ressources, il faut quand même une organisation établie. Les entreprises de moins de 20 employés sont rarement retenues. « Cela prend une certaine marge de manoeuvre pour soutenir l'étudiant dans son apprentissage. Il faut lui permettre de se tromper. L'important, c'est qu'il soit encadré pour apprendre de ses erreurs », explique M. St-Pierre.

L'employeur intéressé à faire l'essai du programme coopératif doit fournir à l'étudiant un mandat clair, qui répond à

des objectifs pédagogiques. Celui-ci sera validé par l'université. « Nous acceptons toutes sortes de projets », affirme M. Mercier d'un ton rassurant.

Des exemples ? **Jean-Sébastien Simard**, 26 ans, s'est vu confier un mandat chez **Wyeth Pharmaceuticals**. « J'ai eu un laboratoire à ma disposition », dit-il en faisant référence à son expérience coop. Aujourd'hui, il accueille à son tour des stagiaires. « Nous essayons de les intégrer comme des spécialistes », dit le chercheur. Présentement, un stagiaire travaille à l'amélioration d'un procédé (qu'il doit garder secret) et à l'optimisation des paramètres de façon à accroître la rentabilité et améliorer la qualité du produit.

« Comme pour un employé, tout dépend des habiletés du candidat. Il faut pouvoir choisir le stagiaire qui aura les meilleures aptitudes pour le travail à accomplir », explique M. St-Pierre.

Par contre, souligne-t-il, la plupart des candidats sont très motivés. Ils se situent, pour la plupart, au-dessus des moyennes et ont un sens de l'organisation très aiguisé. « Je peux vous dire qu'un étudiant qui passe par le régime coop a une sérieuse longueur d'avance sur les autres diplômés de sa cohorte », croit M. St-Pierre. ■

LE GUIDE DE L'EMPLOYEUR EN PAGE 41

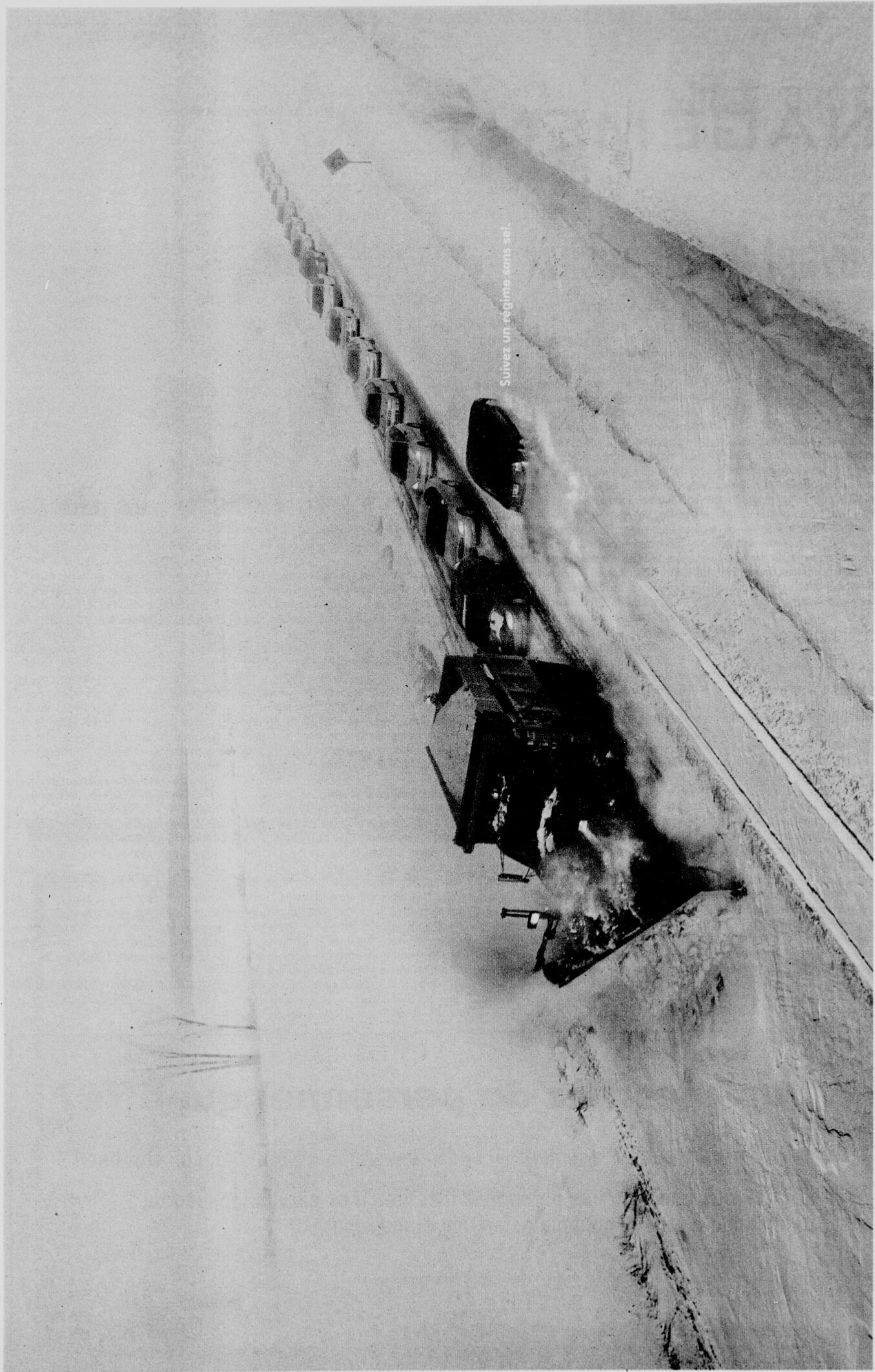


Vous cherchez du personnel qualifié ?

- ▶ Avez-vous consulté *Placement en ligne*, un service gratuit d'Emploi-Québec ?
- ▶ Saviez-vous que 60 % des personnes inscrites à ce service possèdent un diplôme d'études collégiales ou universitaires ?

Pour consulter ces candidatures ou inscrire votre offre d'emploi, visitez emploi.quebec.net ou composez sans frais 1 866 640-3059

Emploi
Québec



Suivez un régime sans sel.

Passat 4MOTION™ Traction intégrale en tout temps. Adhérence maximale par tous temps.

Êtes-vous fait
pour Volkswagen ?
vw.ca

Comment tirer profit d'un stagiaire

Six étapes pour recruter un étudiant inscrit au régime coop

Jean-Sébastien Trudel

jean-sebastien.trudel@transcontinental.ca

Embaucher un étudiant-stagiaire, c'est comme embaucher un employé permanent... avec quelques petites différences.

Bien sûr, il faut consacrer temps et ressources au processus même de l'embauche. Sauf qu'un stagiaire va partir après quatre à huit mois. « Il faut le voir comme une

travail supplémentaire de la personne-ressource désignée. Une surcharge qui se poursuit même après le stage, puisque le superviseur doit rencontrer l'agent de stage – la personne de l'université affectée pour faire la liaison entre le stagiaire et l'entreprise – et évaluer la performance de l'étudiant.

3 PRÉVOIR UN BUDGET

Tous les stagiaires sont rémunérés pour une période de 12 à 15 semaines. Il est toutefois possible d'obtenir, par l'entremise de l'université, un crédit d'impôt remboursable allant jusqu'au maximum de 200 \$ par semaine par stagiaire.

Généralement, les universités ont des grilles salariales qui fournissent des statistiques sur la rémunération des stagiaires, obtenues en fonction des salaires versés la session précédente. Plus les étudiants avancent dans leur cheminement universitaire, plus leur salaire augmente.

Par exemple, un étudiant au bac en administration, qui en était à son premier stage l'automne dernier, recevait 455 \$ par semaine, comparativement à 500 \$ pour celui qui en était à son troisième et dernier stage.

« Les salaires et les conditions reflètent la réalité du marché », dit M. Mercier. Il se souvient de la période de la folie des technos, alors que les étudiants en informatique étaient si sollicités que les salaires ont connu une flambée jamais vue. Aujourd'hui, ils sont redescendus à un niveau comparable, soit 565 \$ par semaine.

4 CHOISIR UN STAGIAIRE

Les étudiants font des demandes multiples d'emplois – jusqu'à 15, parfois – qu'ils classent par ordre de préférence. Si, après avoir passé les entrevues, plus d'un employeur se montre intéressé, le premier sur la liste a la priorité.

De la même façon, les employeurs donnent une cote de préférence aux candidats qu'ils auront rencontrés en entrevue. La sélection se fait par conciliation des choix préférentiels.

5 PRÉVOIR L'ARRIVÉE DU CANDIDAT

Quoi de pire que d'arriver dans un nouvel emploi alors que personne ne vous attend ? Il va sans dire, la première

journée est cruciale pour le bon déroulement du stage.

Accueillir un stagiaire signifie prévoir un lieu de travail. Son intégration sera d'autant plus facile s'il est reçu adéquatement et présenté au personnel comme membre de l'équipe. Le superviseur doit réserver son avant-midi pour rencontrer l'étudiant et lui expliquer les règlements en vigueur, décrire l'organisation, présenter le travail attendu et être disponible pour répondre aux questions.

6 ÉVALUER LE TRAVAIL

Les agents de stage fournissent des grilles d'évaluation qui serviront à donner une note. Mais l'employeur peut également profiter de cet outil pour améliorer sa performance et tirer le maximum de l'expérience.

Dans le cas où l'expérience serait négative, il ne faut pas attendre la fin du stage en se disant que c'était la dernière fois. Il est plutôt recommandé d'en parler avec l'étudiant et avec l'agent de stage.

Le congédiement devrait être l'ultime recours, car il y a une double conséquence pour l'étudiant : il reçoit un échec pour sa session et il est expulsé du programme ! ■

Liste des personnes-ressources pour embaucher un stagiaire

Université	N° de prog. coop.	Personne-ressource	Téléphone
Ottawa	29	Gaby St-Pierre	(613) 562-5741
Sherbrooke	23	Ronald Mercier	(819) 821-7740
Concordia	22	Christine Webb	(514) 848-3951
Université du Québec en Outaouais	5	Julie Régimbald	(819) 595-3900 p. 1711
Laval	2	René Lacroix	(418) 656-7950
Université du Québec à Montréal	2	Claude Labrecque	(514) 987-3000 p.3750
Bishop	1	Patrick Naud	(819) 822-9600 p. 2631
Université de Montréal	0	Lise Bernier-Fecteau	(514) 343-5966
McGill	0	Jean Hepworth	(514) 398-3304 p. 0598
Université du Québec à Trois-Rivières	0	Lucie Levasseur	(819) 376-5011
Université du Québec à Chicoutimi	0	Gina Gagnon	(418) 545-5030
Université du Québec à Rimouski	0	Régis Beaulieu	(418) 723-1986 p. 1897
Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue	0	Anne Beaulieu	(819) 762-0971

Note : Toutes les universités offrent des stages. C'est pourquoi nous avons inclus les personnes-ressources de celles qui n'ont aucun programme coop. Les programmes d'informatique, de génie et d'administration sont les plus nombreux à être offerts dans le régime coop.

TABLEAU - LES AFFAIRES

Il est possible d'obtenir un crédit d'impôt remboursable.

période d'évaluation. Cela reste un stage de travail pour l'étudiant », dit **Ronald Mercier**, directeur du programme de l'enseignement coopératif de l'**Université de Sherbrooke**.

Pour en faire un vrai stage de travail, l'employeur doit faire ses devoirs avant, pendant et même après le stage. Voici comment accueillir un stagiaire grâce à un programme coopératif entre l'université et l'entreprise

1 DÉTERMINER LE MANDAT

Le mandat devra s'inscrire dans les activités normales de l'entreprise. L'employeur doit, par conséquent, définir un besoin ou un projet. Les tâches doivent correspondre au niveau de connaissances transmises dans les cours d'université.

Il faut par ailleurs s'assurer qu'une université offre un programme compatible (le tableau fournit les renseignements nécessaires pour s'y retrouver). Le choix de l'université est important dans la mesure où toutes n'offrent pas les mêmes services aux employeurs. Assurez-vous, entre autres, qu'il existe un programme d'accompagnement de l'étudiant, sinon votre première expérience pourrait s'avérer improductive.

2 NOMMER UN SUPERVISEUR CONSENTANT

Il faut superviser le stagiaire sur une base quotidienne. Le superviseur jouera un rôle de premier plan quant au développement et au rendement du stagiaire.

L'employeur doit, en revanche, reconnaître la charge de

LIQUIDATION DU MANUFACTURIER

Mobilier traditionnel
Prix régulier: 8 325\$
Spécial:
2 995\$

Suite en «P»
Prix régulier: 5 280\$
Spécial:
2 250\$

Table de conférence, 10 pieds
Prix régulier: 2 950\$
Spécial:
1180\$

60% DE RABAIS
SUR PRIX RÉGULIER

Meubles de bureau exécutif en bois cernier couleur acajou (légères imperfections)

Acajou 2000


1501 autoroute 440 ouest, Laval
450 973-2212
aussi en salle de montre au
1150 boul. des Seigneurs, Terrebonne
450 961-2297

ON A DE TOUT, SUITE EN « P », BIBLIOTHÈQUES, CRÉDENCES, FILIÈRES LATÉRALES...

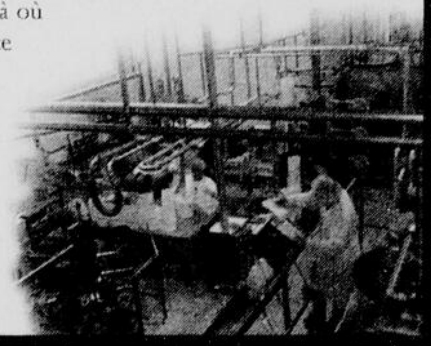
Le bon financement peut faire toute la différence

Moins de risque. Plus de souplesse. Un meilleur financement.

Quelle que soit la façon dont vous commercialisez votre produit, Financement agricole Canada peut contribuer plus que jamais à votre succès grâce à son financement qui comporte moins de risque et plus de souplesse. De l'usine de transformation et de fabrication, à l'agrobiotechnologie, nous avons les solutions pour vous aider à vous rendre là où vous avez besoin d'aller. Dans un monde de concurrence féroce... un financement approprié peut faire toute la différence. Parlons-en! 1 800 387-3232
www.fac-fcc.ca

 Financement agricole Canada

Canada



SOS BOULOT

Comment convaincre mon patron de mieux payer ses gens



Alain
Samson

sosboulot@transcontinental.ca

Je suis directeur des ventes chez un marchand de piscines. Mon problème est le suivant : mon patron préfère confier les contrats d'installation à des employés qu'il

peut payer au salaire minimum. Cela a pour effet d'inciter les bons employés à se trouver de meilleurs emplois et je me retrouve avec ceux dont nos concurrents ne veu-

lent pas. À l'approche de la nouvelle saison, que pourrais-je faire pour convaincre mon patron de réembaucher le meilleur employé que j'avais l'an dernier,

quitte à lui donner le salaire qu'il mérite ?

— Patrice

Si votre patron ne sait pas compter, vous devrez monter

un dossier dans lequel vous aurez fait les calculs à sa place. Pouvez-vous, en fouillant dans vos papiers de l'an dernier, trouver l'information vous permettant de présenter le coût réel de chaque employé ? Si c'est possible, attardez-vous aux éléments suivants.

> Quel est le temps moyen que prend l'employé que vous voulez réembaucher pour effectuer une installation standard ? Comment cette performance se compare-t-elle avec les autres employés ?

> Quel est le taux de satisfaction des clients chez qui cet employé a effectué des installations l'an dernier ? Comment se compare-t-il ?

> Combien ont coûté les appels de service effectués par des clients insatisfaits ? Comparez à nouveau sa performance.

À la fin de cet exercice, vous aurez l'information nécessaire pour bien informer votre patron et vous serez en meilleure position pour demander le retour de votre employé. Il n'est pas toujours économique de choisir le fournisseur le moins cher.

Si ça ne fonctionne pas

Si ces indicateurs de performance ne sont pas disponibles, vous pouvez décider de mettre sur pied un système qui vous permettra de faire valoir votre point de vue d'ici la fin de la saison.

Mais d'ici là, vous pouvez utiliser l'un ou l'autre des trois déclencheurs suivants pour obtenir ce que vous souhaitez.

> La peur : « Je sais comment éviter de nous retrouver avec autant d'appels de service que l'an dernier... »

> La vengeance : « J'aimerais bien faire en sorte que (nommez ici votre principal concurrent) cesse de venir nous voler nos meilleurs employés... »

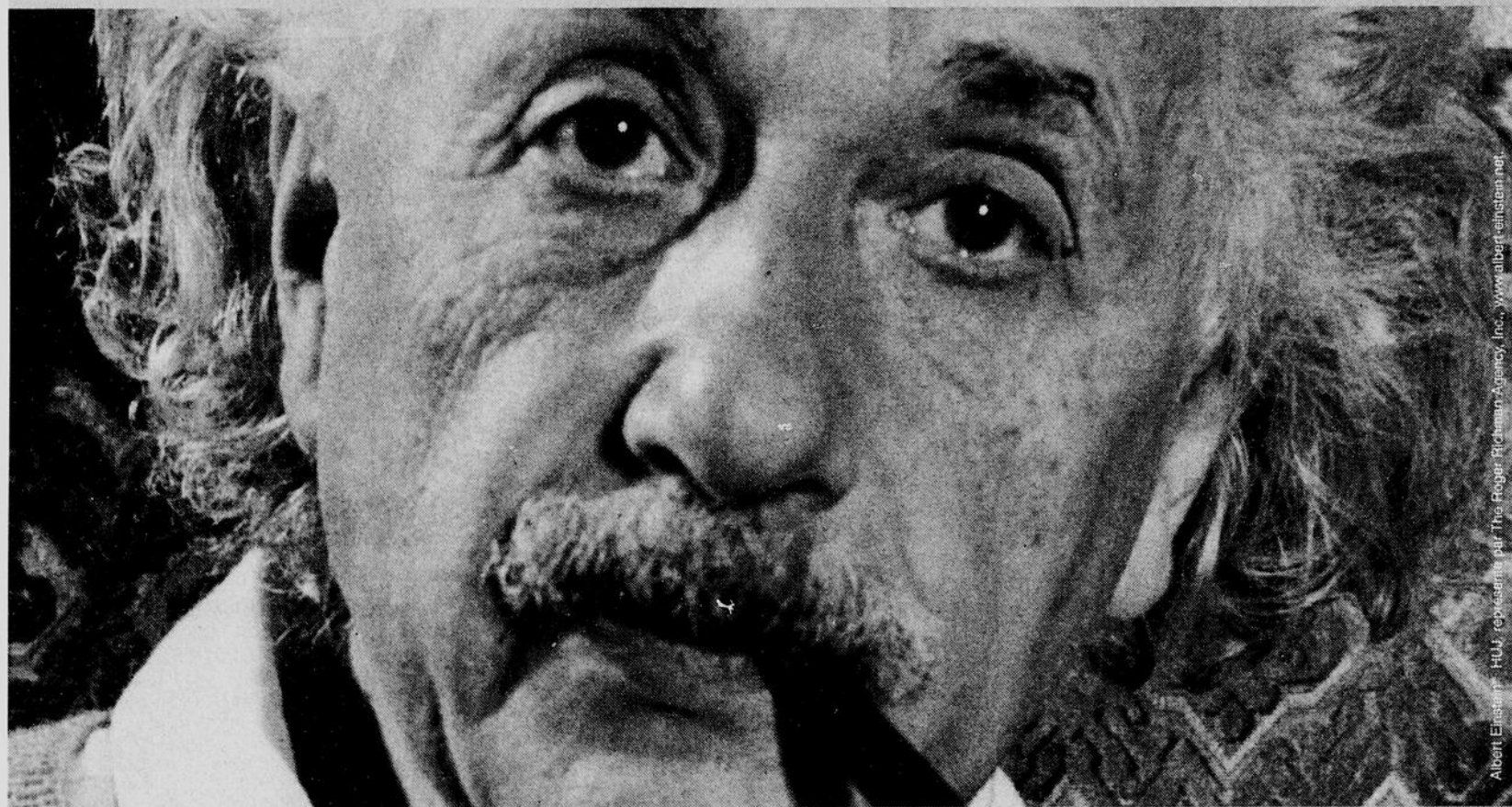
> Le gain personnel : « Je crois avoir trouvé un moyen de faire grimper les profits nets cette année. »

Chacun de ces énoncés vous permettra d'intéresser votre patron afin d'avoir son attention. Ils sont plus efficaces que « J'aimerais vous parler... » ou que « J'aurais une demande à présenter... ». Vous devez choisir l'énoncé le plus efficace en vous basant sur la connaissance de votre patron. ■

Alain Samson est l'auteur des guides S.O.S. boulot, publiés aux Éditions Transcontinental. Faites parvenir vos questions par courriel à sosboulot@transcontinental.ca



LES GRANDS PENSEURS TRANSFORMENT NOTRE VISION.



La roue. La presse à imprimer. Le moteur à combustion interne. L'ampoule électrique. Le téléphone. La liste s'allonge. Toutes ces innovations possèdent une caractéristique commune : elles sont le fruit des réflexions de penseurs ayant cultivé l'intelligence des idées.

Chez Gowlings, cette intelligence anime toutes nos actions. C'est pourquoi nous réunissons les meilleures ressources juridiques depuis plus d'un siècle. Pour amener nos penseurs à collaborer avec les vôtres, communiquez avec nous au 1 866 Gowlings.

L'INTELLIGENCE DES IDÉES.

GOWLINGS

Avocats | Agents de brevets et marques de commerce

Grands penseurs du droit depuis 1887.

Montréal

Ottawa

Toronto

Hamilton

Région de Waterloo

Calgary

Vancouver

Moscou

www.gowlings.com

TENDANCE

Comment planifier la relève en entreprise

La pénurie de main-d'oeuvre forcera les entrepreneurs à bien développer les compétences de leurs employés

Comme son nom l'indique, la nouvelle rubrique Tendances se penchera, à toutes les deux semaines, sur les mouvements qui touchent le monde de la gestion, en particulier les vagues de fond qui modifient nos façons de gérer.

Florent Francoeur

redaction@lesaffaires.com

On ne le dira jamais assez ! Les dirigeants d'entreprise doivent plus que jamais planifier leur relève... et celle de leurs employés. C'est le seul moyen de faire face à la pénurie de main-d'oeuvre qui s'annonce au Québec.

Ce qu'on ne dit pas assez, toutefois, c'est qu'il existe des moyens concrets et efficaces pour planifier cette relève. Il s'agit d'abord et avant tout de bien connaître ses employés, de savoir reconnaître les plus aptes à prendre du galon pour ensuite les former adéquatement.

C'est ce que nous verrons en détail. Mais un mot, d'abord, sur la problématique.

C'est le départ massif des baby-boomers à la retraite qui entraînera une grave pénurie de main-d'oeuvre, au Québec comme au Canada. Ainsi, selon **Emploi-Québec**, il y aura au cours des prochaines années environ 600 000 postes à pourvoir au Québec, et 57 % de cette demande sera attribuable aux départs à la retraite. Malheureusement, la génération montante, trop peu nombreuse, ne pourra suffire à la tâche.

Cette pénurie de main-d'oeuvre exerce déjà une pression considérable sur les entreprises qui envisagent une baisse de productivité et de compétitivité. Elles ne peuvent se permettre de perdre leurs employés compétents et doivent miser sur de nouvelles stratégies de rétention, notamment la gestion des carrières. Il est donc primordial que les dirigeants aient une vision des besoins à long terme de l'entreprise et qu'ils s'engagent à consacrer les ressources nécessaires au plan de relève. C'est une condition fondamentale de succès...

Concevoir un plan de relève

Les entreprises qui veulent conserver leurs employés devraient d'abord élaborer un plan de relève au sein même de leur organisation. Ce plan doit être conçu avec

minutie et être appliqué avec fermeté. Il ne doit pas laisser place à la résistance, surtout de la part d'employés qui se sentiraient menacés.

Mais ce plan ne doit pas non plus être coulé dans le béton. Cet exercice doit se renouveler d'année en année, ce qui permet notamment de l'ajuster selon les tendances du marché et des nouvelles technologies. Un tel plan permet à l'entreprise d'obtenir des informations sur plusieurs aspects, comme les raisons du départ des employés ou encore la découverte des talents clés...

La mise à jour annuelle facilite également le suivi des mouvements de main-d'oeuvre.

Connaître les effectifs

On doit se servir du plan de relève comme d'un outil qui sert de fil conducteur pour l'ensemble du processus de gestion des ressources humaines. Et, avant même de faire une embauche, on doit pouvoir vérifier, grâce à ce plan, s'il n'y a pas déjà une relève dans l'organisation. L'étape la plus fondamentale est donc la connaissance des effectifs – et la reconnaissance des employés susceptibles de prendre la relève.

Il est aussi important que ces personnes soient mises au courant des projets de l'entreprise à leur égard. Leur faire part des perspectives d'avenir est déjà un excellent moyen de les conserver... Cette étape doit être empreinte d'objectivité – indépendante des caractéristiques des titulaires des postes – et d'ouverture d'esprit – à savoir ne pas s'intéresser uniquement aux « talents ».

Former la relève

Il s'agit ensuite de former ces travailleurs, c'est-à-dire de les doter de connaissances plus techniques, utiles non seulement à l'entreprise, mais aussi à la poursuite de leur carrière. Ils doivent d'ailleurs sentir qu'ils sont importants en tant que personnes et non seulement comme outils de

réussite de l'organisation.

Et il faut aussi les développer, leur donner la possibilité d'acquérir des compétences plus générales, nécessaires à ce qu'ils puissent prendre la relève d'un poste donné au moment voulu. Cette étape peut prendre la forme de *coaching*, d'affectation temporaire ou encore de mentorat, soit l'outil qui leur permettra de se développer adéquatement pour un emploi donné, que ce soit un poste de gestion ou autre.

En bref, il faut réaliser que les organisations ne peuvent

pas se permettre de perdre leurs compétences. Si les meilleurs employés partent, la perte est vraiment énorme pour l'entreprise, car elle a investi dans leur formation et leur développement. Il lui sera aussi difficile de les remplacer. C'est pourquoi un plan de relève bien conçu est si important pour les organisations. ■

Florent Francoeur est président-directeur général de l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec

Facteurs de réussite d'un plan de relève dans une entreprise

PARTICIPATION DE LA HAUTE DIRECTION

- > Vision à long terme
- > Engagement ferme
- > Fermeté
- > Attention continue
- > Adaptabilité

CONNAISSANCE DES EFFECTIFS

- > Objectivité
- > Ouverture d'esprit

FORMATION ET PERFECTIONNEMENT

- > *Coaching*
- > Mentorat
- > Affectation temporaire

Mise au point de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec

Dans le cadre de sa campagne de visibilité, l'Ordre des administrateurs agréés du Québec soutenait que les administrateurs agréés sont les seuls professionnels au sens de la loi à avoir la responsabilité légale face à leur gestion et que ce titre est le seul reconnu par la loi dans le domaine de la gestion.

Une telle interprétation de cette publicité va à l'encontre de certaines dispositions du Code des professions du Québec, notamment l'article 37a) qui octroie aux comptables en management accrédités (CMA) la reconnaissance professionnelle en matière de gestion des affaires.

L'Ordre des administrateurs agréés du Québec regrette la confusion qui a pu se dégager de cette publicité et s'en excuse auprès du public et des professionnels concernés.

L'objet de cette campagne est de faire savoir qu'on ne s'improvise pas gestionnaire et qu'il existe un encadrement et une déontologie qui s'appliquent.

Des augmentations de salaire de 3,3 % en 2003

Selon une enquête de Mercer, les secteurs les plus favorisés sont le pétrole et le gaz ainsi que les produits pharmaceutiques

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Les sociétés canadiennes du secteur privé ont accordé des augmentations de salaire moyennes de 3,3 % en 2003,

selon une enquête de Mercer **Consultation en ressources humaines** réalisée auprès de 314 sociétés employant plus d'un million de travailleurs.

Les secteurs où les augmen-

tations de salaire ont été les plus élevées sont, dans l'ordre, le pétrole et le gaz (3,9 %), les produits pharmaceutiques (3,8 %), les logiciels (3,7 %), les services publics (3,6 %), le commerce de gros

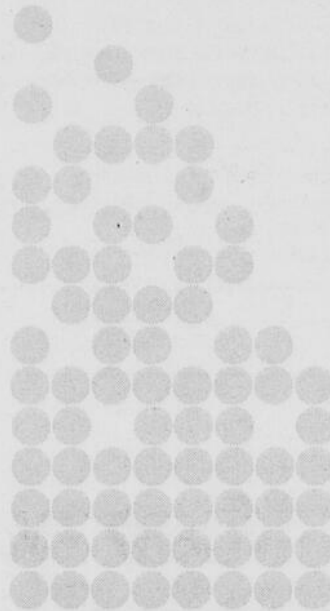
et la distribution (3,4 %) et les assurances (3,4 %).

Par contre, les augmentations les plus faibles ont été accordées dans les secteurs du matériel informatique (2,7 %), des télécommunica-

tions (2,8 %), des ressources naturelles (2,8 %), du transport (2,9 %), de l'accueil et du tourisme (2,9 %) et de la finance (3,0 %). En janvier dernier, 4,9 % des entreprises sondées ont déclaré qu'elles

allaient procéder à un gel des salaires en 2003.

Par ailleurs, le spectre d'une guerre en Irak ne semble pas altérer l'optimisme des employeurs canadiens. Ainsi, alors qu'en septembre dernier, 20 % d'entre eux prévoient réduire leur effectif au cours du premier semestre de 2003, ils n'étaient plus que 9,1 % en janvier 2003 à prévoir une telle éventualité. Dans le même sens, le pourcentage d'employeurs qui prévoient augmenter leur effectif est passé de 17 % en septembre 2002 à 23 % en janvier 2003. ■



RENCONTRE
Capital-risque
nord-américain
31 mars • 1 avril



**INSCRIPTION
EN LIGNE**
www.gonorth.com

Go NORTH 2003

3i (US); 3i (UK); A.M. Pappas (US); Agilent Technologies Ventures (US); National Venture Capital Association (US); Argo Global Capital; Arion Venture Partners (US); Atlas Venture (US); Bain Capital (US); BCF Avocats; BDC Capital; Boston Millennia Partners (US); Burns & Levinson (US); Association; CDP Capital - Capital Ventures (US); Conning Equity (US); Edgestone; Entrepia Canada); Fonds de Solidarité vest Partners LLC (US); Highland Sciences (US); Innovatech; INRS-Institut Armand-Frappier; Intel Capital Fund (US); Investissement Desjardins; Ironside Ventures LLC (US); Iugo Ventures; Jarislowsky Fraser; LightReading (US); McKinsey & Company (US); MERCK (US); Motorola Ventures (US); MPM Capital (US); MSBI; Novacap; Pacific Rim Ventures (US); Paul Capital Partners (US); Pentor; Picchio Pharma; RBC Capital Partners; RFM - Go North; Schroder Ventures Life Sciences (US); Seaflower Ventures (US); Siemens Venture Capital (Allemagne-US); Summit Partners (US); Teknoinvest (Norvège); Bourse de Toronto; VIMAC (US); Osler, Hoskin & Harcourt; Foley Hoag; Quebecor Merrill; et autres.

**Ils seront là.
Et vous?**

Samson Bélair/ Deloitte & Touche grossit

Samson Bélair/Deloitte & Touche accroît sa présence au Québec. Elle vient en effet d'acquiescer le cabinet **Delisle, Pépin, Trudel & Associés**, les anciens bureaux de **KPMG** à Rouyn-Noranda, Val-d'Or et La Sarre.

Samson Bélair/Deloitte & Touche devient ainsi le plus important cabinet de services professionnels en Abitibi-Témiscamingue, avec près de 100 employés.

Le cabinet de services-conseils offre notamment des services dans le domaine de la certification, de la consultation en management, du risque d'entreprises et dans les domaines financiers et fiscaux. Samson Bélair/Deloitte & Touche fait partie de **Deloitte Touche Tohmatsu**, un groupe international employant plus de 100 000 personnes dans 140 pays dans le monde. ■ J. P.



MENTORAT

*Un lien unique
entre l'expertise
et la fougue
entrepreneuriale*

PARRAINAGE DE
l'entrepreneurship
www.entrepreneurship.qc.ca

CARRIÈRES



DRAKE



Notre client, **PORTES LEMIEUX**, une entreprise en pleine expansion située à Windsor en Estrie, oeuvrant dans la fabrication de portes françaises, est à la recherche d'un gestionnaire dynamique afin de combler un poste de

CONTRÔLEUR

Relevant du directeur administration et finances, un des principaux défis que vous aurez, serait d'être responsable de concevoir et d'appliquer des méthodes d'établissement et de comptabilisation du prix de revient et des procédures de contrôle interne. De plus, vos principaux objectifs seront de diriger et d'administrer toutes les fonctions de finance et comptabilité (budgets, analyses, rapports financiers, etc.) ainsi que d'assurer la supervision du personnel administratif.

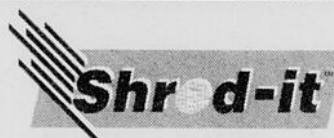
Vous possédez un baccalauréat en administration (option comptabilité), êtes membre d'une corporation professionnelle (CA, CGA, CMA) et possédez un minimum de six à huit années d'expérience dans un milieu manufacturier. Bilingue, vous êtes habile en communication et en résolution de problèmes. Vous êtes aussi reconnu pour vos qualités de supervision, de leadership et de relations interpersonnelles. De plus, vous maîtrisez les logiciels informatiques les plus couramment utilisés.

Si vous recherchez un défi de taille et une progression de carrière des plus intéressantes, nous vous invitons à faire parvenir votre curriculum vitae, avant le 14 mars 2003, à **Hélène Chrétien, CRHA, directrice, Service de recrutement, Raymond Chabot Ressources Humaines inc., 455, rue King Ouest, bureau 500, Sherbrooke (Québec), J1H 6G4. Télécopieur : (819) 821-3640 Courriel : rcrhSherbrooke@rcgt.com**

Raymond Chabot Ressources Humaines inc.

LA FORCE DU CONSEIL

Nous respectons le principe de l'équité en matière d'emploi.



Shred-It Canada recherche un expert en prise de rendez-vous. Travail de jour, clientèle commerciale. Poste temps plein, bonus et avantages sociaux.

Faxer votre C.V. au (514) 939-3304 à l'attention de Marie-France Lalonde.

Cliquez sur www.ajilonservices-conseils.ca

POSTES À COMBLER

CONCEPTEUR EN CENTRE D'APPELS : Avoir de l'expérience avec les architectures utilisées en Centre d'appels (réception et émission d'appels), avoir participé à la validation fonctionnelle et au respect des principes directeurs et des normes. Détenir un diplôme universitaire en informatique ainsi que 5 ans d'expérience et connaître l'évolution et la position du marché en matière de centre d'appels.

CHEF DE PROJET - IMPLANTATION DE CENTRE D'APPELS : Avoir géré des projets d'envergure impliquant plusieurs intervenants, avoir de l'expérience avec les architectures utilisées en Centre d'appels (réception et émission d'appels), avoir participé à la validation fonctionnelle et au respect des principes directeurs et des normes. Détenir un diplôme universitaire en informatique ainsi qu'au moins 10 ans d'expérience et connaître l'évolution et la position du marché en matière de centre d'appels.

Envoyez votre C.V. à "Montreal@ajilon.ca" ou pour plus de renseignements sur

www.ajilonservices-conseils.ca

Ajilon

Services - conseils

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE
FIRST NATIONAL

Directeur développement des affaires

Le directeur du développement des affaires veillera principalement à faire connaître les services et produits financiers de First National aux propriétaires immobiliers de l'ensemble du Québec en plus de se charger du montage de certains prêts pour approbation par la SCHL et First National.

Le candidat idéal possèdera :

- une connaissance approfondie du financement hypothécaire tant pour les immeubles à logements que pour les immeubles industriels, commerciaux et autres.
- 5 à 10 ans d'expérience dans le domaine du financement hypothécaire au Québec de préférence en tant qu'employé d'un prêteur immobilier.
- un professionnalisme reconnu par ses pairs.
- une feuille de route bien établie.
- une très bonne connaissance du français et de l'anglais tant à l'oral qu'à l'écrit;
- d'excellentes compétences en organisation et en communication jumelées à une grande motivation.

Le poste offrira une possibilité de revenu illimité en plus de l'opportunité d'échanger avec une vaste équipe d'experts répartis à travers le pays.

La Société financière First National est une société exploitée par des intérêts canadiens et est l'un des plus importants prêteurs agréés par la SCHL au Canada pour les immeubles à logements et les résidents pour personnes âgées. First National est unique en son genre et se spécialise dans les prêts hypothécaires pour les entreprises et les particuliers au Canada.

630 Sherbrooke O., bureau 307, Montréal, QC H3A 1E4
Fax: (514) 499-8902 • www.firstnational.ca

REPÈRES-EMPLOIS

Le détail de chaque poste sur

www.reperes-emplois.com

> recherche avancée > numéro de référence

Associations / syndicats

Direction générale - intérim Réf:39156P
Association franco-yukonnaise
francoyk@yknnet.yk.ca
302, rue Strickland
Whitehorse, Yuk, Y1A 2K1

Directeur(trice) général(e) Réf:39332
Association des paraplégiques
2555, rue Holt
Montréal, QC, H1Y 1N4

Assurances

Directeur ventes et marketing Réf:39248
ACA Assurance
aca-assurance@tr.cgocable.ca
Diane Lachance
Directrice Générale
3050, boul. St-Jean
Trois-Rivières, QC, G9A 5E1
Télé.: (819) 377-3587

Conseiller en sécurité fin. Réf:39277P
La Capitale services conseils
lmaheux@lacapitale.com
Direction du recrutement
625, rue St-Amable
Québec, QC, G1R 2G5
Tel.: 1-800-463-5549 Téléc.: (418) 641-4350
03-03-100

Commerce / Distribution

Conseiller en vente (2) Réf:39356
Armoires de cuisines Vie-Fort
sguillot@vifor.ca
M. Serge Guillot
1383, rue Main
Ayer's Cliff, QC, J0B 1C0
Télé.: (819) 838-4286

Représentant des ventes Réf:39352
Concept JP inc.
M. Sébastien Auclair
Local 103
3095, boul. Hamel
Québec, QC, G1P 4C6
Télé.: (418) 877-3911

Construction et matériaux

Dir. de projets - génie civil Réf:39251
Soliger
cfiteau@soliger.com
Télé.: (418) 624-0021

Droit

Assistante juridique Réf:39319
Jean-Jules Fiset - Avocat
A/s Me Jean-Jules Fiset
bureau 701
C.P. 245, station B
71, rue St-Pierre
Québec, QC, G1K 7A9

Éducation

Cons. pédag. diff. d'apprent. Réf:39339
Com. Scol. de l'Énergie
cse@csenergie.qc.ca

Service des ress. humaines
2072, rue Gignac
C.P. 580
Shawinigan, QC, G9N 6V7
Tel.: (819) 539-6971 Téléc.: (819) 539-7797
CSÉ03-78

Coordonnatrice - Ress. hum. Réf:39144P
Cégep de Saint-Hyacinthe
service-personnel@cegepsth.qc.ca
Ressources humaines
3000, rue Boullé
Saint-Hyacinthe, QC, J2S 1H9
Tel.: (450) 773-6800 Téléc.: (450) 773-0929

Orthophoniste Réf:39322
Conseil Scol. Dist. Centre-Sud
sroy@csdcs.edu.on.ca
Suzanne Roy
Agente de dotation
Service des ressources humaines
110, avenue Drewry
Toronto, ON, M2M 1C8
Télé.: (416) 397-6651
Concours 03-OR02

Conseiller en comportement Réf:39323
Conseil Scol. Dist. Centre-Sud

sroy@csdcs.edu.on.ca
Suzanne Roy
Agente de dotation
Service des ressources humaines
110, avenue Drewry
Toronto, ON, M2M 1C8
Télé.: (416) 397-6651
03-CPT12

Éducateur spécialisé Réf:39335
Conseil Scol. Dist. Centre-Sud
sroy@csdcs.edu.on.ca
Suzanne Roy
Agente de dotation
Service des ressources humaines
110, avenue Drewry
Toronto, ON, M2M 1C8
Télé.: (416) 397-6651

Directeur(trice) général(e) Réf:39320
Collège de l'Assomption
Monsieur Robert Laliberté
Concours «Directeur général»
270, boulevard l'Ange-Gardien
L'Assomption, QC, J5W 1R7

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Julie Chrétien (514) 392-4126

REPÈRES-EMPLOIS

Environnement

Coord. en santé et sécurité
ONIX Industries
jcaya@onix-canada.com
Ressources humaines
1705, 3e Avenue
Pointe-aux-Trembles, Qc, H1B 5M9
Télec.: (514) 351-7745

Réf. 39326

Fabrication

L'offre de la semaine

CONTRÔLEUR
PORTES LEMIEUX
rcrshs@sherbrooke.com
Hélène Chrétien, CRHA, dir.
Raymond Chabot Ress. Humaines
455, rue King Ouest
bureau 500
Sherbrooke, Qc, J1H 6G4
Télec.: (819) 821-3640

Réf. 39158P

Directeur opérations manuf.
Industries MKE
info@mke-ind.com
185, boul. Montcalm Nord
Candiac, Qc, J5R 3L6
Télec.: (450) 659-2248

Réf. 39328

Représentant
Profile Plus Accessoires Inc
jdesmarais@profile-plus.ca
5690 Fullum
Montréal, Qc, H2G 2H7
Tel.: 514-940-0800

Réf. 39148P

Représentant ventes senior
Unibéton
Monsieur Yvan Aubertin
Directeur ventes et marketing
300, rue Saulnier

Réf. 39330

Laval, Qc, H7M 3T3

Gouvernement / Municipal

Administrateur général
Société du port de Valleyfield
rh@frpgroupeconseil.com
Télec.: (514) 393-8750

Réf. 39331

Immobilier

Dir. développement affaires
Société financière FirstNational
630 Sherbrooke O.
bureau 307
Montréal, Qc, H3A 1E4
Télec.: (514) 499-8902

Réf. 38556P

Informatique

Chef de projet-impl. c. appels
Ajilon Services-conseils
montreal@ajilon.ca

Réf. 38015P

Concepteur en centre d'appels
Ajilon Services-conseils
montreal@ajilon.ca

Réf. 38014P

Institutions financières

V.-p., développement affaires
Venatus Conseil
natacham@venatus.com
Natacha McCrea
Bureau 210
1001, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal, Qc, H3A 3C8
Tel.: (514) 992-8247 Téléc.: (514) 993-1713

Réf. 39307P

Pharma / biotechnologie

Associé, Recherche Clinique
Recru Science
info@recruscience.com
32 St-Charles Ouest
Longueuil, Qc, J4H 1C6
Tel.: (450) 463-0903 Téléc.: (450) 463-0324
224-BA

Réf. 39316P

Services (Divers)

Expert prise de rendez-vous
Shred-It Canada
Marie-France Lalonde
Télec.: (514) 939-3304

Réf. 39171P

Services communautaires

Agent relations humaines
Centre Jeunesse Saguenay
Service des ressources humaines
Siège Social
520, Jacques-Cartier Est
Chicoutimi, Qc, G7H 8A2
Télec.: (418) 693-0768

Réf. 39317

Directeur(trice) général(e)
Centre des Aînés Côte-des-Neiges
ainea50@cam.org
6585, chemin Côte-des-Neiges
Montréal, Qc, H3S 2A5
Télec.: (514) 344-9679

Réf. 39249

Agent(e) de ress. financières
SRSOR
Service des ressources humaines
315, rue MacDonald
bur. 105
Saint-Jean-sur-Richelieu, Qc, J3B 8J3
Télec.: (450) 348-8440

Réf. 39239

Placement étudiant du Québec Emplois et stages pour étudiants

Conseiller/ère financier
Montréal
Réf. PEQ : 313 9824
Réf. Internet : 39145

Intervenant Maison de jeunes
Montréal
Réf. PEQ : 314 0479
Réf. Internet : 39159

Réceptionniste
Montréal
Réf. PEQ : 313 5108
Réf. Internet : 39147

Spécialiste aérobie-aérobique
Montréal
Réf. PEQ : 312 3056
Réf. Internet : 39155

Spécialiste parasitaire
Montréal
Réf. PEQ : 313 4060
Réf. Internet : 39149

Moniteur/trice spécialisé(e)
Boisbriand
Réf. PEQ : 3100393-E15
Réf. Internet : 39217

Agent de bureau
Hull
Réf. PEQ : 3141920-E07
Réf. Internet : 39169

Commis comptoir
Québec
Réf. PEQ : 3115720-E03
Réf. Internet : 39167

Naturaliste-interprète
Québec
Réf. PEQ : 3141638-E03
Réf. Internet : 39168

Stagiaires policiers/ères
Boisbriand
Réf. PEQ : 3100393-E15
Réf. Internet : 39226

Envoyez votre curriculum vitae à :

Québec
800, place D'Youville, 4^e étage
Québec (Québec) G1R 5Z5
Télec. : (418) 643-7901
Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Montréal
380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Télec. : (514) 873-2521
Affichage_MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Pour se renseigner ou afficher des postes,
communiquez avec le PEQ au 1 800 463-2355

www.emploiétudiant.qc.ca

REPÈRES Emplois

Industrie
et Commerce
Québec

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Julie Chrétien (514) 392-4126

PARTEZ À LA CONQUÊTE DE L'EXCELLENCE

CONCOURS 2003
ARISTA

Financière Sun Life

Inscrivez-vous
dès maintenant

dans l'une des sept catégories du plus important
concours destiné aux jeunes gens d'affaires du Québec :

Jeune cadre du Québec • Jeune professionnel du Québec • Jeune travailleur autonome du Québec
Jeune entrepreneur du Québec - Petite entreprise • Jeune entrepreneur du Québec - Moyenne ou grande entreprise
Jeune leader d'affaires du Québec socialement responsable • Jeune leader sans frontière du Québec

WWW.ARISTASUNLIFE.COM

Date limite pour soumettre votre candidature : 3 MARS 2003

Pour plus de renseignements, communiquez avec Karine Bardier au (514) 845-4951, poste 22
ou à kbardier@jccm.org.



CLARICA
Compagnie du groupe Financière Sun Life

Commanditaire en titre



Développement
économique Canada
Canada Economic
Development
Canada

Commanditaire émérite

TELUS
mobilité

Commanditaire privilégié

IMPERIAL TOBACCO
CANADA

Brouillette Charpentier Fortin
Avocats d'affaires

SGF

LES AFFAIRES

jobboom

MUSEUM
Pour acheter
l'autovernal

AIR CANADA

PARTICUL

Partenaires associés

Partenaires médias

Partenaires de services

CHAUDIÈRE - APPALACHES

SOMMAIRE

Pénurie de main-d'oeuvre
Jeunes et immigrants dans la mire
p. 53

L'oléochimie, un bon filon
La SGF s'implique
p. 54

Les chantiers navals Davie revivent
Des contrats de plusieurs millions
p. 56

Un avenir pour l'usine de Whirpool ?
Des projets pour assurer la relance
p. 57



Marcel Dutil, parfait exemple du modèle beauceron

Marcel Dutil,
président
du conseil
et chef de
la direction
du Groupe
Canam
Manac.

JEAN-GUY PARADIS - LES AFFAIRES

SUIVEZ LA SÉRIE DE DOSSIERS SPÉCIAUX HEBDOMADAIRES

La Tournée des régions du Québec du 18 janvier au 17 mai 2003

LA SEMAINE PROCHAINE
Outaouais

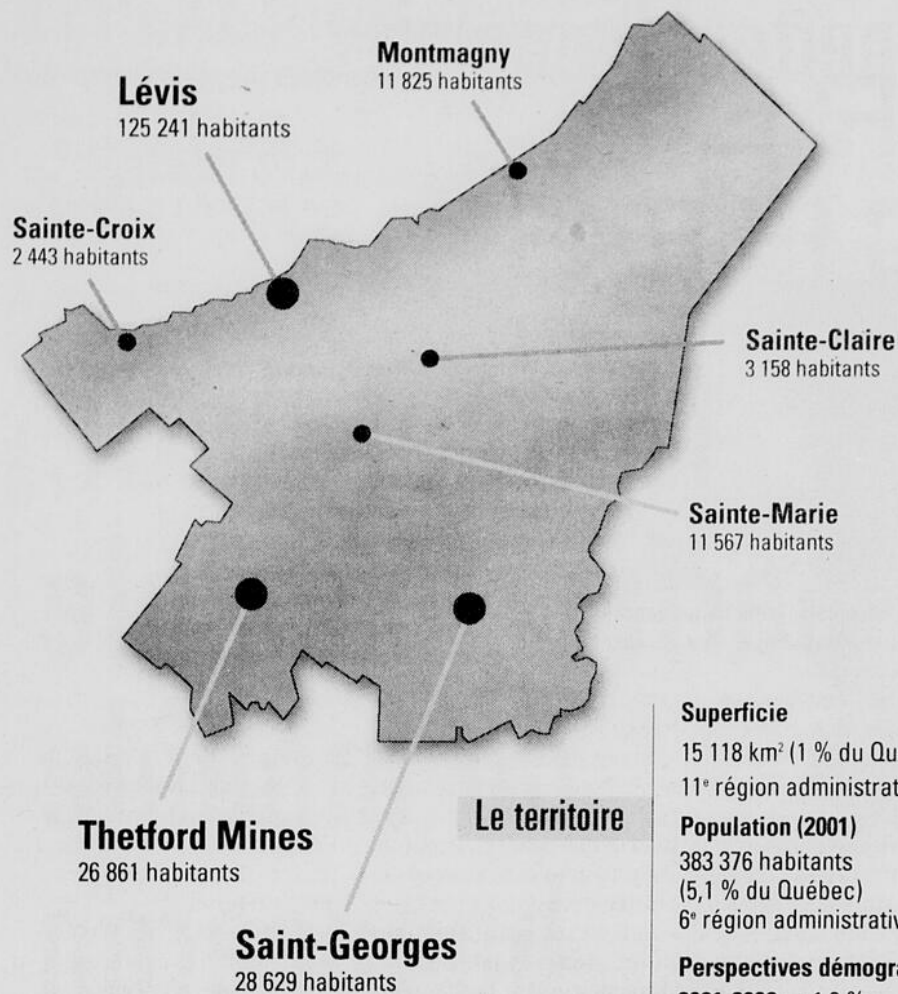
MERCI À NOS COMMANDITAIRES

 **BANQUE
NATIONALE**

Québec 

Avec la participation de :
Ministère des Régions
Emploi-Québec


SGF



Superficie
15 118 km² (1 % du Québec)
11^e région administrative sur 17

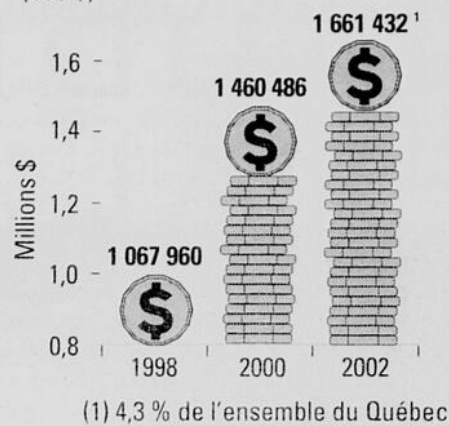
Population (2001)
383 376 habitants
(5,1 % du Québec)
6^e région administrative sur 17

Perspectives démographiques 2001-2006 : + 1,2 %

Revenu disponible par habitant en 2001
Chaudière-Appalaches : 18 466 \$
Province de Québec : 19 069 \$

SOURCES : STATISTIQUE CANADA, RECENSEMENT 2001, MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES, INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

Investissements (000 \$)



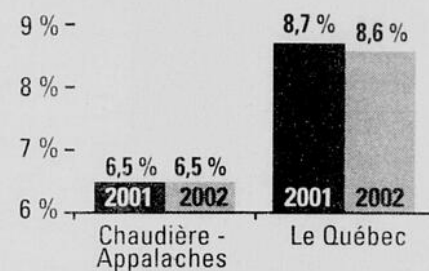
SOURCE : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

Marché du travail

Chaudière-Appalaches	2001	2002
Taux d'activité	64,8 %	67,2 %
Taux d'emploi	60,7 %	62,9 %

Le Québec	2001	2002
Taux d'activité	63,6 %	65,1 %
Taux d'emploi	58,1 %	59,5 %

Taux de chômage



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Principaux employeurs

Secteur manufacturier	Nbre d'employés	Produits fabriqués
Groupe Canam Manac	1 737	Charpentes d'acier et semi-remorques
Olymel	1 200	Transformation alimentaire
Groupe Brochu-Lafleur	1 200	Transformation alimentaire
Groupe RGR	1 200	Vêtements
Prévost Car	1 172	Autocars

Secteur des services	Nbre d'employés	Secteurs
Mouvement Desjardins	6 581	Financier
Commission scolaire de la Beauce-Etchemin	2 400	Éducation
Hôpital Hôtel-Dieu de Lévis	1 800	Santé
Commission scolaire des Navigateurs	1 000	Éducation
Commission scolaire de L'Amiante	900	Éducation

SOURCE : LES AFFAIRES

Les gens de l'industrie bioalimentaire En Chaudière-Appalaches

Plus de 27 600 personnes travaillent dans les secteurs de la production, de la transformation, de la mise en marché ou de la distribution des aliments.

