

# 11 SEPTEMBRE 2001 5 ANS PLUS TARD

## La vie a triomphé

> Un exceptionnel dossier de 13 pages, avec analyse des impacts sur l'économie, et témoignages de gens qui ont vécu ces terribles moments.

p. 5 à 15, 19 et 50



Martin Leroux



Pascal Ranger



Suzanne Couture



Isabelle Laurier



Marlyn Bilodeau

Vol. LXXVIII - No 33 64 pages



0 65385 56473 8

PP40064924 R08185

Nous avons les moyens de vous faire parler.



CADILLAC CTS



MIEUX  
CONSOMMER

PUBLIREPORTAGE

POUR MIEUX PERFORMER

### *Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments*

## L'économie d'énergie au premier rang

Vous songez à rénover, à agrandir ou à construire un bâtiment? Le chauffage, la climatisation et l'éclairage représentent une part très importante des dépenses d'énergie et un défi de taille! Vous le savez. Rentabiliser votre projet s'impose.

Consultez un expert en énergie d'Hydro-Québec dès le début de votre projet.

Le programme **Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments** d'Hydro-Québec vous aide à relever le défi!

#### **Les avantages sont évidents :**

- Récupération rapide de l'investissement grâce à un appui pouvant atteindre 500 000 \$
- Économies d'énergie à long terme
- Réduction des coûts d'exploitation du bâtiment
- Amélioration du confort des occupants

L'heure est à la rentabilité, l'heure est à l'économie d'énergie! Renseignez-vous sur le programme **Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments** d'Hydro-Québec. D'autres l'ont fait avec succès! Vous aussi, vous pouvez obtenir des résultats étonnants!

## **Quand une commission scolaire fait bien ses devoirs**

En 1999, la Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys se classait parmi les dernières pour sa consommation moyenne d'énergie. Alertés par ce mauvais bulletin, les dirigeants ont fait le choix de l'efficacité énergétique.

La Commission scolaire a donc décidé d'élaborer un plan triennal d'efficacité énergétique en privilégiant des bâtiments de grande superficie qui présentent un fort potentiel au chapitre des économies d'énergie. L'école secondaire des Sources a été choisie comme projet pilote.

Avant d'amorcer la mise en œuvre de son plan, la Commission scolaire s'est tournée vers Hydro-Québec. Grâce à l'appui obtenu tant au plan technique que financier (237 002 \$), le projet pilote de l'école secondaire des Sources a conduit à de nombreuses mesures d'économie, notamment :

- Le remplacement d'appareils de ventilation et d'éclairage
- L'ajustement du point de consigne des systèmes CVC centraux

#### Bulletin final :

- Une très importante économie annuelle d'électricité – 1 086 111 kWh
- Des économies annuelles de plus d'un million de dollars
- Des appareils électromécaniques performants et fiables



**Vous comptez mettre au premier rang la réalisation du plein potentiel d'économie d'énergie de votre bâtiment? Communiquez sans tarder avec le représentant d'Hydro-Québec de votre région, ou consultez notre site Internet à [www.hydroquebec.com/affaires](http://www.hydroquebec.com/affaires)**

 **Hydro  
Québec**

# CETTE SEMAINE

## EN MANCHETTE

### > Cinq ans plus tard, la vie continue

Si la tentative d'attentats à Londres la semaine dernière a rappelé au monde que le terrorisme peut frapper à tout moment, New York a appris à composer avec la menace. Portrait d'une ville, de Québécois qui y demeurent, et regard sur l'économie telle qu'elle a dû évoluer après après la terrible journée du 11 septembre 2001.

5 à 15, 19 et 50



### RECOURS COLLECTIF

**Le Groupe BMO est accusé d'avoir imposé des frais injustifiés dans ses REER. Résultat : un recours collectif de 100 M\$ qui pourrait inquiéter les autres institutions financières.**

51



Guy Leclerc et Frédéric Chabot

### INNOVATION

**Pacini fait appel au service de cardiologie du CHUM pour éliminer les gras trans de son menu**

26



### CAPITAL PRIVÉ

**Des sociétés comme Pharmaprix appartiennent à des firmes privées d'investissement. Une tendance lourde, semble-t-il.**

38

### ACTUALITÉ ET ANALYSE

- 16 **ÉDITORIAL**  
La ZONE Québec Chaudière-Appalaches marque des points
- 16 **POINT DE VUE**  
La responsabilité des sociétés
- 17 Les technos albertaines dans l'ombre du boum pétrolier
- 18 **LE POULS DE L'ÉCONOMIE**  
L'économie du Québec perd de la vitesse
- 20 **REVUE DE LA SEMAINE**  
La planète magazine au Canada

### ENTREPRENDRE

- 21 **La Longueilloise Aréo-Feu, tout feu tout flamme**  
Le fournisseur d'équipements de protection et de camions de pompiers est en pleine expansion.
- 22 **INVESTISSEMENTS**  
Bio-K investit 4,5 M\$ à la cité de la biotech de Lévis
- 24 **TECHNOLOGIES**  
Vidéotron accouche d'une offre timide dans le sans fil
- 26 **INNOVATION**  
Pacini prend les devants et élimine les gras trans artificiels

### 27 DÉVELOPPEMENT DURABLE

Éliminer la notion de déchet pour prospérer

### MANAGEMENT

- 29 **Remanier le temps de travail pour sauver des emplois**  
Les grandes entreprises recourent de plus en plus à des approches nouvelles pour éviter de gaspiller leur relève
- 30 UdeM : la requête de recours collectif sera entendue

### IMMOBILIER

- 33 **Vers une guerre de prix chez les courtiers**  
Un jugement de la Cour d'appel ouvre la port à l'émergence de nouveaux modes de rétribution

### INVESTIR

- 50 **Les marchés ont bien résisté au choc**  
La baisse des taux dans plusieurs pays a généré la meilleure croissance en 50 ans
- 51 **Poursuite de 100 M\$ contre la BMO**
- 53 **SANS COMPROMIS**  
Il ne faut pas tenir la mondialisation pour acquise
- 55 **Falconbridge investit 540 M\$ dans la mine Raglan**

### 55 TRANSACTIONS D'INITIÉS

Empire accroît sa mainmise sur Sobeys

### 56 ANALYSE DES MARCHÉS

Le recul du pétrole et des prix soulage

### MES AFFAIRES

- 62 **FERR : Ce qu'il faut savoir pour bien gérer l'après-REER**
- 63 **QUESTIONS ET RÉPONSES**  
Le règlement des recours collectifs à l'endroit de Nortel est en marche

### DOSSIERS

- 38 **Financement de l'entreprise**  
Le capital privé, de plus en plus présent
- 45 **Stratégies informatiques**  
Le Wi-Fi coûte cher aux entreprises

### SERVICES

- 28 **Carrefour PME**
- 30 **Les professionnels**
- 30 **Carrières**
- 34 **Annonces classées**
- 63 **Les sociétés dont on parle**

Q: Qu'est-ce qui est assez mince pour se glisser partout?



Le nouveau Motorola Q. Le plus mince.

- Recevez vos courriels en temps réel et en toute sécurité grâce à la Boîte de réception commerciale de TELUS.
- Travaillez 10 fois plus vite grâce à notre réseau sans fil le plus rapide\*.

Doté de Windows Mobile™.



\* Selon une comparaison avec les vitesses de notre réseau numérique 1X et dans nos zones de couverture EVDO. Consultez nos cartes de couverture en magasin pour les détails ou visitez telusmobile.com. La largeur de bande peut varier en fonction de plusieurs facteurs dont l'emplacement de l'utilisateur, la configuration du réseau, l'environnement, le type et la configuration du dispositif. TELUS et le logo TELUS sont des marques de commerce utilisées avec l'autorisation de TELUS Corporation. Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leur propriétaire respectif et sont utilisées avec leur autorisation. © 2006 TELUS.

## LES AFFAIRES.COM CETTE SEMAINE

### > Jeudi 17 août

Résultats de Dell, Gap, Sears  
Revue de la Banque du Canada,  
été 2006

### > Vendredi 18 août

Commerce de gros en juin au pays

### TÊTE D'AFFICHE

Après s'être démarqué ici, le spécialiste de la sécurité Okiok s'implante en Europe grâce à un contrat avec Siemens. Dans la section Techno le 18 août.

### > Lundi 21 août

Commerce de détail en juin, Canada

### > Mardi 22 août

Résultats de BMO, Intuit  
Indice des prix à la consommation en juillet, Canada

### > Mercredi 23 août

Résultats de BHP Billiton, Nestlé  
Indicateurs avancés en juillet, Canada

### À surveiller

Entrée en bourse le 3 août dernier, LAB Recherche



Luc Mainville, sur  
LesAffaires.TV.

souhaite doubler ses revenus en trois ans. Entretien avec le chef de la direction,

### DES OUTILS POUR VOUS

Chaque jour :

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

### VOX POP : RÉPONSE

Voici ce que vous avez répondu la semaine dernière :

Croyez-vous que les jeunes ont trop facilement accès au crédit ?	Oui	85%
	Non	15%

WWW.LESAFFAIRES.COM

## DE BONNE SOURCE



Dominique Froment

dominique.froment@transcontinental.ca

### Sylvain Morissette, pdg de l'Association des agences de publicité du Québec

Sylvain Morissette deviendra le 28 août le nouveau pdg de l'Association des agences de publicité du Québec. Il remplacera Yves St-Amand, décédé en mai dernier.

M. Morissette était directeur national des communications d'affaires et des relations publiques du quincaillier Rona depuis huit ans.

Fondée en 1988, cette association regroupe une quarantaine de membres qui génèrent environ 80 % du chiffre d'affaires de la publicité réalisée par les agences du Québec.

### François Drapeau, dg du groupe Dufour

François Drapeau a été nommé conseiller stratégique auprès de la direction et directeur général du Groupe Dufour, Hôtels & Croisières, propriété de l'homme d'affaires Robert Pillenière.

M. Drapeau a été directeur général du Manoir Saint-Sauveur, directeur du marketing de la chaîne Auberge

des Gouverneurs et directeur du marketing de l'Office du tourisme et des congrès de Montréal et du Palais des congrès de Montréal.

Le Groupe Dufour possède notamment l'Hôtel Clarendon, dans le Vieux-Québec et l'Hôtel Val-des-Neiges, au Mont Sainte-Anne, en plus d'offrir des croisières.

### R. Goodman reste chez PricewaterhouseCoopers

Contrairement à ce que nous avons écrit la semaine dernière, Russell Goodman ne quitte pas le bureau de Montréal de PricewaterhouseCoopers. Il a simplement laissé son poste d'associé directeur à Guy LeBlanc.

À titre d'associé des services-conseils de PricewaterhouseCoopers, M. Goodman se concentrera sur un dossier confidentiel qui mobilisera une grande partie de son temps au cours des 12 à 18 prochains mois. Nos excuses.

### Michel Lamontagne, v.-p. de Panacée Conseil

Michel Lamontagne a été nommé vice-président à la direction de Panacée Conseil. Ce titulaire d'un MBA était vice-président et chef de la direction d'Advitech, une société de biotechnologie de Québec.

Fondée en 1997 par le pharmacien Denis Villeneuve, Panacée Conseil

se spécialise dans la formation continue, la consultation et la conception de solutions adaptées à la réalité de la pharmacie. Elle offre ses services aux différents acteurs du domaine pharmaceutique : pharmaciens communautaires et hospitaliers, gouvernements et industrie pharmaceutique.

### Stéphane Vidal, directeur marketing de Technologies 20-20

Stéphane Vidal est le nouveau directeur principal du marketing et des communications de Technologies 20-20.

Il était directeur du marketing de VoiceAge Networks depuis un an et demi. Avant, il a été directeur général du marketing pour le marché des PME chez Bell Canada.

Technologies 20-20 est le plus important créateur mondial de logiciels de design et de ventes assistés par ordinateur destinés aux designers.

### Mylène Henrie passe au cabinet Lavery, de Billy

Mylène Henrie s'est jointe au cabinet d'avocats Lavery, de Billy. Elle travaillait auparavant au cabinet De Grandpré Chait.

En plus de sa formation en droit, M<sup>e</sup> Henrie a fait des études supérieures spécialisées en fiscalité à HEC Montréal. ■

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

Transcontinental

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

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

Notre politique de protection de la vie privée Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service de l'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens. Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518 Convention de la Poste-publications n° 40064924. N° d'enregistrement E08185 Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada : Service aux abonnés : C.P. 11016 Succ. Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

Canada Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal (PAP n° 8185).

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

## Grosse acquisition dans le monde des ressources naturelles...

### Vous avez manqué la nouvelle ?

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur

LES AFFAIRES.com

WWW.LESAFFAIRES.COM

### NOS BULLETINS :

▶ AUJOURD'HUI : tous les jours à midi

▶ REVUE DES MARCHÉS : tous les jours à 16 h 45

▶ TECHNO : les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30

▶ PME : les mardi et jeudi à 10 h 30

# EN MANCHETTE

## Pour l'économie, plus de peur que de mal

Malgré l'obsession pour la sécurité, la valeur des échanges dépasse celle d'avant 2001



**Martin Jolicœur**  
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

La mise en échec d'un complot terroriste d'envergure internationale la semaine dernière en Grande-Bretagne a devancé d'un mois l'inquiétude que suscitera le cinquième anniversaire des attentats du 11 septembre 2001. Ce jour-là, 2 986 personnes perdaient la vie aux États-Unis dans d'atroces circonstances, dont près de 2 600 à l'intérieur ou à proximité du *World Trade Center* à New York; 24 avaient la nationalité canadienne.

Mais au-delà des tristes souvenirs, quels ont été les impacts de ces attentats ?

Étonnamment peu sévères, selon la plupart des observateurs interrogés par LES AFFAIRES, si ce n'est une nouvelle obsession des Américains pour la sécurité, au risque de nuire à leurs échanges commerciaux.

« Dans le fond, le 11 septembre, c'était bien peu [comme impact économique] », estime **Stephen Jarislowsky**, président de la société de placement **Jarislowsky Fraser**.

En effet, malgré les craintes, les économies canadienne et québécoise, si intimement liées à celle des États-Unis, n'ont que très peu souffert.

Certes, les frappes terroristes ont contribué à mener techniquement les États-Unis vers une récession qu'ils auraient sans doute pu éviter autrement. Mais après une décennie de croissance, cette récession fut « parmi les moins importantes de l'histoire », rappelle **François Dupuis**, économiste en chef de **Desjardins Études Économiques**.

### Pas de dérives boursières

Une fois le choc initial encaissé, le pays de l'Oncle Sam a rapidement renoué avec la croissance. La confiance des consommateurs s'est maintenue, les banques ont évité la faillite et les dérives boursières que certains craignaient n'ont pas eu lieu.

Bien sûr, des secteurs ont plus souffert que d'autres. Pensons au tourisme et au transport aérien. Déjà affaiblis par l'émergence des transporteurs à rabais, plusieurs compagnies aériennes ont cessé leurs activités, alors que d'autres ont trimé dur pour se maintenir à flot.

L'industrie aéronautique en a subi les contrecoups. Au Québec, **Bombardier** a dû faire des milliers de licenciements, son projet de *Série C* est toujours les tablettes et son titre a chuté de 85 % en cinq ans.

### Une société plus craintive que jamais

Mais au-delà de ces bouleversements isolés, peu de choses ont vraiment changé depuis l'automne 2001. Si ce n'est le sentiment d'une menace constante et les effets de cette peur, des réalités quasi-inexistantes auparavant en Amérique du Nord. La société américaine est devenue plus craintive que jamais, souligne **Jean-Marc Léger**, président de **Léger Marketing**.

C'est cette peur qui a poussé les Américains à accepter des entorses importantes à leur propre liberté et à imposer la même médecine à leurs partenaires. « Nous avons tout à coup pris conscience de l'existence d'une frontière canado-américaine jusque-là plutôt invisible », souligne **Mary Anderson**, présidente de l'**Association canadienne des importateurs et exportateurs**.

L'imposition de nouvelles mesures de sécurité aura forcé les entreprises d'ici à revoir leurs façons de faire. Le juste-à-temps, par exemple, demande plus d'organisation qu'auparavant, dit-elle. Afin d'éviter les retards liés au passage de la frontière, de plus en plus de manufacturiers ouvrent des entrepôts aux États-Unis.

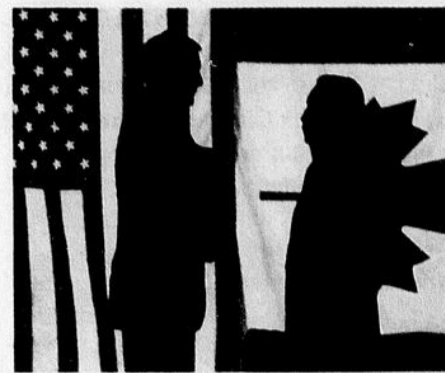
« Disons que nous avons perdu beaucoup de notre innocence au cours des dernières années », dit **Garth White**, vice-président à la direction de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**.

Selon lui, les retards provoqués par le resserrement des mesures de sécurité et l'énergie déployée à la recherche d'options ont été coûteuses. À quel point ? « Difficile à dire, répond-il. Mais le conflit sur le bois d'œuvre et les embargos sur la vente de

bœuf canadien aux États-Unis nous ont montré à quel point les Américains ont choisi de se replier sur eux-mêmes. »

Une étude du **State University of New York** démontre que les nouvelles exigences de Washington ont fait croître de 39 % le budget de sécurité des entreprises entre 2001 et 2004. Ce qui fait dire à **Pierre Martin**, directeur de la Chaire d'études politiques et économiques américaines de l'**Université de Montréal**, que si l'obsession pour la sécurité est la seule chose qui a changé depuis 2001, c'est déjà énorme. En plus d'imposer un fardeau supplémentaire aux plus petites entreprises, les irritants à la frontière risquent de freiner le processus d'intégration économique nord-américain, croit-il.

Au **Department of Homeland Security** de l'ambassade des États-Unis à Ottawa, l'attaché commercial **Eric Couture** fait cependant valoir que la valeur des échanges entre les deux pays dépassent, depuis 2004, le niveau d'avant 2001. En 2005, la valeur des exportations canadiennes en direction des États-Unis atteignait 287,9 milliards de dollars américains (G\$), en hausse de 37 % par rapport au creux de 2002 et de 25,6 % par



Nous avons pris conscience de l'existence d'une frontière canado-américaine jusque-là plutôt invisible.

rapport à 2000. Les importations américaines s'établissaient à 211,4 G\$ US en 2005, en hausse de 31 % par rapport au creux de 2002, et de 19,8 % par rapport à 2000. « Nous pouvons maintenant nous concentrer sur la sécurité », dit M. Couture.

### Des occasions d'affaires perdues

Pierre Martin estime qu'au jeu du resserrement de la sécurité, le Québec et le Canada perdent énormément en richesse collective.

« Ce sont des investissements américains qui ne se font pas ici, des occasions d'affaires ratées par des PME qui n'osent plus s'aventurer au sud, des emplois qui ne verront jamais le jour », affirme-t-il.

L'explosion du prix du carburant et la hausse du dollar canadien n'aident pas. Mais, plus que l'accroissement des mesures de sécurité, ce sont surtout ces facteurs qui peuvent nuire aux exportations, estiment M. Dupuis et Jarislowsky. ■

### CINQ ANS PLUS TARD...

## Le journal LES AFFAIRES fait le point

Le mardi 11 septembre 2001, la planète entière était sous le choc. Cinq ans plus tard, le journal LES AFFAIRES consacre un numéro spécial de 13 pages aux suites de l'événement. Des témoins clés des attentats, au Québec et à New York, nous racontent comment les attentats ont bouleversé leur vie et les leçons qu'ils en ont tirées. Nous mesurons leur impact sur l'économie et sur les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, ainsi que les progrès réalisés en matière de sécurité dans les transports et les lieux publics. Bonne lecture.

### SOMMAIRE

La journée d'enfer de Diane Wilhelmy	6
L'ex-directeur du WTC raconte	7
Des Québécois restés à New York	8-9
Partir pour oublier	10
Revenir pour tout recommencer	11
Difficile, le passage à la frontière	12
N'entre pas qui veut dans les immeubles	13
Difficile renaissance à Ground Zero	14
Derrière les portes de Montréal-Trudeau	15
Sécurité accrue dans les ports	19
L'impact sur les marchés financiers	50

### LA MANCHETTE SUR LESAFFAIRES.TV

> **ENTREVUE VIDÉO** : Visionnez l'entrevue avec notre journaliste Martin Jolicœur, qui s'est rendu à New York pour faire le bilan. Dès le 18 août, sur LesAffaires.TV



## AUGMENTEZ vos VENTES

avec Roger & Simon St-Hilaire

### 219 000 PERSONNES L'ONT FAIT

Vente stratégique <sup>MD</sup>	Vente au détail	Relation avec la clientèle	Gérance de vente
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conclure la vente</li> <li>• Réfuter les objections</li> <li>• Qualifier vos prospects</li> <li>• Gérer votre clientèle</li> <li>• Justifier vos prix</li> <li>• Prospecter avec succès</li> <li>• Argumenter avec aplomb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueillir vos clients</li> <li>• Qualifier vos clients</li> <li>• Conclure la vente</li> <li>• Répondre aux objections</li> <li>• Faire la vente complémentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traiter les plaintes</li> <li>• Communiquer efficacement</li> <li>• Fidéliser votre clientèle</li> <li>• Maîtriser le téléphone</li> <li>• Améliorer votre image</li> <li>• Maintenir votre motivation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recruter des gagnants</li> <li>• Entraîner votre personnel</li> <li>• Évaluer leur performance</li> <li>• Motiver votre équipe</li> <li>• Exercer votre leadership</li> <li>• Tenir des réunions stimulantes</li> <li>• Organiser des concours</li> </ul>
Durée: 2 jours - 475 \$ Mtl: 14-15 sept./2-3-19-20 oct. Qué: 21-22 août/21-22 sept./16-17 oct.	Durée: 1 jour - 250 \$ Mtl: 12 sept./12 oct. Qué: 6 sept./18 oct.	Durée: 1 jour - 250 \$ Mtl: 30 août/4 oct. Qué: 23 août/20 sept.	Durée: 3 jours - 795 \$ Mtl: 23-24-25 oct. Qué: 20-21-22 nov.

**Inscrivez-vous dès maintenant, le nombre de places est limité.**

Séminaires approuvés par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages. Formateurs agréés à Emploi-Québec / Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

CONTACTEZ-NOUS POUR DES CONFÉRENCES ET DES SÉMINAIRES ADAPTÉS À VOTRE ORGANISATION

Mtl: 514-673-1124  
Qué.: 418-626-7498  
Sans frais: 1-800-463-7246  
Télécopieur: 418-626-6264

[www.rogersthilaire.com](http://www.rogersthilaire.com)  
[info@rogersthilaire.com](mailto:info@rogersthilaire.com)

**Cours de vente**  
**Roger St-Hilaire**

# La journée d'enfer de l'ex-députée du Québec à New York

Aujourd'hui à la retraite, l'ex-députée du Québec à New York, Diane Wilhelmy, a vécu de près les événements tragiques du 11 septembre 2001. Cinq ans plus tard, elle raconte cette folle journée au cours de laquelle son équipe a réussi à placer en sécurité les Québécois qui participaient à l'organisation de la Saison du Québec à New York, qui devait se dérouler du 13 septembre au 7 octobre 2001. Voyage au cœur d'une gestion de crise.

**François Normand**

francois.normand@transcontinental.ca

« C'est un moment d'effroi. On dirait qu'il nous manque un battement de cœur. Tu ne le crois pas. C'est trop gros, trop imprévisible. Tu es incapable de placer ça dans ton univers émotif et rationnel en même temps. Alors, tu luttas contre la peur, et puis tu te dis : " Il y a quelque chose de très important, de très grand. " Et là, évidemment, il va falloir faire tout de suite quelque chose. »

C'est ce que Diane Wilhelmy, députée à New York de 1998 à 2002, ressent lorsqu'elle apprend qu'un deuxième avion vient de percuter la World Trade Center.

La journée avait pourtant bien débuté. Fébrile, l'équipe de la délégation planche sur les derniers préparatifs pour le lancement de la Saison du Québec à New York, une vitrine socioéconomique pour mettre en valeur la province. L'ouverture est prévue dans deux jours plus tard, en présence du premier ministre, Bernard Landry, au World Trade Center.

Mais à 9 h 02, lorsque le vol 175 frappe la première tour, 15 minutes avant la deuxième frappe, tout bascule.

À ce moment, Diane Wilhelmy comprend qu'elle et son équipe devront faire l'impossible pour mettre en sécurité les 130 Québécois déjà à New York pour les

préparatifs. La plupart se trouvent alors au World Financial Center, en face du World Trade Center.

« J'étais déjà en mode de gestion de crise », raconte-t-elle aux AFFAIRES, expliquant que ses expériences passées lui ont été d'un grand secours. Haute fonctionnaire de carrière, elle a notamment joué un rôle important dans les négociations de l'Accord du lac Meech.

**Vite, il faut évacuer !**

Sa première décision est de demander à la cinquantaine d'employés de la délégation, installés au Rockefeller Center, au cœur de Manhattan, de quitter les lieux pour s'installer dans quatre appartements, dont le sien, situé à trois coins rues de là. C'est le nouveau quartier général.

À 9 h 50, elle avait vu à la télévision la première tour s'effondrer. L'horreur.

« Je me suis dit : " Il va falloir faire vite, d'autres tours peuvent s'écrouler, dont le Rockefeller Center. Peut-être est-ce le début d'une série d'autres attentats, alors il faut sortir de là ! " »

Les événements se bousculent et contrarient ses plans. L'administration du Rockefeller Center ordonne l'évacuation de l'édifice avant que le personnel la délégation n'ait le temps de ramasser tous les documents importants. « Ça

été fait en un temps record. Nous avons tous été évacués à pied. Et ça nous a amené des défis supplémentaires pour tenter de nous organiser dans ma résidence », raconte Diane Wilhelmy.

Une fois installée, elle met sur pied une cellule de crise, où les employés se font attribuer des responsabilités bien précises. Et en même temps, Diane Wilhelmy coordonne les activités de la cellule avec différents ministères à Québec, dont ceux des Relations internationales (MRI) et de la Sécurité publique.

Ce jour-là, le réseau de communication interne du MRI avec ses délégations – incluant les résidences des délégués – est un atout capital. En outre, la résidence de M<sup>me</sup> Wilhelmy avait été récemment dotée d'une ligne Internet haute vitesse et d'un ordinateur puissant. « Ça nous a sauvé la vie, n'hésite-t-elle pas à dire. Nous n'étions plus capable de joindre personne au téléphone, mais tous les courriels entraient. »

**Rapatrier les Québécois**

C'est finalement vers 19 h qu'elle a l'assurance que tous les Québécois présents pour la Saison du Québec sont en sécurité. La journée est loin d'être terminée.

« J'avais alors le mandat clair du gouvernement de rapatrier tout le monde – les 130 per-



« Des personnes me suppliaient de partir. Elles n'étaient plus capables de voir une image de télévision », raconte l'ex-députée du Québec à New York, Diane Wilhelmy.

GILLES DEUSE

sonnes, excluant le personnel de la délégation – vers le Québec. C'est sûr que ça a été, je ne dirais pas pénible, mais difficile. »

Les personnes les plus secouées sont ramenées au Québec le 11 septembre même, en fin de journée.

« Des personnes me suppliaient de partir. Elles n'étaient plus capables de voir une image de télévision », confie-t-elle.

Tous sont rapatriés en trois jours, et plusieurs bénéficient d'un soutien psychologique de professionnels. « Quand les derniers sont montés à bord des autobus, je me suis senti très soulagée. Ça me permettait de me concentrer sur mes employés. » Le 14 septembre, ils ont droit à une semaine de vacances. Cinq ans plus tard, Diane Wilhelmy n'en revient encore toujours pas qu'aucun Québécois ne soit décédé au cours de cette journée d'enfer. ■



## LE FIL DES ÉVÉNEMENTS

**8 H 47** Le vol 11 d'American Airlines percute la tour Nord du World Trade Center, tuant les 92 personnes à son bord.

**9 H 02** Le vol 175 d'United Airlines, avec à son bord 65 passagers et membres d'équipage, s'écrase dans la tour Sud.

**9 H 05** Le président américain George W. Bush, alors devant une classe d'élèves de deuxième année, apprend qu'un deuxième avion vient de frapper une tour new-yorkaise.

**9 H 41** Le vol 77 d'American Airlines s'écrase sur le Pentagone, à Arlington.

**9 H 50** La tour Sud du World Trade Center s'écroule.

**10 H 00** Le vol 93 d'United Airlines s'écrase avec ses 45 passagers à Shanksville, au sud-est de Pittsburgh.

**10 H 28** La tour Nord du World Trade Center s'effondre.

**16 H 36** Le président quitte la base de l'armée de l'air d'Offutt, au Nebraska, pour retourner à Washington.

**20 H 30** George W. Bush s'adresse aux Américains à la télévision pour les reconforter, et affirme entre autres que les États-Unis ne feront pas de distinction entre les terroristes qui ont commis ces actes et ceux qui les abritent.

SOURCE : LIFE, ONE NATION, AMERICA REMEMBERS SEPTEMBER 11, 2001

## Des milieux d'affaires inquiets

Il ne semble plus possible pour un homme d'affaires canadien d'aborder un client américain sans échanger sur le terrorisme et la sécurité.

« Depuis 2001, le baseball et la météo arrivent bien loin dans les conversations », dit Nancy Hughes Anthony, pdg de la Chambre de commerce du Canada.

La boutade illustre à quel point les attaques du 11 septembre 2001 ont affecté les perceptions des gens d'affaires de part et d'autre d'une frontière de plus en plus longue à franchir en dépit de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Dans l'esprit de plusieurs élus américains, le Canada a la réputation d'être une passerelle pour les terroristes.

En juin dernier, au lendemain des rafles policières

dans la région de Toronto en rapport avec un présumé complot terroriste, M<sup>me</sup> Anthony et plusieurs autres hauts dirigeants d'affaires des milieux de l'industrie et du transport au Canada, ont signé une lettre ouverte à l'attention de leurs vis-à-vis américains. Ils les pressaient d'intervenir auprès du Congrès afin que les élus ne prennent pas prétexte de ces rafles pour imposer de nouvelles entraves au commerce.

Dans leur lettre, les dirigeants canadiens disaient craindre que les divers projets de lois à l'étude au Congrès ne sabordent les programmes canado-américains en matière de détection et d'inspection des conteneurs dans les ports et dans les triages ferroviaires.

« Plusieurs de nos interlocuteurs exprimaient leur

étonnement au sujet des initiatives en cours en matière de sécurité. Plusieurs ignorent encore la nature des initiatives conjointes. Il faut toujours sensibiliser les décideurs américains au fait que le Canada prend au sérieux le terrorisme et que nous sommes des partenaires valables », dit M<sup>me</sup> Anthony.

Les deux pays entretiennent depuis cinq ans de solides collaborations : les douaniers américains ont des postes avancés dans les ports de Montréal, Vancouver et Halifax; ceux du Canada, dans les ports de Seattle et de Newark.

Les transporteurs ferroviaires et les transporteurs routiers communiquent à l'avance tous les renseignements utiles et se conforment aux procédures des accords sur le trafic transfrontalier. ■ A. Duhamel

## 11 111 actes de terrorisme en 2005

Le National Counterterrorism Center des États-Unis a recensé l'an dernier dans le monde 11 111 actes de terrorisme de toutes sortes selon la définition qu'il donne au terrorisme : un acte de violence prémédité, perpétré à des fins politiques contre des cibles civiles ou dites non combattantes.

Ces incidents ont fait 14 602 victimes et 24 705 blessés.

Selon l'agence gouvernementale, plus de la moitié des décès résulte de 630 actes terroristes. Un peu plus de 30 % des actes et 55 % des décès se sont produits en Irak.

Par comparaison, l'Afghanistan apparaît comme un terri-

toire plutôt calme : 1 522 personnes ont été les victimes de 489 actes de terrorisme.

Bien que la compilation des actes de terrorisme reste toujours un exercice périlleux tant les définitions varient d'une recension à l'autre, l'année 2005 entre dans les annales comme l'une des plus actives.

Selon la compilation de la Rand Corporation (*Chronology of Terrorism and MIPT Terrorism Knowledge Base*) entre les années 1970 et 1997, il y a eu 67 165 actes terroristes nationaux et internationaux de toutes natures, un sommet de 5 268 incidents ayant été enregistré en 1992.

Selon une autre analyse du Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité, à Bruxelles, le terrorisme de portée internationale (c'est-à-dire un acte perpétré dans un autre pays que celui de ses auteurs) avait diminué l'an dernier, passant de 393 incidents en 2004 à 266 incidents en 2005. Par contre, le terrorisme de portée nationale avait bondi, de 4 333 actes en 2004 à 7 041 l'an dernier, et se concentraient la région du Moyen-Orient; plus de 80 % des décès provenaient d'actes terroristes attribués à des sunnites irakiens ou à des groupes djihadistes. ■ A. Duhamel

# L'ex-directeur du World Trade Center y songe tous les jours

Martin Jolicœur

[martin.jolicoeur@transcontinental.ca](mailto:martin.jolicoeur@transcontinental.ca)

Le matin du 11 septembre 2001, James T. Connors avait l'assurance de diriger les gratte-ciel parmi les mieux protégés de la planète. Cela n'aura pas suffi.

Parmi les milliers de New-Yorkais qui périrent ce jour-là, 84 étaient de ses employés, des collègues, des amis du Port Authority of New York & New Jersey, alors propriétaire du terrain sur lequel se dressaient les tours jumelles du World Trade Center (WTC).

« Ce qui s'est produit dépassait tout ce que l'on pouvait imaginer à l'époque », dit l'ancien grand patron du WTC, dans une rare entrevue sur le sujet.

Mais cinq ans plus tard, « aucune société de gestion, aucune ville, où qu'elle soit, aux États-Unis ou ailleurs, ne peut pas se permettre d'être

laxiste en matière de sécurité », souligne M. Connors.

Il pense encore tous les jours à ce qui s'est produit ce jour-là. « Des images, des discussions, des débats à la télé ou ailleurs sur la sécurité ou sur le terrorisme; tout nous ramène tout le temps au jour 1. »

Lorsque ce ne sont pas les médias, ce sont les collègues qui, par besoin ou par automatisme, rappellent les noms des victimes : *Je connaissais un tel... J'ai travaillé avec un tel...*

« Ça te replonge à tout coup dans tes souvenirs. Il est impossible de passer une journée sans y penser », confie James Connors qui, jusqu'à il y a deux mois, a dirigé le redéveloppement du site après l'effondrement des tours jumelles.

