



**PLUS-VALUE**  
LA VALEUR CACHÉE  
DE BERKSHIRE HATHAWAY  
PAGES 6 ET 7



**GRANDE ENTREVUE**  
CHAMPION  
DES VILLAS  
DE LUXE  
PAGE 5

Joe Poulin

# AFFAIRE



**SUR LE RADAR**

Des conseils pour vos investissements.  
affaires.lapresse.ca/radar

<b>S&amp;P TSX</b> 12 202,04 -31,91 (-0,26%)	<b>S&amp;P 500</b> 1428,59 -4,25 (-0,30%)	<b>DOW JONES</b> 13 328,85 +2,46 (+0,02%)	<b>PÉTROLE</b> 91,86 \$US -0,21 \$US (-0,23%)	<b>DOLLAR</b> 102,11 -0,07 ¢US
--	---	---	---	--------------------------------------

NOUVEAU SCÉNARIO À HOLLYWOOD

# SUPERHÉROS RISQUE ZÉRO

Depuis la crise financière, les grands studios hollywoodiens font moins de films, prennent moins de risques et s'en remettent davantage aux superhéros. Mais les studios ne sont pas les seuls à blâmer pour l'absence d'audace à Hollywood. Les Américains vont moins au cinéma et les ventes de DVD ont chuté, un manque à gagner qui n'est pas compensé par les revenus d'iTunes et Netflix. Portrait d'une industrie en plein bouleversement – et qui ne sait pas, pour l'instant, comment l'histoire se terminera.

**PAGES 2 à 4**



PHOTOMONTAGE LA PRESSE

**OUVERT** Le plus GRAND concessionnaire Cadillac au Canada

Véhicule de démonstration



LA NOUVELLE  
CADILLAC ATS EST ARRIVÉE.



**CTS BERLINE 2012**  
Blanc diamant, toit ouvrant,  
groupe garniture cuir, sièges chauffants,  
et beaucoup plus. 10 000 km  
**34 999\$** + taxes



**Brossard** *Cadillac*

2555, boul. Matte, angle Taschereau  
450 619-6669 1 855 619-6669

www.brossardcadillac.com

# QUAND HOLLYWOOD DIT « COUPEZ! »



VINCENT BROUSSEAU-POULIOT

LOS ANGELES — « C'est de plus en plus difficile de faire un film », admet Hawk Koch.

S'il y a un producteur à Hollywood qui peut jouer les historiens, c'est bien Hawk Koch. Son père a produit les Oscars à cinq reprises dans les années 70, en plus de films marquants comme *The Manchurian Candidate* en 1962. Hawk Koch, lui, compte des succès au grand écran dans cinq décennies différentes, de *Heaven Can Wait* en 1978 à *Source Code* (tourné à Montréal) en 2011 en passant par *Wayne's World* en 1992. « Jusqu'aux années 90, les cinéastes décidaient à Hollywood, raconte-t-il. Sur dix films, un grand studio choisissait six films pour leur rentabilité et quatre films pour leur qualité. Mais l'industrie a changé. Aucun gros studio n'a voulu faire *The Artist*. »

Depuis cinq ans, Hawk Koch et les autres vétérans de Hollywood ont vu la métamorphose s'accélérer. Les deux principaux coupables : la crise financière et les Américains eux-mêmes, qui vont moins au cinéma et louent moins de DVD. En 2011, les revenus du box-office nord-américain ont baissé de 4 % pour atteindre 10,2 milliards US. De 2002 à 2011, les revenus ont augmenté de seulement 12 %. Durant cette période, l'Américain moyen est passé de 5,2 à 3,9 visites au cinéma par année.

« Avec toutes les nouvelles formes de divertissement, les gens vont moins au cinéma. Avant, ce n'était pas compliqué : vous amenez votre copine au cinéma le vendredi soir », dit le producteur Michael Peyser, un professeur de cinéma à l'Université de la Californie du Sud (USC) qui vient de produire un documentaire sur Woody Allen présenté au Festival de Cannes.

Si les revenus au box-office ont stagné, les ventes de films en DVD ont subi une chute abrupte : de 21,8 milliards US en 2004 à 18 milliards US en 2011 (incluant les locations sur les nouvelles

plateformes en ligne comme iTunes). Un déclin de 17 % qui a forcé les producteurs à la prudence. « Avant, vous espériez ne pas perdre d'argent au box-office (en comptant les coûts de production et de marketing) et vous faisiez votre argent avec les locations et les ventes sur vidéo », dit Brian Robinson, associé directeur du studio indépendant Morgan Creek, qui a produit des films comme *Robin des Bois*, *Ace Ventura* et plus récemment *Dream House* avec l'acteur Daniel Craig.

Dans ces circonstances, les six grands studios hollywoodiens sont presque devenus allergiques au risque, misant sur les valeurs sûres comme les films de superhéros, les suites et les films d'animation pour enfants. « Warner a déjà fait 25 films par année. Maintenant, c'est entre 11 et 14 films. Disney fait quatre films par année en excluant les films d'animation de Pixar », dit Brian Robinson, de Morgan Creek. « Par peur, les studios ne s'intéressent plus aux histoires », dit le producteur Michael Peyser.

## Le marketing, plus important que jamais

Comme les cinéphiles sont plus difficiles à amener devant le grand écran, les budgets de marketing des studios hollywoodiens ont monté en flèche. « Les gens du marketing doivent couvrir toutes les nouvelles plateformes, dit le producteur Michael Peyser. C'est pourquoi on fait si peu de films : on n'a pas d'argent pour faire

**Les six grands studios hollywoodiens sont presque devenus allergiques au risque, misant sur les valeurs sûres comme les films de superhéros, les suites et les films d'animation pour enfants.**

leur marketing. Et il n'y a que 52 week-ends par année. »

Les stratégies se raffinent, notamment sur les médias sociaux. Quand le film sur Justin Bieber, *Never Say Never*, est sorti l'an dernier, son studio Paramount a utilisé les médias sociaux pour organiser avec les admirateurs (et admiratrices...) du chanteur



Clark Peterson, producteur chez Story And Film inc. PHOTO PÉNÉLOPE FORTIER, COLLABORATION SPÉCIALE

des projections spéciales avant le lancement, parfois avec « l'acteur principal » dans l'assistance. « Les filles qui aiment Justin feront votre marketing, elles diront à leurs amies d'aller le voir. C'est

principaux Channing Tatum ou Johan Hill lancerait la bande-annonce sur son compte Twitter. À la dernière minute, le plan a toutefois failli mal tourner. « Le matin où nous avons eu les résultats, Johan faisait la grasse matinée, dit Dwight Caines, président du marketing numérique mondial de Sony Pictures. On appelait l'agent pour le dire : hé, il doit lancer la bande-annonce sur son compte Twitter... »

La bande-annonce est encore le meilleur moyen de faire le marketing d'un film, que ce soit dans les médias sociaux, à la télé ou au cinéma. Mais l'univers de la bande-annonce – les studios font environ 15 % à l'interne et une trentaine d'entreprises se partagent le reste – a bien changé au cours des dernières années. « C'est un petit monde où il y a une concurrence amicale », dit George Cawood, associé directeur de la firme Framework, qui fait

« Avec toutes les nouvelles formes de divertissement, les gens vont moins au cinéma. Avant, ce n'était pas compliqué : vous amenez votre copine au cinéma le vendredi soir. »

5,2 films

Nombre de films vus par un Américain moyen dans une salle de cinéma en 2002

3,9 films

Nombre de films vus par un Américain moyen dans une salle de cinéma en 2011

10 %

de la population nord-américaine achète plus de 50 % des billets de cinéma

-4 %

Baisse des revenus du box-office aux États-Unis et au Canada en 2011

## CLASSEMENT DES PAYS AU BOX-OFFICE

Revenus au box-office (en milliards US)

1. États-Unis / Canada	10,2	4. France	2
2. Japon	2,3	5. Royaume-Uni	1,7
3. Chine	2	6. Inde	1,4

Source: Motion Picture Association of America

## LE BOX-OFFICE NORD-AMÉRICAIN

Recettes au box-office (en milliards US)

2002	9,1	
2011	10,2	+12 %

Source: Motion Picture Association of America

## LE DÉCLIN DU DVD

Revenus (en milliards US)

2004	21,8	
2011	18	-17 %

Source: Digital Entertainment Group

LA DURÉE DE VIE D'UN FILM HOLLYWOODIEN Source: Elevado Media, La Presse

à partir du 4<sup>e</sup> mois DVD, Blu-Ray, iTunes

Salles de cinéma  
1-3 mois

Vidéo sur demande  
3-6 mois

1 an Télé payante (ex: Super Écran)

2 ans ½ Télé traditionnelle (ex: TVA, Radio-Canada)



PHOTO PÉNÉLOPE FORTIER, COLLABORATION SPÉCIALE

George Cawood, associé directeur de Frame Work.

les bandes-annonces d'une dizaine de films par année. «Il y a 10 ans, un film avait une bande-annonce et un *teaser*. Aujourd'hui, c'est 10-12 bandes-annonces de 10 secondes pour la télé et 5-6 autres bandes-annonces», dit le grand patron de Framework, qui tourne désormais des extraits de ses bandes-annonces durant le tournage du film, plutôt qu'après.

#### La fin de la «classe moyenne» dans les grands studios

Si Hollywood produit moins de films, ce ne sont pas les films à grand déploiement («*blockbusters*») qui ont écopé. Les studios hollywoodiens ont plutôt sacrifié les budgets de films «de classe moyenne», ceux qui disposent d'un budget d'environ 50 millions, d'une ou deux vedettes hollywoodiennes, mais qui sont loin d'être un coup de circuit assuré au box-office. «La tarte est aussi grosse, mais il y a moins de gens autour», dit Brian Robinson, de Morgan Creek. Il y a moins de cannibalisation.

Les films de classe moyenne sont maintenant l'affaire des producteurs indépendants, qui se financent en vendant les droits de distribution du long métrage à l'étranger. Ce modèle d'affaires ne favorise pas toujours l'audace

ni la créativité, car les distributeurs internationaux veulent – qui peut les blâmer – des films aux recettes prévisibles. «Ils veulent acheter ce qui a fonctionné auparavant», dit le producteur Michael Peyser.

Les studios hollywoodiens préfèrent acheter les droits de distribution aux États-Unis des films à moyen budget, moyennant une partie des revenus au box-office et sur les autres supports sur ce territoire. «Les studios veulent que quelqu'un d'autre – un producteur indépendant – prenne les risques», résume le producteur Clark Peterson, dont le premier long métrage comme producteur, *Monster*, a été un énorme succès commercial et critique (Charlize Theron a gagné l'Oscar de la meilleure actrice en 2003). C'est ce qu'on appelle placer haut la barre.

S'il n'a pas encore été capable de répéter pareil succès, il fonde beaucoup d'espoirs sur son prochain film: *Devil's Knot*, du cinéaste canadien Atom Egoyan et mettant en vedette Colin Firth et Reese Witherspoon. «Il y a d'autres façons moins compliquées pour gagner votre vie que d'être producteur de cinéma», dit Clark Peterson. Si vous voulez faire de l'argent facilement, ce n'est pas le bon métier.»



PHOTO PÉNÉLOPE FORTIER, COLLABORATION SPÉCIALE

Brian Robinson, directeur général de la société de production Morgan Creek.

+35 %

Hausse des revenus du box-office international (à l'extérieur des États-Unis et du Canada) entre 2001 et 2006

+35 %

Hausse des revenus du box-office en Chine en 2011

#### LE BOX-OFFICE MONDIAL

	En 2007		En 2011	
	Revenus (milliards US)	Parts de marché	Revenus (milliards US)	Parts de marché
États-Unis et Canada	9,6	37%	10,2	31%
International	16,6	63%	22,4	69%
Total	26,2	100%	32,6	100%

Source: Motion Picture Association of America

➤ LAPRESSE.CA

#### ZACH SCHILLER, PRODUCTEUR NOUVEAU GENRE

Les studios hollywoodiens ne veulent plus faire de films à moyen budget, entre 30 et 60 millions? Le jeune producteur Zach Schiller, lui, s'en chargera. À lire sur [affaires.lapresse.ca/zach](http://affaires.lapresse.ca/zach)

# Action!

## Produire un film en cinq temps

### 1. L'IDÉE ET LE FINANCEMENT

L'idée est trouvée (le réalisateur et les acteurs principaux aussi), mais encore faut-il la financer. Les six grands studios hollywoodiens (Warner, Disney, 20th Century Fox, NBC/Universal, Paramount, Sony/Columbia) financent eux-mêmes leurs films auprès des banques. Si le film est produit à l'extérieur d'un grand studio, le producteur indépendant tentera de trouver des investisseurs. Il vendra aussi les droits de distribution internationaux du film auprès de distributeurs de différents pays. Pour se financer auprès des banques, le producteur mettra en garantie ces contrats de distribution internationale, qui garantissent des revenus futurs sur les recettes au box-office dans les pays en question, et les crédits d'impôt obtenus de l'État ou la province où il tourne.

### 2. LA PRODUCTION

Sur le plateau, les banques et les investisseurs restent discrets, mais ils ne sont jamais loin, surveillant les dépenses. Si un réalisateur dépense trop, les banques peuvent reprendre le contrôle du tournage selon leur contrat.

### 3. LE MARKETING

Aujourd'hui, les studios dépensent l'équivalent de la moitié de leur budget de production en marketing (ex: 20 millions pour un film qui a coûté 40 millions à produire, pour une facture totale de 60 millions). À toutes les étapes, un producteur indépendant peut tenter de convaincre des investisseurs privés. C'est particulièrement vrai au moment du lancement, où quelques millions supplémentaires peuvent être nécessaires afin de financer la campagne marketing et les copies du film en salle.

### 4. LA SORTIE EN SALLE

Échec ou succès commercial? Les studios le sauront dès le vendredi après-midi, après seulement quelques représentations, grâce aux savants algorithmes de firmes spécialisées. Les studios et les salles de cinéma se partagent chacun environ la moitié des recettes du box-office. Les films les plus attendus de l'année peuvent exiger un meilleur pourcentage des recettes (jusqu'à 55%), un nombre d'écrans garantis ou une période minimale à l'affiche, quand ce n'est pas carrément les trois. La dernière tendance pour les films moins commerciaux, notamment les documentaires: une sortie simultanée sur iTunes et dans un tout petit nombre de salles de cinéma.