L'apport de ces femmes et de ces hommes contribue de façon significative à améliorer la prospérité économique de la région.

Au cœur de la vie économique de la Chaudière-Appalaches

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec

MAAX



MAAX redéfinit la notion même des spas, de la salle de bains et des armoires de cuisine, avec des produits innovateurs et uniques, à l'avant-garde des tendances de l'industrie.

Depuis plus de 30 ans **MAAX** a toujours su se dépasser et être à l'écoute des besoins de sa clientèle.

600, Cameron, Sainte-Marie (Québec) G6E 1B2 Canada Téléphone : (418) 387-4155 Télécopieur : (418) 387-3507

www.maax.com

La croissance des PME comble les pertes d'emplois

Pierre Théroux

pierre.theroux@transcontinental.ca

La région Chaudière-Appalaches se porte bien. Depuis 1998, le taux de chômage régional se maintient sous la barre des 7 % et, en 2002, était le plus bas au Québec à 6,5 %. Il devrait même passer sous le seuil des 6 % au cours des années 2005 et 2006, estime **Emploi-Québec**.

Le nombre de sans-emploi devrait ainsi glisser de 14 000 en 2002 à 12 000 en 2006, tandis que le marché du travail régional passerait de 192 000 emplois (2001) à 207 500 emplois (2006). Le taux d'activité, parmi les plus élevés au Québec, oscillerait autour de 67 % pendant cette période.

Nombreux investissements

Dans l'ensemble du territoire, les investissements sont légion. Bon nombre d'entreprises, grandes et petites, injectent de l'argent pour agrandir ou moderniser leurs installations.

Par exemple, la société Olymel vient de recevoir un investissement supplémentaire de 36 M\$ de la part

de **SGF Soquia** (25 M\$) et de la **Coopérative fédérée de Québec** (11 M\$) pour soutenir son projet global de 81 M\$.

Une portion de cette somme servira à des travaux de refonte complète de la ligne d'abattage de l'usine de Vallée-Jonction.

Aussi, en 2002, « une dizaine d'entreprises ont réalisé des investissements d'importance pour accroître leur capacité de production », note **Daniel Chainé**, directeur général du **Centre local de développement (CLD)** de la MRC Robert-Cliche.

Avec une centaine d'entreprises manufacturières, qui emploient plus de 4 000 personnes sur une population totale de quelque 19 000, la petite MRC qui englobe notamment les villes de Saint-Joseph et Beauceville, se montre très dynamique.

Même son de cloche du côté de Thetford Mines. « La région se tire bien d'affaire depuis trois ans », note **Roland Beau-lieu**, directeur général du CLD de la MRC de L'Amiante.

« Les pertes d'emplois associées à la faiblesse du secteur

minier ont été compensées par des dizaines de PME qui investissent et créent des emplois à coups de 15, 20 ou 25 », précise-t-il.

Des fausses notes

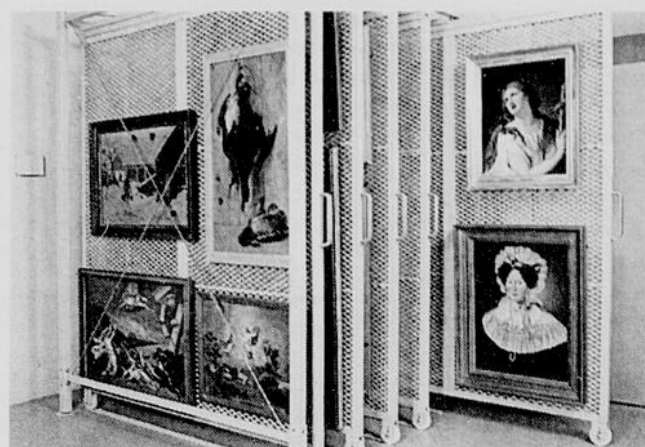
La situation enviable du marché du travail n'est toutefois pas la même partout sur le territoire.

« Il existe des disparités régionales. Certaines MRC, dépendantes de secteurs cycliques ayant été touchés ces derniers temps, montrent des écarts en matière d'indicateurs du marché du travail », souligne **Yvan Nadeau**, économiste régional d'Emploi Québec.

La région a écopé des sanctions commerciales des taxes à l'exportation du bois-d'oeuvre, bien que dans une moindre mesure que d'autres régions.

D'autres fausses notes viennent perturber cette bonne performance régionale. Outre le déclin du secteur minier, la fermeture en 2004 de l'usine **Whirlpool** de Montmagny entraînera la perte de plus de 500 emplois.

Des comités de relance, de



Des entreprises comme **Montel**, qui fabrique des systèmes de rangement, connaissent beaucoup de succès.

prospection et de main-d'oeuvre, créés pour trouver des solutions ou atténuer l'impact, laissent place à l'optimisme.

Outre ce faux pas, « le secteur industriel se porte bien, d'autres entreprises comme **Montel** et **Maisons Laprise** connaissent du succès », indique **Suzanne Lacombe**, directrice générale du CLD de la MRC de Montmagny.

La bonne santé économique de la région entraîne une pénurie de main-d'oeuvre dans l'ensemble du territoire. Ainsi,

certaines entreprises doivent freiner leur expansion.

L'innovation et le développement technologique figurent parmi les solutions envisagées pour pallier cette situation. Un plus grand nombre d'entreprises investissent des sommes importantes pour doter leurs installations d'équipements à la fine pointe de la technologie.

Des secteurs d'avenir

L'innovation était d'ailleurs au coeur d'une récente mis-

sion commerciale en France, organisée par **Chaudière-Appalaches Export**. Un thème choisi parce que « le secteur manufacturier, à haute intensité de main-d'oeuvre, doit faire plus avec moins pour compenser les difficultés de recrutement », dit **Michel Caseault**, commissaire à l'exportation au sein de cet organisme.

Pour réduire sa dépendance envers certains secteurs traditionnels, la région mise sur l'émergence de secteurs de pointe : la robotique, l'agro-technologie, l'oléochimie ainsi que les produits métalliques et de plastique.

Les centres collégiaux de transfert de technologie du **Cégep de Lévis-Lauzon** et du **Collège de la région de L'Amiante** en sont notamment les fers de lance, en appui à des entreprises de la région.

« Sans négliger les secteurs traditionnels, nous avons développé des créneaux d'avenir favorisant la diversification de la structure industrielle », indique **Jean-François Carrier**, directeur général du CLD de Lévis. ■

Teknion | Roy & Breton

NOTRE MISSION

Concevoir, fabriquer et vendre des meubles de bureau de grande qualité en se distinguant par l'engagement de nos employés dans l'innovation, la flexibilité et les services exceptionnels aux clients.

HISTORIQUE

Les opérations de Teknion Roy & Breton ont commencé à Saint-Vallier en 1956 par la fabrication d'ameublement de bureau en bois. En 1991, Roy & Breton signe une alliance stratégique avec un manufacturier d'envergure internationale, Teknion Corporation. Afin de raffermir sa présence à l'échelle mondiale, c'est en mai 1999 que Roy & Breton consolide son association avec Teknion Corporation.

NOUVELLE EXPERTISE

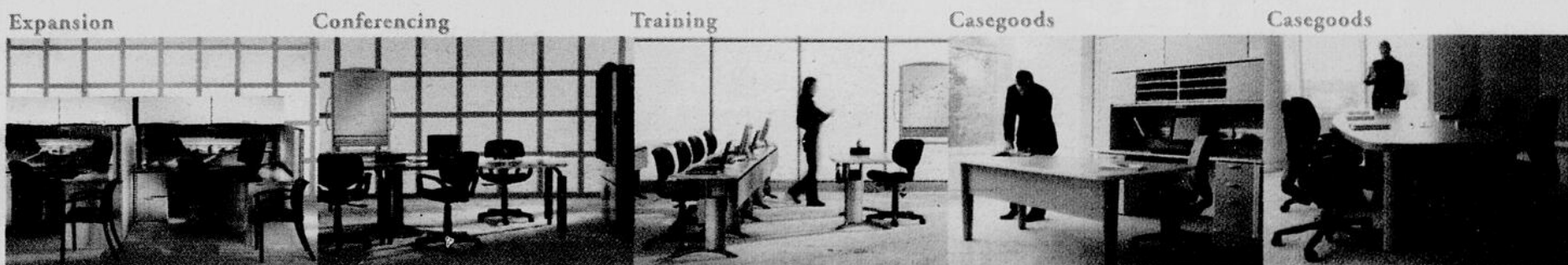
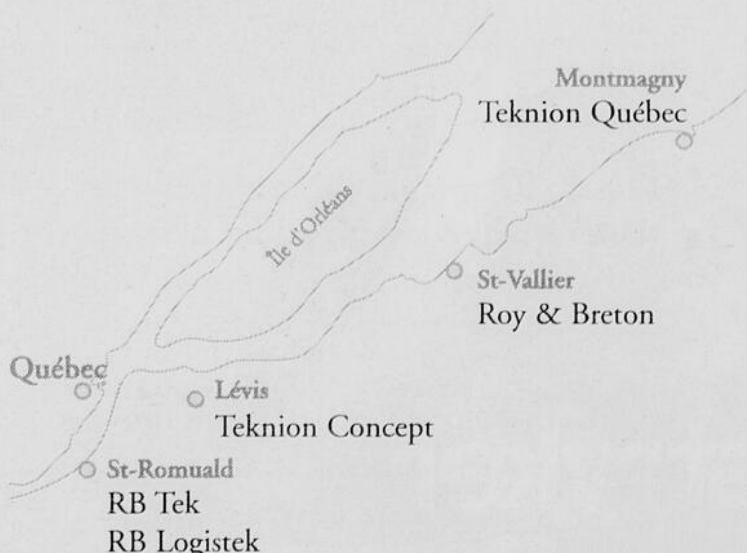
Nos produits se différencient quant à leurs procédés de fabrication et l'application de nouvelles technologies. Ainsi, tous nos employés peuvent apprendre d'autres métiers à la fine pointe de la technologie dans un environnement de contrôle qualité où la formation, la protection de l'environnement et l'écoute des besoins de nos clients sont nos plus grandes préoccupations.

OPÉRATIONS

Toutes nos usines opèrent en mode de gestion manufacturière juste à temps. Toutes les opérations de chacune des usines sont hautement spécialisées et très interreliées quant à la fabrication d'un meuble. Nous contrôlons toutes les technologies pour la fabrication complète de nos systèmes de mobilier.

AVENIR

Les opportunités futures sont très prometteuses. Nous déployons beaucoup d'efforts afin de soutenir le rythme de notre croissance et ainsi conserver nos emplois au Québec et assurer notre avenir collectif. Fort de cet esprit d'entrepreneuriat et de cette volonté de dépassement de tous nos employés, Teknion Roy & Breton continuera d'être un leader dans le développement de systèmes d'ameublement pour répondre aux besoins changeants de sa clientèle.



577 route St-Vallier, St-Vallier, Québec G0R 4J0 T 418.884.2878 F 418.884.3583

Diplômé de l'Université de Saint-Gédéon

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Né à Saint-Georges en août 1942, le fils de **Roger Dutil** et **Gilberte Lacroix** ne pouvait devenir qu'entrepreneur.

Son grand-père **Édouard Lacroix**, reconnu comme l'un des pionniers de l'entrepre-

neurship beauceron et membre du *Temple de la renommée de l'entreprise canadienne*, a créé sa première compagnie en 1911, à l'âge de 22 ans.

Ses parents ont aussi contribué au succès du *miracle beauceron*. Après avoir oeuvré dans le textile, ils ont mis

sur pied en 1961 **Les Aciers Canam**, une usine de fabrication de poutrelles d'acier érigée à Saint-Gédéon de Beauce. L'entreprise employait alors une quinzaine de personnes dans un établissement de 12 000 pieds carrés.

Marcel Dutil aspirait néanmoins à devenir ingénieur,

mais sera plutôt un fier diplômé de l'Université de Saint-Gédéon. « J'ai appris

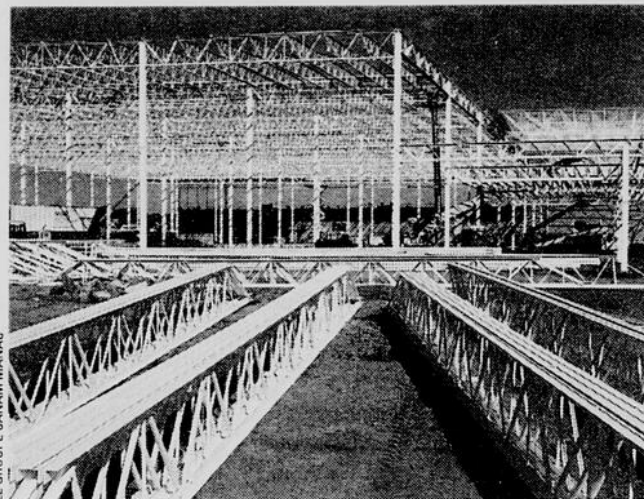
Trois universités lui ont déjà décerné des doctorats honorifiques.

sur le tas, en faisant les métiers de soudeur, d'assembleur puis de p'tit boss ». L'Université de Montréal, l'Université de Sherbrooke et l'Université du Québec à Montréal lui ont déjà décerné des doctorats honorifiques.

Une progression constante

Il commence à travailler pour l'entreprise familiale à l'été 1963 et, trois ans plus tard, fonde la compagnie **Manac**, vouée à la conception et à la fabrication de semi-remorques spécialisées.

L'acquisition de **Les Aciers Canam**, en 1973, amène la création du Groupe **Canam Manac**. Aujourd'hui, le Groupe exploite une vingtaine d'u-



Canam Manac est l'un des plus grands fabricants de charpentes et de composants métalliques reconnus mondialement.

sines au Canada, aux États-Unis et au Mexique. L'entreprise emploie quelque 4 780 personnes, dont environ 1 700 en Beauce. En 2002, les ventes ont atteint 936,7 M\$.

En août 2002, l'entreprise décrochait le deuxième plus important contrat de son histoire. L'entente, d'une valeur de 72 M\$, prévoit notamment la fabrication et le montage de plus de 33 000 tonnes de charpente et de composants

métalliques pour la construction d'un imposant centre d'affaires dans les Caraïbes.

Pourtant, à la sortie d'une rencontre avec un banquier en vue de l'obtention d'un prêt pour l'usine de Boucherville en 1974, « j'avais demandé à mon comptable c'est quoi du *cash flow* », se rappelle en riant celui qui se voit beaucoup plus comme un entrepreneur qu'un gestionnaire. ■

La Beauce...

...une vallée qui déborde de projets,
une région qui sait les réaliser.

Réussir en Beauce, ça vous appartient aussi!



CLD de La Nouvelle-Beauce
700, rue Notre-Dame Nord
Bureau F
Sainte-Marie (Québec) G6E 2K9
Tél. : (418) 386-1608
Télec. : (418) 387-3199
C. élec. : info@cldnb.com



CLD de la MRC Robert-Cliche
785, avenue Guy-Poulin
Bureau 201, C. P. 1270
Ville de Saint-Joseph-de-Beauce
(Québec) G0S 2V0
Tél. : (418) 397-4354
Télec. : (418) 397-5184
C. élec. : daniel.chaine@cldr.qc.ca
Internet : www.fortune1000.ca/cldr



Conseil économique de Beauce
11 515, 1^{re} avenue
Bureau 201
Saint-Georges, Beauce
(Québec) G5Y 2C7
Tél. : (418) 228-8123
Télec. : (418) 228-5223
C. élec. : cebeauce@globetrotter.net
Internet : www.cebeauce.qc.ca

Une carrière stimulante dans une entreprise en santé!

Stryker Bertec, leader dans la fabrication de lits et accessoires d'hôpital, est la division canadienne de la multinationale Stryker Corporation, la plus importante entreprise au monde dans l'industrie orthopédique. Associée à une multinationale dont le chiffre d'affaires dépasse les 3 milliards de dollars américains et qui connaît une croissance annuelle de 20 %, Stryker Bertec a un avenir fort prometteur!

Passion - Talent - Dynamisme

Notre mission est de fabriquer des produits de qualité qui contribuent à l'amélioration de la qualité des soins offerts par les établissements de santé. Notre travail, c'est non seulement une passion, c'est également une belle façon de contribuer au bien-être de nombreuses personnes devant être hospitalisées. Nous sommes fiers de participer au dynamisme et à l'essor socio-économique de la magnifique région de l'Islet.

Nous sommes toujours à la recherche de personnes passionnées et talentueuses, qui prennent plaisir à bien accomplir leur travail et à habiter dans une région où il fait bon vivre. En effet, notre coin de pays jouit d'une excellente renommée pour son accueil et ses infrastructures propices au développement harmonieux des familles. De plus, grâce à la proximité de la ville de Québec, nous bénéficions des nombreux attraits culturels offerts dans la Vieille Capitale.

Venez évoluer dans un milieu de travail dynamique où le souci de la qualité s'exerce dans un climat de respect! Joignez-vous à une entreprise en pleine croissance capable de vous offrir un salaire et des avantages sociaux concurrentiels, de la formation continue et des possibilités d'avancement!

stryker
BERTEC

Service des ressources humaines
Stryker Bertec Médical inc.
70, 5^e Avenue, L'Islet (Québec) G0R 2C0
Télécopieur : (418) 247-7925
Courriel : emploi@bertec.strykercorp.com

www.strykercorp.com

Stryker Bertec a été reconnue comme
« Entreprise de l'année pour la région
Québec/Chaudière-Appalaches »
par le Mérite commercial Desjardins 2002.



Marcel Dutil, miroir de l'entrepreneurship beauceron

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Depuis 10 ans, le **Conseil économique de Beauce (CEB)** accueille de prestigieux conférenciers.

Au fil des ans, les **Laurent Beaudoin, Jean Coutu, Jean Monty**, ou encore le beauceron **Rémi Marcoux** se sont succédé à la tribune du Souper d'affaires de Prestige.

« Sans **Marcel Dutil**, il

preneurs de la région.

« Il est généreux de son temps, toujours prêt à soutenir et aider d'autres entrepreneurs », dit M. Morin.

« Quand je peux aider, je le fais. Je vais régulièrement en Beauce pour faire du *confessionnal* », souligne M. Dutil.

Engagé socialement

Marcel Dutil sait aussi faire profiter toute la communauté de sa présence et de son

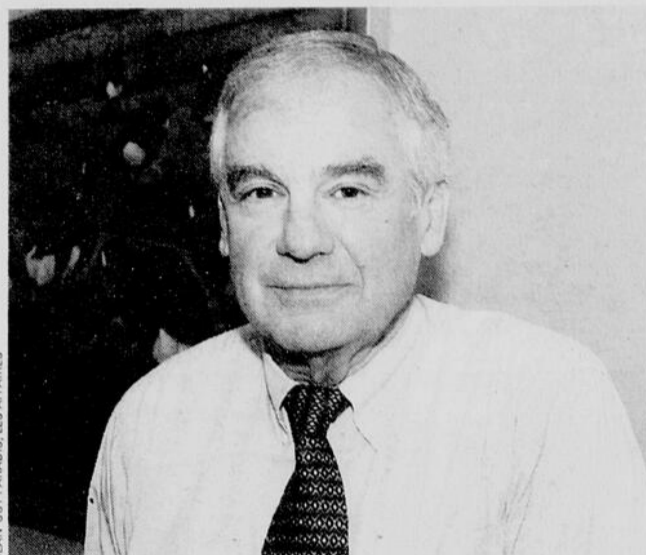
et principal donateur.

Il a été l'instigateur de la collecte de fonds pour doter Saint-Gédéon d'un aréna digne des grands centres, tout en fournissant l'acier et la main-d'oeuvre nécessaires à sa construction.

Plus récemment, il a collaboré au projet *Rendez-vous à la rivière* qui vise à mettre en valeur le potentiel récréotouristique de la rivière Chaudière à la hauteur de Saint-Georges. L'aménagement d'un barrage gonflable, notamment, permet de relever le niveau de l'eau et de pratiquer des sports nautiques.

« La Beauce, c'est chez nous. Si j'ai assez d'influence pour faire avancer les choses et aider la région, tant mieux », dit M. Dutil.

Maintenant résident de Montréal, « il n'a pas oublié ses origines et reste très attaché à sa région », note



« La Beauce, c'est chez nous. Si j'ai assez d'influence pour faire avancer les choses et aider la région, tant mieux. »

M. Bourgie.

Ce qui ne l'empêche pas de soutenir d'autres causes : entre 1988 et 1992, il a été président de la campagne de financement de l'Université

de Sherbrooke.

Il trouve même le temps de s'engager en politique, auprès de **Mario Dumont** et de l'**Action démocratique du Québec**. Mais pas question de

suivre les traces de son frère **Robert** ou de son grand-père **Lacroix**, anciens députés libéraux.

« Je m'occupe du financement et je donne des conseils », dit ce nouveau chevalier de l'Ordre national du Québec et membre de l'Ordre du Canada.

Et les loisirs ? La chasse, la pêche et le golf sont parmi ses moments de détente préférés. Sans oublier les parties de cartes, en particulier le bridge.

On raconte qu'il a toujours un jeu de cartes dans ses poches et qu'une entente tacite entre lui et son pilote lui permet d'allonger la durée du vol... et ses gains contre un adversaire moins coriace.

Les vacances de Noël demeurent privilégiées. « On se retrouve dans la demeure familiale, avec enfants et petits enfants, c'est sacré. » ■

PORTRAIT D'UN LEADER

aurait été impossible de recruter ces personnalités d'affaires. Ce n'est certainement pas moi qui aurais pu les convaincre de venir », dit **Claude Morin**, directeur général du CEB.

D'autant plus que le président du conseil et chef de la direction du **Groupe Canam Manac** met aussi son avion privé à la disposition de ces invités de marque pour effectuer l'aller-retour Montréal et Saint-Georges de Beauce.

« Eux l'organisent, moi, je m'occupe des invitations », répond simplement le principal intéressé, qui sera lui-même le conférencier vedette, en compagnie de ses fils **Charles** et **Marc**, lors de la 10^e édition en mai.

L'entrepreneur beauceron

« C'est un homme d'affaires intelligent, énergique et vif, capable de saisir les occasions quand elles se présentent. Il est aussi très intègre », affirme **Pierre Bourgie**, président et chef de la direction de la **Société financière Bourgie**, qui siège au conseil d'administration du Groupe depuis 1997.

« Nos gens travaillent très fort et n'ont pas peur de prendre de risque. »

Marcel Dutil

« C'est l'image parfaite de l'entrepreneur beauceron », ajoute **Daniel Chainé**, directeur général du **Centre local de développement (CLD)** de la MRC Robert-Cliche.

Mais encore ? « Nos gens travaillent très fort et n'ont pas peur de prendre de risque. En Beauce, il y a beaucoup d'entraide », explique lui-même M. Dutil pour définir le modèle beauceron.

Le CEB peut d'ailleurs compter sur lui comme mentor pour conseiller les entre-

réseau de contacts.

Afin de doter la Beauce d'une maison vouée aux soins des personnes en phase terminale, il s'est personnellement engagé dans la création, en 1989, de la **Maison Cathérine-de-Longpré** à Saint-Georges. Depuis, il s'occupe de son financement en tant que président de la fondation

2002

PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

Distinction

QUÉBEC / CHAUDIÈRE-APPALACHES

Depuis 9 ans, reconnaître l'excellence et contribuer au rayonnement des entreprises d'ici, c'est une question de priorité. Aussi, nous croyons que les succès des uns peuvent être pour les autres une grande source d'inspiration.

Félicitations aux équipes gagnantes du Programme de reconnaissance Les PME de la Banque Nationale, région de Québec / Chaudière-Appalaches.

PME

RÉGITEX INC.

Réginald Fecteau
Président

Lisa Fecteau
Vice-présidente



PETITE ENTREPRISE

MEDIAL CONSEIL SANTÉ SÉCURITÉ INC.

Marcel Curodeau
Président



PME AGRICOLE

FERME DU BARRAGE INC.

Céline Parent-Grenier
Propriétaire

Gaétan Grenier
Propriétaire



BANQUE NATIONALE



CDP Capital Partenaire de l'événement

Lorsque l'amiante se combine au plastique

Pierre Thérout

theroutp@transcontinental.ca

Né du besoin de réaliser des travaux sur la fibre d'amiante, le Centre de technologie minérale et de plasturgie a su diversifier ses activités pour répondre aux besoins des entreprises, mais surtout... pour survivre!

« Si nous avions seulement

conservé nos activités initiales dans le secteur de l'amiante, il y a longtemps que nos portes seraient fermées », reconnaît le directeur Pierre Marois.

Le centre contribue au développement technologique des entreprises depuis 1984. Par la réalisation d'activités de recherche appliquée, d'aide technique et de forma-

tion sur mesure, il rayonne non seulement au Québec mais aussi ailleurs au pays et même à l'étranger.

« Notre expertise dans le domaine de l'amiante est reconnue à l'échelle internationale », souligne l'ingénieur.

Même si ce secteur connaît des difficultés, des entreprises manufacturières et des

producteurs d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique du Sud continuent d'envoyer des échantillons pour en évaluer la qualité.

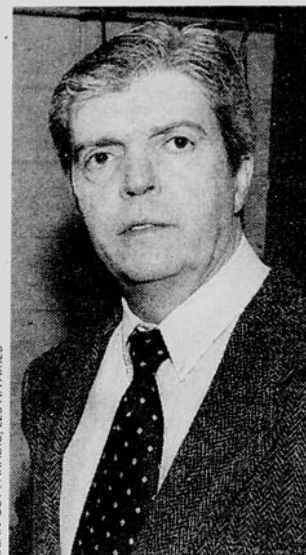
Une diversification

Les activités du centre se sont diversifiées au fil des ans. Dans le secteur de la technologie minérale, les entreprises clientes oeuvrent dans les mines et les carrières. Les firmes d'exploration minérale, les prospecteurs et les entreprises manufacturières utilisant des substances minérales font aussi appel à leur savoir-faire.

Les services offerts vont de l'identification et l'analyse de roches et minéraux à l'évaluation de gisements en passant par différents essais de concassage et de compression ou encore la caractérisation des granulats.

Par exemple, les différentes carrières du Québec y font vérifier la qualité de leur pierre à chaux et celle de leurs granulats pour la fabrication de béton et d'asphalte.

« Certains clients ont trouvé de nouvelles utilisations pour leurs substances minérales à



Pierre Marois : « Si nous avions seulement conservé nos activités initiales dans le secteur de l'amiante, il y a longtemps que nos portes seraient fermées. »

la suite de mises au point du procédé de purification dans nos laboratoires. »

Pour le volet plasturgie, la clientèle se retrouve parmi les entreprises du secteur des plastiques et les inventeurs qui expriment des besoins de conception de pro-

duits, de sélection de matériaux et de procédés ou encore d'estimation des coûts de fabrication.

L'expertise en plasturgie a notamment permis à un fabricant de développer un luminaire novateur pour les tunnels d'autoroute.

Combinaison gagnante

Les revenus du Centre, qui devraient atteindre 750 000 \$ en 2002, sont répartis à peu près également entre les deux secteurs : substances minérales et matières plastiques.

Le secteur prioritaire d'avenir repose sur leur combinaison. « Nous réalisons déjà des travaux du genre, mais nous entendons mettre davantage l'accent sur ce créneau dans les prochaines années », note M. Marois.

Situé au Collège de la région de L'Amiante, le Centre fait partie du réseau des centres collégiaux de transfert de technologie mis sur pied dans les années 80 par le ministère de l'Éducation. Une dizaine de personnes y travaillent. ■

BATI-KIT
Bâtiments préfabriqués

Licence RBQ: 2868-9818-26

TOUT EN ACIER

Largeurs disponibles:
24' - 30' - 36' - 39' - 48' - 60' - 72' - 78'

Longueur au besoin

1000, 40e Rue Ouest, St-Georges, Bce, Qc G5Y 6V2
Tél.: (418) 228-1851 • Fax: (418) 228-1465
Sans frais: 1-888-865-2284
Internet: www.metalsartigan.com

MÉTAL SARTIGAN INC.



CORPORATION
DU PARC INDUSTRIEL
DE MONTMAGNY



Terrain d'entente

- Une industrie florissante
- 2 parcs industriels
- 2,3 millions de pieds carré disponibles
- Un motel industriel

(418) 241-5555





- Perspectives de travail intéressantes
- Infrastructures de qualité
- Plus de 400 commerces et services
- Une ville à l'écoute de ses citoyens

MONTMAGNY

La pénurie de main-d'oeuvre freine la croissance

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Le problème de rareté de la main-d'oeuvre qui perdure en Chaudière-Appalaches commence à causer d'importants inconvénients aux entreprises manufacturières de la région.

« Faute de main-d'oeuvre, des entreprises doivent mettre leur projet d'expansion sur la glace », constate **Claude Morin**, directeur général du **Conseil économique de Beauce**.

Des propos qui trouvent écho dans l'ensemble du territoire de Chaudière-Appalaches, de Thetford Mines à Montmagny en passant par Lévis.

« Plusieurs entreprises, aux quatre coins de la région, affirment devoir freiner leur croissance à cause du manque de main-d'oeuvre », indique **Martin LaRue**, directeur général du **Conseil régional de concertation et de développement de Chaudière-Appalaches**.

Pour pallier l'insuffisance en main-d'oeuvre, certaines entreprises choisissent de se rapprocher du plus grand bassin de main-d'oeuvre offert par la MRC de Lévis.

« Le problème de recrutement de main-d'oeuvre est sûrement moins prononcé ici, mais il est aussi présent », fait observer **Jean-François Carrier**, directeur général du **Centre local de développement (CLD)** de Lévis.

Des pistes de solution

La rareté de la main-d'oeuvre constitue « un problème critique qui s'est amplifié depuis deux ou trois ans », note **Yvan Nadeau**, économiste régional d'**Emploi-Québec**. Il ajoute que le problème touche autant les emplois spécialisés que non spécialisés.

La situation est d'autant

plus problématique que la région a enregistré le plus bas taux de chômage (6,5 %) au Québec lors des deux dernières années.

Pour « contrecarrer les effets négatifs de la rareté de main-d'oeuvre sur la croissance de nos entreprises », comme le souligne le directeur général du CLD de la MRC Robert-Cliche, **Daniel Chaîné**, les intervenants socio-économiques ont fait de la main-d'oeuvre un champ d'intervention prioritaire.

De tables de concertation aux foires d'emplois, des mesures sont mises en place pour soutenir l'offre de main-d'oeuvre et assurer sa rétention.

À cet égard, « la formation de la main-d'oeuvre en emploi ou disponible s'avère primordiale », dit M. Nadeau.

Voilà pourquoi la **Commission scolaire de la Beauce-Etchemin** vient d'implanter un centre de formation spécialisé en textile, à Saint-Joseph-de-Beauce.

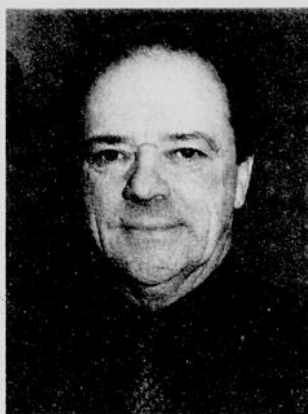
La présence d'un tel centre pourrait « inciter les jeunes et les personnes sans emploi à s'orienter vers ce type de travail », espère M. Chaîné.

Le **Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière**, situé à Saint-Georges, contribue aussi à la formation de la main-d'oeuvre spécialisée dans des domaines techniques.

La région doit susciter le virage technologique des entreprises. « Puisque le niveau de développement technologique des entreprises est faible, elles ont besoin d'un grand volume de main-d'oeuvre que le milieu a peine à fournir », note M. LaRue.

Jeunes et immigrants dans la mire

En matière de recrutement de main-d'oeuvre, la région



Roland Beaulieu, du CLD de la MRC de L'Amiante : une campagne publicitaire pour freiner l'exode des jeunes.

courtise notamment les immigrants de même que « les jeunes de chez nous qui étudient à l'extérieur de la région. On leur fait valoir que des emplois sont disponibles, plus seulement dans des secteurs mous, mais aussi dans les domaines comme l'ingénierie et l'informatique », dit M. Morin.

Pour freiner l'exode des jeunes, la région de L'Amiante a récemment réalisé une campagne publicitaire, orchestrée par le CLD de la MRC de L'Amiante, le **Centre local d'emploi** de Thetford Mines et le **Comité des gens d'affaires**.

Réalisée pendant la période des fêtes, dans le but de cibler principalement des élèves de retour dans la région et des visiteurs, cette campagne visait à démontrer l'ampleur des besoins de main-d'oeuvre dans les entreprises de la région.

« S'il est difficile d'évaluer les retombées directes de cette campagne en matière d'emplois comblés, le message a été reçu positivement par la population locale et par les intervenants socio-économiques de la région », estime le directeur général du CLD, **Roland Beaulieu**.

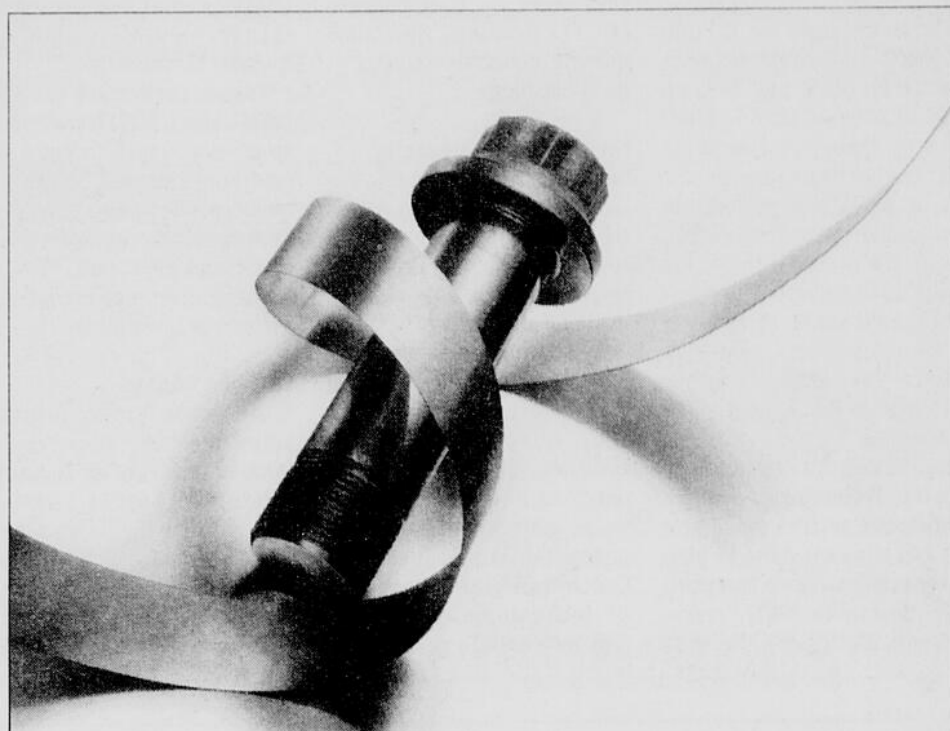
Le projet *À vos trousses*, lancé récemment par le **Carrefour jeunesse-emploi de Beauce-Nord**, est un autre exemple de mesures visant à stimuler la recherche d'emplois des jeunes adultes dans la région et à développer leur sentiment d'appartenance.

Enfin, le recrutement et la rétention de la main-d'oeuvre passe aussi par l'amélioration des conditions de travail et de la qualité de vie.

« Il faut inciter les entreprises, notamment celles qui présentent un fort taux de roulement, à offrir un meilleur environnement de travail »,

croit M. Nadeau.

Le cadre de vie doit aussi être plus agréable. « La main-d'oeuvre ne viendra pas, ou ne restera pas, si la région ne peut répondre adéquatement à ses autres besoins, notamment en matière de loisirs ou dans le domaine culturel », souligne M. LaRue. ■



L'INGÉNIOSITÉ NOUS EMBALLE

Quand on jumelle le Fonds régional de solidarité FTQ Chaudière-Appalaches aux entreprises qui ont du génie comme **Menuiserox** de Beauceville, **Acrylique Weedon** de Robertsonville, **Cabitec** de Sainte-Justine, **Équipements récréatifs Jambette** de Lévis, **Vitralum / Stekar** de Beauceville **Acier Picard** de Saint-Romuald, et **Turbo Images** de Saint-Georges, les idées qui en émergent ont du succès.

Libérer des capitaux, accélérer la croissance, percer de nouveaux marchés, c'est bâtir de nouvelles richesses. Et l'idée nous emballe.

Fonds régional de solidarité FTQ
Chaudière - Appalaches

5790, boul. Étienne-Dallaire
Bureau 104-B
Lévis

Téléphone : (418) 837-1040
www.cha.fondsreg.com

FONDS
régional de solidarité FTQ
Chaudière-Appalaches

BPR

La rigueur et l'audace en

ingénierie

Solidement implantée à

Lévis

5790, boul. Étienne-Dallaire,
bureau 104A,
Lévis (Québec) G6V 8V6
Tél. : (418) 835-2366
Télec. : (418) 835-1907

L'oléochimie : un nouveau filon pour Thetford Mines

La région veut créer une Technopole et devenir le chef-lieu du développement de cette industrie

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

La région de Thetford Mines croit avoir trouvé un bon filon : l'oléochimie industrielle consistant à développer des produits d'application industrielle en transformant des huiles et des graisses d'origine animale et végétale.

L'enthousiasme est tel que la MRC de L'Amiante veut mettre en place une Technopole et devenir ainsi le chef-lieu du développement de cette industrie en devenant.

« Ce projet doit prendre la forme d'un complexe scientifique et industriel où les fruits de la recherche permettront d'alimenter et de créer des entreprises », explique André Thivierge, directeur du Collège de la région de L'Amiante.

Le cégep et la société Prolab Technologies sont les principaux acteurs de ce projet qui s'inscrit dans le plan de diversification de la région.

En décembre 2001, l'entreprise de Black Lake effectuait

une analyse de faisabilité pour la construction d'une usine de transformation d'acides gras.

Son président et chef de la direction, Jean-Guy Grenier, approche alors la direction du cégep pour s'enquérir des possibilités de partenariat avec le Centre collégial de transfert de technologie (CCTT) existant, spécialisé dans le domaine minéral et de la plasturgie.

Un centre de recherche

Même si au départ, « la vocation du Centre était incompatible avec les objectifs de recherche visés par Prolab, le projet a fait bouler de neige », explique M. Thivierge.

À la faveur de la levée du moratoire sur l'accréditation de nouveaux CCTT, en avril 2002, le cégep voit le ministère de l'Éducation lui octroyer l'un des cinq nouveaux centres collégiaux alors annoncés. Du même coup, le Centre collégial de transfert de technologie en oléochimie industrielle recevra une

allocation annuelle de 150 000 \$, pour les trois premières années d'exploitation.

En novembre, Développement économique Canada versait au cégep une contribution de 81 500 \$ pour la réalisation d'un plan stratégique de développement du secteur de l'oléochimie industrielle « dont les résultats seront bientôt connus », souligne M. Thivierge.

D'autres partenaires ont manifesté leur intérêt à participer au développement de cette industrie, notamment le Centre québécois de valorisation des biotechnologies et l'entreprise sherbrookoise de R&D, Kemestrie, spécialisée dans le secteur de la biomasse.

La SGF s'engage

Entre-temps, Prolab Technologies recevait l'appui de la Société générale de financement (SGF) pour la construction d'une usine de transformation d'acides gras usés en acide oléique et en produits dérivés.

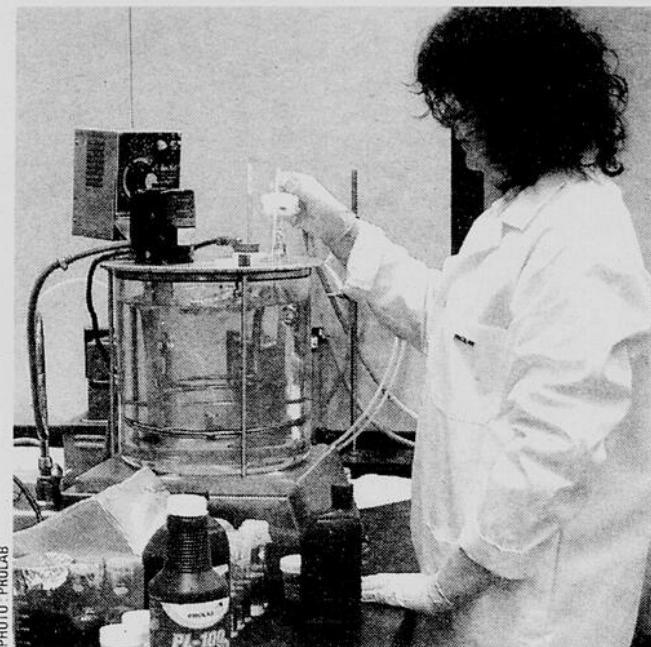
En janvier 2002, la SGF Chi-

mi signait une entente de principe de financement visant la création ultérieure d'une société en commandite qui sera propriété des deux parties.

Au cours de l'année, l'entreprise et la SGF ont cherché un troisième partenaire pour le financement du projet qui exigerait des investissements de 36 M\$.

« Malgré le vif intérêt de quelques participants, nous n'avons pu conclure une entente satisfaisante pour les parties », indiquait la direction de l'entreprise lors du dévoilement des résultats trimestriels le 21 novembre. Elle soulignait aussi la détérioration de la situation économique aux États-Unis, provoquant une diminution temporaire des prix et de la demande pour certains acides gras tel l'acide oléique.

Avec son usine de produits oléochimiques Prolaïk, la société Prolab espère accaparer progressivement une part intéressante du marché des acides gras, évalué à plus d'un



Dans les laboratoires de Prolab Technologies à Black Lake.

milliard de dollars (G\$) en Amérique du Nord.

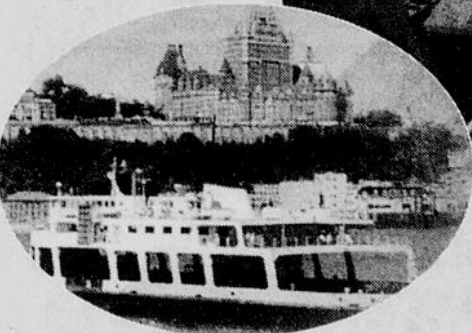
À partir de son complexe industriel de Black Lake, Prolab Technologies développe, fabrique et commercialise des acides industriels et des lubrifiants pour le marché

de l'automobile et de l'industriel, tant au Canada qu'à l'étranger.

Elle compte une trentaine d'employés et ses actions sont inscrites à la cote de la Bourse de croissance canadienne du TSX. ■

HÔTEL • MOTEL

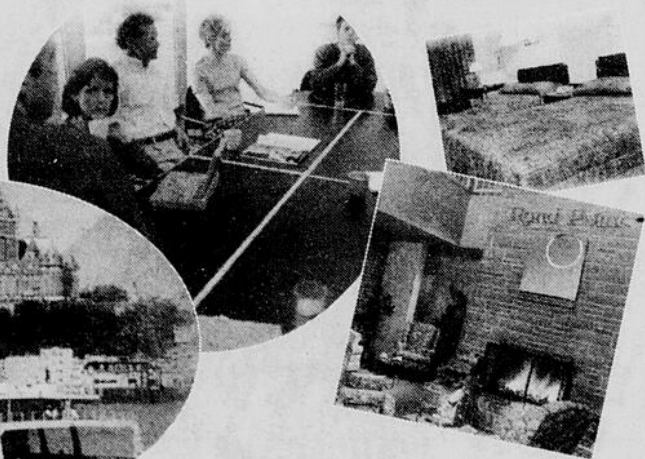
Rond Point



LE CENTRE DES AFFAIRES DE LÉVIS



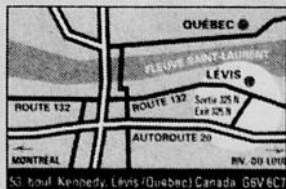
Un hébergement de qualité à un prix très abordable. Au plaisir de vous accueillir!



- 12 salles de réunion pouvant accueillir de 2 à 600 personnes
- 124 chambres et suites climatisées
- Piscine intérieure avec mini-golf
- Stationnement gratuit
- À 5 minutes des traversiers Québec-Lévis
- L'oasis détente (massothérapie)
- Restaurant Le Chariot

DÉCOUVREZ NOS FORFAITS AFFAIRES

FORFAITS**
DÉTENTE
FAMILIAL
ROMANTIQUE

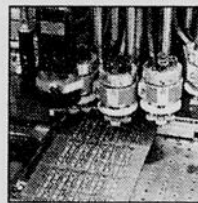


53, boul. Kennedy, Lévis, autoroute 20, sortie 325 Nord (Lévis centre-ville)

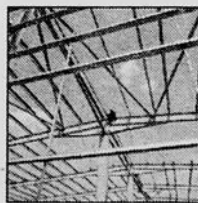
Réservations: (418) 833-4920 - 1 800 463-4451

« Choisir LÉVIS,

c'est BÂTIR L'AVENIR »



Un espace à investir...



VILLE DE
LÉVIS

Philippe Meurant,
commissaire industriel
418.835.8246

Les entreprises doivent innover davantage

La région compte maintenant quatre centres collégiaux de transfert de technologie

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Pour solutionner leurs problèmes de recrutement de main-d'oeuvre, mais aussi pour être plus concurrentielles, les entreprises de la région doivent se montrer davantage innovantes.

« Les phénomènes de dénatalité, de vieillissement de la population ou encore d'exode des jeunes accentuent la problématique de recrutement. Les entreprises ont donc intérêt à prendre le virage technologique », note **Martin LaRue**, directeur général du **Conseil régional de concertation et de développement de Chaudière-Appalaches (CRCDD)**.

De même, « le renforcement de la capacité concurrentielle des entreprises passe notamment par l'introduction de nouvelles technologies », indique **Jean-François Carrier**, directeur général du **Centre local de développement (CLD)** de Lévis.

La région, en dépit de son caractère manufacturier, fait proportionnellement peu de dépenses industrielles en recherche et développement.

À cette problématique de retard technologique s'ajoute aussi celle du « retard important de notre main-d'oeuvre en regard de sa maîtrise des technologies du savoir », constate **Daniel Chaîné**, directeur général du CLD de la MRC Robert-Cliche.

Le marché du travail de cette région laborieuse et industrielle est caractérisé par l'abondance d'emplois peu qualifiés et nécessitant un niveau de savoir faible : la grande majorité des emplois manufacturiers se retrouve dans des secteurs à faible niveau de technologie.

Un lien entreprises-centres de recherche

Voilà pourquoi le CRCDD veut davantage soutenir les entreprises dans leurs activités de recherche et développement. Son plan stratégique 2002-2007 en fait d'ailleurs un axe prioritaire d'intervention.

À cet égard, la région compte maintenant quatre



JEAN-FRANÇOIS CARRIER, LES AFFAIRES

Jean-François Carrier : « Nous voulons un portrait technologique des entreprises, pour mieux identifier leurs besoins et les inciter à prendre le virage technologique. »

centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT).

Au Cégep de Lévis-Lauzon, le **Centre collégial de transfert en biotechnologies, Transbiotech**, exerce des activités de recherche appliquée et d'aide technique auprès des entreprises des secteurs agro-alimentaire, biomédical et environnemental.

Le cégep accueille aussi les activités du **Centre de robotique industrielle** qui oeuvre dans les secteurs de l'automatisation, de l'informatisation et de la robotisation de la production.

« Nous aimerions que les entreprises de la région profitent davantage de la présence de ces deux centres de recherche », souhaite M. Carrier.

Du côté de Thetford Mines, le **Collège de la région de L'Amiante** abrite aussi deux CCTT : le **Centre de technologie minérale et de plasturgie** et le tout nouveau **Centre collégial de transfert de technologie en oléochimie industrielle**.

Une lacune sur le plan universitaire

Toutefois, « l'absence d'une véritable institution d'enseignement universitaire établie

dans la région entraîne des lacunes en regard des activités de recherche », affirme M. LaRue.

La région compte deux centres universitaires, affiliés à des institutions situées hors de la région Chaudière-Appalaches : le **Centre d'études universitaires de la Rivière-Sud** est affilié à l'**Université du Québec à Rimouski**, tandis que le **Centre universitaire des Appalaches** est le fruit

d'une association entre l'**Université du Québec à Trois-Rivières** et l'**Université Laval**. Ils dispensent cependant une offre limitée de programmes principalement orientés dans les disciplines de l'administration ou de l'éducation.

Entre-temps, le CLD de Lévis travaille actuellement à réaliser un bilan technologique des entreprises du territoire.

« Nous voulons dresser un portrait technologique des entreprises, pour mieux définir leurs besoins ou les inciter à prendre le virage technologique », dit M. Carrier.

Cet exercice vise aussi à informer les dirigeants d'entreprise de la possibilité d'obtenir des crédits d'impôt à la R&D et, s'il y a lieu, de les guider dans leur démarche.