## La guérison par le travail

C'est par le travail que James Connors affirme avoir réussi à se remettre des événements.



« On a besoin de prendre sur soi à un certain moment et de passer à autre chose. D'avancer. Et c'est en me plongeant dans le travail que j'y suis parvenu. »

Aujourd'hui, James Connors, affirme avoir surmonté la plupart des séquelles associées à la perte simultanée de dizaines d'êtres chers, dans les circonstances que l'on sait.



LE MATIN DU 11 SEPTEMBRE 2001, JAMES T. CONNORS CROYAIT DIRIGER LES GRATTE-CIEL PARMIS LES MIEUX PROTÉGÉS DE LA PLANÈTE.

« Il faut ne rien tenir pour acquis et vivre chaque moment à pleins. »

Aussi, dit-il, c'est sans angoisse qu'il monte tous les matins dans l'ascenseur qui le mène au bureau de ses nouvelles fonctions, au sommet d'une des tours les plus en vue de Manhattan. Un gratte-ciel et une fonction que James Connors exige que le journal

taise comme condition *sine qua non* à son consentement à cette interview.

Paranoïa ? Superstition ? Simple précaution ?

« Nous connaissons les risques. Ils sont bien réels. Certains édifices sont des cibles potentielles. Nous ne ferons quand même pas exprès pour nous mettre à l'avant-scène. »

## Personne n'est à l'abri

On comprendra que M. Connors se réjouisse que la grande majorité des propriétaires de Manhattan et des environs aient pris des mesures sévères pour assurer la sécurité de leurs édifices.

Le Chrysler Building, l'Empire State Building, le Rockefeller Plaza ont tous instauré des mesures de sécurité qui comprennent entre autres l'identification de chacun des visiteurs, la fouille des sacs et aussi, bien souvent, la prise de

photos. Des mesures qu'avaient déjà implanté le WTC depuis le milieu des années 1990, après l'attentat de 1993.

Le risque est d'autant plus grand, dit-il, que ces édifices comportent un ou plusieurs accès aux véhicules.

« Les autres immeubles sont moins exposés aux attaques de véhicules munis d'explosifs, par exemple, mais ils le sont tout de même pour tout autre genre d'attaque. Nul n'est vraiment à l'abri. »

Selon M. Connors, les attentats perpétrés en Grande-Bretagne, en Espagne et, plus récemment, en Inde prouvent que la menace terroriste concerne tout le monde. Le Canada inclus.

« Le défi est de trouver le bon équilibre entre la sécurité et la liberté de mouvements. Les gens ne veulent pas vivre dans des forteresses, mais tiennent néanmoins à ce que leur lieu de travail soit sécuritaire. » ■

## Après le drame, la vie

Loins de perdre goût à la vie, plusieurs New-Yorkais d'origine québécoise ont trouvé dans les événements de septembre 2001 le courage, l'occasion ou encore l'urgence de réaliser des projets pour lesquels ils n'avaient auparavant pas trouvé le temps.

C'est le cas de Jean Manassé Théagène qui, avec son épouse Michelle Sajous, est devenu parent en juin 2002, soit exactement neuf mois après les attentats.

« Le sentiment de crainte a vite cédé le pas à celui du chagrin, explique ce responsable du marketing d'une société pharmaceutique. Mais plutôt que de se laisser emporter par le fatalisme du moment, nous avons décidé de réaffirmer notre confiance en l'humanité et nous avons bâti une famille ! »

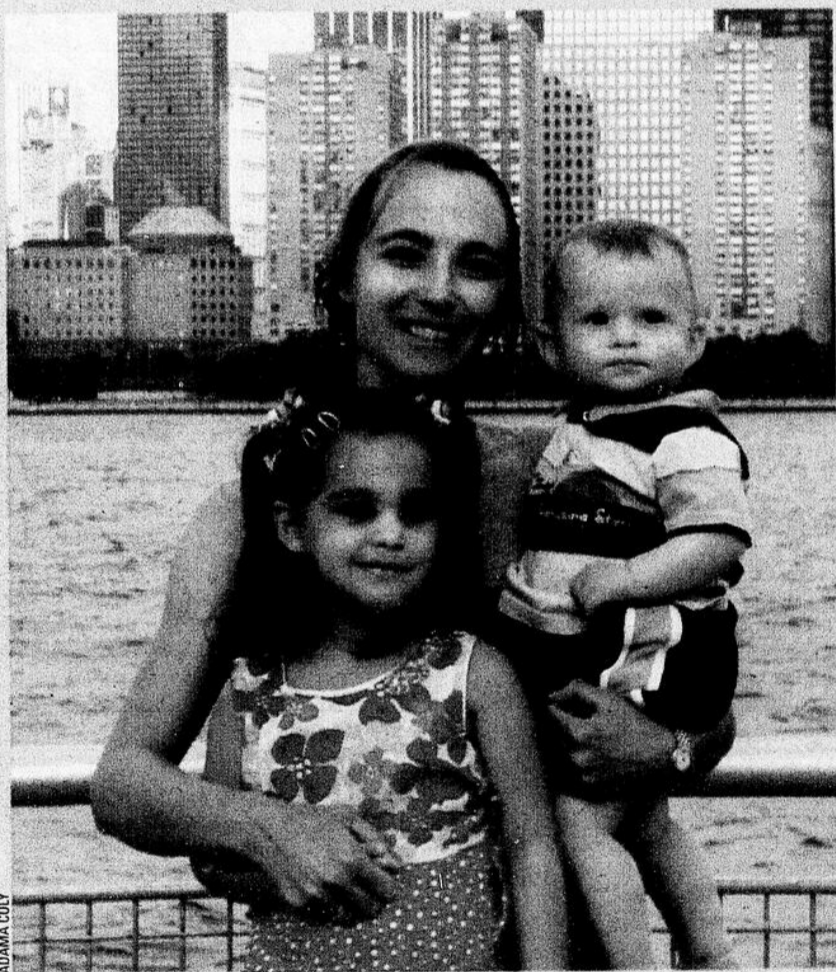
## Un baby-boom après le 11 septembre

Ce fut loin d'être une réaction isolée. À New York et dans plusieurs régions des États-Unis, on a noté un mini-baby-boom dans les mois qui ont suivi les attentats. Le même phénomène fut remarqué après la mégapanne d'électricité de plusieurs jours à New York, il y a deux ans.

Marlyn Bilodeau, 35 ans, consultante depuis huit ans pour différentes sociétés de gestion d'actif de New York, fut également frappée de front par une profonde remise en question après les événements de l'automne 2001.

Un mois plus tard, elle allait de l'avant dans son projet de mariage, et alors que les États-Unis déclarait la guerre à l'Irak, en mars 2002, goûtait aux plaisirs de la maternité.

« Plutôt que de se dire que le monde n'était que haine, nous avons eu la réaction inverse en ayant envie d'y ajouter un peu d'amour ! » explique-t-elle, attablée dans un resto du Flatiron District.



Finie la liste de projets obligatoires pour Marlyn Bilodeau, à Jersey City, qui a donné naissance à deux enfants depuis l'automne 2001. Derrière, les gratte-ciel de New York d'où émergeaient les tours jumelles.

« Nous ne sommes jamais prêts pour de tels projets, mais ce genre de situation extrême, où tes voisins disparaissent et d'autres se suicident, te pousse à te demander et à comprendre ce que tu veux vraiment dans la vie », poursuit-elle.

Dès lors, en plus d'élever ses deux enfants, cette titulaire de la Médaille de la Gouverneure générale du Canada affirme avoir changé ses priorités du tout au tout.

« J'ai toujours été bonne pour penser à l'avenir avec une tonne de tâches inscrites

sur ma to-do-list. Je me suis dit que c'était bien beau de planifier l'année sabbatique dans 10 ans et d'accumuler les titres après mon nom, mais que tout cela valait bien peu si je ne profitais pas du temps et des gens au présent. »

Entre autres plaisirs, elle accorde maintenant plus de place à l'expression artistique, en réalisant des films d'une quinzaine de minutes, sorte de tranche de la vie quotidienne sur support numérique. La vie, quoi, dans sa plus simple expression. ■ M.J.

**GUY BOURGEOIS**  
Formateur • Motivateur

**VENDEZ PLUS !**

Le Développement des Ventes

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

Montréal  
14-15 sept 2006  
30-31 oct 2006

Québec  
27-28 sept 2006  
27-28 nov 2006

**450\$**



**COACHEZ MIEUX !**

Le Coaching d'une Équipe

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

Montréal  
14-15 sept 2006  
Québec  
27-28 sept 2006

**250\$**

**250\$**

Conférences de motivation lors de congrès et colloques  
Cours de Service à la clientèle et Télémarketing  
Formation adaptée à votre entreprise  
1 800 361-6006 • [www.guybourgeois.com](http://www.guybourgeois.com)

Agréé par Emploi-Québec, Chambre de sécurité financière et d'assurance de dommages

# Partir ? Mais pour aller où ?

**Martin Jolicœur**

[martin.jolicoeur@transcontinental.ca](mailto:martin.jolicoeur@transcontinental.ca)

C'est bien beau de vouloir partir, mais pour aller où ?

La question revient inlassablement dans la bouche des professionnels de la finance que le journal LES AFFAIRES a rencontrés à New York.

« En travaillant à Manhattan, j'ai accès à toutes les directions d'entreprises, explique **François Campeau**, gestionnaire de portefeuille technologique chez **Trilogy Global Advisors**. Je pourrais avoir un dîner d'affaires tous les jours. »

Le seul autre endroit qui pourrait offrir de telles occasions serait Londres.

« Mais peu de temps après New York, Londres fut aussi touché. Même chose pour l'Espagne, sans compter toutes les rumeurs sur Toronto. »

Avec sa compagne, **Guylaine Couture**, originaire de Mont-Laurier et analyste à **BMP Paribas** à New York, **François Campeau** n'a jamais même discuté de la possibilité de partir de New York après les

frappes contre les tours.

Le couple, relate-t-il, s'est même rendu à Bali en vacances quelques temps après les événements. Deux semaines plus tard, une discothèque de l'endroit fréquentée par des touristes explosait, tuant et blessant des dizaines de personnes.

« Mais même en voulant partir, dans notre domaine, où voulez-vous que nous allions ?

À Montréal ? » demande-t-il brandissant un exemplaire du *New York Post* du 8 juillet dernier.

À la une, la photo d'**Assem Hammoud**, arrêté au Liban la veille sous des accusations d'avoir planifié pour l'automne la destruction du tunnel de la rivière Hudson, entre New York et le New Jersey. Ce tunnel est le passage obligé du *PATH*

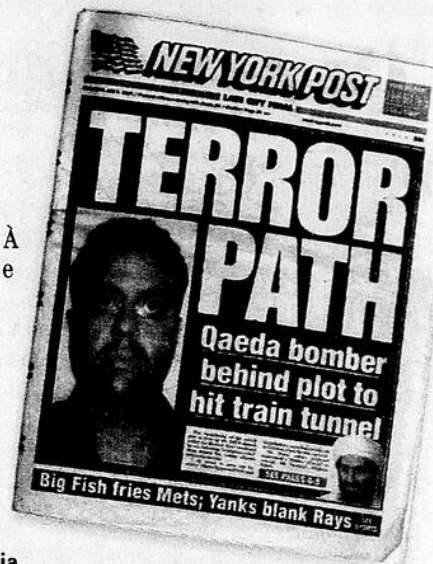
*Train*, un système de transport ferroviaire qu'utilisent quotidiennement plus de 215 000 travailleurs, de leur résidence à Manhattan.

« Or, vous savez d'où était diplômé le jeune Hammoud ? De l'**Université Concordia**, à Montréal. »

« Les risques d'être victimes d'un attentat sont partout sensiblement les mêmes, dit le

jeune financier. À New York comme ailleurs. » ■

**Assem Hammoud, accusé de complot terroriste, ici à la une du New York Post, est un diplômé de l'Université Concordia.**



## Des loyers en chute



Le sujet est quelque peu tabou. Mais l'un des rares avantages dont ont pu profiter ceux qui ont choisi de rester à New York après septembre 2001 est la chute du prix des loyers dans les environs et à proximité du *World Trade Center*.

**François Campeau, de Trilogy Global Advisors**, admet avoir profité de la situation, comme des milliers d'autres, pour améliorer sa qualité de vie.

Autrefois résident de Roosevelt Island, petite île baignée dans l'East River, qui séparent les quartiers de Manhattan et de Queens, il en a profité pour s'installer à Jersey City, banlieue située tout près de Manhattan.

L'effondrement des tours jumelles, qui hébergeaient les sièges sociaux de dizaines de sociétés financières, a provoqué une explosion soudaine de la demande de locaux commerciaux dans le *Midtown*, et un développement immobilier accéléré dans les centre-villes de quartiers périphériques, tels Brooklyn, et de plusieurs villes des États limitrophes du New Jersey et même du Connecticut.

L'éclatement du quartier financier a du même coup entraîné un déplacement des travailleurs qui

ont choisi de suivre leur employeur.

Ce phénomène a fait chuter les loyers astronomiques de *Soho*, de *Tribeca*, *Battery Park* et du *Lower Manhattan*. Un appartement de deux chambres – l'équivalent d'un 4 1/2 au Québec –, non chauffé, à Jersey City, avec vue sur Manhattan, coûtait 3 000 \$ US par mois en 2001. En 2003, un logement similaire au 9<sup>e</sup> étage en bordure de la rivière Hudson, s'est loué 2 300 \$ US. Une aubaine ici !

Mais avec la reprise de l'activité autour de *Ground Zero*, les loyers tendent à se redresser. En outre, la construction d'un édifice de 43 étages, futur siège social de **Goldman Sachs**, garantit que 9 000 de ses employés resteront sur place.

Le même logement laissé pour 2 300 \$ US par mois en 2003 se monnaie aujourd'hui à quelque 2 650 \$ US, une augmentation de plus de 15 % en trois ans. New York redevient New York. ■ M.J.

Contactez-nous au 1 800 PORSCHE ou sur [porsche.com](http://porsche.com). ©2006 Porsche Cars North America, Inc. Porsche vous recommande de boucler votre ceinture de sécurité et d'observer le code de la route en tout temps. Les prix indiqués sont les prix de détail conseillés par Porsche. Ces prix ne comprennent pas les taxes, l'immatriculation, l'enregistrement, les frais de préparation du véhicule par le concessionnaire, les options et les frais de transport. Les prix des concessionnaires peuvent varier. Les caractéristiques sont données à titre indicatif seulement. Porsche n'approuve pas les dégradations à la propriété.



Plus question de se fondre dans le décor. La courbe distinctive du toit flotte sur les ailes musclées. La puissance du moteur de 245 chevaux en position centrale irradie de l'intérieur. La nouvelle Cayman. L'expression de soi rencontre l'art de la performance. Le paysage urbain ne sera plus jamais le même. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

**La nouvelle Cayman.**

À compter de 69 600 \$.



PORSCHE

# J'y suis, j'y reste

Pour plusieurs Québécois, il n'était pas question de quitter New York

**Martin Jolicœur**

[martin.jolicoeur@transcontinental.ca](mailto:martin.jolicoeur@transcontinental.ca)

« Partir ? Mais pourquoi donc ? L'idée ne m'a même jamais effleuré l'esprit ! »

**Isabelle Laurier** aurait pourtant eu toutes les raisons de vouloir partir, elle qui souffrait d'importants problèmes respiratoires durant les semaines qui ont suivi les attentats.

La **Délégation générale du Québec** à New York rapporte, sans pouvoir être plus précise, que des centaines de Québécois ont quitté définitivement la région après les attentats du 11 septembre. La peur, la perte d'êtres chers, l'occasion de réaliser le projet longtemps reporté de revenir au Québec, autant de raisons expliquant leur départ.

Mais comme cette ingénieure de 34 ans originaire de Mont-

**PLUSIEURS DISENT AVOIR INVESTI TROP D'ÉNERGIE À SE BÂTIR UN NOM POUR QUITTER NEW YORK.**

réal, des milliers d'autres ont, au contraire, choisi de rester, une façon de réaffirmer leur amour de cette ville, et dans un sens aussi, de la vie.

« **New York, c'est chez moi** »

Arrivée à New York 10 ans plus tôt avec un diplôme de l'**École Polytechnique** en poche, M<sup>me</sup> Laurier, directrice régionale du spécialiste en ventilation **Chemworks**, dut à un concours de circonstances d'échapper aux attentats.

Son rendez-vous, d'abord prévu à 9 heures au **World Trade Center**, ce mardi 11 septembre 2001, avait été devancé d'un jour par l'ingénieur en chef des tours jumelles. N'eût été ce changement de dernière minute, M<sup>me</sup> Laurier aurait très bien pu être parmi les 2 749 personnes qui ont perdu la vie ce jour-là à New York.

« On se pose des questions. Pourquoi eux ? Pourquoi pas moi ? Mais de là à quitter New York, ce n'est pas une chose que j'ai envisagée », dit-elle.

Son témoignage rejoint celui d'une dizaine d'autres Québécois que **LES AFFAIRES** a rencontrés dans la Grosse Pomme.

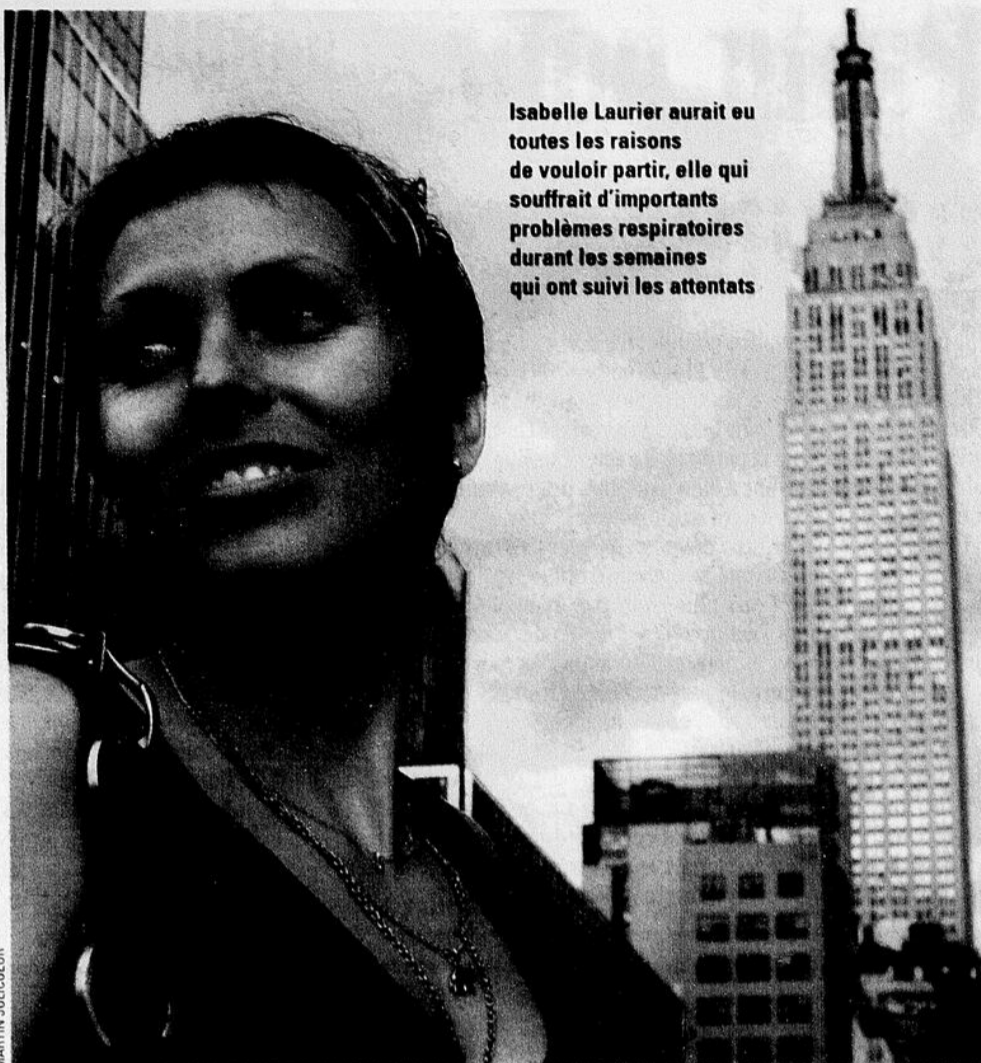
Parmi eux, **Suzanne Couture**, artiste entrepreneure originaire de Saint-Hyacinthe, arrivée à New York en 1982.

« Ici, c'est devenu chez moi. Et ce n'est pas parce qu'on s'attaque soudainement à ma ville que je la quitterai du jour au lendemain. »

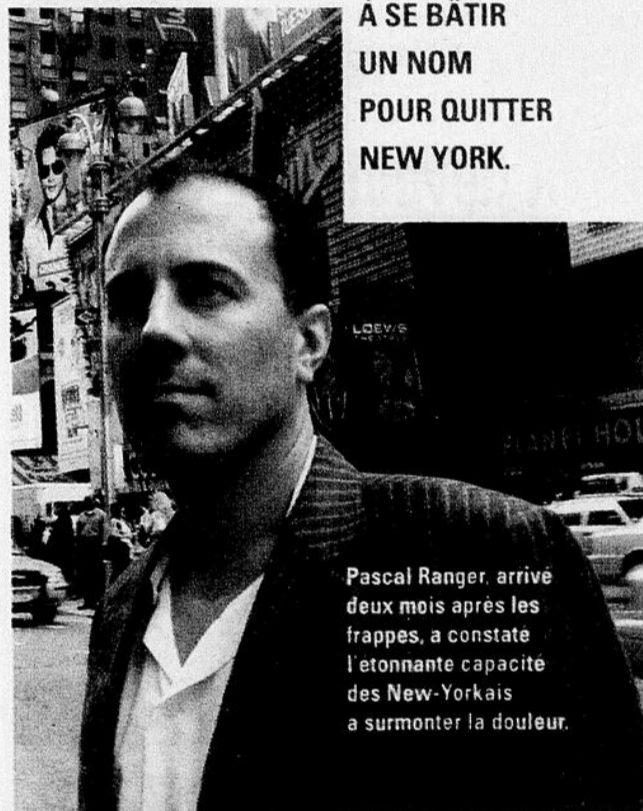
Suzanne Couture est la seule femme aux États-Unis à gagner sa vie à titre de *model maker*, profession méconnue qui la mène à créer sur commande des accessoires et des décors pour le compte d'agences de publicité, d'organismes d'événements et l'industrie du spectacle.

Les lendemains du 11 septembre ont été pénibles, reconnaît Suzanne Couture. La poussière omniprésente, les odeurs indescriptibles, la lourdeur de l'atmosphère, des clients qui stoppent tous leurs projets d'investissement, les mesures de contrôle installées pendant des mois pour l'accès à son appartement de Soho, « c'est comme si tous les dieux s'étaient entendus pour rendre notre vie misérable ».

Résultat : dans les 12 mois suivant les attentats, les revenus de **Suzanne Couture Model Making** ont chuté du tiers. Des années de vaches maigres ont suivi. L'année 2005 fut

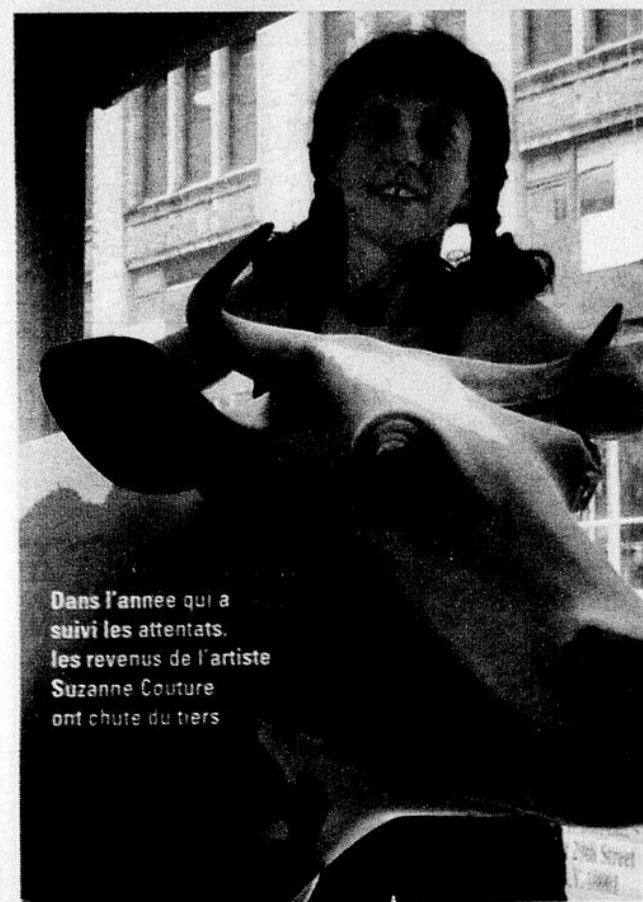


Isabelle Laurier aurait eu toutes les raisons de vouloir partir, elle qui souffrait d'importants problèmes respiratoires durant les semaines qui ont suivi les attentats



Pascal Ranger, arrivé deux mois après les frappes, a constaté l'étonnante capacité des New-Yorkais à surmonter la douleur.

MARTIN JOLICOEUR



Dans l'année qui a suivi les attentats, les revenus de l'artiste **Suzanne Couture** ont chuté du tiers

MARTIN JOLICOEUR

meilleure, et ce n'est que cinq ans plus tard, soit cette année, qu'elle prévoit que ses revenus reviendront enfin au niveau de ceux de 2001.

« Ce ne fut pas facile. Mais ni la peur, ni le ralentissement économique ne m'ont donné envie de partir », explique-t-elle entre deux bouchées de salade, dans un resto situé à deux pas de son atelier, dans le **Garment District**.

**Trop de temps investi pour partir**

Le temps consacré à se faire un nom dans cette ville où la compétition est énorme, semble avoir pesé dans la balance de plusieurs.

« J'ai passé 24 ans à me bâtir une vie et un nom ici. J'avais trop investi pour m'en retourner », explique Suzanne Couture.

Isabelle Laurier en pense autant : « Je me suis vendue. Je me suis bâti une réputation. J'ai réussi tant socialement que financièrement. Tout cela, je l'ai réussi en raison d'efforts, mais également parce que cette ville me l'a permis. Tu ne pars pas d'un endroit qui t'a autant donné. »

**Marlyn Bilodeau**, consultante en gestion d'actifs, n'était à New York que depuis trois ans.

« Après les événements, je n'ai pas dormi pendant une semaine, confie-t-elle. Depuis cinq ans, j'y repense tous les jours, et il m'arrive même de marcher et de me surprendre à m'imaginer encore les tours à l'horizon.

« Mais on m'offre des défis

professionnels ici que je ne trouve nulle part ailleurs. Sans compter que mon amoureux est ici et que la vie culturelle de New York est difficile à battre », ajoute-t-elle.

**Une formidable faculté de rebondir**

La capacité des New-Yorkais à surmonter la douleur semble aussi avoir beaucoup joué.

C'est ce qui a frappé au premier chef **Pascal Ranger** et sa compagne, **Kathleen Félix**, arrivés à New York deux mois après les événements.

« Nous étions inquiets de ce que nous allions retrouver ici en terme d'accueil et d'insécurité collective », se souvient M. Ranger, directeur de l'équipe de marketing global de **Smirnoff**.

« Finalement, nous avons trouvé une ville dont les habitants avaient eu la force de rebondir. Dès novembre on les voyait rebâtir avec détermination. »

Cette capacité de résilience de New York ressort de toutes les conversations sur le sujet. Ce terme, qu'on emploie pour qualifier un matériau qui sait résister aux chocs, définit à la fois la plus grande qualité et le plus grand défaut des New-Yorkais, selon M. Ranger. « Un défaut, parce qu'ils oublient vite. »

Isabelle Laurier voit les choses autrement.

« Les New-Yorkais n'oublient pas, sauf qu'ils en reviennent plus rapidement que tout le monde. Ici, tu n'é tires pas inutilement les émotions. Tu passes à autre chose. New York

n'endurcit pas les gens, mais son rythme fait qu'elle raccourcit tout, les succès comme les coups durs. »

La beauté de cette ville, dit M<sup>me</sup> Laurier, est qu'elle a été bâtie par des immigrants pauvres, venus avec rien d'autre que leur volonté de réussir à survivre.

« Ces gens-là en ont vu d'autres, et il faudra beaucoup, beaucoup plus, pour les convaincre de partir et d'arrêter de rêver. »

**D'autres ont pris leurs distances**

D'autres Québécois ont décidé de rester, mais en modifiant du tout au tout leurs échanges avec le cœur de New York. C'est le cas du couple **Théa-gène-Sajous**, qui vit en banlieue de New York, dans l'État du New Jersey, depuis la fin de 2000.

En fait, cela a pris presque deux ans à **Michelle Sajous**, physiothérapeute originaire du Québec, pour accepter de retourner à Manhattan avec son mari.

« Pourtant, nous avions l'habitude de nous rendre à Manhattan presque toutes les semaines, dit **Jean Manassé Théa-gène**. Le week-end précédent, nous étions même allés nous promener dans la Petite Italie avec des amis. »

Aujourd'hui, non seulement le couple évite de se rendre dans la Grosse Pomme, mais Jean Manassé admet qu'il refuserait une offre d'emploi intéressante qui impliquerait qu'il y passe plusieurs heures par jour. ■

# Partir pour oublier

Un père, une épouse, des clients, des amis... Le départ de New York, après les attentats du 11 septembre 2001, est bien souvent l'histoire de la perte d'un être cher. « Au moins 20 % de nos clients se trouvaient dans les tours jumelles. Ça a été un épisode difficile de ma vie où j'ai perdu plus d'une douzaine de collègues », dit un Québécois vivant à New York lors des événements et qui a choisi de ne pas s'étendre sur le sujet.

Une mère – qui elle aussi désire conserver l'anonymat – nous a raconté les séquelles que son garçon, alors âgé de trois ans, traîne toujours, cinq ans plus tard. Par exemple, il refuse de prendre le métro ou l'avion. « C'est un événement encore très présent dans nos vies, et nous préférons ne pas rouvrir la plaie. »

Des refus de ce genre, le journal LES AFFAIRES en a essuyés plusieurs. En fait, rares sont ceux qui acceptent de revenir sur les raisons qui les ont poussés à revenir au Canada après les attentats. Il y a de ces souvenirs dont on préfère ne plus parler.

Toutefois, invariablement, ils vous diront qu'ils avaient déjà prévu partir, que le 11 septembre n'a été qu'un accélérateur. Même s'il est clair que la plupart ont la ferme intention d'oublier cet épisode douloureux. ■ Martin Jolicœur

# Inquiets, ils reviennent à Montréal

La décision de déménager une famille ne se prend pas à la légère. Mais pour les Sirois-Leroux, il a suffi de deux mois.

Début novembre 2001, leur décision était prise, et en janvier 2002, la famille était déjà revenue au Québec. C'est ainsi que se terminait abruptement une expérience professionnelle de trois ans près de Boston.

« Nous n'étions pas à New York, et Boston n'est pas à l'image du reste des États-Unis, mais le 11 septembre a fait ressortir des aspects culturels de la société américaine que je n'avais jamais perçus auparavant », explique Martin Leroux, vice-président, Investissements institutionnels de Fidelity Investments.

C'est à ce moment qu'il a réalisé que son garçon, en première année, devait porter

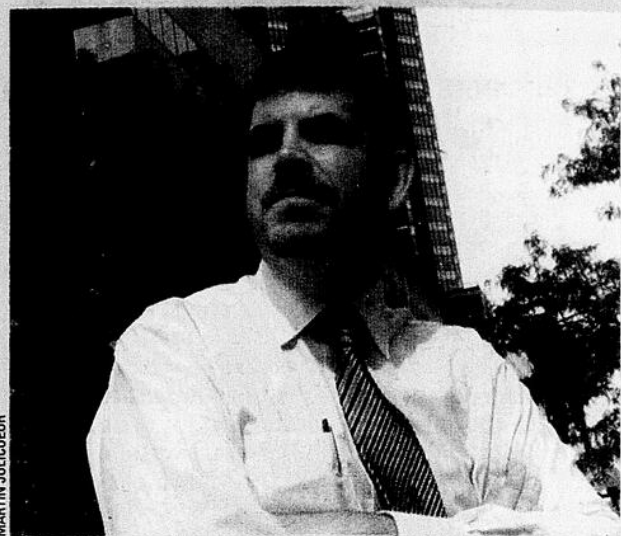
allégeance au drapeau américain chaque matin.

« Cela ne portait peut-être pas à conséquence. J'admire plutôt l'esprit patriotique, en autant qu'il ne soit pas aveugle. Et disons qu'avec l'information diffusée aux États-Unis, la position de collègues manquait d'éclairage. »

À cela s'ajoutait l'inquiétude liée à la sécurité de la famille et à sa sécurité financière.

« Nous n'étions qu'à Boston, mais rien ne nous disait que cette ville ne serait pas la prochaine à être attaquée. Les médias et le gouvernement entretenaient cette crainte, qui a fini par créer un climat si morose aux États-Unis que nous nous sommes mis à craindre pour nos emplois. »

C'est à ce moment que le couple a cherché à revenir à Montréal. Nathalie Sirois, sa



« C'est à ce moment que j'ai réalisé que mon garçon devait porter allégeance au drapeau américain tous les matins », dit Martin Leroux.

compagne, employée de Aon à Boston, a trouvé un emploi chez Mercer, et Martin Leroux

a pu vite se faire attribuer de nouvelles fonctions au bureau montréalais de Fidelity. ■ M.J.

## HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

### Séminaires en gestion juridique d'entreprise

Le carrefour des gens d'affaires et des juristes

en collaboration avec :



Animateur principal et coordonnateur  
M<sup>re</sup> Gilles Thibault, avocat et auteur de plusieurs ouvrages en droit des affaires.

**Contrats d'affaires** : un mode de présentation et d'analyse des contrats pour simplifier les transactions

12 et 13 octobre 2006 - 9 h à 17 h

M<sup>re</sup> Gilles Thibault

**Transactions d'achat / vente d'entreprise** : recettes gagnantes et boîte à outils

26 et 27 octobre 2006 - 9 h à 17 h

M<sup>re</sup> Gilles Thibault  
M<sup>me</sup> Denyse Payette, fiscaliste.

**Processus d'affaires et veille juridique** : comment gérer les risques juridiques se rapportant à la création et l'exploitation d'une entreprise

9 et 10 novembre 2006 - 9 h à 17 h

M<sup>re</sup> Gilles Thibault

**Baux commerciaux** : conclure une location sans imbroglio juridique

23 et 24 novembre 2006 - 9 h à 17 h

M<sup>re</sup> Gilles Thibault  
M<sup>re</sup> Denis Paquin, spécialiste dans le domaine du droit immobilier.