### 5. LA SORTIE SUR DVD, TÉLÉ À LA CARTE, NETFLIX, iTUNES, ETC.

Au Canada, les studios attendent généralement quatre mois après la sortie en salle pour présenter le film en DVD. Il y a une décennie, il fallait parfois attendre un an. «Les studios ont considérablement réduit le temps d'attente. J'ai déjà vu 16 jours! Certains producteurs voient presque les salles de cinéma comme une plateforme marketing pour faire parler du film», dit Brian O'Shea, PDG de The Exchange, une boîte qui se spécialise dans la distribution de films hollywoodiens à l'étranger. La tendance s'accroît avec les nouvelles plateformes comme Netflix et iTunes, ce qui rend la fenêtre de diffusion des chaînes comme Super Écran encore plus réduite. «Les studios vont être plus flexibles sur la date de sortie du DVD», a dit l'homme d'affaires techno Mark Cuban, lors de la conférence Produced By à Los Angeles en juin dernier. Ils vont suivre l'argent. Une des raisons expliquant le succès de Netflix auprès des producteurs et des studios, c'est que Netflix paie à l'acquisition, pas à la diffusion. Ça réduit le risque du producteur.»

— Vincent Brousseau-Pouliot

## LA PRESSE AFFAIRES CINÉMA

## À L'AGENDA

■ PRÉVISIONS ■ RÉEL BPA: bénéfice par action K: millier M: million G: milliard

## LUNDI 15 OCTOBRE

Ventes au détail anticipées (É.-U.) sept.: **0,8%** août: **0,9%**

Citigroup BPA 3T: **97cUS**

Gannett BPA 3T: **53cUS**

## MARDI 16 OCTOBRE

Ind. des prix à la consommation (É.-U.) sept.: **0,5%** août: **0,6%**

Coca-Cola BPA 3T: **50cUS**

Goldman Sachs BPA 3T: **2,24\$US**

## MERCREDI 17 OCTOBRE

Mises en chantier (É.-U.) sept.: **2,7%** août: **2,3%**

Permis de bâtir (É.-U.) sept.: **1,1%** août: **-1,0%**

Bank of America BPA 3T: **15cUS**

## JEUDI 18 OCTOBRE

Indicateur avancé (É.-U.) sept.: **0,1%** août: **-0,1%**

Ind. de la Fed de Philadelphie (É.-U.) oct.: **0,0%** sept.: **-1,9%**

Astra Tech. BPA 3T: **3c**

## VENDREDI 19 OCTOBRE

Ventes de maisons existantes (É.-U.) sept.: **-2,5%** août: **7,8%**

General Electric BPA: **3T: 36cUS**

McDonald's BPA 3T: **1,48\$US**

Schlumberger BPA 3T: **1,06\$US**

## LUNDI 22 OCTOBRE

Brookfield BPA 3T: **37c**

Canadien National BPA 3T: **1,51\$**

Caterpillar BPA 3T: **2,23\$US**

Texas Instruments BPA 3T: **40cUS**

Yahoo BPA 3T: **26cUS**

Source: Bloomberg

## POUR NOUS JOINDRE

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

## SUDOKU

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

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

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

## Solution du dernier sudoku

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

Niveau de difficulté : TRÈS DIFFICILE

2413

Par Fabien Savary

2412

## CLAUDE GAGNON

## Le « maître d'hôtel » de Technicolor

## VINCENT BROUSSEAU-POULIOT

Certains jours, Claude Gagnon a l'impression d'être un maître d'hôtel. Un maître d'hôtel bien spécial: son établissement de Hollywood accueille les Cameron, Spielberg, Nolan et autres réalisateurs en vue dans ses salles de montage.

Président de Technicolor Creative Services depuis 2006, Claude Gagnon voit une centaine de films hollywoodiens, dont plusieurs superproductions comme *The Dark Night Rises* et *The Hunger Games*, passer dans ses salles de mon-

président de Technicolor Creative Services, il supervise 2200 employés dans 10 pays qui font le montage et la postproduction d'une centaine de films par année. Ses employés sont aussi sur plusieurs plateaux de tournage. «Hollywood, c'est une petite communauté, 300 personnes en distribution et 300 autres en postproduction, dit Claude Gagnon. Pour faire des affaires à Hollywood, il faut que tu t'entendes bien avec tout le monde et que tu aies le bon prix. Tu dois avoir l'efficacité organisationnelle d'une PME.»

**Claude Gagnon n'a pas que son « hôtel » hollywoodien à gérer. Comme président de Technicolor Creative Services, il supervise 2200 employés dans 10 pays qui font le montage et la postproduction d'une centaine de films par année.**

tage. «Comme un grand hôtel, nous nous assurons que les clients sont bien traités», dit ce Québécois de 53 ans.

Ce n'est toutefois pas pour les petites attentions de Claude Gagnon que les grands réalisateurs de Hollywood retournent chez Technicolor. «Nous vendons du talent créatif, dit-il. Nous avons un coloriste qui a fait les films de James Cameron, un autre qui travaille avec Clint Eastwood depuis très longtemps. Les grands réalisateurs comme Spielberg, Cameron et Nolan sont très impliqués. C'est leur film après tout.»

Claude Gagnon n'a pas que son «hôtel» hollywoodien à gérer. Comme

Technicolor a deux avantages – tout comme son concurrent De Luxe, l'autre grande entreprise mondiale de montage et postproduction – sur les boîtes plus modestes quand vient le temps de monter une superproduction: «Nous pouvons mettre plus d'effectifs en fin de projet et nous sommes toujours à jour en matière de sécurité», dit Claude Gagnon. Au petit écran, l'équipe de Claude Gagnon travaille sur des séries comme *Mad Men*, *The Simpsons*, *The Big Bang Theory*, *The Good Wife* et *True Blood*.

Installé depuis six ans dans les collines de Hollywood, Claude Gagnon a toujours rêvé de faire carrière dans le



PHOTO PÉNÉLOPE FORTIER, COLLABORATION SPÉCIALE

Claude Gagnon, de Technicolor Creative Services.

septième art. Fils d'un employé en distribution de l'Office national du film, il a pratiqué plusieurs métiers, dont monteur à la télé et locuteur d'équipement sur les plateaux de tournage. En 1986, alors âgé de 26 ans, il fonde Covitec, une firme de postproduction de films, de séries télé et de publicités. L'entreprise montréalaise prospère, si bien qu'il vend à Technicolor en 2000. Deux ans plus tard, il va redresser le bureau de son nouvel employeur à New York, puis devient président de Technicolor au Canada, où l'entreprise française a 700 employés. Il fait le saut à Hollywood en 2006. «J'ai fait beaucoup de redressement d'entreprises et il y avait des problèmes d'intégration,

dit-il. Dans de grandes organisations, il faut intégrer les équipes.»

Avec l'avènement du numérique, le montage d'un film s'est complexifié. «En photochimique (bobines de 35 mm), le processus de travail est relativement établi depuis 90 ans, dit Claude Gagnon. Avec le numérique, il y a plein de nouvelles caméras qui changent tout le temps de logiciel. Les réalisateurs tournent aussi beaucoup plus de séquences en numérique. Avant, on livrait une bobine 35 mm, un format DVD et un format pour la télé. Maintenant, il faut un format Netflix, du cinéma en 2D, du cinéma en 3D, du son 7.1, du son 5.1. Avec les sous-titres, il faut parfois faire 200 versions d'un même film.»



René Bourdages

PHOTO PÉNÉLOPE FORTIER, COLLABORATION SPÉCIALE

## RENÉ BOURDAGES

## L'homme aux contrats

Dans les années 90, il a lancé le Canal Indigo et dirigé Super Écran chez Astral. Dans les années 2000, il a supervisé la création de *Star Académie* et *Occupation Double* comme numéro deux chez TVA. Et maintenant, René Bourdages veut conseiller les investisseurs du grand écran à Hollywood.

Après avoir obtenu un diplôme de UCLA en administration de l'industrie du divertissement, le Québécois de 49 ans a fondé sa firme Elevado Media en 2012 à Beverly Hills. Sa spécialité: éplucher les offres d'investissement dans des films, et s'assurer que ses clients soient payés le plus rapidement possible quand le film générera des revenus à sa sortie. «Beaucoup de nouveaux investisseurs à Hollywood ne sont pas conseillés. Ils sont bien impressionnés de rencontrer des vedettes, mais tout ce qui brille n'est pas or», dit René Bourdages, qui était vice-président des produits dérivés de Radio-Canada avant de déménager en Californie.

Au cinéma comme ailleurs, les banques sont toujours remboursées en premier. «Il faut s'assurer que

nos investisseurs soient remboursés comme créanciers juste après les banques. S'ils investissent en actions, il faut s'assurer qu'ils aient un corridor de récupération des revenus, qu'ils puissent toucher des revenus pendant toute la durée du film. Partager les profits à la fin n'est pas suffisant. Beaucoup de films ne font pas de profits car beaucoup de gens mettent la main dans le plat de bonbons avant toi», dit René Bourdages, qui a actuellement quatre clients, dont un consortium de banques brésiliennes qui veut investir dans le cinéma au Brésil.

Chez Elevado Media, René Bourdages fait appel aux services de consultant de son ancien prof à UCLA, Richard Kiratsoulis, un expert en financement. «Nous sommes des conseillers en gros bon sens, dit Richard Kiratsoulis. Les gens qui perdent de l'argent ne traitent pas ça comme un investissement. Certains clients veulent seulement ne pas perdre d'argent et voir leur nom au générique du film.»

— Vincent Brousseau-Pouliot

## ÉVELYNE OUELLET

M<sup>me</sup> Marketing

Évelyne Ouellet veillait à redorer le blason de la chaîne de télé Musique+ pour Astral quand elle a déménagé avec sa petite famille en Californie. «Nous avions déjà vécu à Los Angeles et nous voulions refaire le saut», dit-elle.

Après un an sur les bancs d'école à UCLA, la Québécoise de 39 ans a décroché un stage de trois mois chez CAA, la plus importante agence mondiale d'artistes et d'athlètes. Heureuse coïncidence, le bureau d'Évelyne Ouellet était situé en diagonale de celui du président Richard Lovett. «Comme il y a une politique de portes ouvertes chez CAA, j'entendais tout ce qu'il faisait, dit-elle. J'aurais pu être assise les bras croisés durant trois mois que ç'aurait été la meilleure formation de ma vie...»

Mais Évelyne Ouellet n'est pas restée les bras croisés chez CAA, ayant bossé sur le marketing de films comme *Miroir Miroir* (tourné à Montréal), participé à des téléconférences avec Jennifer Aniston et eu un «lunch créatif» avec Puff Daddy. Après son stage, Évelyne Ouellet a préféré fonder sa firme de marketing, Safira Entertainment. «Le téléphone a

commencé à sonner rapidement: j'ai fini le vendredi chez CAA et je commençais à travailler sur un projet le samedi matin», dit celle qui a aussi fait du marketing pour *Star Académie* et le Cirque du Soleil avant d'atterrir en Californie.

Safira se spécialise dans le marketing international de films, de séries télé et de spectacles produits à Hollywood. «Les deux tiers des revenus de films américains sont à l'international et les producteurs ont besoin d'aide, dit Évelyne Ouellet. Nous aidons aussi des entreprises étrangères à s'implanter à Hollywood. Parce que je viens de Montréal, où nous sommes à la fois américains et européens, je peux faire les deux.»

Évelyne Ouellet a une demi-douzaine de clients – et une dizaine d'autres propositions sur la table – dans ses nouveaux bureaux avantageusement situés dans les studios Raleigh à Manhattan Beach. «Marvel est au premier étage et James Cameron vient d'emménager avec son équipe d'*Avatar 2*, dit-elle. Pour faire des rencontres, c'est assez exceptionnel...»

— Vincent Brousseau-Pouliot



PHOTO PÉNÉLOPE FORTIER, COLLABORATION SPÉCIALE.

Évelyne Ouellet

JOE POULIN / LUXURY RETREATS

# Leader mondial de la location de villas de luxe



JEAN-PHILIPPE DÉCARIE  
GRANDE  
ENTREVUE

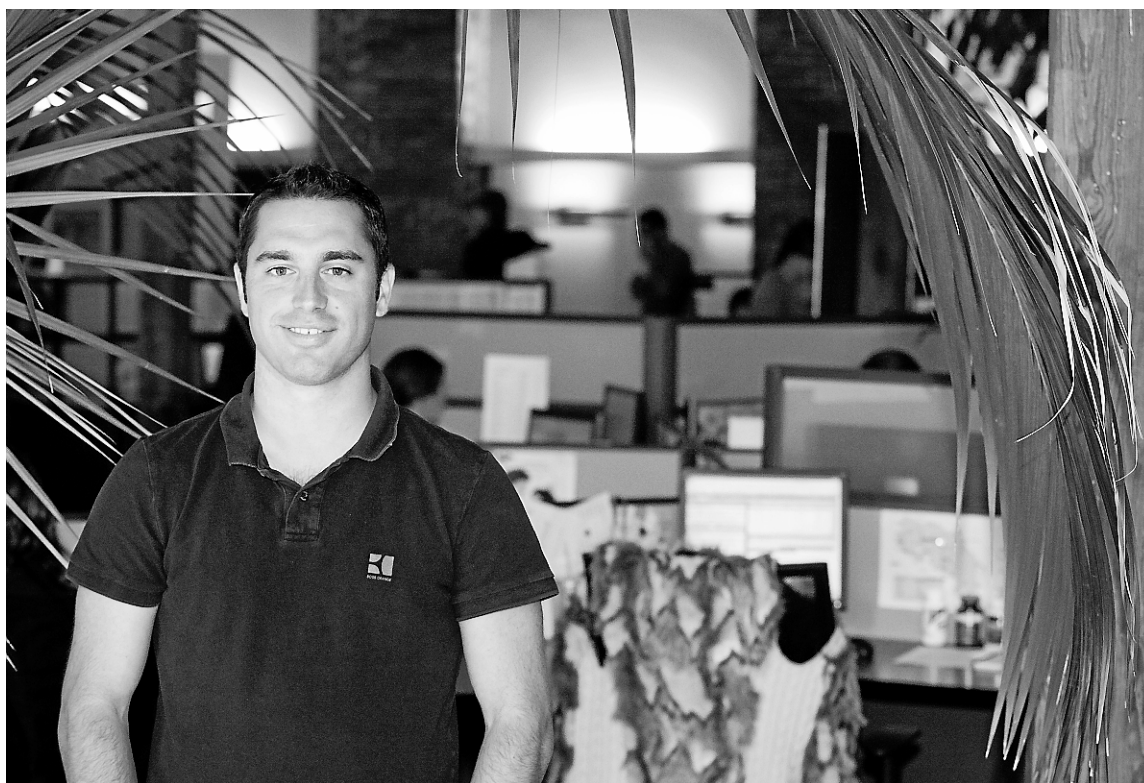
Joe Poulin a fondé sa firme de location de villas de luxe sur l'internet à 17 ans, lorsqu'il était encore sur les bancs d'école. Quatorze ans plus tard, le jeune entrepreneur, qui domine le marché mondial dans son secteur d'activité – avec un parc de 2000 résidences de luxe situées dans 50 régions exotiques – a décidé de donner un grand coup. Au cours des 12 prochains mois, il entend doubler le nombre de régions qu'il propose à sa riche clientèle et ajouter 1000 propriétés de luxe à son portefeuille déjà bien doté.