« Certaines entreprises ayant même des activités de

R & D, ignorent qu'elles sont admissibles aux programmes de crédits d'impôt du gouvernement », souligne M. Carrier.

Autre initiative : l'organisme **Action PME**, de Saint-Georges, tenait en octobre sa première édition du Club Innovation.

L'objectif est d'encourager et de promouvoir les activités de R&D dans les entreprises en vue d'augmenter leur niveau d'innovation et de succès. ■



Misez sur vos ressources humaines

Pour la recherche de candidates et de candidats compétents et qualifiés, pour la formation de votre personnel, pour l'information sur le marché du travail et la gestion de vos ressources humaines,

cliquez emploiquebec.net

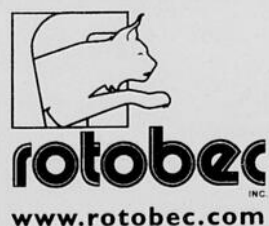
Emploi-Québec dans Chaudière-Appalaches

Centres locaux d'emploi

Lac-Échemin	1 866 825-2640
Les Chutes-de-la-Chaudière	1 800 626-8055
Lévis	1 800 561-4380
L'Islet	1 800 663-2226
Montmagny	1 800 663-2106
Sainte-Croix	1 800 663-2127
Saint-Georges	1 800 463-3024
Saint-Joseph-de-Beauce	1 800 663-0223
Saint-Lazare	1 800 663-0351
Sainte-Marie	1 877 322-6585
Thetford Mines	1 800 567-5592

Emploi

Québec
Chaudière-Appalaches



ROTOBEC

conçoit et fabrique des attachements forestiers & industriels, chargeuses, transporteur, abatteuse-façonneuse et surfaceuse

Tél. : (418) 383-3002
Fax : (418) 383-5334

200 Industrielle
Ste-Justine, QC G0R 1Y0

Les chantiers navals Davie reprennent vie

Plus de 50 M\$ en contrats obtenus ces derniers mois

Pierre Thérault

therouxp@transcontinental.ca

Pendant qu'un débat pour ou contre la poursuite des activités des chantiers navals **Davie Maritime** a cours dans la région, les installations de Lévis viennent de décrocher un deuxième contrat en quelques mois.

Le 11 février, Davie Maritime annonçait la signature d'un contrat de 13 M\$ avec la société américaine **Bath Iron Works**, une filiale de **General Dynamics**.

L'entente prévoit la construction de cinq coupoles de

sonar pour des bateaux de la marine des États-Unis. Elle permettra de rappeler 50 travailleurs de plus pour une durée d'un an, à compter du mois de mai lorsque les matériaux nécessaires à la réalisation des travaux seront livrés au chantier de Lévis.

Des contrats d'importance

Il s'agit du deuxième contrat d'importance qu'obtient Davie Maritime depuis l'adoption de cette nouvelle entité *corporative*, en décembre dernier. Les installations du chantier sont détenues par le syndicat **Groupe Thibault Van Houtte & Associés** et

exploitées par Davie Maritime.

Le 4 décembre, l'entreprise annonçait un contrat de 57 M\$ avec la société louisianaise **Torch Express** pour la conversion du bateau **Midnight Express** en un navire spécialisé dans la pose d'oléoducs sous-marins à grande profondeur.

De cette somme, 40 M\$ seront affectés aux travaux réalisés au chantier de Lévis, le reste étant alloué à des entreprises sous-traitantes en Europe ou ailleurs.

Ces ententes devraient donner de l'eau au moulin de l'entreprise qui doit rappeler

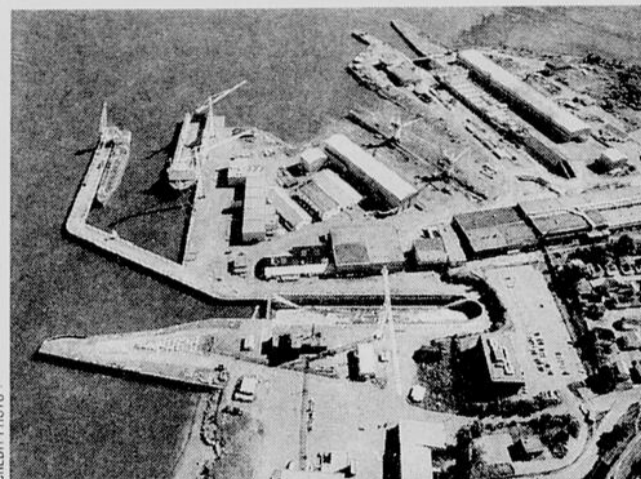
jusqu'à 450 travailleurs en période de pointe.

Du coup, elles permettent « la sauvegarde, l'entretien et la valorisation de ces actifs dans le but d'intéresser des investisseurs éventuels », précisait alors le porte-parole de la société Davie Maritime, **Richard Bertrand**.

Elles arrivent aussi au moment où certains observateurs s'interrogent sur l'avenir du chantier.

La relance du chantier

En octobre dernier, la section de Québec de l'**Association des économistes**



Le chantier naval Davie Maritime.

québécois organisait un débat sur la survie ou non du chantier maritime Davie. Parmi les questions à l'ordre du jour : peut-on entrevoir des perspectives d'avenir intéressantes pour ce secteur ? Quel devrait être le rôle des gouvernements afin de redonner vie à ce grand chantier ?

Le pdg de la firme **Econometrik Plus**, **Ronald Carré**, s'est montré favorable à la

relance de ce chantier naval. Il invoque la mise en oeuvre d'une véritable politique maritime axée sur la construction navale, en commençant par le renouvellement de la flotte canadienne.

Michel Boucher, professeur à l'**École nationale d'administration publique**, penche plutôt pour sa fermeture. Il s'oppose à l'aide gouvernementale pour subventionner ces opérations. ■

Le Plan d'action Québec-Régions



DES ENGAGEMENTS PRÉCIS

- Des crénos d'excellence, de calibre mondial, seront identifiés et développés dans chacune des régions. Le développement de ces crénos se concrétisera par la signature d'une entente de partenariat entre la Région, le Gouvernement du Québec et la Société générale de financement (projet ACCORD).
- Les fonds de diversification économique régionaux seront désormais entièrement gérés en région.
- Les CRD et CLD pourront affecter selon leurs priorités les 328 M\$ qui leur sont confiés.
- Les régions ressources pourront procéder, à titre d'expérience témoin, à la création de Fonds régionaux d'investissements financés conjointement par : les Fonds de retraite des travailleurs de la région, le gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec.
- 3,5 M\$ pour favoriser l'immigration en région.
- 10 M\$ pour le transport collectif en milieu rural.
- Entente avec Air Canada pour des prix réduits de 40% à 70% sur certaines liaisons aériennes régionales.
- Réductions fiscales pour plus de 14 000 ménages en région éloignée dès 2003.
- Régionalisation de 40 M\$ en soutien aux projets de jeunes en région.
- Les plans de développement de Montérégie, Laurentides, Lanaudière, Laval et Montréal seront harmonisés dans une perspective d'alliance stratégique avec la CMM (communauté métropolitaine de Montréal).
- 50% des budgets des ministères économiques seront gérés en région d'ici 2005.
- Au moins 10% des emplois libérés dans la fonction publique seront transférés dans les régions.
- Les régions se verront confier la responsabilité de déterminer les priorités en matière de lutte à la pauvreté et à l'exclusion sur leur territoire.
- Une équipe tactique d'Emploi-Québec sera à l'œuvre, dans chaque région, pour contrer les pénuries de main-d'œuvre.
- La formation professionnelle et technique sera désormais accessible à des groupes de moins de 15 personnes pour répondre aux besoins des entreprises en région.
- Octroi de 4 M\$ par année pour faciliter le transport des malades vers des soins spécialisés.
- Embauche de 34 agents qui auront pour tâche de ramener les jeunes en région.
- Les régions se verront confier la gestion du programme de mise en valeur du milieu forestier (volet II).
- 4 000 baux de villégiature seront rendus accessibles en collaboration avec les MRC.
- Les autoroutes 35, 73/173, et 55 seront incluses dans le programme d'amélioration des routes frontalières du gouvernement du Québec et cette position sera défendue auprès du gouvernement fédéral.

Près de 200 engagements envers les régions, dont 84% en cours de réalisation.

UNE RÉVISION DES FAÇONS DE FAIRE

- Création d'une commission parlementaire dédiée aux régions à l'Assemblée nationale et chargée notamment d'étudier tout projet de décentralisation ou de régionalisation soumis par les régions.
- Élaboration de nouveaux modèles de décentralisation et de régionalisation sous forme d'expériences pilotes pour les régions qui le souhaitent.
- Comité de travail pour examiner le retour aux régions d'une partie des retombées tirées de l'exploitation des richesses naturelles de leur territoire. Échéance : mars 2003.
- Appui unanime des délégations régionales aux démarches du gouvernement du Québec visant à corriger le déséquilibre fiscal avec Ottawa.

Le
Rendez-vous
national
des
régions

Québec

Un Québec fort de ses régions

PRENEZ LA VOIE RAPIDE DU FINANCEMENT EN HAUTE TECHNOLOGIE



INNOVEZ, CONTACTEZ-NOUS!

Innovatech Québec est une société de capital de risque du gouvernement du Québec spécialisée dans le financement d'entreprises technologiques.

En investissant activement et rapidement dans des projets à contenu technologique élevé, Innovatech contribue à l'essor économique, à la diversification et à la création d'une véritable culture scientifique et entrepreneuriale sur son territoire.

Innovatech Québec dispose d'un fonds de 150 millions \$ et compte des investissements dans une centaine de projets et entreprises.

Innovatech
Québec
Innovatech, s'associer, grandir

10, rue Pierre-Olivier Chauveau, Québec (Québec) G1R 4J3
Tél. : 418.528.9770 1.866.605.1676 innovatechquebec.com
Centre du Québec | Chaudière-Appalaches | Mauricie | Québec

Whirlpool instaure des comités de relance et de prospection

Les employés ont entériné un projet de création de coopérative pour intéresser des investisseurs potentiels

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

En mars 2002, la société américaine **Whirlpool** annonçait la fermeture de son usine de Montmagny employant quelque 500 personnes. La bonne nouvelle : l'usine ne cessera ses activités qu'en 2004.

« Nous annonçons cette décision deux ans à l'avance afin de faciliter autant que possible la transition des employés », soulignait alors le directeur de l'usine de Montmagny, **Pierre Malenfant**.

Ce contexte particulier constitue en effet une occasion « de trouver des solutions, de permettre aux travailleurs de chercher un nouvel emploi », commente **Yvan Nadeau**, économiste régional d'**Emploi-Québec**.

L'arrêt de production de l'usine de fabrication de cuisinières électriques et à gaz **Inglis**, a rapidement suscité un branle-bas de combat dans cette localité de quelque 12 000 habitants.

Aux lendemains de l'annonce, un comité de relance et de prospection chargé de trouver des solutions, notamment de nouveaux investisseurs, était mis sur pied par le maire **Jean-Claude Croteau** qui compte sur l'appui des gouvernements provincial et fédéral.

« Nous sommes confiants de pouvoir sauver les emplois », affirme M. Croteau.

Projet de création de coopérative

À ce jour, deux groupes d'investisseurs, l'un des États-Unis et l'autre de l'Italie, auraient démontré l'été dernier leur intérêt en vue d'en faire l'acquisition. Il semblait y avoir des réticences du fait que l'usine n'était pas immédiatement disponible.

Whirlpool en demanderait entre 4 et 12 M\$, un écart de prix « visant à tenir compte du degré de concurrence de l'acheteur », explique M. Croteau.

Le CLD a pour sa part créé un comité de mobilisation,



Jean-Claude Croteau : « Nous sommes confiants de pouvoir sauver les emplois. »

auquel participent d'autres intervenants comme la **Chambre de commerce de Montmagny**, pour sensibiliser la population de la grande région de Montmagny-L'Islet à l'importance de cette fermeture : l'usine génère près de 12 % des emplois manufacturiers sur le territoire de la MRC de Montmagny.

Les employés mettent aussi la main à la pâte. En janvier dernier, ils appuyaient par une majorité de 76 % une proposition syndicale de former

une coopérative de travailleurs pour relancer les activités de l'usine d'une superficie de 280 000 pieds carrés.

L'objectif étant de « donner une option de plus pour attirer d'éventuels investisseurs », affirmait le président du syndicat, **Jacques Leblanc**.

Au même moment, la Ville prenait connaissance d'une « étude qui propose différents secteurs industriels pour lesquels il y aurait un poten-

tiel de relance », indique M. Croteau.

Un comité de main-d'oeuvre, regroupant notamment des intervenants d'Emploi-Québec, a aussi été mis sur pied afin de compenser les pertes éventuelles causées par la fermeture de l'usine.

« Compte tenu que bon nombre d'entreprises de la région éprouvent des difficultés à recruter de la main-d'oeuvre, plusieurs employés de Whirlpool seront sûrement accueillis à bras ouverts », note **Suzanne Lacombe**, directrice générale du **Centre local de développement (CLD)** de la MRC de Montmagny.

Dernier contrat de travail

En août dernier, les employés et la direction de Whirlpool signaient un dernier contrat de travail visant à faciliter la transition pour l'ensemble de l'effectif.

La convention, acceptée dans une proportion de 90,5 % par les membres de la **Centrale des syndicats démocratiques (CSD)**, prévoit notam-

ment des mesures afin de leur permettre de réintégrer le marché du travail, advenant leur licenciement.

Par exemple, ceux-ci disposent de congés de formation de longue durée pour parfaire leurs connaissances dans un domaine, sinon en explorer un nouveau.

Lors de leur congédiement, s'il y a lieu, les quelque 500 employés syndiqués recevront une prime de séparation équivalente à deux semaines de salaire pour chaque année d'ancienneté, de même qu'une semaine supplémentaire pour chaque tranche d'ancienneté de cinq ans.

Un plan de bonis a aussi été instauré, lequel permettra aux salariés de toucher des revenus de plus en fonction du niveau de productivité.

La fermeture de l'usine marque la fin d'une institution dans la région. Créée en 1867 par le créateur des célèbres *poêles Belanger*, **Amable Belanger**, l'entreprise a aussi été la propriété des sociétés **Admiral** et **Inglis**. ■

Services internationaux
Sécurité financière
Placement
Trésorerie
Financement
Services aux entreprises

LA PLUS GRANDE RÉVOLUTION EN AFFAIRES DEPUIS INTERNET

Desjardins Affaires : de nouvelles solutions business pour un nouveau monde des affaires.

Les centres financiers aux entreprises Desjardins regroupent des directeurs de comptes qui parlent le même langage que vous. Spécialisés dans plusieurs secteurs d'activité, nous élaborons des solutions d'affaires en fonction des besoins précis de votre entreprise. Techno ou bio, industries manufacturière et agroalimentaire de pointe ou entreprise de service innovatrice, vos exigences sont notre priorité.

Desjardins
Conjuguer avoires et êtres

www.desjardins.com

On peut vous aider à aller plus loin

Vos rêves sont à votre portée grâce à notre réseau composé de 12 places d'affaires, de la région de Montmagny à celle de Thetford Mines en passant par Lévis et la Beauce. Les judicieux conseils de nos 125 experts permettent aux entreprises et organismes publics d'atteindre une cible qui nous est commune : la réussite.

Raymond Chabot Grant Thornton

LA FORCE DU CONSEIL

www.rcgt.com

Un potentiel touristique encore trop peu exploité

Les visiteurs préfèrent le fleuve aux activités à l'intérieur des terres

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

La région Chaudière-Appalaches bénéficie d'un immense avantage et d'un désavantage tout aussi grand : la proximité de Québec et du littoral du Saint-Laurent. Cet unique facteur explique en partie le lent décollage de l'activité touristique, bien que plusieurs choses s'organisent, notamment l'agro-tourisme.

Quelques statistiques donnent le portrait de la situation, guère favorable lorsqu'on la compare à la forte croissance que connaissent d'autres régions, comme celle des Laurentides. En 1989, dans les établissements hôteliers d'au moins quatre chambres, Chaudière-Appalaches comptait 2 040 chambres, dont 891 étaient occupées. Quatorze ans plus tard, en 2001, le nombre de chambres

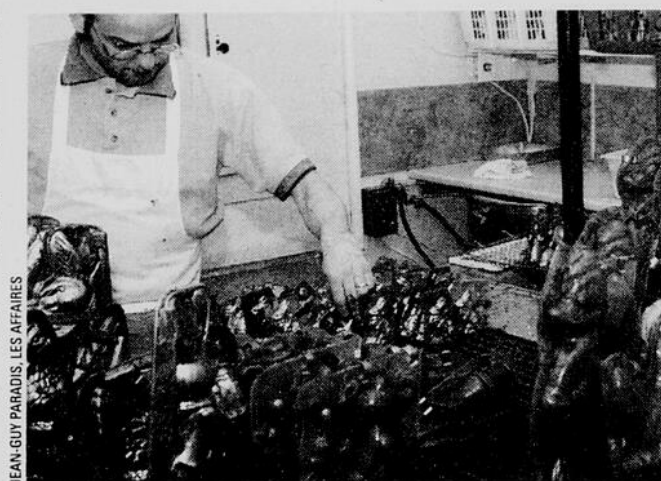
est de 2 118, mais l'occupation n'est évaluée qu'à 834.

Le long du fleuve

La région étant très disparate, les attractions touristiques les plus populaires se trouvent dans les agglomérations le long du fleuve qui va de Lévis à St-Roches-Aunais, en passant par Beaumont, Montmagny et, tout particulièrement, Saint-Jean-Port-Joli.

Le territoire de la Beauce et des mines autour de Thetford Mines compte peu d'affluence. Comme le relève **Hélène Bernard**, directrice des communications à l'**Association touristique Chaudière-Appalaches**, « c'est le fleuve qui attire; les gens entrent moins dans les terres ».

Lévis symbolise bien le potentiel à exploiter. Cette ville profite d'une vue impressionnante sur une des scènes les



Trois chocolateries logent sur le territoire, dont Les Chocolats Favoris à Lévis.

plus remarquables de la province, le **Château Frontenac** et le Vieux-Québec. Pourtant, tout le long de la côte descendant au traversier, très peu de restaurants mettent à profit ces attraits.

Cette situation est appelée à changer, s'il faut en croire M^{me} Bernard. « La volonté des élus n'était pas là, mais elle y est maintenant, dit-elle. Lévis veut remédier à cette situation. »

Ainsi, à la mi-mars, la ville invite tous ses intervenants à une rencontre pour tenter de définir une image d'appel, comme l'identifie M^{me} Bernard. La Ville a aussi un projet de centre de congrès qui devrait se concrétiser en 2005.

Entre-temps, les initiatives individuelles se multiplient. Par exemple, Montmagny a inauguré il y a quelques années le **Carrefour mondial de l'accordéon**; Thetford Mines tente de faire vivre sa spécificité avec son musée minéralogique et des visites aux mines. Les activités sportives s'organisent dans le parc régional des Appalaches et au Parc Massif du Sud, où le propriétaire de la pourvoirie a agrandi l'hôtel et augmenté le nombre de chalets.

Sur le plancher des vaches

C'est particulièrement sur le plancher des vaches, en agro-tourisme, que les choses se mettent en place. Selon **Roger Lamontagne**, conseiller régional, transformation et marketing, à la direction régionale du **MAPAQ**, la région compte environ 130 transformateurs agroalimentaires, parmi lesquels on trouve des noms comme **Olymel**, **Lafleur** et **Boulangerie Saint-Méthode**. Du lot, une quarantaine de producteurs ouvrent leurs portes au public.

Comme partout ailleurs au Québec, on assiste à l'émergence des produits du terroir. Tout a commencé il y a environ 15 ans avec l'initiative du pionnier **Jacques**

McIsaac ayant lancé son vin artisanal *Le Ricaneux* à Saint-Charles-de-Bellechasse. Depuis, la tendance n'a fait que s'amplifier.

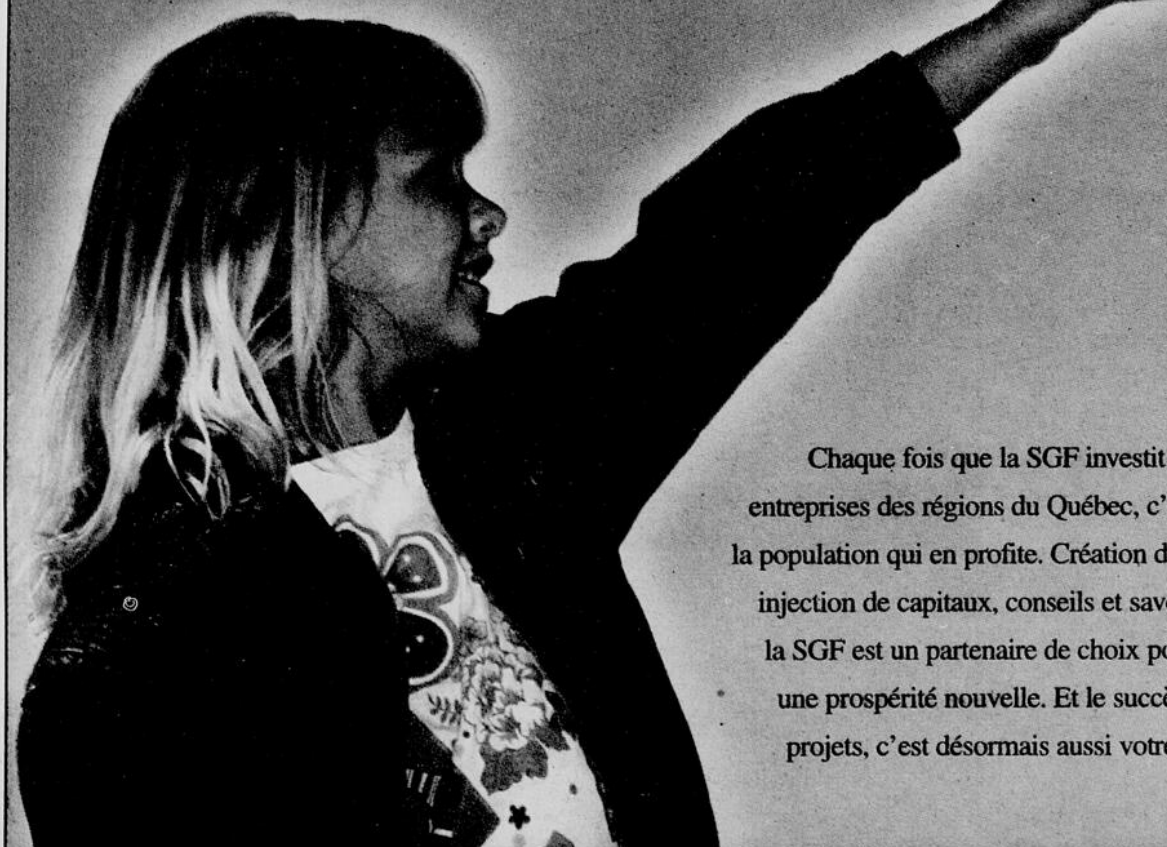
Par exemple, dans la mise en place d'un Québec fromager, on trouve la **Société coopérative agricole de l'Isle-aux-Grues**, qui fabrique les renommés *Riopelle de l'Isle* et *Mi-Carême*. À Saint-Antoine-de-Tilly, on trouve la **Fromagerie Bergeron**, spécialisée dans la production du gouda, dont le *Fin Renard*.

Dans d'autres secteurs, on note **Kégo cailles**, à Cap-Saint-Ignace, un producteur spécialisé en cailles, oies, pintades et pigeons. Bien sûr, la région, qui est championne de l'exploitation acéricole au Québec, abrite une vingtaine de producteurs de l'érable, dont 11 érablières accessibles au public. Trois chocolateries logent également sur le territoire, dont deux à Lac Etchemin seulement, soit **Carsona-La Pralinère** et **Confiseries Yoma**, et une troisième à Lévis, **Les Chocolats Favoris**.

À coup sûr, l'une des plus grandes attractions de la région tient au **Potager de la Nouvelle-France**, à Saint-Jean-Port-Joli. Attendant au moulin seigneurial de l'écrivain **Philippe-Aubert de Gaspé**, ce jardin propose une variété de légumes du 18^e siècle aujourd'hui oubliés ou négligés, comme le chervis, la raiponce, le bon-henri, le baume-coq, le pourpier.

Malheureusement, aucun circuit formel ne relie toutes ces destinations de terroir en un seul parcours unifié. Hélène Bernard reconnaît que ce serait l'idéal, mais la disposition éclatée des producteurs à travers cette région très étendue empêche de faire un tracé homogène et continu. Il faut se lancer à l'aventure... ■

NOTRE CROISSANCE
C'EST AUSSI CELLE DE
CHAUDIÈRE-APPALACHES.



Chaque fois que la SGF investit dans les entreprises des régions du Québec, c'est toute la population qui en profite. Création d'emploi, injection de capitaux, conseils et savoir-faire, la SGF est un partenaire de choix pour créer une prospérité nouvelle. Et le succès de ses projets, c'est désormais aussi votre affaire.



Votre succès fait notre affaire

600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1700, Montréal (Québec) Canada H3B 4L8
Tel. (514) 876-9290 Telex. (514) 395-8055 Courriel: info@sgfqc.com Site web: www.sgfqc.com

Québec

Les musées racontent

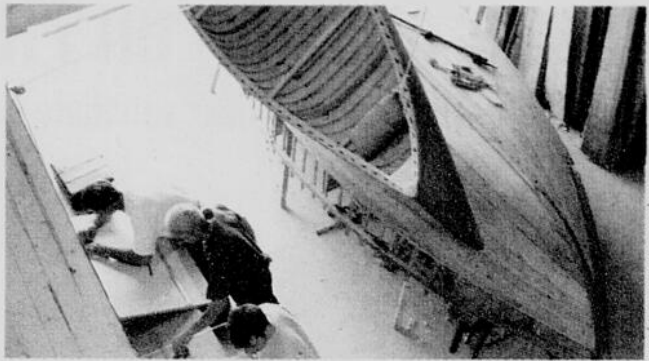
Pierre Thérout

theroutp@transcontinental.ca

Rien de tel qu'une tournée des musées pour mieux connaître l'histoire et le développement d'une région, voire même du Québec.

Le Musée maritime du Québec vous invite à connaître le fleuve et la vie des navigateurs. D'abord par une série d'expositions, dont l'une présentant 2 000 objets utilisés par les marins. Les répliques en miniature de voiliers et navires, notamment le *Don-de-Dieu* qui a amené **Champlain** et colons en Nouvelle-France, vaut le coup d'oeil.

Il y a aussi des bateaux grandeur nature. Le brise-glace *Ernest Lapointe*, en usage par la **Garde côtière canadienne** entre Montréal et Trois-Rivières de 1940 à 1978, pré-



MUSÉE MARITIME DU QUÉBEC

Collection de chaloupes au Musée maritime du Québec.

barques. En été, un maître chaloupier y exerce son métier et offre même des ateliers de formation sur la construction de bateaux en bois.

Le Musée est situé à L'Islet-sur-mer, appelée la patrie des marins : depuis le 18^e siècle, la petite municipalité a fourni près de 200 capitaines et pilotes à la marine marchande, sans oublier de nombreux marins. Le musée perpétue la mémoire du plus connu d'entre eux, le capitaine **Joseph-Elzéar Bernier**, qui a sillonné les mers du monde jusqu'à 83 ans.

Dans la région Chaudière-Appalaches, le Musée de l'**Entrepreneurship beauceron** célèbre aussi ses habitants. Plutôt un centre d'interprétation, le lieu retrace l'histoire du royaume de la PME tout en présentant ses illustres familles **Vachon, Gendreau, Lacroix** ou encore **Dutil**.

Vous comprendrez mieux le miracle beauceron en vous attendant au credo de cette communauté de fourmis, tricotée serré : dans ta région, tu t'enracineras... tu t'approvisionneras... tu réinvestiras tes profits...

Le Vieux-Lévis

Bien sûr, le Vieux-Lévis ne prétend pas avoir l'envergure ni la renommée du Vieux-Québec ou du Vieux-Montréal. Mais sa terrasse dominant le fleuve avec ses impressionnantes glaces en mouvance en cette saison, offre une vue imprenable sur la ville voisine.

Une promenade sur la côte du Passage et la rue Bégin permet aussi de découvrir de petits restos, cafés et commerces invitants. Comme cette chocolaterie artisanale, **Les Chocolats Favoris**, dont

la truffe au porto ou le fondant de chocolat noir au gingembre sont jolis !

Vie de manoir

Un séjour au **Manoir des Érables**, membre du réseau **Hôtellerie Champêtre**, offre aussi un vif plaisir gustatif. À preuve, ce délectable suprême de pintade qui fait honneur à la réputation de la maison et, surtout, du chef **Martin Boucher** qui propose une table aux accents régionaux.

Malgré son jeune âge, cette tradition culinaire est bien établie puisque, ces dernières années, le Manoir a remporté le Prix de la gastronomie aux Grands Prix du tourisme québécois. L'établissement de Montmagny a même été désigné Lauréat Or à l'échelle nationale en 2002.

Une visite dans cette ancienne demeure victorienne datant de 1814, convertie en auberge-restaurant par la famille **Cyr** en 1975, peut être agrémentée de plusieurs forfaits - santé, ski, motoneige. Elle peut aussi servir de point de départ pour une escapade à l'Isle-aux-Grues.

Au **Manoir Taschereau**, à Sainte-Marie de Beauce, le parcours de l'hôtellerie séduit davantage. Ancienne membre de la troupe **Ice Capades**, détentrice d'un baccalauréat en sciences politiques et avocate, **Myriam Taschereau** quitte la ville de Québec en 1999. Alors âgée de 30 ans, elle prend possession de ce lieu patrimonial, construit au début du 19^e siècle et abandonné depuis longtemps.

Elle en fera un gîte primé aux Grands Prix du tourisme québécois. Le portrait de plusieurs membres de sa prestigieuse famille ayant jadis habité ou séjourné en ces lieux ornent les murs. On reconnaît un ancien premier ministre du Québec, le premier juge francophone de la Cour suprême ou encore le premier cardinal canadien.

M^{me} Taschereau se fait un plaisir de vous raconter cette histoire fabuleuse autour d'un petit déjeuner copieux. Elle vous invite même à parcourir les boisés de cette ancienne seigneurie, en quête des chevreuils qui s'y promènent. ■

COUPS DE COEUR

sente sa salle des machines, sa salle à manger et sa timonerie.

Il y a cet hydroptère intrigant, au profil mi-sous-marin et mi-navire qui combine une technologie aéronautique. Avec son moteur DC-8, conçu pour seulement effleurer la surface de l'eau, le *Bras d'Or 400* était un navire de guerre



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Les Chocolats Favoris : on y trouve des fondants de chocolat noir au gingembre.

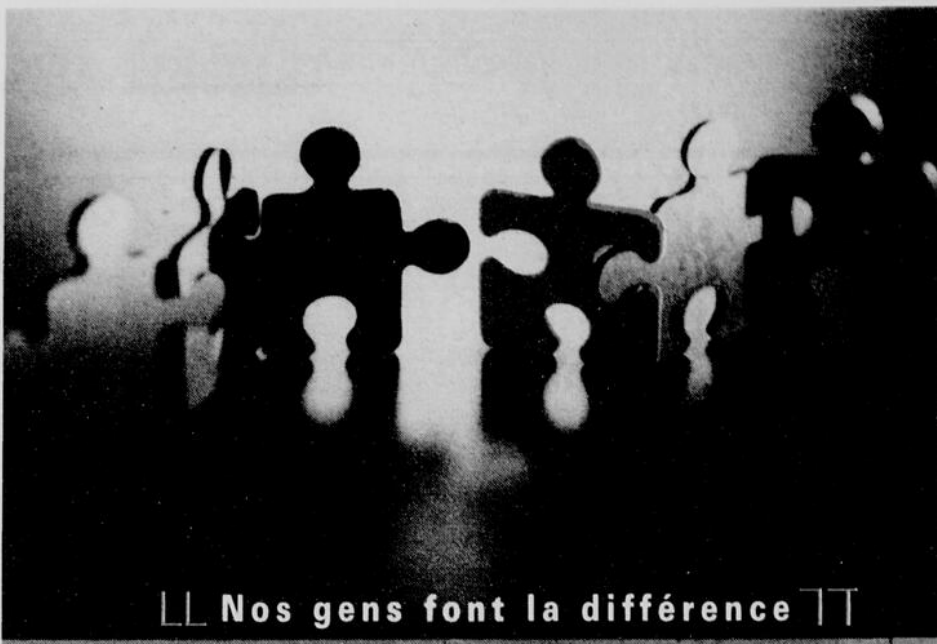
d'avant-garde réalisé à partir d'une idée originale d'**Alexandre Graham Bell**. Initié par la **Défense nationale canadienne** dans les années 60, il devait servir à détecter les sous-marins ennemis.

La chalouperie du musée met en valeur une collection de chaloupes, canots et



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Le Manoir des Érables à Montmagny.



|| Nos gens font la différence ||

MALLETTE

Certification

Fiscalité

Services-conseils

Actuariat

Syndics et gestionnaires

Lorsque vient le temps de trouver des solutions concrètes et bien adaptées à vos besoins, ce sont les gens qui travaillent sur votre dossier qui font toute la différence.

Par leurs compétences, leur professionnalisme, leur capacité à trouver des solutions novatrices et stimulantes, les gens de Mallette font la différence.

Pour compléter votre équipe, misez sur un joueur de premier choix!

Mallette, 20 bureaux pour mieux vous servir :

Alma, Amqui, Baie-Comeau, Chicoutimi, Dolbeau-Mistassini, La Pocatière, La Tuque, Métabetchouan-Lac-à-la-Croix, Mont-Joli, Montmagny, Normandin, Port-Cartier, Québec, Rimouski, Rivière-du-Loup, Roberval, Saint-Félicien, Saint-Pascal, Sept-Îles, Trois-Pistoles.



À quoi ça sert?

CFOM
102,9 FM
La Radio Flash-back

LES **AFFAIRES** . com

L'expérience fait la différence

La région de L'Amiante...

Notre choix d'avenir

pour y travailler

« Une économie diversifiée, des emplois intéressants et une qualité de vie hors du commun font de notre région un endroit de choix pour y entreprendre votre avenir. »

Pour connaître les emplois disponibles dans la région de L'Amiante :
Centre local d'emploi de Thetford Mines
1-800-567-5592, poste 239

www.emploiQuebec.net

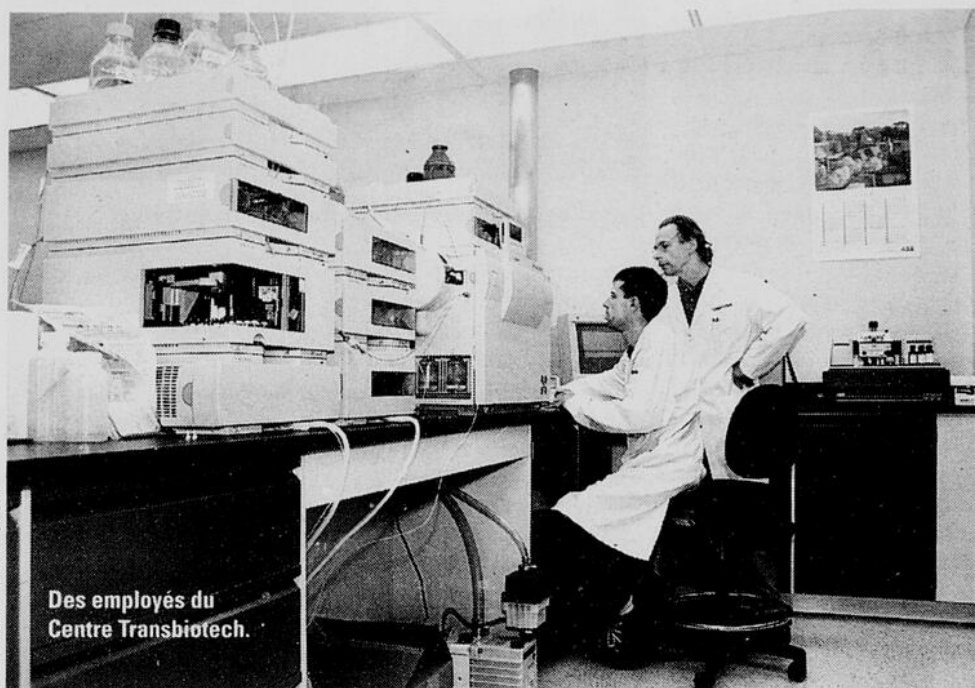


Emploi Québec

Comité des gens d'affaires

Des retombées concrètes d'une mission en France

Chaudière-Appalaches Export satisfaite des résultats



Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Une quinzaine d'intervenants économiques ou institutionnels et de dirigeants d'entreprise de la région reviennent tout juste d'une mission économique en France.

Dédiée particulièrement à l'innovation, cette tournée d'une semaine tenue à la fin janvier et mise sur pied par Chaudière-Appalaches Export semble avoir comblé ses participants.

« La mission a donné lieu à des échanges profitables et à des ententes de collabo-

ration », commente Michel Caseault, commissaire à l'exportation de cet organisme mis sur pied en 1996.

Des ententes de partenariat

Les deux centres de transfert de technologie du Cégep de Lévis-Lauzon, Transbiotech et le Centre de robotique industrielle, ont conclu des ententes de partenariat avec d'autres centres de recherche français.

Celles-ci prévoient des échanges d'expertise aux plans technologique et industriel qui, espère-t-on, profite-

ront à la fois aux entreprises québécoises et françaises. Les secteurs visés sont principalement l'agrobiotechnologie et les technologies environnementales.

Des projets de stages

Le cégep a aussi entrepris des projets de stages d'élèves de part et d'autre de l'Atlantique et rendra accessible des outils développés par l'institution dans le domaine de la formation continue.

Les responsables du Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière et du Service d'innovation et de transfert technologique pour l'entreprise de Saint-Georges de Beauce ont rencontré des organismes similaires dont les pratiques serviront utilement les entreprises de la région Chaudière-Appalaches.

La présence du maire de Lévis, Jean Garon, a favorisé des rencontres auprès d'élus municipaux de Besançon, Bourg-en-Bresse, Saint-Étienne et Pessac. D'autant plus que cette dernière, située à proximité de Bordeaux, présente une structure économique semblable à celle de Lévis.

« À plus long terme, la mission entraînera d'autres retombées », dit M. Caseault.

Cette tournée économique s'est déroulée dans quatre régions de France : la Franche-Comté, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Aquitaine.

Outre les participants déjà mentionnés, la délégation comptait des représentants d'organismes gouvernementaux ou économiques, comme le Centre local de développement de la MRC de Lévis. ■

BIOTECHNOLOGIES

Des remèdes pour sauver les biotechs

Une table ronde organisée par LES AFFAIRES se penche sur les enjeux de l'industrie

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Accélérer la consolidation et encourager les épargnants à investir dans les biotechnologies font partie des solutions pouvant sauver l'industrie québécoise de la biotechnologie, selon une table ronde organisée par LES AFFAIRES.



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Bertrand Bolduc : « Il ne faut pas marier des sociétés qui sont encore trop jeunes parce que ça ne fera pas des enfants forts. »

Mais pour assurer la survie à long terme d'une industrie menacée par le sous-financement chronique, il faudra une véritable combinaison de plusieurs thérapies, ont conclu **Bertrand Bolduc**, président de **BIOQuébec**, **Bernard Coupal**, président de **T²C² Capital**, et **Jean-Christophe Renondin**, directeur exécutif du placement privé de **MDS Capital**.

Deuxième génération

Née au début des années 90, l'industrie québécoise de la biotechnologie arrive à une nouvelle étape.

Le nombre de firmes spécialisées en biotechnologies a explosé au Québec. Il atteint

Plusieurs biotechs sont en phase terminale.

aujourd'hui près de 130. Plusieurs d'entre-elles ont passé le stade de démarrage. Elles ont déjà amorcé où sont sur le point de lancer des études précliniques ou cliniques, une phase qui exige des fonds considérables.

« Nous aurons besoin de sommes substantielles en 2004 pour financer les prochains essais cliniques », prévoit **M. Coupal**. Plusieurs jeunes sociétés risquent toutefois de mourir avant-même de pouvoir franchir cette étape clé.

L'éclatement de la bulle spéculative en Bourse a en effet entraîné la fermeture des robinets du financement. Même les sociétés de capital de risque, habituées à prendre des paris, ferment les portes. À tel point que plusieurs biotechs sont en phase terminale. « Il y a beaucoup trop de sociétés à soutenir, concède **M. Bolduc**. Non pas parce qu'elles n'offrent pas de qualité, mais bien parce que les moyens financiers sont insuffisants. »

Consolidation obligée

Dans ce contexte, les fusions-acquisitions sont, selon

les intervenants, un mal nécessaire.

« L'année 2003 sera celle de la consolidation, avance **M. Coupal**. Nous allons probablement passer plus de temps à regrouper les sociétés qu'à effectuer des nouveaux financements dans les milieux universitaires. »

La société de capital de risque que dirige **M. Coupal** a pris plusieurs initiatives pour favoriser les mariages de sociétés qui font partie de ses portefeuilles sous gestion. **T²C²** veut aussi nouer des liens avec des sociétés qui gravitent à l'extérieur de sa constellation.

De tels projets restent néanmoins difficiles à concrétiser. L'ego des entrepreneurs et des hauts dirigeants n'est pas le principal obstacle, car « un bon chef de direction ne peut se permettre de bloquer une fusion », dit **M. Renondin**.

Le plus grand obstacle, constitue plutôt le secteur financier, tonne **M. Coupal**. Selon lui, certains bailleurs de fonds ne sont pas prêts à accepter une baisse de valeur de leur investissement. Un entêtement, qui, d'après la table ronde, freine le processus.

Mais même si la fusion est une avenue qui pourrait sauver plusieurs sociétés, elle n'est pas gage d'un succès assuré. « Il ne faut pas marier des sociétés qui sont encore trop jeunes parce que ça ne fera pas des enfants forts », prévient **M. Bolduc**.

Mais il ne faut pas attendre lorsqu'il ne reste plus que trois mois de liquidités, prévient **M. Renondin**. « Ça prend au moins six mois pour réaliser une telle transaction.

D'où l'idée d'avoir une vision stratégique et d'y penser lorsqu'il reste encore au moins 18 mois de liquidités. »

Création d'un fonds de consolidation

De façon générale, les problèmes financiers ne surviennent pas pendant les stades de démarrage ni lors des essais cliniques, observe **M. Coupal**, mais bien au moment des troisième ou quatrième rondes de financement.

En raison des risques élevés, la société étant encore à quelques années d'une demande d'autorisation pour passer au stade d'étude clinique convaincant difficilement les sociétés de capital-risque



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

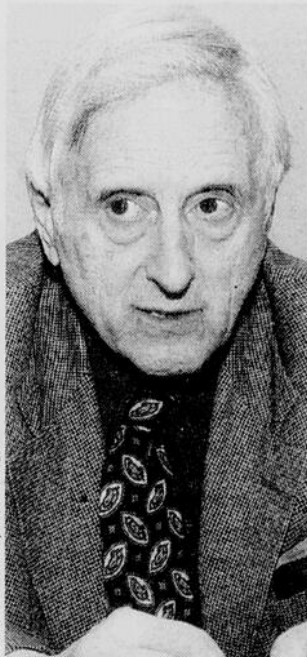
Jean-Christophe Renondin : « Un bon chef de direction ne peut se permettre de bloquer une fusion. »

de lui confier des fonds supplémentaires.

Une des solutions pour remédier à ce problème serait la création d'un fonds de consolidation, propose **M. Coupal**.

Un tel fonds permettrait de marier des sociétés avant même qu'elles n'aient atteint un stade de maturité idéalement souhaité. Elles pourraient ainsi profiter immédiatement des synergies découlant d'un regroupement.

Un tel fonds s'appuierait sur la contribution des firmes de capital-risque et peut-être même du gouvernement, suggère **M. Bolduc**. L'influence du gouvernement devrait être plus importante à ces stades de développement, ajoute **M. Coupal**.



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Bernard Coupal : « Nous aurons besoin de sommes substantielles en 2004 pour financer les prochains essais cliniques »

Rôle plus effacé de l'État

Les initiatives mises de l'avant par le gouvernement québécois pour appuyer l'industrie de la biotechnologie obtiennent généralement l'assentiment des trois intervenants.

Le programme *Biolevier*, par exemple, qui octroie des prêts aux sociétés, est efficace, selon **M. Renondin**.

Reste que l'État ne peut pas tout faire lui-même, croit **M. Bolduc**. « Il doit plutôt orienter les efforts des différents acteurs. »

M. Bolduc dénonce le fait qu'il n'y ait présentement aucun véhicule financier grand public dédié à la biotechnologie. Il y a bien les **SPEQ** (sociétés de placements dans l'entreprise québécoise), mais pour plusieurs raisons, ce véhicule n'est pas populaire, soutient-il.

« Je pense qu'il faut revoir ces outils et les remettre au goût du jour parce qu'il n'y aura pas assez d'argent disponible dans les fonds de capital-risque », dit **M. Bolduc**.

Il cite l'exemple de la France, qui a réduit l'impôt sur la fortune, en contrepartie d'investissements dans les sociétés en démarrage. « On peut inviter les gens qui ont fait fortune dans des secteurs plus traditionnels à participer au développement de notre industrie », insiste **M. Bolduc**.

Somme toute, il n'y a pas de solution miracle, admettent les intervenants. « Il faudra une combinaison de ces remèdes », résume **M. Renondin**.

Il est donc inévitable que certaines sociétés ne puissent passer l'hiver. ■

BIOMEDEX 2003
www.biomedex.info

Congrès-exposition de l'industrie des sciences de la vie au Canada

30 avril et 1^{er} mai 2003
Hôtel Bonaventure Hilton
Montréal

BIOMEDEX 2003, c'est :

- la rencontre des chercheurs de Génome Québec
- la 2^e Conférence Boston-Montréal
- la rencontre annuelle des décideurs de l'industrie biopharmaceutique
- le colloque de l'industrie des technologies de la santé
- une exposition de fournisseurs de l'industrie
- l'événement par excellence pour élargir votre réseau d'affaires

INFORMATION ET INSCRIPTION : WWW.BIOMEDEX.INFO
BCU : (514) 340 - 2115

Organisé par : **BIQUÉBEC** **AITs**

En association avec : **GOWLINGS**

Partenaire officiel : **Canada**

Partenaire principal : **Québec**

Punies en Bourse, les biotechs demeurent prometteuses

Le problème ne tient pas aux biotechnologies elles-mêmes, mais au marché qui a la trouille

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Tout au long de 2002, l'industrie des biotechnologies a été punie sur les places boursières comme jamais auparavant. En méritait-elle autant ?

Claude Bismuth, associé principal, sciences de la vie, chez **Ernst & Young**, a fait une compilation de 63 titres parmi les 100 entreprises qu'on trouve en Bourse au Canada. « Sur le lot, 53 firmes ont baissé en valeur durant 2002 et 27 ont baissé de plus que 50 %. Sur les indices américains, on trouve la même baisse de 50 %, qui s'est accentuée au cours de janvier. »

La dégringolade des biotechnologies

L'ampleur du mauvais traitement qu'a subi la biotechnologie prend tout son sens quand on le compare à celui qu'a encaissé l'ensemble du secteur des technologies. Alors que le **Nasdaq** a chuté de 28,8 % en 2002, la dégringolade du secteur biotechno-

logique a été de 45 %, selon **Cosme Ordonez**, analyste en biotech, médicaments et vaccins, de **Dlouhy Merchant**, à Montréal.

Il faut dire que l'année 2002 a connu plus que son lot de mauvaises nouvelles. Tout a commencé avec le scandale d'**ImClone Systems**. Après que la **Food and Drug Administration** (FDA) eut rejeté son application pour un médicament pourtant destiné à la voie rapide, on a découvert que le président d'**ImClone** alimentait les marchés financiers de fausses informations. Au même moment éclatait le scandale d'**Enron**, ce qui ne fit qu'attiser la colère des marchés à l'endroit d'**ImClone**.

S'ensuivit une série de mauvaises nouvelles relatives aux résultats cliniques de multiples médicaments. Après que **Biomira** eut annoncé des résultats mitigés pour son vaccin anti-cancer, son titre s'est fait rabrouer rondement. En Angleterre, qui abrite 40 % des entreprises européennes de



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

« Si ça dure un autre trois ans, il faudra tous se chercher des jobs ! », dit **Louis Lacasse**, président de **GeneChem**.

biotech, une demi-douzaine de d'entreprises se sont fait punir dans les marchés à cause de résultats jugés insuffisants.

Même les bonnes nouvelles sont reçues avec une indifférence glaciale. Quand les **Laboratoires Aeterna** ont annoncé l'acquisition de **Zentaris**, d'Allemagne, acquisition qui faisait passer son portefeuille de produits de 1 à 12, le titre n'a gagné que 0,30 \$... pour le perdre aussitôt.

Quand **Theratechnologies** a annoncé les résultats de trois études, le marché n'a vu que la tache d'ombre sur un tableau généralement très positif. Le titre a quand même terminé l'année en baisse de 58 %. « Au début de 2000, quand le marché était en effervescence, des résultats similaires auraient eu un impact majeur sur notre titre et l'auraient peut-être fait doubler », avance **Luc Tanguay**, président et chef de la direction de **Theratechnologies**.

Nous avons connu trois années d'un marché baissier. « Si ça dure trois autres années, il faudra se chercher des emplois ! », dit **Louis Lacasse**, président du fonds de capital de risque **GeneChem**, de Montréal.

Des chiffres encourageants

Les biotechnologies ont-elles failli à leur promesse ? Les choses dégénéreront-elles encore pendant trois ans ?

Ceux qui gardent un oeil sur le secteur affirment que le problème ne tient pas aux bio-

technologies mais plutôt au marché qui cherche la sécurité à court terme.

« Bien des gens disent : chercher des entreprises qui payent des dividendes », rapporte M. Tanguay. Si les gens visaient à plus long terme, ce serait différent. »

Il faut dire aussi que la majorité des titres en biotechnologies sont de nature spéculative, ce qui n'est pas à la mode actuellement.

En fait, si le climat boursier général n'était pas si morose, plusieurs grandes lignes de fonds dans les biotechnologies soulèveraient le marché d'enthousiasme. Tout d'abord, de 1989 à 2000, la FDA a approuvé 108 médicaments issus des biotechnologies. Dans la seule année 2001, l'organisme en a approuvé 20, auxquels s'ajoutent 15 nouvelles indications pour d'anciens composés, indique Claude Bismuth.

S'ajoute le fait que 371 produits sont en phase clinique avancée, un nombre record, et probablement que 50 % de ceux-ci seront commercialisés,

selon **Cosme Ordonez**. C'est dire que durant les deux prochaines années, presque deux fois plus de produits pourraient être approuvés que durant toute la décennie 1990.

Enfin, si les marchés boursiers ne croient plus aux biotechnologies, les grandes sociétés pharmaceutiques y croient plus que jamais. Plusieurs multinationales pharmaceutiques font face à l'expiration prochaine de plusieurs de leurs médicaments-vedettes et doivent renouveler leur portefeuille de produits. Elles trouvent leur principale source pour faire face à la demande accrue d'une population vieillissante dans la biotechnologie.