**Appels d'offres** : comment simplifier le processus et le contrat qui en résulte

6 et 7 décembre 2006 - 9 h à 17 h

M<sup>re</sup> Gilles Thibault  
M<sup>re</sup> Benoit Roussy, spécialiste en droit de la construction et en droit des assurances.

450 682-5645 (233)

Venez télécharger la brochure : [www.edilex.com](http://www.edilex.com)

SESSIONS EN ENTREPRISE

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée. Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

## Droit devant... au Canada

Du pont de son voilier, amarré dans une marina de la rivière Hudson, Patrick Milot-Daigneault, a tout vu.

Du premier avion s'écrasant contre la tour Nord, aux visages des travailleurs appelant à l'aide en passant par ces malheureux qui, résignés, cherchaient à se regrouper à 4, à 6, parfois à 10, avant de sauter, mains liées, vers une mort certaine.

« Il y a de ces images que la télé n'a jamais montrées, ces bruits sourds des structures d'acier qui se dilataient, que je ne pourrai jamais oublier », confie l'ex-pompier de Boucherville, devenu actuaire pour embrasser une carrière dans le monde de la finance à New York.

Dans les minutes qui suivent, le ciel de Manhattan est couvert d'hélicoptères, de F-16, de bateaux de surveillance de la garde-côtière. Le Pentagone est frappé et on s'inquiète pour la Maison Blanche.

Dans la radio VHF du voilier, on sent la panique des autorités américaines. Lorsque la seconde tour s'effondre, il craint une attaque aux armes bactériologiques. Il monte dans son auto et file vers le Canada.

« C'était comme dans un film. Durant le trajet, je croisais les Hummer de l'armée, les gros camions Suburban du FBI, et dans les stations-service où je me suis arrêté, c'est tout juste si j'ai pu faire le plein tellement le pays était sous le choc. »

Lorsqu'il arrive à la frontière, juste avant qu'on ne la ferme,



« Il y a de ces images que la télévision n'a jamais montrées, ces bruits sourds des structures d'acier qui se dilataient, que je ne pourrai jamais oublier », dit Patrick Milot-Daigneault.

le gardien n'a qu'une question : « C'était comment ? »

« L'horreur. Pas apocalyptique, mais presque », lui répond Patrick Milot-Daigneault.

« Bienvenue au Canada, et restez-y », me lance-t-il. C'est la première et dernière fois qu'un douanier me disait des bons mots. Je l'ai écouté. Mon employeur, General Motors Asset Management, ne m'a revu qu'une semaine plus tard. »

L'être aimé refusant de retourner à New York, il cherche peu de temps après à revenir au Québec. Mais le monde de la finance restait sous le choc et n'embauchait pas. Victime de coupes massives chez Tal Gestion Global d'actifs, il est à nouveau sans emploi, et cherche à se repositionner à Montréal ou dans les îles Caïman. ■ M.J.

# Revenir à New York pour tout recommencer

Ou le parcours incroyable de Stephen Leopold, qui s'est relevé après l'effondrement de son projet de restaurants dans les deux tours

**Martin Jolicœur**

[martin.jolicoeur@transcontinental.ca](mailto:martin.jolicoeur@transcontinental.ca)

Certains ont décidé de partir de New York, d'autres d'y rester. Mais pour **Stephen Leopold**, le destin s'est présenté tout autrement : les attaques du 11 septembre l'ont poussé à revenir dans le *Big Apple*.

Figure bien connue de l'immobilier à Montréal, M. Leopold a révolutionné l'industrie dans les années 1980. Plutôt que de représenter les propriétaires d'immeubles en offrant de l'espace locatif, il a fait fortune en représentant exclusivement les grands locataires d'espaces de bureaux.

En septembre 2001, Stephen Leopold préparait, de sa maison de campagne, la retraite dorée que devait lui assurer la construction d'aires de restauration de plus de 100 000 pi<sup>2</sup>, de loin le projet le plus ambitieux de sa carrière. Le hic : les aires en question se trouvaient dans les deux tours du *World Trade Center*.

« Le deuxième avion s'est écrasé contre le 78<sup>e</sup> étage, celui où je devais construire l'une des deux aires de restauration, les plus élevées de la planète. Paf ! Directement là où je me suis si souvent retrouvé avec mes garçons pour regarder les hélicoptères voler autour de nous. »

L'effondrement des tours jumelles, et avec elles le projet auquel M. Leopold a consacré cinq ans de sa vie, l'ont forcé à renoncer aux dizaines de millions de dollars qu'il devait empocher lorsque les travaux seraient complétés, au printemps 2002, et sur lesquels ils comptaient pour vivre une retraite confortable.

« Vous savez, le pire, ce n'est pas l'argent que j'ai perdu. Je n'ai plus revu des douzaines d'amis. J'en fais encore des cauchemars, lance-t-il avant de fondre en sanglot. Mais je n'ai pas été brûlé, je n'ai pas perdu la vie et j'ai encore mes fils... Que demander de plus ? »

Refusant de se laisser abattre, Stephen Leopold a repris le

collier et est maintenant président du conseil et associé de **William B. May**, un courtier de grande réputation établi à New York depuis 1866 qui compte parmi ses clients les **Carnegie, Rockefeller et Vanderbilt**.

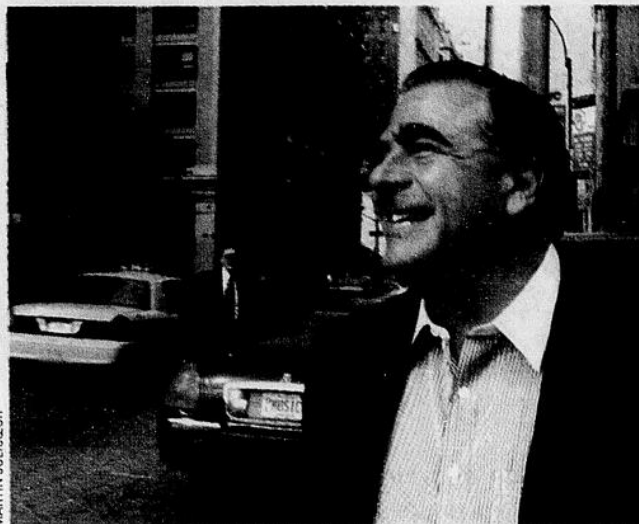
## Un initié des cercles fermés

Ex-directeur du *World Trade Center*, **James T. Connors** ne se surprend guère de la rapidité avec laquelle ce Montréalais, débarqué à New York il y a une quinzaine d'années, est parvenu à rebondir.

« Il s'agit d'un homme d'une grande valeur que je connaissais de réputation bien avant l'avoir rencontré », a-t-il dit aux AFFAIRES.

La personnalité et les habiletés relationnelles de Stephen Leopold lui ont permis toute sa vie de pénétrer les cercles les plus fermés.

Dès la fin de ses études, le jeune diplômé universitaire avait réussi, par on ne sait trop quel chemin, à être nommé enquêteur au **Comité du Sénat**



En septembre 2001, Stephen Leopold préparait la retraite dorée que devait lui assurer le projet immobilier le plus ambitieux de sa carrière. Le hic : le projet était réalisé dans les deux tours du *World Trade Center*.

américain dans le dossier du *Watergate*. Aujourd'hui, par un concours de circonstances digne des films, on le retrouve au siège de gouverneur du **Franklin and Eleanor Roosevelt Institute**.

« À la mi-cinquantaine, il

apporte chez nous du sang neuf, un dynamisme et des idées complètement nouvelles et intéressantes que l'Institut saura très bientôt mettre à profit », affirme le codirecteur de l'Institut, **William J. van den Heuvel**, ancien ambas-


sadeur des États-Unis aux Nations Unies.

Rien de surprenant à ce que ses proches le surnomment *Forrest Gump*, ce personnage interprété par **Tom Hanks**.


Stephen Leopold, qui fut aussi adjoint exécutif de l'ancien premier ministre **Brian Mulroney**, affirme qu'il aurait facilement pu décider de recommencer à travailler ailleurs. À Montréal, par exemple, une ville à laquelle il reste attaché.

« Mais j'étais attiré par le niveau intellectuel et de compétition de New York. C'est ce degré de concurrence qui te force à te dépasser. C'est comme la **Ligue nationale de hockey**. Tu y restes aussi longtemps que tu en es capable. »


Et la retraite est pour quand maintenant ? « Vous savez, bien des gens m'appellent *Forrest Gump*, dit-il en souriant. Mais en réalité, peut-être devrait-on plutôt m'appeler **Barbara Streisand**, qui en est sans cesse à son dernier concert ! » ■



**Car and Driver s'incline devant les performances de celle qu'il a élevée au rang de « Meilleure berline sport ».**



acura.ca



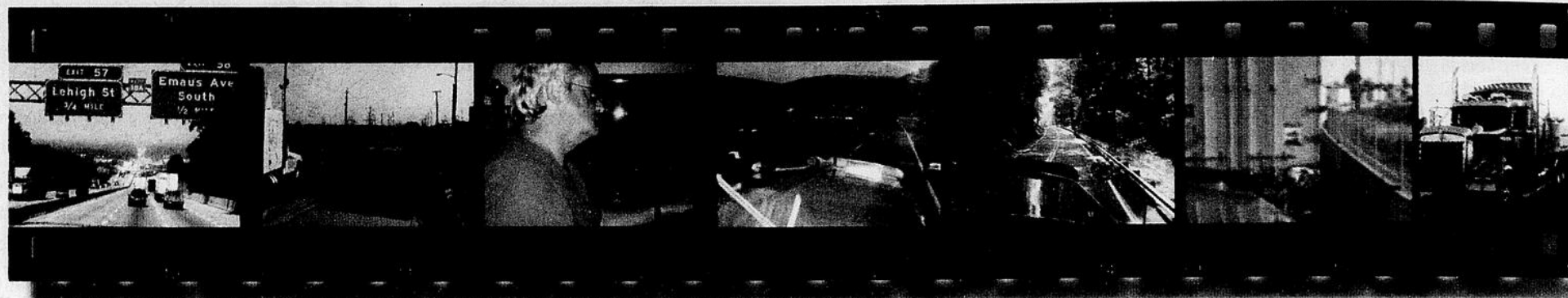
**TSX**

Remporter le titre de « Meilleure berline sport » par *Car and Driver* pour la troisième année consécutive est impressionnant. Tout comme l'est son moteur VTEC de 2.4 l et de 205 ch avec boîte de vitesses manuelle à 6 vitesses à rapports rapprochés et son interface bilingue de téléphone sans fil mains libres HandsfreeLink. C'est pourquoi l'Acura TSX, douée d'une maniabilité des plus agiles se classe « Meilleure berline sport ».

MEILLEURE BERLINE SPORT EN 2004, 2005 ET 2006 SELON LE MAGAZINE CAR AND DRIVER

# Le passage des camions à la frontière est toujours difficile

Le temps d'attente est aussi variable qu'imprévisible



PHOTOS : FRANÇOIS NORMAND

Cinq ans après les attentats de septembre 2001, le temps d'attente à la frontière demeure toujours important pour les camionneurs, a constaté notre journaliste, qui a récemment effectué un aller-retour en camion sur la côte Est. Mais on remarque une grande amélioration par rapport à l'enfer que les camionneurs ont vécu durant les deux années suivant les attaques terroristes.

## François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Poste frontalier de Champlain, État de New York, le lundi 17 juillet, 18 h 45. Pierre Aubin, président de l'Express du Midi, un transporteur québécois, engage son camion dans la file d'attente double qui s'étire sur près de 200 mètres, comprenant environ huit poids lourds dans chaque voie, pour son passage à la douane. Il faudra 45 minutes pour franchir la frontière, en comptant une petite visite au bureau de l'immigration.

« Quarante-cinq minutes, c'est dans la norme depuis le 11 septembre », dit M. Aubin, en mettant le cap sur le New Jersey afin d'y livrer 620 panneaux de gypse chez Hudson Interior Supply, située à Elizabeth, près de New York.

Président du conseil d'administration de l'Association du camionnage du Québec, Pierre Aubin fait régulièrement des voyages au sud de la frontière avec son camion par amour du métier, mais aussi pour tâter le pouls de l'industrie. Nous l'avons accompagné durant deux jours dans l'État de New York, au New Jersey et en Pennsylvanie.

### Stressant, le passage à la frontière

Les camionneurs de L'Express du Midi traversent plusieurs fois par jour la frontière pour livrer de la marchandise dans le nord-est des États-Unis. Si l'attente à la frontière a un coût financier, elle a aussi, dans une certaine mesure, un coût humain. L'attente est longue, parfois fatigante, sans parler du stress que subissent les camionneurs qui ont à répondre aux questions des douaniers, dont certains sont loin d'être sympathiques.

Ce 17 juillet, le passage du

camion de l'Express du Midi aurait dû prendre en fait 35 minutes, n'eût été de l'interrogatoire que nous avons subi au bureau de l'immigration américaine.

L'agent voulait savoir pourquoi un journaliste accompagnait M. Aubin, même si je m'étais formellement identifié auparavant à un premier douanier comme étant un journaliste qui réalisait un reportage sur les enjeux du transport transfrontalier par camion.

« Votre projet de reportage est vague; donnez-moi des précisions », a-t-il requis. L'agent a aussi demandé si j'étais déjà venu aux États-Unis, et si oui, par quel poste douanier j'étais passé, sans oublier quel serait la longueur du reportage.

« Deux ou trois pages », ai-je répondu, tout en m'efforçant de respirer normalement afin ne pas susciter davantage la suspicion de l'agent.

Car bien que je n'avais rien à me reprocher, l'interrogatoire était un peu stressant. Quelques heures avant mon passage à la frontière, des camionneurs de L'Express du Midi m'avaient souligné que les contacts avec les douaniers pouvaient être parfois difficiles, et qu'il fallait garder le profil bas si l'on ne voulait pas avoir de problème.

### « On ne sait plus sur quel pied danser »

Le problème n'est pas tant la longueur du temps d'attente que le fait qu'il est très variable et imprévisible, nous ont dit plusieurs camionneurs.

« On ne sait plus sur quel pied danser ! lâche Pierre Aubin, qui exploite aussi Transports Aubec, spécialisée dans les produits pétroliers. Pour passer, ça peut prendre de cinq minutes à deux heures. »

Il admet toutefois que la

situation s'est grandement améliorée depuis septembre 2001. Fermeture de la frontière, files d'attente de plusieurs kilomètres, surenchère des mesures de sécurité; l'industrie canadienne du camionnage a vécu un véritable calvaire à l'époque.

### Un nouveau poste douanier

« Pendant plus de deux ans, ça n'a pas été difficile, c'a été misérable », lance Pierre Aubin en fixant l'autoroute 87 sur laquelle nous roulons. Le comportement de certains douaniers a aussi eu un impact sur son entreprise.

### EN 2005, L'IMPACT ANNUEL DES MESURES DE SÉCURITÉ AMÉRICAINES SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU CAMIONNAGE ÉTAIT ÉVALUÉ À 290 M\$.

« Après septembre 2001, j'ai perdu une dizaine de chauffeurs. Ils ne voulaient plus travailler aux États-Unis. Ils étaient traités comme des criminels ! »

Depuis ce temps, les douaniers américains auraient eu la consigne d'être un peu plus cordiaux, selon lui.

De plus, pour réduire le temps d'attente à la frontière, Washington investit beaucoup d'argent pour améliorer la capacité de traitement de ses postes douaniers, dont celui de Champlain, souligne Patrick Jones, porte-parole du U.S. Customs and Border Protection. Un nouveau poste douanier entièrement consacré aux marchandises est en construction.

Si les files qui s'étirent sur

plusieurs kilomètres sont devenues plutôt rares au poste Champlain, les délais supplémentaires à la frontière demeurent néanmoins longs.

Le temps d'attente moyen pour franchir la frontière varie d'une heure à une heure et demie dans l'ensemble des postes américains, selon une étude de Transports Canada, publiée en mai 2005. Avant septembre 2001, il ne fallait pas plus de 30 minutes en moyenne pour franchir la frontière.

En 2005, l'impact financier des mesures de sécurité américaines à la frontière sur l'industrie canadienne du camionnage était évalué en moyenne à 290 M\$ par année. Ce montant à inclut le retard des camions et la conformité des transporteurs aux mesures de sécurité américaines.

En tout et pour tout, nous avons parcouru environ 1 600 km en 36 heures, dont 18 heures sur la route. Le reste du temps a été consacré au déchargement (Elizabeth, New Jersey) et au chargement (Reading, Pennsylvanie) de la cargaison, aux repas, pauses – que la loi rend obligatoires – et à de minces heures de sommeil. Essoufflant !

### De bons salaires pour de bonnes heures

Les camionneurs gagnent généralement bien leur vie. Certains d'entre eux peuvent être rémunérés jusqu'à 70 000 \$ par année, mais doivent supporter des semaines de 70 heures !

À titre de compensation, L'Express du Midi verse 25 \$ à ses camionneurs chaque fois qu'ils traversent à la frontière. Mais il ne s'agit pas d'une règle de l'ensemble de l'industrie, précise Marc Cadieux, le pdg de l'Association du camionnage du Québec.

Il reste que les transporteurs – surtout ceux impliqués dans le transport transfrontalier – éprouvent beaucoup de difficulté à recruter des chauffeurs depuis les attentats.

« Les normes sont plus strictes qu'avant, dit M. Cadieux. Il

## Le commerce Canada-États-Unis<sup>1</sup>

Valeur des échanges commerciaux	580,7 G\$
Valeur moyenne des échanges par jour	1,6 G\$
Valeur des exportations du Canada	365,8 G\$
Valeur des importations de produits américains	214,9 G\$

### Transport par camion au poste Champlain/St-Bernard-de-Lacolle

Nombre de passages de camions <sup>2</sup>	770 000
Moyenne de passages par jour <sup>2</sup>	2 110
Valeur des échanges	17,2 G\$ <sup>3</sup>
Valeur des exportations du Canada	12,3 G\$
Valeur des importations de produits américains	4,9 G\$

G\$ Milliard de dollars. 1 En 2005. 2 Entrées et sorties du Canada. 3 En 2003.

SOURCES : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC ET ASSOCIATION DU CAMIONNAGE DU QUÉBEC

faut montrer patte blanche et s'inscrire à des programmes de sécurité, sans parler des enquêtes menées par le U.S. Department of Homeland Security. La moindre petite tache dans le dossier d'un camionneur l'empêche d'aller aux États-Unis. »

Selon M. Cadieux, des chauffeurs craignent aussi de se rendre aux États-Unis parce que les camionneurs impliqués dans des accidents de la route peuvent faire de la prison, et ce ne sont pas tous les transporteurs qui ont les moyens de payer la caution.

### Difficile de perdre un contrat à cause des délais

Si l'industrie du camionnage subit toujours les conséquences du 11 septembre 2001, les exportateurs, eux, s'en tirent relativement bien malgré la surcharge que leur facturent de plus en plus les transporteurs pour éponger la hausse du carburant, des primes d'assurance et du temps d'attente.

Par exemple, plusieurs fournisseurs canadiens craignent que leurs clients américains – surtout ceux fonctionnant en juste-à-temps – les laissent tomber à cause des délais à la frontière.

Un manufacturier canadien peut perdre un contrat aux États-Unis s'il perd de sa compétitivité, par exemple à cause de l'appréciation du taux de change. Mais pas en raison du temps d'attente à la frontière,

selon Bud Reitnouer, président de Reitnouer, une entreprise de Reading, en Pennsylvanie.

« Non, le temps d'attente ne nous cause pas de problème », raconte le patron de ce manufacturier de remorques d'aluminium, qui achète une partie de ses composants au Canada.

« En fait, ce sont les exportateurs et les transporteurs qui s'ajustent au temps d'attente, pas les importateurs », précise Pierre Aubin, qui s'est rendu chez Reitnouer pour acheter deux nouvelles remorques d'aluminium.

Notre visite chez Reitnouer était la dernière portion de notre voyage. Après avoir chargé ces deux remorques sur la remorque de transport – un processus qui a pris près de 4 heures, sous une chaleur étouffante de 42 degrés Celsius – nous avons mis le cap sur Montréal, le lendemain, après le souper.

Après avoir roulé une bonne partie de la nuit, nous sommes arrivés au poste canadien de Saint-Bernard-de-Lacolle, vers 6 h du matin, mercredi le 19 juillet. Il n'y avait qu'un camion dans la file.

En comptant le dédouanement des deux remorques, ce qui nous a obligé à descendre du camion, le passage à la douane s'est fait en 15 petites minutes. Et le douanier n'a posé aucune question à propos du passager, aux traits tirés, qui prenait place à la droite du chauffeur. ■

# Présumé terroriste

**Martin Jolicœur**  
martin.jolicœur@transcontinental.ca

« Auparavant, je pouvais entrer dans la salle de mécanique de la plupart des gratte-ciel de New York sans aucun problème. Au *World Trade Center*, on me donnait les clés et je m'y rendais pour la durée que je voulais, y faire ce que je voulais, sans que personne ne me pose de questions. »

C'était évidemment avant le 11 septembre 2001. **Richard Blouin**, 33 ans, Québécois

soupçonnés de vouloir commettre un acte terroriste.

**Une fouille pour commencer la journée**  
Nul lieu ne vous rappelle mieux ce nouveau statut de présumé terroriste que les immeubles de bureaux du centre-ville et les transports en commun.

Dans les trains de banlieue qui convergent vers Manhattan, comme dans le métro, les panneaux d'affichage et messages audio appellent constamment les usagers à la vigilance.

À tout moment, s'il survient un acte terroriste, ou qu'on déjoue un complot dans le monde, les autorités new-yorkaises resserrent la sécurité. C'est alors que des gardiens, munis de mitraillettes et de chiens, apparaissent dans les couloirs de métro et des gares de trains *Penn Station* et *Grand Central Station*.

« On ne s'empêche pas de vivre ou de faire ce que nous avons à faire, raconte **Stéphanie Pomerleau**, 28 ans, chef de projet pour **Presentation Product**, une entreprise de Manhattan spécialisée dans les systèmes audiovisuels. Mais lorsque la première chose que tu vois le matin, c'est une vieille dame étendue sur la



Mitraillettes, chiens de garde et fouilles corporelles font maintenant partie du quotidien des New-Yorkais.

table en train de subir une fouille inopinée, on ne peut pas s'empêcher d'y penser. »

« Le pire est lorsque que tu vois apparaître des policiers avec des mitraillettes et que tu ne sais pas pourquoi. Tu te dis qu'ils détiennent des informations inquiétantes. Ça fait peur. Mais on finit par s'engouffrer dans les corridors du métro, comme tout le monde. La vie continue », conclut M<sup>me</sup> Pomerleau.

**Qui va là ?**

La plupart des édifices de plus ou moins grande importance ont accru leurs dispositifs de sécurité depuis 2001.

Le sujet est sensible, et aucun gestionnaire n'accorde d'entrevue sur le sujet, si ce n'est

que pour affirmer que leur édifice est sécuritaire.

Les travailleurs le sentent bien au quotidien. Avant de monter dans les ascenseurs, maintenant protégés par des cordons et des gardiens de sécurité, les travailleurs doivent montrer patte blanche à l'aide de cartes d'identification ne leur donnant accès qu'à leurs bureaux.

Les visiteurs, eux, doivent présenter des pièces d'identité, dont l'information sera consignée dans la base de données de l'immeuble.

De plus, avant de recevoir l'autorisation d'emprunter l'ascenseur, le service de sécurité aura contacté la personne visitée afin de s'assurer que cet invité est attendu.

Dans des édifices de grande importance, comme le *New York Stock Exchange* et l'*Empire State Building*, on n'hésite pas à prendre en photo les visiteurs et à soumettre au détecteur de métal le contenu des poches et des sacs.

**Pas de flânerie dans le hall**

Les halls d'entrée des édifices sont devenus des lieux où l'on passe sans s'arrêter. Pas question de s'y donner rendez-vous ou de s'y réfugier pour profiter d'une bouffée d'air conditionné. Le service de sécurité aura tôt fait de vous indiquer la sortie. Les affichettes *Pas de flânerie* prennent ici tout leur sens.

Les exercices d'évacuation des immeubles sont également

beaucoup plus nombreux qu'auparavant, selon **François Campeau**, gestionnaire et analyste chez **Trilogy Global Advisors**. « Ces exercices ont maintenant lieu au moins une fois par trimestre. »

**Benoît Payeur**, directeur des communications de la **Délégation générale du Québec** à New York, située au *One Rockefeller Plaza*, l'un des immeubles figurant parmi les cibles potentielles de terroristes, insiste sur le fait qu'ici, ces exercices ne ressemblent en rien à de la frime.

« On se tape à chaque fois les 26 étages à pied, avec le plus grand sérieux. C'est le genre de choses avec lesquelles les New-Yorkais ont appris à vivre. » ■

**L'AMPLEUR DES DISPOSITIFS DE SÉCURITÉ RAPPELLE QUE CHACUN PEUT ÊTRE SOUPÇONNÉ DE VOULOIR COMMETTRE UN ATTENTAT**

d'origine œuvrant chez **ARUP** à titre d'ingénieur en bâtiment dans la *Grosse Pomme*, sait que pareil scénario serait impensable aujourd'hui.

« Maintenant, si je veux accéder aux salles de mécanique, les gardiens vérifieront mon identité à la loupe et chacun de mes gestes sera observé par l'ingénieur en chef de l'immeuble, qui m'accompagnera », ajoute-t-il.

Les New-Yorkais n'ont pas le sentiment d'avoir perdu leur liberté, ni de vivre en liberté surveillée. Mais ils se sont résignés au fait qu'ils peuvent désormais être à tout moment

## Programme de développement des gestionnaires de premier niveau

Les sessions, suivies de travaux pratiques, permettent au gestionnaire de :

- Ajuster son rôle en fonction des attentes de son supérieur immédiat
- Accroître l'autorité nécessaire afin d'assumer une plus grande responsabilité
- Privilégier les activités qui contribuent le plus à l'atteinte des résultats
- Optimiser la contribution de son personnel
- Cibler les résultats à atteindre
- Améliorer les méthodes de travail
- Solutionner des problèmes avec son équipe
- Utiliser des moyens pour accroître la productivité

**COSE**  
FORMATION - CONSULTATION

534, RUE SHERBROOKE EST  
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2L 1K1

TÉLÉPHONE : (514) 288-6811  
TÉLÉCOPIEUR : (514) 288-7338  
SANS FRAIS : 1-800-288-6812  
SITE WEB : www.cose.qc.ca

## ENTREPRENEUR - COACH - MOBILISATEUR

### SESSIONS MULTI-ENTREPRISES AUTOMNE 2006

	MONTRÉAL	QUÉBEC
Sensibilisation du supérieur immédiat	26 sept. a.m.	27 sept. a.m.
Rôle et responsabilités du gestionnaire Je connais ce que mon organisation attend de moi J'exerce toute mon autorité Je gère mes priorités	3 au 5 octobre	10 au 12 oct.
Le gestionnaire et son personnel Je comprends et je suis compris Je rencontre mon employé Je motive mes employés J'influence mes employés	7 au 10 nov.	14 au 17 nov.
Le gestionnaire et les opérations Je contribue à l'atteinte des objectifs Je solutionne les problèmes J'optimise les processus et les méthodes de travail	5 au 7 déc.	12 au 14 déc.
La productivité J'élabore mon plan d'actions	8 janvier 2007	15 janv. 2007

Programme disponible en entreprise sur mesure et diffusé à raison d'une journée par mois

**CLUB DE PRESSE BLITZ**  
LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA  
26000 inscriptions/contactes  
(514) 722-5128  
1-888-819-3282  
www.datablitz.com  
aussi :  
**BLITZ 24**  
SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN CIRCUIT DE PRESSE  
(514) 593-7300  
www.blitz24.com

# La reconstruction du World Trade Center, un projet alléchant

Les entrepreneurs québécois sont invités à participer à ce projet de 10 milliards de dollars américains

**Martin Jolicœur**

[martin.jolicoeur@transcontinental.ca](mailto:martin.jolicoeur@transcontinental.ca)

On en parle depuis cinq ans. Cinq ans de concours, de consultations, d'évaluations, de considérations et de reconsidérations. Mais à en croire **Louis Poisson**, consul du Canada à New York, le projet de reconstruction du *World Trade Center* est sur le point de connaître un vrai départ.

« Si j'avais un conseil à donner aux entrepreneurs du Canada, c'est de garder les oreilles et les yeux grands

**LA FREEDOM TOWER DÉPASSERA D'UNE CENTAINE DE MÈTRES LA HAUTEUR DES TOURS JUMELLES.**

ouverts, a-t-il dit au journal *LES AFFAIRES*. Parce que quand ça va démarrer, j'ai l'impression que ça va aller très vite. » Et pour cause. Le projet de redéveloppement du *World Trade Center* est un chantier d'au moins 10 milliards de dollars américains.

Son objectif : redonner vie au quartier financier qui a vu naître les *Twin Towers* dans les

années 1970. Les assauts du 11 septembre 2001 ont détruit sept bâtiments représentant 15,5 millions de pi<sup>2</sup> de bureaux.

De plus, on estime à 12 millions de pi<sup>2</sup> la superficie des immeubles à avoir été durablement endommagés – sans avoir été détruits – et qu'il a fallu remettre en état avant qu'ils puissent être occupés.

Il reste que la complexité du dossier fait en sorte que personne n'ose trop se prononcer sur le début des travaux, ni même sur le lancement des premiers appels d'offres.

À proximité de ces immeubles, le cratère toujours béant de *Ground Zero* montre l'ampleur du boulot qui reste à abattre. Outre la construction de cinq nouveaux immeubles de bureaux, le plan directeur comprend la construction d'un mémorial aux victimes, d'un musée, et l'érection de la *Freedom Tower*.

Cette nouvelle tour devrait mesurer 541 mètres, soit 130 de plus que la *Tour Nord*, la plus haute des deux tours détruites. Il s'agira de l'édifice le plus élevé de New York, et un des plus hauts gratte-ciel du monde, avec 71 étages habitables.

Le *Lower Manhattan Construction Command Center* a été constitué pour diriger les



Le cratère toujours béant de *Ground Zero* montre l'ampleur du travail qui reste à accomplir.

travaux. L'entrepreneur général sera **Tishman Construction**, qui avait obtenu le mandat du *World Trade Center* il y a plus de 30 ans. L'architecte principal est **Skidmore Owins & Merrill**.

Plusieurs autres considérations, dont les coûts de construction qui ne cessent d'augmenter, notamment en raison de la hausse du prix du béton et de l'acier, continuent de peser sur le début des travaux, soutient **Bruno Fortier**, directeur des affaires économiques

à la **Délégation générale du Québec à New York**.

Autre considération d'importance : les élections de mi-mandat aux États-Unis, qui marqueront le départ du gouverneur républicain de l'État de New York, **George E. Pataki**.

Le gouvernement choisira-t-il de lancer les travaux avant les élections de novembre, profitant du moment pour faire le plein de capital politique ? Ou décidera-t-on au contraire de garder le profil bas, compte tenu du cafouillis dans lequel le dossier a évolué depuis 2001, et laisser au nouveau gouverneur le soin d'amender une fois de plus le projet s'il en trouve le courage ?

## Des entrepreneurs québécois sur le qui-vive

L'industrie de la construction ne chôme pas à New York, avec des projets tels que le redéploiement du port de Brooklyn, les travaux de la ligne 2 du métro de New York et la construction de l'édifice du *New York Times*. Et c'est tant

mieux pour les entreprises québécoises spécialisées dans ce genre de travaux. Certaines se disent prêtes.

C'est le cas du **Groupe ADF**, un fabricant de structures d'acier de Bois-des-Filion. **Pierre Paschini**, son président, s'attend à ce que les premiers appels d'offres soient lancés d'ici janvier, ce qui devrait lui permettre de faire valoir ses services, à titre de sous-traitant, par l'intermédiaire d'un joueur américain.

C'est d'ailleurs la stratégie que préconisent les représentants du Québec et du Canada à New York, qui insistent sur le caractère hautement patriotique que pourrait prendre ce chantier. Sans que ce soit une règle officielle, il serait surprenant que les principaux contrats échappent aux entreprises américaines.

D'autant plus que plusieurs d'entre elles pourraient réduire considérablement leurs marges bénéficiaires pour s'assurer de pouvoir se vanter d'avoir participé à cet effort de reconstruction.

**Groupe Canam** affirme aussi vouloir soumissionner, comme il le fait sur la plupart des grands travaux en Amérique. Mais son président, **Marcel Dutil**, est catégorique : « Nous n'irons pas nous construire un monument à New York. Pas question de payer pour travailler. Il y en a qui tombent en amour avec des projets, poursuit-il. Mais ce n'est pas notre cas. Nous avons passé l'âge. »

La question du patriotisme n'inquiète pas trop Canam, puisqu'elle a une filiale américaine avec un siège social et une usine de 1 200 employés au Maryland. Ce qui compte plus que tout dans ce genre de projets est le respect des échéanciers, souligne M. Dutil.

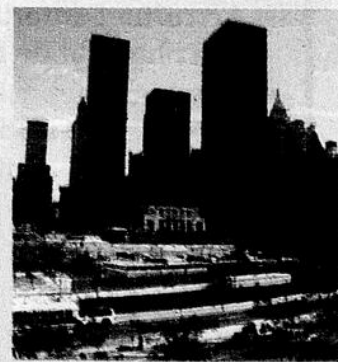
D'autres entreprises sont sur les rangs, mais les grands chantiers à venir au Québec, comme les deux mégahôpitaux de Montréal et de la nouvelle salle de l'**Orchestre symphonique de Montréal** pourraient diminuer l'intérêt des entrepreneurs québécois pour l'aventure new-yorkaise, selon Bruno Fortier. ■

## Une résurrection difficile à Ground Zero

Jusqu'à il y a deux mois, **James Connors** était à la tête de l'équipe responsable de la résurrection de la zone du *World Trade Center*, toujours dévastée, située à deux pas de *Wall Street*.

En juillet, *Ground Zero*, ce quadrilatère de six hectares et demi n'était toujours qu'un immense cratère, entouré d'une banale clôture de sécurité en aluminium destinée à éloigner les touristes.

Déçu du peu de progrès apparent sur le chantier ? Le grand responsable du développement n'y va pas par quatre



En juillet, *Ground Zero* n'était toujours qu'un immense cratère.

chemins : « Ce qui s'est passé est le résultat de politiques à courte vue, sans doute le résultat d'actions dénuées de planification et de vision à long terme. »

Indulgent, M. Connors ajoute qu'étant donné l'importance du drame, New York avait probablement gagné à prendre un peu de recul par rapport aux événements avant de lancer la reconstruction.