À 31 ans, Joe Poulin dirige son entreprise Luxury Retreats comme s'il était un vétéran. Malgré son air juvénile, il affiche une belle assurance lorsqu'il analyse les enjeux de son secteur, qu'il connaît à fond.

Dans les faits, Joe Poulin est un peu un vétéran quand on tient en compte qu'il a fondé sa première entreprise à 11 ans, lorsqu'il recyclait des disquettes usagées que son père lui ramenait du travail pour en faire des disquettes neuves.

À 13 ans, il assemble des ordinateurs qu'il revend et à 17 ans, il achète une petite firme qui gérait des sites internet d'agences de voyages lorsqu'un client de la Barbade lui demande de lui créer un site pour louer sa luxueuse villa.

Joe Poulin n'avait jamais voyagé, mais il saute dans un avion et passe une semaine à la



Joe Poulin a fondé Luxury Retreats à 17 ans. Aujourd'hui âgé de 31 ans, il vise un chiffre d'affaires de 500 millions.

Barbade où il dénicher d'autres somptueuses villas qu'il pourrait louer par l'entremise de l'internet. Luxury Retreats venait d'être créée.

Cette année, Joe Poulin s'est envolé pas moins de 140 fois aux quatre coins du monde pour dénicher des nouvelles propriétés, rencontrer des clients ou réaliser des acquisitions. Sa dernière destination était une société de management de Saint-Martin qui gère 65 résidences de luxe qui font partie du réseau de Luxury Retreats.

#### De nouveaux partenaires

L'entreprise installée dans une ancienne usine de Verdun compte aujourd'hui 150 employés, dont une trentaine travaillent dans ses bureaux à Hawaï, Buenos Aires et St-Martin.

« On vise cette année un chiffre d'affaires de 100 millions. Mais notre objectif est d'atteindre rapidement les 500 millions. On est le leader mondial et il n'existe aucune entreprise comparable à la nôtre dans le monde », explique Joe Poulin entre deux vols.

Le jeune entrepreneur vient tout juste d'ouvrir Luxury Retreats à un nouveau partenaire stratégique, le fonds de technologie montréalais iNovia Capital qui a investi il y a deux mois 5 millions dans l'entreprise.

Joe Poulin l'avoue bien humblement, il n'avait pas besoin de cet argent. Luxury Retreats est très profitable et génère les liquidités nécessaires pour assurer son développement.

« Mais il était temps qu'on s'adjoigne un partenaire pour

nous donner plus de visibilité dans le monde financier, plus de crédibilité. Des entreprises américaines du secteur de l'immobilier sur le Net viennent d'avoir des valorisations incroyables, on veut que le marché nous reconnaisse aussi », souligne Joe Poulin.

La firme Home Away, fondée en 2005 et qui fait de la location de résidences ou d'appartement sur l'internet a levé récemment 500 millions à la Bourse et l'entreprise a une capitalisation de 2 milliards. Elle n'est pourtant toujours pas profitable. RBB, qui fait aussi de la location sur le Net, a obtenu un financement privé de 100 millions l'an dernier et on estime sa valeur à 1,2 milliard aujourd'hui.

« Pourtant, RBB ne fait de profit et est dans un marché qui n'a rien à voir avec le nôtre.

La valeur moyenne de ses transactions est de 120\$ alors que le prix moyen de nos locations est de 13 000\$, souligne Joe Poulin.

#### Du personnel de haut niveau

Avant d'accepter la proposition de iNovia Capital, l'entrepreneur du web a fait ses devoirs et a rencontré 12 firmes d'investissement à New York, Boston, San Francisco et Montréal. iNovia avait la proposition qui remplissait le mieux les attentes du jeune homme d'affaires.

« Ce ne sont pas des investisseurs passifs. Les autres nous proposaient quatre fois plus d'argent, mais rien d'autre. Chris Arsenault, de chez iNovia, s'en vient dans notre conseil d'administration et il veut que ça bouge », explique, enthousiaste, Joe Poulin.

La présence de ce nouveau partenaire va aussi permettre à Luxury Retreats de recruter du personnel de haut niveau à des postes-clés tels que le marketing et le développement technologique, évalue son président.

« On va aussi mettre en branle notre offensive qui vise à élargir notre marché. On va offrir à nos clients des appartements luxueux dans les grandes villes du monde, New York, Londres, Paris, Rome, Singapour, Shanghai. Ce qu'on ne faisait pas avant. »

La clientèle de Luxury Retreats est composée à 80% de voyageurs nord-américains (68% américains, 12% canadiens dont 1% de Québécois). Le 20% restant vient de l'Europe, de l'Asie et de l'Amérique du Sud.

Pour se faire connaître, Luxury Retreats dépense des millions de dollars en publicités sur l'internet, principalement par l'entremise des moteurs de recherche où son nom apparaît systématiquement en tête de liste lorsqu'on recherche des villas luxueuses.

Outre le marketing et le développement technologique, les employés de Luxury Retreats de Montréal s'affairent principalement à exécuter les réservations et à combler les demandes de sa clientèle fortunée.

« On offre un service de conciergerie complet. Lorsque le client arrive dans sa villa, l'épicerie a été faite, selon ses demandes. On peut lui réserver un chef japonais pour le lundi et un chef italien pour le mardi. S'il veut un hélicoptère avec pilote, on le trouve. On a un taux de satisfaction incroyable », souligne-t-il fièrement. On le serait à moins.

GOUVERNANCE DU MOUVEMENT DESJARDINS

## Leroux n'exclut pas d'inviter des non-membres au C.A.

HÉLÈNE BARIL

La présidente de Desjardins, Monique Leroux, n'est pas fermée à l'idée d'inviter des administrateurs externes au conseil d'administration du Mouvement, mais elle n'en voit pas la nécessité.

« Nous avons un modèle de gouvernance qui a fait ses preuves depuis 112 ans », a-t-elle expliqué hier lors d'un entretien téléphonique avec *La Presse Affaires*, au dernier jour du Sommet international des coopératives qui a réuni 2800 participants à Québec.

L'événement, qui se voulait l'équivalent coopératif du sommet de Davos pour le monde capitaliste, a permis de brasser des idées sur le rôle et l'avenir des coopératives dans une économie en constante évolution.

La firme Ernst & Young a suggéré que les coopératives ouvrent leurs conseils d'administration à des administrateurs indépendants, qui ne sont pas des membres de la coopérative, afin d'augmenter la variété des talents et renforcer la gouvernance.

C'est une idée qui mérite d'être considérée, estime Monique Leroux, mais qui ne peut pas s'appliquer à toutes les coopératives. « On ne peut pas demander ça par exemple à une petite coopérative d'habitation active sur le plan local ».

#### Déjà une aide de l'extérieur

Les filiales de Desjardins font déjà appel à des administrateurs indépendants pour leur expertise en matière d'assurance ou de valeurs mobilières, précise M<sup>me</sup> Leroux. Le conseil d'administration de la fédération, qui est l'instance

décisionnelle du Mouvement Desjardins, est composé uniquement de membres de la coopérative.

Il serait envisageable d'y inviter quelqu'un de l'extérieur, comme le propose Ernst & Young, estime M<sup>me</sup> Leroux, mais « il faut que ça soit fait dans le respect des règles de représentation ».

Le coopératisme est « un modèle économique très solide », estime la présidente

du Mouvement Desjardins. Monique Leroux croit que les coopératives profitent de la crise actuelle du système capitaliste traditionnel, mais qu'elles sont encore ignorées dans les universités. « On étudie le modèle coopératif en sciences humaines dans les universités, mais il y a encore du boulot à faire pour prendre notre place dans les écoles de gestion et de génie », souligne-t-elle.



PHOTO ARCHIVES LE SOLEIL

Monique Leroux, présidente de Desjardins

**AFFAIRES**  
700

714 FRANCHISES

SOYEZ À VOTRE COMPTE  
**Québec Franchise**  
Internet  
www.Quebec-Franchise.qc.ca

715 FINANCEMENT

1-514-241-7000 **Sécur Finance**  
Prêts hyp.: rés., locatifs, comm., construction  
www.securfinance.com

1<sup>ère</sup> / 2<sup>e</sup> HYPOTHÈQUE ET CONSTRUCTION  
Commercial • Industriel • Résidentiel  
DENCOL, 514-342-1356 (agent protégé)

PRÊTEUR PRIVÉ, hypothèque,  
cas spéciaux, réponse rapide 514-834-2985

**AVIS**  
Nos annonceurs sont priés de noter que toutes leurs annonces doivent être publiées en conformité avec la Loi sur la protection du consommateur, article 242, qui stipule : « Aucun commerçant ne peut, dans un message publicitaire, omettre son identité et sa qualité de commerçant. »

**AVIS**  
800

801 AVIS LÉGAUX

**AVIS PUBLIC**  
Services Financiers Honda Inc.  
1750, rue Eiffel  
Boucherville (Québec) J4B 7W1

Les Services Financiers Inc. porte à l'attention du public, qu'à titre d'agent de renseignements personnels, elle recueille et détient des données de nature personnelle ou financière sur des individus. Elle communique à ses clients des rapports de crédit au sujet du caractère, de la réputation et de la solvabilité de ces individus.

À la présentation d'un document justifiant de votre identité, il vous est possible de savoir si nous détenons un dossier sur vous et, le cas échéant, de le consulter gratuitement dans nos bureaux. La consultation de votre dossier peut également se faire par demande écrite ou téléphonique. Des frais raisonnables peuvent être exigés pour la transcription, la reproduction ou la transmission des renseignements qui y sont contenus.

Il vous est aussi possible, par demande écrite, de faire corriger dans votre dossier des renseignements inexacts, incomplets ou équivoques ou de les faire supprimer si leur collecte n'est pas autorisée par la loi.

Votre demande de consultation ou de rectification doit être adressée à :

Madame Julie Poulin, Directrice  
Services Financiers Honda Inc.  
1750, Eiffel  
Boucherville (Québec) J4B 7W1  
Téléphone : (450) 641-9062  
ou sans frais au 1 800-387-5399

*Vivez une expérience unique !*

Service dédié  
Menus sur mesure  
Sélection de vins et portos  
Salle multimédia intime et raffinée  
Vos événements de prestige seront un succès

David Bohmani  
Directeur des ventes et événements spéciaux  
dbohmani@ferreiracafe.com 514-848-0988

**Ferreira**  
en haut

# PLUS-VALUE

POUR MIEUX GÉRER VOS PLACEMENTS

« La première priorité, clairement, est de passer outre cette crise, de restaurer la croissance et, surtout, d'éradiquer le fléau du chômage. »

— La directrice générale du FMI (Fonds monétaire international), Christine Lagarde



PHOTO AP

# LA VALEUR CACHÉE DE BERKSHIRE HATHAWAY



## ENVERS ET CONTRE TOUS

Les règles d'or de Warren Buffett

PAUL DURIVAGE

Au cours de la dernière année, Warren Buffett a mis sur la table plus de 300 millions pour acheter une soixantaine de journaux locaux dont le journal de sa ville, l'*Omaha World-Herald*, ce qui lui a valu le surnom laconique de « papivore » de la part du quotidien français *Libération*. Sentimental, le papi? Pour les initiés, Warren Buffett applique simplement sa stratégie de toujours: parier sur un secteur en disgrâce. L'entreprise de transport ferroviaire Burlington Northern Santa Fe et le fabricant de produits chimiques Lubrizol sont d'autres récents exemples.

Buffett est l'emblème même de l'investissement axé sur la valeur des entreprises. Le concept, qui consiste à acheter des titres sous-évalués, peut paraître simpliste, mais il exige beaucoup de flair.

Le maître investisseur s'appuie sur quelques critères simples pour choisir ses investissements: peu ou pas de dette, un avantage compétitif durable et une direction compétente et passionnée.

Il privilégie les sociétés avec de faibles évaluations en matière de bénéfices, suivant le principe qu'une bonne affaire est nécessairement sous-évaluée en Bourse, ce qui est à l'encontre de l'hypothèse

d'efficience des marchés (une croyance purement académique selon lui). C'est précisément l'écart entre le cours en Bourse d'une société et sa valeur réelle qui donne au « sage d'Omaha » la marge de sécurité dans ses décisions d'investissement.

Buffett met aussi un point d'honneur à ne pas investir dans des secteurs qu'il ne comprend pas. C'est ainsi qu'on le retrouve souvent avec des sociétés leaders dans leur secteur avec un profil clair, comme Coca-Cola ou American Express, mais qu'il a renoncé à accompagner son ami Bill Gates dans l'aventure Microsoft.

Un autre de ses principes est d'investir sur le long terme. C'est ainsi qu'il entend ne jamais revendre une entreprise ou une participation. Un joli défi pour ses émules: investir dans une action avec la même conviction que s'ils devaient racheter toute l'entreprise et la garder à vie.

Au bout du compte, les principes d'investissement de Warren Buffett sont empreints de bon sens. La règle numéro un, dit-il, est de chercher à ne pas perdre d'argent. La règle numéro deux, ajoute-t-il avec malice, est qu'il ne faut pas oublier la règle numéro un.

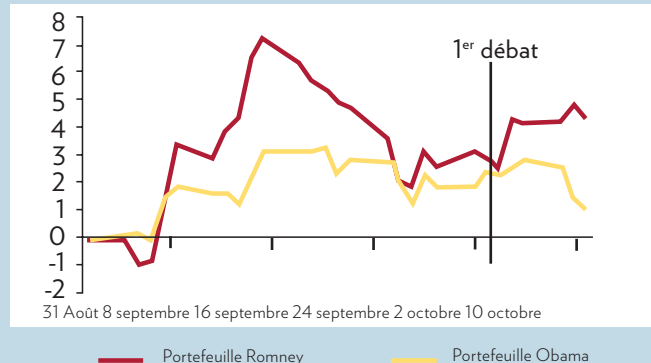
## UN GRAPHIQUE VAUT 1000 MOTS

### Avantage Romney

La course à la présidence américaine est redevenue soudainement plus serrée après les débats télévisés tenus au cours des derniers jours. S'il est trop tôt pour attribuer la victoire à l'un ou l'autre des

candidats, un portefeuille d'industries qui seraient favorisées par l'élection de Mitt Romney (aérospatiale, défense, énergie, secteur financier, etc.) a pris subitement de la valeur après le débat dominé par le

républicain. Depuis, il affiche un rendement de 3 points de pourcentage supérieur au «portefeuille Obama» (énergies vertes, logement, santé). Source: CIBC Marchés Mondiaux



PAUL DURIVAGE

Difficile de croire que les actions de Berkshire Hathaway, le prestigieux fonds du non moins célèbre Warren Buffett, l'investisseur type axé sur la valeur, sont en soldes. Et ce, même si le gestionnaire en vue, la deuxième fortune américaine, s'engage à les racheter avec prime, s'il le faut.