Or, tandis que les Bourses boudaient les biotechs en 2002, les grandes pharmaceutiques se gavaient plus que jamais : le nombre d'alliances et d'acquisitions ayant atteint un sommet de 7 688 en 2001, était de 4 234 seulement pour la première moitié de 2002, selon le **Windhover Strategic Alliances Database**. ■

Innovation

Biotechnologies

Vos innovations gagnent à être protégées.

Chez Ogilvy Renault, notre expertise est reconnue pour assurer la protection, la commercialisation et le respect de vos droits de propriété intellectuelle. Notre cabinet compte plus de 440 avocats, agents de brevets et agents de marques de commerce qui offrent des solutions intégrées à nos clients d'affaires canadiens et internationaux.

Succès

Prenez
les devants

**OGILVY
RENAULT**

Expertise
par excellence

Poursuivant les pratiques de
Meighen Demers
Ogilvy Renault
Swabey Ogilvy Renault

ogilvyrenault.com

Montréal • Ottawa
Québec • Toronto
Vancouver • Londres

Le manque d'argent étrangle l'industrie des biotechs

Plusieurs entreprises arrivent au fond de leurs réserves d'encaisse

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Le monde de la biotechnologie s'est radicalement transformé depuis deux ans. Le principal fautif est le marché boursier négatif, qui écrase l'industrie. Après les perspectives lumineuses d'il y a trois ans, voici des perspectives de disette et de compression. Car l'argent se fait rare.

« La précipitation de la chute en Bourse entraîne un marasme », résume **Claude Bismuth**, associé principal, sciences de la vie, chez **Ernst & Young**. « Personne ne veut aller chercher de l'argent quand la nouvelle ronde de financement peut être de moindre valeur. »

C'est pourtant la première préoccupation des bailleurs de fonds quand ils abordent un nouveau dossier, selon **Louis Lacasse**, président du fonds **GeneChem** : « On a affaire à tout le phénomène des *down rounds* (rondes à la baisse), explique-t-il. Les prix des nouvelles rondes sont parfois largement inférieurs aux précédentes. C'est plus la norme que l'exception. C'est la première question que se fait poser l'entrepreneur : Est-il prêt à se faire financer à la baisse ? »

Évidemment, personne ne veut passer par là, les entrepreneurs en premier lieu, et surtout pas les investisseurs en capital de risque qui participent déjà à l'actionnariat de l'entreprise. Tout cela fait en sorte que plusieurs entreprises sont sur la voie de la mort par manque de fonds suffisants. « Les investisseurs précédents étranglent les entreprises en refusant de se faire dévaloriser avec une nouvelle ronde », explique M. Bismuth.

Difficile d'obtenir de l'argent neuf

Déjà, il y a un an, la situation d'encaisse de plusieurs entreprises était jugée précaire. Si leurs bailleurs de fonds ont accepté de les tenir à flot, elles profitent d'un sursis. Mais les choses sont moins rassurantes pour celles qui ont dû aller chercher

de l'argent neuf. Car l'argent neuf se fait rare, souligne **Bertrand Bolduc**, président du conseil de **BIOQuébec**. « Je dirais même que ça empire », dit-il.

Résultat ? « Plusieurs sociétés arrivent à la fin de leurs réserves d'encaisse et se demandent comment elles vont respecter la paye dans trois ou quatre mois, affirme M. Bismuth. Plusieurs facteurs se joueront d'ici l'été. »

La situation semble sombre surtout dans les entreprises privées, habituellement de plus petite taille et moins capitalisées. Dans les sociétés publiques, les choses semblent moins précaires. « L'univers des entreprises publiques n'a pas souffert encore d'une disette d'argent. La plupart des firmes de taille moyenne sont bien capitalisées », dit **Cosme Ordonez**, analyste en biotechnologie, médicaments et vaccins, chez **Dlouhy Merchant**.

Changement de stratégie

Ces contraintes d'argent changent toutes les perspectives. Par exemple, du côté des investisseurs en capital de risque, on se recentre sur les placements existants. « Comme il n'y a pas de sortie pour leur placement, soit par la vente de la société dans laquelle elles ont investi, soit par un financement public, les sociétés de capital de risque doivent verser de l'argent à nouveau. Il y a donc peu de nouveaux investissements, et ils sont trop petits », explique M. Bismuth.

La tendance est à la rationalisation. Pour réduire au minimum leur taux d'utilisation de l'encaisse, les entreprises retranchent des projets de développement et multiplient les mises à pied.

De plus, « l'obsession des firmes de capital de risque est de fusionner des entreprises, même si elles ne sont pas compatibles », dit M. Bismuth.

Sur la sellette

La grande victime de la situation actuelle? Tout le

secteur des entreprises de plate-forme en génomique ou en protéomique, pourtant très populaire il n'y a pas très longtemps. Des entreprises comme **Millennium** et **Human Genome Science** aux États-Unis, ou plus près de nous, **Genomics One**, **SignalGene** et **Ecopia**,

n'avaient pas pour but de développer des médicaments, mais de découvrir des cibles thérapeutiques que d'autres entreprises achèteraient et développeraient.

« Aucune entreprise n'a rempli ses engagements, parce que ça ne génère

tout simplement pas assez de revenus », estime **Guy Paquin**, éditeur du site **biopharma-montreal.com**. « Elles annonçaient des partenariats avec des géants, mais généraient des revenus de seulement 200 000 \$, après avoir englouti une somme de

10 M\$ d'une firme de capital de risque. »

Les entreprises qui réussissent à survivre, souscrivent maintenant au modèle classique : trouver un composé thérapeutique et le développer soi-même. Et elles se croisent les doigts. ■



Innovatech

Sociétés d'investissement

Le capital de risque au service de l'innovation

Dans le secteur de la haute technologie, la bonne idée ne suffit pas. Il faut avoir les moyens de ses ambitions. Avec un capital cumulé de 700 millions de dollars et un portefeuille combiné de plus de 200 entreprises, les sociétés Innovatech forment le plus important réseau de capital de risque dédié au secteur de la haute technologie.

Financement, soutien à la mise en marché et au montage financier, accès à un réseau bien établi d'anges financiers et de partenaires nationaux et internationaux, autant d'expertise pour stimuler la croissance de votre entreprise, autant d'outils pour atteindre rapidement la profitabilité.

Du capital de risque pour les secteurs de pointe :

- technologies de l'information
- technologies avancées et industrielles
- télécommunications
- sciences de la vie
- aéronautique
- optique
- nouveaux matériaux
- ressources naturelles

Du financement en début de cycle :

- démarrage
- transfert technologique

<p>Innovatech Montréal 2020, rue University Bureau 1527 Montréal (Québec) H3A 2A5 (514) 864-2929 1-800-883-7319</p>	<p>Innovatech Québec 10, rue Pierre-Olivier Chauveau Québec (Québec) G1R 4J3 (418) 528-9770 1-866-605-1676</p>	<p>Innovatech Sud du Québec 455, rue King Ouest Bureau 305 Sherbrooke (Québec) J1H 6E9 (819) 820-3305</p>	<p>Innovatech Régions ressources 1305, ch. Sainte-Foy Bureau 101 Québec (Québec) G1S 4N5 (418) 528-0315 1-877-229-0539</p>
--	---	--	---

www.innovatech.com



NFOE et associés architectes

Spécialistes en conception d'installations bio-technologiques, pharmaceutiques et des sciences de la santé

1 812
2 802

1255, rue University, suite 700, Montréal, Québec H3B 3W1
(514) 397-2616 <http://www.nfoe.com> nfoe@nfoe.com

Bonnes perspectives d'emploi en biopharmaceutique

Sylvie Lemieux

dossiers@transcontinental.ca

Malgré les difficultés des biotechs, les perspectives d'emploi sont excellentes dans l'industrie biopharmaceutique en général.

D'ici deux ans, le nombre d'emplois devrait augmenter de 13,2 % au Québec, selon une étude récente publiée par **Pharmabio Développement**, le Comité sectoriel de main-d'oeuvre des industries des produits pharmaceutiques et biotechnologiques. Actuellement, les quelque 230 entreprises québécoises de cette industrie emploient 15 000 personnes.

S'il s'agit d'une bonne nouvelle pour les jeunes diplômés. Les employeurs, eux, grincent des dents : 40 % d'entre eux ont de la difficulté à combler les postes disponibles, selon la même étude. La rareté des candidats est sentie tant dans le secteur de la fabrication que dans celui de la recherche et du développement. Jusqu'à un certain niveau, la situation nuit au développement des affaires, affirme **Maurice Hughes**, coordonnateur chez **Pharmabio Développement**.

Des besoins variés

L'industrie biopharmaceutique, qui se caractérise par la grande diversité de ses em-

ploiis, recherche notamment des opérateurs de procédés de fabrication et biofabrication, des techniciens en assurance qualité, des techniciens de laboratoire, des associés de recherche clinique, des pharmacologues et des chimistes chercheurs. De façon générale, ce sont ces postes qui présentent le plus de difficultés de recrutement.

La demande va en augmentant dans les domaines de pointe comme la génomique et la bio-informatique.

En 2003, **DSM Biologics** prévoit recruter 75 personnes qui s'ajouteront aux 250 employés actuels. La filiale montréalaise de la société néerlandaise **DSM**, qui se spécialise dans la fabrication de protéines thérapeutiques, vient d'annoncer un investissement de 300 M\$ pour la construction d'une nouvelle usine. Ces projets d'expansion favoriseront la création d'emplois.

« Au cours des prochaines années, on devrait embaucher 400 nouveaux travailleurs en fonction des différentes phases d'expansion de l'entreprise », précise **Hubert Lamarche**, directeur des ressources humaines.

Le recrutement est ardu, surtout pour le personnel expérimenté, dit-il.

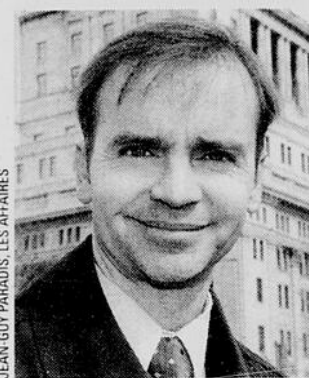
« Jusqu'à maintenant, on a embauché en grande partie de nouveaux diplômés que l'on a continué à former, explique M. Lamarche. Près du trois quarts de notre main-d'oeuvre compte moins de deux ans de service. Mais pour assurer la croissance de l'entreprise, on doit mettre l'accent sur l'expérience. Il faut recruter dans les autres provinces canadiennes et à l'étranger pour combler les postes stratégiques, tant pour les emplois scientifiques que techniques. »

DSM Biologics vit une situation commune à plusieurs entreprises du secteur. **Merck Frosst** dit être toujours à l'affût des meilleurs éléments pour les postes de chercheurs. L'entreprise pharmaceutique recherche notamment des titulaires de maîtrise ou de doctorat en chimie thérapeutique et en sciences biologiques. Ces spécialistes se font très rares, explique **Vincent Lamoureux**, chef des relations publiques.

Une situation qui inquiète

Le fort rythme d'embauche fait en sorte que les institutions d'enseignement ont peine à former le nombre de diplômés nécessaire. Un seul cégep au Québec forme des

opérateurs de procédés de fabrication, soit le **Collège Gérald-Godin**, offrant une attestation d'études collégiales en production pharmaceutique.



Maurice Hughes, de Pharmabio Développement.

« Une centaine de diplômés du collège sont entrés sur le marché du travail et 50 élèves sont en formation, » précise **Pierre Chetagne**, directeur général.

Selon Maurice Hughes, les besoins d'embauche pour ces techniciens se chiffrent à environ 200 d'ici la fin de 2003. « Les entreprises doivent donc mettre sur pied des programmes de formation maison pour répondre à leurs besoins », dit-il.

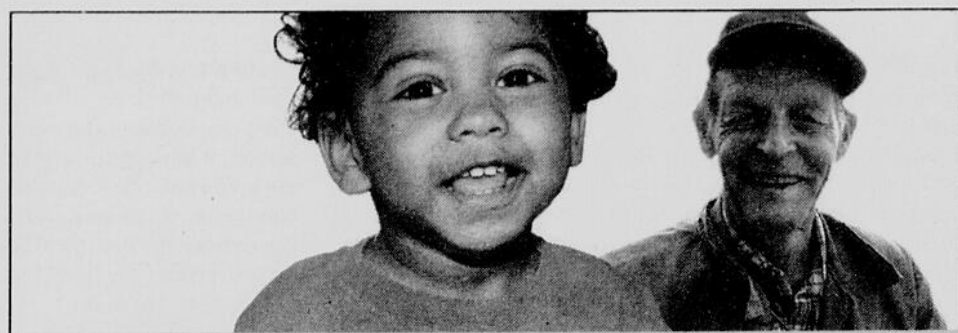
Afin de réduire le fossé entre l'offre et la demande, le ministère de l'Éducation (MEQ) envisage la possibilité de créer un programme de diplôme d'études collégiales (DEC) en production pharmaceutique. Selon M. Chetagne, la décision devrait être prise d'ici l'automne prochain.

Encore faudra-t-il susciter l'intérêt des jeunes. « Il y a une baisse généralisée du nombre de diplômés en sciences », explique M. Hughes.

Les statistiques du MEQ indiquent qu'en 2001, les inscriptions dans plusieurs programmes de baccalauréat et de maîtrise en sciences étaient en baisse ou en stagnation. Au collégial, on remarque un plafonnement des inscriptions dans les formations techniques liées aux sciences.

Plusieurs initiatives devront être menées de front pour pallier la situation. **Pharmabio Développement** entend notamment multiplier les activités de promotion des carrières auprès des élèves des niveaux secondaire et collégial.

« On devra aussi tenter d'attirer la main-d'oeuvre de secteurs connexes, en technologies de l'information et en agroalimentaire, par exemple. Il faudra tabler sur nos forces, c'est-à-dire des perspectives de carrières intéressantes et des salaires supérieurs », dit M. Hughes. ■



INVESTIR DANS LA RECHERCHE EN SANTÉ

...UNE QUESTION DE VIES !

www.frsq.gouv.qc.ca



Fonds de la recherche en santé

Québec

Planifier. Investir. Animer.

LA SÉQUENCE POUR VOS BREVETS EN BIOTECHNOLOGIE : GGD ...



Nous sommes fiers de vous annoncer la nomination de Charles Goyer en tant qu'associé du cabinet et responsable de la section Biotechnologie.

Charles est détenteur d'un B.Sc., en biologie et d'un M.Sc., en microbiologie et immunologie de l'université de Montréal et d'un Ph.D., en biochimie de l'université McGill. Spécialiste dans la rédaction, la poursuite, la revue diligente et l'élaboration d'un portefeuille de brevets relatifs à des inventions en biotechnologie et particulièrement en biologie moléculaire, il pratique dans le domaine de la propriété intellectuelle biotechnologique depuis plus de 10 ans.

LES AUTRES MEMBRES DE LA SECTION BIOTECHNOLOGIE

Alain
LECLERC
Avocat
Agent de brevets
Agent de marques de
commerce



Julie
GAUVREAU
Avocate
Agent de brevets
B.Sc.
Microbiologie et
immunologie



Erwin
SCHULTZ
Ph.D.
Chimie



Tom
VOULOUMANOS
Avocat

GGD Goudreau Gage Dubuc
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Téléphone : 514.397.7602
Télécopieur : 514.397.4382

<http://www.ggd.com>
info@ggd.com

800, Place-Victoria, Bureau 3400,
Montréal (Québec) H4Z 1E9

MEMBRES DE L'INSTITUT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DU CANADA
CABINET AFFILIÉ À FASKEN MARTINEAU

Procyon Biopharma a encore 23 M\$ pour réaliser ses rêves

Yan Barcelo
dossiers@transcontinental.ca

Hans Mäder, président et chef de la direction de **Procyon Biopharma**, a réussi à ficeler les finances de sa compagnie de façon à garder la tête au-dessus de l'eau en cette période éprouvante pour l'industrie des biotechnologies. Quand il aura épuisé son encaisse actuelle de 23 M\$, il devrait récolter les fruits de la plupart des projets de recherche clinique de Procyon.

« On a des liquidités pour 30 mois, ce qui nous donne assez de temps pour mener quatre de nos technologies jusqu'à la fin de leur phase 2 de recherche clinique », dit M. Mäder.

« Si nos produits fonctionnent, on pourra vendre nos technologies à des compagnies pharmaceutiques sans devoir retourner sur les marchés pour nous financer », dit-il.

Procyon a déjà réussi un bon coup en vendant à **Biovail** en 2001, une licence nord-américaine pour son produit *Fibrostat*. L'entente prévoyait un versement initial de 4 M\$, suivi de deux autres versements totalisant 5 M\$ au moment de l'approbation du médicament et de sa commercialisation. Puisqu'il entre en phase clinique 2B, ce médicament fait partie des quatre produits que M. Mäder veut amener à un premier stade de maturité dans les 30 prochains mois.

Fibrostat présente un intérêt de premier plan puisqu'il n'existe aucun équivalent sur le marché, selon M. Mäder. Il s'agit d'une crème dermatologique visant à normaliser le processus de cicatrisation dans les situations de cicatrisation hypertrophique, notamment en chirurgie et après une brûlure.

Le marché potentiel est particulièrement grand puisque Procyon anticipe des ventes de 600 M\$ pour le produit. La licence accordée à Biovail ne couvrant que l'Amérique du Nord, M. Mäder négocie présentement avec d'autres firmes pharmaceutiques pour les droits européens et asiatiques. « On a comme objectif de fermer ces discussions d'ici la fin de 2003 », avance M. Mäder.

Spécialités oncologiques

Dans le domaine du cancer, Procyon mise sur le *PCK-3145*, un peptide de synthèse réalisé à partir de la PSP, une protéine sécrétée par la prostate.

Quelques particularités donnent au *PCK-3145* un profil très distinctif. Tout d'abord, les tests sur les animaux n'ont démontré aucune toxicité. Ensuite, le produit s'adresse à une population de patients qui, ayant épuisé les ressource

ces de la thérapie hormonale, n'ont accès à aucun autre médicament et sont habituellement voués à une mort certaine en moins d'un an. Si le composé de Procyon s'avère efficace pour prolonger la vie des patients d'un à deux ans, ce que M. Mäder espère démontrer avec les tests cliniques 2A en cours, il passera

en phase 2B, après quoi il sera éligible à une approbation par la **Food and Drug Administration** américaine pour les tests cliniques de phase 3.

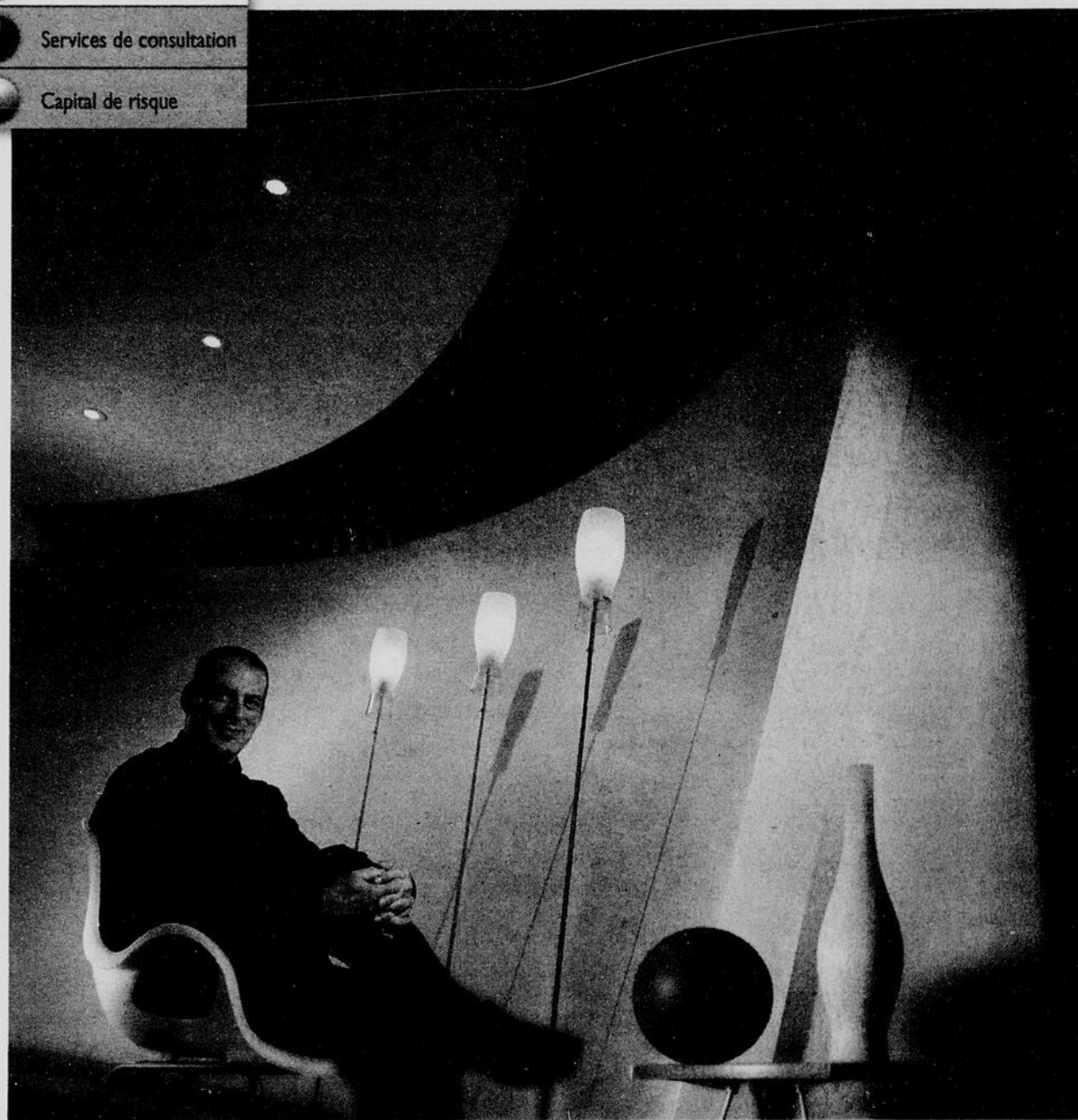
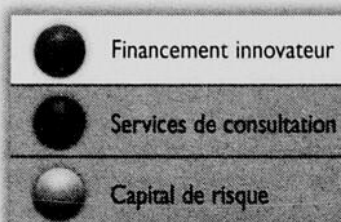
M. Mäder évalue le marché mondial potentiel pour le *PCK-3145* à 500 M\$, marché pour lequel la compagnie récolterait des redevances entre 10 % et 15 %.

L'autre produit vedette du portefeuille de Procyon est un dérivé du précédent, à partir duquel la compagnie met au point une trousse à la fois diagnostique et pronostique. Cette double fonction constituerait une innovation puisque le test PSA, utilisé actuellement, ne fait qu'indiquer la présence d'un cancer de la

prostate. Le test de Procyon indiquera aussi son degré d'avancement.

Une première version du test, qui ne servirait qu'à faire le suivi d'un cancer déjà diagnostiqué, pourrait être commercialisée dès 2004. Une deuxième version, permettant le dépistage et le pronostic, serait prête en 2006.

Procyon développe par ailleurs un anticorps monoclonal qui n'accèdera aux phases cliniques que dans 18 mois. Il s'agit d'un médicament capable d'attaquer plusieurs types de cancers répandus, (poumons, reins et colon). Procyon pense aller chercher jusqu'à 700 M\$ par année avec ce produit. ■



AVEC LE FINANCEMENT INNOVATEUR DE LA BDC, LA CROISSANCE EST À VOTRE PORTÉE.

Le brillant succès d'Umbrà en design, inspiré de l'idée toute simple que les objets pratiques du quotidien peuvent avoir du style, n'a d'égal que son remarquable succès en affaires. L'entreprise conçoit et produit une gamme variée de produits abordables tels des lampes, des articles de salle de bain et du mobilier. Umbrà possède aujourd'hui des usines de fabrication au Canada, aux États-Unis et en Asie, et exporte vers plus de 50 pays. Elle connaît d'ailleurs une croissance rapide au Royaume-Uni, au Japon, au Brésil et au Mexique. Son siège social de Toronto, lauréat d'un prix, a été construit avec l'aide du financement à terme de la BDC, une banque qui soutient votre croissance avec style.

Les Mandelbaum

Président
Umbrà ltée
Client de
la BDC
depuis 1999

Canada

La Banque de développement du Canada
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME.



Un rendez-vous pour l'industrie des sciences de la vie

Michel De Smet
dossiers@transcontinental.ca

Ce printemps, Montréal sera le point de mire de l'industrie canadienne des sciences de la vie alors qu'elle accueillera Biomedex 2003.

Il s'agit de la deuxième

édition d'un événement annuel qui se déroulera les 30 avril et 1^{er} mai à l'hôtel **Hilton Bonaventure**.

« La particularité de Biomedex est de présenter deux congrès simultanément. En effet, l'événement est organisé conjointement par **BIOQuébec**

et l'**Association de l'industrie des technologies de la santé** », dit **Perry Niro**, directeur général de **BIOQuébec**.

Les visiteurs auront l'occasion d'assister à un ensemble de conférences portant tantôt sur les grands enjeux biotechnologiques, tantôt sur les der-

nières percées scientifiques dans le domaine de la santé, comme l'imagerie médicale et la biophotonique, ainsi que sur l'état de la situation dans le système de santé canadien.

« Dans l'industrie biotechnologique, nos entreprises et les chercheurs qui souhaitent

se lancer dans les affaires sont préoccupés par le financement disponible. Le quart de nos firmes manque de financement à court terme, au point de menacer leur survie. Le capital de risque engagé, en 2002, se situe au niveau de ce qu'il était en 1998. C'est

un phénomène qui n'est pas propre au Québec. La même tendance est observée aux États-Unis », ajoute M. Niro.

Pour pallier la décroissance de financement, Biomedex 2003 mettra l'accent au cours de ses conférences sur de nouveaux modèles de partenariat avec les grandes sociétés pharmaceutiques, en particulier celles qui sont présentes au Québec. Les organisateurs ont invité sept d'entre elles à venir rencontrer les PME biotechnologiques afin d'explorer avec elles de nouvelles formules de partenariat en recherche.

Des financiers de Boston

Toujours au chapitre du financement, Biomedex renouvelle cette année une expérience internationale qui fut réalisée, en 2002, pour la première fois entre les villes de Montréal et Boston, deuxième pôle biotechnologique en importance aux États-Unis.

« L'an dernier, 15 sociétés de capital de risque de la région de Boston avaient rencontré une quinzaine d'entreprises biotechnologiques du Québec en vue de tisser des liens de collaboration, à l'initiative conjointe de **Montréal International** et de son homologue bostonnais, **World Boston**. Cette année, les investisseurs de Boston nous rendront visite le 1^{er} mai lors de Biomedex », souligne M. Niro.

Les dirigeants de firmes québécoises pourront rencontrer personnellement des bailleurs de fonds américains et se familiariser avec leurs modèles d'entreprises. Les organisateurs se disent confiants de réunir une cinquantaine de sociétés de capital de risque.

Biomedex accueillera également un salon regroupant 75 exposants. Le soir du 30 avril sera réservé au Gala Genesis, qui récompensera six entreprises biopharmaceutiques pour l'excellence de leur travail et de leurs recherches.

« Nous devrions recevoir autour de 800 participants, tous des experts des domaines de la biopharmaceutique et des technologies de la santé », estime M. Niro.

Le 30 avril prochain, **BIOQuébec**, le réseau d'affaires des bio-industries, et **Pharma-Vision Québec**, regroupant les intervenants de l'industrie biopharmaceutique, fusionneront officiellement. Cette entité juridique portera la dénomination de **BIOQuébec**. Toutefois l'industrie biopharmaceutique conservera certaines activités propres comme la recherche scientifique, les partenariats avec les universités et les relations avec les divers paliers de gouvernement. ■

Vous avez
une idée en or ?

IQ Investissement Québec
La Financière du Québec

Nous avons
du financement
à la pièce

Vous cherchez du financement pour vous tailler une place de choix et vous établir dans de nouveaux marchés ? Vous souhaitez bénéficier du coup de pouce nécessaire au démarrage de votre projet ? Communiquez avec nous et nous verrons ensemble quelle solution d'affaires pourrait vous permettre de réaliser vos ambitions.

Pour un premier contact :

1 866 870-0437

www.investquebec.com

Lucie Talbot
Directrice de portefeuille
Région de la Mauricie

L'industrie bioénergétique prend forme au Québec

Après 20 ans d'essais, les technologies arrivent à maturité

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Le Québec commence à récolter les fruits de plus de 20 années d'efforts dans le domaine bioénergétique : il compte aujourd'hui une dizaine de petits producteurs en bioénergie et des changements de fond à l'échelle internationale laissent croire que certains pourraient tirer leur épingle du jeu.

Depuis la crise énergétique de 1973, tous les gouvernements d'Occident ont décidé de développer des énergies alternatives, rappelle **Esteban Chornet**, professeur de génie chimique à l'Université de Sherbrooke et président d'Enerkem.

Le Québec compte une dizaine de producteurs en bioénergie.

Le Québec a connu sa part de projets dans cette filière, à commencer par une usine de pyrolyse de pneus que planifiait **Petro-Sun**, de Boucherville, au milieu des années 80. Le plus connu des projets québécois est l'unité **Biosyn**, spécialisée dans la fabrication de gaz de synthèse à partir de résidus forestiers, que Nouveler a construit à **Saint-Just-de-Bretenières** et qui a cessé ses activités à la fin des années 80.

Une industrie émergente

Mais les éléments se mettent maintenant en place pour qu'émerge une industrie bioénergétique en bonne et due forme au Québec, estime M. Chornet. Les technologies à la base de cette industrie, après 20 ans d'essais et d'erreurs, arrivent à maturité. Les pressions environnementales sont de plus en plus impératives, en même temps que la tendance à la hausse des prix du pétrole semble inexorable. Et à l'échelle internationale, les pays sont plus préoccupés par les questions

de sécurité d'approvisionnement.

Enfin, comme le signale **Michel Lachance**, directeur, liaison et veille, au **Centre québécois de valorisation de la biomasse**, une nouvelle bioéconomie se met en place. C'est en fait un retour à une économie pré-pétrolière.

« Il y a 100 ans, la plupart des nos produits étaient dérivés de plantes et de biomasse, rappelle M. Lachance. L'arrivée du pétrole a produit un déplacement majeur de telle sorte que seulement 5 % des produits proviennent de biomasse, ce qui est faible. »

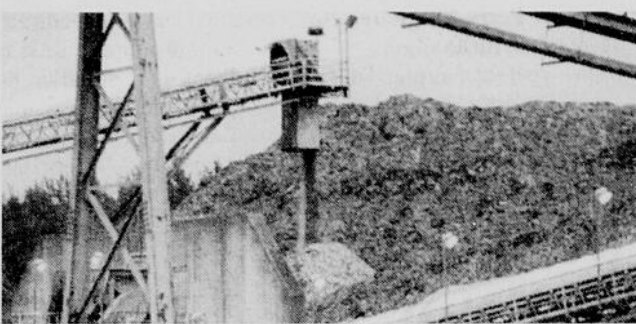
Mais, lentement et sûrement, se met en place une bioéconomie, qui va des matériaux bio-composites jusqu'à la cosmétique, en passant par les biotechnologies pharmaceutiques et, bien sûr, les bioénergies.

Des projets prometteurs

À la base, les bioénergies incluent tout procédé utilisant une biomasse comme combustible producteur d'énergie électrique. Dans ce créneau, **Boralex**, qui alimente ses centrales en copeaux de bois, est un leader non seulement au Québec, mais dans le monde, juge M. Lachance.

Il y a aussi le volet plus à la pointe du créneau bioénergétique, basé sur la transformation des sucres, dit M. Lachance. Dans ce cas, il s'agit de prendre diverses matières, qu'il s'agisse de produits agricoles, très souvent de déchets municipaux, et de les digérer dans un réacteur pour en extraire du méthane, de l'éthanol, du biogaz ou du syngaz.

Enerkem, de Sherbrooke, est l'un des acteurs les plus avancés à ce chapitre au Québec. Cette entreprise a mis au point un réacteur qui produit un gaz de synthèse en effectuant, à une chaleur de 800 degrés Celsius, une oxydation partielle de déchets municipaux où on ne doit pas retrouver plus que 5 % de matière inorganique, comme les métaux et la céramique. Une première application a été faite à Castellon, près de Barcelone, où l'usine d'Enerkem



Boralex, qui alimente ses centrales thermiques en copeaux de bois, est un leader dans le domaine.

fournit au réseau électrique une capacité de 7 mégawatts (MW), suffisante pour alimenter 5 000 foyers.

Une usine pilote d'une capacité de 7 MW est en fonction à Sherbrooke. Un projet en dis-

cussion en Ontario vise la production de 45 mégawatts.

La preuve économique de l'approche d'Enerkem est faite. « On obtient une économie variant de 5 % à 25 % par rapport au gaz naturel », affirme

Vincent Chornet, vice-président, finances, d'Enerkem. « Et il y a l'intérêt pour la ville de recycler ses résidus, dont 90 % sont consommés dans le procédé de transformation. »

Bio-Terre Système, également de Sherbrooke, travaille sur une autre avenue prometteuse. Il s'agit d'un projet de démonstration visant à convertir le lisier de porc en méthane en quantité suffisante pour permettre à une ferme d'atteindre l'autosuffisance électrique. D'autres projets de cette nature existent ailleurs, mais il s'agit souvent de procédés où il faut chauffer le lisier. Aucun intrant énergé-

tique n'est requis dans le procédé de Bio-Terre, très robuste et ne requérant qu'un minimum d'effort pour l'alimenter.

Idéalement, le système se payerait de lui-même, d'autant plus qu'il offre plusieurs avantages à l'éleveur, dont la réduction de 50 % à 60 % de ses résidus de phosphore. « Mais on juge qu'il va quand même rester un prix pour l'agriculteur, de 4 \$ à 5 \$ par porc, dit **Richard Royer**, vice-président de Bio-Terre. On cherche à le réduire davantage, mais des subventions du gouvernement pour des systèmes de traitement comme le nôtre contribueraient à l'éliminer complètement. » ■

EN MATIÈRE DE BIOTECHNOLOGIE,
FAITES CONFIANCE AU SAVOIR-FAIRE
DE NOS PROFESSIONNELS.

VOS IDÉES, NOTRE EXPERTISE.



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

MBM

Marusyk Miller & Swain s.r.l.
Avocats

MBM & Co.
Agents de brevets et de marques de commerce

MONTRÉAL
M^{re} ANDRÉ VAUTOUR
TÉLÉPHONE : (514) 878-5595
COURRIEL :
andre.vautour@ddsm.ca

QUÉBEC
M^{re} JEAN BRUNET
TÉLÉPHONE : (418) 640-4405
COURRIEL :
jean.brunet@ddsm.ca

OTTAWA
M. RANDALL W. MARUSYK
TÉLÉPHONE : (613) 567-0762
COURRIEL :
rmarusyk@mbm-law.com

**SNC-LAVALIN
Pharma**

Ingénierie

Architecture de procédé

Solutions manufacturières et de procédé

Gestion de projet

Services d'approvisionnement

Gestion de construction

Services de validation

Certifié
**ISO
9001**

SNC-Lavalin Pharma
8000, boul. Décarie
3^e étage
Montréal (Québec)
Canada H4P 2S4

Téléphone : (514) 735-5651
Télécopieur : (514) 737-7988

Courriel : slp@snc-lavalin.com
www.pharma.snc-lavalin.com

Membre du Groupe SNC-LAVALIN

L'asthme demeure une maladie insaisissable

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Comme toutes les maladies allergiques, l'asthme touche de plus en plus de gens.

« Dans le passé, elle touchait 5 % de la population. Aujourd'hui, cette proportion se situe entre 10 % et 15 % et varie selon les communautés », dit Bob Young, vice-président en chimie médicale au Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst, à Kirkland.

« Une partie de l'augmentation pourrait simplement tenir au fait que les médecins ont tendance à diagnostiquer seulement les maladies qu'ils peuvent traiter (donc, ils pourraient établir un diagnostic d'asthme alors qu'il s'agit d'une autre maladie). Mais il reste qu'on assiste à une nette augmentation », ajoute-t-il.

Et comme pour toutes les formes d'allergie, il s'agit d'une maladie extrêmement complexe dont on ne réussit pas à saisir toutes les composantes.

Tout d'abord, il s'agit d'un dérèglement du système immunitaire, qui se met en état d'a-

lerte totale pour défendre les bronches et les poumons contre des substances allergènes parfaitement inoffensives.

Face à l'ennemi imaginaire, les mastocytes, une variété de cellules, s'activent en libérant une douzaine d'enzymes médiateurs (comme les histamines, les prostaglandines ou les leucotriènes) dont le rôle est de défendre les cellules contre l'invasisseur. Mais tout ce qu'ils réussissent à faire, c'est de susciter par leur action même l'inflammation des tissus. Le corps devient alors son propre ennemi.

Le Singulair efficace dans 50 % des cas

Face à la complexité de la maladie, les meilleures défenses demeurent des remèdes dont l'action est connue depuis des décennies : les stéroïdes appliqués sous forme de vaporisation et ayant pour effet de dilater les voies respiratoires en provoquant un relâchement des muscles. Ils demeurent les médicaments de première ligne, souligne James Martin, directeur des laboratoires Meakins-Christie à l'Hôpital Victoria.

Merck Frosst a tenté une percée avec son composé Singulair, issu de ses laboratoires de Kirkland. Le médicament a en effet connu plus de succès que tous les équivalents lancés depuis et a atteint le statut d'une drogue vedette. Mais le Singulair n'a pas réussi, au Canada tout au moins, à détrôner les traditionnels stéroïdes.

« Singulair est prescrit au Canada comme une solution de rechange quand les traitements de première ligne échouent, explique Bob Young. C'est différent aux États-Unis, où il est prescrit de façon plus souple. Mais il ne fait pas de doute que le Singulair est très efficace dans certains cas. »

Un de ses grands avantages est qu'il n'entraîne que de très faibles effets secondaires, même par rapport aux stéroïdes, qui provoquent souvent des infections de la gorge et un ralentissement de la croissance osseuse chez les enfants.

Le Dr Martin le reconnaît, mais il reste que le taux de succès de Singulair, avois-



Entre 10 et 15 % de la population souffre d'asthme.

nant seulement les 50 %, demeure pour lui une déception par rapport aux espoirs que le composé de Merck Frosst avait suscités. En fait, la grande percée de Singulair, souligne le M. Martin, est d'avoir été un des premiers médicaments à avoir été conçus sur mesure, à partir d'une étude systématique de la maladie de l'asthme. « Mais avec une telle connaissance

de la biologie de l'asthme, le Singulair aurait dû être plus efficace », dit-il.

Merck Frosst, avec son médicament, attaquant un seul des médiateurs, les leucotriènes, dont il tâchait d'enrayer les sites récepteurs sur les cellules. Ils représentent un des principaux médiateurs mis en jeu dans la maladie, mais il en reste plusieurs autres. Et il semble que lorsqu'on tente d'enrayer l'action des leucotriènes, un ou quelques autres médiateurs prennent la relève.

Plusieurs autres avenues considérées

Merck Frosst profite encore de la connaissance approfondie de la maladie, qu'elle a acquise au cours des 18 années de mise au point du Singulair. Elle ne se cantonne donc pas aux leucotriènes et explore d'autres avenues, précise M. Young.

L'une d'elle vise à mettre au point une molécule, inspirée de l'enzyme phosphodiesterase, « qui agirait comme les stéroïdes en frappant plusieurs médiateurs à la fois pour les

désamorcer », dit M. Young.

De leur côté, les chercheurs des laboratoires Meakins-Christie tentent d'approcher le problème par un autre bout : plutôt que de chercher à bloquer les sites récepteurs des médiateurs ou à inhiber directement ces médiateurs, ils explorent plutôt la voie des vaccins de désensibilisation. Au lieu de tenter de corriger les dérèglements du système immunitaire une fois qu'il réagit, on veut plutôt lui apprendre à ne pas réagir du tout à la présence d'allergènes.

Merck Frosst pose aussi un regard sur de nouvelles façons d'aborder le problème, notamment la génétique de l'asthme. « Si on peut trouver un gène spécifiquement dérégulé dans l'asthme, on peut espérer développer un inhibiteur des protéines produites par ce gène, explique M. Young. Cela pourrait mener à d'autres avenues auxquelles nous n'avons pas songé, mais tout ce domaine est encore très jeune. Il y a plusieurs pistes d'exploration et il faut décider lesquelles sont les plus prometteuses ! » ■

T²C²/Bio, une société de capital de risque spécialisée dans le démarrage et le soutien d'entreprises du secteur des sciences de la vie.

T²C²/Bio, une équipe aguerrie au point de vue scientifique et technologique et au montage de l'ingénierie d'affaires.



1550, rue Metcalfe, bureau 502, Montréal (Québec) H3A 1X6

Téléphone : (514) 842-9849

Télécopieur : (514) 842-1505

Courriel : contactbio@t2c2capital.com

Internet : www.t2c2capital.com



Fonds québécois de la recherche sur la nature et les technologies

Ses objectifs

- Favoriser un partenariat entre les entreprises, les gouvernements, les établissements de recherche et les milieux pratiques ;
- Encourager la collaboration et la coordination des efforts des chercheurs et des partenaires de ces différents milieux ;
- Assurer le développement des connaissances et des compétences dans les domaines jugés prioritaires par les partenaires et touchant principalement les sciences naturelles, les sciences mathématiques et le génie ;
- Faciliter le transfert des connaissances et des compétences scientifiques et technologiques.

Pour en savoir plus sur le programme des Actions concertées, consultez notre site : www.fqrnt.gouv.qc.ca à la rubrique *Subventions en partenariat* Par téléphone : (418) 643-8560, poste 440.

ACTIONS CONCERTÉES

Un programme qui vous permet de multiplier vos efforts en recherche !

Nos partenaires

Des entreprises visionnaires, issues du secteur privé, à but lucratif ou non et du secteur public, intéressées à découvrir de nouvelles expertises, à former une main-d'œuvre hautement qualifiée, à créer des liens avec des chercheurs de haut niveau.

Une synergie qui donne des résultats

Le maillage avec le Fonds québécois de la recherche sur la nature et les technologies assure une concertation bénéfique et des retombées importantes pour tous les partenaires.

Fonds de recherche sur la nature et les technologies

Québec

Les nanotechnologies offrent de nouvelles possibilités

Elles permettent de structurer un nouveau composé atome par atome, pour lui donner les fonctions désirées

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Les nanotechnologies – manipulations à l'échelle atomique – s'annoncent comme la prochaine vague de développement technologique et devraient avoir un impact important dans un grand nombre de disciplines, allant de l'aéronautique à l'optique, en passant par l'électronique, les plastiques et les métaux. Un de leurs secteurs d'application par excellence sera les biotechnologies.

Bien sûr, les disciplines biopharmaceutiques n'ont pas attendu les nanotechnologies pour jouer à l'échelle de l'infiniment petit. Mais les nanotechnologies apportent une capacité totalement inédite et inaccessible jusqu'ici : la possibilité de structurer un nouveau composé pratiquement atome par atome, molécule par molécule, pour lui donner, de façon totalement délibérée, les propriétés et les fonctions désirées.

Auparavant, les composés de

nature nanométrique qu'on créait obéissaient à une approche de haut en bas : on faisait une grande soupe chimique en mélangeant divers éléments et on parvenait, en sous-produits, à des particules à l'échelle nanométrique. Désormais, on est en mesure de procéder de bas en haut et d'additionner les éléments qu'on désire, molécule par molécule, jusqu'à ce qu'on arrive à la particule exacte désirée.

Les techniques pour arriver à de tels résultats se multiplient; l'une des plus utilisées est la projection de composés en aérosol par couches successives d'à peine quelques nanomètres d'épaisseur.

Les applications médicales

Dans le domaine médical, les nanotechnologies mènent déjà à de nouveaux outils diagnostiques. **Françoise Winnik**, professeur de chimie et pharmacologie à l'Université de Montréal, parle de nanoparticules fluorescentes qu'on peut diffuser dans le corps et dont les structures ont été cons-

truites de façon à se lier à des points d'attache spécifiques des cellules. Ces particules ont l'avantage de garder longtemps leur fluorescence et d'être plus facilement réparables par des systèmes d'imagerie. « Les liquides fluorescents qu'on utilise actuellement s'affaiblissent plus rapidement », précise M^{me} Winnik.

Dans le domaine biopharmaceutique, les nanotechnologies trouvent trois grands champs d'application. La première, qui se tient aux frontières de la science des nouveaux matériaux, concerne la création de matières de surface plus résistantes pour les prothèses corporelles.

« Aucune prothèse ne fonctionne vraiment bien de concert avec les propriétés du cartilage humain. Les matériaux qu'on utilise doivent subir beaucoup d'usure, ce qui leur donne une courte durée de vie », dit **Michael Buschmann**, professeur de génie biomédical et chimique à l'École Polytechnique de Montréal et titulaire d'une Chaire du



« Dans le domaine médical, les nanotechnologies mènent déjà à de nouveaux outils diagnostiques », souligne Françoise Winnik.

Canada en génie tissulaire.

Par nanofabrication, on espère en arriver à produire des matières de revêtement qui combineront plusieurs propriétés : la résistance à l'érosion par les enzymes du corps, la dureté et la douceur de surface ainsi que la possibilité de maintenir une viscosité optimale.

Une seconde application des nanotechnologies vise à créer des matières poreuses qui

permettront à une nouvelle croissance osseuse de s'imbriquer le plus parfaitement possible avec la surface d'une prothèse.

Administrer le médicament au bon endroit

Mais le domaine royal d'application pour les nanobiotechnologies est celui de l'acheminement de composés thérapeutiques. Même si elles concevaient d'excellentes molécules, les sociétés pharmaceutiques avaient jusqu'ici le défi d'acheminer ces molécules au bon organe ou aux bonnes cellules.

La promesse des nanotechnologies est de permettre la production de « véhicules de livraison » conçus sur mesure. Par exemple, s'il faut qu'un médicament pénètre certaines cellules spécifiques, on pourra construire un véhicule qui disposera des bonnes attaches pour s'accrocher aux sites de réception de ces cellules, et à nulle autre, et qui aura la taille nécessaire pour traverser la membrane des cellules.

M. Buschmann travaille depuis cinq ans à l'élaboration d'un véhicule qui combine l'ADN, qui est négatif, à un polymère chargé positivement. Cette combinaison devrait permettre à l'ADN de se rendre aux cellules visées. Jusqu'ici, les véhicules qu'on a utilisés pour livrer à une cellule des segments d'ADN sont des virus, mais ils peuvent intoxiquer la cellule hôte par leur multiplication incontrôlée.

« Notre approche, dit le M. Buschmann, n'est pas aussi efficace que les virus, mais elle a l'avantage d'être plus sécuritaire. »

La plupart de ces développements peuvent sembler futuristes, mais le jour de leur éclosion approche à grands pas. « D'ici deux ans, nous devrions passer à des tests sur les animaux », précise-t-il.

Il y a environ une centaine de tests cliniques en cours qui utilisent les nanotechnologies, certains de ces tests étant dans leur étape terminale de phase clinique 3. ■

Fiez-vous à un expert Protégez votre savoir-faire



Chez **Global Expert**, nous nous spécialisons en biotechnologie dans les domaines suivants :

- Assurance propriétés intellectuelles incluant les brevets;
- Essais cliniques;
- Responsabilité civile produits et travaux complétés;
- Responsabilité civile erreurs et omissions;
- Responsabilité civile des administrateurs et dirigeants.

GLOBAL EXPERT
TOUS RISQUES INC.
Assurances et services financiers

L'assurance
d'une assurance
(514) 382-6674
www.global-expert.com

Une collaboration

CREECHURCH
International Underwriters

UN PREMIER CHOIX

PROGRAMME D'ASSURANCE SPÉCIALISÉ POUR LES INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES ET BIOTECHNOLOGIQUES

- Responsabilité de produits
- Responsabilité découlant d'essais cliniques
- Responsabilité professionnelle (erreurs et omissions)
- Responsabilité des administrateurs et des dirigeants
- Responsabilité des atteintes à la propriété intellectuelle

Vézina, Dufault inc.
Cabinet en assurance de dommages

4374, avenue Pierre-de-Coubertin, bureau 220, Montréal (Québec) H1V 1A6
Téléphone : (514) 253-5221 Télécopie : (514) 253-4453 www.vezduf.com

**Lombard
Canada**



Le Grand Journal de 22 h

du lundi au vendredi
avec Jean Lapierre

Chaque soir, des collaborateurs de grande envergure
et des invités de marque pour des analyses et des débats
en profondeur sur des sujets chauds de l'actualité.

TQS

tqs.qc.ca

1256

C'EST LA FÊTE DANS LE MONDE DES AFFAIRES !

ÉDITION SPÉCIALE

« 75 ANS DE VIE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE AU QUÉBEC »

UN DOCUMENT UNIQUE,
HAUT EN COULEUR ET PRESTIGIEUX

1928

Le journal *LES AFFAIRES* profite de son 75^e anniversaire pour faire renaître cette période extraordinaire. Une édition spéciale a été publiée pour mettre en lumière les événements marquants de l'histoire économique du Québec depuis la naissance du journal en 1928 jusqu'à maintenant.

2003

DANS CETTE ÉDITION SPÉCIALE,
VOUS RETROUVerez UNE MINE D'INFORMATIONS DONT :

- Un calendrier des dates marquantes
 - Une revue des faits d'armes des principales sociétés
 - Une présentation des principaux acteurs économiques
 - La prise en main de l'économie québécoise par les francophones
 - L'histoire de grandes familles anglophones et francophones
 - L'explosion de l'entrepreneuriat québécois
- Et plus encore...

LES **AFFAIRES** 75^{ans}

À NE PAS MANQUER !

PRÉSENTEMENT EN KIOSQUE

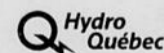
PARTENAIRES
DU 75^e ANNIVERSAIRE



CADILLAC



FRASER MILNER CASGRAIN



Québec



UQÀM

IMMOBILIER

Le prix des immeubles continue de grimper à Montréal

Des rendements de 8 et 10 % attirent les investisseurs de l'extérieur



André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le prix des immeubles d'appartements est en hausse depuis 1999 avec pour conséquence que le rendement de cette catégorie d'actif continue de baisser. Malgré cette légère baisse, l'investissement immobilier fait encore tourner les têtes avec un rendement moyen entre 8 et 10 %.

Les ventes d'immeubles locatifs dans la région montréalaise ont explosé pour atteindre presque 800 M\$ en 2002, quatre fois plus qu'en 1997, selon une compilation du courtier **CB Richard Ellis**.

Cette montée en flèche des transactions s'explique en partie par la présence des investisseurs extérieurs, comme les sociétés boursières et les fiducies de placement. En mai 2002, **Boardwalk Equities**, de Calgary, a acheté d'un coup toutes les 3 100 unités locatives que compte l'Îles-Soeurs.

Boardwalk et compagnie sont attirées par le rendement alléchant de l'investissement immobilier à Montréal, en comparaison aux rendements observés à Toronto et Vancouver, dit **Germain Villeneuve**, directeur du groupe multirésidentiel chez **CB Richard Ellis**. Ce courtier organisait récemment une conférence sur l'investissement en immobilier résidentiel.