« Maintenant que nous avons un bon plan directeur, il faut continuer d'avancer en laissant le temps faire son œuvre. » ■ M.J.

**HEC MONTRÉAL**

**BANQUE NATIONALE**

Institut québécois pour les familles en affaires

présentent le colloque

## Prendre sa place : le défi de la relève familiale

5 octobre 2006  
9h à 16h

- Vivre avec l'entrepreneur
- Famille en affaires
- Gagner sa légitimité
- La relève et son banquier



Claude Ananou  
Directeur, Direction de la formation des cadres et de la formation continue, HEC Montréal



Estelle M. Morin  
Professeure titulaire, HEC Montréal



Michel Bitar  
Directeur principal, Services aux entreprises - Montréal, Banque Nationale



Louise St-Cyr  
Professeure titulaire, Titulaire de la Chaire de développement et de relève de la PME, HEC Montréal



Guy Lefebvre  
Président de l'Institut québécois pour les familles en affaires

### Témoignages :

Pascale Baillargeon, directrice générale adjointe et Philippe-Antoine Baillargeon, trésorier et directeur des ressources humaines de P. Baillargeon ltée, Martin Deschênes, président et chef de la direction du Groupe Deschênes, Josée Fiset, vice-présidente à la Boulangerie Première Moisson et des membres de la famille Poirier de Magnus Poirier inc.

Prix : 350\$ + taxes

Ce colloque s'adresse aux membres de la famille qui prennent la relève d'une entreprise familiale ainsi qu'aux entrepreneurs qui l'ont fondée (parents et membres de la famille)

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dfc.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dfc.htm)  
Chantal Bruneau - 514 340-6010

# Sécurité accrue à Montréal-Trudeau

Aéroports de Montréal a permis aux Affaires de visiter les installations

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Le Canada, à l'instar d'autres pays, vient d'instaurer de nouvelles mesures pour resserrer la sécurité aérienne, en réaction au complot terroriste visant des avions américains qui a été déjoué la semaine dernière.

Ces mesures, comme l'interdiction d'apporter à bord n'importe quel liquide ou gel, viennent bousculer les habitudes des voyageurs.

Mais depuis septembre 2001, les plus importants changements apportés aux mesures de sécurité à l'Aéroport international de Montréal-Pierre-Elliott-Trudeau, à Dorval, sont souvent loin des regards des passagers.

Aéroports de Montréal (ADM) nous a toutefois permis de visiter les installations de l'aéroport.

## Deux mesures principales

En fait, deux changements principaux ont été apportés depuis septembre 2001 : la mise en place de systèmes de détection d'explosifs dans les bagages des passagers et une protection accrue de la zone réglementée destinée aux transporteurs aériens, interdite aux passagers.

Tous les employés qui ont accès à cette zone, où l'on trouve notamment les bagagistes, sont soumis à une enquête de la Gendarmerie Royale du Canada (GRC) et du Service canadien du renseignement de sécurité (SCRS). Ce qui représente environ 14 000 personnes.

Ces vérifications existaient avant septembre 2001. La nouveauté, c'est que malgré l'attribution d'une carte d'accès, un agent vérifie l'identité de chaque personne voulant entrer

dans cette zone; il ne suffit plus de passer sa carte devant un lecteur optique.

« Il peut même y avoir des fouilles corporelles », dit Pierre-Paul Pharand, directeur des opérations de l'Aéroport Montréal-Trudeau.

Par ailleurs, la salle des bagages a été reconfigurée afin de répondre aux nouvelles exigences : le système de transport a été modernisé et les équipements de détection d'explosifs sont plus nombreux.

« Le plus grand défi, c'est de concilier les exigences de sécurité et celles en matière de

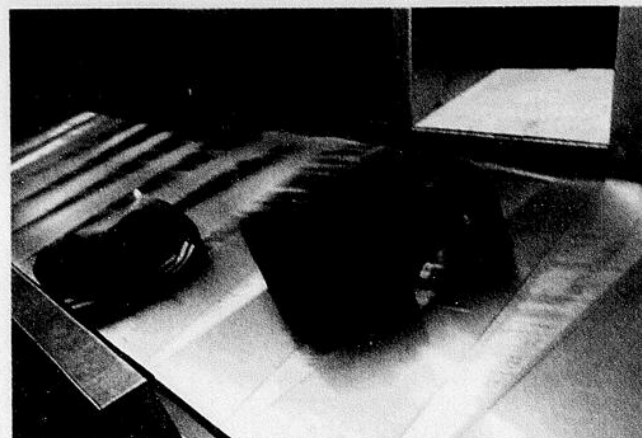
livraison des bagages », dit M. Pharand. Tous les bagages sont livrés dans les soutes d'avions en moins d'une heure, et 95 % d'entre eux le sont en moins de 25 minutes, assure-t-il.

Une valise qui représenterait une menace serait dirigée dans un gros cube de métal blanc, appelé un « golan », long d'environ deux mètres. C'est un contenant qui résiste à l'explosion d'une bombe, que l'on envoie ensuite dans un bâtiment anti-bombe situé à l'écart de l'aéroport.

« Ce système découle directement du 11 septembre 2001.

Mais depuis cinq ans, on ne l'a pas utilisé une fois », précise le directeur des opérations.

Les mesures de sécurité entourant l'embarquement des passagers dans les aéroports du pays sont encadrées par l'Administration canadienne de la sûreté du transport aérien, créée en 2002 pour répondre aux nouvelles préoccupations en la matière. L'une des principales mesures mises en place est l'implantation de nouveaux systèmes de détection à la fine pointe de la technologie, précise Irène Marcheterre, porte-parole de l'organisme.



Le système de transport des bagages a été modernisé.

Les mesures de sécurité ont également été accrues pour le transport de marchandises. Ces mesures sont encadrées par Transports Canada, qui fait régulièrement des inspections dans les aéroports.

Depuis septembre 2001, le

nombre d'inspecteurs attirés à la sûreté dans les transports (aérien, ferroviaire, maritime) a pratiquement quintuplé au Québec, passant de six à plus d'une trentaine, dit Marie-Anyk Côté, porte-parole à Transports Canada. ■

Nous avons les moyens de vous faire parler.

795 \$ /mois\*  
0 \$ de comptant  
Transport et préparation inclus

57 999 \$\*\*  
à l'achat

Pour un temps limité, obtenez 1000 minutes de Téléphonie mains libres OnStar offertes sans frais à la location ou à l'achat d'un véhicule Cadillac 2006\*.

OnStar



## Cadillac STS

Moteur V6 VVT de 3.6 L développant 255 HP • Groupe STS V6 de luxe • Téléverrouillage automatique et démarrage sans clé • Toit ouvrant • Radio par satellite XM

Privilèges Cadillac : Garantie limitée et programme d'entretien présent sans frais de 4 ans ou 80 000 km. Abonnement de un an au plan Orientation et dépannage de OnStar.



CADILLAC STS

## VOX POP

Les événements du 11 septembre 2001 ont-ils changé vos façons de faire des affaires ?

- OUI  
 NON

Les résultats de ce sondage paraîtront dans notre édition de la semaine prochaine.

Votez sur notre site  
[WWW.LESAFFAIRES.COM](http://WWW.LESAFFAIRES.COM)

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, conditionnelles à l'approbation de crédit de GMAC, réservées aux particuliers et s'appliquant au modèle neuf STS 2006 (6DW29/1SB/M82/B19/CF5/O13). Frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits en sus et payables à la livraison. Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. \*À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 39 mois. Transport (1 350 \$) et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 15 ¢ de km après 65 000 km. La première mensualité est exigible à la livraison. 0 \$ de dépôt de sécurité. \*\*À l'achat, préparation incluse. Transport (1 350 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. \*À l'achat ou à la location de modèles Cadillac 2006 neufs ou de démonstration provenant des stocks du concessionnaire livrés entre le 14 juin 2006 et le 31 août 2006 inclusivement, les clients obtiennent une Carte de téléphonie mains libres OnStar de 1000 minutes moyennant des frais supplémentaires de 0,01 \$. Les cartes doivent être activées avant le 12 décembre 2006 et seront valables pendant un an suivant la date d'activation. L'abonnement au service OnStar doit être actif pour réclamer et utiliser les minutes. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre ou louer à moindre prix. Un échange entre concessionnaires peut être requis. \*Inclus 3 mois d'essai gratuit sans obligation au terme desquels les frais de service s'appliquent. Pour plus de détails, renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, composez le 1 888 446-2000 ou visitez [gmcanada.com](http://gmcanada.com).

## ÉDITORIAL

## La ZONE Québec Chaudière-Appalaches marque des points



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Éditeur

Statistique Canada avait de bonnes nouvelles pour la région de Québec en juillet : un taux de chômage désaisonnalisé moyen de 4,5 % pour les trois derniers mois, soit le plus bas dans l'ensemble des régions du Québec. La région voisine, Chaudière-Appalaches, en affichait un de 6,5 %, le troisième meilleur au Québec.

Et ce n'est pas la seule bonne statistique affichée depuis quelques années par la ZONE économique Québec Chaudière-Appalaches (QCA), appellation choisie par Pôle Québec Chaudières-Appalaches, un organisme de promotion et de développement économique au service de ces deux régions. À preuve, le produit intérieur brut a augmenté de 3,6 % par an en moyenne depuis 2002 dans la région de Québec, alors que sa croissance a été de 2,4 % dans l'ensemble du Québec. Quant aux investissements dans la ZONE QCA, ils se sont accrus de 9,5 % en moyenne depuis 2001, comparativement à 7 % dans l'ensemble du Québec.

La construction a également été très active dans la ZONE QCA, les investissements ayant doublé en sept ans (de 1,8 G\$ à 3,7 G\$ en 2005). Et l'horizon continue d'être favorable à cette industrie, grâce aux importants projets en cours : 700 M\$ à la raffinerie d'Ultramar, 190 M\$ pour un poste électrique à Lévis, environ 230 M\$ dans les sciences de la santé, dont le Centre de développement en génie tissulaire et le Centre génomique du centre hospitalier de l'Université Laval, 65 M\$ pour moderniser l'aérogare, 44 M\$ à l'usine de papier de la Stadacona, 47 M\$ pour prolonger l'autoroute du Vallon, etc. Le projet d'expansion de 230 M\$ de centre de ski du Massif de Petite-Rivière-Saint-François est presque réglé et on mise beaucoup sur le projet Rabaska (port méthanier et centre de regazéification), évalué à 840 M\$, mais qui n'est pas encore autorisé.

D'autres investissements sont en cours dans le secteur commercial et celui des immeubles de bureaux devrait suivre, puisque le taux d'innoculation est de seulement 4 % à Québec, soit le plus bas après Calgary parmi les grandes agglomérations canadiennes.

Cette forte activité se reflète sur le revenu personnel par habitant dans la région de Québec, qui devrait continuer de croître de 3,3 % par an

jusqu'en 2010, selon le Conference Board du Canada. Ce revenu est de 10 % supérieur à celui de l'ensemble du Québec.

La bonne tenue de la ZONE QCA n'est pas le fruit du hasard. Bien sûr, elle résulte en partie d'investissements des gouvernements (dans les infrastructures, les hôpitaux et la recherche), mais aussi d'investissements du secteur privé. Le secteur de la recherche-développement (R-D) reçoit bon an mal an 600 M\$ d'investissements, notamment dans le biomédical (un des plus importants centres au Canada), la défense et la sécurité (centre de recherche fédéral de Valcartier), la forêt (Forintek), l'optique-photonique (INO), les technologies alimentaires (Institut des nutraceutiques) et le Centre de recherche Merck Frosst-IRSC sur l'obésité. L'an dernier, les chercheurs de l'Université Laval ont dépensé 250 M\$ en recherche à eux seuls. Le Parc technologique du Québec métropolitain regroupe aussi des dizaines d'entreprises privées qui font de la R-D dans le domaine des biotechnologies.

La ZONE QCA recueille présentement les fruits de plusieurs années d'animation économique et de concertation de certains leaders des milieux d'affaires et du monde académique, efforts auxquels ont participé des dirigeants

politiques des trois niveaux de gouvernement, avec une ferveur inégale toutefois.

La création de Pôle QCA, qui a pour mission d'établir et d'exécuter une stratégie concertée de développement économique pour la ZONE QCA, a définitivement renforcé le dynamisme régional. Trois secteurs ont été priorisés (technologies appliquées, matériaux transformés et sciences de la vie, santé et nutrition) et des cibles géographiques prioritaires ont été choisies (nord-est des États-Unis, Europe de l'Ouest et Royaume-Uni), sans négliger pour autant la Chine et l'Inde. Bien entendu, Pôle QCA appuie les entreprises de multiples façons.

Preuve de sa crédibilité, Pôle QCA a récemment réuni 1 000 personnes dans un déjeuner-causerie où Jean Charest était le conférencier invité. Pour montrer son engagement envers la région, le premier ministre a promis de rencontrer les dirigeants de la Zone QCA deux fois l'an.

Il reste beaucoup à faire, notamment pour valoriser davantage la recherche universitaire, accroître l'immigration, mieux intégrer les nouveaux venus et améliorer l'image de la région. À cette fin, la ZONE QCA s'est dotée d'un nouveau symbole : la forme stylisée d'un être humain les bras ouverts, prêt à accueillir les investisseurs et les étrangers. Bien trouvé ! ■

## POINT DE VUE

## La responsabilité des sociétés



Tasha Kheiriddin

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Vice-présidente exécutive  
Institut économique de Montréal

Lors de leur récent congrès annuel, les jeunes libéraux du Québec ont relancé le débat sur la responsabilité sociale des entreprises en adoptant une résolution exigeant que les sociétés québécoises dressent un « bilan social ».

Il n'y a rien de nouveau dans cette idée, présentée lors de la Commission sur la démocratie canadienne et la responsabilisation des entreprises il y a cinq ans. C'était une mauvaise idée à l'époque et ça le demeure.

Pourquoi ? Parce qu'elle vise à imposer aux entreprises privées les mêmes devoirs qu'ont les gouvernements. Ce sont toutefois des « créatures » fondamentalement différentes. Leurs raisons d'être, leurs intérêts, leurs modes de financement et de gestion divergent sous plusieurs aspects, l'une étant assujettie aux lois du marché, l'autre au vote populaire.

Les gouvernements sont responsables devant le peuple et tirent leur pouvoir et leur légitimité d'un scrutin démocratique. Lorsqu'ils imposent une règle ou une politique, celle-ci s'applique à tous, sous peine de sanctions pénales. De même, les activités de l'État sont financées par la coercition : personne n'a le choix de payer ou non ses impôts. En conséquence, le gouvernement doit rendre des comptes à ceux qui lui ont donné le mandat de régir la vie en société en leur nom.

Dans l'entreprise privée, ce sont les investisseurs et les entrepreneurs qui prennent les risques, reçoivent les bénéfices ou encaissent les pertes. L'entreprise ne dispose d'aucun

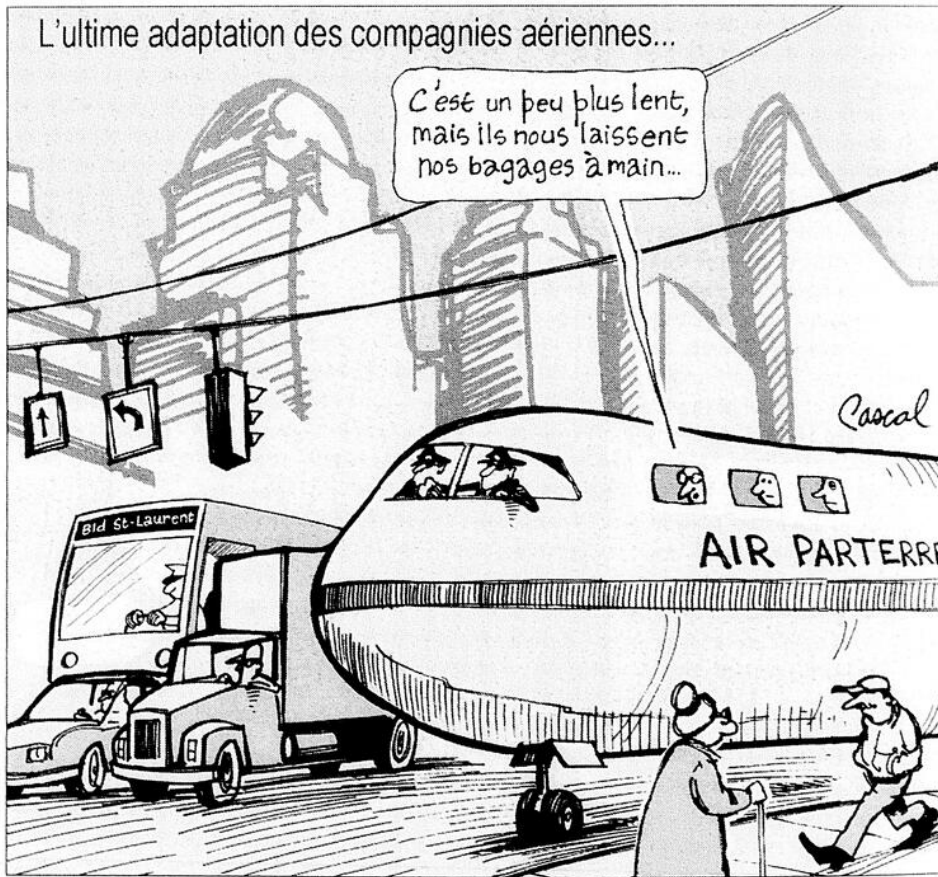
moyen légal pour imposer ses décisions à ses clients; elle dépend des consommateurs qui décident librement d'acheter ses produits et services. Ses rapports avec tous les intervenants économiques et sociaux – employés, clients, fournisseurs, les communautés où elle fait affaire – se font sur la base de relations contractuelles volontaires.

On ne peut donc pas considérer les entreprises comme des extensions de l'État vouées à la poursuite d'objectifs sociaux. C'est d'ailleurs la conclusion du lauréat du prix Nobel d'économie Milton Friedman. Il y a 35 ans, il écrivait que la vraie responsabilité sociale des entreprises est de faire des profits, c'est-à-dire de créer des emplois et de satisfaire leur clientèle assez efficacement pour en dégager un surplus. Rien dans cette mission ne va à l'encontre de l'environnement ou du milieu social, dans la mesure où les droits de propriété de chacun sont respectés.

Maintes entreprises créent des fondations de bienfaisance, commanditent des événements, donnent aux organismes caritatifs, etc. Si une entreprise estime que cela valorisera son image d'adopter un bilan social, c'est son choix, mais l'État ne devrait pas le lui imposer.

L'entrepreneur québécois consacre déjà 15 % de son temps à se conformer à la réglementation de l'État. Pourquoi lui imposer un autre fardeau, qui se traduirait par plus de coûts, moins d'embauches, moins de capital à investir, et des prix plus élevés pour les consommateurs ?

Espérons que le premier ministre Jean Charest rejettera cette idée, comme il l'a fait avec une autre des résolutions des jeunes libéraux, la Charte des grands projets. Le bilan social n'a rien à voir avec la responsabilité sociale, qui implique, par définition, la liberté de choix. La liberté est le corollaire obligatoire de la responsabilité; on ne peut pas l'imposer de façon coercitive. ■



ON AIME

La Justice américaine a posé une requête en vue d'obliger Jeffrey K. Skilling, ex-chef de la direction d'Enron, à payer 182 M\$ US en dédommagement à la suite de la fraude dont il a été reconnu coupable. Cette somme inclut les 43,5 M\$ que la Cour avait obtenu contre feu Kenneth L. Lay, ex-président du conseil d'Enron. Skilling connaîtra sa sentence en octobre. Tout cela devrait contribuer à dissuader les autres fraudeurs potentiels de passer à l'acte.



ON N'AIME PAS

Shermag, qui a subi une perte nette de 4,4 M\$ et une baisse de ses ventes de 6 M\$ pour le trimestre terminé le 30 juin, mettra à pied 30 employés de son usine de Disraeli pour une période indéterminée. Cela signifie que les exportations de meubles chinois au Canada et aux États-Unis continuent d'enlever des parts de marché à l'entreprise sherbrookeuse qui, pour survivre, va devoir encore accroître sa productivité et ses sous-traitances à l'étranger.

## POINT DE VUE

## Les technos albertaines dans l'ombre du boum pétrolier



Randy Boissonnault

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Président de Xenex Venture Catalysts et de la  
Chambre économique de l'Alberta

Le boum économique lié à l'activité pétrolière en Alberta cache un problème qui pourrait faire mal à long terme : la difficulté pour les entreprises en voie de commercialiser de nouvelles technologies d'obtenir du financement.

Il ne s'agit pas d'un phénomène récent. C'est une caractéristique de base de l'économie Albertaine depuis le début des années 1990.

Cette situation s'explique par des raisons historiques. Avant la révolution conservatrice de **Ralph Klein** en 1993, le parti conservateur était en chute dans les sondages, en partie parce que l'administration de l'ancien premier ministre **Don Getty** avait permis l'accumulation d'une dette publique de 14 milliards de dollars.

À l'époque de cette gestion douteuse, le gouvernement albertain a fait des investissements directs dans une série de projets et de technologies fort questionnables, dont l'expansion du *West Edmonton Mall*, des garanties de prêts pour l'ancien propriétaire des *Oilers d'Edmonton*, **Peter Pocklington**, et un investissement direct de 500 M\$ dans l'entreprise de télécom-

munications **Novatel**. Cette dernière a fait faillite lorsque l'appui financier de l'État a pris fin.

Ces exemples, parmi d'autres, ont rendu le gouvernement réticent lorsqu'il s'est agi de consentir des investissements directs ou indirects dans des entreprises albertaines. Treize ans plus tard, alors que la dette publique a été éliminée et que l'économie roule à plein régime grâce à l'activité pétrolière, nous constatons les limites de cette politique.

Plusieurs compagnies prometteuses ont dû quitter la province, et même le pays, entraînant la perte de travailleurs qualifiés, de revenus d'impôt d'entreprise et l'occasion de bâtir une expertise locale dans des secteurs de pointe.

### Des compagnies prometteuses ont dû quitter la province, entraînant la perte de travailleurs qualifiés

L'Alberta représente 9 % de la population canadienne, produit 16 % du PIB du pays, mais attire seulement 2 % du capital de risque canadien. Non pas parce qu'il manque d'entreprises intéressantes à financer, mais pour plusieurs autres raisons. Par exemple, s'il est possible d'investir quelques millions dans une compagnie pétrolière pour obtenir des retours sur capital de 40 % à 100 %, pourquoi des financiers investiraient dans une entreprise de sciences de la

santé qui ne fera pas de profit avant 10 ans ?

Il y a trois étapes importantes à suivre pour établir un champ de compétition équitable pour les nouvelles compagnies établies dans l'Ouest :

> Nous devons créer plus de ponts entre les sources de capital de risque québécoises et les compagnies albertaines. Un événement financier tel que le *Banff Venture Forum* en est un bon exemple. La prochaine étape serait de monter un tel forum au Québec, de façon à ce que les nouvelles compagnies albertaines puissent partager leurs plans et leurs besoins avec les investisseurs québécois.

> Les organismes de commercialisation des nouvelles technologies doivent travailler en partenariat avec les intervenants de développement économique et leurs homologues québécois afin de promouvoir un dialogue entre les compagnies prometteuses et les sources de capital de risque québécois.

> Le futur nouveau premier ministre albertain devra monter une équipe pour suivre l'exemple du Québec et établir un fonds de capital de risque, bien géré par des experts en investissement dans la haute technologie.

Bien que l'activité pétrolière insufflé beaucoup de vitalité aux économies albertaines et canadiennes, il faut investir maintenant dans les compagnies en biotechnologie, en nanotechnologie et en technologie de l'information afin de répondre aux besoins de l'avenir. Sans quoi nous ne serons que des consommateurs de nouvelles

technologies, et non les producteurs des technologies importantes de demain. ■

## CITATION DE LA SEMAINE

« Le Centre des défenseurs des droits de l'homme est enregistré. Il est très connu et très crédible en Iran. Il y a deux jours, le gouvernement a annoncé qu'il était illégal et que, si nous poursuivions nos activités, ils allaient nous arrêter. Moi et mes collègues n'entendons pas fermer le Centre et nous poursuivons nos activités. Cependant, il y a une possibilité réelle que nous soyons arrêtés. L'action du gouvernement dans ce dossier est illégale. Il a pris cette décision à cause de la publication de mes mémoires. Je suis content de les avoir écrites, car la vérité a ses droits. »

— Shirin Ebadi, prix Nobel de la paix, dans un communiqué du 8 août 2006. Elle dirige l'équipe qui tente d'obtenir justice dans le cas du meurtre de la photo-journaliste canadienne Zahra Kazemi en Iran.

### Les bienfaits du gazon

L'article de Jean-Sébastien Trudel qui mettait en doute les qualités du gazon, en matière de développement durable, a fait sourciller la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec. Sa directrice-générale, Luce Daignault, écrit : « De nombreuses études ont démontré qu'un gazon en santé est six fois plus efficace sur le plan de l'absorption de l'eau qu'un champ de blé et quatre fois plus qu'un champ de foin [...] Le gazon est reconnu comme étant l'une des plantes résistant le mieux aux périodes de sécheresse tout en contribuant largement, comme toutes les plantes vivantes, à la purification et à l'amélioration de la qualité de l'air. »

### « L'approche militaire ne règle rien »

L'éditorial de Jean-Paul Gagné du 12 août, intitulé « La milice du Hezbollah rend illusoire la paix au Liban-Sud », a inspiré plusieurs réactions chez nos lecteurs. Pour Denis Vaugois, l'éditorial du 12 août est intéressant, en ce sens qu'il aide à comprendre M. Harper. Mais il serait curieux de connaître nos recommandations aux Palestiniens. « Pourquoi ont-ils voté pour le Hamas ? [...] Ne faut-il pas investir dans l'enseignement de la littérature, de l'histoire, des arts et dans l'aide humanitaire ? Tous les êtres humains se ressemblent. Ce sont les circonstances qui les rendent bons ou méchants. Nous sommes vraiment entrés dans un monde de manipulations. » André Mainguy, souligne qu'« il devient de plus en plus illusoire de penser qu'une guerre puisse être gagnée avec la puissance militaire seulement. On le voit

avec l'Irak. Ce ne sont pourtant pas les avertissements qui ont manqué à l'endroit des USA de Bush et de l'Angleterre de Blair. » Les États-Unis ne convainquent pas davantage Dany Viens : « À lire votre article, les États-Unis n'ont rien à voir dans ce conflit, ils ne sont que des « alliés » et le contrôle de l'information est à sens unique [...] À quand le jour, au Québec et au Canada, d'une information objective qui tiennent compte des différents points de vue ? »

### « Le joyau hydroélectrique »

Dans la même édition, René Vézina écrivait que les profits qu'Hydro-Québec tire de l'exportation rappellent l'importance de l'hydroélectricité pour le Québec. Un lecteur prénommé Frédéric approuve : « Il est temps que les Québécois réalisent le joyau qu'ils détiennent. Nous pourrions faire tellement plus, et ainsi améliorer notre qualité de vie en tout point. Arrêtons de voir les grands projets comme une nuisance, et voyons les plutôt comme des leviers économiques. »

### Des répercussions de la loi antitabac

Nicole Barcelos, directrice pour le Québec de l'Association canadienne Air pour tous, répond à la chronique de Stéphanie Kennan, parue dans l'édition du 5 août. Selon M<sup>me</sup> Barcelos, il n'est pas nécessaire de laisser perler des larmes sur la cause des tenanciers de bars pour reconnaître que l'interdiction de fumer au Québec a des répercussions. Mais sur quels chiffres se baser pour mesurer ces impacts ?

Ces lettres peuvent être lues dans leur intégralité sur [lesaffaires.com/pointdevue](http://lesaffaires.com/pointdevue).

## Programme de certification universitaire en ventes-marketing

« À plusieurs occasions, j'ai réuni mon équipe de direction le lundi suivant un week-end de cours pour lui faire part de ce que j'avais appris et pour implanter de nouvelles tactiques commerciales. Le retour sur investissement, à ce jour, est appréciable. »

Jean Ruel, directeur général, Securitas Canada, Région du Québec, Montréal

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

[www.fc.ulaval.ca/ventes-marketing](http://www.fc.ulaval.ca/ventes-marketing)

Pour Drummondville, Laval et Québec :

1 877 785-2825, poste 6604

Pour Montréal :

1 877 785-2825, poste 8326



Pour cadres et gestionnaires

Drummondville

Laval

Montréal

Québec

2006-2007



UNIVERSITÉ  
LAVAL

Direction générale  
de la formation continue

# L'économie du Québec perd de la vitesse



**Raymond Théorêt**

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

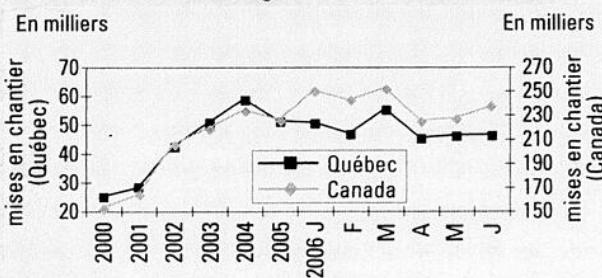
Ph.D., professeur titulaire de finance, ESG UQAM

En 2004 et 2005, la croissance du PIB québécois s'est située en-deçà de celle de son homologue canadien. Elle fut en moyenne de 2,3 % au Québec contre 3,1 % pour l'ensemble du Canada. Et cette contre-performance du Québec se poursuit en 2006.

Pourtant, le secteur manufacturier québécois fait montre de plus de dynamisme que celui de l'ensemble du Canada. À hauteur de 4,1 % au cours des cinq premiers mois de 2006, la croissance cumulative annualisée des expéditions manufacturières québécoises s'avère sensiblement supérieure à celle de l'ensemble du Canada, qui se situe à 0,7 %. Pourtant, par le passé, le secteur manufacturier québécois battait en retraite à la suite d'un renchérissement du loyer de l'argent, l'entreprise québécoise étant en moyenne plus endettée que son pendant canadien. Le secteur manufacturier canadien fait donc preuve d'une vigueur inusitée.

C'est plutôt la retraite des ménages qui explique la contre-performance de l'économie du Québec. Les ventes au détail y augmentent moins rapidement que dans le reste du pays. Les mises en chantier affichent moins de stabilité. Les finances des Québécois semblent donc souffrir davantage de la hausse des taux d'intérêt. Le Québécois

## Perte de vitesse de la construction résidentielle au Québec en regard du reste du Canada



SOURCE : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

moyen est plus endetté que son compatriote canadien et son taux d'épargne est inférieur. D'où sa plus grande exposition aux conditions du crédit.

### 1. Affaiblissement des ventes au détail et des mises en chantier

L'année 2005 a été marquée au coin de la prospérité, au Québec, s'agissant des ventes au détail, puisque leur taux de croissance y a atteint 5,8 %. Cette croissance vigoureuse ne devrait pas se reproduire en 2006. Les ventes au détail se sont contractées en mai au Québec et leur croissance cumulative depuis le début de 2006 est de 4,1 %, contre 6,4 % pour l'ensemble du Canada. Les ventes au détail sont donc en net recul cette année en regard de l'an dernier.

Dans un communiqué de fin juillet 2006, l'Institut de la statistique du Québec note que la modération de la croissance des ventes au détail début 2006 s'explique par les méventes des concessionnaires d'autos neuves et des détaillants d'ordinateurs. Les autres sec-

teurs, tels les stations de service et les pharmacies, ont connu un meilleur sort.

Un autre secteur sensible au loyer de l'argent est en perte de vitesse au Québec : la construction résidentielle. Les mises en chantier oscillaient autour des 58 000 unités en 2004, elles s'étaient abaissées au niveau de 46 100 unités en juin dernier. On remarque beaucoup plus de stabilité du côté canadien concernant la construction résidentielle. La croissance cumulative des mises en chantier au cours du premier semestre de 2006 y fut de 7 % contre -7,5 % au Québec. Avec 236 000 unités en juin, les mises en chantier canadiennes le disputent à leur sommet antérieur.

### 2. Marché du travail peu porteur au Québec

La croissance cumulative de l'emploi s'est chiffrée à 1,5 % au Québec au cours du premier semestre de 2006, contre 2 % pour l'ensemble du Canada. Le taux de chômage québécois a atteint 8 % en juin 2006, par rapport à 6,1 % dans l'ensemble du pays. Depuis 2002, le taux

de chômage québécois a moins diminué que celui du Canada. L'écart entre les deux taux, défavorable au Québec, est passé de 1,3 % à 1,9 % depuis 2002.

### 3. L'export bat de l'aile

Au cours des cinq premiers mois de 2006, la croissance cumulative des exportations québécoises n'a été que de 1 % au Québec contre 2,9 % pour le Canada. Les exportations ont même diminué au Québec au premier trimestre de 2006 alors qu'elles augmentaient à l'échelle canadienne.

L'Institut de la statistique du Québec note que la faiblesse des exportations québécoises est due au secteur de l'aluminium (premier bien exporté), du matériel des télécommunications, du papier journal, et des avions.

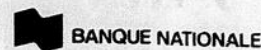
### 4. PIB québécois à la remorque du reste du pays

La perte de vitesse du Québec par rapport au Canada apparaît clairement dans un indicateur général du pouls de l'économie : le PIB. En effet, au cours des quatre premiers mois de 2006, la croissance cumulative du PIB a été de 1,7 % au Québec, contre quelque 3 % à l'échelle canadienne.