Et pourtant. Les actions de catégorie B de Berkshire Hathaway se négocient à moins de 90\$, un rabais de 24% par rapport à la valeur de 116,50\$ estimée par le président de la firme de gestion de portefeuille Medici, de Saint-Bruno, Carl Simard.

«Il est particulièrement rare pour une entreprise aussi stable de s'échanger à un escompte aussi élevé», note l'analyste, ajoutant que les récents engagements de Warren Buffett à racheter massivement ses actions à un prix n'excédant pas 110% de la valeur comptable, limite énormément le potentiel baissier du titre.

Jadis réservées aux nantis, les actions de Berkshire Hathaway sont plus accessibles depuis la création de la catégorie B, en 1996. Ces actions subalternes ne comportent que 1/1500 droit de vote, comparé à un plein droit de vote pour les actions ordinaires de catégorie A. Elles ont toutefois le grand avantage de ne coûter qu'une fraction du prix des A, qui cotent tout de même à plus de 133 200\$ pièce. Les porteurs de toutes classes ont le droit de participer à la grand-messe annuelle de Warren au Nebraska.

«Évidemment, l'âge de Warren Buffett en inquiète plusieurs, note M. Simard. S'il est vrai que personne n'est immortel, nous croyons que la valeur cachée derrière Berkshire Hathaway survivra à la mort de son président.» Atteint d'un cancer de la prostate, le gestionnaire de 81 ans a ainsi rassuré ses actionnaires, l'été dernier: «J'ai quatre médecins, dont plusieurs sont investisseurs du fonds.»

Medici a évalué chacune des quatre grandes composantes du conglomérat pour établir sa valeur intrinsèque (voir tableau). La firme québécoise qui, traditionnellement, évalue la performance d'une entreprise sur la base de son rendement sur le capital, croit que dans le cas d'un conglomérat comme Berkshire Hathaway, il est essentiel de tenir compte des gains non réalisés qui

n'apparaissent qu'au bilan avec l'augmentation de la valeur marchande des placements.

Le plus grand avantage concurrentiel de Berkshire Hathaway demeure son immense réserve pour pertes de plus de 70 milliards qui lui permet d'accéder à un immense effet de levier à coût nul, estime M. Simard. Il s'agit en fait des primes annuelles qu'elle collecte de sa division d'assurance auto Geico et ses divisions de réassurance, somme qu'elle doit conserver à ses livres tant et aussi longtemps qu'on ne lui réclame pas d'indemnités. En attendant, Buffett a tout le luxe d'investir les sommes d'argent dans ses meilleures idées d'investissement.

«Confiez du capital à coût nul à un piètre investisseur et vous obtiendrez de piètres rendements. À l'inverse, si vous confiez ce même capital gratuit au plus grand investisseur au monde,

**«Confiez du capital à coût nul à un piètre investisseur et vous obtiendrez de piètres rendements. À l'inverse, si vous confiez ce même capital gratuit au plus grand investisseur au monde, vous obtenez des résultats exceptionnels.»**

— Carl Simard

vous obtenez des résultats exceptionnels», commente M. Simard.

Le long terme plaide toujours en faveur de Buffett et de son acolyte de 88 ans, Charlie Munger, bien que l'action de Berkshire Hathaway se distingue peu du reste du marché boursier depuis trois ans (+35% comparé à +29%). Depuis 1965, le titre a plus que doublé la hausse du marché. Ceux qui, en 1987, ont investi 100\$ dans le conglomérat possèdent maintenant 4000\$. Le sage d'Omaha détient lui-même près de 38% des actions ordinaires d'une société de portefeuille.

Étrangement, peu d'analystes suivent le cours de Berkshire. Meyer Shields, de la firme Stifel Nicolaus, de Saint Louis au Missouri, est plus réservé que son collègue de Saint-Bruno. En se fondant sur l'analyse des derniers résultats financiers, il estime que la croissance des affaires ne justifie guère plus qu'une hausse de 6% de la valeur du titre à moyen terme, ce qui n'est pas suffisant pour le préférer aux indices globaux du marché.

## SUR LE RADAR

Chaque samedi, un financier différent répond à nos questions. Il donne sa lecture des marchés, offre son point de vue sur la Bourse et lance quelques conseils d'investissement. Cette semaine, **Philippe Le Blanc, de Cote 100.**

### Des valeurs sous-estimées

STÉPHANIE GRAMMOND

**Q** À votre avis, quel est l'événement le plus significatif des derniers jours à la Bourse?

Le rapport du Fonds monétaire international (FMI) pour octobre 2012, publié cette semaine, a attiré notre attention. La prévision de la croissance économique mondiale pour 2013 a été révisée de 2% à 1,5% pour les pays avancés. C'est une baisse importante. Pour les pays émergents, la prévision a diminué de 6,0% à 5,6%.

Cette donnée vient confirmer le scénario de croissance anémique que l'on voit pour les prochaines années. Les États continuent de rééquilibrer leur budget et de réduire leur dette, ce qui pèse lourd sur la croissance économique.

**Q** Quel indicateur suivez-vous le plus attentivement en ce moment?

On suit l'endettement des États-Unis. En ce moment, la dette totale des États-Unis, incluant les dettes des gouvernements, des consommateurs et des entreprises représente à 329% du produit intérieur brut (PIB).

Contrairement à la croyance populaire, la situation s'est nettement améliorée, surtout grâce aux désendettements des ménages. La dette atteignait 359% du PIB il y a quatre ans, son plus haut niveau historique. Il reste cependant beaucoup de travail à faire, en particulier du côté du gouvernement, pour ramener la dette à un niveau soutenable, en bas 300% du PIB. Cela prendra encore quelques années.

**Q** Que feriez-vous avec 10 000\$ à investir?

Je l'investirais à la Bourse, dans des secteurs plus défensifs qui devraient relativement bien faire, peu importe la conjoncture économique. Nous recherchons des entreprises en excellente santé financière qui peuvent traverser toute crise, sans difficulté. Nous essayons de profiter de la volatilité qui crée des occasions d'achat à des prix raisonnables. Idéalement, nous préférons des entreprises très présentes à l'international qui profiteront de la croissance plus élevée dans les pays émergents et dont le modèle d'affaires est protégé par des barrières à l'entrée élevées.

Des exemples? Du côté américain, je pense à McDonald's (peu cyclique, potentiel de croissance très intéressant en Chine et en Inde, marque de commerce unique), Colgate-Palmolive (très peu cyclique avec la majorité des revenus provenant du dentifrice, plus de 75% des revenus à l'international) et Medtronic (chef de file des défibrillateurs et valves cardiaques, action bon marché à moins de 12 fois les profits).

Du côté canadien, nous sommes intéressés par Rogers Communications (bilan très solide, dividende en hausse, leader du sans-fil), Canadien National (très efficace, pourrait regagner des parts de marché sur le camionnage avec le prix du pétrole élevé) et Metro (le meilleur opérateur dans l'épicerie au Canada, son titre reflète déjà les risques que représente la concurrence accrue de la part de Target et Wal-Mart).

**Q** Quel placement évitez-vous à tout prix?

Nous sommes très prudents face au marché obligataire, en particulier les obligations à long terme. Imaginez: une obligation 30 ans du gouvernement canadien procure un rendement de 2,4%! Cela me paraît une façon plutôt certaine de s'appauvrir à long terme.

**Q** Qu'est-ce que les marchés sous-estiment le plus présentement?

Il y a beaucoup de pessimisme. De nombreux investisseurs ont jeté l'éponge face à la Bourse. Ils semblent oublier que le marché boursier a très bien fait depuis la crise de 2008-2009. L'indice de la Bourse américaine, le S&P 500, a augmenté de 110% depuis son creux de mars 2009. Nous sommes dans un marché haussier! Sur plusieurs années, le marché boursier pourrait surprendre agréablement les investisseurs.

Je pense aussi qu'on sous-estime la capacité des sociétés à créer de la valeur pour leurs actionnaires. De nombreuses entreprises continuent de dégager des liquidités excédentaires importantes qui servent à racheter des actions, à verser des dividendes croissants ou à faire des acquisitions. Pensons à deux exemples près de chez nous: Groupe CGI et Alimentation Couche-Tard.



Philippe Le Blanc est président de Cote 100 qui fête son 25<sup>e</sup> anniversaire cet automne. L'entreprise familiale gère des actifs de 300 millions de dollars pour des investisseurs particuliers. Elle publie aussi une lettre financière et offre l'un des rares fonds REA II qui permet de profiter de l'avantage fiscal du Régime épargne-actions.

PHOTO RÉMI LEMÉE - ARCHIVES LA PRESSE

## PROFIL

**Berkshire Hathaway est un mastodonte qui pèse quelque 220 milliards en Bourse. C'est à la fois un conglomérat à la tête d'entreprises très diverses et un investisseur en actions.**

### ASSURANCES

Berkshire Hathaway réalise 36,8 milliards de chiffre d'affaires dans l'assurance (Geico) et la réassurance. Cet actif représente près de 48,2 milliards, soit l'équivalent de 19,50\$ par action de catégorie B.

### ENTREPRISES PRIVÉES

Le groupe est aussi un exploitant de chemin de fer (Burlington Santa Fe) et possède de nombreuses entreprises industrielles. Comptez 96,1 milliards d'actif ou 39\$ par action B.

### PARTICIPATIONS

Le portefeuille d'actions vaut 133 milliards ou 54\$ par action subalterne. Le «carré d'as», c'est-à-dire Coca-Cola (14 milliards), Wells Fargo (11 milliards), IBM (11,8 milliards) et American Express (7,1 milliards), compte pour 70% du lot.

### PRODUITS DÉRIVÉS

Le portefeuille de produits dérivés représente 4\$ par action.

Évaluation:  
54\$ + 19,50\$ + 39\$ + 4\$ = 116,50\$  
Cours boursier: 88,70\$  
Escompte de 24%

Source: Medici gestion de portefeuille stratégique

## LA PRESSE AFFAIRES

## SOUS LA LOUPE

## Étranglés par les dettes

ISABELLE DUCAS  
COLLABORATION SPÉCIALE

Nadia et Charles ont longtemps dépensé sans compter. Après tout, ils sont jeunes, travaillent fort, gagnent de bons salaires – elle est fonctionnaire, il est cadre dans une grande entreprise. Ils pouvaient bien se payer du luxe pour profiter de la vie, se disaient-ils.

Ainsi, le couple a acheté en 2008 une maison de 332 000\$, sans mise de fonds. Même si la maison est récente, ils se sont lancés dans les rénovations: sous-sol, paysagement, salle de bains, cuisine, planchers... De plus, ils ont remeublé à peu près toutes les pièces au fil des ans. «On a toujours des projets pour la maison, explique Nadia. Et puis j'aime les belles choses, et je suis prête à payer plus cher pour avoir de la qualité.»

Charles n'est pas en reste: amateur de voitures, il a succombé pour une auto sport décapotable, payée 30 000\$ en 2010. Le couple avait déjà deux autres voitures.

## Des dépenses supérieures aux revenus

Sans y prendre garde, ils se sont mis à dépenser plus qu'ils ne gagnent. Tous ces achats étaient payés avec leurs cartes de crédit, dont ils ne pouvaient payer le solde au complet, ou au moyen de prêts consentis par les commerçants. Pour réduire leurs frais d'intérêts, leur banque leur a suggéré, il y a trois ans, de payer le solde des cartes de crédit et les autres dettes à l'aide de leur prêt hypothécaire et d'un prêt personnel.

Mais les dépenses ont continué de plus belle par la suite. Les cartes de crédit se sont remplies à nouveau et la marge de crédit n'a cessé de gonfler. Il y a quelques mois, Nadia a soudain pris conscience de l'ampleur du problème, en puisant dans sa marge de crédit pour payer sa carte de crédit. Elle s'est penchée sur les finances familiales et a réalisé que le couple dépensait chaque mois 1000\$ de plus qu'il ne gagnait. Les dettes, excluant l'hypothèque, s'élevaient à 66 000\$! Leur remboursement (2340\$ par mois) accapare plus du tiers de leur revenu net (6500\$ par

mois). Les intérêts à eux seuls s'élèvent mensuellement à près de 200\$. Le tableau s'est encore assombri lorsque Nadia a appris qu'elle doit rembourser 6000\$ au Régime québécois d'assurance parentale (RQAP) en raison de sommes versées en trop lors de son récent congé de maternité, ce qui porte le total des dettes à 72 000\$.

## Le piège de la surconsommation

«La situation du couple est alarmante», observe Karina Audet, planificatrice financière à la Caisse Desjardins de l'administration et des services publics. Depuis plusieurs années, les gouvernements tirent la sonnette d'alarme au sujet de l'endettement record des particuliers. En août, l'agence d'évaluation de crédit TransUnion évaluait la dette des ménages canadiens – à l'exclusion de l'hypothèque – à 26 221\$, un sommet des huit dernières années. Or, celle de Nadia et Charles atteint presque le triple de cette somme!

Le couple est conscient du problème. «Je sais que nous sommes trop dépensiers», reconnaît Nadia, qui commence à s'inquiéter sérieusement. «J'angoisse lorsque j'y pense. S'il nous arrive un imprévu, on est incapables d'y faire face.»

Il est encore temps pour eux de redresser la situation, mais ils devront faire de sérieux efforts pour changer leurs habitudes de consommation, souligne Karina Audet. Ils doivent agir pour arrêter l'hémorragie. Quant aux dettes déjà accumulées, la planificatrice financière leur propose un plan pour s'en débarrasser.

D'abord, Charles doit vendre sa voiture sport. Il espère en tirer 18 000\$, ce qui lui permettra de réduire les dettes de consommation à 54 000\$.

## Prêt hypothécaire fractionné

Ensuite, ils doivent consolider leurs dettes pour payer moins d'intérêts. Comme la valeur de leur maison a augmenté – elle atteint maintenant 450 000\$ -, ils pourraient se servir de l'équité accumulée pour obtenir un nouveau prêt hypothécaire. Ils peuvent emprunter jusqu'à 85 % de la valeur

de la propriété. Étant donné leur solde hypothécaire, Nadia et Charles pourraient donc obtenir une somme supplémentaire de 37 500\$. «Nous ne recommandons pas d'ajouter le solde des dettes et de refinancer le tout sur 25 ans, parce qu'ils se retrouveraient ainsi à payer pendant une trop longue période pour des biens de consommation courante», note Katherine Yau, conseillère en finances personnelles, qui s'est aussi penchée sur la situation du couple. La solution se trouve dans un prêt fractionné, c'est-à-dire une deuxième hypothèque, qui serait amortie sur 10 ans.