Au premier trimestre 2003, le taux de capitalisation se situe autour de 9 à 9,5 % pour les immeubles en bois et briques et de 8 à 8,5 % pour les produits de béton, plus luxueux, selon **Jacques Pelletier**, directeur du développement des affaires pour l'assurance prêt hypothécaire, logements locatifs, à la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)**.

Valeurs médianes¹ de 19 transactions d'importance en immobilier multirésidentiel (2002)

	Béton	Bois et briques
Taux de capitalisation	9 %	9,6 %
Prix par unité	54 222 \$	32 727 \$
Prix au pi ²	57,26 \$	38,94 \$
Multiplicateur des revenus bruts	6,6	5,3

¹ La médiane est la valeur de l'unité qui sépare l'échantillon en deux parties égales

SOURCE : CB RICHARD ELLIS TABLEAU : LES AFFAIRES

Le taux de capitalisation est le taux de rendement d'un immeuble basé sur ses revenus sans tenir compte de la structure de financement utilisée par l'acheteur. Il varie dans le sens contraire du prix d'achat de l'immeuble.

À Vancouver, le rendement est de 5 % en moyenne et à Toronto, entre 7 et 8 %, précise M. Villeneuve.

Le marché de Montréal est considéré comme plus risqué par les investisseurs en raison notamment de la présence de la **Régie du logement**, qui contrôle le niveau des loyers. Par exemple, le loyer moyen d'un appartement de deux chambres à coucher à Toronto était 1 047 \$ en 2002, selon la SCHL. À Montréal, c'est 552 \$.

Par rapport à l'année 2002, les rendements sont en baisse de 50 à 100 points de base à Montréal.

Espoir de rendement de 12 %

Dans le cadre de sa conférence sur l'investissement en immobilier multirésidentiel, **CB Richard Ellis** a présenté les caractéristiques d'une vingtaine de transactions majeures, survenues en 2002. Il s'agit, sauf exceptions, d'ensembles de plus de 100 unités d'habitation.

Les stocks de propriétés à vendre sont tellement faibles que les unités qui arrivent sur le marché se vendent aussitôt.



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Dans ces transactions, le taux de rendement atteignait 9 % pour les tours en béton. Le prix par unité se situait à 54 222 \$. Ce sont des valeurs médianes de l'échantillon. La médiane représente la valeur de l'unité qui sépare l'échantillon en deux parties égales.

Dans les unités à structure de bois et à revêtement de briques, le taux médian de rendement était de 9,6 % et le prix à la porte revient à 32 727 \$. Ce produit à basse densité est considéré comme plus risqué que le produit en béton. Les investisseurs exigent donc un meilleur rendement.

En tenant compte de l'effet de levier que procure le financement hypothécaire, l'investisseur peut espérer un rendement pouvant atteindre 12 %, dit **Marc Gibeau**, représentant hypothécaire chez **Desjardins**, pour le sud-ouest de l'île de Montréal.

Avec un rendement aussi alléchant, une question se pose : pourquoi ne pas acheter tout de suite ? « Les gens devraient se demander si ça vaut la peine de vendre », répond du tac au tac **Paul Turcotte**, le spécialiste en investissement immobilier de **Century 21 Max-Immo**.

Les stocks de propriétés à vendre sont tellement faibles que les unités qui arrivent sur le marché se vendent aussitôt, poursuit M. Turcotte. Selon le système d'inscription interagences (MLS) de la **Chambre immobilière du grand Montréal**, il y a 190 propriétés de 11 logements et plus actuellement sur le marché à Montréal.

Un tel climat ne facilite pas la vie des acheteurs, surtout ceux qui n'ont pas nécessairement l'argent comptant voulu pour acheter l'immeuble convoité. Les vendeurs ont tellement l'embarras du choix que les offres d'achat conditionnelles à l'obtention d'un financement hypothécaire sont déconsidérées, selon les spécialistes à qui nous avons parlé.

« Ce n'est pas le meilleur temps pour entrer sur le marché, pense M. Turcotte. Il y a peu de produits et les prix commencent à gonfler. Les gens achètent sur le potentiel d'augmentation des loyers. »

Pas de bulle, quoique...

Du côté de la SCHL, on se fait rassurant. Lors de sa conférence annuelle sur l'état du marché qui a eu lieu en décembre dernier, l'organisme fédéral responsable de l'habitation rappelait que la valeur des immeubles restait en-deçà du niveau des prix atteints à la fin des années 80 et au début des années 90. En ce sens, la récente hausse des prix constitue bien plus un rattrapage qu'autre chose.

Ce constat est encore vrai aujourd'hui, selon M. Pelletier. Il dit toutefois qu'il arrive, aujourd'hui plus souvent qu'au cours des années passées, que le prix payé pour un immeuble soit supérieur au prix du marché. Le directeur de la SCHL s'empresse d'ajouter qu'il est difficile d'évaluer le marché quand les valeurs montent sans arrêt.

Bien que les perspectives à court terme soient fort intéressantes, les personnes qui songent à acheter un premier immeuble doivent prévoir que les taux d'intérêt et le taux d'occupation des logements – moins de 1 % des unités locatives de la région de Montréal sont libres – vont monter tôt ou tard, prévient M. Gibeau, de Desjardins.

Aux États-Unis, les bas taux d'intérêt ont créé un boom dans la construction de maisons unifamiliales. Profitant de bonnes conditions de crédit, plusieurs locataires ont accédé à la propriété. Résultat : le taux d'occupation des logements atteint 9,4 %, un sommet jamais vu depuis quarante ans, d'après la **Financière Banque Nationale**. N'oublions pas que le Québec connaît un sursaut d'activités dans la construction domiciliaire depuis l'an dernier. ■



LES AFFAIRES

Ne manquez pas les rendez-vous du journal **LES AFFAIRES** tous les jours, à la 26^e et 56^e minute de l'heure, à **Info690**.




1165PUB

Le Centre Maxi Trois-Rivières vendu 13,8 M\$

Après l'acquisition du centre Le Campanile, First Capital Realty fait l'acquisition d'un second centre commercial au Québec

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

First Capital Realty, propriété de la société Gazit-Globe d'Israël, a acheté deux centres commerciaux au Québec en février pour 23 M\$.

Le 14 février, le propriétaire du centre commercial linéaire (*strip mall*) Place Fleury, à Montréal, a acquis de la famille Adams le Centre Maxi Trois-Rivières.

Le centre non couvert de 121 800 pi² compte comme locataires principaux les Maxi, Jean Coutu, Blockbuster, Village des Valeurs et la Banque de Montréal. Le centre est situé sur le boulevard Jean XXIII, près de l'autoroute 40.

First Capital a payé 13,8 M\$ à Développements Iberville, l'entreprise familiale de Marcel Adams, dit Sylvie Lachance, vice-présidente

principale de First Capital.

Le 10 février, ce même acteur avait acheté le centre Le Campanile à l'Île-des-Soeurs. Il s'agit d'un centre commercial linéaire de 60 435 pi² ayant comme voisins les supermarchés IGA et Provigo. Les occupants principaux sont Pharmaprix, la Banque de Montréal et SuperClub Vidéotron. First Capital a versé 9,2 M\$ aux vendeurs, représentés par

Weylands International.

Par ailleurs, la filiale de Cascades, Norampac, a finalement vendu son usine de l'est de Montréal à la famille Stern. Les parties ont dû se rendre en cour avant d'en arriver à une entente, a-t-on appris. Selon la firme JLR Recherche immobilière, la société Olymbec paie 3,7 M\$ pour la propriété sise au 15 300, rue Sherbrooke Est, laquelle a servi d'entre-



La Banque Laurentienne s'est départie de la propriété de 30 succursales depuis environ un an, dont une dizaine dans la région de Montréal. Celle du 5365, rue Jean-Talon, fait partie de ce lot.



L'amélioration de la compétitivité de votre entreprise débute ici...

www.balise.gouv.qc.ca

Un outil en ligne
d'évaluation de la performance
des PME manufacturières

Simple,
confidentiel,
sécuritaire
et...
gratuit

Finances, Économie
et Recherche

Québec



pôt temporaire à Molson. Ce bail se termine en mars 2003. La transaction s'est faite avec le concours du courtier Elan International.

De son côté, la Banque Laurentienne s'est départie de la propriété de 30 succursales depuis environ un an, dont une dizaine dans la région de Montréal. Le fruit de ces ventes s'élève à quelque 25 M\$, selon Cyril Goudreau et Joe Lomanno, agents chez Colliers, le courtier inscripteur.

Dans la plupart des cas, la Laurentienne a signé un

bail avec les acquéreurs, une pratique appelée cession-bail (*sale-leaseback*). Le but étant de libérer l'argent immobilisé dans la brique pour pouvoir mieux l'utiliser dans l'activité principale de la banque.

Colliers a aussi conclu la vente du 8301, rue J.-René-Ouimet, de l'arrondissement Anjou, à Montréal. Construit en 1989, l'immeuble industriel de 80 000 pi² a été acheté par Dominion Sample au coût de 2,9 M\$ ou 36,70 \$ le pi². Le vendeur est la société Entreprises Jackie. ■



Roland Fors

Ericsson Canada est heureuse d'annoncer la nomination de monsieur Roland Fors au poste de vice-président et directeur général du Centre de Recherche-Développement Ericsson Canada, à Montréal.

Fort d'une solide expérience en développement de produits de télécommunication au sein d'Ericsson, Monsieur Fors a notamment œuvré à titre de responsable d'un centre de recherche, puis comme chef du développement des Produits et Systèmes de réseautage sans fil.

Ericsson Canada Inc., une filiale de la société suédoise LM Ericsson, dessert le marché canadien en offrant des solutions globales de communication. Son centre montréalais de R-D a pour mandat de développer des logiciels conformes aux normes mondiales du sans-fil de même que la technologie de la troisième génération des télécommunications.

ERICSSON



CARREFOUR

(514) 392-7782

Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES
page 73

OCCASIONS D'AFFAIRES
pages 73 et 74

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
pages 74 et 75

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
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
page 75

Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides

Lofts à vendre
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

Nous acceptons Visa,
Master Card et
American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

CARREFOUR DE L'AUTO
page 75

Automobiles de prestige
Services
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires - sport

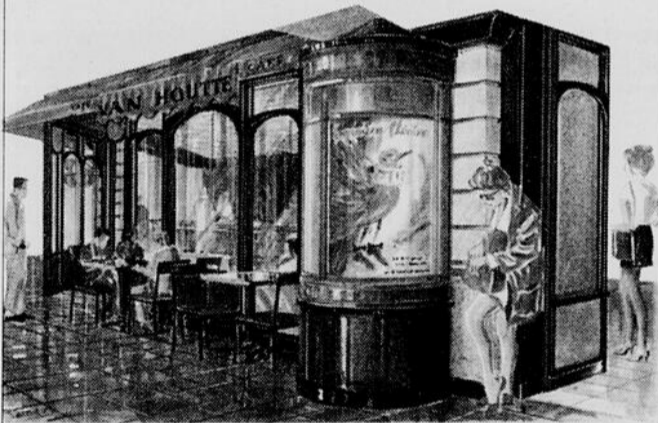
FRANCHISES

Nouveaux cafés-bistros Van Houtte à vendre

Opérez un concept de **café-bistro** complètement renouvelé et unique. Tirez profit du nouveau concept de **café de quartier Van Houtte** et appréciez le dynamisme et l'innovation qui marquent le monde du café aujourd'hui.



Rive-Sud	Ouverture prévue
Saint-Bruno-de-Montarville. Capital minimum requis : 75 000 \$	Mai 2003
Longueuil (Édifice à bureaux). Capital minimum requis : 75 000 \$	Mai 2003
Saint-Lambert. Capital minimum requis : 85 000 \$	Juin 2003
West-Island Boulevard des Sources. (2 emplacements) Capital minimum requis : 100 000 \$	Mai 2003
Hull Édifice à bureaux. Capital minimum requis : 100 000 \$	Juillet 2003



Pour plus d'information SVP communiquer avec **Johanne Crevier** au (514) 593-7722, poste 2307.

«Franchise NO.1 au monde!»
- Magazine Entrepreneur.

...Centre d'Affaires Mail Boxes Etc.

CENTRE D'AFFAIRES



- 4400 centres au monde
- Nommée No. 1 par le Magazine Entrepreneur
- Formation complète avec appui continu
- Programmes de publicité locale et nationale
- Sites nouveaux et établis sont disponibles
- Investissement nécessaire
- Opportunité exceptionnelle...

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS AU SUJET DE CETTE OCCASION EXCEPTIONNELLE.

Raymond C. Forget

1-877-775-7759

ou visitez nous au www.mbe.ca

boutik Électrik Trois commerces franchisés à vendre

- Situés dans la région de Québec
- Cause de la vente : retraite
- Vente et réparation de petits appareils électriques

André Fortier, après 18 h : (418) 836-1469

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

ENTREPRISES DEMANDÉES

pme-multi-services.com
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

VENTE / FUSION / ACQUISITION
Commerces et entreprises
Études de marché • Financement
Plans d'affaires • Recherche d'associés

Nous avons des centaines d'acheteurs qualifiés à la recherche d'opportunités d'affaires. Dans tous les secteurs d'activité. Partout au Québec.

Confidentialité assurée
SANS FRAIS 1-866-449-1300
Courriel: info@pme-multi-services.com
Marcel Cinq-Mars (450) 449-1300
Agent immobilier affilié

INVESTISSEURS DEMANDÉS

INVESTISSEUR, PROMOTEUR 640 129 PI CA.

Zoné résidentiel, grande surface -Boucherville : terrains à développer (+/- 22) à 5 min. du centre-ville + tunnel Lafontaine à 2 pas du nouveau IKEA. Actuellement bungalow impeccable de 7 pièces, vaste garage 24 x 42 pi. sur terrain de +/- 70 000 pi ca. défriché.

Jean-Yves Pomerleau Agent immobilier affilié
(450) 449-4949 • 1 877 772-4949
Trans-Action Immeubles La Jemmerais Inc. Courtier imm. agréé

Message à tous les commerçants
Achat d'entreprises
Ne vous placez jamais sur la Loi de la faillite sans nous parler préalablement.
Bur. (418) 845-2545
urgence (418) 563-8286

PARTENAIRES

Compagnie internationale
De recherche scientifique dans le domaine de la nutrition cellulaire. Cherche partenaire sérieux pour le développement de leurs marchés au Québec.
(514) 362-8681 Laissez vos coordonnées

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

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

GROUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de service, etc. ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.
Tél: (514) 876-1355 Fax: (514) 871-0874
E-mail: oligny@generation.net

Bécancour Ferme de culture de cèdres, 347 arpents avec puit de gaz naturel sur la propriété, directement face au fleuve. Très rentable. Prix : 1 500 000 \$

Laurentides Méga-érablière 65 000 entailles directement près d'un lac, beaucoup de potentiel. Prix : 1 200 000 \$ (possibilité d'échange)

Sylvain Trépanier
(514) 239-7520
(819) 839-3133
www.maxxum100.com

MAXXUM 100 CENTRE INC.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Maxxum 100 Centre, crt imm. agréé

Fabricant de meubles résidentiels
Depuis 20 ans, clientèle établie, 21 000 pi ca., retraite en vue.
(418) 426-2466 Le soir

Garage ouest de MtI avec clientèle établie depuis 30 ans. Espace int. pour 12 voitures. Atelier mécanique 4 portes, 5 ponts élévateurs, tout équipé.
(514) 980-5344
(450) 542-9822 le soir

BELLE OCCASION
Entreprise d'usinage (métal). Entièrement équipé, très bon chiffre d'affaires. Prenez info :
M. Claude Laverdure
(450) 471-40201
Royal Lepage CRTR

Atelier de décors
Pour événements spéciaux. Conception, fabrication, vente, location. Établi depuis 1991, Rive-Sud. Bon chiffre d'affaires.
Johanne Duval
(450) 443-9416

Hautes-Laurentides
Imprimerie et édition
• Établie depuis 30 ans
• Beaucoup de potentiel
(819) 665-9499

PME en alimentation
Région Montréal
• Deli-Pâtisserie, traiteur, bien équipé à Laval, profit net 200 000 \$, prix 900 000 \$.
• Permis rare pour opérer charcuterie, fabricant d'aliments, route de pizza, etc. Pour bar 50 000 \$, comptant, lie Perrot.
A. Duchesnay
(450) 451-5522
Groupe Sutton Expert, CTR

Atelier d'usinage À vendre
Région Drummondville. Très bonne clientèle depuis 12 ans. Chiffre d'affaires et rendement très intéressants. Cause de la vente : retraite.
(819) 477-4943
Après 18 h

ON DEMANDE

NOUS RECHERCHONS Mail piétonnier (centre commercial extérieur)
Jordan
(514) 340-1020

HORS FRONTIÈRES

GUADELOUPE ANTILLES FRANÇAISES MAGNIFIQUE RESTO-TERRASSE
Les pieds dans l'eau, Clé en main.
011-690-690-537461
augerann@wanadoo.fr

SERVICES SPÉCIALISÉS

FERAIS ENSACHAGE
de produits secs, non comestibles tels que granulés de bois, nourriture pour animaux, pierre, terre et autres. À proximité des douanes en Montérégie.
(514) 942-4366

DIVERS À VENDRE

Club de golf Rosemère
Actions à vendre.
Prix : 1 \$ + boni.
(450) 682-0572

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Distributeurs/distributrices demandés

- Idéal comme revenu supplémentaire (10-20 h/sem).
- Entreprise familiale spécialisée dans la location d'appareils, approuvés par C.S.A. et reconnus par Santé Canada. Traitement pour mouilleurs de lit entre 3 et 30 ans (plus de 300 000 au Québec).
- Aucune sollicitation, clients fournis en collaboration avec pharmacies et cliniques depuis 16 ans.
- Traitement détaxé et remboursé jusqu'ici par 25 compagnies d'assurances.
- Plus de 40 années d'existence. Votre bureau à la maison
- Très rémunérateur. Investissement requis.
- Territoires disponibles : Bas-St-Laurent, Côte-Nord, Estrie, Gaspésie, Montérégie, Montréal, Outaouais

Pour info : Méthode Urino-Arrêt (Jean Moreau)
Ste-Foy (Québec) Tél. et téléc. : (418) 659-7070
Courriel : info@urino-arret.com

Compagnie intéressée à distribuer des produits alimentaires réfrigérés.
(450) 584-3987

SERVICES FINANCIERS

Financement d'entreprises

- Marge de crédit
- Service rapide
- Prêts commerciaux

Cell.: (418) 845-2545
Urgence : (418) 563-8286

FORMATION

DEVENEZ DAY TRADER

Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en \$ US.

- Maison ou bureau, temps plein / partiel.
- Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSE.
- Coût de départ et opération minime.
- Contrôle du risque à 100 %.
- Formation professionnelle.
- Cours de 80 h + manuel de 400 pages.
- 40 hrs de pratique en temps réel.
- Ordinateur et logiciels boursiers fournis.
- Entièrement déductible d'impôt.

Cours intensifs (7 jours) : 22 au 28 mars 2003
Cours rég. (9 jours, 3 blocs) début : 22 mars 2003
Info/réservation : (514) 990-3273 1 (866) 926-9434
www.daytradercanada.net (places limitées)

Éducation financière
Revenus de 10 000 à 40 000 \$/mois.
(514) 940-6536

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.

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES

AC PRO COMMERCIAL INC.
 Pour acheter ou vendre un commerce ou une entreprise. Banque d'entreprises et club d'investisseurs disponibles pour consultations
Denis Duval, agent imm. affilié, AC/PRO Commercial
 Tél.: (514) 571-0757
 denisduval@acprocommercial.com

Résidence pour personnes âgées

Région de Montréal, 45 appartements, 17% en retour sur investissement, comptant de 750 000 \$.
Jack Kurtz • (514) 943-8265
 Royal LePage, CTR

Tabagie

Bien situé dans site commercial, Victoriaville, entièrement rénové, actif depuis 10 ans, bonne renommée, croissance constante, bannière. Cause: déménagement.
 (819) 758-0258 après 18 h

Gaspésie

Motel-hôtel
 Prix demandé 850 000 \$, comptant 400 000 \$, 78 chambres, bar/vidéo poker, 4 s. de réception.
 tél.: (514) 271-0867
 fax: (514) 271-0985

COMMERCE À VENDRE

Bâtisse et équipement de soudure. Très bon prix.
 (450) 293-4615
 (450) 293-4347

Bas-St-Laurent

Résidences personnes âgées 80 appartements, occupation 95%. Revenus 865 000 \$. Prix demandé 1 790 000 \$.
 Tél.: (418) 878-5237
 ghmba@mediom.qc.ca

Cause de retraite, personnes sérieuses seulement.

Magasin de tapis, céramique, vinyle, peinture, avec très bon chiffre d'affaires établi depuis plus de 25 ans. Situé dans la nouvelle ville de Gatineau.
 Fax: (819) 682-4845

RIVE-SUD

Boutique de plein air à vendre. Excellent chiffre d'affaires. Très bon emplacement. Établi depuis 18 ans. Très rentable.
Daniel
 (450) 441-5077

Rive-Sud

Animalerie établie depuis 1975 située dans un centre d'achat, endroit stratégique. Bon chiffre d'affaires.
 125 000 \$. Jean-Claude:
 (514) 984-1952

Friperie pour dames

Établie depuis 8 ans, renommée pour sa réputation, bon achalandage, vieux St-Eustache, quartier en expansion, cause: maladie. Mme Lamoureux
 (450) 974-2146

À VENDRE OU À LOUER CENTRE-VILLE DRUMMONDVILLE

496 Lindsay, bar avec 3 permis, 270 places, spectacle, danse et terrasse, pourrait être converti en restaurant. Équipement complet.
 (819) 397-4911 (819) 475-8156
 Contactez: M. Camille Boucher

CRÊPERIE À VENDRE

Service au comptoir, saisonnier: sur station de ski (est Québec). Bâtiment + équip. Clientèle 5 ans. Possibilité de la déplacer pour le reste de l'année.
 (514) 979-4045

CENTRE-VILLE

Près Centre des congrès, hôtel de 20 chambres. Chif. d'affaires + de 400 000 \$
Oscar Rodriguez
 (514) 354-6240
 Re/Max excellence CTRR

Boutique photo

Bien située dans centre commercial région Québec, active depuis 1994, bannière, bonne clientèle, rentable, récemment aménagée.
 (418) 661-3556

À VENDRE

Boutique de produits naturels et idées cadeaux. Situé dans le coeur du Vieux-St-Eustache.
 (450) 473-4344

Forestville

Côte-Nord, propriété à revenu. 5 logements + 1 commerce 32 040 pi ca. Prix demandé: 160 000 \$ + 1 fonds commerce (de meuble) même bâtiment, chiffre d'affaires de 960 000 \$ on demande: 350 000 \$.
Germaine Gauthier Luc Rivest
 (514) 644-0000
 Re/Max de la Pointe inc. C.I.A. Franchisé, indépendant et autonome

COMMERCE DÉCO

Avec excellente rentabilité, idéal pour entrepreneur occupant. Région Rive-Nord de Laval. Pour informations:
Jean-Jacques Cyr
 (450) 472-5337
 poste 252

Boulangerie pâtisserie

charcuterie. Au centre-ville, pop 15 000 hab. Très bien équipée. Entreprise et terrasse, logement et terrasse. Fabrication de produits santé et biologiques. Véhicule de livraison, etc. Aide disponible. Gatineau secteur Buckingham.
 (819) 986-7447

Station-service

3 baies méca. dont une d'enlèvement. Bon chiffre d'affaires, 11 000 pi ca. de terrain, 75 000 \$ de réno. récente, secteur Rosemont/Villeray. 625 000 \$
 (450) 464-2911

Traiteur à vendre

Secteur Trois-Rivières, très bon chiffre d'affaires.
 (819) 370-2891

FER FORGE

Rive-Nord, vente du nom, bâtisse et terrain. Chif. d'aff. de 535 000 \$. Demande 380 000 \$.
REPENTIGNY
 Cottage non rénové avec terrain commercial de 37 400 pi ca. et résidentiel de 13 000 pi ca. Prix 300 000 \$
Luc Rivest
 (514) 644-0000
 Re/Max de la Pointe inc. C.I.A. franchisé, indépendant et autonome

À VENDRE Cause: RETRAITE

Centre de rénovation « bannière » sur Rive-Sud. Bonne clientèle, chiffre d'affaires à la hausse. Superficie du magasin: 7 500 pi ca., bâtiment en très bon état. Entrepôt neuf, bon système informatique...
réf: Carrefour 1800 Journal LES AFFAIRES
 1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24 e étage, Montréal, Québec, H3B 4X9

CHARLEVOIX

Quincaillerie établie depuis 1922. Bonne clientèle, rentable. Bâtiment et stocks. Cause - retraite.
 (450) 688-8413

Hôtel motel Québec

110 chambres. Chiffre d'affaires 1,4 M\$. Prix demandé 4,5 M\$. Minimum comptant 2 M\$. girescom@mediom.qc.ca
 Fax: (418) 832-8677

Laurentides

Restaurant casse-croûte comptoir santé. Franchisé à vendre, sa réputation n'est plus à faire, bien situé, établi depuis 26 ans, bail 9 ans renouvelable.
 (450) 530-0058

Villégiature à 20 min de Thetford Mines

À vendre, restaurant 100 pl. + 60 terrasse en été. Activités nautiques et motoneige. Accès par la rue et le lac William. Beaucoup de potentiel. Prix demandé 299 000 \$.
Léonil Blanchet
 Century 21 Formule Inc.
 1-866-842-7721

Contrat CAA

Service routier sans date d'expiration, territoire protégé, plus de 40 000 appels par année, chiffre d'affaires supérieur à 1 M\$.
 (450) 464-2911

SERVICES AUX ENTREPRISES

LE GROUPE PLANIMAGE 2002

Pour des services de:

- Gestion
- Marketing
- Publicité
- Lancement d'entreprises produits ou services.
- Relations publiques
- Études de marché

N'hésitez pas à communiquer avec:

Le Groupe Planimage 2002
Monsieur Normand Ouellette
 (514) 502-2806

Vendeur autonome

Le développement de vos affaires nécessite un représentant de niveau de la direction? Contactez
Henri au:
 (450) 641-1155

OCCASIONS D'AFFAIRES pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux! Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés?

Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures propositions.

Annoncez-vous!
 Pour info:
 (514) 392-7782

M. Normand Choinière
 ROYAL LEPAGE

IMMOBILIER COMMERCIAL

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

VIEUX MONTRÉAL
 ESPACES COMMERCIAUX À LOUER
 ADRESSES PRESTIGIEUSES ZONE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE



85 ST-PAUL

ÉDIFICE LUXUEUX DU 19^E SIÈCLE STYLE LOFT. AVEC MUR DE BRIQUÉS ET POUTRES EN CÈDRE. STATIONNEMENTS INTÉRIEURS DISPONIBLES. GARDIEN DE SÉCURITÉ

640 ST-PAUL

AUX ABORDS DE LA CITÉ MULTIMÉDIA. PLUS DE 18.000 PIEDS CARRÉS DISPONIBLES. STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES. ESPACE À ENTREPÔT ET QUAI DE CHARGEMENT



620 ST-PAUL

AUX ABORDS DE LA CITÉ MULTIMÉDIA. ESPACE À BUREAUX ET/OU À ENTREPÔT. STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES. QUAIS DE CHARGEMENT.



Telephone: 514 847-1169 • www.remadev.ca • info@remadev.ca



COMMERCES

« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »

Georges Gilbert, LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

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**.
 Annoncez-vous dès maintenant!
 Pour info: (514) 392-7782

Pour annoncer: (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca



OCCASIONS D'AFFAIRES

« Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois. »

M. Normand Choinière
 ROYAL LEPAGE

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

À LOUER

- 1 local industriel de 28 000 pi ca., 29 pi de haut incluant chauffage et éclairage.
 - 1 local industriel de 16 000 pi ca., incluant chauffage et éclairage.
 - 1 local de 10 000 pi ca., 29 pi de haut avec ponts roulants.
- Informations: Denis VILLIARD
 (450) 746-9595

TERRAINS

CHARLEVOIX

Baie St-Paul, magnifique terre d'une sup. de 5 437 148 pi ca. Vue panoramique exceptionnelle sur 270 degrés. Idéal pour projet hôtelier d'envergure. Le site et l'orientation vous permettent un potentiel d'exploitation extraordinaire. Situation grandiose à proximité de plusieurs activités récréotouristiques de grande importance.
Louise Bédard (418) 692-2908 www.imcha.com
 Les Immeubles Charlevoix courtier inc. CTRR

Terrain à vendre

De 34 459 pi ca. avec bâtiment situé dans zone commerciale et industrielle, Ville St-Laurent.
Jean-Pierre Ouellette
 (450) 449-4949
 Immeubles Trans-Action

GESTION IMMOBILIÈRE

GESTION IMMOBILIÈRE
 Multi-logements - Commerciale - Industrielle
 Rénovation - Construction - Gestion de projet
SERVICES D'URGENCE 24/24
 Après sinistre - Serrurier - Plomberie
 Chauffage - Électricité
 (514) 573-2425
 www.progica.net

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

Chambly
 boul. Industriel
 Usine 10 000 pi ca., bureau de 3 500 pi ca., terrain 134 000 pi ca.
 Téléphonez:
 (450) 447-5000
 Poste 24

CONSTRUCTION

Kim Construction
 Entrepreneur général, spécialisé dans le concept et la construction de vos lieux commerciaux.
 (450) 659-6303
 (450) 820-8305

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

Drummondville
 Bâtiment industriel, rue Rhéa, face à Rose Drummond, longe aut. 20, idéal pour usine de fabrication. Avec pont roulant, chambre à peinture et sablage, plus bureaux, grand terrain clôturé de 227 000 pi ca., bâtiment de 19 800 pi ca. Prix demandé 675 000 \$.
 (819) 374-1386

ENTREPRISES DEMANDÉES
 « Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »

M. Daniel Chertrand

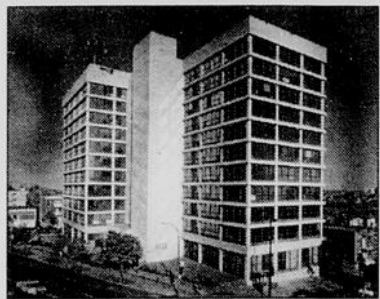
IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

BUREAUX À LOUER

L'Édifice Lafontaine

Admissible à la zone du Commerce Électronique



BUREAUX À LOUER

Une adresse synonyme de sécurité, accessibilité, visibilité.

- Vue panoramique,
- 125 000 pi ca. climatisés sur 11 étages,
- Sécurité 24 heures / 7 jours,
- Stationnement intérieur et extérieur,
- Salle de conférence,
- Restaurant / centre de copies.

Pour des bureaux attrayants à des prix compétitifs :

à partir de 15,50 \$ le pied carré (charges incluses).

Une visite s'impose ! (514) 522-4558

**Vieux Montréal
249 St-Jacques**



- À partir de 14 \$ pi ca., tout inclus,
- Murs de brique
- Ascenseur, chauffé, climatisé et sécurisé
- Admissible à la zone de commerce électronique.
- Café Van Houtte au RC.
- Courtiers protégés.

- Aussi local de 1956 pi ca. tout équipé pour télémarketing à un prix exceptionnel (tout inclus).

(514) 769-9811
(514) 386-7117

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

Bureaux prestigieux à partager avec professionnels. Meublés, luxueux, spacieux, salle de conférences, services, penthouse, vue imprenable sur Montréal.
(514) 288-5828

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

Université et René-Lévesque Ouest. Bureau meublé à partager, idéal pour professionnel (20 x 10 pi). Accès à une salle de conférences, réception, photocopieur, etc. Stationnement intérieur disponible.
Info ou visite : (514) 866-6969

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

(Peel et Sherbrooke) Bureau de professionnels désire partager une partie distincte de ses locaux (un à quatre bureaux disponibles). Services de réception, de secrétariat, salle de conférences et autres services également disponibles.
Pour information : (514) 246-2929

Location

Édifice Balfour, rue St-Laurent coin Prince-Arthur, au 4^e étage, vue sur centre-ville, 1 bureau fermé, réception, 2 pièces de rangement fermées, aire ouverte, + ou - 1 500 pi ca., 2 000 \$/mois.
Communiquez au (514) 849-9988 poste 203

Outremont

Moderne, professionnel, stationnements disponibles, à partir de 600 \$/mois. 800 à 1 200 pi ca.
(514) 342-0138

Arrondissement St-Laurent

Immédiatement de 800 à 6 000 pi ca., excellente localisation et conditions.
Sonia Assioun
(514) 893-0737

Bureau de prestige

2 600 pi ca. à louer pour professionnels. Idéal pour clinique médicale, près des hôpitaux et métro. Coin Sherbrooke et St-Hubert.
(450) 670-4483
(514) 996-4477

DOMAINES

Domaine de 100 acres - Ormstown

Activité de chasse et pêche permise à l'année. La plus grande variété de cerfs (plus de 300 têtes) en captivité au Québec. 5 km de sentiers, hélicoptère, voitures de golf, VTT, motoneige, tracteur. Maison principale (style ranch) 4 000 pi ca. habitable, chalet pour visiteurs avec cuisine commerciale, salle à manger pouvant accueillir 24 personnes, 2 garages, 1 grange, 13 miradors dont un entièrement équipé pouvant loger 2 personnes jour et nuit, 1 bâtiment avec équipement de contention plus 40 000 \$ d'outils, stationnement (20 voitures). Prix 1,2 M \$
André Cyr • (514) 862-1917

Centre-du-Québec

Domaine équestre de 500 acres comprend une magnifique demeure pièce sur pièce avec appartement pour domestiques et maison d'invités. Plusieurs garages, stabilisation libre, écurie, manège intérieur chauffé, bureau/labo. Prix 1 450 000 \$. Possibilité d'acheter l'élevage au complet. Possibilité d'acheter des actions de la compagnie, perte accumulée importante.

Sylvain Trépanier
(514) 239-7520
(819) 839-3133
www.maxxum100.com

MAXUM 100 CENTRE INC.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Maxxum 100 Centre, crt imm. agréé

Adstock Superbe domaine, environ 100 km au sud de Québec, site enchanteur, paysage panoramique, près d'un lac, boisé de 90 acres avec ruisseau. Idéal pour gîte du passant, auberge ou centre récréotouristique de luxe. Résidence luxueuse de 13 pièces, atelier 1 1/2 étage isolé avec génératrice 35 KW, 499 000 \$ ou 599 000 \$ avec maison entièrement meublée et atelier équipé. (418) 422-2479

ÎLE À VENDRE À TERREBONNE

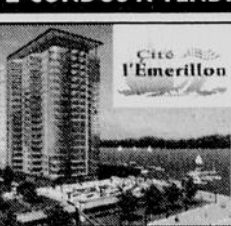


Site extraordinaire à développer, (421 000 pi ca.)

Autorisation et plan du pont inclus. Prix demandé 1 495 000 \$.

Pour info : (514) 953-0714

CONDOS À VENDRE



Cité l'Émerillon
Un projet de condominiums luxueux au centre-ville de Trois-Rivières, offrant une vue spectaculaire sur le fleuve.
www.emerillon.com
(819) 380-4541

Pyramide 77
Spacieux 3 1/2, 1 gr. ch., deux étages, 740 pi ca., meublé ou non, poss. de revenus (bail). Ensoleillement, terrasse 20 x 7, vue ville-jardin-piscine ext., sécurité, salle d'exercices, sauna, squash, garage. Pas d'agent, 148 500 \$. Visite sur rendez-vous.
(450) 227-2099

NOUVEAU PRIX

CONDO DE RÊVE

Avec vue exceptionnelle sur le Vieux-port de Montréal. 4 ch. à c., 2 s. de bain., garage double, bureau avec entrée indépendante... Pour plus d'information, contactez-moi.
Louise Gaboriault • (450) 466-6000
Re/Max Brossard inc. • Courtier immobilier agréé

FERMES ET FERMETTES

CENTRE ÉQUESTRE RIVE-NORD

- 25 min. du centre-ville.
- 100 arpents incluant drainage.
- Nombreux paddocks gazonnés, très grand.
- Arène intérieure 80 x 180 pi ca., chauffé, isolé.
- Magnifique « club house » de 1 750 pi ca. de style européen.
- Loft de grand luxe 2 100 pi ca. neuf.
- 32 « stables », manège extérieur 200 x 300.
- Propriété de toute beauté ! 950 000

(514) 824-9614

CHALET

CHALET À LOUER PRÈS DE JOLIETTE

1h30 de Mtl, domaine privé, style auberge de luxe, maison toute équipée, 12 ch. à c., s. de b. privées, foyer, piano. Week-end 1 200 \$, 2 nuitées sur semaine 1 000 \$. Pour fêtes familiales ou affaires.
(514) 989-8335
www.aubergejeancypihot.com

Recherche chalet à St-Donat

Sur lac Archambault, 3 ch. à c., pour les 5 mois de l'été 2003.
(514) 708-3667

PROPRIÉTÉS À REVENUS

Multiplex

28 logements (2 1/2 et 3 1/2) et 3 immeubles rés./comm. tous à Drummondville, aussi 12 logements (4 1/2 et 5 1/2) à Richmond, bon potentiel de croissance, beaucoup de rénovation ont été effectuées. Possibilité de financement.
(450) 223-4001

Vente par la succession Valleyfield

Voisin de la fameuse cathédrale, 9 logements tous loués, poss. de 11. Prix éval. mun. 395 000 \$.
Jean Dubé
(819) 583-2424

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

1.2.3... CLIC!... VENDU!...

C'EST GARANTI

Oui vous pouvez vendre vous-même et économiser la commission. Avec www.clicmaison2000.com vendez rapidement grâce à nos 35 000 visiteurs par mois. (Maison, terrain, commerces etc.) Notre concept : 17 photos, texte complet, pancarte, annonces dans 130 journaux. À partir de 299,99 \$... (514) 990-2542

Lac Brome, Knowlton Village

Résidence de 4 000 pi ca. situé sur 2 acres 1/2, bord de l'eau. Entrée cathédrale, vivoir, s. à manger, séjour, cuisine équipée, coin déjeuner, 4 ch. à c., 3 s. de b., 1 s. d'eau, 1 trois saisons, garage double. 695 000 \$
(450) 243-5776

TERRAINS RÉSIDENTIELS

ACCÈS RIVIÈRE

Boisé 32 300 pi ca., seul. 5 000 \$. 1 h Mtl (Lanaudière). À qui la chance ?
La Maison S.V.P. inc.
CRT imm. agréé
(450) 753-9926

Bord de l'eau

85 pi de façade sur la rivière Richelieu à St-Jean d'Iberville. 35 000 pi à 3,50 \$ du pi ca. 30 arbres matures, terrain de prestige.
(514) 707-9010

RÉSIDENCES

Lanaudière

Grande maison, terrain de 250 000 pi ca. bordé par une rivière, site enchanteur, prix abordable.
(450) 835-1852
<http://membres.lycos.fr/stdamien2/index.htm>

Val-Morin

Bord lac Lasalle, spacieuse résidence sur terrain 68 000 pi ca., 4 ch. à c., 4 s. de b., toit cathédrale, foyer en pierre, balcon terrasse, vue, 329 000 \$.
(514) 278-7430

Port-au-Persil

Dans Charlevoix, maisons de prestige à louer, à partir de 700 \$ (hors-saison) et 1 000 \$ (haute saison) par semaine.
(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

PROPRIÉTÉS À LOUER

À Laval

Maison de ville à louer, 3 ch. à c., entrée privée, parc privé, vue sur l'eau, 1 300 pi ca. + s.-s., idéal pour prof., 1 250 \$/mois. Références et dépôt exigés.
(450) 664-7387

MAISONS DE CAMPAGNE

LANAUDIÈRE

Maison centenaire, rénové en totalité. 3 + 1 ch à c., 2 s. de b., terrain semi-boisé de 84 000 pi ca., garage. 175 000 \$.
(450) 883-1883
(450) 883-5267

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 !

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

Connaisseurs-collectionneurs

Mercedes 380SL 1982 cabriolet, un bijou jamais sorti l'hiver. 115 000 km, toit dur inclus, couleur champagne. Faut voir pour apprécier. Prix demandé 26 000 \$. M. Vachon
(819) 563-3855
(819) 572-2960

SERVICES

CherchAUTO



Courtier automobile d'expérience
À votre service pour vos démarches d'achat ou de location d'un véhicule.
Lorraine Lévesque
(514) 276-5278
www.cherchauto.qc.ca

CARREFOUR DE L'AUTO

Faites-vous de la location d'automobiles ?

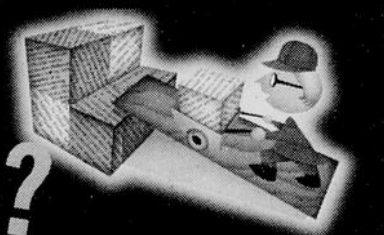
Annoncez sous la rubrique

Carrefour de l'auto et rejoignez

un groupe cible très sélectif !



Entreprise ou commerce à vendre ?



CARREFOUR LES AFFAIRES

(514) 392-7782

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

Timbercreek Investments débarque à Montréal

Martin Bourassa
martin.bourassa@transcontinental.ca

La fiducie immobilière **Timbercreek Investments**, de Toronto, prépare sa venue imminente en sol montréalais. Voilà qui démontre, une fois de plus, que l'attrait du marché immobilier de Montréal demeure fort auprès des investisseurs canadiens.

Timbercreek termine ces jours-ci le processus de vérification qui lui permettra de mettre la main sur ses deux premières propriétés à Montréal, confirme **Ugo Bizzarri**, vice-président aux acquisitions.

Cette incursion, amorcée en octobre dernier, devrait ainsi se concrétiser par l'achat de 300 appartements.

Mais Timbercreek n'a pas l'intention d'en rester là. Elle souhaite se hisser à la tête d'un parc immobilier de 2 000 unités à Montréal.

« La difficulté n'est pas de rassembler les capitaux, mais de trouver les bons produits, les bonnes occasions d'affaires », a confié M. Bizzarri, présent à la Conférence des investisseurs en appartements à Montréal du courtier **CB Richard Ellis**.

« Nous aurions bien aimé pouvoir acheter à Montréal il

y a deux ans, a-t-il ajouté. Mais bon, il reste de la croissance. On peut encore acheter à taux raisonnable. »

Timbercreek a vu le jour à Toronto en 1999. Environ 35 % de son fonds d'investissement lui vient d'investisseurs européens. La fiducie n'a pas voulu dire où sont situés les logements à Montréal.

La confiance règne

Timbercreek n'est pas la seule fiducie immobilière de Toronto à avoir de grandes ambitions au Québec, et spécialement à Montréal. L'achat de 814 appartements de logement à Québec, en décembre, n'a pas rassasié **Canadian Apartment Properties Real Estate Investment Trust (CAP REIT)**, qui possède autant d'unités à Montréal.

« Nous avons l'intention d'accroître notre présence chez vous, affirme Bob Fellegi, vice-président acquisitions au Québec de Boardwalk Équities de Calgary. Cette société n'a pas fini son travail de prospection amorcé l'an dernier, avec l'achat des 341 appartements des **Jardins de Mérci** à Québec en novembre et de 3 100 appartements à l'Île-des-Soeurs en mai.

« Nous sommes acheteurs et nous voulons l'être encore plus, prévient **Jean Denis**, vice-président acquisitions au Québec de Boardwalk Équities. Les possibilités demeurent encore très nombreuses. » ■

l'état et la taille du marché militeraient en faveur de Montréal.

Residential Equities Real Estate Investment Trust (RESREIT) de Toronto prospecte activement le marché de Saint-Laurent.

Selon **Jason Lester**, vice-président gestion de l'actif à RESREIT, elle est disposée à acheter 1 000 appartements à Montréal, ce qui représenterait 10 % de son portefeuille immobilier à travers le Canada.

« Nous aimons ce que nous voyons à Montréal présentement et nous pensons que le développement économique de la métropole va se poursuivre. »

Et Boardwalk ?

Dans leurs tentatives d'accroître leur présence au Québec, les fiducies immobilières de Toronto devront se frotter à la concurrence de **Boardwalk Équities** de Calgary.

Cette société n'a pas fini son travail de prospection amorcé l'an dernier, avec l'achat des 341 appartements des **Jardins de Mérci** à Québec en novembre et de 3 100 appartements à l'Île-des-Soeurs en mai.

« Nous sommes acheteurs et nous voulons l'être encore plus, prévient **Jean Denis**, vice-président acquisitions au Québec de Boardwalk Équities. Les possibilités demeurent encore très nombreuses. » ■

Le 1200 McGill College sur le point d'être vendu

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

La société américaine **Morris Bailey Enterprises** est sur le point d'acquérir un immeuble appartenant à la **Caisse de dépôt et placement du Québec (CDP)** au centre-ville de Montréal pour plus de 50 M\$.

Selon deux personnes bien au fait de l'actualité immobilière à Montréal, la filiale de

Le prix d'achat dépasserait les 50 M\$.

la Caisse de dépôt, **SITQ**, a accepté l'offre d'achat déposée par la filiale de Bailey, **Busac**, en vue d'acquérir le **1200 McGill College**. Busac est à compléter le processus de vérification préalable (*due diligence*), dernière étape avant la conclusion de la transaction.

Le prix d'achat sera supérieur à 50 M\$, selon nos informations. **SITQ** n'a pas voulu commenter. Le porte-parole de Busac, **Patrick Doyon**, a simplement dit que son client n'était pas encore propriétaire du **1200 McGill College** et nous renvoyait à **SITQ** pour les autres détails.

Busac est surtout connu comme étant le promoteur de la **Tour de Montréal**, projet ambitieux de 44,5 M\$ qui prévoit l'aménagement de bureaux dans le mât du

Le 1200 McGill College



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Stade olympique. Busac a reçu 20 M\$ en subvention de la part du gouvernement du Québec en mars 2001. Deux ans après avoir reçu son chèque, Busac n'a pas encore trouvé de locataire pour le projet. Des travaux préparatoires ont cependant débuté le 15 novembre 2002.

Grand propriétaire de tours de bureaux

Outre la Tour de Montréal, Busac possède 1,3 M de pi² de bureaux à Montréal, surtout dans l'est de la ville, ce qui fait d'elle le 15^e propriétaire en importance de tours de

bureaux au Québec, selon un classement préparé par le journal **LES AFFAIRES**. Elle détient notamment **Place Dupuis**, 800-888 **De Maison-neuve Est** et l'ancien **Complexe Raycom**, au 5100, rue Sherbrooke Est.

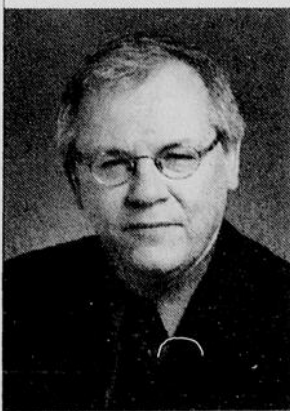
Le 1200 McGill College est un immeuble de catégorie B de 23 étages ayant une superficie locative de 320 400 pi². Construite en 1976, rénovée à deux reprises depuis, la tour a comme principaux locataires le gouvernement du Québec, les **Fonds d'investissement StrategicNova** et un magasin **Sports Experts**. ■

FASKEN MARTINEAU

Au-delà des résultats.

Avis de nomination

Louis P. Bernier



Fasken Martineau DuMoulin s.r.l. est heureux d'annoncer la nomination de Louis P. Bernier comme premier associé directeur national de l'histoire du cabinet. À ce titre, Louis P. Bernier, sera responsable de la mise en œuvre des objectifs stratégiques et d'affaires du cabinet. Il sera également responsable de l'administration et de la gestion du cabinet.

Depuis 1996, Louis P. Bernier occupait les fonctions de président du conseil d'administration national et associé directeur, Région Québec. Membre du Barreau du Québec depuis 1975, il se spécialise dans les domaines du droit du travail, du droit de l'emploi et des droits de la personne.

Louis P. Bernier agit régulièrement comme conférencier sur des sujets d'actualité en matière de droit du travail devant des associations professionnelles et des organisations, et comme porte-parole devant des instances gouvernementales. Il conseille également de nombreuses entreprises de tous les secteurs d'activités au Canada.

Chef de file canadien du droit des affaires et du litige, Fasken Martineau compte plus de 530 avocats dans ses bureaux situés dans les principaux centres financiers du Canada, ainsi que dans deux des plus grands centres financiers mondiaux, soit New York et Londres. Chez Fasken Martineau, nous représentons et conseillons des clients dans presque tous les domaines du droit, à l'échelle nationale et internationale et dans les deux systèmes juridiques en vigueur au Canada - la common law et le droit civil - et ce, tant en français et en anglais que dans plusieurs langues étrangères.

www.fasken.com

Vancouver • Yellowknife • Toronto • Montréal • Québec • New York • Londres

Visites libres à Montréal

Les deux prochains week-ends risquent d'être déterminants pour ceux qui projettent l'achat d'une propriété à Montréal. Les 1^{er}, 2, 8 et 9 mars marquent le retour de l'opération « Week-ends Visites libres à Montréal » présentée par La Garantie des maisons neuves de l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ).

Quelque 47 projets seront accessibles aux visiteurs. Lofts et appartements en copropriété, maisons de ville, cottages jumelés ou détachés et résidences de prestige font partie de la tournée 2003.

Des prix d'une valeur de 20 000 \$ seront offerts aux visiteurs. La liste des projets est disponible sur le site Internet visiteslibresamontreal.com ■ M. B.

Offre spéciale commerce

12 numéros pour 12\$

Seulement 1\$ par mois

www.revuecommerce.com

(514) 392-2030 ou 1 800 361-7215

RE/MAX Québec n'était pas impliquée dans l'enquête du Bureau de la concurrence

Le règlement intervenu sur le maintien des prix entre, d'une part, le **Bureau de la concurrence** et, d'autre part, **RE/MAX Ontario-Atlantic Canada**, **RE/MAX of Western Canada** (1998) et **RE/MAX International** ne vise pas les pratiques de **RE/MAX Québec**.

LES AFFAIRES ont fait référence à ce règlement dans un article intitulé : « La relance de la guerre des commissions aux courtiers », publié le 22 février dernier.

Selon sa vice-présidente et directrice générale, **Carole Drolet**, **RE/MAX Québec** est indépendante des entreprises **RE/MAX** susmentionnées et, comme ses courtiers et ses agents, n'était aucune-

ment visée par l'enquête du Bureau de la concurrence.

Selon M^{me} Drolet, aucune pratique de **RE/MAX Québec** à l'égard des taux de commission et de la publicité sur ces taux n'a, en aucun temps, été l'objet d'une enquête par le Bureau de la concurrence.

Il ne faut donc pas déduire de notre article que **RE/MAX Québec**, ses agents et ses courtiers aient pu s'adonner à des pratiques comme celles que le Bureau de la concurrence a reprochées à des entreprises **RE/MAX** d'autres provinces.

LES AFFAIRES s'excusent auprès de **RE/MAX Québec** du fait que cet article ait pu laisser croire le contraire. ■ J.-P. G.