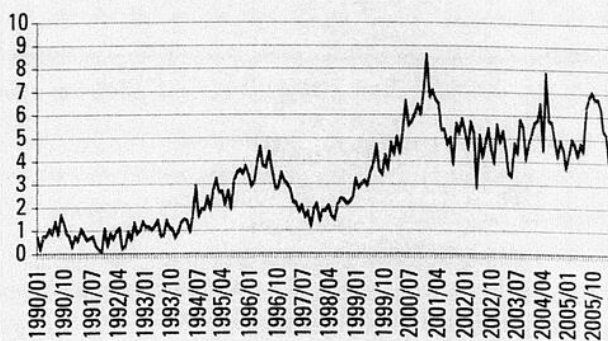
Faut-il entrevoir un ralentissement majeur de l'économie québécoise au cours des prochains trimestres ? Même si l'économie du Québec est traditionnellement plus sensible aux conditions du crédit que le reste du pays, il n'y a pas encore de signaux qui auguraient d'une récession dans la Belle province. Tout au plus un atterrissage en douceur. ■

## La balance commerciale rebondit en juin.

Balance commerciale et balance commerciale hormis l'énergie



Milliard \$, par mois



L'excédent commercial du Canada a rebondi à son niveau le plus élevé en trois mois, en juin (4,75 G\$), marquant sa deuxième hausse mensuelle de suite. Cependant, l'excédent commercial demeure bien en-dessous du niveau mensuel moyen du premier trimestre (5,6 G\$). Par conséquent, malgré une amélioration notable en juin, le commerce extérieur pèsera fortement sur la croissance du PIB réel au T2 : il rognera plus de 6 points. Cependant, il est important de garder à l'esprit que l'économie canadienne n'était pas en difficulté au T2, alors que la demande intérieure finale était deux fois plus soutenue que celle des États-Unis. ■

SOURCE : RECHERCHE ÉCONOMIQUE FBN, STATISTIQUE CANADA

## INDICATEURS ÉCONOMIQUES

	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %	
	Mois de réf.	Dernier mois		Mois préc.
<b>ÉTATS-UNIS</b>				
Ventes au détail	juil.	1,4	-0,4	4,8
Commandes de biens durables	juin	1,2	1,0	6,0
Commandes en carnet	juin	1,2	1,0	6,0
Mises en chantier	juin	1 850	1 953	2,078
Production industrielle	juin	0,8	0,1	4,5
Balance commerciale (M\$)	juin	-65	-65	-58
Prix à la consommation	juin	0,2	0,4	4,3
Prix à la production	juin	0,5	0,2	4,8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juil.	4,8	4,6	5,0
Revenu personnel	juin	0,6	0,4	6,5
Indicateur avancé US	juin	0,1	-0,6	0,7
<b>CANADA</b>				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juin	0,2	0,4	5,1
<b>DEMANDE INTÉRIEURE</b>				
1. Ventes au détail	mai	-0,6	1,9	7,4
Ventes de voitures (000)	mai	-1,7	-0,2	3,9
2. Livraisons manufacturières	mai	0,3	-0,9	0,9
Nouvelles commandes	mai	0,7	-1,9	-0,9
dont : biens durables	mai	2,1	-3,1	-1,6
3. Stocks manufacturiers (M\$)	mai	1,6	-0,6	3,1
Ratio stocks/expéditions	mai	1,31	1,30	1,29
4. Mises en chantier (000)	juil.	236,5	236,4	248,3
<b>PRODUCTION</b>				
Produit intérieur réel	mai	0,0	0,1	2,6
dont : production manufacturière	mai	0,1	-0,2	0,2
Construction	mai	-1,2	-0,3	4,3
Services	mai	0,2	0,3	3,5
<b>SECTEUR EXTÉRIEUR</b>				
Exportations de marchandises	juin	1,1	-0,3	1,0
Importations de marchandises	juin	-0,7	-0,5	1,3
Balance commerciale (M\$)	juin	4 748,1	4 105,4	4 788,4
<b>INFLATION</b>				
Prix à la consommation	juin	-0,2	0,5	2,5
Prix industriels	juin	-0,4	0,3	2,2
<b>MARCHÉ DU TRAVAIL</b>				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	juil.	6,4	6,1	6,8
Québec	juil.	8,1	8,0	8,3
Rémunération hebdomadaire <sup>1</sup>	mai	0,0	-0,3	1,6
<b>STATISTIQUES TRIMESTRIELLES</b>				
Variation (base annuelle)	Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2005
PIB Canada <sup>2</sup>	T1-06	3,8	2,6	2,9
Investissements des entreprises <sup>4</sup>	T1-06	6,5	11,4	6,4
Revenu personnel disponible <sup>4</sup>	T1-06	7,2	3,9	2,5
Profits des entreprises <sup>4</sup>	T1-06	-15,3	23,6	10,6
% d'utilisation des capacités industr. <sup>1</sup>	T1-06	85,9	86,1	86,1
PIB États-Unis <sup>2</sup>	T2-06	2,5	5,6	3,2

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

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

## HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

### Gestion de l'entreprise

Fonctions, enjeux et stratégies

Perfectionnement pour dirigeants et gestionnaires

#### Approche MBA

Développez des compétences transversales et une approche stratégique des problématiques de gestion !



**Du 22 septembre au 2 décembre 2006**  
six vendredis et six samedis  
de 8 h 30 à 16 h 30  
étalés sur 11 semaines

**Guy Archambault**  
Professeur honoraire  
Coordonnateur du programme

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/cae.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/cae.htm)

514 340-6001

L'appréciation fort positive du programme de plus de 500 participants repose sur :

- des contenus utiles et adaptés aux besoins des dirigeants et des gestionnaires;
- la richesse des échanges liée à la grande diversité d'expérience des participants;
- l'expérience des professeurs chevronnés à la fine pointe de leurs domaines respectifs.

Le programme permet aux participants de développer un mode de gestion qui tient compte de l'ensemble des fonctions de l'entreprise. Les mécanismes de collaboration et de coordination sont traités dans la perspective de décloisonner les comportements en silos nuisibles à l'efficacité des entreprises.

# Le transport maritime sous haute surveillance

Le port de Montréal investit massivement dans l'infrastructure de sécurité

**Alain Duhamel**

alain.duhamel@transcontinental.ca

Au moins 96 heures avant que le navire n'amarre à son quai, le port de Montréal connaît, en principe, tout de ses origines, de son trajet, de sa cargaison et de son équipage.

Et, pendant toute la durée de son escale montréalaise, les déplacements des personnes autour de lui et les mouvements de marchandises demeureront bien en vue grâce à un système de contrôle et de surveillance à distance. 150 caméras balayent le territoire jour et nuit, relayant au centre de contrôle de la capitainerie les images de la vie portuaire en temps réel.

Depuis juillet 2004, les ports laurentiens sont assujettis au *Code international pour la sûreté des navires et des installations portuaires* (ISPS) élaboré par l'**Organisation maritime internationale** (OMI), l'organisme des Nations Unies chargé de la sécurité du transport maritime dans le

monde. Le port de Montréal a été le premier à obtenir le certificat de conformité et vient d'obtenir son renouvellement pour cinq ans.

« Auparavant, la capitainerie avait bien un manifeste du navire, mais personne ne s'en préoccupait. Depuis l'adoption de la norme de 96 heures, aucun navire ne peut entrer dans le port s'il n'a pas fourni au préalable tous les renseignements », explique **Dominic Taddeo**, pdg de l'**Administration portuaire de Montréal**.

## Nouveaux investissements de 10 à 15 M\$ à Montréal

Le port a investi une dizaine de millions de dollars dans l'infrastructure de sûreté et prévoit devoir investir encore entre 10 M\$ et 15 M\$ d'ici à cinq ans dans de nouveaux équipements perfectionnés.

Depuis 2001, le Canada a engagé 10 milliards de dollars (G\$) dans la sécurité du pays, dont 930 M\$ ont été attribués aux initiatives de sécurité maritime. Et le gouvernement fédéral

en rajoute : en juin dernier, il a proposé un nouveau programme de sécurité visant les travailleurs maritimes et portuaires (pilotes, débardeurs, gardiens de quai, personnel de sécurité, etc.) dans des zones réglementées, notamment dans les terminaux de croisières. Ce programme vise à scruter le passé de ces travailleurs de façon à s'assurer qu'ils ne présentent pas une menace.

Toutes ces procédures s'ajoutant à plusieurs autres adoptées ces dernières années peuvent paraître tatillonnes. Dominic Taddeo en convient : « C'est parfois frustrant, mais c'est une chose avec laquelle nous devons vivre maintenant. Nous prenons cela au sérieux et les lignes maritimes aussi. »

Ainsi, les États-Unis et le Canada ont convenu d'une initiative conjointe relative à la sécurité des conteneurs qui fait en sorte que l'**Agence canadienne des services frontaliers** peut poster ses propres agents dans des ports de mer

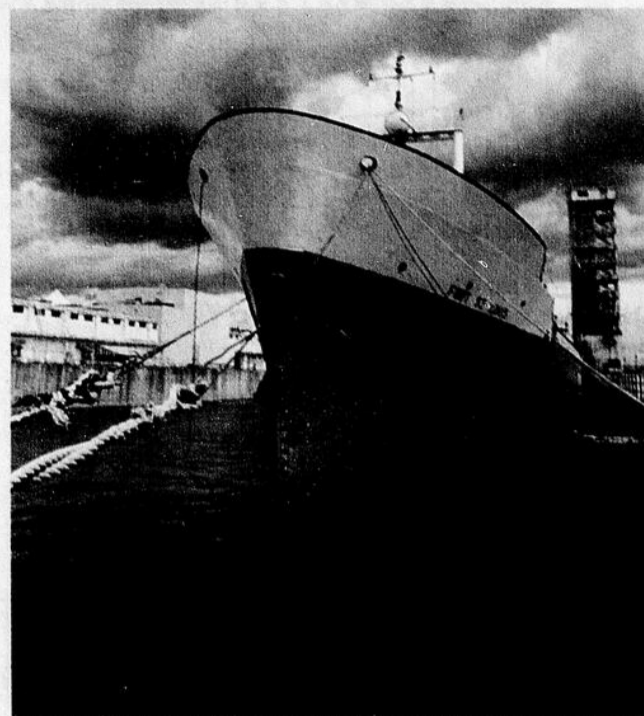
étrangers. Les douaniers américains sont présents au port de Montréal et dans d'autres ports internationaux du Canada, tout comme les douaniers canadiens ont des postes dans des ports américains.

## Le gouvernement fédéral rassemble ses forces

Les préoccupations en matière de sûreté maritime dans le système Saint-Laurent-Grands-Lacs ont suscité des collaborations entre diverses agences du gouvernement fédéral qui étaient, il y a quelques années encore, impensables.

Ottawa prévoit créer un centre des opérations de sûreté maritime pour les Grands Lacs, bâti sur le modèle de ceux qu'il a institués pour le Pacifique et l'Atlantique, où sont réunis la **Garde côtière du Canada**, la **Défense nationale**, la **Gendarmerie royale du Canada**, l'**Agence des services frontaliers**, **Transports Canada** et **Pêches et Océans Canada**.

L'an dernier, la Garde côtière et la Gendarmerie royale se



Depuis 2001, le Canada a engagé 10 milliards de dollars (G\$) dans la sécurité du pays, dont 930 M\$ ont été attribués aux initiatives de sécurité maritime.

sont alliées pour mener dans la voie maritime et les Grands Lacs des patrouilles conjointes.

Les deux agences devraient commander quatre navires pa-

trouilleurs semi-hauturiers qui entreraient en service à partir de 2009 et qui traqueraient non seulement des terroristes, mais aussi les contrebandiers. ■

Tread Lightly® Conduisez prudemment hors route. © 2006 Land Rover Canada. \* Achetez un Range Rover HSE 2006 neuf à partir du PDSF de 99 900 \$, ou le modèle Range Rover à moteur suralimenté illustré à partir du PDSF de 118 900 \$, ou un Range Rover sport HSE 2006 neuf à partir du PDSF de 77 800 \$, ou le modèle Range Rover sport à moteur suralimenté illustré à partir du PDSF de 93 800 \$, ou encore le nouveau LR3 V6 2006 à partir du PDSF de 53 900 \$, ou le modèle LR3 V8 HSE illustré à partir du PDSF de 68 900 \$. Les taxes sont calculées sur le montant total du véhicule. \*\* Sur approbation de Services Financiers Land Rover, une division de Services de financement automobile PRIMUS Canada Inc., obtenez un taux de financement de 3,9 % pour un terme allant jusqu'à 48 mois à la location de tout Land Rover LR3 2006 neuf. Exemple : sur approbation de crédit, un taux de financement annuel de 3,9 % pour une location au détail de 36 mois vous permet de louer un Land Rover LR3 2006 avec 1000 \$ en accessoires gratuits à 699 \$ par mois. Obligation locative totale de 25 164 \$. Une limite de 48 000 km pendant 36 mois s'applique. Des frais de 16 cents le km, plus taxes applicables, s'ajoutent au kilométrage excédentaire. Aucun versement initial requis. Valeur résiduelle à la fin du terme : 31 347,15 \$ (plus taxes applicables). Première mensualité et dépôt de sécurité de 800 \$ exigés. Aucun versement initial exigé. Frais de transport (995 \$), immatriculation, assurances et taxes applicables en sus. Ces offres prennent fin le 31 Août 2006 et peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Certains modèles peuvent faire l'objet d'une commande spéciale. Six visites d'entretien périodique gratuites. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Tous les détails chez votre concessionnaire Land Rover.

## LES NOUVEAUX LAND ROVER :

### 140 PRIX INTERNATIONAUX ET D'INNOMBRABLES ACCOLADES.

**LR3**  
à partir de 53 900 \$

**RANGE ROVER**  
à 99 900 \$

**RANGE ROVER SPORT**  
à 77 800 \$

**LA BONNE ENTENTE RÈGNE ENFIN SUR LE MONDE.**

Ici, à Tokyo ou à Francfort, les nouveaux Land Rover ont dominé dans la plupart des concours de VUS auxquels ils ont participé. Au total, 140 prix internationaux\*\*. Des récompenses qui consacrent le style et le confort inégalés du Range Rover, les performances époustouflantes du Range Rover sport, et la technologie avant-gardiste du LR3. Devant tant d'excellence, il aurait été difficile de ne pas s'entendre pour applaudir. **Prenez place aujourd'hui même dans un LR3 V6 bien équipé à partir de seulement 699 \$\* par mois.**

LR3 V6 2006  
Avec 1000 \$ EN ACCESSOIRES GRATUIT

**699\$** | **3,9%\***

**0\$**

ENTRETIEN PÉRIODIQUE SANS FRAIS\*

**LES MOTEURS DÉCARIE**  
8255, rue Bougainville  
Montréal  
Tél. : 514 334-9910

**LAND ROVER SAINT-LÉONARD**  
4305, boul. Métropolitain Est  
Saint-Léonard  
Tél. : 514 722-3344

**LAND ROVER LAVAL**  
3475, boul. Le Carrefour  
Laval  
Tél. : 450 688-1880

## REVUE DE LA SEMAINE

# La planète magasin au Canada



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Inco courtisée par la brésilienne CVRD, Sleeman qui accepte les avances de la japonaise Sapporo, Falconbridge qui passe sous le contrôle de la suisse Xstrata... C'est le village global de l'économie, alors que des entreprises canadiennes phares ont été nombreuses, récemment, à passer sous giron étranger.

C'est assez pour que s'élèvent ici des voix inquiètes de cette tendance. Si les actionnaires en profitent en passant à la caisse, la souveraineté canadienne, elle, en prend pour son rhume, disent-ils.

Auparavant, c'est HSBC (La Baie) qui avait été gobée par le milliardaire américain Jerry Zucker, la chaîne d'hôtels Fairmont qui hissait le drapeau saoudien, et bien d'autres du genre passées en mains étrangères.

Au moins, les dernières transactions dans le secteur des ressources naturelles nous rappellent que le pays demeure riche et qu'en temps de croissance mondiale, ces ressources font l'envie de la planète. Ainsi du nickel, en disgrâce il n'y a pas si longtemps, mais aujourd'hui en forte demande. Avec les importants capitaux dont

ils disposent, ces nouveaux propriétaires multinationaux devraient au moins être en mesure de soutenir l'expansion des entreprises canadiennes qu'ils viennent d'acquérir.

### > ON CONSTRUIT PLUS DANS L'OUEST

Les dernières données dévoilées par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) confirme ce dont on se doutait déjà : la construction de maisons neuves ralentit sérieusement dans l'Est du pays, mais le rythme demeure soutenu dans l'Ouest.

En Alberta, les prévisions pour 2006 annoncent une hausse de 20 % du nombre de mises en chantier par rapport à 2005. Les prix, eux, grimpent de 27 %. Ce sont évidemment les progressions les plus marquées pour l'ensemble du pays.

Le Québec, lui, se retrouve une nouvelle fois dans le peloton de queue. Selon la SCHL, seules trois des quatre provinces de l'Atlantique vont enregistrer une baisse plus forte concernant les mises en chantier. La Nouvelle-Écosse fait figure d'exception, alors que les marteaux y seront plus actifs qu'en 2005. En revanche, on s'attend à un recul global de 11,6 % au Québec.

Par ailleurs, les prix vont quand même continuer à monter au Québec, quoique moins vite que dans l'Ouest. La hausse pourrait atteindre 6,7 %, ce qui

ne facilitera pas la vie aux nouveaux acheteurs.

### > DU PÉTROLE À RAFFINER À MONTRÉAL

L'activité intense que connaît l'Alberta se traduit par des coûts sans cesse croissants, et bien des entreprises songent à déménager une partie de leur production ailleurs au pays.

Une des dernières en date est Shell Canada, qui pense maintenant faire raffiner dans l'Est le pétrole lourd prochainement issu de ses immenses réserves dans les sables bitumineux de l'Athabasca.

Shell y est déjà à l'œuvre, mais elle projette d'accroître considérablement sa production d'ici 2010. Or, comme les autres pétrolières présentes dans la région, elle fait face à un double défi : il manque du personnel et la facture ne cesse de grimper.

Voilà pourquoi elle envisage de transporter son pétrole vers Sarnia ou Montréal, où elle possède déjà des installations. Si Montréal était retenue, cela signifierait que c'est du pétrole canadien plutôt qu'étranger qui y serait dorénavant raffiné, avec, au passage, de nouveaux investissements.

Shell doit faire connaître ses intentions définitives au cours des prochaines semaines.

### > DANS MA CAMARO

L'annonce par General Motors (GM) qu'elle ressuscitera la

Camaro a sûrement provoqué quelques pincements de cœur au Québec.

C'est à l'usine de Boisbriand, aujourd'hui disparue, qu'on a longtemps assemblé la voiture sport en vogue il y a quelques décennies, mais tombée en défaveur depuis. Elle avait même, à l'époque, inspiré une chanson populaire qu'on fredonne encore aux beaux jours. [Qui avait composé la musique et les paroles de *Les chemins d'été*, chantée par Steve Fiset ? Réponse à la fin de cette chronique.]

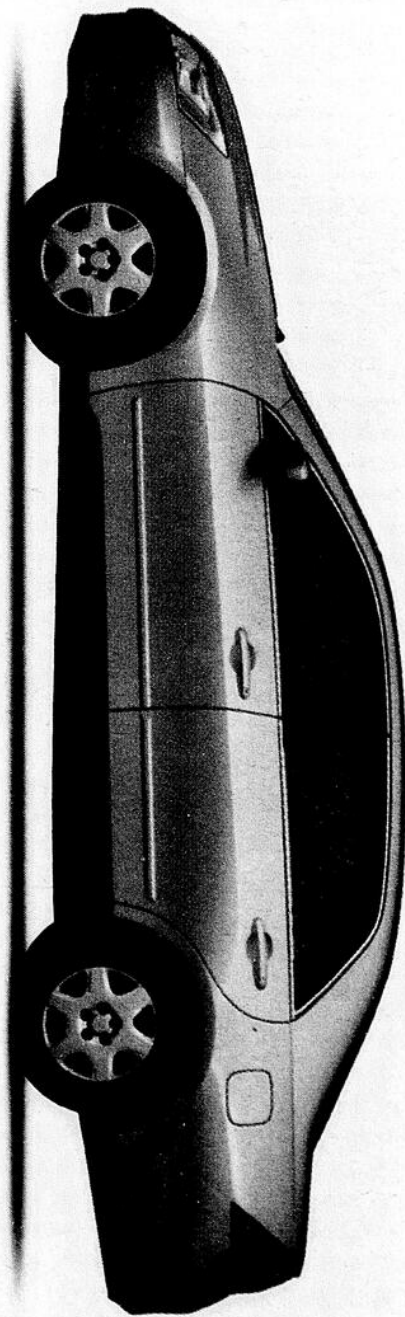
Mais cette résurrection ne passera pas par Montréal : c'est plutôt l'Ontario, avec Oshawa, qui est en lice pour recevoir le mandat de GM.

La décision de revenir avec la Camaro paraît tout de même risquée, étant donné que ce genre de voiture est particulièrement gloutonne en carburant. Mais le succès que connaît Ford avec la *Mustang*, combiné au retour de la *Dodge Charger*, aurait convaincu la direction de GM de l'intérêt renouvelé pour les *muscle cars*.

Les plus nostalgiques y chercheront peut-être une trace d'ADN québécois, parce que tout indique que ce n'est pas demain la veille qu'on assistera à la renaissance de l'industrie de l'assemblage automobile au Québec.

(Paroles : Luc Plamondon; musique : André Gagnon). ■

Que vous  
la regardiez dans  
un sens...



## Votre entreprise est-elle l'une des sociétés les mieux gérées au Canada ?

Les avantages du programme sont nombreux :

- L'utilisation exclusive du titre de Mieux gérées
- Un plus grand prestige auprès de vos clients et dans le milieu des affaires
- De nombreuses occasions de réseautage avec d'autres dirigeants d'entreprises exceptionnelles
- Une plus grande capacité d'attirer et de retenir les meilleurs éléments et une raison de célébrer les efforts de l'ensemble de vos employés
- Une reconnaissance nationale grâce aux profils des sociétés publiés dans le journal *Les Affaires* et dans le *National Post*
- Un perfectionnement professionnel grâce à un symposium présentant des concepts de pointe en matière de leadership et de nouvelles idées
- Une mise en valeur auprès de plus de 1 000 personnes influentes du milieu des affaires à l'occasion d'un gala d'envergure.

Inscrivez votre société dès maintenant sur le site [www.canadas50best.com](http://www.canadas50best.com)

La date limite d'inscription au concours est le 15 septembre 2006. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec nous à l'adresse [50best@deloitte.ca](mailto:50best@deloitte.ca)

**Deloitte**  
Samson Bélair/Deloitte & Touche

**CIBC** Groupe Entreprises  
CIBC

**LES AFFAIRES**

**Queens**  
SCHOOL OF BUSINESS

# ENTREPRENDRE

## La Longueuilloise Aréo-Feu tout feu tout flamme !



**Pierre Thérout**  
pierre.therout@transcontinental.ca

Saint-Amable, mai 1990. Pendant quatre jours, 3,5 millions de pneus entreposés dans un dépôt partent en fumée.

À quelques kilomètres de là, à Longueuil, l'entreprise **Aréo-Feu** est en alerte. « Nous avons une équipe en place 24 heures par jour pour fournir en équipements les services de pompiers qui luttent contre l'incendie », raconte **Josée Guillemette**, contrôleur et actionnaire de ce fournisseur de services, d'équipements de protection et de camions pour la lutte contre les incendies.

Quelques années plus tard, la crise du ver-  
glas devait aussi amener Aréo-Feu à répondre rapidement aux besoins des nombreux pompiers appelés à la rescousse.

### De Montluçon à Alma, en passant par la Guadeloupe

L'histoire d'Aréo-Feu remonte aux années 1950. **Jean Picard**, oncle de l'actuel président **Jean-Max Picard**, s'associe alors avec un entrepreneur français de Montluçon qui lui confie la mission d'assurer la distribution d'extincteurs dans les départements et territoires d'outre-mer, notamment la Guadeloupe et la Martinique, et au Maroc.

En 1963, il ouvre avec son frère **Roger Picard** une succursale au Canada et l'entreprise s'installe à Alma, lieu de résidence de la famille depuis son émigration de France. Quelques années plus tard, elle déménage dans la région métropolitaine de Montréal, d'abord à Anjou (1967), puis à Longueuil (1972). L'entreprise ne compte à l'époque que quatre employés, pour 35 actuellement.

Elle amorce alors son expansion en offrant une gamme plus étendue d'équipements. « Nous vendons tout ce dont un pompier a besoin pour son travail », dit M<sup>me</sup> Guillemette.

Les services d'incendie peuvent donc s'y approvisionner en vêtements, tuyaux d'arrosage, échelles, appareils respiratoires, outils de décarcation et même, depuis 1998, en camions. Le prix d'un camion varie entre 250 000 \$ (de type auto-pompe) et 1,2 M\$ (camion-échelle haut de gamme).

« Nous desservons la plupart des municipalités du Québec, de même que des clients industriels », explique Josée Guillemette, en précisant que le vaste stock de l'entreprise permet de répondre très rapidement à leurs besoins.

Aréo-Feu a conclu plusieurs ententes exclusives avec des manufacturiers d'équipements canadiens, américains et européens pour approvisionner le marché québécois.

### 2,6 M\$ pour un nouveau siège social

La PME longueuilloise a également mis sur pied des services de réparation d'équipements. « Nous avons même des unités mobiles qui se déplacent en région. »

Aréo-Feu mise d'ailleurs sur son service de réparation de camions pour poursuivre sa croissance. En 2000, elle agrandissait ses installations afin de faire passer de deux à cinq le nombre de camions qu'elle pouvait recevoir dans ses garages.

Et elle récidive : Aréo-Feu vient de lancer un investissement de 2,6 M\$ pour la construction d'un nouveau siège social deux fois plus vaste que l'actuel, avec une superficie de 2 800 m<sup>2</sup> (30 000 pi<sup>2</sup>). Le bâtiment, qui doit être inauguré début 2007, sera chauffé par un système de géothermie, et un mur solaire y sera également installé.

Ce projet d'expansion, dans l'arrondissement Saint-Hubert, permettra de réparer une douzaine de camions à la fois. Il portera à 40 le nombre d'employés. « Nous avons aussi besoin d'espace pour le personnel d'appoint et pour mieux desservir la clientèle », précise M<sup>me</sup> Guillemette.

En effet, l'entreprise a commencé, il y a trois ans, à s'étendre géographiquement, vers l'Ontario et dans les provinces de



**Josée Guillemette, Jean-Max Picard et Hélène Picard viennent d'investir 2,6 M\$ dans la construction du nouveau siège social.**

l'Atlantique. Ces marchés représentent déjà environ 15 % de ses revenus.

Aréo-Feu a réalisé des ventes de 14,5 M\$ lors de l'exercice financier terminé le 30 juin dernier, en hausse de 12 % comparativement à l'année précédente. Les clients municipaux représentent les trois quarts du chiffre d'affaires. « Nous avons toujours connu une croissance, généralement autour de 5 % », affirme M<sup>me</sup> Guillemette.

### Préparer la relève

Au poste de président depuis 1979, Jean-Max Picard s'appête à passer le flambeau à sa fille **Hélène Picard**, actuellement vice-présidente, et à Josée Guillemette. Cette transition, amorcée l'été dernier, doit s'échelonner sur cinq ans.

« Une relève d'entreprise, ça ne se prépare pas en six mois. Sur une longue période, M. Picard pourra graduellement nous

## SOUS LA LOUPE

**NOM** > Aréo-Feu  
**ACTIVITÉ** > Fournisseur de services, d'équipements et de camions d'incendie  
**SIÈGE SOCIAL** > Longueuil  
**EMPLOYÉS** > 35  
**CHIFFRE D'AFFAIRES** > 14,5 M\$  
**MANCHÉS** > Québec, Ontario et Maritimes  
**ACTIONNAIRES** > Jean-Max Picard, Hélène Picard et Josée Guillemette  
**ANNÉE DE FONDATION** > 1963  
**SITE INTERNET** > www.ereo-feu.com

transmettre ses connaissances », souligne M<sup>me</sup> Guillemette.

Pour bien assurer le relais, les dirigeants ont même fait appel au **Groupe conseil Sylvain Darche**, un cabinet-conseil spécialisé en transmission d'entreprise. ■

Ou dans l'autre...



# Bio-K Plus investit 4,5 M\$ à la Cité de la biotech de Laval

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

**Bio-K Plus international triple la superficie de ses installations à la Cité de la biotech à Laval.**

La société sort 4,5 M\$ de ses coffres pour ajouter 3 700 m<sup>2</sup> (40 000 pi<sup>2</sup>) à ses laboratoires, ains qu'à ses locaux d'entreposage et de fabrication. Les travaux seront terminés en novembre. Dans la foulée, la biotech prévoit embaucher 30 personnes, pour porter son effectif total à 110 employés.

L'entreprise appartenant à **Claude Chevalier** fabrique le probiotique *Bio-K Plus*, un produit à haute concentration de bactéries actives. Le produit se vend frais, auquel cas il ressemble à du yaourt, ou en capsules. Des recherches que l'on publiera prochainement ont confirmé son efficacité à prévenir les diarrhées associées aux antibiotiques, de même que celles causées par la bactérie *C. difficile* (le *clostridium difficile*), ce qui réduit le temps d'hospitalisation des pa-

tients à risque. Le produit prévient aussi la diarrhée des voyageurs.

Le *C. difficile* a entraîné la mort de plus de 2 000 personnes hospitalisées au Québec entre 2003 et 2005. Cette année, le nombre d'infections a baissé de 40 % en un an dans la région de Montréal, rapportait la *Presse Canadienne* en juillet.

« Bio-K Plus neutralise le *C. difficile* à 100 % en 72 heures, soutient M. Chevalier. À l'hôpital de **Le Gardeur**, 6 000 patients ont reçu le le Bio-K Plus. »

Fondée en 1996, Bio-K Plus International est l'une des rares biotechs qui s'autofinancent à même leurs fonds provenant de l'exploitation. L'entreprise familiale vend présentement au Canada et aux États-Unis; elle projette de s'étendre au Mexique et en Europe.

## > REPENTIGNY IGA Crevier, 10 M\$

**IGA Crevier** déménage de quelques pâtés de maisons, dans un magasin deux fois plus grand, boulevard d'Iber-

ville, à Repentigny. Le nouvel *IGA Extra* aura une superficie de 4 400 m<sup>2</sup>.

Ce nouvel environnement consacrera plus de tablettes aux produits biologiques qu'auparavant. Les consommateurs trouveront également sur place une boutique de sushis, une boutique de thé, une succursale bancaire **BMO** et un appareil automatisé de location de DVD.

L'ouverture est prévue en octobre prochain, au terme de travaux d'une valeur de 10 M\$.

Une cinquantaine d'emplois s'ajouteront aux 120 existants.

**IGA Crevier** appartient à **Georges Pilon** et **Jean-Claude Crevier**. Ils possèdent sept épiceries dans Lanaudière et emploient 825 personnes au total, pour un chiffre d'affaires consolidé qui s'élève à 150 M\$.

## > TERREBONNE Galeries Terrebonne, 3 M\$

Coup sur coup, trois bannières nationales investissent au total 3 M\$ aux *Galeries Terrebonne*, dans Lanaudière.

**Renaud-Bray** y ouvre sa 26<sup>e</sup> librairie au Québec. La nouvelle succursale de 650 m<sup>2</sup> (7 000 pi<sup>2</sup>) a nécessité des travaux de l'ordre de 1,5 M\$.

La boutique de vêtements pour jeunes adultes *Le Garage* triple la superficie de son magasin, à 465 m<sup>2</sup> (5 000 pi<sup>2</sup>), au coût de 500 000 \$. Son proprio, le **Groupe Dynamite**, de Montréal, en profite pour aménager un tout nouveau concept de boutique.

Finalement, la pharmacie *Pharmaprix* appartenant à **Yvon Joly** se refait une beauté au coût de 1 M\$, et sera fin prête d'ici peu.

Le centre commercial appartenant au promoteur immobilier **Westcliff** regroupe plus de 100 commerces sur une superficie totale de 35 300 m<sup>2</sup> (380 000 pi<sup>2</sup>).

## > CARIGNAN Defargo, 700 000 \$

Le fabricant d'installations sportives **Defargo** compte un nouvel acteur de taille dans son équipe alors que le **Fonds régional de solidarité FTQ Montérégie**, investit 700 000 \$ dans cette PME de 100 employés de Carignan, près de Chambly.

Le prêt sans garantie sert à rembourser les actionnaires privilégiés qui avaient investi dans la création de la filiale américaine **Defargo Sports Surfaces** en 2001, ainsi qu'à renflouer le fonds de roulement de la société. Defargo installe des terrains de soccer en gazon synthétique, des pistes d'athlétisme en caoutchouc coulé, des revêtements pour les terrains de jeux, les gymnases et les courts de tennis.

On lui doit notamment la réalisation récente du terrain de soccer de l'**Université du Québec à Chicoutimi**.

Les Installations Sportives Defargo, dont le chiffre d'affaires a été multiplié par six depuis 2000 pour dépasser les 20 M\$ en 2006, appartient majoritairement à son président, **Sylvain Leclair**. ■

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



## La croissance des économies

Lorsque vous expédiez vos documents d'affaires avec Xpresspost<sup>SM</sup>, vous êtes sûr de faire une bonne affaire. Vous obtenez une livraison rapide partout au Canada, aux États-Unis et vers toute destination internationale, assortie d'une garantie de livraison à temps\*. De plus, vous pouvez en toute commodité déposer votre enveloppe dans n'importe quelle boîte aux lettres\*\* ou à tout bureau de poste. Mais ce qu'il y a de mieux encore, c'est que le coût du service est nettement inférieur à celui des messageries. Voilà un autre moyen offert par Postes Canada pour aider les entreprises à gérer leurs affaires de façon optimale. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez [www.postescanada.ca](http://www.postescanada.ca), appelez au 1 866 511-3136 ou passez au bureau de poste le plus proche.

Les expéditions à bon prix passent par la poste.

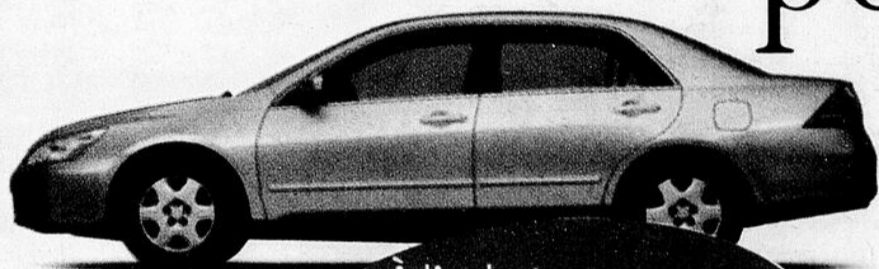
<sup>SM</sup> Marque de commerce de la Société canadienne des postes

\* Des modalités s'appliquent. \*\* Enveloppes Xpresspost prépayées seulement.



De partout... jusqu'à vous

# L'Accord fait l'unanimité à tous points de vue.



À l'achat  
**> 1750 \$<sup>†</sup>**  
à utiliser à votre guise

En location  
**> 0 \$**  
comptant



Berline et coupé  
Accord EX illustrés

## Accord DX 2006

Prix de location à partir de

**328 \$<sup>\*</sup>**

par mois/48 mois

Taux de financement à l'achat  
à partir de

**1,9 %**

**0 \$**

dépôt de sécurité

Incluant  
**96 000 km**  
Transport  
et préparation  
inclus en location  
seulement

Route :

**6,3 L/100 km<sup>\*\*</sup>**

[hondaquebec.ca](http://hondaquebec.ca)



**HONDA**

L'Association des concessionnaires Honda du Québec

Pour obtenir l'adresse d'un concessionnaire près de chez vous, visitez [hondaquebec.ca](http://hondaquebec.ca) ou composez le 1 888 9-HONDA-9.