Ces 37 500\$ serviront à rembourser les dettes restantes. Une somme de 16 500\$ ne pourrait être incluse dans le refinancement. M<sup>me</sup> Yau recommande de conserver le prêt-auto, puisqu'il comporte le remboursement mensuel le moins élevé (240\$). Pour s'acquitter de sa dette de 6000\$ envers le RQAP, Nadia devrait pouvoir négocier une entente de remboursement sur deux ans, à raison de 250\$ par mois.

Nadia et Charles faisaient des remboursements hebdomadaires accélérés sur leur hypothèque, ce qui se traduisait par des paiements de 540\$ par semaine (2330\$ par mois), incluant les taxes municipales et scolaires. «Les paiements accélérés auraient plutôt dû être appliqués sur les autres dettes, dont les taux d'intérêt étaient beaucoup plus élevés», souligne Karina Audet. En raison du rythme de leurs remboursements, l'amortissement restant sur l'hypothèque est de 19 ans. M<sup>me</sup> Audet recommande de repartir à zéro avec une période d'amortissement de 25 ans, pour réduire les mensualités à 1950\$, incluant les taxes. En comptant le deuxième prêt hypothécaire, dont les mensualités s'élèveraient à 370\$, le couple paierait 2800\$ par mois pour le paiement de l'hypothèque et des autres dettes, comparativement à 4670\$ actuellement.

Nadia et Charles ne sont pas encore sortis du bois. Mais au moins, ils peuvent voir le bout du tunnel.

## LA QUESTION

«Comment peut-on retrouver l'équilibre budgétaire et se débarrasser de nos dettes?» – Nadia

## LES DONNÉES

Nadia, 33 ans  
Salaire: **54 000\$**

Charles, 35 ans  
Salaire: **95 000\$**

## Actif

Maison: **450 000\$**  
REER Nadia: **26 000\$**  
REER Charles: **47 000\$**  
REEE: **2500\$**

## Passif

Hypothèque: **345 000\$**, à 2,99% d'intérêt  
Prêt personnel: **33 000\$**, à 6,75% d'intérêt  
Marge de crédit: **12 000\$**, à 6,25% d'intérêt  
Prêt-auto: **11 000\$**, à 7,15% d'intérêt  
Carte de crédit: **3000\$**, à 19,99% d'intérêt  
Prêt pour meubles: **7000\$**, à 0% d'intérêt  
RQAP: **6000\$**  
Total: **417 000\$**

«Ils doivent consolider leurs dettes en contractant un nouveau prêt hypothécaire fractionné, pour réduire les sommes payées en intérêts. Ils doivent aussi réduire leurs dépenses, qui dépassent leurs revenus.»

– Karina Audet

**KARINA AUDET**,  
planificatrice financière

**KATHERINE YAU**,  
conseillère en finances personnelles  
Caisse Desjardins de l'administration et des services publics.



PHOTO ANDRÉ PICHETTE, LA PRESSE  
Karina Audet et Katherine Yau.

**ÉCRIVEZ-NOUS!** Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous!  
Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique «Sous la loupe».

## VOICI NOTRE ADRESSE

À vos affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9  
ou notre courriel: [avosaffaires@lapresseaffaires.com](mailto:avosaffaires@lapresseaffaires.com)

## LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS

## Cet appel peut être enregistré...

STÉPHANIE GRAMMOND

## LA SITUATION

Les appels des consommateurs sont souvent enregistrés pour «des raisons de formation et sécurité»

## «Puis-je exiger d'avoir une copie de l'enregistrement?»

– Denis

## AU BOUT DU COMPTE

Les consommateurs peuvent faire une demande d'accès pour obtenir l'enregistrement. Mais comme l'entreprise risque de se faire tirer l'oreille, il est encore plus simple d'enregistrer soi-même les conversations. C'est parfaitement légal. Et il n'est pas nécessaire de prévenir son interlocuteur.

C'est devenu la norme. Partout où les consommateurs téléphonent, l'entreprise les prévient: «pour des raisons de formation et sécurité, cet appel peut être enregistré». Mais bonne chance aux clients qui veulent réentendre la conversation!

Récemment, Denis a renégoциé l'entente de service avec son fournisseur de

télécommunications. En l'espace d'une semaine, il a eu une demi-douzaine de conversations avec différents préposés. À chaque appel, les chiffres ne correspondaient jamais exactement à ceux de l'appel précédent. Agaçant! «Puis-je exiger d'avoir une copie de l'enregistrement?», se demande le lecteur de *La Presse*.

«En principe, on a le droit d'avoir accès aux renseignements personnels qui nous concernent», répond Raymond Doray, avocat spécialisé en droit de l'information au cabinet Lavery. Mais il y a fort à parier que l'entreprise s'y opposera, pour toutes sortes de raisons.

Par exemple, en 2010, Vidéotron a convaincu la Commission d'accès à l'information du Québec qu'il lui était impossible de fournir des enregistrements parce que les conversations téléphoniques ne sont pas systématiquement enregistrées, ce que le client refusait de croire.

Aussi, l'entreprise peut s'opposer à la demande en prétendant que l'enregistrement contient des renseignements personnels sur le préposé qui a répondu au téléphone. Mais

cet argument ne devrait pas tenir la route, estime M<sup>e</sup> Doray, puisque l'employé agissait dans le cadre de ses fonctions.

En août dernier, la Commission a justement ordonné à Loto-Québec de fournir deux enregistrements à un client, en masquant le nom de l'employé qui lui avait répondu.

Mais peu de consommateurs ont envie d'aller se battre en cour pour une demande d'accès à l'information. Heureusement, il y a un moyen d'arriver au même résultat en sautant cette étape qui peut être très longue et complexe.

Le consommateur peut faire une demande d'accès, ce qui empêchera l'entreprise de mettre l'enregistrement à la poubelle.

## Pas de destruction

«À partir du moment où vous avez fait une demande d'accès, il y a une interdiction dans presque toutes les lois de détruire l'enregistrement, ce qui en soi est intéressant, car même si l'entreprise s'opposait à vous remettre l'enregistrement, vous pourriez comme consommateur chercher à

l'obtenir par l'émission d'un subpoena dans le cadre d'un recours civil», indique M<sup>e</sup> Doray.

Disons qu'il y a mésentente à propos d'un contrat conclu au téléphone. Plutôt que d'attendre le résultat de la demande d'accès, le consommateur peut poursuivre l'entreprise aux petites créances, par exemple. Il pourra alors envoyer une citation à comparaître à l'entreprise et exiger qu'elle produise le fameux enregistrement.

## Enregistrez vous-mêmes

Mais comme on n'est jamais si bien servi que par soi-même, les consommateurs peuvent prendre l'habitude d'enregistrer leurs propres conversations.

Sur l'internet, il existe des logiciels gratuits, comme Audacity (<http://audacity.sourceforge.net>), qui permettent d'enregistrer et de conserver les conversations téléphoniques dans son ordinateur. Plusieurs applications permettent aussi d'enregistrer à partir d'un téléphone intelligent (iTalk Recorder Premium, Recorder, etc.). De plus, les consommateurs peuvent se procurer

une enregistreuse numérique pour environ 60\$.

«Dans le cadre d'une relation d'affaires, rien n'interdit d'enregistrer une conversation», assure M<sup>e</sup> Doray. Tant que l'on prend part à la conversation, c'est parfaitement légal, contrairement à ce que certains pensent. Par contre, il est interdit d'enregistrer une conversation que l'on a interceptée.

Par politesse, vous pouvez prévenir votre interlocuteur que vous l'enregistrez. Mais légalement, ce n'est pas nécessaire.

Par contre, les consommateurs frustrés doivent résister à l'envie de se venger d'une entreprise en diffusant une conversation sur l'internet. «Même si la conversation est authentique, ça pourrait constituer de la diffamation, si on donne l'impression que le préposé n'était pas très futé», prévient M<sup>e</sup> Doray.

Entre la diffamation et l'intérêt public, la ligne est parfois bien mince.

**Vous êtes tombé dans un piège? Vous souhaitez dénoncer des pratiques commerciales douteuses? Faites-nous part de vos problèmes de consommation. Écrivez-nous en fournissant vos coordonnées. Notre adresse:**

## À VOS AFFAIRES

La Presse/Rédaction, 7, rue Saint-Jacques, Montréal, Québec, H2Y 1K9  
**Notre courriel:**  
[avosaffaires@lapresseaffaires.com](mailto:avosaffaires@lapresseaffaires.com)  
a/s Stéphanie Grammond  
514-285-7000

OHIO

# Manufacturier 2.0

VINCENT  
BROUSSEAU-POULIOT  
ENVOYÉ SPÉCIAL

OHIO — Le hall d'entrée est moderne, lumineux et aéré. Si ce n'était du moteur de voiture Honda exposé au centre de la pièce, on se croirait à Silicon Valley. Ancien cadre chez Apple, Mark Patton n'est donc pas dépaycé quand il rentre au bureau le matin pour remplir son nouveau défi: moderniser l'économie de l'Ohio, cet État ayant traditionnellement misé sur l'industrie automobile et manufacturière.

« Les gens ont cette perception [le combo automobile-manufacturier], mais l'Ohio a une économie très diversifiée », dit Mark Patton, un investisseur en capital de risque qui a déménagé de la Californie à Columbus en 2011 pour devenir associé principal de JobsOhio, un nouvel organisme privé de développement économique financé par des fonds publics et privés.

JobsOhio, c'est le bébé – controversé – du gouverneur républicain John Kasich, élu en 2010, qui aimerait que l'organisme ait le monopole de la vente d'alcool (comme la SAQ au Québec) et en utilise les profits pour faire du développement économique. Les tribunaux doivent toutefois trancher sur la légalité de l'opération. Depuis sa fondation en janvier 2011, JobsOhio dit avoir créé 31 300 emplois



PHOTO ASSOCIATED PRESS

« Les gens ont cette perception [la combinaison automobile-manufacturier], mais l'Ohio a une économie très diversifiée », dit Mark Patton, un investisseur en capital de risque qui a déménagé de la Californie à Columbus en 2011.

grâce à des investissements privés de 6,1 milliards US. « Nous voulons une approche du secteur privé dans le secteur public, dit Mark Patton. Nous voulons que l'argent public versé aux entreprises soit rentable dès la première année. Nous y arrivons dans 90 % des cas. »

#### Les sceptiques nombreux

Comme l'organisme ne se rapporte pas à l'Assemblée législative de l'Ohio et n'a pas encore produit de rapport annuel, les sceptiques sont nombreux. « Nous ne savons rien du fonctionnement de JobsOhio », dit Tracy Maxwell Heard, whip de

la minorité démocrate à la Chambre des représentants de l'Ohio. Le PDG de JobsOhio, Mark Kwamme, un investisseur en capital de risque de la Californie et un ami du gouverneur Kasich, a démissionné la semaine dernière après que la Cour suprême de l'Ohio ait refusé d'autoriser, pour l'instant, le transfert du monopole d'alcool à JobsOhio.

Malgré la controverse, l'économie de l'Ohio se diversifie à la vitesse grand V, sans pour autant renier ses origines manufacturières. Dans le nord de l'État, à Cleveland, la communauté des affaires a choisi l'an dernier le slogan « We Build Stuff Here » pour moderniser son économie.

« Nous n'essayons pas de devenir Silicon Valley, mais nous misons sur nos forces: innover dans le manufacturier, notamment dans le secteur de la santé où le Cleveland Clinic est l'un des quatre meilleurs hôpitaux de recherche du monde », dit Tom Waltermire, PDG de Team NEO, l'organisme de développement économique du nord-est de l'Ohio.

#### Pas simple

Même si le défi de passer à une économie manufacturière de type 2.0 n'est pas simple, l'Ohio ne part pas de rien. En 1983, dans la ville d'Akron (connue des amateurs de basket comme la ville natale de LeBron James), l'usine de pneus de BFGoodrich ferma ses portes pour être remplacée par un concept novateur pour l'époque: un accélérateur d'entreprises. Aujourd'hui, l'Akron Global Business Accelerator héberge 54 entreprises, qui louent des bureaux à rabais et bénéficient de formation gratuite. En plus des entrepreneurs locaux, Akron cible des entreprises étrangères en Finlande, en Israël, en Allemagne, en Chine, aux Pays-Bas et en Slovaquie. « Des entreprises matures dans leur pays d'origine veulent un accès au marché américain sans avoir à faire face seules à toutes les complications », dit Anthony Margida, directeur des

services aux entrepreneurs de l'accélérateur d'Akron.

Avec ses trois hôpitaux de recherche universitaires, Akron se spécialise notamment dans les technos biomédicales. Un exemple: FMI Medical Systems, dont les prototypes combinent plusieurs tests médicaux afin de détecter plus rapidement certaines maladies comme le cancer. « Quand les banques se sont effondrées en 2007, il n'y avait plus d'argent, donc nous ne pouvions plus payer nos dépenses. Akron a cru en nous et le maintenant, nous voulons créer des emplois aux États-Unis et exporter nos produits en Chine. Le contraire de ce qu'on entend habituellement! », dit Bill McCroskey, PDG de FMI, qui teste ses prototypes dans cinq hôpitaux à Akron, en Finlande et à Ottawa.

#### L'OHIO SOUS OBAMA

##### Taux de chômage

> Novembre 2008: 7%  
> Sommet (janvier 2010): 11,6%  
> Août 2012: 6,8%

##### Nombre d'emplois

> Novembre 2008: 5 524 308  
> Août 2012: 5 414 110

Source: US Bureau of Labor Statistics. Données non désaisonnalisées.

# Au soutien de l'Europe

RUDY LE COURS  
ANALYSE

Comme s'ils s'étaient donné le mot, le Fonds monétaire international (FMI) et le comité Nobel norvégien ont souligné hier qu'il fallait persévérer dans l'édification européenne, malgré les assauts répétés des marchés financiers et les vaines hésitations politiques.

Hier, la secrétaire générale du FMI, Christine Lagarde, a profité de son discours d'ouverture à la réunion semestrielle de l'organisme, exceptionnellement organisée à Tokyo, pour inciter les décideurs à poursuivre la laborieuse intégration économique des 27 pays de l'Union européenne. Pour restaurer la croissance et faire reculer le chômage, a-t-elle insisté, il importe de trouver « le bon dosage d'ajustement fiscal en ayant à l'esprit de ne pas compromettre la croissance tout en ayant des plans réalistes et solides de réduction de la dette à moyen terme ».

Quelques heures après, le comité Nobel causait toute une surprise en décernant son prix

le plus prestigieux, celui de la Paix, à l'Union européenne pour sa contribution « à promouvoir la paix ».

Les eurosceptiques ont vite raillé cette attribution au moment où la zone euro peine à définir la marche à suivre pour endiguer la crise de la dette publique. La réception hostile à Athènes de la chancelière allemande Angela

la Néerlandaise Herman Van Rompuy, a accueilli le prix en rappelant que « les Européens sont parvenus à surmonter la guerre et les divisions ».