INVESTIR

SOMMAIRE



PHOTO: HÉROUX-DEVTEK

Héroux-Devtek s'arme en vue de la reprise
Sa réorganisation américaine est bien vue des analystes
p. 92

Analyse technique
Thomson et Barrick sous la loupe des spécialistes
p. 85



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Fonds communs
Les conseils d'un milliardaire pour s'enrichir
p. 93

Votre argent
L'envers des fonds indiciels négociables en Bourse
p. 95

Les regroupements bancaires à l'agenda

Les assureurs seront de la partie



Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

La course aux fusions pourra maintenant commencer dans le secteur des services financiers. Le mariage de **Canada Vie** (Tor., CL, 43,35 \$) et de **Great-West Lifeco** (Tor., GWO, 36,40 \$) fait en sorte que les conditions nécessaires seront bientôt réunies. Toutes les grandes banques et tous les assureurs devraient vouloir participer à la ronde des fusions.

La première étape était d'abord de permettre aux assureurs de grossir afin d'augmenter la concurrence au sein de l'industrie des services financiers canadiens. Et il fallait également que le choix d'une perspective de gestion nationale, qui a jusqu'à maintenant bloqué les fusions bancaires, cède la place à une perspective de gestion internationale.

C'est ce qu'explique **Jean Roy**, professeur titulaire en finances à **HEC Montréal**, lui qui a pris part au débat sur les fusions bancaires depuis les premières tentatives, en 1998.

Préparer le terrain

Tout s'est mis en place au cours des dernières années afin d'assurer la consolidation du secteur des assurances, dit-il.

D'abord, on a permis aux compagnies d'assurance de se démutualiser, ce qui allait en faire de grandes sociétés, bien capitalisées, et capable de croître par acquisitions. Par la suite, les autorités politiques ont protégé les assureurs en ne permettant pas aux banques de les acheter.

Finalement, on leur a donné accès au système canadien des paiements qui était auparavant réservé aux institutions bancaires, tout en protégeant leurs marchés en interdisant aux banques de vendre de l'assurance par l'intermédiaires de leur réseau de succursales.

La Great-West/Canada-Vie dans l'industrie financière



	Symbole boursier	Cours récent	Valeur boursière (M\$)	Ratio cours/bénéfice	Actif total (M\$)	Revenus ¹ (M\$)	Rendement de l'avoir ¹
Banque Royale du Canada	RY	57,14	38 065 \$	14,54 x	376 956 \$	23 234	15,96 %
Banque Scotia	BNS	51,71	26 109 \$	11,89 x	296 380 \$	18 310	12,85 %
Banque Toronto-Dominion	TD	33,20	21 437 \$	nég.	278 040 \$	16 680	- 1,36 %
Banque de Montréal	BMO	41,43	20 483 \$	15,01 x	252 864 \$	13 059	13,37 %
Great-West/Canada-Vie	-	-	20 289 \$	-	156 209 \$	25 230	-
Financière Manuvie	MFC	36,35	16 817 \$	12,58 x	140 026 \$	16 532	16,17 %
Financière Sunlife du Canada	SLF	26,87	16 615 \$	10,46 x	176 193 \$	23 101	8,82 %
CIBC	CM	42,30	15 382 \$	21,58 x	273 293 \$	17 055	5,22 %
Great-West Lifeco	GWO	36,40	13 337 \$	14,57 x	96 119 \$	16 632	20,45 %
Canada-Vie	CL	43,35	6 952 \$	14,21 x	60 090 \$	8 598	13,80 %
Banque Nationale du Canada	NA	31,69	5 813 \$	14,40 x	74 611 \$	4 261	11,29 %
L'Industrielle-Alliance	IAG	37,08	1 396 \$	11,88 x	13 462 \$	2 882	10,51 %

¹ Au plus récent exercice.

SOURCE: BLOOMBERG

TABLEAU - LES AFFAIRES

Ce qui a empêché les fusions bancaires jusqu'à maintenant est que le débat sur le choix entre une perspective de gestion nationale ou internationale n'est pas fini, remarque M. Roy.

D'un côté, les banques tentent de démontrer qu'elles doivent augmenter leur taille de façon à pouvoir concurrencer les autres grandes banques à l'échelle internationale.

De l'autre, le législateur rétorque que la diminution du nombre de banques risquerait de nuire à la compétition sur le plan national,

avec pour conséquence de réduire les services aux particuliers hors des grands centres et aux petites et moyennes entreprises en région.

Au cours des premières années du débat, la perspective de gestion nationale l'emportait, mais aujourd'hui, à la suite des travaux de différents comités, le balancier va de l'autre côté et on se rapproche de plus en plus de la perspective de gestion internationale, soutient M. Roy. ■

PLUS DE PROJETS QUE DE FUSIONS P. 78

2^e édition

SYMPOSIUM FORMATION

PRÉSENTÉ PAR
jobboom formation

www.symposiumformation.com

Une gestion efficace des ressources humaines

ça passe par la formation!

7, 8 et 9 mai Palais des Congrès de Montréal

Le plus important rendez-vous de la formation au Québec! Pour info: ☎ (514) 272-8885

Partenaire:

Partenaire média:

UN ÉVÉNEMENT
GROUPE
INEO CA

Services financiers : plus de projets à prévoir que de fusions

Des huit participants sur la ligne de départ, seulement quatre à six pourraient y prendre part

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

La fin de la consolidation du secteur des assurances et le dépôt des rapports des comités bancaires du Sénat et de la Chambre des communes sur les règles des fusions bancaires devraient donner le signal de départ à une course effrénée au regroupement des institutions financières au Canada.

Les fusions à venir pourraient aussi concerner des assureurs alors que la règle interdisant jusqu'à maintenant les fusions entre ces deux piliers de l'industrie canadienne des services financiers pourrait être levée.

Le comité bancaire du Sénat a déposé son rapport le mois dernier au ministre des Finances, et le comité de la Chambre des communes fera de même d'ici à la mi-mars.

D'une ligne de départ où se retrouveront huit institutions financières majeures (cinq banques et trois assureurs), il faut prévoir que plusieurs

s'empresseront de déposer des projets de fusion, car les règles de concurrence risquent de ne pas permettre à toutes de profiter de l'occasion, explique **Jean Roy**, professeur titulaire en finances à **HEC Montréal**. Ces règles stipulent qu'après les fusions, les quatre plus grandes institutions bancaires ne devront pas contrôler plus de 65 % du marché.

Cette règle n'empêchera pas les deux premières fusions et peut-être même une troisième, mais il n'y aura pas de place pour une quatrième. D'où l'urgence d'agir.

Les tractations sont probablement commencées, peut-être même avancées. D'ailleurs, le projet de regroupement de la **Banque Scotia** (Tor., *BNS*, 51,71 \$) et du **Groupe financier BMO** (Tor., *BMO*, 41,43 \$), qui avait circulé l'automne dernier, a refait surface.

La **Banque Nationale** (Tor., *NA*, 31,69 \$) jouera un rôle de maraudeur au cours de ces fusions. Elle sera à l'affût

des actifs dont les autres banques devront se départir afin de rencontrer les exigences imposées par les législateurs pour préserver la concurrence, explique **Jean**

Les tractations sont probablement commencées, peut-être même avancées.

Turmel, président, trésorerie et marchés des capitaux, de la Banque Nationale.

Croissance des assureurs

Selon toute vraisemblance, l'acquisition de **Canada-Vie** (Tor., *CL*, 43,35 \$) par **Great-West Lifeco** (Tor., *GWO*, 36,40 \$) sera conclue cet été. Ceci nous rapproche de la fin de la période de consolidation du secteur de l'assurance, dit M. Roy.

Déjà, la **Financière Sun Life** (Tor., *SLF*, 26,87 \$) a fait

l'acquisition de **Clarica** en 2002. Il n'y aura donc plus que trois joueurs majeurs.

La **Financière Manuvie** (Tor., *MFC*, 36,35 \$) est ainsi reléguée au troisième rang des assureurs. Elle pourrait se tourner vers l'achat de plus petits assureurs, telles l'**Industrielle-Alliance** (Tor., *IAG*, 37,08 \$), de Québec, et **Maritime Life**, de Halifax. Elle pourrait également étudier des acquisitions à l'étranger. L'évaluation boursière actuelle des assureurs canadiens est suffisamment généreuse pour leur permettre de se tourner vers l'extérieur pour faire des acquisitions, note M. Turmel.

La troisième possibilité serait l'achat d'une banque canadienne. Un projet de fusion entre la **Financière Manuvie** et la **Banque CIBC** (Tor., *CM*, 42,30 \$) a déjà fait les manchettes l'automne dernier. Le projet aurait même été présenté au ministre des Finances qui l'aurait refusé.

Le sénateur **Léo Kolber**, président du comité bancaire

du Sénat, a relancé le débat en suggérant que des fusions entre les banques et les compagnies d'assurance seraient « une stratégie d'affaires légitime ». Actuellement, le gouvernement fédéral considère les banques et les assureurs comme deux piliers distincts de l'industrie, et il ne permet pas de fusion entre eux.

Personnellement, le sénateur croit que des fusions entre les banques et les assureurs seraient des mariages intéressants compte tenu qu'ils n'impliqueraient pas de pertes d'emplois ni de fermetures de succursales, contrairement aux fusions entre deux banques.

Une idée tenace

Devant le comité des communes, **Ed Clark**, le grand patron de la **Banque TD** (Tor., *TD*, 33,20 \$), a demandé au gouvernement d'examiner toute l'industrie des services financiers lorsqu'il se penchera sur la question, car l'idée de fusions entre les banques et les assureurs en est une qui

ne disparaîtra pas, estime-t-il.

Le fait de permettre aux assureurs de figurer parmi la liste de candidats aux fusions fait diminuer le risque de voir la compétition fondre en cas de fusions, dit M. Clark.

Il y a cinq grandes banques susceptibles de vouloir se regrouper. Deux fusions réduiraient le nombre à trois, et plusieurs craignent qu'un manque de concurrence entraîne une diminution des services. Mais si l'on ajoute à l'équation des joueurs comme **Manuvie**, **Sun Life** ou **Great-West**, soutenue par **Power Corp.**, le nombre de compétiteurs après une vague de fusions sera plus grand.

Toutefois, les compagnies d'assurance pourraient rencontrer une certaine réticence de leurs actionnaires si elles voulaient fusionner avec les banques, soutient **Michael Goldberg**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**. Elles auront de la difficulté à démontrer les complémentarités pour ce qui est des revenus, selon lui. ■



Intel, Pentium, Intel Inside et le logo Intel Inside sont des marques de commerce ou des marques déposées d'Intel Corporation ou de ses filiales américaines et étrangères. Frais d'expédition et taxes applicables en sus. Les produits peuvent différer de l'illustration. En vente au Canada seulement.

Toshiba recommande aux entreprises les produits Microsoft® Windows® XP Professionnel.

Satellite Pro® 6100
à partir de 2 499 \$ (prix suggéré)



En affaires, on dit que c'est
payant d'être bien branché.

Et comment.

Si vous et votre compagnie n'utilisez pas les blocs-notes de Toshiba, le fabricant d'ordinateurs portatifs numéro un dans le monde, vous vous privez d'un important avantage d'affaires. Les blocs-notes de Toshiba sont non seulement vendus à des prix extrêmement compétitifs, mais, grâce aux produits de la série Satellite Pro™ 6100, vous demeurez connecté, ce qui vous donne la possibilité de travailler où et quand vous voulez. Résultat : une augmentation de la productivité. Le Satellite Pro™ 6100 est muni du processeur Intel® Pentium® 4 - M pour PC

portables. Les blocs-notes de Toshiba sont adaptés aux réseaux sans fil. Notre Satellite Pro™ comprend un système d'exploitation Windows® XP Professionnel de Microsoft®. Et notre système de gestion de la consommation propriétaire permet de maximiser la durée de votre batterie. Grâce aux dispositifs de sécurité, à la qualité reconnue et à la garantie internationale de Toshiba, vous aurez l'esprit tranquille, sachant que vous êtes protégé où que vous travaillez dans le monde. Jetez un coup d'œil à notre gamme complète de

produits, qui inclut les assistants numériques et les projecteurs. Être bien branché est vital pour réussir en affaires. Communiquez avec votre fournisseur de solutions informatiques, téléphonez-nous ou visitez notre site Web.

TOSHIBA
MOBILITÉ ILLIMITÉE

Équipez-vous
d'une puissante
solution
d'affaires.



Le Pocket PC ultra-minime de Toshiba.



Les projecteurs micro-portables de Toshiba.



Le bloc-note Teera™ 9100 muni d'un processeur Intel® Pentium® 4 - M pour PC portables.

1 800 TOSHIBA | www.shoptoshiba.ca/mobility

SANS COMPROMIS

Gillette, autre exemple de la grande faiblesse des conseils



Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Gillette (NY, G, 30,54 \$ US) est une société que j'ai longtemps admirée. Sa performance financière exceptionnelle et le fait que son principal actionnaire soit **Berkshire Hathaway** (NY, BRK.A, 63 100 \$ US), le conglomérat de **Warren Buffett**, attiraient les éloges.

Je me rappelle avec clarté une entrevue télévisée avec **Al Zeien**, président et chef de la direction de Gillette de 1991 à 1999, à une chaîne américaine. C'était en 1996. Gillette venait de publier son 20^e trimestre consécutif avec des profits et des ventes en croissance. M. Zeien, avec raison, était très fier de cette réalisation. J'ai été renversé lorsqu'il a lancé, avec conviction, que les 20 trimestres suivants étaient dans la poche.

Le journaliste lui a alors demandé ce qu'il voulait dire exactement. Le président n'a pas mâché ses mots, expliquant qu'il était virtuellement certain que les 20 prochains trimestres de Gillette seraient en croissance.

La première leçon à tirer des problèmes de Gillette est de se méfier des sociétés dont les dirigeants ont des objectifs ultra audacieux.

Je n'en revenais pas. Je ne pouvais pas croire qu'un président d'une des plus importantes entreprises américaines puisse faire une telle prédiction. Honnêtement, une partie de moi admirait le culot d'Al Zeien (une qualité en voie d'extinction), alors que ma partie rationnelle estimait qu'il frôlait la démence.

Avec recul, l'investisseur qui aurait vendu le titre, percevant l'attitude du président de Gillette comme signal que la société avait atteint un sommet d'arrogance et de complaisance, aurait été brillant. Le titre a continué de s'apprécier jusqu'en 1998, mais depuis, il a croulé de 50 %. Il se retrouve au même niveau qu'en 1996.

C'est que la performance de Gillette s'est considérablement dégradée. La société de Boston a raté les prévisions des analystes financiers pendant pas moins de 14 trimestres consécutifs. De plus, elle a livré à ses actionnaires cinq années sans croissance, autant quant à ses revenus qu'à ses profits. En outre, les deux tiers de ses produits perdent des parts de marché.

En 1996, Gillette a acheté **Duracell**, géant des piles, pour près de huit milliards de dollars américains (G\$ US). Cette acquisition a été une catastrophe en soi. La performance de Duracell a été exécrable, la société perdant des parts de marché pendant 21 mois consécutifs entre 1999 et 2001. En plus, des guerres de prix et une stratégie de marketing déficiente ont miné sa rentabilité.

C'était le triste portrait de Gillette (les investisseurs payaient 35 fois les profits pour cette entreprise en 1997) lorsque **Jim Kilts** s'est amené comme président et chef de la direction en février 2001.

Un examen en profondeur a montré que Gillette était encore plus gravement malade qu'on le pensait. En effet, M. Kilts a révélé que son entreprise avait des pratiques commerciales peu recommandables. Par exemple, les fins de trimestres, elle bourrait ses distributeurs de produits de façon à atteindre ses prévisions de revenus. Tellement que ses clients ont rapidement pris l'habitude d'attendre à la dernière minute avant d'acheter ses produits. Ils savaient qu'ils auraient des rabais ou des conditions fort avantageuses en attendant la dernière semaine du trimestre.

Voilà le comportement d'une entreprise en difficulté, pas celui d'un leader inébranlable, comme Gillette était perçue à l'époque.

De plus, Gillette avait peu de discipline sur le plan financier. Elle n'avait aucune idée de ses ventes jour après jour. Celles-ci étaient comptées seulement à la fin du trimestre... ce qui est incroyable pour une société de cette taille.

Les leçons à tirer

Évidemment, la première leçon à tirer des problèmes de Gillette est de se méfier des sociétés dont les dirigeants ont des objectifs ultra audacieux. L'ambition est une bonne chose, mais c'est un poison qu'il ne faut prendre qu'à petite dose. Avoir des objectifs irréalistes peut avoir un effet pervers sur une organisation : elle peut la forcer à prendre des décisions irrationnelles pour tenter désespérément d'atteindre ses cibles.

Ma deuxième observation concerne le rôle du conseil d'administration. En effet, pendant tout ce temps, Warren Buffett siégeait au conseil d'administration (il partira ce printemps). En principe, la présence d'une personne du calibre de M. Buffett est rassurante. Son expérience du monde des affaires et sa probité proverbiale sont des gages que la direction se comportera de la bonne façon.

Or, cela n'a pas empêché Gillette de s'enliser. Son acquisition de Duracell a été approuvée par le conseil. M. Buffett n'était pas très chaud à l'idée. Mais il n'a pas osé s'y opposer, ce qui aurait constitué un vote de non confiance fatal pour M. Zeien. Il lui a donné le bénéfice du doute. Et les actionnaires en ont payé le prix.

Je n'arrive pas à m'enlever de l'esprit que cela démontre, avec éloquence, que les dirigeants peuvent parfois faire à peu près ce qu'ils veulent et que le conseil d'administration n'est qu'un spectateur passif, une formalité administrative et réglementaire.

En fait, la triste morale de cette histoire pour l'investisseur boursier est probablement de ne JAMAIS acheter un titre sur la seule base de son conseil d'administration. ■

www.reperes-emplois.com

LA MEILLEURE FAÇON
DE REPÉRER
LE MEILLEUR EMPLOI

REPÈRES
Emplois



LES AFFAIRES

Abonnez-vous
à la revue
commerce

12 numéros
pour 12\$

www.revuecommerce.com

(514) 392-2030 ou
1 800 361-7215



Faites-en
votre
Mission



MISSION
OLD BREWERY
(514) 866-6591

Organisé par :



INVESTISSEURS,

VENEZ RENCONTRER LES JEUNES ENTREPRENEURS
LES PLUS PROMETTEURS DU QUÉBEC!

Participez à la 7^e Soirée des
Ange financiers

Une soirée de réseautage unique entre
investisseurs et 20 jeunes entrepreneurs
à la recherche de conseils ou de capitaux
pour leurs idées lucratives

Quand : le mercredi 26 mars 2003, dès 17 h

Où : Marriott Château Champlain
Salle Cartier
1, Place du Canada, Montréal

Coût : 150 \$ (un reçu fiscal sera émis)

Réservation : (514) 872-8401

Les Anges
Financiers
de Montréal

www.angesfinanciers.qc.ca

Présenté par :

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

Partenaire média :

LES AFFAIRES

Manley offre un faux cadeau aux mines

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

Donner d'une main pour en reprendre plus de l'autre : tel est le jugement des dirigeants du secteur minier canadien sur le récent budget présenté la semaine dernière par **John Manley**, ministre des Finances du Canada.

M. Manley a annoncé la réduction de 28 % à 21 % du taux général d'imposition des profits des sociétés minières. Ce taux s'appliquait déjà aux autres entreprises canadiennes.

De l'autre main, il a enlevé la déduction supplémentaire de 25 % des dépenses encourues pour l'exploitation des ressources accordée aux entreprises minières. Cette déduction a été accordée en 1976 pour tenir compte des droits miniers et redevances que les exploitants miniers paient aux gouvernements provinciaux pour l'extraction du minerai, mais que le fisc fédéral refuse de considérer comme dépenses pour protéger son assiette fiscale.

« Nous avons fait faire diver-

ses simulations par nos conseillers fiscaux. Les entreprises minières sont perdantes avec le retrait de cette déduction de 25 % », affirme **Dan Tolgyesi**, président directeur générale de l'**Association minière du Québec**.

Ce dernier déplore l'attitude du gouvernement fédéral envers l'exploitation des ressources, secteur qui contribue énormément à l'activité économique canadienne.

La diminution du taux d'imposition des sociétés minières coûtera 10 M\$ au fisc fédéral pour l'exercice 2002-2003, 55 M\$ pour l'exercice en cours et 100 M\$ pour celui de 2004-2005. L'exercice financier du gouvernement fédéral se termine le 31 mars.

Christopher Heggveit, porte-parole principal pour les médias au ministère des Finances du Canada, a dit qu'un document précisant la portée des nouvelles mesures sera publié incessamment.

« L'objectif est que les nouvelles mesures tiennent compte du coût réel de production des sociétés minières, y compris les impôts miniers provinciaux », a dit M. Heggveit.

Le gouvernement fédéral a également prolongé jusqu'au 31 décembre 2004, le crédit d'impôt de 15 % pour les dépenses d'exploration minière de surface et encourue par les petites sociétés d'exploration. Ce crédit, introduit en octobre 2000, s'ajoute à la déduction de 100 % accordée quand on achète des actions accréditatives.

Ce crédit a coûté 35 M\$ en 2001-2002 et 40 M\$ en 2002-2003. Le ministère prévoit qu'il coûtera 50 M\$ en 2003-2004.

L'**Association de l'exploration minière du Québec** (AEMQ) a félicité M. Manley pour le maintien de ce crédit d'impôt et du programme des actions accréditatives.

Pierre Bérubé, président de l'AEMQ, a profité de l'occasion pour presser le gouvernement du Québec de bonifier le programme des actions accréditatives et de lever l'incertitude qui règne à ce sujet depuis l'été 2002. ■

Richmont investira 4,6 M\$ en exploration en 2003

Les **Mines Richmont** (Tor., RIC, 5,90 \$) ont prévu un budget de 4,6 M\$ en exploration en 2003, dont 1,5 M\$ sur la propriété **Beaufor** dont 50 % appartient à la **Société minière Louvem** (Tor., LOV, 1,10 \$).

Jean-Guy Rivard, président du conseil de Richmont, a dit aux AFFAIRES que la société étudie sérieusement la possibilité d'approfondir de 800 pieds le puits de la mine **Francoeur**, placée en état de maintenance depuis 2001. Les 2,4 M\$ investis en exploration en 2002 ont permis de tripler les ressources à 907 000 tonnes à 0,26 once d'or la tonne. La teneur des ressources était auparavant de 0,22 once la tonne et celle du minerai de la mine à 0,19 once d'or la tonne. ■ F. R.

Le baromètre des ressources

	Fermeture 21-02-03	Fermeture 14-02-03	Variation (%)	
MÉTAUX¹				
Aluminium (\$ US la livre)	0,64	0,64	0	
Argent (\$ US l'once)	4,63	4,56	1,54	
Cuivre (\$ US la livre)	0,76	0,74	2,70	
Nickel (\$ US la livre)	4,04	3,82	4,71	
Or (\$ US l'once)	352,30	354,25	-0,55	
Platine (\$ US l'once)	664,00	691,00	-3,91	
Zinc (\$ US la livre)	0,35	0,35	0	
Indice CRB (contrats à terme)	248,09	247,62	0,19	
PÉTROLE (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	36,38	36,58	-0,55	
Brent (Mer du Nord)	32,83	33,50	-2,00	
Gaz naturel (\$ par gigajoule) ²	8,45	7,30	15,75	
BOIS DE SCIAGE³ (Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) \$ CA	360,00	365,00	-1,37	
Prix composés				
Toronto \$ CA	349,75	351,26	-0,43	
Colombus	307,01	310,13	-1,01	
MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons			Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	4,66	4,53	2,87
	mai	4,68	4,54	3,08
Cuivre (\$ US la livre)	mars	0,78	0,75	4,00
	mai	0,78	0,75	4,00
Or (\$ US l'once)	avril	351,80	352,20	-0,11
	juin	352,50	352,80	-0,09
Platine (\$ US l'once)	avril	659,00	675,00	-2,37
Palladium (\$ US l'once)	mars	254,00	254,00	0
Café C (\$ US la livre)	mai	0,64	0,66	-3,03
	juillet	0,67	0,68	-1,47
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,51	0,52	-1,92
	juillet	0,59	0,58	1,72
Sucre 11 (c US la livre)	mars	8,97	8,86	1,24
	juillet	8,08	8,48	-4,72

1 Marché des métaux de Londres (LME).

2 Prix en Alberta.

3 Prix fournis par l'Ass. des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

Le prix du gaz naturel s'enflamme

Le prix du gaz naturel en Alberta a terminé la semaine à 8,45 \$ le gigajoule après s'être vendu jusqu'à 11 \$ CA, son cours le plus élevé depuis plus de deux ans. Le 17 janvier 2001, le gaz naturel s'était vendu jusqu'à 10,34 \$ le gigajoule, tandis que le prix n'était que de 3,16 \$ le gigajoule à la même période l'an dernier.

Le froid intense, le prix élevé du pétrole et la baisse rapide des stocks des réservoirs expliquent cette flambée des prix. Pour la semaine terminée le 14 février, le volume de retrait de gaz naturel des réservoirs a atteint sa cadence la plus élevée pour cette période de l'année depuis 1994, à 203 milliards de pieds cubes. La moyenne des cinq dernières années est de 70 milliards de pieds cubes.

Le prix du nickel à un sommet

Le prix du nickel a bondi à 4,04 \$ US la livre la semaine dernière au **Marché des métaux de Londres**, un gain de 5,7 % par rapport à la semaine dernière et son cours le plus élevé depuis juin 2000.

Selon **Victor Lazarovici**, analyste du marché des métaux chez **BMO Nesbitt Burns**, l'offre de nickel ne suffira pas à satisfaire la demande d'ici 2006, soit la période où **Inco** (Tor., N, 34 \$) démarrera ses exploitations **Goro** et **Voisey's Bay**.

« Dans ce contexte, le prix du nickel ne peut qu'augmenter », a soutenu l'analyste dans sa revue hebdomadaire du marché des métaux.

En fait, la plus grande inconnue demeure le comportement du producteur russe **Norilsk Nickel**, le plus important au monde. Une augmentation de sa cadence d'exportation empêcherait le prix de flamber. Les producteurs ont en effet l'intention d'empêcher une hausse trop rapide et trop intense du prix qui pourrait détourner les consommateurs vers des métaux de remplacement.

Le nickel est utilisé principalement dans la fabrication d'acier inoxydable, alliage servant à la fabrication d'automobiles. Le prix du nickel a augmenté de 24 % depuis le début de l'année. Les stocks mondiaux ont chuté de 26,3 % durant la même période, à 5 790 tonnes métriques.

Le titre d'**Inco**, qui contrôle environ 30 % du marché mondial de nickel, a gagné 35 % depuis son plancher de septembre 2002. Pendant ce temps, le titre de **Falconbridge** (Tor., FL, 17,44 \$), qui occupe environ 12 % du marché, a gagné 30 % de sa valeur. **Noranda** (Tor., NRD, 13,5 \$) possède 60 % des actions de Falconbridge. ■ F. R.

www.reperes-emplois.com

LA MEILLEURE
FAÇON
DE REPÉRER
LE MEILLEUR
EMPLOI

REPÈRES
Emplois



LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Cotes hebdomadaires			
	31-01-03	14-02-03	07-02-03	15-02-02
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	- 6,56	10,363	10,336	11,393
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	- 13,16	9,610	9,611	11,169
Équilibré	- 4,11	10,613	10,598	11,425
Obligations	8,05	10,945	10,941	10,645
FED. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
Fonds C.S.F.P.M.Q. équilibré	Ce fonds n'est plus disponible depuis déc. 2002			
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	- 16,65	5,491	5,478	6,490
Fonds CORMEL Équilibré	- 7,27	13,034	12,989	14,395
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	- 11,66	10,554	10,535	12,042
MÉDECINS OMNIPRATIENS DU QUÉBEC				
Actions canadiennes	- 14,52	13,395	3,391	15,691
Action internationales	- 22,11	6,598	6,566	8,399
Équilibré	- 12,74	9,293	9,279	10,717
Marché monétaire	2,27	10,014	10,014	10,014
Obligations	16,60	10,234	10,206	9,717
Obligations canadiennes	7,58	10,531	10,522	10,428
Omnibus	- 9,46	17,346	17,320	19,362
Placement(frnds)	- 13,11	16,705	16,686	19,468
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	- 14,65	9,953	9,952	11,993
Équilibré	- 7,90	43,937	43,891	48,743
Obligations	8,26	14,001	13,991	13,720
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique				
Revenu à court terme	2,18	34,356	34,329	34,321
Obligations	7,03	37,305	37,226	36,777
Actions	- 14,46	38,460	38,502	45,537
Équilibré	- 9,72	36,012	36,089	41,213
International	- 23,20	5,347	5,391	7,245
Américain	- 26,29	7,769	7,860	11,099
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Équilibré	- 0,40	11,549	11,555	12,315
Actions Asiatiques	- 9,90	9,247	9,255	10,933
Actions Canadiennes	- 12,90	16,712	16,736	19,422
Actions Européennes	- 18,50	7,410	7,589	10,302
Obligations	8,80	11,797	11,785	11,420
Court terme	2,20	9,484	9,483	9,496
International Actions	- 19,50	9,269	9,382	9,640
Équilibre-Croissance	n.d.	8,507	8,536	n.d.
Mondial diversifié	- 12,10	7,533	7,597	9,127
Indiciel américain	- 22,80	5,891	5,944	8,410

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.

Les devises

21 février 2003
Pour un dollar, vous aviez...

Pays (unité monétaire)	100 \$ CA
Afrique du Sud (Rand)	5,3902
Afrique française (Franc CFA)	407,8100
Allemagne (Euro)	0,6217
Antilles anglaises (Dollar)	1,7546
Argentine (Peso)	2,3099
Australie (Dollar)	1,1157
Autriche (Euro)	0,6217
Bahamas (Dollar)	0,6678
Barbade (Dollar)	1,3290
Belgique (Euro)	0,6217
Bermudes (Dollar)	0,6678
Brazil (Real)	2,4015
Chili (Peso)	465,0600
Chine (Renminbi)	5,5280
Colombie (Peso)	1 880,6700
Cuba (Dollar US)	0,6678
Danemark (Couronne)	4,6174
Egypte (Livre)	3,0937
Espagne (Euro)	0,6217
États-Unis (Dollar)	0,6678
Finlande (Euro)	0,6217
France (Euro)	0,6217
Grèce (Euro)	0,6071
Haiti (Gourde)	24,2420
Hong Kong (Dollar)	5,2083
Inde (Roupee)	31,8085
Iran (Rial)	5 339,9200
Irlande (Euro)	0,6217
Israël (New Shekel)	3,1105
Italie (Euro)	0,6217
Jamaïque (Dollar)	34,8604
Japon (Yen)	78,6200
Liban (Livre)	1 006,6700
Luxembourg (Euro)	0,6217
Maroc (Dirham)	6,6471
Mexique (Nuevo peso)	7,3000
Nicaragua (Gold Cordoba)	9,7200
Norvège (Couronne)	4,6947
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,1847
Pakistan (Roupee)	38,9400
Pays-Bas (Euro)	0,6217
Pérou (Newsol)	2,3391
Philippines (Peso)	35,7700
Pologne (Zloty)	2,6007
Porto-Rico (Dollar)	0,6678
Portugal (Euro)	0,6217
Rép. dominicaine (Peso)	15,3600
Rép. tchèque (Koruna)	20,3978
Roumanie (Leu)	22 572,4589
Royaume-Uni (Sterling)	0,4231
Russie (Rouble)	21,0538
Singapour (Dollar)	1,1612
Slovaquie (Koruna)	27,2400
Suède (Couronne)	5,6704
Suisse (Franc)	0,9130
Tunisie (Dinar)	0,9066
Turquie (Lire)	1 027 421,8900
Venezuela (Bolivar)	1 065,8500

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale

Rendements¹ des obligations au 21 février 2003

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an ³	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	3,28	3,54	3,86	4,12	4,30	5,03	5,50	5,51
Province de l'Ontario	3,33	3,61	3,96	4,24	4,48	5,34	5,87	5,89
Province de Québec	3,34	3,62	3,99	4,29	4,57	5,46	6,00	6,06
Municipales du Québec	3,44	3,72	4,09	4,39	4,67	5,56	6,10	6,16
Entreprises canadiennes (A)	3,63	3,95	4,33	4,67	4,90	5,88	6,55	6,66
Obligations démunies Canada(2)	3,33	3,71	4,02	4,35	4,63	5,38	5,85	5,59
Obligations démunies Québec(2)	3,39	3,79	4,15	4,52	4,90	5,81	6,35	6,14
Gouvernement des États-Unis	1,34	1,60	1,81	2,33	2,85	3,89	4,86	4,85

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

Assemblées des actionnaires

Compagnie, date, heure et endroit
Ressources Melkior
27 fév., 11 h 00
1, Place Ville-Marie, 40 ^e , Montréal
Ressources Xemac
27 fév., 16 h 30
450, 3 ^e avenue, # 201, Val d'Or
Banque Royale du Canada
28 fév., 9 h 30
Centre Mont-Royal, Montréal
Genomics
28 fév., 10 h 00
Marriott Château Champlain, Mtl
Bridgepoint International
3 mars, 16 h 00
Hôtel Renaissance Montréal, Mtl
Cryocath
11 mars, 16 h 30
Hôtel Reine Elizabeth, Montréal
Banque Nationale du Canada
12 mars, 09 h 30
Palais des Congrès de Montréal, Mtl
B2B Trust
19 mars, 16 h 00
Centre Mont-Royal, Montréal
Exploration Atlantis
19 mars, 11 h 00
Hôtel Reine Elizabeth, Montréal
Banque Laurentienne
20 mars, 09 h 00
Centre Mont-Royal, Montréal

* 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



Une île déserte recherchée?

CARREFOUR LES AFFAIRES
(514) 392-7782

0572-3

OFFRE DE FORMATION • PRINTEMPS 2003

1 Employés agressifs et employés violents :
enjeux organisationnels et avenues d'intervention.

par François Courcy, Ph.D.
Psychologue industriel et consultant
Université de Sherbrooke

DATES ET LIEUX

Montréal, vendredi le 11 avril 2003 de 9h à 16h
Le Nouvel Hôtel, 1740 René-Lévesque O.

Québec, lundi le 14 avril 2003 de 9h à 16h
Hôtel Plaza Québec, 3031, boul. Laurier

249,60 \$ (taxes incluses) • prix de groupe disponible

2 Le développement de programmes de mentorat :
une sage avenue pour le transfert d'apprentissage.

par Luc Caron, Adm. A.
Formateur et conseiller au mentorat

DATES ET LIEUX

Montréal, jeudi le 10 avril 2003 de 13h à 17h
Le Nouvel Hôtel, 1740 René-Lévesque O.

Québec, vendredi 11 avril 2003 de 13h à 17h
Hôtel Plaza Québec, 3031, boul. Laurier

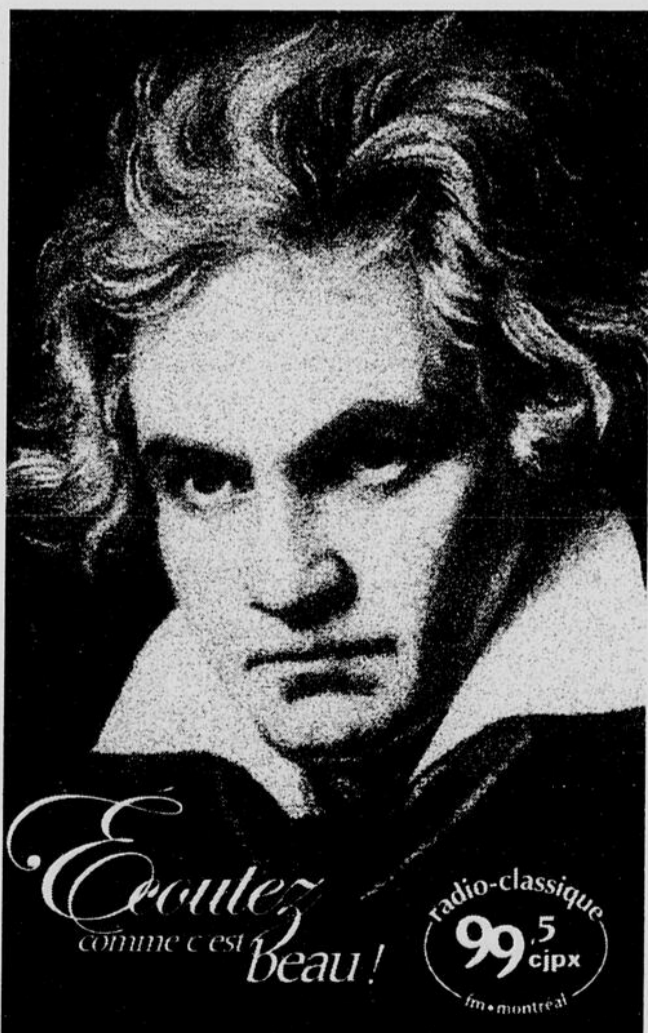
149,53 \$ (taxes incluses) • prix de groupe disponible

* 350 \$ (taxes incluses) pour les formations 1 et 2

POUR INSCRIPTION, VEUILLEZ POSTER VOTRE CHÈQUE À :

Productions  Porte-Voix

263, rue Des Franciscains, app.2, Québec (Québec) G1R 1H9
Tél. : (418) 525-7106 • fax : (418) 522-5621 • porte.voix@ca.inter.net



Écoutez comme c'est Beau!

radio-classique
99,5 cfp
fm • montreal

LES AFFAIRES 4 ÉTOILES



Forfait affaires

À partir de 124 \$
Par personne, par nuit,
occupation double, incluant :

- ✕ Chambre régulière
- ✕ Petit déjeuner américain
- ✕ Déjeuner buffet
- ✕ Dîner 4 services
- ✕ Salle de réunion
- ✕ 2 services café et thé
- ✕ Frais de service

246, chemin du Lac Millette,
Saint-Sauveur, Qc J0R 1R3
1 800 361-0505
www.manoir-saint-sauveur.com
c.michaud@manoir-saint-sauveur.com

LAUREAT NATIONAL OR
LES GRANDS PRIX DU TOURISME QUÉBÉCOIS 2002

MANOIR SAINT-SAUVEUR

Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 32				Détériorations : 21			
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Agnico-Eagle Mines (1)	4,023	-5,401	0.06	-0.09	109,970	102,112	12 m.	31-Déc-02
Ainsworth Lumber	-17,873	-29,651	-1.23	-2.04	356,055	326,664	12 m.	31-Déc-02
AnorMED	-15,136	-7,613	-0.59	-0.3	1,503	8,045	9 m.	31-Déc-02
Arbor Memorial Services	3,696	3,750	0.35	0.35	43,986	43,225	3 m.	31-Jan-03
Axia NetMedia	-14,761	-7,979	-0.4	-0.25	48,639	35,340	6 m.	31-Déc-02
Ballard Power Systems (1)	-9,135	-3,809	-0.25	-0.12	31,856	18,849	3 m.	31-Déc-02
BC Gas	105,800	84,600	2.43	2.19	1,707,200	1,666,300	12 m.	31-Déc-02
Bioniche Life Sciences	-4,050	-1,763	-0.14	-0.06	23,239	17,986	6 m.	31-Déc-02
BMTG (Groupe)	38,442	21,721	1.67	0.88	807,937	642,532	12 m.	31-Déc-02
Boardwalk Equities	16,590	7,565	0.74	0.32	207,873	185,184	3 m.	31-Déc-02
Canada Bread	2,213	-3,294	0.04	-0.07	63,927	57,221	12 m.	31-Déc-02
Canadian Hydro Developers	11,576	-12,802	0.23	-0.26	249,394	227,269	3 m.	31-Déc-02
Canadian Medical Labo.	38,697	20,853	1.8	0.97	1,028,571	678,348	12 m.	31-Déc-02
CCL Industries	10,358	7,370	0.48	0.34	269,176	238,446	3 m.	31-Déc-02
Cell-Loc	-3,367	3,701	-0.07	0.09	16,796	15,608	12 m.	31-Déc-02
Com Dev International	-5,023	714	-0.1	0.01	4,479	4,099	3 m.	31-Déc-02
Decoma International (1)	11,463	9,809	0.55	0.48	61,300	47,843	3 m.	31-Déc-02
EnCana Corp.	21,800	24,900	0.65	0.7	1,684,900	1,600,500	12 m.	31-Déc-02
Energy Savings Income Fund	9,400	3,000	0.28	0.1	406,100	373,300	3 m.	31-Déc-02
eNGENUITY Technologies	-13,753	-5,871	-0.48	-0.21	891	s.o.	6 m.	31-Déc-02
Extencicare	2,226	-2,598	0.08	-0.09	891	s.o.	3 m.	31-Déc-02
Fonds de rev. Boralex énergie	168	-7,351	-0.01	-0.16	22,225	25,256	3 m.	31-Jan-03
Fonds de revenu TransForce	93,025	68,676	1.3	1	2,056,673	1,815,869	12 m.	31-Déc-02
Future Beach (Corporation)	23,095	19,824	0.32	0.25	528,188	466,379	3 m.	31-Déc-02
Gaz Métropolitain	1,224,000	1,287,000	2.92	5.02	10,011,000	4,894,000	12 m.	31-Déc-02
Glamis Gold (1)	429,000	90,000	0.9	0.35	3,392,000	944,000	3 m.	31-Déc-02
Héroux-Devtek	-3,877	-1,849	-0.15	-0.12	313,543	89,516	9 m.	31-Déc-02
High Liner Foods	1,460	4,087	0.02	0.13	130,689	44,536	3 m.	31-Déc-02
Laboratoires Aeterna	405	-314	0.04	-0.03	4,080	3,680	3 m.	31-Déc-02
Leon's Furniture	18,934	-36,406	0.26	-0.52	1,755,674	1,704,511	12 m.	31-Déc-02
Magna Entertainment (1)	2,997	6,860	0.04	0.09	450,725	431,922	3 m.	31-Déc-02
Maple Leaf Foods	15,510	s.o.	0.38	s.o.	51,780	s.o.	12 m.	31-Déc-02
Mines Richmont	3,428	s.o.	0.09	s.o.	15,508	s.o.	3 m.	31-Déc-02
Mosaid Technologies	26,590	13,451	0.47	0.32	444,684	315,998	9 m.	31-Déc-02
Oceanex Income	13,720	4,468	0.21	0.11	191,833	103,125	3 m.	31-Déc-02
PFB Corp.	-1,962	-3,521	-0.24	-0.42	3,316	2,175	12 m.	31-Déc-02
Rockwater Capital	71,000	61,000	0.64	0.55	502,000	484,000	3 m.	31-Déc-02
Rothmans	13,700	4,800	0.14	0.07	80,800	64,300	12 m.	31-Déc-02
Russel Metals	4,700	2,800	0.04	0.04	22,400	19,400	3 m.	31-Déc-02
Samsys Technologies	-907	12,895	-0.04	0.53	190,853	233,155	9 m.	31-Déc-02
Shermag	-6,814	4,620	-0.28	0.19	59,394	78,911	3 m.	31-Déc-02
Slocan Forest	10,242	6,182	0.93	0.5	324,458	299,194	12 m.	31-Déc-02
Stuart Energy Systems	5,167	1,606	0.49	0.14	85,708	72,101	3 m.	31-Déc-02
Superior Propane Income	-26,207	-13,693	-0.67	-0.44	101,204	43,777	12 m.	31-Déc-02
Tecsys (1)	-8,010	-2,757	-0.2	-0.08	28,008	20,204	3 m.	31-Déc-02
Teknion Corp.	38,520	36,323	1.96	1.82	449,693	425,687	12 m.	31-Déc-02
Tesma International	14,213	14,922	0.73	0.75	138,347	134,015	3 m.	31-Déc-02
Trizec Canada	1,652	-2,252	-0.02	-0.12	233,924	175,409	9 m.	31-Déc-02
Tundra Semiconductor	-2,252	-2,834	-0.07	-0.09	61,867	70,552	3 m.	31-Déc-02
Viceroy Homes	885	1,565	0.1	0.18	49,102	47,653	3 m.	5-Jan-03
Vitran Corp.	37,000	27,900	0.97	0.75	570,500	479,412	12 m.	31-Déc-02
Westaim Corp.	10,300	8,000	0.27	0.21	154,500	124,800	3 m.	31-Déc-02
Yield Management	-14,395	13,464	-0.14	0.16	522,621	459,411	12 m.	31-Déc-02
	-24,350	-5,014	-0.23	-0.06	101,944	86,987	3 m.	31-Déc-02
	84,686	57,439	0.71	0.55	5,075,879	4,775,358	12 m.	31-Déc-02
	25,910	24,735	0.22	0.24	1,304,396	1,298,019	3 m.	31-Déc-02
	9,086	518	0.59	0.03	51,995	35,044	12 m.	31-Déc-02
	1,416	2,916	0.09	0.19	13,613	13,517	3 m.	31-Déc-02
	-11,508	-21,500	-1.12	-2.14	26,729	42,099	9 m.	24-Jan-03
	-2,703	-4,545	-0.26	-0.45	11,144	9,196	3 m.	24-Jan-03
	9,681	9,206	1.11	1.06	92,964	90,965	12 m.	31-Déc-02
	2,380	1,096	0.27	0.13	23,411	23,039	3 m.	31-Déc-02
	2,802	3,536	0.5	0.63	39,329	40,205	12 m.	31-Déc-02
	353	954	0.05	0.17	9,664	9,423	3 m.	31-Déc-02
	116,000	-133,000	0.33	-0.41	1,209,000	1,223,000	12 m.	31-Déc-02
	6,000	29,000	0.02	0.09	355,000	292,000	3 m.	31-Déc-02
	-10,193	-10,497	-0.23	-0.32	5,515	4,438	12 m.	31-Déc-02
	-7,869	-5,782	-0.1	-0.15	3,581	480	3 m.	31-Déc-02
	65,816	63,842	1.96	1.92	435,345	438,668	9 m.	31-Déc-02
	21,102	24,643	0.63	0.74	131,981	150,676	3 m.	31-Déc-02
	29,236	8,608	0.71	0.17	1,403,275	1,402,509	12 m.	31-Déc-02
	6,640	2,160	0.16	0.09	351,810	314,149	3 m.	31-Déc-02
	-5,905	-2,818	-0.25	-0.15	1,378	3,090	12 m.	30-Déc-02
	11,169	4,251	0.83	0.32	141,657	119,313	9 m.	3-Jan-03
	4,255	2,113	0.32	0.16	50,910	43,979	3 m.	3-Jan-03
	39,659	-25,241	1.07	-0.69	932,484	841,746	12 m.	31-Déc-02
	60	-20,059	0	-0.54	208,342	191,691	3 m.	31-Déc-02
	4,744	-1,706	0.18	-0.07	13,925	80	12 m.	31-Déc-02
	999	-350	0.04	-0.01	3,719	49	3 m.	31-Déc-02
	-22,624	-15,253	-1.09	-0.74	6,245	11,315	9 m.	31-Déc-02
	-7,318	-7,932	-0.35	-0.38	3,725	2,801	3 m.	31-Déc-02
	68,800	37,400	1.29	0.67	640,900	787,500	12 m.	31-Déc-02
	19,300	17,900	0.34	0.35	218,500	177,900	3 m.	31-Déc-02
	-4,752	-3,428	-0.32	-0.24	11,310	15,948	9 m.	31-Jan-03
	-3,620	-815	-0.24	-0.06	3,294	4,715	3 m.	31-Jan-03
	-32,006	35,829	-0.5	0.56	516,601	770,881	12 m.	30-Nov-02
	-15,278	1,523	-0.24	0.02	124,795	164,411	3 m.	30-Nov-02
	32,632	28,635	1.01	0.98	627,018	515,227	5 m.	31-Déc-02
	4,010	6,579	0.12	0.22	235,233	198,320	2 m.	31-Déc-02
	-106,100	-417,900	-1.16	-2.81	1,121,900	1,091,700	12 m.	31-Déc-02
	-15,300	-303,700	-0.26	-2.03	280,000	288,200	3 m.	31-Déc-02
	-32,117	-4,149	-1.9	-0.26	24,888	21,368	9 m.	26-Jan-03
	30	-1,530	0	-0.09	8,360	6,344	3 m.	26-Jan-03
	5,013	5,653	0.46	0.52	80,946	71,951	9 m.	31-Déc-02
	791	1,362	0.07	0.13	23,006	22,032	3 m.	31-Déc-02
	10,854	-1,913	1.12	-0.19	476,016	481,673	12 m.	31-Déc-02
	3,405	1,826	0.36	0.19	117,187	118,502	3 m.	31-Déc-02
	-49,762	-67,459	-0.64	-0.87	49,063	50,267	12 m.	31-Déc-02
	-9,445	-53,754	-0.12	-0.69	13,709	12,458	3 m.	31-Déc-02

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US
2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENT N.D. : NON DISPONIBLE S.O. : SANS OBJET

Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	Spéc.		
FAP	Aberdeen Asia-Pacific	X				0.06	CA			28-02-03	14-03-03
AVN.UN	Advantage Energy	X				0.23	CA			28-02-03	17-03-03
AN.UN	Alexis Nihon REIT	X				0.0917	CA			28-02-03	15-03-03
USA.UN	American Income Trust	X				0.08195	CA			28-02-03	10-03-03
RSPUN	AmeriStar RSP	X				0.09279	CA			28-02-03	10-03-03
AG.UN	Arctic Glacier Income	X				0.0892	CA			28-02-03	14-03-03
ABFUN	Associated Brands	X				0.0896	CA			28-02-03	14-03-03
AM	Automodular Corp.		X			0.07	CA			13-03-03	27-03-03
BCG	BC Gas		X			0.36	CA			24-02-03	28-02-03
BNQ.UN	Bell Nordiq	X				0.08	CA			28-02-03	14-03-03
BFC.UN	BFI Canada Income	X				0.10	CA			28-02-03	14-03-03
BPTUN	Boralex énergie	X				0.0729	CA			28-02-03	21-03-03
BNN.A	Brascan		X			0.25	CA			01-03-03	31-03-03
MVPUN	Brompton MVP	X				0.075	CA			28-02-03	14-03-03

Le président de Vector double sa participation

Daniel Renaud

daniel.renaud@transcontinental.ca

Mark Dobbin, président du conseil et chef de la direction de **Vector Aerospace** (Tor., *RNO*, 1,86 \$) a acquis 426 300 actions ordinaires, le 13 février, à un prix moyen de 1,60 \$, selon le *Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec*. Il détient dorénavant 995 812 actions.

> FOCUS ENERGY

L'administrateur **Stuart G. Clark** s'est délesté de 100 000 parts de **Focus Energy Trust** (Tor., *FET.UN*, 11,25 \$), les 3 et 5 février. Le prix moyen est de 10,76 \$. Il possède toujours 752 261 parts de la fiducie pétrolière et gazière.

> GEAC COMPUTER

Le 3 février, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a acheté 44 000 actions ordinaires de **Geac Computer** (Tor., *GAC*, 4,12 \$), à un prix moyen de 4,30 \$. La Caisse détient 9 334 794 actions.