**OUI, ON A FAIT  
LE PLEIN**

Tous les véhicules Honda sont livrés avec un réservoir plein.

\*Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Cette offre porte sur le véhicule neuf 2006 mentionné ci-dessus. Période de location de 48 mois. Pour le véhicule, est identifié : a) le montant mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant au terme de la location. Berline Accord DX (modèle CM5516E) : a) 328 \$, b) 0 \$, c) 15 744 \$. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Photos à titre indicatif. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. \*\*Consommation de carburant ordinaire sans plomb, véhicule à transmission manuelle. \*Carte cadeau de 1 750 \$ applicable à l'achat d'un Accord. La prime de 1 750 \$ est comprise dans l'offre de location. L'offre n'est pas transférable et ne peut être jumelée. Valable seulement chez vos concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée sujette à changement sans préavis par le manufacturier.

## TECHNOLOGIES

## Vidéotron accouche d'une offre timide dans le sans-fil



Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Avec le dévoilement la semaine dernière de son nouveau service de téléphonie sans fil, Vidéotron boucle le cercle en offrant désormais les quatre principaux services de télécommunications modernes. Mais force est de constater que son offre dans le sans-fil est plutôt timide.

« C'est ordinaire, mais à la décharge de Vidéotron, les conditions actuelles du marché et les exigences liées à son entrée dans le domaine du sans-fil [notamment la nécessaire entente avec Rogers Sans-fil, qui lui fournit le réseau de transmission] ne lui ont pas donné le choix », dit Iain Grant, analyste en télécommunication à la société de recherche montréalaise The SeaBoard Group.

Avec son offre de téléphonie sans fil (voir tableau), Vidéotron cible sa base de quelque 1,5 million de Québécois abonnés à ses autres services (câble, Internet, téléphonie résidentielle). « Les forfaits sont intéressants pour ceux qui sont déjà clients de trois services. Pour les autres, cela n'a rien d'extraordinaire », résume M. Grant.

D'ailleurs, Vidéotron n'a pas élaboré de forfaits pour ceux qui ne sont pas déjà abonnés à ses autres services.

« Vidéotron a choisi la voie la plus sûre, puisque ce sont les clients les plus faciles à aller chercher, et ce, à moindre coût, compte tenu de la situation actuelle », observe M. Grant.

Mais si elle réussit à amener une grande partie de ses abon-

nés actuels à acheter ses forfaits en téléphonie mobile, elle deviendrait le premier opérateur de sans-fil au Québec, « ce qui lui permettrait de peser sur le marché, voire d'aller jouer sur les plate-bandes des autres opérateurs hors du Québec », souligne l'analyste.

#### Une approche semblable aux autres

Concernant les forfaits, Vidéotron ne bouleverse pas la formule établie. Elle a adopté « l'approche simple du temps d'antenne à utiliser à n'importe quel moment de la journée proposée il y a quelques années par Fido », dit M. Grant. Elle n'élimine pas non plus les frais mensuels d'accès au réseau et les frais de service 911 de 6,95 \$ et 0,75 \$, « des frais que les opérateurs n'ont aucune raison d'imposer », affirme-t-il.

Les tarifs de services optionnels comme l'afficheur, l'envoi de messages textes, le téléchargement de sonnerie et la navigation sur Internet sont également similaires à ce que l'on trouve sur le marché, voire parfois moins compétitifs.

Enfin, les appareils offerts chez Vidéotron le sont également par les concurrents. Ils sont même moins nombreux : Vidéotron n'en propose que cinq, alors que Bell Mobilité, Fido, TELUS Mobilité et Rogers en offrent respectivement 16, 19, 28 et 35.

« Il faut donner la chance au concurrent, précise Manon Brouillette, vice-présidente, marketing et développement des nouveaux produits de Vidéotron. Nous arrivons sur un nouveau marché et nous devons faire nos preuves, notamment auprès des fabricants de téléphones. »

M<sup>me</sup> Brouillette assure que son entreprise améliorera

éventuellement son offre et proposera des modèles d'appareils en exclusivité « afin de s'ajuster à la concurrence ».

#### Des conditions de marché difficiles

Pas d'offre tarifaire fracassante, un battage marketing limité et un service offert uniquement à Québec pour l'instant, car plus petit, plus homogène donc plus facile à aborder que celui de Montréal, l'arrivée de Vidéotron dans le sans-fil est timide. Elle diffère grandement de ce à quoi l'entreprise nous avait habitués par le passé, entre autres sur le marché de la téléphonie résidentielle.

« Ce ne sont pas les mêmes conditions de marché, explique M<sup>me</sup> Brouillette. Pour la téléphonie résidentielle, nous devions faire face à un seul concurrent et que l'infrastructure de transmission nous appartenait. »

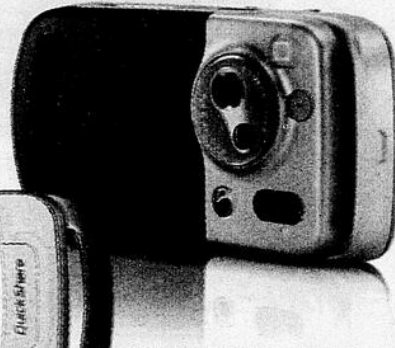
Dans le sans-fil, la filiale de Quebecor doit faire sa place parmi cinq acteurs importants et composer avec le partenariat avec son concurrent, Rogers, pour proposer son service. « Il est clair que Rogers s'est assuré que Vidéotron ne soit pas capable d'offrir des prix suffisamment bas », note M. Grant.

L'impossibilité de transférer des numéros sans-fil, de façon à ce qu'un abonné puisse conserver son numéro même s'il change d'opérateur, et la présence de contrats à long terme liant les utilisateurs à leur opérateur expliquent aussi l'approche prudente de Vidéotron.

« Je m'attends toutefois à ce que Vidéotron s'en tire bien et réussisse à faire signer 100 000 abonnés en un an, dit Iain Grant. De plus, d'ici deux ans, je prévois qu'elle soit plus combative sur le marché.

Je ne serais d'ailleurs pas surpris que, d'ici peu, Vidéotron examine sérieusement la possibilité de posséder son propre réseau sans fil. » ■

Le téléphone portable Sony Ericsson W-600 est l'un des cinq appareils offerts par Vidéotron.



#### L'OFFRE SANS-FIL DE VIDÉOTRON<sup>1</sup>

Cinq forfaits mensuels consommateur <sup>2</sup>	Combiné à trois autres services Vidéotron	Combiné à deux autres services	Combiné à un autre service
50 minutes en tout temps	14,95 \$	16,95 \$	19,95 \$
300 minutes en tout temps	18,95 \$	20,95 \$	23,95 \$
500 minutes en tout temps	28,95 \$	30,95 \$	33,95 \$
700 minutes en tout temps	38,95 \$	40,95 \$	43,95 \$
900 minutes en tout temps à partager <sup>3</sup>	42,95 \$	44,95 \$	47,95 \$
Cinq forfaits mensuels affaires <sup>2</sup>			Combiné à un autre service Vidéotron
50 minutes en tout temps			26,95 \$
300 minutes en tout temps			30,95 \$
500 minutes en tout temps			40,95 \$
700 minutes en tout temps			50,95 \$
900 minutes en tout temps <sup>4</sup>			54,95 \$
<b>Frais supplémentaire par mois</b>	Accès au réseau : 6,95 \$. Service 911: 0,75 \$.		
<b>Services inclus</b>	Appel en attente et appel conférence		
<b>Services optionnels</b> (Afficheur, messagerie vocale, renvoi d'appels et facture détaillée)	de 3 à 8 \$/mois		
<b>Nombre d'appareils proposés</b>	Cinq au coût variant de 0 à 430 \$, selon la durée de l'engagement.		
<b>Blocs de minutes additionnelles/mois</b>	50 min pour 5 \$, 125 min pour 10 \$, 200 min pour 15 \$ et 300 min pour 20 \$.		
<b>Forfaits mensuels d'interurbains</b>	50 min d'appels au Québec pour 5 \$ et 125 min d'appels au Canada/États-Unis pour 10 \$.		
<b>Forfait mensuels messages textes SMS</b>	25 (SMS) pour 2 \$, 75 SMS pour 5 \$, 200 SMS pour 10 \$ et 500 SMS pour 15 \$ ou 0,15 \$ par SMS.		
<b>Sonneries, musiques, clips vidéo</b>	de 1,25 à 2,50 \$ la pièce + frais de téléchargement de 0,50 à 1 \$ par pièce		
<b>Forfaits mensuels Internet sans fil</b>	250 ko de données alloués à la navigation pour 3 \$. 1 Mo pour 7 \$, 2 Mo pour 12 \$.		

<sup>1</sup> Offert uniquement dans la région de Québec pour l'instant. <sup>2</sup> Vidéotron propose aussi des offres groupées spéciales. <sup>3</sup> À partager entre utilisateurs. <sup>4</sup> Prix pour un maximum de 5 personnes.

Pour les consommateurs : > Internet basse vitesse, télé numérique et 300 min sans fil pour 80 \$/mois > Téléphonie résidentielle, Internet basse vitesse, télé numérique et 300 min sans fil pour 95 \$/mois > Téléphonie résidentielle, Internet basse vitesse, télé numérique et 900 min sans-fil pour 130 \$/mois.

Pour les gens d'affaires : > Téléphonie fixe et 300 min sans-fil pour 59 \$/mois > Internet basse vitesse et 500 min sans-fil pour 79 \$/mois > Téléphonie fixe, 900 min sans-fil et Internet basse vitesse pour 146 \$/mois.

SOURCE : VIDÉOTRON

TABLEAU : LES AFFAIRES



\_Face à une infrastructure lourde et cloisonnée, Simon a trouvé une puissante solution de gestion de l'information qui permet de libérer les données.

\_Reprenez le contrôle. Et éliminez les obstacles à la croissance.

IBM<sup>®</sup>

The IBM logo is positioned in the upper right corner of the page. It consists of the letters 'IBM' in a bold, sans-serif font, with a small 'MO' trademark symbol to the right. The background of the entire advertisement is a black and white photograph of a busy office. In the foreground, a man in a white shirt and tie is pushing a metal cart filled with various computer peripherals like keyboards, mice, and cables. In the background, several people are seated at desks, each with multiple computer monitors. The monitors display various data visualizations, including charts and graphs. The office environment is filled with technology, suggesting a complex data management system.

**\_JOURNAL D'INFRASTRUCTURE**

**\_JOUR 33 :** Nos données sont en silos. Carrément ingérables. Impossible d'accéder aux plus récentes données pour prendre des décisions. Gilles en a assez. Il a décidé de donner l'accès de tout, à tout le monde, en même temps.

**\_Il y a maintenant 18 écrans par individu.**

**\_JOUR 36 :** C'est évident, nous avons besoin d'une solution intergicielle d'information à la demande IBM. Nos données seront libérées de leurs silos. Nous y accéderons à notre convenance, et ce, peu importe le format. Elles seront exactes et en contexte. Nous pourrons prendre des décisions plus éclairées afin de créer une véritable valeur commerciale.

**\_Avoir accès aux données. Quel bonheur!**

**Gestion de l'information**

Voyez à l'œuvre des solutions innovatrices de gestion de l'information IBM à [ibm.com/takebackcontrol/ca/fr/info](http://ibm.com/takebackcontrol/ca/fr/info)

## INNOVATION

## Pacini prend les devants et supprime les gras trans artificiels



Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Innovater, c'est aussi savoir s'adapter aux transformations futures de l'industrie avant la concurrence. C'est ce qu'ont fait les **Restaurants Pacini**.

En novembre dernier, la chaîne de restaurants italiens a éliminé tous les gras trans artificiels, néfastes pour la santé, qui étaient présents dans les 216 produits composant son menu, et ce, avant qu'un cadre réglementaire impose cette obligation aux industriels canadiens. Ce processus a nécessité une dizaine de mois de travail et de discussions avec les fournisseurs.

#### Prendre les devants

Les gras trans artificiels remplacent depuis 30 ans les gras naturels dans plusieurs aliments comme les fritures et les pâtisseries. Ils ont entre autres pour avantage d'assurer une conservation optimale des aliments et de conférer la texture légère recherchée en pâtisserie.

Mais plusieurs études ont démontré que la consommation d'aliments contenant des gras trans augmente les risques de maladies cardiovasculaires en faisant augmenter le taux de « mauvais » cholestérol (LDL) dans l'organisme et diminuer celui du « bon » (HDL). Avec une consommation moyenne de six grammes de gras trans par jour, les Canadiens figurent parmi ceux qui en abusent le plus.

Cette situation est appelée à changer. En juin dernier, un groupe de travail a recommandé au gouvernement d'adopter d'ici 2008 un cadre réglementaire pour forcer les industriels de l'alimentation à réduire la teneur de ces acides gras dans leurs produits transformés, leurs huiles de cuisson et leurs menus. Le ministre fédéral de la Santé, **Tony Clement**, a indiqué qu'il déposerait cet automne une proposition en ce sens au Conseil des ministres.

En devançant une réglementation qui semble inéluctable, Pacini se démarque des autres chaînes de restaurants. Mais surtout, elle effectue un changement à son rythme et à moindre frais.

« Éliminer les gras arti-



Guy Leclerc, chef du service cardiologie du CHUM, et Frédéric Chabot, directeur de la recherche et développement et chef exécutif chez Pacini, ont uni leurs forces pour éliminer les gras trans artificiels des plats servis par la chaîne de restaurants.

fiels coûte forcément moins cher aujourd'hui que quand une loi l'imposera », dit **Frédéric Chabot**, directeur de la recherche et développement et chef exécutif de Pacini.

Quand un cadre réglementaire imposera l'élimination des gras trans artificiels, tous les restaurateurs devront s'y conformer en même temps. « Les fournisseurs de produits sans gras trans pourront faire grimper les prix en raison de la forte demande », explique M. Chabot.

Pacini a entrepris son virage santé dès février 2005.

« À l'époque, c'était loin d'être évident », souligne M. Chabot, car l'élimination des gras trans dans les pâtisseries, les biscuits, les fritures entraîne invariablement des changements de goût, de texture, de conservation et, naturellement, des coûts supplémentaires. »

M. Chabot s'est retroussé les manches et a décidé de passer en revue la liste des produits servis par sa chaîne. « Nous en

avons identifié une cinquantaine qui contenaient des gras trans et nous avons ensuite rencontré l'ensemble des fournisseurs concernés pour leur exposer nos plans. »

#### Travail de fond

Un travail de fond a alors commencé. « Nous avons travaillé avec les fournisseurs qui fabriquaient des produits selon nos spécifications et, à force de discussions, une trentaine ont modifié leurs recettes », dit M. Chabot.

Pacini a également tenté d'obtenir des produits modifiés de la part des plus grands fabricants de produits alimentaires. « La plupart se sont montrés peu flexibles et nous avons remplacé leurs produits (22 au total) par des produits maison conçus dans nos restaurants ou par des produits provenant de fournisseurs prêts à s'adapter. » Le beurre d'arachide de **Kraft** a été remplacé par celui de **Dessert Select**, de Québec, et les frites **McCain**, par les pommes de terre précuites à l'huile d'olive de **Saint-Arneault**, de Saint-Hubert.

Dans ses démarches, Pacini a fait appel au **Centre hospitalier de l'Université de Mont-**

**réal (CHUM)**. « Nous avons fait office d'organisme de certification, et nous avons mis à la disposition de Pacini une nutritionniste qui a passé au crible les nouveaux menus pour s'assurer d'éliminer les gras trans artificiels », explique **Guy Leclerc**, chef du service de cardiologie du CHUM.

« Le virage zéro gras trans artificiels nous a coûté près de 500 000 \$, dit M. Chabot. Mais notre menu s'est amélioré et les prix de nos repas n'ont pas changé, car le coût des matières premières est resté stable. » ■

SOUS  
LA  
LOUPE

#### NOM >

Restaurants Pacini

EMPLOYÉS > 720

CHIFFRE D'AFFAIRES >  
30 M\$

RESTAURANTS > 25

ACTIONNAIRES >

Pierre-Marc Tremblay  
et neuf cadres

FONDATION > 1980

Chaque mois, TRANSAT  
gagne sa place au soleil

142 666 VOYAGEURS

904 MÉTIERS  
ET MANÈGES EN FLOT

225 MÉTIERS PAYÉS PAR  
PLATEFORME ÉLECTRONIQUE

90 DESTINATIONS

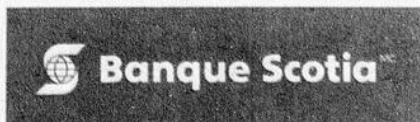
UNE SOLUTION ZÉRO SOUCI



LE SERVICE DE RÈGLEMENTS PAR TÉLÉVIREMENT D'ACCÈS SCOTIA

Pour des finances au septième ciel, Transat a choisi la liberté, la simplicité et la sécurité du service de règlements par télévirement d'Accès Scotia. De cette façon, leurs paiements internationaux en ligne arrivent toujours à destination... et à l'heure prévue.

Services aux entreprises



\* Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Ecosse

« La meilleure banque au Canada » Global Finance, octobre 2005

[www.banquescotia.com/servicesauxentreprises](http://www.banquescotia.com/servicesauxentreprises)

# DÉVELOPPEMENT DURABLE

## Éliminer la notion de déchet pour prospérer

Victor Innovatex s'assure que ses tissus puissent être recyclés

Cette rubrique mensuelle explique comment le développement durable amène des gestionnaires à repenser leurs activités, et pourquoi c'est un atout pour les entreprises.



Jean-Sébastien Trudel

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Pendant que l'industrie du textile québécoise agonise, **Victor Innovatex**, de Saint-Georges, en Beauce, prospère. Elle prévoit même embaucher 20 employés de plus cette année. Qu'est-ce que son président, **Alain Duval**, a compris et qui échappe aux autres ?

Visionnaire, M. Duval a épousé le modèle de gestion de la durabilité. Ce qui signifie qu'il fait les choses de façon très différente. Par exemple, il vise non pas à réduire les déchets produits par ses activités, mais à éliminer complètement la notion de « jeter ». Même après usage, ses tissus spécialisés pour le mobilier ne deviendront jamais des déchets !

Au Québec, il se produit en moyenne quelque 20 tonnes de déchets chaque minute. Ils sont la source de conflits sociaux contraires aux conditions du développement durable, et

un non-sens économique. Un déchet, c'est une utilisation incomplète de la ressource, et cela coûte extrêmement cher.

### Boucler la boucle

Actuellement, les industriels fonctionnent en boucle ouverte, c'est-à-dire que les ressources ne servent qu'une seule fois. La nature, elle, fonctionne en boucle fermée. Par exemple, le carbone, l'oxygène et l'azote accumulés dans un arbre nourrissent les sols et les insectes quand il meurt. Les ressources sont continuellement recyclées.

« Pour que les humains prospèrent réellement, nous devons apprendre à imiter le système en boucle fermée extraordinairement efficace de la nature », affirment **William McDonough** et **Michael Braungart**, deux instigateurs du concept.

Comment ? Il suffit d'éliminer la notion de déchet dès le début, à l'étape de conception. C'est là le deuxième principe du développement durable. Pour fermer la boucle, il faut concevoir les produits, les emballages et toutes les activités, en tenant

compte du concept des flux de nutriments et des métabolismes.

Alain Duval s'est inspiré de cette approche pour mettre au point le tissu *Eco-Intelligent*. Non seulement peut-il être recyclé indéfiniment, en boucle fermée, mais il est sécuritaire, car il ne contient aucune substance toxique.

La transformation a commencé quand, à la demande d'un client, Victor Innovatex s'est joint à un groupe d'experts, formé entre autres de M. McDonough, pour créer « la prochaine génération de tissus ». Rien que pour la teinture, ils ont recensé plus de 10 000 produits chimiques couramment utilisés par l'industrie du textile. À peine une vingtaine satisfont aux exigences de non-toxicité pour l'environnement et l'humain.

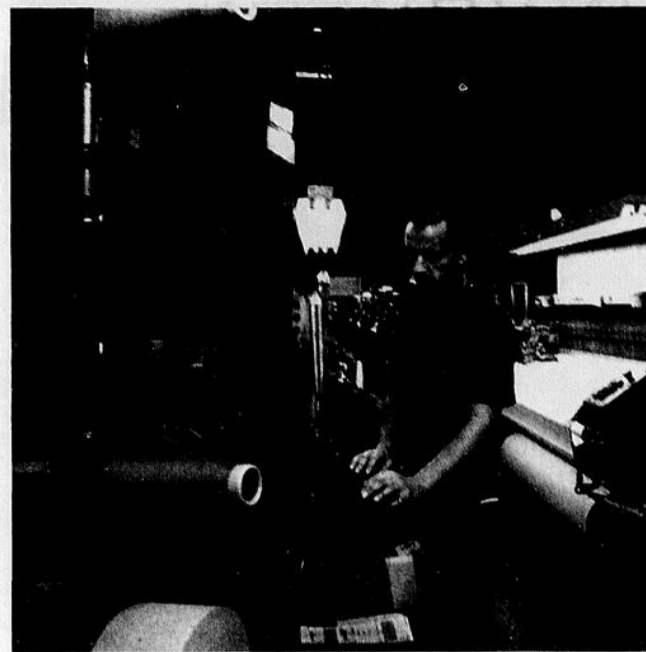
Résultat : l'effluent qui sort de l'usine est plus propre que l'eau qui entre !

Donc, en éliminant les déchets toxiques de toutes les étapes du cycle de vie dès la conception, les ingénieurs ont aussi éliminé les coûteux contrôles environnementaux, et ils ont gagné un nouveau marché.

L'an dernier, la croissance de l'entreprise était de 24 %, dans une industrie qui souffre

### QUATRE PRINCIPES À SUIVRE

- 1 Produire mieux avec moins
- ▶ 2 Éliminer la notion de déchet
- 3 Développer une économie de services
- 4 Réinvestir dans la diversité



Le tissu *Eco-Intelligent* peut être recyclé indéfiniment, en boucle fermée, et il ne contient aucune substance toxique.

pourtant de la concurrence chinoise.

Cela dit, tout n'avait pas été prévu quand M. Duval s'est embarqué dans le projet. Il n'avait pas prévu tout l'impact positif que cette approche de développement durable aurait sur ses affaires.

C'est le cas en matière de gestion du personnel. Les employés ne sont pas exposés à des substances potentiellement cancérigènes. Ainsi, la culture d'entreprise aide à attirer les meilleurs candidats de l'industrie. Et ceux qui y sont restent. Victor Innovatex a un très bas taux de roulement, autour de 1 %. C'est payant, quand on considère qu'il en coûte entre 50 000 et 120 000 \$ pour remplacer un employé.

### Désassemblage des produits

En fin de vie, les matériaux doivent être récupérés pour réintégrer le cycle d'approvisionnement. C'est pourquoi, dans plusieurs entreprises, les ingénieurs misent sur le design pour favoriser le désassemblage des produits.

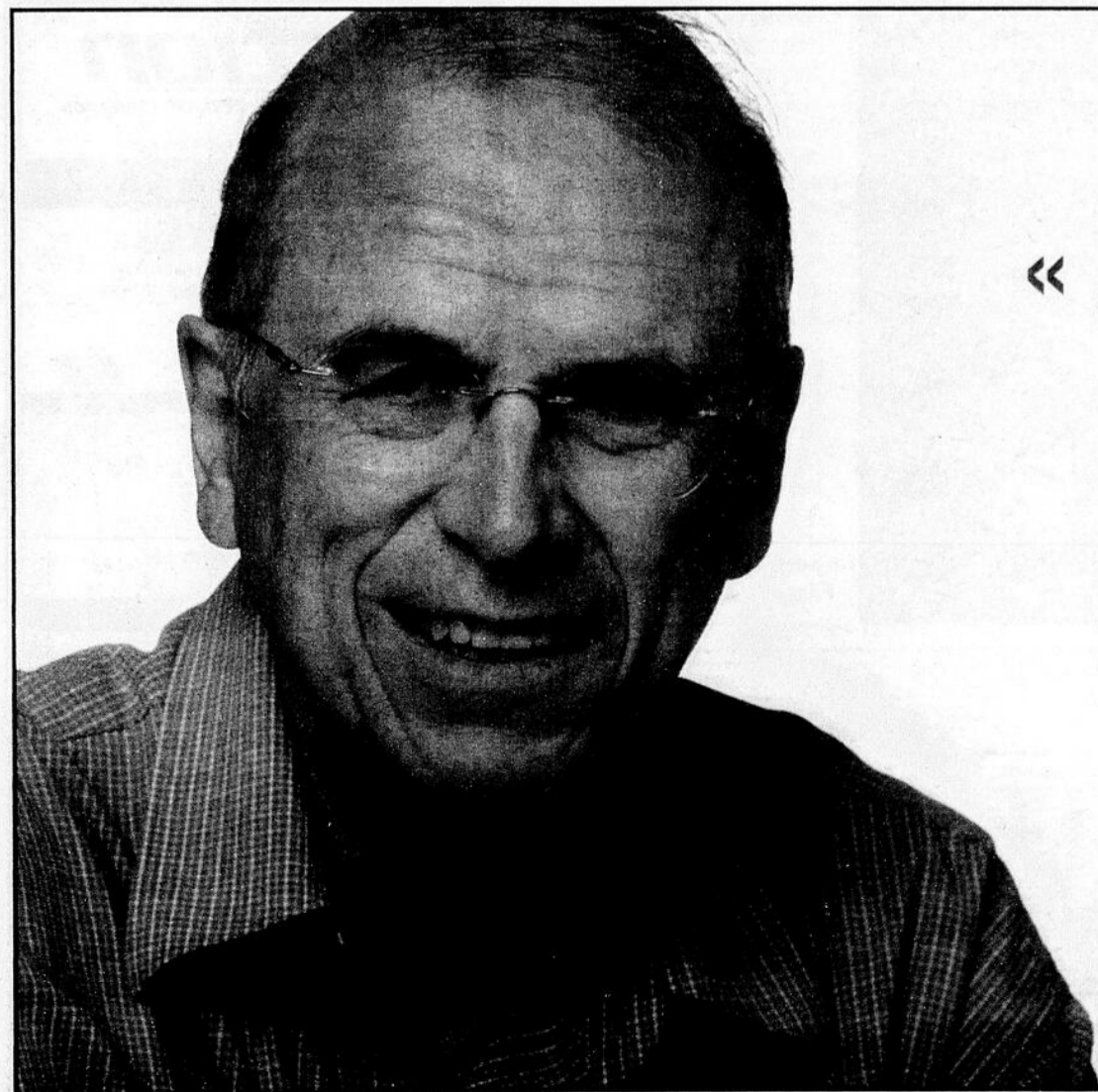
Les chaises de **Steelcase**, un client de Victor Innovatex, ne sont pas vendues avec un manuel d'assemblage, mais plutôt avec un guide de désassemblage. Il faut compter à peine cinq minutes pour séparer plastiques, métaux et tissus. Parce qu'ils ont été conçus pour être recyclés, ces matériaux intègrent un nouveau cycle de vie à faible coût.

Ce principe est encore au stade embryonnaire du point

de vue industriel, mais les possibilités pour réduire les coûts sont énormes. C'est pourquoi certains fabricants d'automobiles élaborent des chaînes de désassemblage. Des architectes dessinent des bâtiments « réutilisables », comme des *Lego*. Et des chercheurs conçoivent les emballages de l'avenir, biodégradables, qui serviront à nourrir les sols. ■

Jean-Sébastien Trudel est journaliste collaborateur des AFFAIRES, actuellement candidat à la maîtrise, spécialisé en gestion du cycle de vie et du développement durable.

**PROCHAINE CHRONIQUE**  
**LE 23 SEPTEMBRE :**  
**DÉVELOPPER UNE**  
**ÉCONOMIE DE SERVICES**



« JE ME CREUSE LES MÉNINGES ! »

André Leblanc, analyste principal -  
Aérodynamique des compresseurs

Chez Pratt & Whitney Canada, la recherche-développement est au cœur de nos activités. Grâce aux idées novatrices de nos employés, nous sommes devenus un leader de l'industrie aéronautique. Bravo à tous nos inventeurs !

L'IMAGINATION en PUISSANCE



**Pratt & Whitney Canada**

Une société de United Technologies

www.pwc.ca

# CARREFOUR PME

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

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

À VENIR BIENTÔT DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES



Un guichet unique de services destiné à un public d'affaires

Vous êtes entrepreneur, représentant d'une société-conseil, franchiseur, formateur, gérant d'immeuble? Vous avez un projet d'affaires?

Carrefour LESAFFAIRES regroupe un ensemble d'outils sur support papier – le journal LES AFFAIRES – et sur support Web – lesaffaires.com – destinés à répondre rapidement et efficacement aux besoins des gens d'affaires d'aujourd'hui.

Cette plateforme vous permettra de combler à la fois vos besoins en visibilité/marketing et en développement des affaires grâce à son énorme réseau d'affaires couvrant tout le Québec, ainsi qu'à des outils de gestion et de communication favorisant les relations.

**VOICI LES CINQ GRANDES SECTIONS DE CARREFOUR LESAFFAIRES :**

## CARREFOUR PME

Carrefour PME offre aux entrepreneurs et aux PME la possibilité de diffuser ou de consulter des besoins d'affaires, et de les promouvoir par des capsules vidéo en ligne. Il leur propose aussi des outils qui leur permettront d'entretenir leurs relations d'affaires.

## CARREFOUR FRANCHISES

Carrefour Franchises offre aux franchiseurs un programme d'accréditation et la possibilité de faire connaître leurs offres. Aux franchisés, il offre la possibilité de cibler la franchise idéale grâce à des outils d'évaluation, et d'avoir recours à des services professionnels dédiés. À tous, il propose d'échanger dans le cadre d'un forum franchise.

## CARREFOUR CONSEILS

Carrefour Conseils offre aux sociétés-conseils la possibilité de planifier des campagnes publicitaires comprenant un répertoire de services professionnels interactif, une carte professionnelle, un publiportage, une capsule conseils, des bulletins électroniques et même une capsule vidéo en ligne.

## CARREFOUR FORMATION

Carrefour Formation offre aux formateurs la possibilité de faire la promotion de leur service et d'annoncer les dates de formation, et aux PME, la possibilité de consulter le plus grand répertoire de formateurs agréés du Québec ainsi qu'un calendrier des formations proposées.

## CARREFOUR IMMOBILIER

Carrefour Immobilier offre aux gestionnaires d'immeubles la possibilité de diffuser les offres de bureaux et d'espaces commerciaux à vendre ou à louer. Il leur offre aussi des outils permettant d'entretenir des relations d'affaires, d'offrir leurs services professionnels et de promouvoir ceux-ci par des capsules vidéo en ligne.

Renseignez-vous dès maintenant pour connaître nos offres promotionnelles et soyez vous aussi présent sur **CARREFOUR LESAFFAIRES** dès septembre 2006.

CONSULTEZ VOTRE REPRÉSENTANT DÈS MAINTENANT!  
514 392-9000 • 1 800 361-5479

## Deloitte.

Samson Bélaïr/Deloitte & Touche

### Vente d'entreprise

Web ref.: VE1361

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

### Recherche d'entreprise

Web ref.: RE1333

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

### Recherche d'entreprise

Web ref.: RE1318

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

## LA VIDÉO D'ENTREPRISE DISPONIBLE SUR



Dans le cadre d'une campagne de publicité globale papier Web, vous profiterez d'un outil de communication à grand impact. Vous pouvez dès maintenant utiliser cette vidéo pour présenter votre entreprise, vos offres de services et le secteur d'activité dans lequel vous évoluez.

Appelez dès maintenant un de nos conseillers au 514 392-4100.

### Vente d'entreprise

Web ref.: VE1378

Superbe ferme située sur la péninsule de Miguasha, en Gaspésie. 32 hectares (80 acres). Verger de 290 arbres (pommiers, pruniers, poiriers, cerisiers). Deux maisons, 2 remises, étable, entrepôt, garage. Vue grandiose sur la baie des Chaleurs et les Appalaches. 395 000 \$.

### Annonces direct

### Recherche partenaire d'affaires

Web ref.: FE1375

Recherche de partenaire stratégique pour investir et gérer une pharmacie dans la région de Saguenay. Pharmacie déjà en opération depuis plusieurs années maintenant. Très bon chiffre d'affaires, entreprise en pleine croissance.

### Annonces direct

### Recherche de distributeur

Web ref.: RS1382

Distributeur autonome recherché pour vendre des gammes de produits exclusifs. Clientèle protégée, région de métropolitaine de Montréal. Formation offerte par le manufacturier.

### Annonces direct

### Vente d'entreprise

Web ref.: VE1366

Entreprise de vente de véhicule argo 6 ou 8 roues (Amphibie); la pêche, la chasse, surtout utilisé pour se rendre dans des endroits inaccessibles etc. Situé dans la région de Lanaudière. En opération depuis 4 ans avec une clientèle déjà bien établie. Entreprise en pleine croissance.

### Annonces direct

### Recherche partenaire financier - Projet d'affaires

Web ref.: FA1367

Recherche de financement privé pour domaine touristique enchanteur dans la région de l'Abitibi. Terrain de 12 acres pour camping, sentier, pêche à la truite, salle de spectacle et réception, restaurant, motel et chalet. Randonnée équestre possible. Pour me rejoindre tel : (819) 333-1100.

### Annonces direct

### Recherche partenaire financier - Projet d'affaires

Web ref.: FA1371

Fabrication de vos produits au Mexique ou en Chine en partenariat ou à salaire. Selon vos procédés et spécifications. Commercial ou Industriel. (514) 812-2284

### Annonces direct

## CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

Certification • Fiscalité • Consultation • Conseils financiers.

## Deloitte.

Samson Bélaïr/Deloitte & Touche

26 bureaux au Québec  
1 800 260-1407  
carrefourpme@deloitte.ca  
www.deloitte.ca

© Samson Bélaïr/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et ses sociétés affiliées.