Son vis-à-vis à la Commission européenne, le portugais Jose Manuel Barroso, a jugé pour sa part que « le message est que l'Union européenne est quelque chose de très précieux ».

**L'édification européenne, commencée en 1957 avec le traité de Rome, reste un formidable chantier de promotion de la paix au sein d'États qui s'étaient entredéchirés durant des siècles et au cours de deux guerres mondiales, au XX<sup>e</sup> siècle seulement.**

Merkel, plus tôt cette semaine, est une belle illustration.

L'édification européenne, commencée en 1957 avec le traité de Rome, reste pourtant un formidable chantier de promotion de la paix au sein d'États qui s'étaient entredéchirés durant des siècles et au cours de deux guerres mondiales, au XX<sup>e</sup> siècle seulement.

Voilà pourquoi le président du Conseil européen,

L'appel de M<sup>me</sup> Lagarde faisait suite à une entrevue donnée jeudi à la BBC dans laquelle elle plaiderait pour accorder un délai de deux ans à la Grèce pour la mise en place de son plan d'extrême austerité. Le pays du bouzouki s'enfonçait dans la récession depuis cinq ans et la taille de son économie reculerait encore en 2013.

La grogne populaire y est telle que la tentation

totalitaire grandit dans les casernes. La Grèce a été sous la botte des colonels de 1967 à 1974, il ne faut pas l'oublier. Un retour à la dictature serait un violent démenti au comité Nobel et la porte de sortie de la zone euro pour le berceau de la démocratie.

Le FMI reste perçu comme un apôtre de l'efficacité des marchés et de la petitesse de

d'impôt entraînait une baisse de 50 cents de la croissance. Autrement dit, on pouvait se rapprocher des deux dollars d'austérité et avoir quand même une faible croissance.

Avec les dysfonctionnements actuels du système bancaire européen, le FMI estime maintenant que chaque dollar d'austérité ampute l'activité économique de 90 cents jusqu'à 1,70 \$.

Bref, poursuivre dans la démarche actuelle représente un gouffre économique et une bombe politique.

C'est jeudi que le FMI, l'UE et la Banque centrale européenne doivent décider si Athènes pourra recevoir la tranche de 31 milliards d'euros prévus dans le deuxième plan de sauvetage de 130 milliards d'euros, adopté il y a deux ans. Faute de quoi, ce sera la banqueroute.

Le même jour, il y aura un sommet des 27 chefs de l'UE.

On y verra sans doute encore une fois que l'édification de la paix exige détermination et patience, en dépit des tensions qu'attiseront les marchés financiers aux préjugés eurosceptiques indubitables.



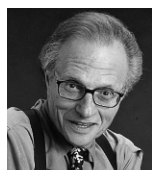
## RÉFLEXIONS & DÉBATS SUR UNE SOCIÉTÉ NUMÉRIQUE MONDIALE

Palais des congrès de Montréal, du 22 au 24 octobre 2012 - ANIMÉ PAR DON TAPSCOTT

Sous le thème **UNE vision pour une société numérique mondiale**, le congrès de trois jours mettra en vedette plus de 100 présentateurs et attirera quelque 3 000 délégués de plus de 80 pays.

Au fil des ans, le congrès WCIT est devenu le principal rassemblement international dans le domaine des technologies de l'information et des communications. Le WCIT réunit des chefs d'entreprise éminents et des leaders d'opinion reconnus internationalement. Dans le cadre de cette 18<sup>e</sup> édition, les participants du congrès WCIT 2012 réfléchiront aux possibilités que la technologie continue de créer dans l'économie en général et dans des secteurs clés comme les soins de santé, l'éducation, les villes intelligentes, l'environnement et les médias.

#### LARRY KING EN DIRECT À MONTRÉAL



Déjeuner-causerie avec invités spéciaux.

Suivez-nous à @wcit2012mtl pour rester informés.

Inscrivez-vous au [www.ccmq.ca/larryking](http://www.ccmq.ca/larryking) ou au 871-4001 pour bénéficier d'un **tarif exclusif** aux clients de la Chambre!

Coorganisateur :



#### THÈMES

- SOINS DE SANTÉ COLLABORATIFS
- COMBLER LE DÉFICIT MONDIAL DE COMPÉTENCES
- L'INTELLIGENCE PLANÉTAIRE ET LES VILLES INTELLIGENTES
- COMMERCE AND CREATIVITY IN THE CLOUD
- FORUM DES MINISTRES TIC
- BÂTIR UNE SOCIÉTÉ NUMÉRIQUE
- L'INNOVATION NUMÉRIQUE AU CANADA

#### EN VEDETTE

Tony Clement, Clay Shirky, Wim Elfrink, Robert Youngjohns, Kim Stevenson, Carol Zierhoffer, Dr Eric Brown, Tom Jenkins, Bernard Charles, Roger L. Martin, Richard Alvarez, Ken Buetow, Karen Price, Andrew P. McAfee, Robin Chase, Dr Peter Williams, Mike Wolfe, Dr Thomas Stelzer, Christian Paradis, Shri Kapil Sibal, Jonathan Zittrain, danah boyd, Ron Deibert, Kunal Gupta, Ryan Holmes et de nombreuses autres personnalités.

Inscrivez-vous maintenant : [www.wcit2012.org](http://www.wcit2012.org)

Partenaires majeurs



Gouvernement du Canada

Government of Canada



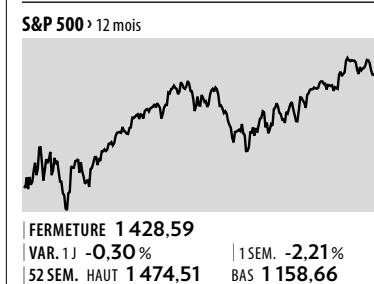
Partenaire média



# LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

## LES BOURSES

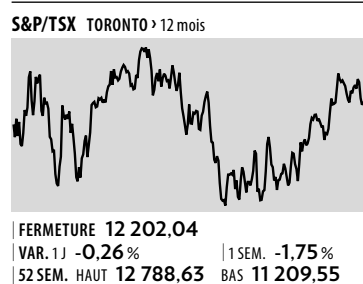
### ÉTATS-UNIS



### DANS LE MONDE

	FERMETURE	VAR. 1J (pts)	(%)
Brazil Bovespa (Brésil)	59 161,72	705,44	1,21
CAC 40 (France)	3 389,08	-24,64	-0,72
DAX (Allemagne)	7 232,49	-49,21	-0,68
DJ Euro Stoxx 50 (Europe)	2 526,03	-11,47	-0,45
FTSE 100 (Angleterre)	5 793,32	-36,43	-0,62
Hang Seng (Hong Kong)	21 136,43	137,38	0,65
Mexico Bolsa (Mexique)	41 665,48	-79,91	-0,19
FTSE MIB (Italie)	15 511,94	-122,51	-0,78
NIKKEI 225 (Japon)	8 534,12	-12,66	-0,15
S&P/ASX 200 (Australie)	4 486,58	3,05	0,07
Shanghai (Chine)	2 104,93	2,11	0,10
Swiss Market (Suisse)	6 655,20	1,18	0,02

### CANADA



### PLUS ACTIFS

	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
BOMBARDIER (BBD.B)	9 570 520	3,69	0,27
STARFIELD RES. (SRU)	8 191 370	0,01	-50,00
TWIN BUTTE EN. (TBE)	4 115 325	2,84	-1,05
LAKE SHORE GOLD (LSG)	3 394 978	0,85	-5,56
TECK RES./B (TCK.B)	3 187 798	29,89	-1,65
SUNCOR ENERGY (SU)	3 067 342	32,36	0,06
PROGRESS ENER. (PRQ)	2 764 092	21,90	0,09
VITERRA (VT)	2 658 157	16,10	-0,19
BARRICK GOLD (ABX)	2 550 128	38,31	-1,87
URANIUM ONE (UUU)	2 288 528	2,18	-0,91
PILOT GOLD (PLG)	2 225 179	1,60	-11,60
CANADIAN NAT. RES. (CNO)	2 201 279	30,25	0,80
IVERNIA (IIVW)	2 201 913	0,10	-5,00
NEXEN (NXY)	2 145 879	25,30	0,36
ATHABASCA OIL (ATH)	2 103 777	13,26	0,07
CAMECO (CCO)	2 055 779	18,70	-0,37

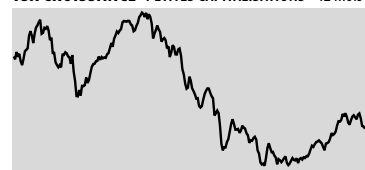
### TITRES GAGNANTS

EN %	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
ADHEREX TECH. (AHX)	6 226	0,25	42,86
REDZONE RES. (REZ)	281 500	0,14	33,33
CANDENTE GOLD (CDG)	6 100	0,19	23,33
STOCKPORT EXPL. (SPT)	18 000	0,11	22,22
CRAIG WIRELESS S. (CWG)	10 000	0,10	18,75

### TITRES PERDANTS

EN %	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
STARFIELD RES. (SRU)	8 191 370	0,01	-50,00
GRANDVIEW GOLD (GVX)	78 000	0,02	-25,00
AKELA PHARMA (AKL)	5 858	0,02	-25,00
AETERNA ZENTARIS (AEZ)	88 078	2,37	-22,55
TETHYS PETROLEUM (TPL)	298 408	0,50	-16,67

### TSX CROISSANCE PETITES CAPITALISATIONS > 12 mois



### PLUS ACTIFS

	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
WESTERNZAGROS (WZR)	8 057 481	1,13	2,73
GOLDQUEST MINING (GQC)	6 229 851	1,01	5,21
CANADA COAL (CCK)	3 509 038	0,06	140,00
PETROFRONTIER (PFC)	3 461 324	0,39	-42,54
GROUNDSTAR RES (GSA)	3 361 333	0,01	-50,00
SAVANT EXPLOR. (SVT)	3 022 948	0,02	-25,00
SHELTERED OAK (OAK)	2 620 000	0,01	0,00
METALCORP (MTC)	2 597 100	0,03	-16,67
RODINIA OIL (ROZ)	2 573 946	0,04	-11,11
SANDSTORM MET. (SND)	2 283 429	0,48	-3,03

**CONSULTEZ** les cotes boursières en tout temps sur [lapiresseaffaires.com](http://lapiresseaffaires.com)

## PÉTROLE



	WEST TEXAS INT.	BRENT
Fermeture	91,86 \$US	114,62 \$US
Variation 1 JOUR	-0,21 \$US	-1,09 \$US
Variation 1 SEM.	+2,20%	+2,32%

## FONDS INDICIELS

	FERM.	1J (\$)	1J (%)	TAN (%)
S&P/TSX comp. (XIC)	19,22	-0,09	-0,47	1,48
S&P/TSX 60 (XIU)	17,45	-0,09	-0,51	1,04
S&P/TSX fin. (XFN)	22,54	-0,06	-0,27	3,73
S&P/TSX éner. (XEG)	16,18	-0,01	-0,06	-0,25
S&P/TSX or (XGO)	20,86	-0,33	-1,56	-15,75
Oblig. c. terme (XSB)	28,95	0,03	0,10	-0,72
Oblig. l. terme (XBB)	31,46	0,00	0,00	2,28
S&P 500 (XSP)	16,36	-0,04	-0,24	18,04

## CANADA LPA 100 (HEBDOMADAIRE)

La Presse Affaires présente une sélection de 100 titres inscrits à la Bourse de Toronto.