> LOGIBEC

Le **Fonds COTE 100 RÉA-Action**, l'un des principaux actionnaires de **Logibec Groupe Informatique** (CDNX, *LGI*, 2,40 \$), a cédé 69 700 actions ordinaires, le 7 février, à un prix moyen de 2,40 \$. Le gestionnaire québécois porte sa participation à 625 000 actions.

> MANITOBA TELECOM

Le plus important actionnaire de **Manitoba Telecom Services** (Tor., *MBT*, 35,71 \$), **Bell Canada**, s'est départi de 84 779 actions ordinaires, à un prix moyen de 34,74 \$. Les transactions ont été effectuées les 5 et 6 février. Bell Canada détient toujours 12 362 950 actions.

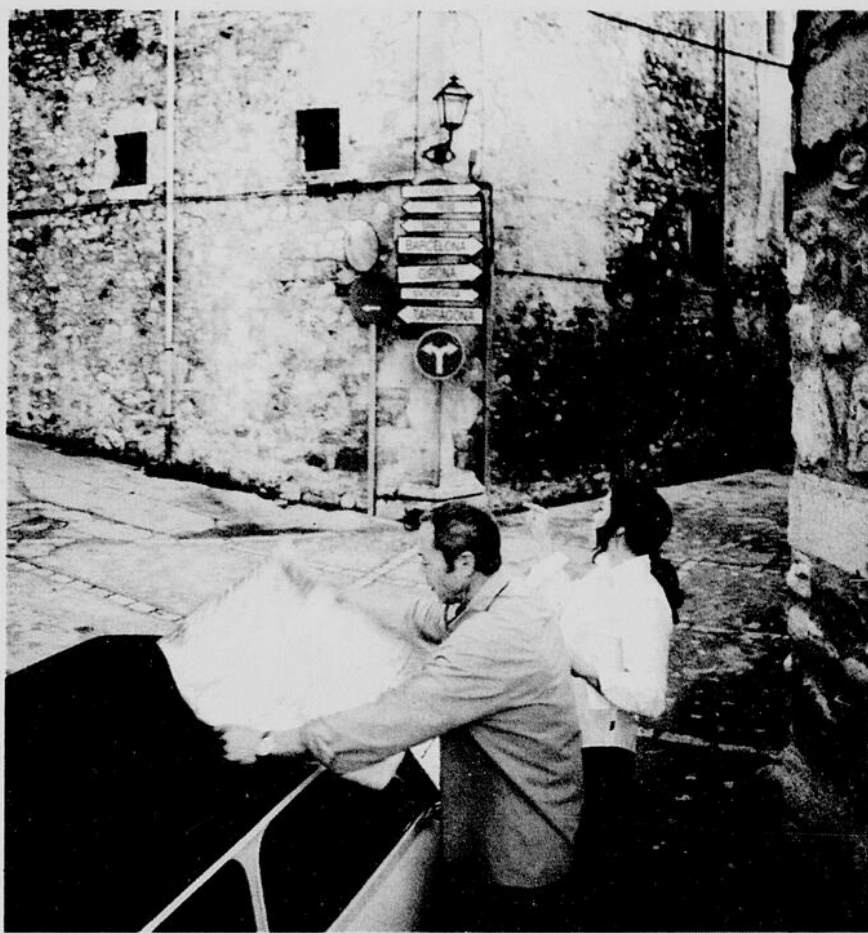
> PAN-OCEAN

William D. Lyons, administrateur de **Pan-Ocean Energy Corporation** (Tor., *POC.A*, 17,50 \$), a vendu 100 000 actions subalternes, de catégorie B, le 20 janvier, à un prix moyen de 4,75 \$. Sa participation totalise 1 900 789 actions de la société pétrolière.

> RESEARCH IN MOTION

Le 7 février, **1258700 Ontario**, une société de portefeuille contrôlée par **James L. Balsillie**, président du conseil et cochef de la direction de **Research in Motion** (Tor., *RIM*, 19,30 \$), a vendu 129 600 actions, à un prix moyen de 17,90 \$. Elle possède dorénavant 6 132 136 actions. ■

Comment choisir la firme de placement qui vous convient



LE SAVOIR FINANCIER, C'EST SAVOIR BIEN VOUS GUIDER

Une bonne firme de placement fait plus que gérer votre portefeuille : elle bâtit un partenariat avec vous. Elle travaille avec vous afin d'établir vos objectifs, pour ensuite vous offrir des conseils à la mesure de vos besoins.

Comment vous assurer que vous êtes bien guidé ?

Vos besoins évoluent avec le temps. C'est pourquoi vous devez pouvoir bénéficier d'une grande souplesse et de services étendus. Ce qui distingue une bonne firme de placement, c'est notamment sa capacité de grandir avec vous. RBC Investissements, c'est l'expertise des conseillers de

Dominion valeurs mobilières, qui vous aideront à élaborer un programme de placement correspondant à vos besoins, à votre tolérance au risque et à vos objectifs. C'est aussi le service de placement en ligne Actions en Direct, qui vous donne accès à une vaste gamme de produits de placement. Quant à la société de fonds communs de placement RBC Fonds, la deuxième en importance au Canada, elle propose une sélection de fonds pour tout type d'investisseur. Au rayon des services internationaux, Gestion privée globale vous offre un grand choix de possibilités qui

va des fiducies internationales aux services bancaires. Enfin, Planification financière vous permet de bénéficier d'une expertise approfondie adaptée à votre situation.

Quel type de partenariat recherchez-vous ?

Un engagement à long terme est essentiel pour gérer l'évolution de vos placements. RBC Investissements allie une philosophie de placement à long terme avec une compréhension approfondie de vos objectifs. Ses conseillers vous proposeront plusieurs moyens d'atteindre vos buts.

Que devriez-vous aussi vérifier ?

Jetez un coup d'œil aux antécédents de la firme. Stabilité est un mot clé. Par exemple, RBC Investissements a géré plus d'avoirs pour plus de Canadiens que toute autre firme. En fait, elle aide ses clients à atteindre leurs objectifs depuis 1901.

Les références sont également importantes. Vérifiez quelles sont les qualifications des conseillers en placement et s'ils s'occupent bien de leurs clients. Vous voulez savoir si nous sommes à la hauteur ? Un million de clients pourront vous le confirmer. Pour vous en convaincre, consultez l'un de nos conseillers en placement, lesquels bénéficient de l'appui d'analystes de marchés sans égal.

Si vous savez où vous allez mais pas nécessairement comment vous y rendre, choisir la firme d'investissement qui vous convient peut vous permettre d'arriver à bon port plus rapidement.

Rendez-vous au www.rbcinvestissements.com

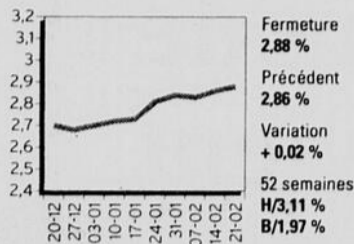
Membre de RBC Groupe Financier



RBC
Investissements

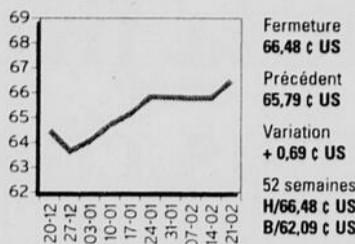
RBC Dominion valeurs mobilières Inc.*, RBC Fonds Inc., RBC Services-Conseils Privés Inc. et RBC DS Services financiers (Québec) Inc. sont des sociétés membres de RBC Investissements. Les sociétés membres, la Banque Royale du Canada, la Société Trust Royal du Canada et la Compagnie Trust Royal sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Au Québec, les services de planification financière sont offerts par Fonds d'investissement Royal Inc. ou par RBC DS Services financiers (Québec) Inc. qui sont tous les deux inscrits au Québec en tant que cabinets de services financiers. Ailleurs au Canada, les services de planification financière sont offerts par RBC Dominion valeurs mobilières Inc., Fonds d'investissement Royal Inc. et RBC Services-Conseils Privés Inc. * Membre FCPE. TM Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. RBC Investissements est une marque déposée de la Banque Royale du Canada. Utilisée sous licence.

Bons du Trésor (3 mois) %



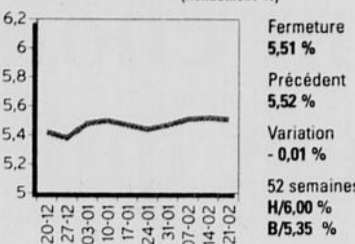
Fermeture **2,88 %**
Précédent **2,86 %**
Variation **+ 0,02 %**
52 semaines **H/3,11 %**
B/1,97 %

Le dollar (\$ canadien en c US)



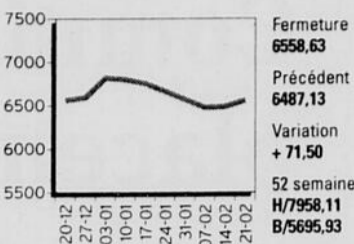
Fermeture **66,48 c US**
Précédent **65,79 c US**
Variation **+ 0,69 c US**
52 semaines **H/66,48 c US**
B/62,09 c US

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



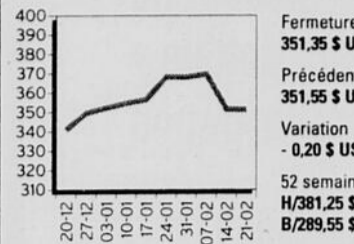
Fermeture **5,51 %**
Précédent **5,52 %**
Variation **- 0,01 %**
52 semaines **H/6,00 %**
B/5,35 %

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture **6558,63**
Précédent **6487,13**
Variation **+ 71,50**
52 semaines **H/7958,11**
B/5695,93

L'or à New York (\$ US l'once)



Fermeture **351,35 \$ US**
Précédent **351,55 \$ US**
Variation **- 0,20 \$ US**
52 semaines **H/381,25 \$ US**
B/289,55 \$ US

L'Irak pèse de tout son poids

Les pessimistes ont de quoi se mettre sous la dent



Dominique Beauchamp

dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les marchés vivent au rythme des échéanciers et des projets de résolutions des membres des Nations Unies concernant le désarmement de l'Irak.

« Écrire sur autre chose que l'Irak n'intéresse personne. L'Irak est la seule manchette qui influence les marchés », écrit **Kent Engelke**, vice-président d'**AndersonStrudwick**, au début de sa lettre quotidienne.

Jugez par vous-mêmes : le vendredi 21 février, les négociateurs attribuent le gain identique de 1,3 % des trois grands indices américains au ton apparemment conciliant d'émissaires irakiens concernant les efforts de désarmement et au report d'une invasion américaine imminente d'un autre week-end. Le lundi 24 février, le mépris de **Saddam Hussein** face à la demande des Nations Unies

de détruire des missiles a l'effet inverse. Que valent des pronostics dans de telles circonstances ?

M. Engelke est de ceux qui prévoient un succès décisif et rapide en Irak, suivi d'un dégel de l'engourdissement des consommateurs et des entreprises américaines. Qui a pris note du gain de 46 % des profits du deuxième détaillant américain de déco-rénovation **Lowe's** (NY, **LOW**, 38 \$ US) ou du bond de 19 % des revenus et du retour à la rentabilité du premier radiodiffuseur **Clear Channel Communications** (NYSE, **CCU**, 33,15 \$ US) à leur quatrième trimestre ?

Entre-temps, les pessimistes ont de quoi se mettre sous la dent avec les attaques préparatoires d'avions-chasseurs américains et britanniques dans le sud de l'Irak, l'ordre des Nations unies à l'Irak de détruire ses missiles, le plongeon en février de la confiance des consommateurs américains à un plancher de 10 ans et l'émoi causé par la montée vertigineuse du prix du gaz naturel.

L'escalade d'un jour de 38 % du cours des contrats à terme de mars du gaz naturel à 9,40 \$ US par million de BTU (**British Thermal Units**), le 24 février, a fait frémir tous les utilisateurs de ce carburant. Ce prix de référence était de 2,39 \$ US il y a un an.

Le comportement erratique des denrées et des devises donne aussi l'impression que les professionnels en mal de rendements se déplacent dans des classes d'actifs moins négociables que les actions. Ces tentatives de spéculation créent d'importants remous qui rendent les fluctuations actuelles fort peu fiables.

Le dollar canadien porté par la vague

Notre dollar bénéficie de la chasse aux rendements. Pour la première fois en deux ans, il en coûte moins de 1,50 \$ pour acheter un dollar américain. Le huard poursuit son ascension de pair avec d'autres monnaies associées aux denrées, comme le dollar australien ou le celui de la Nouvelle-Zélande. L'indice Reu-

ters de 17 denrées a gagné 5 % depuis le début de l'année, en partie en raison de la faiblesse du dollar américain, qui réduit le prix des denrées dans les autres monnaies. L'appétit de l'Asie pour les métaux usuels nourrit aussi la demande pour les denrées.

Mais l'appréciation de 7 % de notre dollar, à 67,03 \$US, n'a pas de quoi plaire aux exportateurs d'ici, qui doivent déjà composer avec la mollesse économique américaine. La remontée du huard est un aussi un boulet de plus pour les placements américains d'investisseurs canadiens. L'indice S&P 500, auquel les professionnels se mesurent, a perdu 21,5 % depuis 12 mois (au 21 février) et 28,5 % une fois ce rendement converti en dollars canadiens. Pour les porteurs canadiens de fonds d'actions américaines, il faut souvent soustraire des frais de 2,5 % à ce rendement de référence, pour un rendement négatif de près de 31 %, en 12 mois. À titre comparatif, l'indice torontois S&P/TSX a perdu 11,6 % depuis 12 mois.

La montée de notre dollar tempère toutefois l'inflation au pays en restreignant le prix des produits importés, note pour sa part **Robert Spector**, économiste principal de **Merrill Lynch**, au Canada. L'indice des prix des producteurs en janvier est inchangé depuis un an si on exclut le pétrole. Cela lui fait dire que l'inflation pourrait se modérer au Canada et réduire la nécessité de relever les taux. Or, la possibilité de taux d'intérêt en hausse au Canada, cas unique parmi les pays du G-7, est justement ce qui suscite en partie l'attrait de notre monnaie.

Selon M. Spector, le risque que le phénomène américain de hausses de coûts et de baisses de prix se produise chez nous s'accroît. « Comme aux États-Unis, plus on se rapproche du consommateur, plus le pouvoir d'établir le prix des biens diminue », écrit-il. Il cite l'exemple de la remontée annuelle de 22 % des prix des matériaux bruts en janvier comparativement à une hausse de 2,8 % des biens intermédiaires et de seulement 0,7 % des produits finis au pays. ■

Les transactions boursières de la semaine

se terminant le 21 février 2003

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1 266		3 527	
Titres en hausse	556	44	2 354	67
Titres en baisse	500	39	1 086	31
Titres inchangés	210	17	87	02
Hauts 52 semaines	28	-	105	-
Bas 52 semaines	17	-	139	-

TABLEAU : LES AFFAIRES

Les marchés monétaires

	Semaines du			
	24-02	17-02	10-02	03-02
CANADA				
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (16.07.02)	3,00	3,00	3,00	3,00
2. Taux cible des prêts à un jour (16.07.02)	2,75	2,75	2,75	2,75
3. Taux préférentiel (16.07.02)	4,50	4,50	4,50	4,50
4. Bons du Trésor				
(3 mois) ¹	2,86	2,83	2,88	2,88
(6 mois) ¹	2,97	2,90	3,00	2,91
6. Acceptations bancaires (90 jours) ¹	2,93	2,79	2,90	2,94
7. Argent à demande ¹	2,75	2,75	2,75	2,75
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte (06-11-02)	0,75	0,75	0,75	0,75
2. Taux cible des Federal Funds	1,25	1,25	1,25	1,75
3. Taux préférentiel (07-11-02)	4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	1,175	1,15	1,15	1,155
(6 mois)	1,18	1,165	1,165	1,185
5. Certificats de dépôt (90 jours)	1,27	1,26	1,27	1,28
6. Papier commercial (90 jours)	1,26	1,26	1,26	1,26
7. Eurodollars (90 jours)	1,26	1,28	1,26	1,26

1 ACHAT MINIMUM DE 1 M \$

TABLEAU : LES AFFAIRES

Les indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Cours /bén.	Haut
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	6558,63	71,50	n.d.	7992,70	5678,28
S&P/TSX 60	371,44	4,32	n.d.	457,90	318,42
S&P/TSX moy. capitalisation	417,64	-2,82	n.d.	512,02	374,21
S&P/TSX petite capitalisation	397,97	5,08	n.d.	528,90	385,94
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1102,20	6,71	n.d.	1256,23	887,29
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	127,89	1,92	n.d.	134,22	106,38
Industrie	61,41	0,85	n.d.	95,63	53,38
Consomm. discrétionnaire	68,59	0,06	n.d.	100,30	62,29
Consommation de base	147,08	0,13	n.d.	180,46	142,19
Finance1	106,96	2,44	n.d.	121,25	88,76
Santé	58,98	0,86	n.d.	82,15	49,86
Technologie de l'information	16,39	0,05	n.d.	37,83	9,89
Matériaux2	118,12	0,21	n.d.	150,07	105,91
Services aux collectivités	126,37	-0,48	n.d.	145,04	125,64
Télécommunications	49,76	0,91	n.d.	52,22	32,59
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	8018,11	10931	20,50	10673,10	7528,40
DJ, transport	2096,41	-6,19	n.d.	3050,98	1942,01
DJ, services publics	200,60	4,43	15,88	359,34	175,35
DJ, 65 actions	2238,57	24,65	n.d.	3323,19	2169,92
NYSE, composé	4787,17	57,43	n.d.	6445,01	4452,49
Amex	825,59	16,69	n.d.	965,68	757,68
S&P 500	848,17	13,28	37,79	1315,93	775,68
NASDAQ	1349,02	38,85	n.d.	2103,16	1210,47
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	2648,87	-0,96	n.d.	5861,19	2648,87
Hong Kong (H.S.)	9250,86	0,53	n.d.	12478,74	8934,20
Londres (F.T.100)	3727,10	3,19	n.d.	5584,50	3599,20
Mexique (IPC)	5956,97	3,16	n.d.	7537,82	5081,92
Paris (CAC)	2829,83	0,07	n.d.	5112,48	2765,90
Tokyo (Nikkei 225)	8513,54	-2,16	n.d.	12399,20	8513,54
Eur., Australasia, Ext.-Orient	562,80	7,20	n.d.	847,50	554,00

\$\$\$ FOREX \$\$\$

LE MARCHÉ FINANCIER LE PLUS LUCRATIF !

Gagnez de 300 \$US à 1000 \$US et plus, PAR JOUR

avec 1000 \$US d'investissement !

en transigeant des devises à la HAUSSE ou à la BAISSSE sur votre PC !

APPRENEZ À :

- Lire des chartes à l'aide d'ANALYSE TECHNIQUE
- Reconnaître les signaux d'ACHAT (Buy) et de VENTE (Sell)
- Prendre des positions à COURT terme ou LONG terme
- Protéger votre investissement à 100 %
- Transiger directement sur votre PC avec nos logiciels - 24 hrs par jour
- Générer des REVENUS JOURNALIERS en \$US
- Contrôler votre avenir financier



INVESTISSEZ EN VOUS-MÊME ET ENROLLEZ-VOUS À NOTRE PROCHAINE FORMATION DE 3 JOURS !

VENEZ VOUS RENSEIGNER À NOTRE DÉMONSTRATION

Démonstration

Dates : 5 mars 2003 - en français Lieu : Hôtel RAMADA
6 mars 2003 - en anglais 7300, Côte-de-Liesse, St-Laurent, Qc
Heures : 13 h à 15 h ou 19 h à 21 h Coût : 20\$ à l'entrée

Réservations : (514) 989-3150

MARKET TRADERS INSTITUTE, INC.

Le support de Thomson à 36-37 \$ doit tenir



SOURCE: BIGCHARTS.COM

Après avoir baissé de 57 \$ à 36 \$ entre avril et septembre 2002, le prix de l'action de Thomson est contenu entre 36 \$ et 45 \$ depuis six mois. Le titre se négocie aujourd'hui en bas de sa moyenne mobile de 200 jours qui maintient une pente descendante. Son bas de 52 semaines, à 36 \$, a été atteint en septembre dernier. Il faut remonter de trois ans pour le retrouver à un niveau aussi bas. L'action de Thomson n'a pu vaincre son niveau de résistance de 45 \$ en début d'année. L'indicateur de force relative RSI s'approche d'un niveau survenu, ce qui pourrait soutenir le titre à court terme.



Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

La capacité de l'action de Thomson Corp (Tor., TOC, 37,70 \$) à se maintenir au-dessus de son niveau de support de 36-37 \$ sera déterminante. En effet, s'il devait échouer à ce niveau, la baisse de titre, qui démontre beaucoup de faiblesse depuis la mi-janvier, pourrait s'accélérer, explique Michel Carignan, président de Decision-Plus.

Que le titre n'ait pu maintenir son avance en début

d'année est très décevant, poursuit-il. Cela démontre qu'une fois de plus les vendeurs ont repris le contrôle lorsque le titre a atteint 45 \$. Le phénomène se répète depuis maintenant huit mois.

À court terme, les investisseurs ayant des participations peuvent les conserver dans l'attente du test du niveau de support, croit M. Carignan. Ils devront toutefois être très alertes et vendre rapidement si le niveau de support ne réussit pas à freiner la baisse.

Bien que la tendance du titre apparaisse inquiétante, sa baisse pourrait encore une fois s'arrêter sur son niveau de support de 36-37 \$, car il

s'approche à nouveau d'une situation survenue.

C'est ce que note Ismaël Chiadmi, président de QPM Finance, grâce à une lecture de l'indicateur RSI. De plus, le titre est plus bas que sa moyenne mobile de 200 jours de 5 \$. C'est à partir de cet écart qu'il avait amorcé sa dernière correction haussière en décembre. M. Chiadmi suggère de ne pas se laisser prendre à vendre alors que l'indicateur est trop bas. D'un point de vue technique, ceux qui désirent vendre pourraient avoir l'occasion de le faire à un niveau un peu plus élevé lorsque le titre tentera de corriger sa situation survenue. ■

Barrick bien contenue à l'intérieur d'un couloir étroit



SOURCE: BIGCHARTS.COM

Le prix de l'action de Barrick évolue depuis cinq mois dans un couloir de fluctuations bien identifié entre 22 \$ et 26 \$. Toutefois, depuis trois mois, le titre, lorsque dans un mouvement baissier, s'arrête à un niveau toujours un peu plus élevé. Le niveau de support de 22 \$ est en place depuis plus de deux ans. La moyenne mobile de 200 jours se situe à environ 25,50 \$, presque sur la bande supérieure de son couloir de fluctuations récent. L'indicateur de force relative RSI s'est maintenu dans une région neutre depuis le début de février, mais commence maintenant à s'incliner vers le bas.

Bien que cela ne constitue pas un signal d'achat, le fait que les bas atteints par le prix de l'action de Barrick Gold (Tor., ABX, 23,48 \$) sont toujours un peu plus élevés depuis trois mois est un facteur positif, explique Michel Carignan, président de Decision-Plus.

Toutefois, il signale que la volatilité du titre au cours des quatre derniers mois permet d'identifier un niveau de résistance très important à 26 \$.

C'est à ce niveau que les acheteurs semblent s'être butés à une horde de vendeurs à trois reprises. Chaque fois, la tentative d'établir

une tendance haussière plus permanente a échoué, ce qui démontre la robustesse de la résistance.

À l'opposé, le niveau de 22 \$ constitue un support très important, compte tenu que c'est à ce niveau que tous les mouvements baissiers des deux dernières années se sont arrêtés.

Un couloir bien défini

Lorsque le couloir de fluctuations est aussi clairement identifié, le risque d'un mouvement significatif advenant une brisure, d'un côté comme de l'autre du couloir, devient élevé, note M. Carignan. Et c'est ce que les arbitragistes

surveilleront au cours des prochaines semaines.

Les indicateurs techniques n'ont pas atteint de niveaux pouvant entraîner un mouvement important au cours du dernier mois, souligne Ismaël Chiadmi, président de QPM Finance.

Ceci s'explique par le fait que le titre a été contenu à l'intérieur d'un couloir de fluctuations assez étroit.

Pour sa part, l'indicateur de force relative RSI commence à peine à faiblir et à s'éloigner d'un niveau neutre. Il faudra un niveau survenu supérieur pour que le titre remonte grâce à ce seul facteur. ■

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de Février 2003.

Février 2003

ALSTOM CANADA INC.

M. Patrick Fragman
Vice-président,
Matériel roulant Canada
et Directeur général des
installations Transport
M. Angelo Guercioni
Directeur général,
Information Solutions
(Télécity Inc.)

CABANA SÉGUIN

Martine Gadbois
Présidente

CORPAV

Ronald Lacasse
Directeur général

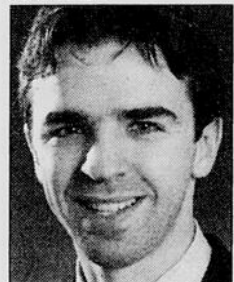
DESJARDINS DUCHARME

STEIN MONAST
M. Léonid Cloutier, c.g.a.
Conseiller en fiscalité
M. André Vautour
Associé directeur

DUNTON RAINVILLE

M. Cyrille Duquette
M. Charles C. Dufresne (CRHA)
M. France Tremblay
M. Louis Bélanger
M. Pierre-Yves Arseneau
M. Benoît Guindon
M. Bessie Michael
M. Rémi Tremblay
M. Nathalie Deshaies
M. Charles J. Bélanger
Nouveaux professionnels

GESTION DE PLACEMENTS GE CANADA



Louis-Daniel Desjardins, CFA
Vice-président

GOWLING LAFLEUR HENDERSON S.R.L.

M. Simon Labrecque
M. Karen Yamamoto
Nouveaux professionnels

LE GROUPE JEAN COUTU



L. Denis Desautels, OC, CFA
Administrateur du conseil
d'administration

GROUPEMENT DES CHEFS D'ENTREPRISE DU QUÉBEC

Claudin Berger
Président
Marcel Bergeron
Président du club des présidents
Bertrand Saucier
Jacques Primeau
Claude Robichaud
Vice-présidents
Maurice Lacasse
Trésorier
Roland Gagnon
Secrétaire
Denis Beaudoin
Normand Bélanger
Yves Desforges
Lisa Fecteau
Vicky Lacasse
Gilles Lafond
Marcel Porlier
Jean Sgariglia
Administrateurs

HAREL DROUIN - PKF

Madame Sylvie Garon
Associée en fiscalité

HEENAN BLAIKIE



Keith D. Wilson
Associé dans le Groupe de prêts
et de restructuration financière
à Montréal

MÉTRO INC.

M. Serge Boulanger
Vice-président, marketing

OGILVY RENAULT

Marc Ducharme
Vice-président,
Développement et
services administratifs

RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON

Rupert A. Agius-Pease
Éric Bernier
Paul Bérubé
Charles Boisvert
Michael P. Dimitriou
Réal Duchaine
Jean Dubois
Andrew S. Foreman
Renée Gladu
Éric Long

Christian Menier

Jacques Pelletier
Steve Pittman
Michel Striganuk
Francine Tessier
Nouveaux associés,
Comptables agréés
Marie-Hélène Desrosiers
Stéphane Labbé
Jean Maitre
Ronald K.A. Pentecost
Gisèle Prévost
Jocelyn Renaud
Jean-François Thuot
Nouveaux associés,
Conseillers en administration

LA BRASSERIE SLEEMAN DU QUÉBEC

Pierre Des Marais II, O.C.
Président du conseil
d'administration
M. José P. Dorais
M. Pierre Marc Johnson
D. Jocelyn Tremblay
John W. Sleeman
Membres du conseil

STANDARD LIFE

Alain Brunet
Premier vice-président,
marketing et ventes,
marché individuel
Joseph Iannicelli
Premier vice-président,
assurances collectives
Roger Renaud
Premier vice-président,
marketing et ventes,
régimes d'épargne et
de retraite collectifs

TESSAG KSH LTÉE

M. Marc Rowan
Président

TRANSCONTINENTAL

Jean Denault
Vice-président à l'efficacité
de la production et de
l'approvisionnement
de la Société

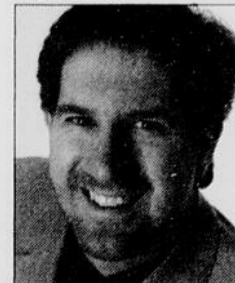
VERSUS

M. Martin Landreville
Directeur développement
des affaires

VÉZINA, DUFALTY INC.

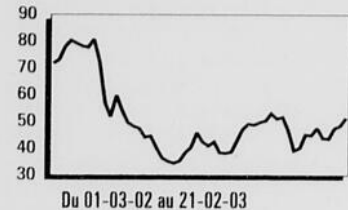
M. Stéphane D. Massie
Vice-président, ventes

ZOOM MEDIA



Mario Cecchini
Président et chef des opérations

Biovail Corp., 51,52 \$, gain de 2,93 \$



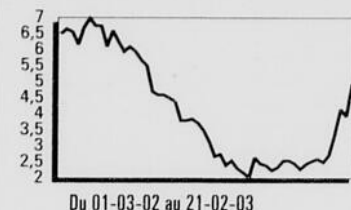
Biovail Corp. (Tor., BVA) a obtenu les approbations réglementaires américaines nécessaires pour la commercialisation de son traitement contre l'hypertension. Le Teveten sera vendu à compter de mars. La société estime que le marché potentiel atteint 2,6 milliards de dollars US (GS) aux États-Unis. De plus, elle souligne que la croissance annuelle de la demande est de 34 %. En avril, Biovail entreprendra aussi la commercialisation du Cardizem, un traitement pour la haute pression sanguine. ■

Intier Automotive, 19,10 \$, gain de 2,60 \$



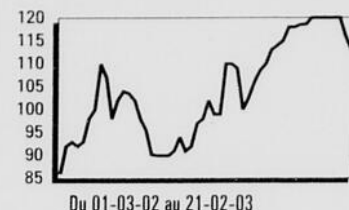
Les dirigeants du fabricant de sièges d'autos Intier Automotive (Tor., IAI) débordent d'optimisme. Ils entendent une croissance de 9 à 14 % du chiffre d'affaires pour l'exercice se terminant en décembre 2003. Il devrait s'élever entre 4,2 et 4,4 GS US. Selon la société, cette performance est attribuable à la vigueur de la demande nord-américaine pour les véhicules. En 2002, Intier a réalisé un bénéfice net de 48,6 M\$ US et des ventes de 3,86 GS US. ■

Stuart Energy Syst., 4,95 \$, gain de 1,02 \$



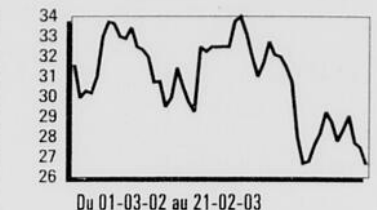
Le titre de Stuart Energy Systems (Tor., HHD) a affiché le plus important gain en pourcentage de la Bourse de Toronto au cours de la semaine du 17 février. Il a avancé de 26 %. Le fabricant de sites de distribution d'hydrogène pour l'industrie du transport a réduit de 600 000 \$ sa perte lors du trimestre terminé en décembre. Elle atteint dorénavant 7,3 M\$. La diminution est entièrement attribuable à une réduction de 600 000 \$ des dépenses en R&D. ■

Winpak, 113,00 \$, perte de 3,00 \$



Les attentes des dirigeants de Winpak (Tor., WPK) ont déçu les investisseurs. Le fabricant de produits d'emballage prévoit une croissance nulle de ses profits pour 2003. La société blâme l'accroissement des frais d'exploitation. En 2002, le bénéfice a atteint 43,3 M\$, ou 6,66 \$ par action. Toutefois, Winpak pense que le chiffre d'affaires devrait bondir de 8 à 10 %. Cette hausse est, en partie, attribuable à l'achat de Webkote. L'exercice 2004 devrait être nettement meilleur, selon les dirigeants. ■

Rothmans, 26,65 \$, perte de 0,85 \$



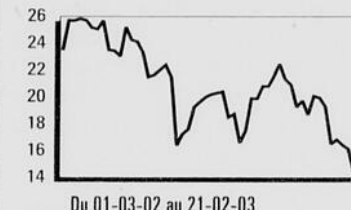
Les profits de Rothmans (Tor., ROC) ont chuté plus que prévu. Le deuxième plus important fabricant de cigarettes au Canada, par le truchement de sa filiale Rothmans Benson & Hedges, a dégagé un bénéfice de 21,1 M\$, ou 0,63 \$ par action, lors du trimestre terminé en décembre, comparativement à 24,6 M\$, ou 0,74 \$ par action, l'an dernier. Il s'agit d'un résultat inférieur aux attentes des analystes de 0,09 \$. La société pointe la hausse des taxes et l'accroissement de la contrebande pour expliquer cela. ■

Williams Cos., 3,58 \$ US, gain de 0,98 \$ US



L'exploitant de pipelines et producteur de gaz naturel Williams Cos. (NY, WMB) poursuit sa réorganisation. La société compte se départir d'éléments d'actif évalués à 2,5 GS US au cours des prochains mois. La décision des dirigeants vise à réduire la dette de 13 GS US et à regarnir les coffres. Ils comptent aussi réduire de 40 % le personnel, à 6 000 employés. Williams espère réaliser une perte par action de 0,70 à 1,10 \$ US pour 2003. Les analystes prévoient un bénéfice de 0,09 \$ US. ■

MBNA Corp., 14,40 \$ US, perte de 1,73 \$ US



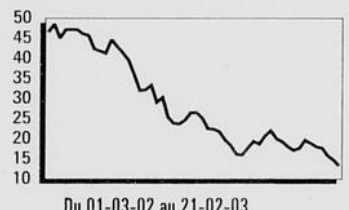
MBNA Corp. (NY, KRB) souffre du ralentissement de l'économie américaine. Le plus important émetteur indépendant de cartes de crédit estime que les créances douteuses s'élèvent dorénavant à 5,59 % du crédit en cours au 31 janvier. Cette proportion atteignait 5,18 % à la fin de décembre 2002. Michael Freudenstein, de J.P. Morgan, a abaissé ses prévisions. Il estime que MBNA dégagera un bénéfice de 1,65 \$ US pour 2003, en regard d'un résultat prévu de 1,70 \$ US. ■

SBC, 20,73 \$ US, perte de 2,62 \$ US



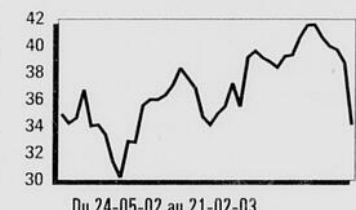
Les membres de la U.S. Federal Communications Commission ont jeté un pavé dans la mare des compagnies de téléphone, dont SBC Communications (NY, SBC). Trois des cinq membres ont recommandé le maintien des règles actuelles régissant le partage des réseaux. Par conséquent, les principaux fournisseurs de services de téléphonie locale résidentielle devront permettre l'utilisation de leurs réseaux par leurs concurrents. Ces règles sont en vigueur depuis 1996. ■

Reuters Group, 13,30 \$ US, perte de 1,50 \$ US



Le titre de Reuters Group (Nasdaq, RTRSY) a atteint un plancher de 14 ans lors de la séance du 21 février. Le plus important fournisseur mondial d'informations financières prévoit une nouvelle détérioration de ses résultats. Les revenus devraient chuter d'au moins 9 % au cours du premier trimestre. De plus, les dirigeants croient que le recul sera supérieur au deuxième trimestre. En 2002, Reuters a inscrit une perte de 631 M\$ US, soit la plus élevée depuis sa fondation en 1851. ■

J.M. Smucker, 34,13 \$ US, perte de 4,66 \$ US



Le titre du fabricant de beurre d'arachide et de marmelades J.M. Smucker (NY, SJM) a cédé 12 % de sa valeur en une semaine. Les dirigeants prévoient une croissance maximale de 5 à 6 % des ventes pour l'exercice se terminant en avril 2004. Toutefois, ils se sont abstenus de dévoiler leurs attentes en ce qui concerne la rentabilité. Cette omission a déçu les analystes. Prudential Securities a abaissé ses prévisions. Elle a fait passer le bénéfice prévu de 2,28 à 2,22 \$ US. ■ D. R.

Explication des cotes boursières

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. \$, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. It lists various stock symbols and their corresponding market data.

La Bourse de Toronto

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 FÉVRIER 2003 SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Large table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and changes. It lists numerous companies and their current market status.

Statistiques de la semaine terminée le 1er mars 2003

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %. Lists top performing companies like Stuart Enrg Sys and Western Copper.

Les plus actifs

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %. Lists active companies like Stuart Enrg Sys and Western Copper.

Les plus fortes hausses

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %. Lists companies with significant price increases like Asbestos and TECSYS.

Les plus fortes baisses

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %. Lists companies with significant price decreases like Nortel Networks and Cda Life Finl.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

C/D

Large table with multiple columns (Haut \$, Bas \$, etc.) listing various stocks and their performance metrics.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

E/F

Table listing exchange rates and other financial data for various currencies and indices.

Les mises à jour

Une menace potentielle pour Bombardier

Un jugement d'un tribunal américain pourrait amener le report d'une commande pour des jets régionaux fabriqués par Bombardier (Tor., BDB, 4,95 \$). Toutefois, deux analystes estiment que cette éventualité ne modifie pas, pour l'instant du moins, leur opinion neutre envers le titre ainsi que leurs prévisions.

Claude Proulx, de BMO Nesbitt, et Cameron Jeffreys, de Credit Suisse First Boston, reconnaissent que le refus de la cour d'annuler ou d'imposer la poursuite de l'entente liant UAL (NY, UAL, 1,06 \$ US) et l'un de ses principaux partenaires régionaux, Atlantic Coast Airlines (Nasdaq, ACAI, 6,19 \$ US), constitue une menace pour la société québécoise. Elle met en péril l'échéancier de livraison de 47 appareils RJ à Atlantic Coast prévue pour les 15 prochains mois. Cette dernière voulait profiter de la réorganisation de UAL pour être fixée sur ses perspectives de développement.

Les analystes entendaient toujours un cours de 5,40 à 6,50 \$ d'ici un an. Il s'agit d'un gain potentiel de 9 à 30 %. ■ D. R.

Des prévisions relevées pour Shermag

Deux analystes ont relevé leurs prévisions de profits pour le fabricant de meubles Shermag (Tor., SMG, 12,75 \$) à la suite de résultats supérieurs aux attentes du troisième trimestre.

Ron Schwarz, des Marchés mondiaux CIBC, a ajusté 0,10 et 0,12 \$ par action à ses prévisions de profits pour les exercices 2003 et 2004. Il vise respectivement 1,12 \$ et 1,22 \$ par action pour ces périodes.

Idem pour Andrea Harbour, de Sprout Securities, qui a fait passer sa prévision de profit par action pour 2003 de 1,04 à 1,10 \$. Elle laisse sa prévision de profit par action pour 2004 inchangée, à 1,25 \$.

Les deux experts, qui recommandent l'achat du titre, estiment qu'il s'échange à rabais par rapport à ses comparables. L'action de Shermag se négocie en effet à 10 fois le profit par action prévu pour 2003, par rapport à 13 fois pour les acteurs du secteur.

La société a pratiquement effacé sa dette, ce qui la place en excellente position pour profiter des occasions d'acquisition qui se présentent, conclut M. Schwarz. ■ Y. C.

Emco s'envole pour 130 \$

Sept mois d'efforts ont débouché sur une offre de 285 M\$, ou 16,60 \$ par action, pour le distributeur et fabricant de matériaux Emco (Tor., EML, 16,50 \$). Le prix offert est supérieur de 58 % au cours d'Emco avant l'annonce des démarches visant à fouetter sa valeur en Bourse.

Le multiple payé, huit fois les bénéfices courants, est raisonnable aux yeux des analystes. Richard Stoneman, de Dundee Securities, soutient que si le marché avait donné au titre la valeur qu'il mérite, la société ne se serait pas envolée à si petit prix. Étant donné la rareté d'acquéreurs potentiels et le bloc de 42 % que l'américaine Masco (NY, MAS, 18,05 \$ US) déposera, les analystes suggèrent de déposer les actions.

L'acquéreur d'Emco est la société d'investissement privée Blackfriars Corp. qui semble avoir un lien d'affaires, sur le Web du moins, avec Consolidated Electrical Distributors, de Californie, l'acquéreur du grossiste montréalais Guillevin International, en 1995. ■ D. B.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 FÉVRIER 2003

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for 'Haut 52s', 'Bas 52s', and 'Chgt.'.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for 'Haut 52s', 'Bas 52s', and 'Chgt.'.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for 'Haut 52s', 'Bas 52s', and 'Chgt.'.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for 'Haut 52s', 'Bas 52s', and 'Chgt.'.

SOURCE : GROUPE CFI / THE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 FÉVRIER 2003

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Vol.	Div.	Bén. Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Vol.	Div.	Bén. Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Vol.	Div.	Bén. Cours												
52s	52s			\$	\$	\$	\$	%	\$/Aan.	52s	52s			\$	\$	\$	\$	%	\$/Aan.	52s	52s			\$	\$	\$	\$	%	\$/Aan.												
5,19	340	Red Res	RER	4,98	4,95	-0,03	2400	0,20	24,8	1,07	0,15	Sullivn	SLU	0,74	0,54	0,20	8605	-0,24		2,95	2,88	Vasong	VAS	4,20	3,75	0,45	-0,24	1752	-0,37		21,95	13,87	WLMAR	WJA	1,225	1,575	16,25	+0,50	8495	0,70	23,2
0,39	0,10	Redcorp	RDV	0,25	0,22	-0,03	851	-0,02		11,60	13,10	SunGro	SMU	15,35	15,06	-0,29	4660	1,34	11,8	5,90	1,25	Vectro	RNO	1,92	1,75	0,17	-0,17	336	-0,40		131,50	90,00	Weston	WN	94,00	91,50	93,10	+1,60	4857	1,3	5,05
26,93	12,91	Reitman	REI	20,00	20,00	0,00	3	2,0	2,00	11,60	9,91	SunGro	GRO	10,95	10,67	-0,28	718	0,00		20,00	11,67	Went	VIN	11,99	11,67	0,32	-0,25	484	2,6	0,70	2,29	24,05	Weston	WP	25,95	25,61	25,67	+0,18	217	5,6	
25,40	13,38	Reitman	REI	19,85	18,10	-1,75	41	2,1	2,00	10,0	22,25	SunEpf	SLA	22,17	22,02	-0,15	48	0,00		28,00	11,67	Veritas	VTS	12,15	10,50	1,65	0,00	nt	nt	nt	26,99	24,95	Weston	WP	26,69	26,25	26,69	+0,44	371	4,8	
5,50	2,40	Reitman	REI	5,00	4,82	-0,18	155	0,72	6,9	106,21	99,00	SunEpf	SLA	104,62	104,62	0,00	e10	0,00		18,00	18,00	Ventura	VER	10,50	10,50	0,00	0,00	nt	nt	nt	180,00	135,00	Weston	WP	160,62	159,00	159,86	+1,59	201		
46,90	13,19	Reitman	REI	20,50	18,90	-1,60	23666	0,74	18,3	30,00	22,30	SunEpf	SLA	22,17	22,02	-0,15	48	0,00		28,00	11,67	Veritas	VTS	12,15	10,50	1,65	0,00	nt	nt	nt	180,00	135,00	Weston	WP	160,62	159,00	159,86	+1,59	201		
15,50	12,65	Reitman	REI	13,80	13,27	-0,53	1046	0,78	0,74	18,3	8,00	SunEpf	SLA	22,17	22,02	-0,15	48	0,00		28,00	11,67	Veritas	VTS	12,15	10,50	1,65	0,00	nt	nt	nt	180,00	135,00	Weston	WP	160,62	159,00	159,86	+1,59	201		
7,93	1,45	Reitman	REI	2,39	2,10	-0,29	2632	0,78	0,74	18,3	22,75	SunEpf	SLA	22,17	22,02	-0,15	48	0,00		28,00	11,67	Veritas	VTS	12,15	10,50	1,65	0,00	nt	nt	nt	180,00	135,00	Weston	WP	160,62	159,00	159,86	+1,59	201		
12,90	11,40	Reitman	REI	11,69	11,61	-0,08	3360	0,78	0,74	18,3	21,37	SunEpf	SLA	22,17	22,02	-0,15	48	0,00		28,00	11,67	Veritas	VTS	12,15	10,50	1,65	0,00	nt	nt	nt	180,00	135,00	Weston	WP	160,62	159,00	159,86	+1,59	201		
110,00	101,25	Reitman	REI	104,80	104,50	-0,30	31	0,00		118,00	105,00	Reitman	REI	106,00	106,00	0,00	0,00	0,00		1,89	1,50	RevPty	RPC	1,65	1,65	+0,00	744	-4,8	0,55	3,00	1,89	1,50	RevPty	RPC	1,65	1,65	+0,00	744	-4,8	0,55	3,00
118,00	105,00	Reitman	REI	106,00	105,00	-0,40	5	0,00		102,00	92,00	RevPty	RPC	100,00	98,50	-1,50	100,00	-0,30		10,00	91,00	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
100,00	91,00	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00		1,20	0,30	RevPty	RPC	99,00	98,90	-0,10	91	0,00			
1,20	0,																																								

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.
52s	52s		\$	\$	\$	\$	000

A/D	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.
	52s	52s		\$	\$	\$	\$	000
3345	24,29	AFAC	AFI	31,74	30,77	31,32	-0,16	50473
2324	6,50	ALPHARMAL	ALP	15,60	15,94	15,94	+0,22	7632
2920	2,70	AMR	AMR	3,05	2,80	2,91	-0,07	48859
2288	8,70	AMT	AMT	11,18	10,60	10,60	+0,06	42675
4285	23,10	ASL	ASA	38,70	36,75	37,04	-1,06	4751
8215	12,06	AT&T	AT	18,99	17,58	18,58	+0,71	22450
5282	29,80	ABBOTT	ABB	36,94	34,55	35,08	-0,73	43416
3385	15,00	ABB	ABB	29,97	26,96	29,30	+2,32	95779
5199	14,75	ACT	ATN	16,60	15,35	16,00	+0,70	7790
1275	3,10	ADM	ADM	5,67	5,28	5,39	+0,29	116548
5191	31,89	AET	AET	43,00	41,35	42,73	+1,89	30427
2074	11,75	AIR	ARG	17,85	17,15	17,78	+0,18	11468
688	2,35	AIR	AAI	6,34	5,90	6,33	+0,33	6667
5791	13,66	ALASKA	ALV	18,85	17,50	18,88	+0,33	6806
3599	1,55	ALBERTSON	ABS	1,79	1,90	1,95	-0,16	79631
1637	2,03	ALICAT	ALA	8,19	7,08	7,21	-0,37	92147
3975	17,62	ALICAT	AA	21,04	20,00	20,77	+0,73	111311
1910	2,75	ALLEG	ATI	3,26	2,79	3,04	+0,13	20440
6975	49,10	ALLEG	AGN	61,61	59,71	62,04	+2,33	29342
1455	5,54	ALLWASTE	AW	9,50	8,27	8,30	-0,80	30785
5000	7,04	ALLWASTE	AW	14,38	13,83	14,30	+0,15	14473
4195	31,06	ALLSTATE	AAI	32,58	31,39	32,19	+0,12	96280
5846	42,75	AMERADIA	AHC	44,98	42,75	43,70	-0,32	29634
4491	26,50	AMEXPRESS	AXP	34,91	33,03	33,65	+0,50	63322
3030	1,50	AMF	AMF	18,85	18,00	18,71	+0,33	9169
2370	12,91	AMG	AMG	13,86	12,48	13,45	+0,89	15056
7675	45,90	AMINTGIP	AIG	51,18	49,65	50,79	+1,80	21444
1539	13,20	AMLAND	AND	15,29	14,85	14,92	-0,08	556
4755	12,88	ANALOG	ANI	28,52	26,90	28,26	+1,36	136239
5500	43,95	ANHEUSER	AUD	48,59	47,39	47,89	+0,19	63096
3129	18,80	ANIXTER	AUX	23,60	22,25	23,00	-0,45	4072
3963	13,50	ANN	AOC	20,60	19,96	20,35	+0,51	36888
2545	15,00	APOTEC	APD	16,63	16,02	16,11	+0,01	13941
2835	14,10	AQUILA	ILA	1,79	1,94	1,65	+0,20	15663
1520	14,30	ARCHCOAL	ACI	17,93	16,56	17,89	+1,19	18684
2845	10,00	ARCHCOAL	ACI	12,08	10,50	11,14	-0,81	58417
684	3,81	ASHANT	ASL	6,55	5,94	6,88	+0,83	14869
4647	23,60	ASHLAND	ASH	22,95	26,90	27,95	+0,75	14178
1125	7,70	ASSA	ADP	8,70	8,50	8,65	+0,28	411
5883	31,16	AUTODATA	ADP	34,29	33,97	33,97	+1,60	6077
1870	9,05	AUTONAT	AN	13,50	12,99	13,51	+0,52	35632
8934	58,21	AUTOZEN	AZO	62,99	64,50	66,56	+0,86	36508
6970	52,00	AUTOZEN	AZO	59,99	56,90	58,85	+0,74	17549
5210	43,89	AVANT	AVP	53,24	51,53	52,84	+1,01	24520
2590	11,00	AZAR	AZR	12,64	11,84	12,19	+0,48	3331
2405	18,20	BG	BGS	19,85	18,75	19,00	+0,41	491
3989	23,00	BUS	BUS	34,35	31,13	34,00	+2,72	68459
1974	10,65	BMC	BMC	19,35	18,69	19,34	+0,66	10216
5398	34,67	BP	BP	40,00	38,07	39,97	+1,82	10683
954	4,70	BANCO	BAN	6,56	6,18	6,37	+0,06	8307
4469	20,85	BANCONE	BK	22,67	22,70	23,16	+0,26	90137
7709	53,95	BANAMERIC	BO	60,00	59,00	60,36	+1,89	16795
4287	31,60	BANKONE	BNC	36,85	35,70	36,38	+0,17	120211
3443	16,06	BARNES	BKS	17,10	16,82	17,46	+0,84	23580
4480	27,16	BAUSCH	BOI	31,35	30,76	31,14	+0,38	11444
5990	24,07	BAXTER	BAX	28,23	27,09	28,09	+1,00	80153
6755	50,50	BEARST	BSC	62,20	60,30	61,69	+1,33	32310
5300	25,25	BECKMAN	BEC	32,93	31,64	32,81	+1,16	10099
3860	24,70	BECTON	BDC	34,17	32,00	34,08	+1,93	48556
3988	18,35	BELMOUTH	BLS	23,15	20,30	21,50	+1,20	74361
2452	12,75	BELT	BLC	21,60	20,69	21,53	+0,69	9588
5824	29,00	BEMIS	BMS	43,80	41,00	43,09	+0,05	7651
78500	59,00	BERKATHARR	BAK	61,00	61,00	61,00	+1,00	17
2620	19,60	BERKHATH	BAK	21,47	20,45	21,06	+0,70	540
5175	12,00	BESTBUY	BBY	28,95	26,89	28,78	+1,52	130967
916	1,16	BEVERLY	BEV	2,15	1,65	2,00	+0,29	17236
5050	34,25	BLACKDECK	BDK	36,50	35,26	36,07	+0,47	21435
5111	2,70	BLOOM	BLT	4,50	4,45	4,52	+0,05	4407
1425	9,60	BOCAR	BOR	10,99	10,40	10,70	+0,39	704
1517	28,20	BOEING	BA	30,80	28,20	29,64	-0,51	36512
3880	19,61	BOISECAS	BCC	25,16	23,50	24,47	+0,04	11992
2449	13,90	BORDERS	BGR	14,74	14,14	14,28	+0,03	19477
6895	38,38	BORGWALD	BWA	42,52	42,10	43,22	+0,47	7096
4676	21,42	BOSTONW	BWS	24,50	23,05	24,06	+0,21	6354
5580	31,00	BOVATOR	BOV	40,99	38,26	39,80	+0,29	15675
1114	9,50	BOYD	BOY	12,57	11,56	11,80	+0,19	12404
1275	8,80	BRAZIL	BZF	10,88	10,40	10,54	+0,25	1285
5120	19,50	BRISTOL	BYM	23,69	22,10	23,14	+1,15	21332
4676	14,50	BRTAIR	BAB	19,00	17,90	17,94	-0,13	1988
3025	24,00	BRTTEL	BTY	27,40	25,80	26,74	+1,26	3887
3010	18,30	BUNSWICK	BUN	19,43	18,89	19,03	-0,07	12994
3171	23,18	BUSSE	BNI	25,76	24,86	25,40	+0,20	3139
1391	3,80	BUSH	BSH	4,00	3,85	3,88	+0,02	10151
2427	12,50	C&D	CHP	17,43	16,68	16,67	-0,27	1920
4995	23,80	CARD TECH	CTC	26,75	23,90	24,94	-1,56	33378
730	3,20	CGI	CGI	4,74	4,61	4,63	+0,02	1107
8299	21,85	CNA	CNA	23,14	22,56	23,05	+0,13	4977
3828	27,36	CNF	CNF	33,89	29,58	30,58	+0,16	6673
4180	25,09	CSX	CSX	29,68	29,67	29,67	+0,02	28076
1064	1,91	CBW	CWP	3,19	3,02	3,04	-0,09	8592
1374	4,40	CBDSGN	CDB	5,90	5,45	5,61	-0,19	2728
3191	20,25	CADURY	CAD	21,06	20,26	20,61	-0,18	3131
2419	8,65	CADENCE	CND	10,31	9,85	10,23	+0,38	42730
989	4,00	CALSON	CAL	5,87	5,11	5,74	+0,39	2794
2068	9,42	CALLWAY	CCW	12,58	11,04	11,35	+0,85	12901
2840	19,65	CAMPSCOP	CSF	21,90	21,00	21,06	-0,80	53405
6650	24,00	CAREMARK	CMK	32,39	29,86	30,82	+0,61	104930
7370	46,40	CARDHIT	CAH	60,20	56,30	59,95	+3,71	104728
2195	12,24	CAREMARK	CMK	17,45	16,70	17,20	+0,20	46936
3464	21,91	CARNIVAL	CLL	24,30	23,85	24,00	+0,01	31402
3155	10,25	CARPENTER	CNS	11,00	10,78	11,80	+1,05	1920
5999	33,75	CATERPILL	CAT	46,60	43,35	46,54	+3,29	92707
2154	14,17	CATCO	CTR	17,00	16,50	16,95	+0,25	1649
423	1,30	CAVALIER	CAV	1,40	1,30	1,40	+0,06	167
2014	8,91	CELANESE	CEL	12,03	11,30	11,82	+0,67	119823
4584	4,35	CENTERPT	CNP	5,25	4,35	4,55	-0,50	63340