## TINY at WORK

3175, ch. des Quatre-Bourgeois, bureau 110  
Québec (Québec) Canada G1W 2K7  
www.tinyatwork.com

Tiny ERP  
Tél.: 418 780-1815 • Fax : 418 780-3054

## GEST-INFO

(514) 758-4780

www.gest-info.ca

La référence informatique des PME

## NATIONAL

ressources techniques  
technical solutions

INSTALLATION ET MAINTENANCE  
DE RÉSEAUX INFORMATIQUES

tél. 514 288-4020  
www.nationalrt.com



(514) 937-6789

## CENTRE EURÊKA

SERVICES AUX ENTREPRISES POUR LA RÉSOLUTION DES TRAVAILLEURS

www.centreeureka.com

## LE GROUPE OSBORNE

Offre unique de dirigeants  
et exécutifs par intérim  
www.osborne-group.com

514-989-2213 poste 39

## Action

Solution de gestion intégrée

action@esttechnologies.com

www.esttechnologies.com • 800 260 3311

## INSTA CABLE

DISTRIBUTION • IMPORTATION • MANUFACTURATION • INSTALLATION

4451, Autoroute Laval Ouest, Laval, Québec H7P 4W6

Tél.: (450) 978-1300 • Fax: (450) 978-3216

Sans frais / Toll Free: 1-800-665-2225

www.instacable.com

## HAREL DROUIN - PKF

L'ALTERNATIVE !

Membre du réseau PKF International

Certification - fiscalité canadienne et internationale - consultation  
514-845-9253 • www.hd-pkf.ca

1

### Faites connaître votre projet d'affaires

Que ce soit pour vendre ou acheter une entreprise, trouver un distributeur, nouer de nouvelles alliances, trouver des partenaires, obtenir du financement...

2

### Diffusez-le sur Internet et dans le journal

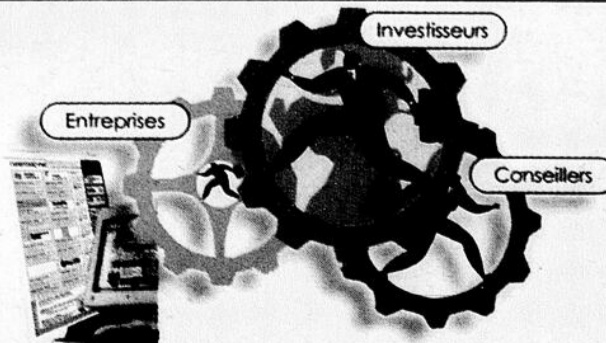
Rejoignez plus de 391 000 lecteurs et plus de 250 000 visiteurs uniques mensuellement.

• La plateforme Internet et les outils les plus complets pour la gestion de votre projet d'affaires.

3

### Réalisez votre projet d'affaires

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



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

FIERS PARTENAIRES :

Deloitte. V O R T E X  
S O L U T I O N S

## MANAGEMENT

CARREFOURPME

lesaffaires.com/carrefourpme

Diffusez vos projets d'affaires

Pour plus d'informations 1 800 361-5479

## Remanier le temps de travail pour sauver des emplois

Les grandes entreprises recourent de plus en plus à des approches nouvelles pour éviter de gaspiller leur relève



Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Grâce à une entente sur le réaménagement du temps de travail scellée ce printemps, 78 employés de l'usine de papiers fins de Cascades, à Saint-Jérôme, dont l'emploi était menacé par une restructuration, non seulement conservent leur gagne-pain, mais peuvent désormais envisager d'y faire une longue carrière.

À l'instar d'autres grands employeurs au Québec, la papetière Cascades a préféré la voie, certes ardue, du réaménagement des temps de travail à celle, plus radicale, du licenciement d'une partie de son personnel.

#### Une trentaine d'entreprises y ont eu recours

Depuis trois ans, Emploi-Québec a recensé une trentaine d'entreprises québécoises qui ont eu recours à l'aménagement et à la réduction du temps de travail dans leur stratégie de réorganisation.

Ce programme a pour but d'aider une entreprise à se réorganiser en minimisant le plus possible les répercussions sur l'emploi. L'opération consiste, en gros, à récupérer du temps de travail pour le proposer ensuite à d'autres employés, habituellement ceux qui ont le moins d'ancienneté, mais qui constituent la relève, donc l'avenir.

Selon les situations, le programme comporte des réaménagements de la semaine de travail, l'allocation de temps supplémentaire et de congés (sans solde, compensé, différé, sabbatique, etc.). Il s'accompagne de mesures de décloisonnement des tâches et de mobilité des personnes, et, le cas échéant, de formations professionnelles spécifiques pour le personnel déplacé. Emploi-Québec soutient cette démarche avec des services

conseils et un soutien à la mise en œuvre.

Il n'est pas rare qu'en parallèle, l'entreprise lance un programme de mise à la retraite progressive dans le but d'alléger de façon permanente ses coûts de main-d'œuvre.

#### Un processus de longue haleine

« C'est un lourd processus, qui nécessite un long travail de préparation et d'évaluation de la situation. L'employeur et les employés doivent adhérer à un objectif commun, celui de maintenir des emplois », dit Anne Miller, responsable des services à l'entreprise au bureau régional d'Emploi-Québec sur la Côte-Nord.

En 2001, en pleine déprime de l'aciérie mondiale, la Compagnie minière Québec Cartier a eu recours à un arrangement sur le temps de travail plutôt que de licencier une centaine d'employés de sa mine du mont Wright, à Fermont, ce qui l'aurait privée d'une bonne relève.

« Au début, personne n'était intéressé et ça graignait fort », se rappelle M<sup>me</sup> Miller. L'employeur ne souhaitait guère étaler ses affaires sur la place publique; les syndiqués, eux, n'étaient pas prêts à renoncer au revenu du temps supplémentaire auquel ils étaient habitués. « Mais quand les enjeux sont réellement sur la table, le vrai travail commence. »

En 2005, la boulangerie Weston a délocalisé vers Cornwall son centre de distribution de Longueuil qui employait une soixantaine de personnes ayant pour la plupart de longs états de services. Leur réintégration au sein des activités de production allait provoquer un effet de cascade (*bumping*) qui aurait coûté leur poste ou leur emploi à plusieurs autres employés. En convenant de rallonger les quarts de travail à 12 heures dans une semaine de travail ramenée à 36 heures, l'employeur et le syndicat des employés ont amorti le choc de la réorganisation des activités.

Invoquant la conjoncture mondiale et la concurrence, Cascades avait lancé l'automne

dernier une importante restructuration de son groupe des papiers fins. En janvier, la papetière a fermé son usine de Thunder Bay, en Ontario, mettant à pied 375 personnes; le mois suivant, elle s'est délestée de sa filiale de distribution, Cascades Ressources, rachetée par PaperlinX Canada. À son usine de Saint-Jérôme, l'entreprise a fermé la plus petite de ses machines à papier, qui représentait environ 5 % de la capacité de production, et envisageait de sabrer ses coûts de production au moyen, entre autres, d'une réduction de l'effectif.

« Nous sommes passé à travers un processus qui, dans un contexte de collaboration, nous a donné de bons résultats », raconte Gino Lévesque, vice-président opérations, Cascades Groupe papiers fins.

« Il a fallu démontrer que nos intentions pouvaient produire les résultats escomptés. Les syndicats ont reconnu le problème et ont été particulièrement actifs dans la recherche de solutions. »

L'arrangement ne s'est fait ni sans sueur ni sans investissement, tant de la part de l'employeur que de ses syndicats d'employés. Emploi-Québec, qui a octroyé un appoint de 500 000 \$ à cette opération, estime sa valeur à un peu moins de 8 M\$, dont 1,6 M\$ proviennent des syndicats et 5,6 M\$ de l'employeur.

#### Une incidence à long terme

L'intervention sur le temps de travail a une incidence sur le long terme.

« Dans notre plan d'action, nous avons retenu plusieurs éléments qui nous assurent la continuité des opérations dans une perspective à moyen et à long terme plutôt que, à court terme, essayer simplement de passer à travers une période difficile sans aucune garantie de succès », explique M. Lévesque. « Le niveau d'emploi ne redeviendra pas



L'opération consiste, en gros, à récupérer du temps de travail pour le proposer ensuite à d'autres employés

supérieur à ce qu'il est aujourd'hui (325 employés environ). Ce que nous avons accompli s'inscrivait dans une perspective à long terme : il faut l'envisager comme une réduction de nos coûts de production pour demeurer concurrentiels dans le marché », ajoute-t-il.

Il ne faut donc pas la confondre avec la mesure du temps partagé, dont l'adoption a un caractère provisoire, le temps que l'entreprise se relève d'une situation difficile.

Le programme du temps partagé a pour but de réduire les licenciements temporaires en partageant le travail disponible entre les employés, tout en leur donnant droit à une partie de leurs prestations d'assurance-emploi. Au Canada, entre 1990 et 2002, un peu plus de 36 000 personnes en moyenne par année ont adhéré à ce genre de programme, soit environ 2,4 % des demandes de prestations d'assurance emploi. ■

Alain Samson

COMMENT DEVENIR UN MEILLEUR BOSS

Acquiessez votre leadership  
Découvrez le secret le mieux gardé sur la motivation  
Adaptez vos communications à chaque personnalité

COLLECTION COMPÉTENCES

## P'tit boss deviendra grand

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

Comment devenir un meilleur boss

Alain Samson • 151 p. • 24,95 \$

En vente dans toutes les bonnes librairies

Les Éditions Transcontinental

# UdeM : la requête de recours collectif sera entendue

Le Syndicat des professeurs poursuit le comité de retraite dans l'espoir de retrouver 100 M\$ perdus

**André Dubuc**

andre.dubuc@transcontinental.ca

La requête pour un recours collectif contre le comité de placement de la caisse de retraite des professeurs de l'Université de Montréal sera entendue sur le fond.

La Cour supérieure a rejeté le 31 juillet dernier la requête en suspension des procédures qu'avaient déposés les membres du comité de placement.

**Cette cause pourrait servir de précédent quant à la responsabilité des membres du comité**

Les huit personnes de ce comité font l'objet d'une requête en autorisation d'un recours collectif déposée par le **Syndicat général des professeurs de l'Université de Montréal** pour avoir failli à leur devoir en investissant près de 100 M\$ dans le fonds de couverture **Lancer Offshore**, en cinq tranches entre 1998 et 2000.

Le comité de placement avait demandé à la Cour de suspendre le recours du syndicat jusqu'à ce que le jugement soit rendu dans la poursuite intentée aux États-Unis par les déposants du fonds Lancer contre les responsables de la perte de la valeur des investissements dans ce fonds, ce que la juge Sylvie Devito a refusé. Les

membres du comité de placement ont aussi demandé en vain la permission d'interroger et de produire des documents.

« Le résultat, c'est que nous allons être entendus sur la requête pour être autorisés à exercer le recours collectif », explique **M. Marcel Rivest**, du cabinet **Rivest Schmidt**, procureur du syndicat.

Après avoir investi près de 100 M\$ dans Lancer entre 1998 et 2000, le régime de retraite de l'Université de Montréal a tenté sans succès en 2002 de récupérer une partie de ses billes. En juillet 2003, les éléments d'actif du fonds Lancer ont été gelés par les autorités boursières américaines parce qu'ils soupçonnaient que le fonds avait surévalué la valeur de ses placements. Le 12 février 2004, une poursuite a été déposée aux États-Unis contre 10 personnes, parmi lesquelles **Citico**, administrateur du fonds, et **PricewaterhouseCoopers**, son vérificateur.

Par la suite, en mai 2005, le Syndicat des professeurs de l'Université de Montréal a lancé les démarches pour un recours collectif au Canada.

Cette cause pourrait servir de précédent quant à la responsabilité des membres du comité de placement. Selon M. Rivest, au moins un recours collectif semblable a été déposé, mais aucun jugement n'a été rendu. Il s'agit de la caisse de retraite des employés de la **Mine Jeffrey**, à Asbestos.

Le Syndicat des professeurs

poursuit le comité de retraite dans l'espoir de retrouver les 100 M\$ perdus. Selon M. Rivest,

le déficit de la caisse doit être renfloué moitié-moitié par l'employeur et les participants

au régime. Depuis janvier 2006, le régime de retraite n'est plus pleinement indexé. ■

## Carrières

# Leclerc Juricomptable

est en **FORTE CROISSANCE!**

C'est pourquoi nous sommes à la recherche de professionnels pour notre bureau de Montréal.

Nous recherchons des candidats possédant le titre de **CA** ou autres titres professionnels comptables avec divers niveaux d'expériences pour se joindre à notre équipe afin de participer à des mandats de juricomptabilité.

Les postes à combler couvrent une multitude de niveaux: Directeur Principal, Directeur, Conseiller.

Si ce domaine d'expertise vous intéresse, nous voulons vous connaître!

dynamisme - détermination - excellence

Avec des bureaux à Québec et à Montréal, Leclerc Juricomptables Inc. est le plus grand cabinet indépendant dans le domaine de la juricomptabilité au Québec. Le cabinet regroupe une équipe de professionnels chevronnés, engagés et à la fine pointe dans le domaine de la juricomptabilité, offrant des services personnalisés d'enquête financière, de quantification de dommages, d'évaluation et de formation. La clientèle du cabinet est composée de grandes entreprises, de grands cabinets d'avocats, d'institutions financières, d'organismes gouvernementaux et paragonnementaux et de corps policiers.

**LECLERC**  
JURICOMPTABLES

555, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 550  
Montréal (Québec) H2Z 1B1  
Tél.: (514) 798-5874

580, Grande-Allée Est, bureau 360,  
Québec (Québec) G1R 2K2  
Tél.: (418) 780-5874

www.leclerc-ejc.com

Faites-nous parvenir votre CV par courriel : [info@leclerc-ejc.com](mailto:info@leclerc-ejc.com)

**Cascades**

Cascades inc., un leader nord-américain dans la fabrication, la transformation et la commercialisation de produits d'emballage, de papiers tissés et de papiers fins, composés principalement de fibres recyclées. Cascades regroupe plus de 14 400 employés dans quelque 123 unités d'exploitation situées en Amérique du Nord et en Europe.

Actuaire adjoint  
Réf. : CAS-2006-14

Poste permanent

**Vos responsabilités**

- Travailler en étroite collaboration avec les gestionnaires internes de chacune de nos divisions, sur l'ensemble des dossiers reliés aux régimes de retraite à prestations et à cotisations déterminées notamment la gouvernance, la communication aux employés, le suivi de l'administration, la participation aux comités de retraite, le suivi des investissements et l'application des normes comptables.
- Être impliqué dans différents dossiers d'assurances collectives.

**Vos compétences**

- Détenir une formation universitaire en actuariat.
- Avoir réussi quelques examens de la SOA, un atout.
- Cinq années d'expérience pertinente dans le domaine des régimes de retraite.
- Autonome, organisé, bonne gestion des priorités, bon communicateur et aimer le travail d'équipe.
- Bilingue (français/anglais), tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Bonnes connaissances de la législation des régimes de retraite et normes comptables.
- Excellente maîtrise de Excel.

**Lieu de travail**

Kingsey Falls.

Visitez notre site Internet et postulez de préférence en ligne ou faites parvenir votre C.V. avant le 30 août 2006 par télécopieur au (819) 363-5155.

www.cascades.com

Cascades inc. souscrit au principe d'équité en matière d'emploi.



### APPELS D'OFFRES



**APPELS D'OFFRES**

Centaines de projets publics. Pas besoin d'internet.

Essai Gratuit : 1-866-760-9627  
[www.soumissionnez.com](http://www.soumissionnez.com)

### CONSULTATION

**CABINET CONSEIL CAMPEAU**



Boucherville  
(450) 641-9509  
Brossard  
(450) 466-8885

**SERVICES OFFERTS :**

- Gestion de carrière / RH
- Psychologie
- Orthophonie
- Expertise psycholégale
- Nutrition - Diététique
- Orthopédagogie
- Traitement de l'anorexie
- Neuropsychologie
- Ergothérapie
- Médiation
- Orientation
- Travail social
- Psychoéducation
- Kinésiologie
- Services aux entreprises

WWW.CABINET-CONSEIL-CAMPEAU.CA

### CONSULTATION



**Allier savoir être et savoir-faire**

Depuis 1990, Impact-Pro offre des services-conseils, du coaching et de la formation sur mesure à des entreprises locales, nationales et internationales.

**Vous désirez :** consolider vos équipes?  
• développer votre leadership ?  
• augmenter et fidéliser votre clientèle ?  
• gérer vos émotions avec l'intelligence émotionnelle ?  
• gérer efficacement le changement ?  
• communiquer autrement, communiquer efficacement ? (maîtriser le langage non verbal)  
• négocier gagnant / gagnant ?

[www.impact-pro.ca](http://www.impact-pro.ca)

LES **AFFAIRES**.com / **carrières**

**Des emplois de qualité pour des candidats qualifiés.**

### ÉVALUATEUR D'ENTREPRISES



**OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.**

(PMB 2005, 18+, Qc franco.)  
50% de nos 353 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

### INTERNET

**web tactik**

Partenaire de vos affaires électroniques

Faites comme nos clients ! Augmentez vos ventes grâce à un bon site Internet

[www.webtactik.com](http://www.webtactik.com) | 514-253-3000

### RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

**ConseilPro** (514) 499-9414  
[www.conseilpro.com](http://www.conseilpro.com)

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

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

## Offre de la semaine en TI:

## DIRECTEUR, TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

**PRINCIPALES RESPONSABILITÉS:** Offrir des services de haute performance aux utilisateurs de l'entreprise en assurant le développement, l'exploitation, le support technique et la maintenance des équipements informatiques. S'assurer que les systèmes et l'infrastructure soient fonctionnels en tout temps et respectent les normes de performance attendues par l'entreprise. Superviser une équipe de six (6) analystes d'applications et techniciens; les former et les responsabiliser afin d'accroître l'efficacité du service et assurer la relève.

**PROFIL RECHERCHE:** Formation universitaire de premier cycle. Dix (10) à douze (12) années d'expérience dans des postes de généraliste en technologie de l'information, dont quelques années dans un poste de gestion. Une expérience en développement de systèmes et en gestion de projets serait un atout intéressant. Compétences particulières: être orienté vers le client; savoir déléguer; savoir motiver et favoriser le développement des compétences de ses subordonnés; savoir gérer les priorités; faire preuve d'intégrité; être doué pour la communication interpersonnelle.

Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante:

mirude@laliberteleblanc.com

AS de Mine Nicole Trudel, Liberte Leblanc Recherche de cadres inc.

Pour plus de détails sur ce poste, consultez [www.lesaffaires.com/cv/cvcarrieres](http://www.lesaffaires.com/cv/cvcarrieres) sous le numéro de référence 87773.

En collaboration avec la Fédération de l'Informatique du Québec

FIQ

Le réseau des TI du Québec

Devenez membre de la FIQ [www.fiq.qc.ca](http://www.fiq.qc.ca)

## Validapro BioSciences Inc

INGENIEUR EN PROCÉDES SENIOR  
2 postes à combler

Formation académique requise:  
- Baccalauréat en génie chimique  
- Membre en règle de l'Ordre des ingénieurs du Québec.

SPÉCIALISTE EN VALIDATION/MÉTROLOGIE  
2 postes à combler

Formation académique requise:  
- Baccalauréat en Sciences ou  
- DEC en instrumentation/contrôle

## Expérience requise pour les postes :

- Trois à cinq années d'expérience dans le domaine pharmaceutique ou de la biotechnologie
- Bilingue et atout majeur si vous parlez l'espagnol ou le portugais
- Apte à se déplacer fréquemment à l'étranger

Ces postes sont disponibles à Laval. S'il-vous-plaît, faites parvenir votre curriculum vitae au service des ressources humaines

Validapro BioSciences Inc.

Télécopieur : (450) 668-1797

Courriel : [validapro@validapro.com](mailto:validapro@validapro.com)

Poste permanent

## ANALYSTE D'AFFAIRES SAP FI-CO

Sous la supervision du Directeur informatique, l'analyste d'affaires FI-CO (SAP) suit l'évolution du contexte relativement à l'utilisation de R/3 de SAP dans l'entreprise pour les modules financiers déjà en place et participe aux projets d'implantation.

## RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

- Effectuer les analyses des besoins d'affaires des unités qui utilisent les modules FI-CO de SAP
- Participer aux projets d'implantation des modules FI-CO
- Participer à la définition, avec les utilisateurs, des solutions informatiques répondant à leurs besoins
- Participer à la réalisation des études de cas
- Effectuer l'analyse, la révision et la rédaction des processus d'affaires
- Définir les stratégies de tests d'acceptation, de formation et d'implantation
- Supporter les utilisateurs lors du processus d'implantation et de post-implantation
- Toutes autres tâches connexes

## EXIGENCES

- BAC en administration des affaires, systèmes de gestion, informatique ou tout autre domaine connexe
- Minimum de 5 ans d'expérience en conception, configuration et développement avec les modules FI-CO de SAP
- Avoir une certification de comptable serait un atout
- Avoir participé à des projets d'implantation de TI comme analyste d'affaires serait un atout
- Maîtrise des techniques de documentation de processus d'affaires
- Maîtrise des outils Microsoft Office
- Connaissance du français et de l'anglais (oral et écrit)
- Excellent communicateur
- Habileté à trouver des solutions et suggérer des recommandations
- Apte à travailler avec des échéanciers serrés
- Capacité à gérer plusieurs dossiers à la fois
- Capacité à travailler en équipe

## SALAIRE

- Compétitif

## EMPLACEMENT

- St-Jean-sur-Richelieu

SVP envoyer votre curriculum vitae à :  
[rh@ebarrette.com](mailto:rh@ebarrette.com) ou par télécopieur au 450-357-7050.

Le genre masculin est employé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte. Nous souscrivons au principe de l'équité en emploi.

## Carrières

## Gestion Claude Alarie

## Recherche de cadres et professionnels en gestion de la chaîne d'approvisionnement, de la logistique et des opérations

Vous avez pris la décision d'explorer de nouveaux horizons de carrière. Alors, nous aimerions que vous nous fassiez connaître vos intentions, puisque nous sommes actuellement mandatés pour recruter des talents pour les postes suivants, situés dans la grande région de Montréal :

## DOMAINE PHARMACEUTIQUE

- Superviseur de Production (Quart de soir et de nuit)
- Analyste, Planification
- Superviseur Entrepôt et Responsable à la Voûte (Quart de soir)
- Analyste d'Affaire, SAP
- Responsable Transport Domestique et International
- Directeur, Opérations et Logistique Internationale
- Vice-Président, Chaîne d'Approvisionnement (International)

## FOURNITURES MÉDICALES / PRODUITS CHIMIQUES / BIENS DE CONSOMMATION

- Acheteur-Planificateur (plusieurs postes)
- Directeur National, Transport et Douanes

Nous cherchons des leaders, possédant l'expérience et la formation académique pertinentes au poste convoité, (veuillez noter que les postes de Superviseurs de Production et Responsable à la voûte nécessitent un Bac en microbiologie ou biochimie) et maîtrisant le français et l'anglais.

Si vous désirez plus d'informations sur ces opportunités, offrant d'excellentes perspectives de carrière, auprès d'employeurs de qualité et/ou nous faire parvenir votre CV pour l'un de ces postes, ou pour notre banque de candidatures, pour considérations futures, veuillez communiquer avec nous par courriel, en toute confidentialité, au [calarie1@sympatico.ca](mailto:calarie1@sympatico.ca)

La Commission scolaire des Trois-Lacs, dont le siège social est situé à Vaudreuil-Dorion, dessert une clientèle d'environ 14 500 élèves répartie entre 1 multicentre, 3 écoles secondaires et 28 écoles primaires. Elle administre un budget de 115 millions de dollars et compte quelque 1 500 employés et employées. Inspirée par les valeurs qu'elle privilégie, soit le respect des personnes, l'intégrité professionnelle, la rigueur intellectuelle ainsi que l'engagement et le dépassement de soi, la Commission recherche une personne reconnue pour ses habiletés de gestion pour ce poste clé.

## Directrice ou directeur du Service des ressources humaines

Vous aurez la responsabilité de l'élaboration des politiques ou des programmes relatifs au développement des ressources humaines de la Commission. Vous assurerez la bonne gestion des services, tels que dotation, rémunération, avantages sociaux, paie, dossiers du personnel, santé et sécurité du travail, relations de travail et organisation scolaire.

Vous détenez un grade universitaire de 1<sup>er</sup> cycle (3 ans) dans un champ d'études approprié et possédez une bonne connaissance de la langue française, conformément au niveau demandé pour ce poste. Vous cumulez 8 ans d'expérience pertinente à titre de cadre dans une fonction comparable en gestion des ressources humaines. Vous y avez démontré une capacité à gérer les changements et votre habileté de leadership est reconnue. Vous privilégiez la qualité des relations et désirez adhérer aux valeurs du milieu.

Pour de plus amples détails, veuillez consulter notre site Web, à l'adresse suivante : [www.cstros-lacs.qc.ca](http://www.cstros-lacs.qc.ca), section du Service des ressources humaines.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en indiquant le numéro de concours 06-07-C001, au plus tard à 16 h 30 le 5 septembre 2006, à la Direction générale, Commission scolaire des Trois-Lacs, 400, avenue Saint-Charles, Vaudreuil-Dorion (Québec) J7V 6B1. Courriel : [dgenerale@cstros-lacs.qc.ca](mailto:dgenerale@cstros-lacs.qc.ca)

**COMMISSION SCOLAIRE DES TROIS-LACS**

La Commission scolaire des Trois-Lacs applique un programme d'accès à l'égalité en emploi et invite les femmes et les membres des minorités visibles et des minorités ethniques à présenter leur candidature. Nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues.

[www.cstros-lacs.qc.ca](http://www.cstros-lacs.qc.ca)



rololight

## Cherche représentant commercial

Situé à Québec, ROLOLIGHT Co. se spécialise dans la mise en marché d'un système d'éclairage modulaire unique destiné aux marchés de la production photo/vidéo et de l'affichage publicitaire dans les foires commerciales et les commerces de détail.

## Principales responsabilités

Relevant du V.P. ventes, vous assurerez un suivi auprès des distributeurs actifs au Québec et veurez au développement de la clientèle commerciale, corporative, et gouvernementale.

## Conditions préalables

De préférence détenteur d'un diplôme universitaire, vous avez au moins 3 ans d'expérience dans la représentation, ou formation équivalente. Vous possédez une voiture.

Des connaissances dans un ou plusieurs des domaines suivants seraient à votre avantage :

- a) technologie de l'éclairage;
- b) photographie et production vidéo;
- c) publicité/marketing dans le commerce de détail;
- d) fournitures de produits et services aux exposants de foires commerciales.

## Candidature

Si ce défi vous intéresse, nous vous invitons à faire parvenir votre curriculum vitae détaillé au plus tard le 30 juillet par courriel à [Info@rololight.com](mailto:Info@rololight.com).

Votre candidature devrait aussi inclure un texte décrivant votre motivation pour le poste et expliquant en quoi votre expérience vous prépare à relever ce défi.

Rololight Co. souscrit à l'égalité des sexes en matière d'emploi.

945, avenue Newton, Québec (Québec) G1P 4M3 Canada

[www.rololight.com](http://www.rololight.com)



## GESTIONNAIRE DE PROJET EN SYSTÈME D'INFORMATION DE GESTION

## DESCRIPTION DU POSTE :

Sous la responsabilité du directeur adjoint à l'administration, vous serez impliqué dans un important projet de refonte et d'implantation des systèmes d'informations administratifs. Le gestionnaire de projet a pour rôle de planifier, gérer et contrôler tous les aspects des projets de développement, de la revue complète des processus d'affaires à l'implantation. Il transpose les besoins et les attentes reliés aux initiatives de développement conformément au plan stratégique de l'organisation.

## PRINCIPALES RESPONSABILITÉS ET TÂCHES :

- Définir le mandat du projet, de même que son envergure, et ce, en collaboration avec la direction générale et les gestionnaires;
- Rencontrer et échanger avec les usagers afin d'analyser, valider et traduire les besoins en analyses fonctionnelles;
- Identifier les besoins de paramétrage et documenter, sous la forme de spécifications fonctionnelles, les configurations et développements requis;
- Réaliser le plan de projet et établir la planification détaillée des échéanciers. Estimer les coûts du budget, définir et assigner les ressources humaines, financières et matérielles;
- Développer et maintenir à jour les étapes du projet;
- Planifier, organiser, diriger et coordonner les efforts de l'équipe et les activités nécessaires à la réalisation des applications;
- Participer à l'implantation et assurer le support post-implantation des projets;
- Préparer le matériel de formation et la documentation technique des systèmes développés;
- Former les usagers.

## EXIGENCES :

- Baccalauréat en administration des affaires ou en informatique ou l'équivalent jugé pertinent;
- 6 à 8 années d'expérience pertinente en gestion de projet, dont 4 années d'expérience dans un contexte de développement et d'implantation de systèmes du démarrage à la post-implantation;
- Posséder une désignation comptable (CA, CGA, CMA) est un atout;
- Posséder de l'expérience dans un contexte de services-conseils est un atout;
- Posséder la certification PMP est un atout.

## QUALITÉS, COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ET APTITUDES RECHERCHÉES :

- Excellentes capacités d'analyse de synthèse et de conceptualisation;
- Savoir planifier, organiser et établir les priorités;
- Leadership et capacité de prise de décision;
- Habile à faire valoir des solutions novatrices;
- Être doué pour la communication interpersonnelle;
- Capacité à communiquer efficacement en français, autant par écrit que verbalement.

Si vous êtes intéressé(e)s par ce poste, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 8 septembre 2006 par courriel à [RH@uniondesartistes.com](mailto:RH@uniondesartistes.com)

Pour annoncer : Chantal Normandin (514) 392-4126



## CANON EST LÀ

**ATS ANDLAUER TRANSPORTATION SERVICES ASSURE  
UNE LIVRAISON EFFICACE DES MARCHANDISES AUX CANADIENS.**

Au sein du marché hautement compétitif du transport, toute idée pouvant mener à un avantage concurrentiel est grandement appréciée. Canon a aidé ATS à simplifier la circulation des documents et à réduire les coûts d'exploitation en reliant toutes ses divisions à l'aide des solutions d'imagerie de bureautique Canon. Aujourd'hui, toutes les succursales ATS peuvent accéder aux documents par voie électronique, où qu'elles soient au pays. Cet avantage lui permet de diminuer les frais de messagerie et d'accélérer les prises de décision. ATS a opté pour Canon grâce, entre autres, à la réputation de qualité et de fiabilité de ses produits et services. « Nous sommes heureux de signaler que, depuis 2001, Canon a été à la hauteur de sa réputation », affirme le directeur des services administratifs d'ATS. Pour avoir une idée de ce que nous sommes capables de faire pour votre entreprise, il vous suffit de visiter notre site Web.

[canon.ca/workgroup](http://canon.ca/workgroup)

*image*ANYWARE

# IMMOBILIER

## Vers une guerre des prix chez les courtiers ?

Un jugement de la Cour d'appel ouvre la porte à l'émergence de nouveaux modes de rétribution



**André Dubuc**  
andre.dubuc@transcontinental.ca

Une décision de la Cour d'appel ouvre la porte à de nouveaux modèles d'affaires dans l'industrie du courtage immobilier au Québec. Reste à savoir si cela entraînera une baisse du coût des commissions à la vente d'une maison.

Le mouton noir du courtage immobilier au Québec, **Proprio Direct**, vient de gagner sa cause en appel contre le syndic de l'**Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)**.

Le syndic reprochait à Proprio-Direct d'exiger une rétribution contraire à la *Loi sur le courtage immobilier* et susceptible de causer un préjudice au public ou à la profession.

À l'époque, Proprio-Direct demandait, dans un contrat de courtage, le paiement d'une somme forfaitaire, plutôt que la formule conventionnelle de la commission versée lors de la vente. Cette somme était non remboursable, au cas où aucune vente n'était conclue à l'échéance du contrat de courtage.

La Cour d'appel n'y voit rien de contraire à la loi; elle renverse le jugement de la Cour du Québec et casse les décisions du comité de discipline de l'ACAIQ.

« La loi ne contient pas de dispositions permettant implicitement de restreindre la liberté contractuelle des parties au chapitre de la nature, de l'exigibilité ou du paiement de la rémunération », écrit la juge **Marie-France Bich**.

« Le fait qu'une formule de rétribution comporte certains désavantages ne signifie

pas nécessairement qu'il y ait préjudice, réel ou potentiel. Il s'agit plutôt, en l'espèce, de façons différentes de gérer le risque contractuel rattaché à la vente d'un immeuble et le risque rattaché à la décision de faire affaire avec un courtier », poursuit-elle dans sa décision.

L'ACAIQ n'a pas encore décidé si elle en appellerait ou non du jugement.

### Proprio-Direct étudie les options possibles

Proprio-Direct, qui a entre-temps changé son mode de rétribution, ne remettra pas en vigueur ses forfaits controversés, du moins pour l'instant.

« Le jugement ouvre la porte à l'offre de différents services. Nous étudions les options qui s'offrent à nous », dit **François Dinel**, président de Proprio-Direct, dont l'entreprise a dépensé au moins 50 000 \$ en frais juridiques dans cette affaire.

Avant ses démêlés avec l'ACAIQ, Proprio-Direct offrait ses services de courtage moyennant le paiement, à la signature du contrat, d'une somme non remboursable équivalant à 1 % du prix de vente apparaissant au contrat de courtage. Depuis, le courtier a modifié sa rétribution. Il exige dorénavant une commission de 2 % et de 4 % du prix de vente, payable à la vente de la propriété. Si la vente est faite par le propriétaire, la commission est de 2 %. Quand un agent trouve l'acheteur, elle est de 4 %.

Dans la pratique, les courtiers traditionnels tels que **Re/Max, Sutton, La Capitale, Royal LePage** fonctionnent avec une commission payable à l'agent inscripteur, celui qui représente le vendeur. Le pourcentage varie de 5 % à 7 % du prix de vente de la maison et la commission est payable une fois la vente faite. Quand l'acheteur est lui aussi



YVES PROVINCHEUR

« Il faut réduire les commissions à l'avenir. C'est juste une question de temps », soutient **François Dinel**, président de Proprio-Direct, qui vient de gagner sa cause contre le syndic de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec.

représenté par un agent, les agents se partagent la commission.

Sur l'île de Montréal, une maison se vend en moyenne 333 000 \$. Avec une commission de 5 %, le vendeur versera 16 650 \$ à son agent, avant taxes.

### Vers une rémunération à l'acte ?

Selon **M. Louis-Martin Dubé**, associé au cabinet **McCarthy Tétraut** et spécialiste du droit immobilier, le jugement a des implications qui vont au-delà de la cause de Proprio-Direct et pourrait permettre, à titre d'exemple, à des courtiers de facturer des frais fixes à leur clients.

**François Des Rosiers**, professeur titulaire de gestion urbaine et immobilière à l'**Université Laval**, croit que le jugement est susceptible de favoriser l'écllosion de nouveaux modèles d'affaires.