	FERM. (\$)	VARIATION 1J (%)	VOLUME (100)	VAR. CETTE SEM. (%)	52 SEM. HAUT	BAS	DIV. ANN.
<b>CONSUMMATION COURANTE</b>	<b>1 961,85</b>	<b>pts</b>		<b>-0,11</b>	<b>-0,28</b>		
Couche-Tard (CTD.B)	49,40	0,08	0,16	4,416	1,86	51,18	28,61 0,30
Jean Coutu (PJC.A)	14,74	-0,07	-0,47	2 184	0,48	15,84	11,91 0,28
Molson Coors (TPX.B)	43,50	0,93	2,18	15	0,00	46,32	39,01 1,29
Saputo (SAP)	42,88	-0,03	-0,07	947	-0,16	46,36	37,28 0,84
Loblaw (L)	33,88	-0,04	-0,12	3 637	-0,35	39,67	31,11 0,84
Shoppers Drug Mart (SC)	40,80	-0,05	-0,12	10 696	-0,68	44,44	39,30 0,86
Metro (MRU)	57,07	-0,07	-0,12	2 314	-0,87	59,68	45,93 0,06
Weston (George) (WVN)	62,99	-0,11	-0,17	303	-1,19	71,73	57,00 1,44
Lassonde (LAS.A)	80,41	0,06	0,07	23	-1,94	82,39	62,06 1,24
Dollarama (DOL)	62,00	-0,40	-0,64	1 983	-3,58	64,96	36,69 0,44
<b>ÉNERGIE</b>	<b>2 686,31</b>	<b>pts</b>		<b>0,12</b>	<b>-1,18</b>		
Encana (ECA)	21,91	0,12	0,55	13 823	3,01	23,11	17,25 0,80
Nexen (NXY)	25,30	0,09	0,36	21 259	1,32	26,70	14,20 0,20
Husky Energy (HSE)	27,28	0,00	0,00	6 639	0,33	27,55	22,04 1,20
Canadian Oil Sands (COS)	20,66	0,06	0,29	5 082	0,19	25,19	18,21 1,40
Can Natural Res. (CNO)	30,25	0,24	0,80	21 599	0,10	41,12	25,58 0,42
Talisman Energy (TLM)	12,77	-0,06	-0,47	13 172	-0,93	14,90	9,72 0,27
Imperial Oil (IMO)	44,62	-0,18	-0,40	2 118	-1,13	49,26	38,86 0,48
Cameco (CCO)	18,70	-0,07	-0,37	20 409	-1,94	26,43	17,25 0,40
Suncor Energy (SU)	32,36	0,02	0,06	30 092	-1,94	37,28	26,97 0,52
Transcanada (TRP)	44,00	-0,17	-0,38	13 930	-2,85	46,29	39,25 1,76
Enovus (CVE)	33,40	-0,09	-0,27	10 999	-2,96	39,64	29,83 0,88
Enbridge (ENB)	39,03	-0,15	-0,38	6 622	-3,13	42,23	33,52 1,13
<b>FINANCE</b>	<b>1 656,66</b>	<b>pts</b>		<b>-0,12</b>	<b>-1,31</b>		
IGM Financial (IGM)	38,30	0,19	0,50	2 312	0,18	48,27	36,81 2,15
Cominar (CUF.U)	23,52	0,03	0,13	1 189	0,09	25,46	21,03 1,44
Brookfield Asset (BAM.A)	33,01	0,13	0,40	5 659	-0,42	35,35	26,55 0,56
Banque Nationale (NA)	74,08	-0,07	-0,09	3 228	-0,72	81,27	63,27 3,16
Banque CIBC (CM)	76,54	-0,29	-0,38	7 686	-0,94	78,34	68,15 3,76
Great-West (GWO)	22,25	-0,07	-0,31	2 803	-0,98	25,28	19,15 1,23
Banque Royale (RY)	56,85	0,04	0,07	12 811	-1,01	59,13	43,30 2,40
Banque de Montréal (BMO)	58,47	-0,20	-0,34	7 799	-1,03	61,29	53,15 2,88
Banque TD (TD)	81,02	0,04	0,05	12 992	-1,26	85,85	68,13 3,08
Banque Laurentienne (LB)	44,28	0,09	0,20	292	-1,47	48,68	40,66 1,88
Banque Scotia (BNS)	53,22	-0,25	-0,47	16 694	-1,55	57,17	47,54 2,28
Financière Power (PWF)	24,98	-0,20	-0,79	2 345	-1,69	30,15	23,62 1,40
Power Corporation (POW)	23,63	-0,03	-0,13	2 516	-1,71	27,42	21,10 1,16
Sun Life (SLF)	23,31	-0,02	-0,09	7 022	-2,31	26,58	17,92 1,44
Financière Manuvie (MFC)	11,85	-0,08	-0,67	20 191	-3,81	14,07	10,18 0,52
Ind. Alliance (IAG)	26,36	-0,34	-1,27	584	-3,83	33,52	20,55 0,98
<b>TÉLÉCOMS</b>	<b>1 038,55</b>	<b>pts</b>		<b>-0,12</b>	<b>-1,36</b>		
Rogers (RCI.B)	40,51	-0,14	-0,34	4 669	-0,78	41,19	34,75 1,58
Telus (T)	62,71	0,10	0,16	7 842	-1,12	65,39	52,56 2,44
BCE (BCE)	42,93	-0,08	-0,19	15 042	-1,83	45,28	38,65 2,27
<b>INDUSTRIELLES</b>	<b>1 408,55</b>	<b>pts</b>		<b>0,25</b>	<b>-1,48</b>		
Transcontinental (TCL.A)	9,23	0,13	1,43	1 223	6,58	13,37	7,97 0,58
GLV (GLV.A)	1,70	0,00	0,00	1 243	6,25	4,57	1,53 0,00
Velan (VLM)	11,75	0,55	4,91	76	2,17	13,25	10,96 0,32
Air Canada (AC.B)	1,41	-0,06	-4,08	10 096	0,71	1,53	0,78 0,00
SNC-Lavalin (SNL)	38,29	0,13	0,34	2 739	0,10	55,95	34,36 0,88
Canadien Pacifique (CP)	87,00	0,59	0,68	3 953	0,02	87,34	53,10 1,40
WestJet (WJA)	17,73	-0,10	-0,56	1 844	-0,39	18,00	10,30 0,32
Stella-Jones (SJ)	57,75	0,74	1,30	51	-0,43	59,95	36,82 0,64
Genivar (GNV)	22,35	0,18	0,81	1 270	-0,67	28,49	19,94 1,50
Chorus Aviation (CHR.B)	3,31	0,04	1,22	844	-0,90	4,03	2,65 0,60
Canadien National (CNR)	87,15	0,13	0,15	3 844	-1,26	92,20	72,18 1,50
Quinc. Richelieu (RCH)	34,00	0,59	1,77	276	-2,44	35,97	25,03 0,48
CAE (CAE)	10,28	-0,02	-0,19	2 519	-2,56	11,24	9,18 0,20
Transforce (TFI)	17,35	0,10	0,58	1 982	-2,91	19,14	10,67 0,52
Bombardier (BBD.B)	3,69	0,01	0,27	95 141	-3,66	4,93	3,30 0,10
<b>SANTÉ</b>	<b>888,94</b>	<b>pts</b>		<b>-0,19</b>	<b>-1,56</b>		
Atrium Inno. (ATB)	10,90	0,15	1,40	280	0,09	13,61	9,85 0,00
Paladin Labs (PLB)	43,95	0,14	0,32	19	-0,34	51,89	33,01 0,00
Valeant Pharma (VRX)	54,68	-0,13	-0,24	1 573	-1,57	59,88	35,56 0,00
Theratechnologie (TH)	0,51	0,02	4,08	367	-5,56	3,36	0,45 0,00
<b>TECHNOLOGIES</b>	<b>97,72</b>	<b>pts</b>					

LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

DENRÉES				
	FERMETURE	VARIATION (%)		
		1 JOUR	1 AN	
Blé (\$US/boisseau)	8,57	-3,30	36,70	
Cacao (\$US/livre)	1,07	0,64	-10,14	
Café (\$US/livre)	1,62	0,59	-29,53	
Mais (\$US/boisseau)	7,53	-2,65	17,48	
Soya (\$US/boisseau)	15,23	-1,68	22,83	
Sucre (\$US/livre)	0,20	-1,96	-22,91	

ÉNERGIE				
	FERMETURE	VARIATION (%)		
		1 JOUR	1 AN	
Essence (\$US/gallon)	2,89	-2,22	5,14	
Gaz naturel (\$US/gigajoule)	3,42	-0,08	3,21	
Mazout (\$US/gallon)	3,22	-1,20	9,66	

Source: New York Mercantile Exchange (NYMEX)

MÉTAUX				
	FERMETURE	VARIATION (%)		
		1 J	1 AN	
Aluminium (\$US/livre)	0,90	-0,85	-10,31	
Argent (\$US/once)	33,52	-1,65	2,23	
Cuivre (\$US/livre)	3,71	-0,40	10,24	
Étain (\$US/livre)	9,88	-1,20	-2,75	
Nickel (\$US/livre)	7,82	-2,32	-8,93	
Palladium (\$US/once)	633,85	-2,62	3,72	
Platine (\$US/once)	1 654,80	-1,96	6,73	
Plomb (\$US/livre)	0,98	-1,77	7,94	
Zinc (\$US/livre)	0,86	-2,56	-1,53	

Source: London Metal Exchange

LES OBLIGATIONS				
	COUPON	ÉCHÉANCE	PRIX	REND. VAR.
<b>LE GOUVERNEMENT DU CANADA</b>				
Canada	10,25	15-03-14	112,83	1,07 -0,01
Canada	9,75	01-06-21	164,66	1,66 0,05
Canada	8,00	01-06-23	158,94	1,85 0,05
Canada	8,00	01-06-27	173,38	2,13 0,08
Canada	5,75	01-06-29	148,61	2,23 0,12
<b>LES PROVINCES</b>				
Hydro Québec	11,00	15-08-20	159,51	2,56 -0,01
Manitoba	7,75	22-12-25	150,18	3,08 0,00
New Brunswick	6,00	27-12-17	119,36	2,04 0,00
Newfoundland	6,15	17-04-28	136,33	3,16 0,03
Nova Scotia	6,60	01-06-27	139,66	3,18 0,02
Ontario	6,25	25-08-28	135,87	3,32 0,03
Ontario Hydro	7,45	31-03-13	103,25	0,25 -0,02
Ontario Hydro	8,50	26-05-25	155,77	3,11 0,00
Ontario Hydro	8,25	22-06-26	155,70	3,19 0,00
P E I	8,50	27-10-15	120,13	1,65 0,00
Québec	6,00	01-10-29	132,94	3,42 0,10
<b>LES CORPORATIONS</b>				
Bell Canada	7,00	24-09-27	128,04	4,41 0,06
Bombardier	7,35	22-12-26	106,50	6,63 0,00
Cons Gas	6,10	19-05-28	130,78	3,51 0,07
Gtaa	6,45	03-12-27	133,47	3,56 0,07
Investors Gr	6,65	13-12-27	119,58	4,81 0,06
Wtcoast Éne	6,75	15-12-27	133,49	3,81 0,09

TAUX D'INTÉRÊT			
	FERMETURE	RENDEMENT SEM. ANNÉE	
<b>CANADA</b>			
Taux d'escompte	1,25	0,00	0,00
Taux préférentiel	3,00	0,00	0,00
Fonds à un jour	1,00	0,00	0,00
Bons du Trésor (3 mois)	0,98	0,01	0,12
Obligations (2 ans)	1,14	0,00	0,12
Obligations (10 ans)	1,80	-0,01	-0,55
<b>ÉTATS-UNIS</b>			
Taux d'escompte	0,75	0,00	0,00
Taux préférentiel	3,25	0,00	0,00
Fed funds	0,25	0,00	0,00
Bons du trésor (3 mois)	0,10	0,00	0,08
Obligations (2 ans)	0,26	0,00	-0,02
Obligations (10 ans)	1,66	-0,09	-0,55
<b>OR</b>			
New York			
	<b>1 758,00 \$US</b>		
Variation 1 JOUR		<b>-10,80 \$US</b>	
Variation 1 SEM.		<b>-1,16 %</b>	
Variation 1 AN		<b>+4,56 %</b>	



# Inquiétude à Wall Street malgré de bonnes nouvelles

LA PRESSE CANADIENNE ET AGENCE FRANCE-PRESSE  
REVUE BOURSIÈRE

La Bourse de New York a terminé sans direction hier, le bond du moral des ménages et des résultats meilleurs que prévu de la banque JPMorgan Chase ne suffisant pas à la rassurer avant le week-end.

L'indice Dow Jones a grappillé 2,46 points à 13 328,85 points, tandis que le NASDAQ, à dominante technologique, a abandonné 5,30 points à 3044,11 points.

L'indice élargi Standard and Poor's 500 a abandonné 0,30 % (-4,25 points) à 1428,59 points.

Les indices ont hésité tout au long de la séance, le Dow Jones se hissant de justesse

en territoire positif à la clôture.

« Les courtiers guettent avec inquiétude une saison des résultats dont ils craignent qu'elle soit sans éclat » en dépit des bons résultats de la première banque en termes d'actifs, JPMorgan Chase, publiés dans la matinée, a souligné Art Hogan, de Lazard Capital Markets.

Wall Street avait applaudi à l'ouverture l'annonce d'un bénéfice « record » de 5,7 milliards US pour le troisième trimestre, en hausse de 34 % sur un an et meilleur qu'attendu grâce à une hausse du chiffre d'affaires et une baisse des provisions pour pertes. Son titre a toutefois reculé de 1,14 %.

En outre, les grands indices ont « reçu un coup de fouet dans la matinée après la publication d'un indice de confiance des

consommateurs américains » d'octobre publié par l'Université du Michigan, selon lequel le moral est au plus haut depuis le début de l'année aux États-Unis, a noté le site d'analyse financière Briefing.com.

**En dépit de la performance bien accueillie de JPMorgan Chase, le secteur bancaire a terminé nettement en baisse: Bank of America a cédé 2,36 % et Citigroup de 2,17 %.**

Mais « le marché américain, qui se situe à des niveaux élevés, est en ce moment traversé par une tendance baissière », a relevé Mace Blicksilver, de Marblehead Asset Management.

En dépit de la performance bien accueillie de JPMorgan

Chase, le secteur bancaire a terminé nettement en baisse: Bank of America a cédé 2,36 % et Citigroup de 2,17 %.

Ils ont également réagi à l'avertissement sur résultats du fabricant de semi-conducteurs AMD, dont le chiffre

d'affaires devrait baisser plus que prévu, a-t-il rappelé. Son titre a plongé de 14,4 %.

Le titre du géant informatique Apple a repris quelques couleurs et est monté de 0,26 %, alors que selon le site spécialisé AllThingsDigital, l'entreprise devrait dévoiler

une version miniature de sa tablette, l'iPad Mini, au cours d'un événement spécial le 23 octobre.

Dell s'est apprécié de 3,64 %. Ils ont annoncé dans la matinée les précommandes pour trois nouveaux modèles de PC fonctionnant sous Windows 8.

La Bourse de Toronto a clôturé en baisse, au terme d'une séance tranquille au cours de laquelle les investisseurs ont donné plus d'importance au recul des prix des matières premières qu'à la publication de solides résultats trimestriels.

L'indice composé S & P/TSX a retraité de 31,91 points pour terminer à 12 202,04 points, tandis que la Bourse de croissance TSXV a rendu 7,13 points à 1292,81 points.

Le dollar canadien s'est pour sa part déprécié de 0,07 cent US à 102,11 cents US.

Le cours du pétrole brut a reculé de 21 cents US à 91,86 \$ US le baril à la Bourse des matières premières de New York. Le prix de l'or noir a progressé cette semaine en raison des craintes qu'entretienennent certains analystes de voir la crise en Syrie prendre de l'ampleur et perturber les livraisons de pétrole du Moyen-Orient.

# Apple dévoilerait son iPad mini le 23 octobre

PAUL DURIVAGE

Selon les agences Reuters et Bloomberg, Apple dévoilerait la version plus petite de sa tablette électronique iPad, dans 10 jours, soit le 23 octobre prochain. L'entreprise précisera alors le prix de lancement et la date précise de disponibilité.

La présentation interviendrait ainsi seulement trois jours avant le lancement de la Surface, la tablette de Microsoft dont le prix n'a toujours pas été dévoilé.

L'iPad mini, destiné à rivaliser également avec les tablettes de Google et d'Amazon, aurait un écran de seulement 7,85 pouces de diagonale (19,9 centimètres), contre 9,7 pouces (24,6 centimètres) pour la version actuelle. Les fournisseurs asiatiques d'Apple ont déjà commencé la production en série de la petite tablette, selon des sources proches de l'entreprise.

**« L'iPad mini se répandra comme une traînée de poudre en Chine. »** — Brian J. White, analyste de Topeka Capital

Selon l'analyste Brian J. White, de Topeka Capital, la petite tablette d'Apple sera la « prochaine grosse affaire » en Chine. « L'iPad mini se répandra comme une traînée de poudre en Chine », commente l'analyste présentement en tournée industrielle dans cet immense marché.

« Nous avons remarqué la popularité croissante du Samsung Galaxy en Chine cette année et nous pensons que cette



Le PDG d'Apple, Tim Cook

tendance va profiter à Apple avec le lancement prochain du petit iPad. Même si le Galaxy Note est aussi un smartphone, nous croyons que les capacités de la tablette sont la principale raison d'achat en Chine.»

Selon l'analyste, l'iPad mini coûtera entre 250 et 300 \$, moins de la moitié du prix des nouveaux appareils Samsung Galaxy II Note, à Shenzhen.

L'iPad représentait encore 17 des 25 millions de tablettes vendues au deuxième trimestre, mais la concurrence se fait de plus en plus intense dans ce marché en pleine expansion.