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.
52s	52s		\$	\$	\$	\$	000

2305	11,80	CENDIAN	CEN	14,27	13,89	14,07	+0,62	8993
1915	8,55	CHECKPT	CKP	9,56	8,95	9,40	+0,08	3581
9160	61,33	CHRYSLER	CVX	65,25	63,50	64,05	+0,32	101570
935	6,10	CHIEF	CH	7,15	6,81	7,14	+0,14	176
1595	11,25	CHINA	CHN	15,60	14,97	15,50	+0,50	1911
7864	47,18	CHUBB	CB	49,90	47,18	48,27	-0,62	3764
3650	26,43	CHRYSLER	CVX	30,85	30,15	30,55	+0,80	4299
11100	34,20	CI	CI	44,00	42,18	43,19	+1,16	45367
12459	4,56	CI	CI	4,98	4,56	4,67	+0,09	70844
5049	24,75	CI	CI	33,55	32,80	33,20	+0,66	37422
2695	16,25	CI	CI	24,32	23,08	23,88	+0,36	6744
1960	9,23	CI	CI	12,22	11,51	11,68	+0,15	17097
4295	31,92	CI	CI	42,60	40,85	41,65	-0,05	62789
5700	38,85	CI	CI	41,50	40,60	41,66	+0,16	156919
2450	16,74	CI	CI	23,32	22,02	22,50	+0,12	29518
250	0,90	CI	CI	1,75	1,53	1,59	-0,05	38731
5886	44,05	CI	CI	53,95	51,00	52,07	+0,27	45877
6609	35,20	CI	CI	41,65	40,46	41,00	+0,39	25206
5089	36,10	CI	CI	43,85	41,70	42,67	+0,14	27593
1595	7,78	CI	CI	9,54	9,26	9,40	+0,16	5849
2205	21,00	CI	CI	24,58	23,43	23,92	+0,18	22221
6410	44,05	CI	CI	50,30	48,48	49,94	+1,22	70003
3250	21,64	CI	CI	25,40	24,60	25,00	+0,20	11
3147	19,18	CI	CI	28,80	28,35	28,35	+0,22	15928
4701	27,14	CI	CI	30,00	28,90	29,56	+0,66	14354
595	5,50	CI	CI	6,00	5,50	5,50	-0,01	95
5582	28,15	CI	CI	55,00	52,56	53,59	+0,76	33052
3800	21,85	CI	CI	28,22	28,27	28,27	+0,00	31271
2897	15,19	CI	CI	17,30	16,90	17,11	+0,40	10473
1300	4,94	CI	CI	5,35	4,95	5,10	+0,15	7

Secteur	Sym.	Haute		Basse		Diff.	Vol.	Vol. 00	Secteur	Sym.	Haute		Basse		Diff.	Vol.	Vol. 00	Secteur	Sym.	Haute		Basse		Diff.	Vol.	Vol. 00
		52s	52s	\$	\$						\$	\$	52s	52s						\$	\$	\$	\$			
A/G	2.50	ABAXIS	3.95	3.40	3.94	+0.34	652		9.14	3.21	Charming	3.70	3.21	3.25	-0.29	34810		29.75	18.32	MicroSys	24.05	21.84	22.13	-1.59	3046	
	4.30	ADAM	2.30	2.09	1.07	+0.29	912		13.99	5.30	Cherck	6.25	5.89	6.10	+0.21	780		1.80	0.55	MicroM	0.72	0.62	0.42	-0.01	139	
	4.45	ADCT	2.50	2.06	2.13	-0.18	42532		25.40	7.45	Cherck	20.95	19.27	20.70	+1.15	50653		32.50	20.71	MicroMSFT	24.99	23.70	24.43	+0.48	15728	
	14.55	ADVN	7.85	7.27	7.39	+0.01	511		49.16	26.38	Chiron	37.42	35.86	37.05	+0.74	49315		11.52	5.73	Middleby	10.74	10.31	10.70	+0.01	348	
	5.90	AKLM	0.60	0.53	0.55	-0.01	17992		56.62	32.01	Jintas	36.90	32.01	33.30	-6.16	123780		25.42	14.43	Milher	16.08	15.88	15.16	+0.01	15010	
	35.10	ACTV	15.25	13.95	15.01	+0.50	71839		20.00	1.47	Jirrus	2.75	2.59	2.74	+0.14	10554		39.61	19.63	Molex	22.96	21.88	22.18	+1.12	28422	
	19.64	ACXM	15.15	14.63	15.14	+0.42	11169		1.793	8.12	Jisco	14.71	13.83	14.67	+0.99	185434		39.77	23.02	Mondaw	26.84	24.65	26.10	+1.25	2955	
	15.34	ADPT	6.09	5.89	6.00	-0.02	25057		18.71	4.70	Jitrix	12.74	12.04	12.50	+0.64	88460		7.45	4.76	Morgan	4.85	4.85	4.15	+0.07	1	
	3.64	ADTK	0.40	0.29	0.35	+0.02	8786		30.00	13.01	Jogneh	23.04	21.63	22.17	-0.45	10465		38.32	10.25	Myriad	11.05	10.25	10.77	-0.07	13041	
	43.30	ADBE	29.19	27.44	29.11	+1.67	97504		35.75	14.75	Joherm	19.67	18.63	19.04	+0.39	5002		7.61	3.32	NABI	5.22	5.00	5.10	+0.11	3794	
	1.75	ANII	0.74	0.45	0.64	+0.16	622		35.69	16.60	Jomcast	15.24	15.80	15.87	+0.88	17625		20.00	11.88	NBTY	18.93	17.75	18.42	+0.67	13565	
	11.81	AIRM	6.27	5.95	6.00	-0.08	586		7.19	2.27	JmpCom	3.68	3.35	3.64	+0.09	2907		6.089	7.20	NVIDIA	13.24	12.35	12.16	+0.82	29312	
	47.30	ALDX	22.76	21.26	21.81	-0.48	5392		4.88	2.90	JmpHrzn	3.86	3.52	3.86	-0.01	1728		11.70	0.27	NaPro	0.34	0.27	0.2	+0.01	3375	
	3.86	ALDN	2.57	2.29	2.49	-0.09	261		15.98	3.79	JmpNet	7.58	6.04	6.35	-0.84	29817		43.50	19.69	NatInstr	34.70	32.85	34.0	+1.38	10940	
	29.25	ALEX	25.12	23.81	24.99	+0.84	5733		13.29	2.35	Jmpware	4.15	3.74	3.94	+0.11	43022		3	0.73	NetMan	1.89	1.75	1.6	-0.16	302	
	4.25	ALMI	2.15	2.06	2.11	+0.04	41		1.783	6.65	Jmvrsv	9.77	8.93	9.70	+0.82	65974		14.67	2.50	Nextel	14.04	13.03	13.0	+0.50	74031	
	6.67	AMR	2.30	2.10	2.24	+0.17	1206		12.19	1.25	Jncrnt	3.17	2.81	3.09	+0.28	18020		33.80	20.52	Nordson	22.29	21.14	22	+0.71	2600	
	2.44	AMT	1.38	1.34	1.37	+0.03	118		c 12.00	2.13	JpprMtrn	4.91	4.80	4.90	+0.05	155		9.30	1.38	Novadigm	1.88	1.68	1.11	+0.10	1228	
	11.80	AMPC	7.75	7.61	7.70	+0.02	189		0.94	0.12	Jpytlec	0.17	0.12	0.15	+0.01	5063		4.22	1.57	Novell	3.31	3.02	3.9	+0.22	40384	
	4.90	AMPH	3.88	3.55	3.70	+0.10	173		45.55	27.09	Jstoc	30.01	28.91	30.00	+1.08	96976		54.88	19.0	Novus	3.63	3.63	29.0	-0.27	23697	
	12.14	AMT	16.14	15.20	16.10	+0.94	4307		13.38	6.05	Jrtvlec	6.63	6.37	6.57	+0.20	656		10.00	4.85	Novus	5.41	4.91	5.1	+0.13	397	
	62.94	AMGN	54.70	52.55	54.60	+2.00	13586		23.15	13.15	JSP Grp	16.26	14.98	16.18	+1.23	9149		4.20	1.50	Obtel	2.27	2.01	2.7	-0.02	27	
	1.50	AMTA	1.16	0.65	1.16	+0.30	117		5.21	1.15	JUSA	1.64	1.40	1.55	-0.05	1565		13.85	6.25	Oglebay	7.25	6.25	6.5	-0.41	534	
	18.98	AMLN	16.75	15.60	15.99	-0.20	20843		4.51	0.73	JataSys	2.00	1.43	1.99	+0.50	837		18.89	5.50	Opti	6.06	5.77	6.0	+0.19	2373	
	1.42	ANIK	1.13	1.00	1.09	-0.02	277		31.06	21.90	JellCmpt	2.00	25.51	26.84	+1.07	859114		16.95	7.25	OrcoSys	1.87	11.79	12.9	+0.69	15687	
	s 46.67	APOL	45.74	43.75	45.24	+0.51	46253		20.57	7.60	Jgmarc	11.70	10.51	11.60	+0.86	4360		48.51	22.81	Oshkosh	25.22	23.62	24.0	-0.80	1260	
	26.17	APPL	15.30	14.65	15.00	+0.33	13171		13.88	1.40	Jivrsnet	1.81	1.40	1.63	-0.32	278		79.67	30.69	Packard	48.97	47.28	48.16	+0.62	48616	
	s 27.67	APPB	25.20	23.87	23.97	-1.17	55309		13.58	4.42	Jbleck	6.70	6.18	6.41	-0.03	19953		1.286	8.05	PICO	12.25	12.02	12.9	-0.01	341	
	5.88	APIN	3.54	3.21	3.50	+0.03	161		s 12.50	11.06	JressBrd	13.36	12.82	13.20	+0.25	1464		21.30	2.70	PMC	5.75	5.20	5.2	+0.51	108234	
	s 27.95	APMT	13.14	12.21	12.80	+0.60	91637		3.05	1.01	Jymrc	10.36	7.20	7.30	-0.14	886		33.66	14.60	PacCare	22.66	21.80	22.14	+1.14	20901	
	32.19	ARBC	25.70	24.38	24.40	-0.50	4085		4.48	1.25	Jcl Tel	2.07	1.79	1.96	+0.10	3656		2	2.91	Palomar	2.91	1.60	2.9	+0.79	5973	
	10.15	ARRS	5.73	5.13	5.45	+0.28	27238		7.943	48.85	JBY	7.643	7.495	7.85	+3.35	14876		s 32.95	23.64	Panera	23.32	25.21	26.0	-0.79	26597	
	5.76	ARTS	3.37	0.25	0.31	-0.05	648		6.65	3.70	JEbit	3.95	3.92	3.93	+0.23	12		8.44	1.64	Parmed	2.13	1.82	1.93	-0.01	80501	
	2.56	ASFC	0.37	0.25	0.31	-0.05	648		25.60	10.02	JElectro	14.65	12.83	13.40	-0.15	1196		5.95	2.98	Park	3.76	3.32	3.47	-0.18	129	
	11.01	ATML	1.89	1.71	1.83	+0.13	37571		7.444	47.51	JERIS	3.67	4.990	5.57	+3.59	105168		42.15	20.39	Paychex	26.10	25.09	25.85	+0.51	75321	
	s 23.69	ATSK	14.49	13.88	14.40	+0.40	33212		22.68	13.22	JElectmag	17.12	16.20	16.64	-0.06	9637		39.18	11.75	PeplSt	18.95	17.50	18.50	+0.20	16818	
	24.15	AVID	22.91	21.10	21.25	-0.90	15542		19.93	2.55	JEmpsphere	5.73	5.23	5.40	-0.08	2153		13.45	6.81	PerSt	1.15	6.00	7.00	-1.00	2795	
	37.90	BBBY	34.69	32.63	34.39	+1.82	100378		9.15	0.82	JEntMed	1.07	0.94	0.95	-0.04	977		21.00	10.65	Petrmr	15.63	14.79	15.13	+0.22	33216	
	52.76	BGEN	38.95	34.03	35.06	-2.58	176518		6.79	1.98	JEntrust	2.63	2.35	2.62	+0.26	11668		3.00	1.08	Phem	1.43	1.09	1.27	+0.19	82	
	11.26	BMRN	10.78	9.36	10.19	+0.18	51573		4.51	1.10	JErce	1.78	1.73	1.88	+0.05	309		15.50	3.90	Pior	8.45	7.61	8.00	-0.35	9468	
	32.68	BNET	30.36	28.65	30.19	+1.67	64334		24.00	5.00	JEpcor	3.12	2.85	3.00	+0.05	1558		15.50	3.90	Pior	8.45	7.61	8.00	-0.35	9468	
	14.99	BBOX	12.24	10.51	11.37	+0.23	7058		4.89	1.51	JEvrist	3.50	2.97	3.10	-0.06	195		61.90	31.93	Pixar	54.21	52.11	54.12	+2.02	14860	
	55.70	BIOI	10.89	10.00	10.63	+0.22	26472		22.75	0.80	JFonar	1.07	0.98	1.03	+0.01	6941		8.04	2.11	Pretek	5.25	4.15	5.25	+0.93	3196	
	2.90	BLSI	0.99	0.65	0.81	-0.14	1448		15.00	10.55	JMarsh	11.75	10.55	10.56	-1.18	284		18.45	11.50	ProgStw	15.82	15.25	15.43	+0.08	6428	
	44.70	BOBJ	18.15	17.01	17.64	+0.64	23052		34.25	12.50	JMarkBio	24.65	22.83	24.47	+1.28	5006		44.65	23.21	Qualcom	35.56	34.26	35.22	+0.52	44810	
	34.10	CBRL	29.50	24.87	25.76	-3.39	69308		30.39	14.14	JMedgstm	16.83	16.05	16.89	+0.07	1112		13.54	3.27	Quickres	5.99	5.01	5.65	+0.63	847	
	7.36	CNS	6.80	5.91	6.52	+0.																				

Héroux-Devtek s'arme en vue de la reprise

La réorganisation de ses activités américaines reçoit l'aval des spécialistes

Daniel Renaud

daniel.renaud@transcontinental.ca

Les dirigeants de **Héroux-Devtek** (Tor., *HRX*, 4,50 \$) ont pris une sage décision en réorganisant leurs activités américaines, selon les analystes. En fait, une majorité de ces derniers croient que le titre mérite l'attention des investisseurs, tout en avertissant que les prochains trimestres resteront difficiles.

« Malgré les conditions difficiles auxquelles fait face la société, les dirigeants ont posé les gestes nécessaires pour redresser les résultats.



SOURCE: REUTERS GRAPHIQUE: LES AFFAIRES

Le titre constitue une occasion d'achat pour les investisseurs », pense **Anoop Prihar**,

de **Griffiths McBurney**.

À l'instar de ses confrères **Brian Morrison**, de **TD Newrest**, et **Cameron Doerksen**, de **Dlouhy Merchant**, l'analyste reconnaît toutefois que le sort de l'entreprise de Longueuil se jouera dans les prochains mois.

Le marché des turbines à gaz industrielles continuera de subir les contrecoups de la réduction de la demande. Ce scénario a incité les dirigeants à regrouper les activités américaines de ce secteur à l'usine de Cincinnati. Cela a amputé de 7,4 M\$ le bénéfice du trimestre terminé en décembre.

D'ailleurs, **General Electric** (NY, *GE*, 23,76 \$ US), son plus important client, prévoit une diminution de ses commandes de turbines. Elles devraient reculer de 50 % cette année à 122 unités. GE affirme que les livraisons pourraient à nouveau fondre de plus de la moitié l'an prochain.

De l'espoir

D'autre part, les analystes prévoient que la faiblesse de la demande d'avions pourrait se prolonger jusqu'en 2005. Toutefois, tout n'est pas perdu, selon M. Doerksen. La société a décroché plusieurs contrats de fabrication et d'entretien de l'armée de l'air et de la marine américaine, deux clients qui auront un besoin pressant de biens et services adve-

nant un conflit en Irak. En même temps, la popularité des appareils régionaux de **Bombardier** (Tor., *BBD.B*, 4,95 \$) devrait aussi permettre de maintenir le carnet de commandes.

L'optimisme des analystes repose sur la solidité du bilan. Au 31 décembre, Héroux-Devtek avait une encaisse de 46 M\$ et une dette totale de 68 M\$. L'analyste de Dlouhy souligne que la société affiche la meilleure situation financière de son industrie, ce qui devrait faciliter l'acquisition d'entreprises en difficulté. Une perspective que les

dirigeants ne rejettent pas du revers de la main, selon les commentaires recueillis

L'optimisme des analystes repose sur la solidité du bilan.

lors de l'appel-conférence tenu après le dévoilement des récents résultats.

La société a aussi poursuivi son programme de rachat d'actions. Au cours du trimestre terminé en décembre, elle

a racheté 248 300 actions, pour une somme de 1,2 M\$. Ce volume représente 15 % du total de la période.

Malgré ce bel optimisme, les analystes demeurent sur leur garde en réduisant leurs prévisions. Le titre se négociera entre 5,25 et 6 \$ dans un an, alors que le bénéfice par action de l'exercice se terminant en mars 2004 devrait se situer dans une fourchette de 0,30 à 0,44 \$. Ils entrevoyaient auparavant un cours de 5,50 à 6,75 \$, en se fondant sur un bénéfice par action de 0,49 à 0,60 \$. ■

La Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada

Avis de date de référence

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada se tiendra le mardi 15 avril 2003, à 10 h 30 (heure de l'Est), au Centre Sheraton, 1201, boul. René-Lévesque Ouest, Salle de bal, Montréal (Québec).

Les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 7 mars 2003 seront en droit de recevoir l'avis de convocation à l'assemblée.

Par ordre du Conseil d'administration,

Le Premier vice-président, Affaires publiques, chef de la direction des Affaires juridiques et secrétaire général
Sean Finn

Montréal, le 27 février 2003



AldeaVision émet des droits

AldeaVision (Tor., *ALD*, 0,07 \$) a déposé un prospectus définitif visant une émission de droits auprès de ses actionnaires. L'émission amènera une dilution importante des actionnaires actuels.

Le produit du placement procurera un maximum de 5,4 M\$ à l'entreprise offrant des services et des solutions intégrés pour l'échange et l'approvisionnement en contenu vidéo numérique sur les réseaux à large bande. **AldeaVision**, de Saint-Laurent, émet un droit pour chaque action émise et en circulation à la clôture de la séance du 20 février.

Chaque droit confère au porteur la possibilité de souscrire quatre unités au prix de 0,07 \$ l'unité, jusqu'au 18 mars prochain. Chaque unité se compose d'une action et d'un quart de bon de souscription d'action. Chaque bon entier permet à son détenteur d'acheter une action au prix unitaire de 0,07 \$ jusqu'au 18 mars 2004. Si tous les droits sont exercés, la société émettra 77 609 304 actions additionnelles et 19 402 326 bons de souscription. L'entreprise compte actuellement 19 402 326 actions en circulation.

La société affirme que les actions émises au moment de l'exercice des droits seront admissibles à une déduction de 100 % dans le cadre du Régime d'épargne-actions (RÉA). Les actions souscrites au moment de l'exercice des

bons de souscription composant les unités seront aussi admissibles.

Miralta Capital II, qui détient 28,5 % des actions ordinaires, a conclu une entente d'engagement de soutien. Elle souscrira les unités qui n'auront pas été souscrites à la clôture du placement de droits. Toutefois, la souscription maximale ne pourra être supérieure à 1 250 000 \$. **Miralta** bénéficie aussi d'une option lui permettant d'acquiescer, par placement privé, un maximum de 17 857 142 unités additionnelles, au prix unitaire de 0,07 \$, soit 1 250 000 \$.

La **Bourse de Toronto** procède actuellement à l'analyse de l'admissibilité du titre à sa cote. Une décision devrait être dévoilée d'ici le 7 avril. ■ D.R.

Un autre client qui a découvert que nous respectons nos engagements.

Acier Leroux inc.



Facilité de crédit de \$120,000,000

L'accord de crédit a été signé avec **GMAC Financement commercial**

Conseiller financier de la transaction

GRUPE-CONSEIL FRIEDMAN TAUB HEREDIA, INC.

GMAC Financement commercial

500, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 1400
Montréal (Québec)
H2Z 1W7
Tél. : 514.397.9600

Visitez notre nouveau site Web à : www.gmaccf.com

ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC ENTRE GENS DE DÉCISION

Les déjeuners-rencontres

FASKEN MARTINEAU

de l'Association des MBA du Québec

M. MICHEL COUTU
Président et chef de la direction
The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A.

« L'EXPANSION AMÉRICAINE DU GROUPE JEAN COUTU »

le mercredi 19 mars 2003, à 11h45
Hôtel Omni Mont-Royal
Salon Les Saisons

VISA, MasterCard, American Express et chèque acceptés.
Seules les annulations reçues au moins 48 heures à l'avance seront acceptées.

Membre régulier : 45 \$
Membre étudiant : 35 \$
Membre retraité : 35 \$
Non-membre : 65 \$
Table de 8 personnes : 440 \$ (taxes non comprises)

Pour réservation : (514) 282-3810

Nos commanditaires

Bell **BANQUE NATIONALE** **La Presse**

Investisseurs, aiguisez vos principes, conseille un milliardaire

Michael Lee-Chin, le Jamaïcain d'origine modeste derrière les 11 milliards d'AIC, dit prêcher par l'exemple

Dominique Beauchamp
beauchamp@transcontinental.ca

Michael Lee-Chin attribue ses succès financiers à des règles de conduite comme l'engagement, la discipline, la persévérance, une attitude positive et le courage. Tel un évangéliste de l'enrichissement, M. Lee-Chin, âgé de 52 ans, estime être la meilleure preuve que ces principes fonctionnent.

Président du conseil et directeur des placements

d'AIC, M. Lee-Chin a une fortune personnelle estimée à plus d'un milliard.

Achetée pour 200 000 \$ en 1986 grâce aux profits d'un placement dans **Mackenzie Financial** trois ans plus tôt, AIC a grossi son actif de 800 000 \$ à 11,7 milliards de dollars (G\$).

« Je pratique ce que je prêche, c'est ce qui me donne la crédibilité de partager ma philosophie. La meilleure forme de leadership est par l'exemple. Et qui de mieux pour guider que quelqu'un qui a réussi », dit-il.



Michael Lee-Chin : « Nous n'avons pas la capacité de faire des prédictions. Toutefois, nous contrôlons notre comportement. »

Des modèles légendaires

Passionné et convaincu, M. Lee-Chin dit s'inspirer lui-même des principes qui ont fait le succès de ses modèles, tel que le légendaire investisseur milliardaire **Warren Buffett**. L'émule du sage d'Omaha le cite d'ailleurs abondamment dans ses écrits. AIC serait le principal actionnaire canadien de **Berkshire Hathaway**, sa société. Les filiales d'AIC engagées dans la planification financière, le courtage en valeurs mobilières et d'assurance sociale portent aussi le nom Berkshire.

Dans une tournée de 11 villes baptisée « Passer une soirée

en compagnie d'un milliardaire », M. Lee-Chin dresse les principes de l'enrichissement et les traits de personnalité que l'investisseur devrait adopter pour arriver à ses fins.

« Quand nous investissons, nous voyons une vraie entreprise, là où beaucoup d'investisseurs ne voient qu'un cours boursier. Nous ne cherchons pas à suivre, prédire ou prévoir l'évolution des cours. Nous passons plutôt notre temps à améliorer notre compréhension des entreprises. Ce degré de connaissance réduit le risque et nous donne la confiance d'acheter quand

d'autres vendent », peut-on lire dans le recueil des messages du président de 1989 à 2002.

M. Lee-Chin enjoint l'investisseur à prendre ses responsabilités et à s'occuper de son propre enrichissement. « Après tout, vous n'avez pas de deuxième chance pour réussir », lance-t-il.

Le premier devoir de l'investisseur est de choisir diligemment un conseiller ou une famille de fonds susceptibles de l'aider à atteindre ses objectifs. En restant marié à des fonds ou des gestionnaires non performants, l'investisseur sabote son propre enrichissement. Car cette « inertie » se juxtapose aux autres failles de l'industrie des fonds : les frais élevés, la manie des gestionnaires de diversifier à outrance et de négocier activement les titres sous prétexte de la valeur ajoutée.

Il recommande d'exiger de son conseiller de la transparence avant tout, un comportement cohérent avec le discours et enfin une feuille de route qui prouve qu'il met en pratique ce qu'il conseille. « L'investisseur doit faire sa vérification diligente en posant des questions. »

M. Lee-Chin compare la période actuelle aux occasions

fournies lors d'autres périodes dominées par la peur : 1982 (récession profonde), 1987 (krach), 1990 (invasion du Koweït) et 1994 (montée des taux). « L'histoire démontre qu'il est plus rentable d'accu-

muler des actions quand les investisseurs sont lassés d'en détenir. Nous considérons les fluctuations boursières comme des chances d'améliorer notre performance à long terme. » ■

Un examen plus précis des fonds AIC

AIC s'est elle aussi quelque peu écartée de ses propres balises, note **Dan Hallett**, analyste de **Sterling Mutuals**.

Après quelques écarts de conduite en 2000 et 2001, AIC est redevenue fidèle à son style qui consiste à acheter une brochette d'entreprises triées sur le volet avec des rendements économiques au-dessus de la moyenne et à les conserver à long terme afin de minimiser le gain en capital imposable.

Le 1^{er} avril 2002, AIC a confié son Fonds valeur AIC à **Jonathan Wellum** et à **John Miller**, qui l'ont remanié pour lui redonner plus de stabilité, de diversification et un meilleur potentiel de plus-value, assorti de moins de risque. Lancé en février 1990, ce fonds a moins bien fait que l'indice S&P 500.

En décembre 2002, AIC a aussi jugé bon de fusionner ses fonds mondiaux en un seul et de consolider ses 11 fonds de science et technologie en trois fonds. Elle a aussi remercié deux de leurs gestionnaires.

Digressions mineures

AIC présente aussi une autre contradiction amusante. Ainsi, même s'ils adhèrent aux mêmes principes d'investissement, ses fonds d'actions canadiennes et mondiales sont essentiellement pleinement investis alors que **Larry Sarbit** n'a pas trouvé d'entreprises suffisamment intéressantes dans le vaste marché américain pour mettre au travail l'encaisse de 80 % de son Fonds ciblé américain AIC.

Ces digressions sont mineures, car la plupart de ses fonds ont atteint l'une de leurs directives, soit préserver le capital. Pour les trois ans terminés le 31 janvier, ses fonds équilibrés américains, ciblés américains, d'obligations et diversifiés Canada affichent un rendement positif. Et les pertes modestes des autres fonds les gardent dans les premier et deuxième quartiles de leur catégorie, note **Aaron Brown**, de **FundMonitor.com**.

Toujours cogérés par **Michael Lee-Chin**, les fonds AIC Avantage et Avantage II ont reculé de 1,7 % et de 1,8 % respectivement au cours des trois dernières années, comparativement à une perte de 6,75 % pour l'indice S&P/TSX de Toronto et de 12,3 % pour le S&P 500. Depuis leur lancement, le premier a un rendement annuel composé de 11,4 % depuis 1985, le deuxième de 4,5 % depuis 1996.

M. Hallett, de Sterling, suggère qu'un investisseur ne consacre pas plus de 10-15 % de son portefeuille d'actions aux fonds canadiens AIC, en raison de leur forte concentration dans le secteur des services financiers, notamment. En fait, cinq sociétés forment 50 % de l'actif des fonds Avantage et 20 % de l'actif total géré par AIC. ■ D.B.

Vos fonds communs cette semaine

GAGNANTS						PERDANTS							
Valeur nette	Rendement simples					rendem. annuel composé	Valeur nette	Rendement simples					rendem. annuel composé
	1 sem.	1 mois	6 mois	1 ans	3 ans			1 sem.	1 mois	6 mois	1 ans	3 ans	
RENDEMENT FONDS D' ACTIONS CANADIENNES													
IMS Can petite cap	6,54	4,69	1,41	-7,47	-19,00	-14,64	Cambridge Special Equity	1,50	-3,23	0,00	-18,28	-8,43	-37,31
Perigee Cdn Aggr Gro Equ	6,66	3,67	-2,85	-3,92	-10,06	-1,54	Université Ave canadien	2,56	-3,06	-6,24	-32,23	-48,32	-40,56
London Life Sect cro can	7,99	3,07	-1,44	-1,55	-27,30		Cambridge Growth	0,88	-2,22	-5,21	-14,15	-14,15	-34,03
Canada-Vie Gén CanCrPIL	7,22	3,03	-0,77	-4,00	-24,44		Mavrix Fonds croissance	1,92	-1,03	2,03	-26,64	-54,00	-48,84
Acuty Pooled Cdn Sml Cap	11,28	2,95	8,04				D'Investissement REA	13,02	-0,90	-1,83	-9,73	-23,63	-6,45
RENDEMENT FONDS SPÉCIALISÉS CANADIENS													
EnerVest Ressources nat	12,33	4,58	-3,19	26,81	35,83		Cambridge China	1,77	-4,32	-0,54	-14,29	-21,52	-26,37
MarLife Découv. Trimark-R	2,35	4,44	-6,14	-16,06	-39,57	-37,74	Fidelity Spec Télécomm ct	6,82	-3,94	-6,18	-1,38	-24,31	
Clarica FD Décou Trimark	4,94	4,22	-6,23	-15,78	-39,57	-36,97	Fidelity Spec Télécomm	3,42	-3,93	-6,30	-1,11	-24,04	
Clarica FD Déc Trimark A	4,85	4,08	-6,23	-15,76	-39,50	-36,88	Fidelity Spec Télé RER	3,43	-3,92	-6,28	-1,38	-24,47	
TDK Resource Fund Inc.	9,77	4,05	4,42	20,61	37,95		iGold	45,12	-2,05	-2,66	26,95	25,85	
RENDEMENT FONDS DE REVENU CANADIENS													
PATHFINDER Income Fund	9,69	2,22	1,32				Canada-Vie dev étrang PI	10,80	-0,90	-1,06	3,16		
Compass Income Fund	9,95	2,05	1,29	7,61			Canada-Vie gest dev Plus	10,23	-0,68	-0,09	0,87		
MINT Income Fund	7,58	1,74	1,09	5,60	14,31	13,24	Fidelity Tit Am rnd El A	8,73	-0,34	-1,04	5,75	-1,78	2,30
Canada-Vie Haut rev div	15,00	1,64	-0,26	0,70	2,36	14,70	FISQ Municipal-profil Qc	5,48	-0,33	-0,91	2,85	6,55	7,51
Canada-Vie Gén HtrvDiv(L)	14,60	1,64	-0,26	0,70	2,34	14,68	R Oblig_NA à Haut Rend	8,58	-0,31	-0,32	4,65	-2,95	2,70
RENDEMENT FONDS CANADIENS ÉQUILIBRÉS													
London Life Bal Gro (L)	9,53	1,58	-2,43	-1,07	-9,73	-2,64	Université Ave équilibré	6,30	-2,70	-1,03	-23,42	-27,81	-9,52
Monrusco Bolt crois plus	7,83	1,66	-4,01	-7,20	-14,27	-9,41	Cambridge Balanced	1,52	-1,30	-1,27	-5,46	-10,35	-23,02
CEO Hirsch Opp Tact All	15,13	1,54	-1,08	-0,14	-0,90	2,19	Brandes Fds éq canadien	10,01	-0,33	-0,98			
Acuty Clean Envir équil	8,92	1,48	-0,69	2,15	-11,82	-2,14	Astra 125	10,77	-0,30	-1,55	4,33	6,98	7,65
Canada-Vie Gén ModCrMxCon	7,90	1,47	-3,82	-8,16	-20,18	-9,15	Mac STAR Enr rev cr prud	75,06	-0,09	-3,36	-1,97	-3,59	1,18
RENDEMENT FONDS D' ACTIONS AMÉRICAINES													
Mavrix Enterprises	1,46	3,55	-1,33	-15,43	-58,54	-37,01	Université Ave crois amér	11,33	-6,18	2,60	-1,19	-14,87	-7,93
London Life Sect cro amér	5,84	2,68	-4,51	-12,25	-38,93		Université Ave am pet cap	9,40	-1,44	1,04	7,06	-9,90	-1,81
S&W MB Act mondiales (B)	7,48	2,61	-5,54	-5,79	-26,97		Investors Découvertes E-U	14,59	-0,67	-6,56	-9,61	-21,83	6,82
Franklin US crois dyn	1,64	2,50	-2,91	-7,74	-36,26		Fonds objectif 10 Sér 99	11,11	-0,67	-8,28	-10,83	-20,44	-3,44
Clarrington Cat val soc am	11,44	2,48	-6,44	15,57			IG Cat découvertes É-U	8,85	-0,66	-6,16			
RENDEMENT FONDS INTERNATIONAUX													
Co-op/Crystal indice mond	10,53	3,03	-3,85	2,72			Cambridge Pacific	0,86	-4,44	-3,16	-21,37	-32,85	-33,08
ADC Bassin pacif (KBSH)	9,22	2,25	-6,86	-14,04	-17,22	-35,32	Bque Nat petit cap. Europe	4,86	-2,80	-8,00	-15,77	-20,33	
CIBC économies émergentes	7,96	2,14	-3,00	-8,42	-19,63	-19,12	Banque Nationale Asie-Pac	6,60	-2,65	-6,23	-16,83	-12,76	-11,31
Brandes Fds ac march émerg	8,46	2,07	-6,66				Maritime march émerg II-R	7,75	-2,52	-4,37	-8,99	-17,08	
London Life Asia Gr (AGF)	10,38	2,05	-4,62	-15,77	-22,66	-16,98	Maritime march émerg-R	5,85	-2,50	-4,37	-8,91	-17,10	-17,00

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site www.lesaffaires.com

Gagnez 1 000 \$US chaque jour sur le marché des devises FOREX!



Oui, grâce à l'analyse technique, vous pourriez le faire d'ici quelques semaines. Notre formation intensive de 3 jours vous apprendra comment:

1. créer votre propre système de trading avec signaux précis d'achat et de vente, stops de protection et limites de profit.
2. maximiser vos profits en minimisant votre risque.
3. obtenir gratuitement les données Forex en temps réel pour créer vos graphiques d'analyse technique.

Démonstration GRATUITE le 5 et le 6 mars à 19h00. Réservations: 514-708-5700 ou sur le web: www.profitradefx.com

PROFITRADE
FX

Apprenez comment réussir dans la spéculation sur devises!

Garantie et placement ne font pas toujours bon ménage

L'investisseur devrait acquérir des produits dont le capital est garanti, comme les CPG boursiers, lorsque le marché est haut



Denis Preston

Adm. A., C.P.A., conseiller aux membres et planificateur financier pour le Fonds des professionnels

Avec les résultats des marchés boursiers des trois dernières années, les certificats de placement garanti dont les rendements sont déterminés

par des indices boursiers (CPG boursiers) et les fonds distincts semblent offrir le meilleur des deux mondes : garantie contre la perte de capital et potentiel de rendement intéressant.

L'achat d'une garantie implique cependant un coût : limite de rendements (les rendements des CPG boursiers sont souvent limités de plusieurs façons et n'incluent généralement pas les dividen-

des) ou frais plus élevés pour les fonds distincts offerts par les compagnies d'assurances de personnes. La question est alors de savoir si le coût de cette protection est proportionnel au risque encouru.

Regarder le passé

Bien que le passé ne soit pas garant de l'avenir, examiner les tendances des marchés financiers dans un contexte à long terme est l'un des rares

outils qui peut nous aider à prendre une décision non émotive dans un contexte d'incertitude. Le tableau indique le nombre de périodes depuis 1950, mois par mois, où les indices boursiers canadiens et américains (en dollars canadiens) ont été négatifs.

Vous pouvez constater que sur des périodes de 10 ans, le rendement n'a jamais été négatif au Canada et seulement une fois pour le S&P 500 en

Les périodes négatives (fin de mois)¹

	S&P/TSX	S&P 500 en \$ CA
De 10 ans	0 fois sur 511 périodes	1 fois sur 511
De 5 ans	3 fois sur 571 périodes	12 fois sur 571
De 3 ans	37 fois sur 595 périodes	43 fois sur 595

¹ Du 1^{er} janvier 1950 au 30 juin 2002.

SOURCE : ANDEX ASSOCIATES

\$ CA. Ainsi, payer directement ou indirectement (limitation du rendement) une prime pour une telle garantie a

été inutile au Canada. En revanche, pour un Canadien qui a investi aux États-Unis, cela s'est avéré utile seulement pour la période d'octobre 1964 à septembre 1974. La perte totale encourue a été de 4 %, tandis que pour cette même période, l'indice canadien a augmenté de 38 %.

Par conséquent, un portefeuille composé à 50 % de titres canadiens et à 50 % de titres américains aurait obtenu un rendement de 17 %. À long terme, la façon la plus économique de vous protéger contre les fluctuations est de bien diversifier votre portefeuille plutôt que d'acheter des garanties inutiles.

Par contre, pour des périodes de trois ans, cette assurance a été profitable dans 6 % (43 épisodes négatifs divisés par 595 périodes possibles) des cas au pays et 7 % aux États-Unis. Devriez-vous investir en Bourse pour des périodes aussi courtes ? Lorsque votre horizon de placement est aussi court, non seulement votre capital doit être garanti, mais le rendement aussi. Acheter des actions dans l'espoir de faire rapidement un profit est de la spéculation, pas de l'investissement !

Actuellement, acheter les CPG boursiers et les fonds distincts, c'est comme acheter une assurance contre les ouragans, alors que celui-ci vient de se produire. Il est donc déjà trop tard, les marchés viennent de subir l'ouragan le plus fort depuis les années 30.

Investir dans la déprime

Pourquoi payer une prime ou limiter son rendement pour un événement passé ? C'est en 2000 que l'achat de ces produits aurait pu être intéressant. Qui d'entre nous avait prédit que les attaques du 11 septembre 2001 et les scandales financiers viendraient s'ajouter à la bulle techno, que les Américains menaceraient de nouveau d'envahir l'Irak et provoqueraient une hausse du prix du pétrole et une baisse de la confiance des consommateurs ?

Ce n'est pas quand les marchés ont fait le plein de mauvaises nouvelles et qu'ils ont déjà fortement baissé qu'il faut payer pour des garanties. C'est plutôt lorsqu'ils débordent d'optimisme ! ■

Poussez votre plaisir à fond.



LA TOUTE NOUVELLE ACCORD 2003

Les ingénieurs Honda ont certainement haussé la barre en créant l'Accord 2003. Une nouvelle voiture complètement redessinée. Résultat ? Les journalistes du magazine CAR AND DRIVER l'ont inscrite à leur liste élogieuse des DIX MEILLEURS CHOIX, pour une 17^e année consécutive. Pourquoi ne pas monter vous-même à bord, pour le plaisir de l'essayer ?



HONDA

www.honda.ca

VOTRE ARGENT

L'envers des fonds indiciels négociables à la Bourse



Jean Taillon
jean.taillon@transcontinental.ca

À plusieurs reprises dans votre chronique, vous avez prêché en faveur des fonds indiciels négociés en Bourse (FNB). Je veux bien croire aux mérites de ces produits, mais ils ont sans doute des aspects négatifs, des inconvénients. Pourriez-vous en parler ?

Par ailleurs, j'ai consulté quelques personnes autour de moi et aucune n'en possède dans son portefeuille. Si les FNB étaient si bons que vous le dites, ils seraient davantage recommandés par les conseillers financiers, n'est-ce pas ?

Existe-t-il une autre bonne façon d'investir en Bourse pour monsieur ou madame Tout-le-monde ?

A. O., Québec

Les fonds indiciels négociables en Bourse ont, à mon avis, deux inconvénients. D'abord, ils sont plats, ennuyeux. Il est beaucoup plus excitant de détenir des titres individuels que trois ou quatre FNB. Pour les sensations fortes, ou pour meubler une conversation, les **Bombardier**, **Nortel** et **Quebecor** sont beaucoup plus efficaces que les **i60**, les **Spiders** ou les **iShares S&P SmallCap 600**.

Ensuite et surtout, les produits indiciels supposent un acte d'humilité. Ils impliquent en effet qu'on renonce à *battre le marché*. C'est là un *deuil* que de nombreux investisseurs, comme de nombreux experts et conseillers d'ailleurs, ont bien de la difficulté à faire. Cela est du reste bien humain, comme le soulignent les experts en finances comportementales; les investisseurs, comme de nombreux experts et conseillers, ont une forte tendance à surestimer leurs capacités.

Ils sont convaincus que leurs actions ou leurs fonds feront mieux que le marché. Or, lorsqu'on tient compte des frais engagés pour jouer à ce petit jeu, on sait que peu de joueurs (le mot est bien choisi) y arrivent, incluant les professionnels.

Un placement économique

Les aspects négatifs ou les inconvénients des FNB se situent donc plus dans la tête des investisseurs que dans les produits eux-mêmes.

Pour la majorité des investisseurs, les fonds indiciels demeurent, à mon avis, la meilleure façon pour investir dans les marchés boursiers. C'est la méthode la plus économique du point de vue des frais et la moins coûteuse sur le plan fiscal, puisqu'elle génère un minimum de distribution de gains de capital. C'est aussi la meilleure méthode pour profiter d'une bonne répartition d'actifs et obtenir une bonne di-



Les aspects négatifs ou les inconvénients des FNB se situent plus dans la tête des investisseurs que dans les produits eux-mêmes.

versification, tant du point de vue des secteurs industriels, que des zones géographiques et des tailles ou des types d'entreprises.

C'est enfin la façon de faire qui, de loin, demande le moins de suivi de la part de l'investisseur. Il n'y a rien de mieux pour celui ou celle qui ne *veut rien savoir* comme on dit.

Des commissions moindres

Pourquoi les FNB sont-ils si peu recommandés par les conseillers ?

À mon avis, pour quatre raisons : **1** parce qu'ils sont encore souvent méconnus; **2** parce que plusieurs conseillers ne sont pas convaincus de leurs avantages; **3** parce que plusieurs conseillers ne sont pas autorisés à les vendre; **4** parce que ce sont les produits les moins payants pour les conseillers-vendeurs.

Ils ne procurent qu'une simple commission de courtage, comme des actions; pas de frais d'entrée ou de sortie ni frais de maintien.

Enfin, concernant votre dernière question à savoir s'il y a une autre bonne méthode efficace pour madame ou monsieur Tout-le-monde pour profiter de la Bourse ?

À mon avis, oui. Il s'agit d'investir dans des titres de qualité et de les conserver très longtemps. Mais il faut pouvoir y mettre du temps, ou compter sur un conseiller compétent, lequel consacrerait beaucoup de temps à la sélection de titres et peu de temps au *trading*. ■

Le rallye d'après-guerre pourrait ne pas avoir lieu

Dans une chronique récemment publiée sur **MoneyCentral**, **Jim Jubak** émet une idée fort intéressante sur le rallye d'après-guerre.

Il avance que ce rallye pourrait bien être en train de se produire. Son raisonnement peut se résumer comme suit : le marché boursier est une grosse machine d'anticipation. La majorité des investisseurs pensent que le marché réagira comme en 1991, c'est-à-dire qu'il connaîtra une baisse jusqu'au début des bombardements, puis une reprise.

On est même convaincu que cette reprise ne sera pas que boursière; elle marquera le début d'un retour à la confiance, notamment chez les dirigeants d'entreprise. Il est de plus en plus clair qu'ils ne se remettront pas à investir tant

que le problème irakien ne sera pas résolu.

Mais cette double reprise, de la Bourse et de l'économie, est pleinement *escomptée* par le marché; autrement dit, si l'espoir de rallye n'existait pas, les indices boursiers seraient nettement plus bas.

En 1991, la reprise boursière a été alimentée par d'importantes réserves de liquidités. Ce ne sera pas le cas cette fois-ci; l'argent est déjà investi.

Cela ne veut pas dire qu'il n'y aura pas de rallye. Une victoire rapide, si elle se produit, aura assurément un impact positif sur la Bourse et sur l'économie. Mais la remontée des indices pourrait être moins importante et plus courte qu'on ne le pense. ■ **J. T.**

Les sociétés dont on parle

ABCP.....	25	Fondation J.-Armand-Bombardier.....	31, 36	Song.....	7	Twin Sisters.....	18
Air Canada.....	5, 6, 7	Fondation Jules et Paul-Émile Léger.....	31	Southwest Airlines.....	7	United Airlines.....	7
Aliments Médina.....	6	Fondation Jules et Paul-Émile Léger.....	37	Star Choice.....	9	US Air.....	7
Astral.....	9	Fondation Lucie et André Chagnon.....	36	Starwood.....	8	Vidéotron.....	15
Aventis.....	36	Fondation Marcelle et Jean Coutu.....	31	Tango.....	6	WestJet.....	5, 6, 7
Baie d'Hudson (Cie de la).....	4	Fondation McConnell.....	31	Technocap.....	21	Wyeth Pharmaceutiques.....	39
Banque Nationale.....	4, 36	Fraco (Produits).....	19	TELUS.....	23, 30	Yotta Yotta.....	21
Banque Royale.....	36	Goa Technologies.....	28	Transcontinental (Groupe).....	33	Zip.....	6, 7
Banque Scotia.....	4	GPI Communications.....	33	TVA (Groupe).....	9		
Banque TD.....	4	H2O Innovation.....	20				
BCE Emergis.....	33	Hauts-Monts (Groupe).....	29				
Bell Canada.....	23	Héroux-Devtek.....	33, 36				
Bell Express Vu.....	9	Hydro Mobile.....	19				
Bell.....	4	Hydro-Québec.....	24, 33, 36				
Bibliomondo.....	21	Hyperchip.....	21				
Boeing.....	20	Îlot Windsor.....	25				
Bombardier.....	5	Intelliseek.....	28				
British Airways.....	7	Jazz.....	6				
Canadien Pacifique.....	25	Jean Coutu.....	4				
CanJet.....	7	Jet Blue.....	7				
CDP Capital.....	15, 33	Jetsgo.....	6, 7				
Celliers de Windsor.....	25	Kodak.....	29				
CGI.....	33, 36	Laperrrière & Verreault (Groupe).....	33				
Chenail Fruits et Légumes.....	36	LL2 Léonard.....	35				
Cinar.....	18	Lycos.....	28				
Cominar.....	20	McDonald's.....	4				
Cossette (Groupe).....	36	Mega Bloks.....	4				
Dayan (Groupe).....	8	Microsoft.....	4				
Delisle, Pépin, Trudel & Ass.....	44	Mille et un métiers.....	36				
		Molson.....	25				
		NEKS.....	20				
		Pages Jaunes (Groupe).....	23				
		Pascan Aviation.....	7				
		Pétromont.....	36				
		Pratt & Whitney.....	33, 36				
		Pro-Tac (Les Industries).....	20				
		Resonant Medical.....	20				
		Rona.....	36				
		Sabex.....	36				
		Saine Marketing.....	36				
		Samson Belair Deloitte & Touche.....	44				
		San Francisco (Boutiques).....	4				
		SITQ.....	8				
		Société des alcools du Québec.....	25, 36				

STANDS D'EXPOSITION PORTATIFS

POUR LE MONDE!

VENTE ET LOCATION DE STANDS D'EXPOSITION,
ENTIÈREMENT FABRIQUÉS AU CANADA
Impression grand format photographique *Nouveau LightJet 430
Design graphique et 3D • Service logistique
Montage / démontage

Para-Graf[®] **Para-Post[®]**

L'excellence... sous un même toit!
Salles de montre, vaste stationnement

DEPUIS 1985

selco
Stand Design Communication

3555, rue Ashby Ville St-Laurent, QC H4R 2K3
Tél.: (514) 331-8866 Fax.: (514) 331-1549
selco@selco-stand.com www.selco-stand.com

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Votre argent vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 332-1586 ou en les faisant parvenir à :

Votre argent, Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Voici l'exclusive TL Type S A-Spec.