Les actions d'Apple pointaient à la hausse tout au long de la séance, sur la Bourse électronique NASDAQ, hier, après la chute de la veille. Le titre a terminé la semaine à 629,71 \$, en hausse de 1,61 \$ sur la veille mais en baisse de 35,49 \$ comparé à sept jours plus tôt.

# JPMorgan se veut rassurante sur les paris de la « baleine de Londres »

AGENCE FRANCE-PRESSE

NEW YORK — La banque JPMorgan Chase a annoncé hier un bénéfice « record » et meilleur qu'attendu de 5,7 milliards de dollars au troisième trimestre et a voulu rassurer sur les paris risqués placés notamment par le courtier français Bruno Iksil, surnommé la « baleine de Londres ».

Le bénéfice net du troisième trimestre a bondi de 34 % sur un an, dépassant les attentes grâce à une hausse du chiffre d'affaires, qui a augmenté de 6 % à 25,1 milliards de dollars.

La banque a aussi signalé que le portefeuille de dérivés de crédits risqués qui lui avait déjà coûté 6 milliards de dollars a encore essuyé des pertes d'environ 449 millions de dollars ce trimestre.

La division d'investissement en propre (CIO), à l'origine de ces paris, a fini de déboucler les positions qui lui restaient sur ces contrats

dont le solde est dorénavant aux mains de la division de la banque d'investissement, qui a essuyé « une perte modeste » sur ce portefeuille au cours du trimestre.

Le directeur général, Jamie Dimon a dit « espérer » que

**« [Ce portefeuille] évolue maintenant dans un intervalle, je ne m'en inquiéterais pas trop pour l'avenir de cette entreprise. »** — Jamie Dimon, directeur général de JPMorgan Chase

les pertes resteront modestes à l'avenir sur ce qui reste du portefeuille, maintenant en mode de « réduction de risque ».

« Il comporte des risques continus comme toutes [nos] positions », a-t-il rappelé, mais

« les tests de résistance ont baissé de 20 à 30 % depuis la dernière fois que nous en avons parlé ».

Ce portefeuille « évolue maintenant dans un intervalle, je ne m'en inquiéterais pas trop pour l'avenir de cette entreprise », a-t-il assuré.

Le New York Times affirme par ailleurs que les autorités américaines utilisent des conversations téléphoniques enregistrées pour monter un dossier pénal sur ces pertes, cherchant à savoir si elles ont été sciemment dissimulées par des ex-employés des bureaux londoniens de la division CIO.

En particulier, le courtier français Bruno Iksil, surnommé « la baleine de Londres » en raison de l'énormité de ses prises de position sur les dérivés de crédits, est visé. Il a été licencié de la firme durant l'été.

Hier à la Bourse de New York, le titre de JPMorgan a glissé de 48 cents à 41,62 \$.

# 4,72 MILLIARDS US

La banque américaine Wells Fargo a rapporté hier une amélioration de ses revenus et de son bénéfice au troisième trimestre, grâce à une hausse des revenus générés par ses activités de courtage.

Le bénéfice net de la banque attribuable aux actionnaires s'est chiffré à 4,72 milliards US, contre 3,84 milliards US un an plus tôt. Cela correspond à un bénéfice trimestriel de 88 cents US par action, soit 1 cent US de plus que ce qui était prévu par les analystes.

Ses revenus se sont améliorés de 8 % à 21,21 milliards US, soit un peu

moins que les attentes des experts.

La Wells Fargo, dont le siège social se trouve à San Francisco, a offert davantage de prêts aux consommateurs au cours du trimestre, pendant que le nombre de prêts consentis aux entreprises reculait.

La banque a libéré un montant de 200 millions US qu'elle avait mis de côté pour couvrir ses pertes sur prêts.

Hier à la Bourse de New York, l'action de Wells Fargo a perdu 93 cents à 34,25 \$.

— Associated Press

## LA PRESSE AFFAIRES

## GÉNOMIQUE AU QUÉBEC

## Pour un investissement public

PHILIPPE MERCURE

Robert Klein n'est pas du genre à rester les bras croisés devant le destin. Au tournant des années 2000, lorsqu'il a appris que son fils souffrait du diabète et que sa mère était atteinte d'alzheimer, l'Américain a mené une croisade peu banale qui a mené la Californie à débloquer 6 milliards US de fonds publics pour la recherche sur les cellules souches.

Aujourd'hui, celui que *Time Magazine* a déjà fait figurer parmi les 100 personnalités les plus influentes du monde interpelle le Québec. Son message: inspirez-vous de cette expérience et investissez massivement pour libérer le potentiel inexploité de votre recherche en génomique, cette science qui plonge au cœur des gènes pour comprendre l'origine des maladies. Le moment, dit-il, n'a jamais été aussi bon.

## À la fine pointe

« Votre leadership en génomique au Québec est absolument à la fine pointe de ce qui se fait dans le monde, a dit M. Klein à *La Presse Affaires*. D'un point de vue stratégique, vos chercheurs et vos infrastructures sont très bien positionnés pour engendrer des répercussions économiques importantes et créer un grand nombre d'emplois. Mais ces bénéfices vous échappent à cause d'une raison fondamentale: le manque de capital. »

Selon M. Klein, ce capital ne viendra pas tant que le gouvernement n'allumera pas l'étincelle avec un investissement public important.

« Il y a une occasion pour le secteur public d'intervenir et de combler un vide. Vous avez le même problème que nous avions en Californie. En génomique comme en médecine régénérative, des domaines nouveaux et révolutionnaires, il y a un manque de capital-risque parce que les horizons d'investissement sont trop longs », explique M. Klein.



Robert Klein

PHOTO FOURNIE PAR GÉNOMIQUE QUÉBEC

## Une campagne épique

En Californie, M. Klein a réglé le problème de façon aussi unique que spectaculaire. Motivé par la maladie de son fils, ce promoteur immobilier a rédigé la « proposition 71 », qui demandait à l'État de la Californie d'émettre pour trois milliards d'obligations à long terme afin de financer la recherche sur les cellules souches. La proposition exigeait 3 milliards de fonds

publics supplémentaires pour payer les intérêts des obligations.

En vertu du principe de démocratie directe en vigueur en Californie, M. Klein a soumis la question aux électeurs par référendum en 2004. Aux termes d'une vive campagne qui a opposé plusieurs personnalités publiques, les électeurs ont fini par endosser l'idée.

L'affaire a conduit à la création du California Institute

for Regenerative Medicine et fait converger des chercheurs du monde entier vers la Californie, en plus d'attirer du capital des donateurs et des entreprises.

L'expérience californienne montre que si le gouvernement prend le risque d'être le premier à investir, il en sort gagnant, croit Robert Klein.

« Le secteur public récolte les premiers bénéfices des investissements, dit-il. Il récolte les

bénéfices des emplois et des impôts. Et lorsque les thérapies sont prêtes, il en voit les bénéfices sur les coûts du système de santé. »

Selon lui, le Québec et le Canada peuvent parfaitement répliquer l'expérience californienne avec la génomique. En visite à Québec la semaine dernière, il a même soutenu que le moment n'avait jamais été aussi bon.

Les mesures d'austérité en Europe entraînent actuellement des coupures importantes dans les budgets des chercheurs, et la même chose risque d'arriver aux États-Unis avec la volonté de réduire le déficit.

« Si le Canada augmente son niveau de soutien maintenant, vous avez la possibilité d'attirer les meilleurs chercheurs européens et américains. Vous êtes dans une position stratégique pour leur servir de bouée de sauvetage. À quel autre moment de votre histoire avez-vous été dans une telle position ? » a-t-il lancé.

Afin d'attirer les chercheurs, être équitable pour les contribuables et avoir un impact significatif, le financement public devrait s'échelonner à long terme, être stable et avoir la taille suffisante pour faire bouger les choses.

## LA GÉNOMIQUE AU QUÉBEC

> 500 millions investis en recherche depuis 2001

> 115 millions en valeur ajoutée dans la province en 2009

> Des infrastructures de renommée comme le Centre d'innovation Génomique Québec et Université McGill et quelques entreprises privées comme GenePOC et BD Diagnostic GeneOhm

Sources: Génomique Québec et Secor

## DÉPART DU PRÉSIDENT

## Un nouveau risque pour Theratechnologies

PHILIPPE MERCURE

Le départ-surprise du président de Theratechnologies provoque un « nouveau risque d'affaires » pour l'entreprise, selon les analystes financiers. Mais bien malin qui pourra voir clair dans les raisons exactes de cette annonce.

L'entreprise phare de la biotechnologie québécoise a

refusé d'accorder toute entrevue pour clarifier le départ abrupt de son président, John-Michel Huss, moins de deux ans après son arrivée. Theratechnologies a aussi annulé la téléconférence prévue hier matin pour discuter des résultats financiers du troisième trimestre, dévoilés jeudi après la fermeture des marchés.

« Le départ fait suite à une rencontre entre M. Huss et le conseil d'administration, et la décision a été prise d'un commun accord », s'est borné à dire un porte-parole.

Le chef des affaires financières, Luc Tanguay, assurera l'intérim jusqu'à ce qu'un nouveau président soit nommé.

dit croire que les développements du côté européen pourraient être « au ralenti jusqu'à ce qu'une nouvelle direction soit en place ».

## Un règne agité

D'origine française, M. Huss aura eu un règne particulièrement agité à la tête de Theratechnologies. Issu du

Les choses ne se sont pas déroulées comme prévu. L'Egrifta, le médicament de Theratechnologies destiné aux patients atteints du VIH, s'attaque à la répartition anormale des graisses chez les patients. Commercialisé en sol américain par le partenaire de Theratechnologies, l'entreprise EMD Serono, l'Egrifta n'a cependant pas connu le départ espéré sur le marché. Lors de la dernière assemblée annuelle, M. Huss avait essuyé la colère d'actionnaires lui reprochant d'avoir encaissé des primes alors que leurs actions périllaient en Bourse.

Mais la véritable tuile est tombée en juin dernier, quand les autorités européennes ont refusé de commercialiser l'Egrifta, disant craindre des risques cardiovasculaires pour les patients. Les Européens avaient pourtant les mêmes données scientifiques que les Américains, qui eux, avaient jugé le produit sécuritaire.

« Ça nous tombe comme un marteau sur la tête », avait alors dit M. Huss à *La Presse Affaires*.

Avis de non-conformité de Santé Canada, déficience technique sur un site de fabrication montréalais soulevé par les autorités brésiliennes, demande jugée incomplète par les autorités du Venezuela: les problèmes ont continué cet été.

Les résultats dévoilés jeudi font toutefois état d'une augmentation des ventes d'Egrifta aux États-Unis.

« La tendance est favorable, même si le niveau de prescriptions absolu demeure modeste à nos yeux », a résumé l'analyste Douglas Loe.

Pas assez, de toute évidence, pour convaincre le président de rester.

La véritable tuile est tombée en juin dernier, quand les autorités européennes ont refusé de commercialiser l'Egrifta, disant craindre des risques cardiovasculaires pour les patients.

Le marché n'a pas semblé ébranlé par le départ. Portée par l'annonce de résultats sans grandes surprises, mais néanmoins jugés positifs, l'action de Theratechnologies a gagné deux cents, hier, pour clôturer à 51 cents.

L'analyste financier Douglas Loe, de Byron Capital Markets, juge néanmoins que le départ du président créé « un nouveau risque d'affaires ». Dans une note aux investisseurs, il

monde des grandes sociétés pharmaceutiques, il a pris les rênes de la petite boîte alors qu'elle avait encore le cœur à la fête. L'équipe venait de faire approuver la commercialisation de son médicament aux États-Unis, un exploit que seule une poignée d'entreprises canadiennes peuvent se vanter d'avoir accompli. La mission du nouveau patron: transformer ce succès scientifique en succès commercial.

## PRÉCISION

## TAXE SANTÉ: LES FAMILLES À FAIBLES REVENUS ÉPARGNÉES

Les familles monoparentales à faibles revenus n'auront pas à verser davantage de taxe santé. Les seuils d'exemption de la nouvelle taxe santé seront relevés en tenant compte de leur situation matrimoniale et du nombre d'enfants, contrairement à ce que nous avons écrit dans notre numéro d'hier. Actuellement, une famille monoparentale n'a pas à payer la taxe de 200 \$ lorsque ses revenus sont inférieurs à 23 360 \$. Ce seuil passera à 24 360 \$. Pour une famille monoparentale avec deux enfants, le seuil augmentera de 26 455 \$ à 27 620 \$, si bien que davantage de familles n'auront pas de taxe à payer. Nos excuses.

## ENCANS

APPROUVÉE PAR LA COUR SUPÉRIEURE DU QUÉBEC

## ENCHÈRE SUR PLACE ET DIFFUSÉE SUR INTERNET

Les mercredi 24 octobre et jeudi 25 octobre à 10 h

Examen préalable: Les lundi 22 octobre et mardi 23 octobre, ou sur rendez-vous  
710, boul. Côte-Vertu, Dorval (Montréal), Québec

TOUT LE MATÉRIEL D'UNE INSTALLATION D'ENTRETIEN DE MOTEURS DE CALIBRE MONDIAL

MATÉRIEL D'ENTRETIEN DE MOTEURS À RÉACTION D'UNE VALEUR DE PLUSIEURS MILLIONS DE DOLLARS

Possibilité de vente en bloc, assujettie à des enchères à la pièce, avant la date de l'enchère

- RECTIFIEUSE D'EXTRÉMITÉS DE PALE DANOBAT 2004
- APPAREILS D'ÉQUILIBRAGE ET DE VÉRIFICATION SCHENCK
- CELLULES DE SOUDAGE ROBOTISÉ
- CENTRES D'USINAGE À CNC
- TOURS VERTICAUX ET HORIZONTAUX À CNC
- TOURS REVOLVER À TOURELLE À CNC, MMC ET AUTRES

Chaînes complètes de traitement thermique, d'électrodéposition et de finition  
• Grande quantité de matériel de soutien d'usine • Outils de nettoyage par grenailage • Finition • Vaste choix de soudeuses, tours, rectifieuses, perceuses, scies à ruban • Vaste choix d'outils et de matières premières • Ponts roulants • Matériel roulant • Chariots rétractables • Transpalettes électriques • Chariots élévateurs à fourche, inspection, laboratoire et plus encore

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec Mike McIntosh au 416-242-3560, ou à mmcintosh@maynards.com, ou avec Odd Knudsen au 647-991-6905, ou à oknudsen@hilcocanada.com

VENTE DIRIGÉE PAR

**Maynards**  
AUCTIONS | LIQUIDATIONS | APPRAISALS  
www.maynards.com

**Hilco**  
Industrial LLC  
www.hilcoind.com

EN PARTENARIAT AVEC

**Heritage Global Partners**  
A Legacy since 1937

**ppl**  
PROFESSIONAL PARTNERS

**COUNSEL**  
R.B. CAPITAL LLC