« Actuellement, les courtiers sont rémunérés au pourcentage de la valeur. Or, la plupart des ordres professionnels sont payés à l'acte et non pas en pourcentage. [À la suite de ce jugement], il pourrait y avoir une concurrence accrue entre différents organismes », dit-il.

Jusqu'à quel point cela pourrait-il faire baisser le prix des services ? Le professeur n'a pas la réponse.

« C'est clair qu'il faut une réduction des commissions à l'avenir. C'est juste une question de temps », soutient de son côté **François Dinel**.

Une opinion que partage **Nicolas Bouchard**, directeur général de **DuProprio.com**, un véhicule de marketing pour la vente sans intermédiaires.

Pour 400 \$, à Montréal, il offre six mois de publicité sur Internet, un service de photographe, un guide du vendeur et une pancarte « à vendre », une offre qui se compare avantageusement aux commissions de 15 000 \$ et plus payables aux agents, explique-t-il.

### Un jugement de peu d'impact ?

Mais du côté des courtiers traditionnels, **Paul Legault**, pdg du **Réseau immobilier La Capitale**, « doute énormément que le jugement ait des répercussions importantes. »

Le paiement d'un montant forfaitaire non remboursable ne plaît pas, selon lui, aux clients qui préfèrent ne payer que quand il y a des résultats. De plus, le marché de la revente ralentit, augmentant ainsi le nombre de propriétés invendues et par conséquent le nombre de consommateurs qui paieraient sans avoir obtenu de résultats. ■

## TAUX D'INTÉRÊT

en vigueur le 15 août 2006

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis / Intérêt versé annuellement					Hypothèques résidentielles												
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER	6 mois	1 an	2	3	4	5				
																				1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ans	ans	ans	ans	ans
Commerce CIBC	5 000	2,15	2,15	2,25	2,25	2,35	2,45	1 000	2,85	3,00	3,05	3,10	3,20	1 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,45	3,10	3,45	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,75	6,85	6,95	
ING Direct															4,10	4,20	4,40	4,45	4,50	4,10	4,50			5,40		5,45		5,50		
Laurentienne	3 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,20	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,30	6,50	8,65	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
HSBC Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,75	6,85	6,95	
Montréal	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,75	6,85	6,95	
Nationale	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,50	8,75	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55							1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,25	6,40	8,50	6,55	6,65	6,75	6,85	6,95	
Royale	5 000 >	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,30	5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,50	3,20	3,50	8,30	6,50	8,65	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
Scotia	5 000 >	2,15	2,15	2,25	2,25	2,35	2,45	5 000	2,85	3,00	3,05	3,10	3,20	5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,45	3,10	3,45	8,25	6,40	8,50	6,50	6,65	6,75	6,80	6,95	
TD Canada Trust	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30	1 000	2,95	3,10	3,15	3,20	3,25	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55			8,55	6,65	6,70	6,75	6,85	5,84	
Caisses Desjardins*	5 000	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55	1 000	2,75	3,10	3,15	3,20	3,30	1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,50	8,75	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
Fiducie Desjardins	5 000	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55							1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,50	8,75	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
Investors														1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,60	8,75	6,50	6,65	6,75	6,85	6,95	
Montréal Trust	5 000 >	2,15	2,15	2,25	2,25	2,35	2,45							5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,45	3,10	3,45	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,75	6,80	6,95	
Clarica	10 000 >	2,35	2,40	2,45	2,50	2,60	2,70							1 000	3,55	3,55	3,60	3,70	3,80											
Promutuel Capital	5 000 >	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55							1 000	3,50	3,55	3,60	3,70	3,80	3,50	3,80			8,65	6,40	6,45	6,60	6,75	5,80	
Trust Banque Nationale	5 000 >	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30							1 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,80	6,95	7,05	
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,10	2,10	2,20	2,30							5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,30	6,50	8,65	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
Trust National	5 000 >	2,15	2,15	2,25	2,25	2,35	2,45							5 000	3,10	3,25	3,30	3,35	3,45	3,10	3,45	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,75	6,80	6,95	
Trust Royal	5 000 >	2,25	2,25	2,35	2,35	2,45	2,55							5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,50	3,20	3,50	8,30	6,50	8,65	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95	
Club Prêt																														
Intelligence Hypothécaire																									5,25	5,35	5,44	5,46	5,39	
Hypothèque Invis																									6,10		5,25	5,35	5,45	5,44
Épargne Placements Qc**														100	3,60	3,90	3,95	4,00	4,15	4,60	4,15			8,25	6,10	8,55	5,25	5,35	5,45	5,50

\* Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. \*\* Obligations à terme à taux fixe. - Versement semestriel > Dépôts rachetables  
1 Rendements comprenant le boni de 1% appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. SOURCE : LES AFFAIRES, RENSEIGNEMENTS COLLIGÉS PAR FRANCE WEINSTEIN. TABLEAU : LES AFFAIRES

# ANNONCES CLASSÉES

1 800 361-7210  
TÉLÉCOPIEUR  
(514) 392-2056

## CARREFOUR PME

lesaffaires.com/carrefourpme

Diffusez vos projets d'affaires

Pour plus d'informations 1 800 361-5479

## CARREFOUR FRANCHISES

(514) 392-7782

### FRANCHISE




**Casey's et East Side Mario's**  
Les Restaurants Prime du Canada, l'une des plus grandes chaînes de restaurants décontractés du Canada, également reconnue comme étant l'une des 50 entreprises les mieux gérées du pays, pendant six années de suite, est à la recherche d'investisseurs et de franchisés pour planifier son expansion au Québec.

**ACTUELLEMENT DISPONIBLES :**  
BOUCHERVILLE • LAVAL  
BOISBRIAND • TROIS-RIVIÈRES

Investissement au comptant de 300 000 \$ minimum  
Contacteur N. Paraschuk  
à notre bureau de Montréal, au 514 352-6777, poste 12

**Voyages** Imaginez opérer votre propre Agence de voyage indépendante



Faites partie d'une franchise de plus de 30 ans d'expérience

Agence de voyage de l'année, maintenant disponible au Québec  
Investissement abordable • Aucune expérience requise  
Formation et soutien complets • Potentiel et bénéfices illimités

**Séminaires gratuits**  
17 août, 19h00  
Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec  
Station métro Sherbrooke  
3535, rue Saint-Denis, Montréal

**514-223-4286**  
RSVP: cmadruga@travelonly.net  
www.travelonly.net







**La recette de notre succès :**

- Notre engagement envers nos franchisés : rentabilité et succès.
- Au premier rang des chaînes de restaurants décontractés au Canada.
- Clientèle cible : familles et jeunes adultes.
- Plus de 225 restaurants d'un océan à l'autre... et en pleine croissance.
- Coût des aliments peu élevé (moyenne de 25%).
- 10 ouvertures prévues au Québec en 2006.

Communiquez avec notre Service de franchise en composant le : 1.877.844.0441

www.bostonpizza.com

© Boston Pizza Royalties Limited Partnership. © Boston Pizza International Inc. 2005  
Marques de commerce de Boston Pizza Royalties Limited Partnership, utilisées sous licence.

**Franchises à vendre?**  
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition... nos lecteurs consultent la section FRANCHISES des ANNONCES CLASSÉES du Journal LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-7782

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !

Pour les rejoindre, annoncez dans les ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES (514) 392-7782

## CARREFOUR OCCASIONS D'AFFAIRES

### COMMERCES À VENDRE

**DEVENEZ DayTrader**

Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse, vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.

• Cours action 7 jrs : 14 oct. et 16 déc. 06  
• Cours option 2 et 3 jrs : 16 sept., 28 oct., 2 déc.

• Contrôle du risque à 100 % • Temps plein / partiel  
• Accès direct aux bourses US et CAD • Maison ou bureau • Coût de départ et d'opération minime • Formation intensive et suivi personnalisé en temps réel  
• Ordinateur et logiciels boursiers fournis • Manuel français de 400 pages • Déductible d'impôts à 100 %

Depuis 1999 (514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123  
www.daytradercanada.com

**ENTREPRISE EN EXPANSION**  
Spécialisée dans le reconditionnement de pièces automobiles.  
Idéal pour machiniste ou jeune entrepreneur, seulement 225 000 \$  
Équipement et inventaire compris  
Demandez Pierre De Luca Réf: 2574  
(514) 928-4898

**Quincaillerie à vendre Papineauville**  
Magasin affilié à Rona établie depuis 20 ans.  
Clientèle fidèle. Bon chiffre d'affaires.  
Possibilité de développement.  
Très beau local de 9 000 pi<sup>2</sup>  
Cause vente : Retraite  
(819) 985-0935

**RESIDENCE DE PERSONNES AGÉES**  
20 grandes chambres (simples et ou doubles), en très bonne condition, très bon revenu, grande discrétion. Montérégie.  
Normand  
(450) 771-8080

**DEVENEZ CONCESSIONNAIRE**



Centre spécialisé en :  
• Amincissement  
• Contrôle du poids  
• Traitements cellulite  
• Mieux-être corporel  
Capital requis 25 000 \$  
www.thermo-minceur.ca  
M. Lachance  
1-877-348-2303

**AUTOMOBILE**

Location d'automobiles et camions légers à court terme. Entreprise rentable établie depuis 20 ans sur la Rive-sud de Montréal opérant à partir de 2 points situés à Chambly et Longueuil. L'acheteur pourra louer ou acheter les immeubles. Raison de la vente: retraites des propriétaires. Fonds nécessaire à discuter Pour info : Claude Nantel (514) 952-1612

**Motel : 21 unités**  
Petit bijou en bordure du fleuve avec logis pour proprio. Village touristique. visite et renseignements sur RDV seulement.  
Voir site internet : www.moteldefalaise.com  
(418) 598-3313

**ÉRABLIÈRE : STE-MARTHE (VAUDREUIL)**  
Terre de 100 arpents dont 60 arpents drainés sur le versant sud pour la culture agricole et 40 arpents exploités pour le sirop d'érable. Salle de réception pouvant accueillir 125 personnes, une grange, un abri à bois et une maison mobile. Le zonage permet la construction d'une résidence.  
Jean-François Blanchard 1-888-677-8666  
Grpe Immobilier J-F Blanchard courtier immo. agréé

**Usine de Rabotage**  
Située au Lac Saint-Jean. Grande flexibilité de transformation de différents produits. Le tout comprend les bâtiments, l'équipement et la machinerie. Grand Terrain. Poss. de financement à 50 %.  
(819) 233-4646\*104

**Hockey section prestige**  
(514) 927-2336

**Commerce**  
Très très très rentable Site exceptionnel, chiffre d'affaire : 600 000 \$ Possibilité d'expansion Animalerie  
M. Bouchard  
(514) 277-8429

**LAVAL**  
Transporteur d'autos pour grossistes et concessionnaires avec ses propres plaques X. Pas livré par camion. Seul au Québec. Potentiel énorme à développer. Clientèle établie depuis 4 ans. À qui la chance !  
(514) 917-6159

**COMMERCE VIDÉO À VENDRE**  
St-Adèle, équipement et inventaire inclus, clientèle établie 55 000 \$  
(450) 229-6411

**Lachine**  
Entreprise de remboursement très bien établie, bonne clientèle, université, hôpital, etc. Potentiel énorme.  
François Mackay  
Groupe Sutton-Clodet F.M  
www.2mackay.com  
(514) 380-8660 #600205

**Charmant café au coeur du vieux Ste-Rose**  
Équipement neuf, clientèle de qualité, rentable, beaucoup de potentiel. Poss. de dev. d'autres produits  
Info : (514) 867-8563

**Portes et Fenêtres**  
Magasin bien situé à Montréal, show-room et magasin déjà en opération.  
Loyer 1000 \$ / mois.  
Prix 25 000 \$ tout l'équipé  
Michel  
(514) 707-9010

**Québec, fleuriste**  
En opération depuis plusieurs décennies, clientèle établie, commerce rentable, ambiance agréable  
Normand McNeil  
(418) 682-7000  
Remax 1er Choix ctr agréé

**À Vendre Motorisé**  
London Aire 1999, 40 pi., 440 H.P. diesel pusher, 108 000 Km. tout équipé.  
Extension fini cuir.  
145 000 \$  
(514) 239-8500

### BATEAUX ET VOILIERS



Searay 39 DA - 2004  
Entièrement équipé. Prix 435 000 \$  
(514) 829-6933

**ÉLÉGANT SEALINE EXPRESS CRUISERS 37' 2003 (NEUF)**  
2 moteurs mercruiser 320 hp bravo III, fabriqué en Angleterre. Qualité de finition reconnue. Bateau de prestige et de luxe  
Prix : 270 000 \$ plus taxes, si livré aux États-Unis 250 000 \$.  
819-471-0742

### ENTREPRISES À VENDRE

**Doral 36 pi.**  
Deluxe, plateforme 5 pi en teck, intérieur très luxueux, seulement 270 heures, très propre (in bound) 1999, 185 000 \$  
(514) 766-1809  
(514) 975-1507

**GRUPE CONSEIL CERCA**  
Courtier en entreprises  
Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de services, etc., ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.  
Tél. : (514) 876-1355 Téléc. : (514) 871-0874  
Courriel : foligny@sympatico.ca

### OFFRES DE SERVICES

**Financement Alternatif**  
• Refinancement d'immeubles - options sur terrains, bail ou propriétés • Liquidation d'options mobilières • Partenariat • Acquisitions  
Renseignements et évaluation gratuite  
Marco : 514-918-8292

**IMMOBILIER COMMERCIAL**

J'ai été agréablement surprise de la réponse qu'a suscité l'annonce de la bâtisse commerciale que j'ai placée dans votre journal. Je constate que c'est un excellent créneau et je n'hésiterai pas à utiliser vos services à nouveau. Il me fera plaisir de les recommander sans hésitation à tous mes collègues de travail.

Daphné Mc Lean, agent immobilier affilié  
Royal LePage Distinction

### AUTOMOBILES DE PRESTIGE

**Aston Martin DB7 Vantage 2002**  
vert/tan, 16 000 KM V12, Manuel garantie août 2008 119 000 \$, privé  
(450) 479-6045

Votre annonce ici la semaine prochaine ?

Avez-vous pensé au Journal Les Affaires pour publier vos :  
• APPELS D'OFFRES  
• APPELS DE SOUMISSIONS  
• AVIS LÉGAUX  
• AVIS PUBLICS ?

Le Journal Les Affaires rejoint les gens d'affaires, les entrepreneurs, les décideurs... à travers le Québec.  
Appelez-nous !  
(514) 392-7782

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

# CARREFOUR OCCASIONS D'AFFAIRES

## SERVICES FINANCIERS

**Prêt Hypothécaire Commercial**  
Société de financement reconnue  
**Préapprobation Rapide**  
**De 100 000 \$ à 1 200 000 \$**

Contactez **Louis Legare**  
(418) 654.1304  
1.866.533.9304

## SERVICES SPÉCIALISÉS

**ALLIANCE** STRATÉGIES CONSEILS  
FINANCEMENT D'ENTREPRISES  
PLANS D'AFFAIRES - PLANS STRATÉGIQUES  
Patrick Gascon, BAA., Adm. A, CMC  
T. 450-227-9332 • 1-866-427-9332 • pgascon@alliances.ca

## PARTENAIRES

**Courtiers ou agents immobiliers**  
Développement nouveau  
réseau, concept exclusif. Revenus extraordinaires pour  
partenaires extraordinaires.  
(561) 310-2137  
realtyagencies@adelphia.net

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**

**TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR**

Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.

Daniel Levesque, agent ROYAL LEPAGE

# CARREFOUR IMMOBILIER

# COMMERCIAL / INDUSTRIEL

## ANNONCES VEETTES

**intercap**

**P.M.E. EN DISTRIBUTION Rive Nord**

- Hydraulique & Pneumatique
- Chiffre d'affaires 2 000 000 \$
- Capital requis 400 000 \$

**www.intercapinc.com**  
Tél: 384-9007 #301

## SAGUENAY / LAC-ST-JEAN

**Local à louer à La Baie**

Nouveau développement commercial, disponible nov. 2006  
Local de 3600 pi<sup>2</sup> à louer en tout ou en partie dans une bâtisse abritant une pharmacie et une clinique médicale en face d'une épicerie.  
Contactez: R. Plourde (418) 544-7708 • Cell: (418) 820-9040

## LAVAL

**Yves Deslauriers**  
Agent Immobilier Agréé, Remax TMS Inc.  
(514) 608-4321  
(450) 430-4207

## Emplacement commercial de premier choix à Laval.

Quadrilatère stratégique Saint-Martin et des Laurentides.  
Zonage permet l'usage à vocation multiples.  
Ancien site d'une des plus importantes concessions automobile Ford au Canada pendant plus de 40 ans.  
Terrain de 22 013 m<sup>2</sup> (236 859 pi<sup>2</sup>)  
Libre à partir du 1er septembre 2006  
Prix 5.5 M \$

**Bureaux & Adresses d'affaires**  
3013 boul. Industriel, Laval. Pour professionnels ou micro-entreprises. Tous les services disponibles.  
(450) 662-3013

## LANAUDIÈRE

**FINANCEMENT POSSIBLE!**

**MASCOUCHE**  
Secteur en plein développement, Const 1995, terrain 23 469 pi<sup>2</sup>, 2 étages totalisant 7 782 pi<sup>2</sup>, bon bénéfice  
prix ferme 695 000 \$  
**Julie Lapointe**  
(450) 471-5503  
Remax des Mille-Iles Inc.

## RIVE-SUD DE MONTRÉAL

**À VENDRE**  
PORTEFEUILLE D'ÉDIFICES À BUREAUX SUR LA RIVE-SUD

2 sites avec excellent potentiel: au cœur du Vieux-Longueuil et à Boucherville face à l'Hotel de Ville

Plus de 95 000 pieds carrés, 4 adresses: 32, 50 et 85 rue Saint-Charles Ouest, Longueuil (66 473 p.c.) 100, boulevard De Montarville, Boucherville (28 587 p.c.)

- Excellent investissement avec flux monétaires très stables
- Locataires connus (Scotia McLeod, ReMax, Allstate, etc.)
- Occupation à près de 100%
- État d'entretien remarquable. Rénovations récentes.
- Accessibilité (transport en commun, autoroutes, stationnement)
- Revenu net d'exploitation près de 1.0 M \$

**Paul-André Lazure** **John Faratro**  
Agent immobilier affilié Agent immobilier agréé

**JONES LANG LASALLE** tél.: 514-849-8849  
Services Immobiliers Inc., Courtier immobilier agréé

**St-Jean sur Richelieu: 126 condos en 6 logis soit 8 immeubles de 5 x 4 et 3 x 5 et 13 immeubles de 4 x 4 et 9 x 5 construction 2003-04-05**

Peut être vendue en 2 parties sur 2 sites différents. Possibilité de revendre immédiatement en condos au prix moyen de 130 000 \$ du condos. Profit potentiel de 3380 000 \$. Ou investissement en locatif. Loué à 100%. Revenus de location 1 027 200 \$. Prix vente 13 050 000 \$.

Sylvain Cousineau CTR 514-567-4488

**Bon Potentiel VALLEYFIELD (Secteur Grande-Île)**  
Bâtisse commerciale de 5000 pi<sup>2</sup>, abritant une salle de réception connue et très populaire dans la région. 2 terrains ayant une superficie totale de 43 512 pi<sup>2</sup>, beaucoup d'espace pour un développement futur et grand stationnement.  
**Cause de la vente: retraite Jean-François Blanchard**  
1-888-677-8666  
Grpe Immobilier J-F Blanchard courtier immo. agréé

**Excellent Investissement VALLEYFIELD (Marquette)**  
Emplacement commercial avec garage et logement. Terrain de 12 733 pi<sup>2</sup>. Emplacement stratégique, beaucoup d'achalandage.  
**Jean-François Blanchard**  
1-888-677-8666  
Grpe Immobilier J-F Blanchard courtier immo. agréé

De la couleur, c'est plus vendeur!

**Bâtisse à vendre ou à louer**  
Avec Stats., R-C: 4 186 pi<sup>2</sup> S-S: 4 186 pi<sup>2</sup>  
Mezzanine: 785 pi<sup>2</sup> (sans frais)  
total: 8 372 pi<sup>2</sup>, boul. Hamel, site stratégique, pignon sur rue, près centre d'achat place Fleur de Lys  
(418) 659-2564

**Power point Lévis**  
Site stratégique, pignon sur rue, 85 président Kennedy coin Étienne Dallaire, 8 150 pi<sup>2</sup> divisible, libre immédiatement.  
(418) 659-2564

## MONTRÉGIE

**St-Basile le Grand - Bureaux à Louer**  
Dans édifice nouvellement rénové  
2 mezzanines: 1<sup>er</sup>: jusqu'à 900 pc  
2<sup>ème</sup>: jusqu'à 4000 pc tous divisible.  
Situé au centre ville, près de la Route 116  
Stationnement pour vous et vos clients  
Pour plus d'information, veuillez communiquer avec  
**Yves Raby 514-250-6128**  
yvesraby@videotron.ca Téléc.: 514-666-0179

Terrains triplex-Longueuil  
Terrains 6plex-Longueuil + St-Luc  
Terrains Commercial St-Jean + St-Luc  
Terrains Unifamiliaux pour contracteurs  
Immeubles commerciaux-St-Jean  
Terrain sur riv. Richelieu  
Immeuble à rénover-St-Jean  
Usine à Convertir en condos-St-Jean

**Paul W. Poulin** A.A. Courtier Royal LePage  
(450) 347-7766 / (514) 591-4711

## RIVE-NORD DE MONTRÉAL

**À VENDRE OU À LOUER**  
RIVE-NORD DE MONTRÉAL - ST-EUSTACHE  
293, boulevard Industriel, St-Eustache

**VOCATION MULTIPLE**  
TERRAIN: 31 606 p.c. BÂTISSE: 7800 p.c.  
CABINET: avocat, notaire, comptable, assurance, évaluateur  
CLINIQUE: médicale, dentaire, radiologie, thérapie, santé  
CLINIQUE: vétérinaire, distributeur, école privée, agence,  
ENTREPRISES DE TOUT GENRES, quai de chargement  
INFO: Mme. Lalande 450-472-7320

**Territoire de loisirs et chasse (Select)**

100 acres à louer  
5000 pi<sup>2</sup> de bureau et 2000 pi<sup>2</sup> de garage  
Aussi chemin d'accès se. Pte de

(819) 571-5061

**Bâtisse Commerciale**  
Sur 2 étages à Sherbrooke (secteur Fleurimont) avec grand terrain d'env. 172 000 pi<sup>2</sup>. Super emplacement pour tous genres de commerces et/ou bureaux. Grand stationnement.  
**Jacques Gallant Yves Benoit**  
(1) 877-772-4949  
Royal LePage Tradition A.I.A.

**Entrepôt à louer, parc industriel de Magog, libre immédiatement, jonction de l'autoroute 10 et 55, 25 min. des frontières américaines, 90 min. de Montréal, 15 min. de Sherbrooke.**  
35 000 pi<sup>2</sup> d'espace à louer, court ou long terme, avec ou sans racking, hauteur libre 20', gicleurs, système d'alarme, 6 quais de chargement, bureau climatisé 1800 pi<sup>2</sup>. Service de transbordement et distribution et complété par des services de transport international.  
**Demandez Renald Palement**  
(819) 843-9232 / 1 (877) 843-9200  
renald.rblogist@qc.aibn.com

**WINDSOR en Estrie**  
Lave-auto, dépanneur, libre service, en opération depuis 1993, plus de 2 000 000 litres idéal pour couple seul. 590 000 \$ coût de const. plus du million hâtez-vous!  
Pour photos virtuel, voir **michelcharest.com**  
**Michel Charest Ctr**  
(819) 822-2222  
www.michelcharest.com  
Re/Max D'Abord M.C.

**Sherbrooke Ouest**  
Terrain à construire  
2 200 000 pi<sup>2</sup>  
Pas de moratoire  
Occasion  
**Marie-Renée l'Écuyer**  
(819) 829-1000  
Maxi ctr I.A.

**Terres**  
104 acres à St-Adrien, 80 acres de bois et 24 acres en prairie, 2 ruisseaux et vieille grange. Autre terre de 40 acres à Disraeli avec gros ruisseau et chemin gravé.  
Prix 97 000 \$ et 60 000 \$  
(819) 877-3533  
(819) 571-9867

**COMMERCES**

« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »

Georges Gilbert  
LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**

« Chalet au lac Connely. Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux. »

Erick Pilon, ST-JÉRÔME

Vous avez un **VOILIER** à vendre?

Annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**

(514) 392-7782  
carrefour@transcontinental.ca

**VOUS AVEZ BESOIN D'UN**

- comptable
- consultant financier
- professionnel de la publicité
- professionnel immobilier
- spécialiste du recrutement ... ?

Consultez aussi la section en **page 30** de ce journal

**Services PROFESSIONNELS**

# CARREFOUR IMMOBILIER

# COMMERCIAL / INDUSTRIEL

## MONTRÉAL

**Visite libre le 20 août 2006 de 14h à 16h.**

Le 15 Pagnuelo - Outremont. Maison à étages, 5+1 chambres, 5 salles de bains. Terrain de 8000 pc. Immense propriété, construction très solide en béton avec 4 murs en pierre. Près de l'Université de Montréal, collèges Stanislas et Brébeuf, hôpital Ste-Justine et du pensionnat du Saint Nom de Marie. Emplacement de choix! 1 990 000 \$

**Farkhondeh Bodaghi**  
(514) 562-7653  
Remax du Cartier Inc.

**BUREAUX À LOUER**  
540, Place St-Henri, Montreal

Édifice patrimonial  
2 500 pi. car. entièrement rénové  
2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> étages (18\$ pi. ca.)  
Stationnement disponible  
Bureaux tranquilles  
À côté du métro Place St-Henri  
Excellente visibilité

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec  
**Louis Mercier au (514) 913-0552**

**ESPACE DE BUREAU À LOUER**  
Boulevard St-Laurent

Jusqu'à 900 pi car.  
Stationnement disponible

Bureau tranquille situé sur le boulevard St-Laurent tout près de la rue Marie-Anne.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec **Eric Cabana au (514) 954-2812**

**Bureau à louer Arrondissement St-Laurent**  
Immédiatement 7 500 pi<sup>2</sup>, cliniques ou pharmacie, grandes fenêtres, stat.  
**Sonia Assioun (514) 212-2675**

**Bureau à louer**  
Bureau privé, meublé avec services, téléphone, internet haute-vitesse au 24<sup>e</sup> étage du 1000 de la Gauchetière Ouest. 1000 \$ / mois. (plus taxes)  
**(514) 448-2260**

**Bâtisse commerciale**

Bâtiment situé à Ste-Angèle-de-Laval près de Trois-Rivières à proximité du fleuve St-Laurent. Construit en 1995 d'une superficie de 11 000 pi<sup>2</sup>. Le 1<sup>er</sup> étage est constitué de locaux commerciaux et le 2<sup>e</sup> étage abrite des logements résidentiels. Prix demandé : 350 000 \$. **819-395-5151 poste 13.**

**À VENDRE / À LOUER PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE**

**30-80, avenue St-Martin, Louiseville (Québec)**

- Bâtiment industriel, idéal pour manufacturier.
- Superficie industrielle : 110 116 pi<sup>2</sup>
- Superficie de bureau : 12 800 pi<sup>2</sup>
- Superficie totale : 122 916 pi<sup>2</sup>
- Situé à l'intersection de l'avenue St-Martin et de la rue Notre-Dame Nord.
- Hauteur libre de 14 à 18 pieds.
- 7 quais de chargement et 3 portes niveau sol.
- Bâtiment complètement climatisé.
- Accès facile à l'autoroute 40.

**ST-HYACINTHE**

**IMMEUBLE INDUSTRIEL MODERNE À VENDRE OU À LOUER**  
185 000 pi<sup>2</sup> - usine ou entrepôt  
**André Bussièrre et Veronica Kat 514.747.2100**

**CUSHMAN & WAKEFIELD LEPAGE**  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

Nouveau 1 - Strip - 2 étages avec mail intérieur. Rénové en 1987. Ascenseur. Bons locaux : SIO, Banque TD, Pizzeria Donini, Dollar Shop, Subway, Iris, etc.  
Revenu brut annuel : 754 000 \$, inoccupation : 35 000 \$. Dépenses : 310 000 \$, net 409 000 \$. Prix : 3 399 000 \$

**«Strip» sur 2 étages 54 485 pi ca.**

**Sylvain Cousineau B.A.A Ctr. (514) 567-4488**

**MÉTIVIER GRASSI.com**

514.879.1597  
Courtier immobilier agréé

**COLLIERS INTERNATIONAL (QUÉBEC) INC.**

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :  
**Paul Normandin** (514) 866-1900  
**Martin Rathé** (514) 745-1900

**OCASIONS D'AFFAIRES**

« Nous avons de très bons résultats suite à nos annonces. Nous rejoignons des gens d'affaires sérieux et nous effectuons avec eux de très bonnes affaires. »

**Yvon R. Ricard**

**À Louer Ahuntsic**  
1212 pi<sup>2</sup> (2e) pour bureaux, 2694 pi<sup>2</sup> (r.d.c.) pour bureaux, clinique, pharmacie, dépanneur. Prises internet/téléphone déjà en place. Grand stationnement et situé dans très beau quartier résidentiel et pignon sur artère commerciale.  
**(514) 952-4623**

**À Louer Centre-Ville**  
Centre d'affaires Crescent  
• Bureaux individuels  
• 800 \$ / mois  
**Chris www.sylcorp.ca (514) 499-8565**

**À louer Plateau**  
Rue achalandée face au parc LaFontaine. 1 500 pi<sup>2</sup>, coin de rue, piste cyclable. Idéal pour clinique, épicerie, bureau.  
**2 800 \$ / mois chauffé (514) 528-6833**

**EDIFICE À BUREAUX**  
René Lévesque, + de 4500 pi<sup>2</sup>, revenus pot. 95 000\$ et + excellente condition, boiserie, cachet, stat. 1 100 000 \$  
**Nathalie Paré (514) 799-2417**  
La Capitale Centre-Ville

**À partager**  
Bureau fermé avec 9 avocats 2 notaires et 1 psychologue au 2308 Sherbrooke Est à Montréal. Service de réception, salle de conférence, télécopieur et photocopieur. Locaux d'environ 175 pi<sup>2</sup>. Prix compétitif, 550 \$ / mois  
**(514) 526-0821**

**Locaux industriels & commerciaux**  
Ville d'Anjou disponibles de 2 500 à 14 000 pi<sup>2</sup>, pour espaces de bureau ou entrepôts  
**(514) 494-7336**

**St-Henri**  
Superbe site commercial et industriel, dos au canal Lachine. Potentiel de développement résidentiel. Bâtisse commerciale incluse.  
**François Mackay Groupe Sutton-Clodern F.M www.2mackay.com (514) 380-8660 #600215**

**Lachine**  
Superbe bâtisse semi-commerciale avec très bon revenu, 33,600\$/ann. Vendeur motivé.  
**François Mackay Groupe Sutton-Clodern F.M www.2mackay.com (514) 380-8660 #600095**

**CENTRE DU QUÉBEC**

**Endroit stratégique**  
Terrain 185 600 pi<sup>2</sup> plus bâtisse de 4 238 pi<sup>2</sup>, offre de nombreuses possibilités, situé sur Transcanadienne 20 et Autoroute 55, sortie 210  
**(819) 380-8065**

De la couleur, c'est plus vendeur !

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immobilier commercial des ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs !

De la couleur, c'est plus vendeur !

# CARREFOUR IMMOBILIER

# RÉSIDENTIEL

## ANNONCES VEDETTES

**À MARBLETON Le 1er magasin général (1842) + maison de 4 cc.**  
avec ses bâtiments d'époque, piscine, + bord de ruisseau et terrain subdivisible. Une belle d'antan rénovée. Venez y réaliser votre rêve !  
Prix 212 000 \$ Faites une offre !

**Immobilier Classique Murielle Pelletier Courtier, (819) 842-2806 - www.terrain.ca Votre Courtier de Campagne !**

## BAS ST-LAURENT

100 Du Fleuve, Sainte Lucie Sur Mer. Bord de mer. Vendu meublé 295 000 \$

236 Sainte Cécile, Bic. Ancestrale, restaurée. Vue sur le fleuve et les îles du Bic. Possible de vendre meublé. 249 900 \$

302 Mée. Des Saules, Rimouski. Repro. d'un manoir ancestral. Face au golf et 2 min. du bord de mer. 211 000 p.c. 529 900 \$

181 d'Alsace, Rimouski. Résidence de prestige, entièrement rénovée. 12 669 p.c. jardins superbes. Vue sur le fleuve. 425 000 \$

**Micheline Simpson agent imm. aff. 1-418-750-8441**  
Remax Avant Tout Inc. Rimouski, Qc.

## OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE / PRIX REVISÉ, TRANSFERT / DOMAINE 103 ACRES

**410 BOUL. ST-GERMAIN RIMOUSKI**  
28 unités style maison de ville. Chacun sa cours, chacun sa cave et chacun son entrée électrique.

**350 3EME RANG EST ST-OCTAVE DE METIS**  
Ancestrale, très bien rénovée, grand terrain. Vue sur le fleuve. Près des Jardins de Métis. À Voir

**VUE MAGNIFIQUE**  
**386 ROUTE 132 GRAND-MÉTIS**  
Grand terrain aménagé avec résidence rénovée. Accès fleuve. Foyer de pierre et poêle combustion lente. Nouveau Prix 195 000 \$

**120 ROUTE 132 MÉTIS-SUR-MER**  
Maison très bien entretenue. Très bon prix. Garage. Terrain aménagé. À qui la chance?

**COMMERCE TRES RENTABLE ET RESIDENCE RESTAURANT-POISSONNERIE BORD DE L'EAU, GASPÉSIE, DOSSIER CONFIDENTIEL**

**Lyse Beauchemin (418) 750 3020**

## MONTÉRÉGIE

**Terrains Trois-Pistoles**  
Bord du fleuve, terrains sur plage, + de 20 000 pi<sup>2</sup>, services publics.  
**www.leteroirbasque.ca/mirari.htm (418) 851-2260 1 888 851-2288**

**Lac Champlain**  
110 pi de facade dans la baie de Venise. Terrain aménagé, prêt à construire à 40 min. de Mtl.  
**295 000 \$ (819) 821-0617**

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**

« Le Journal Les Affaires: Une excellente façon de vendre le rêve d'une vie de château au Québec »

**Andrée Plouffe ROYAL LEPAGE, COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ**

## CHARLEVOIX

**Baie-St-Paul - 195 000 \$**  
Situé à Baie-St-Paul, je possède un cachet chaleureux ayant beaucoup de pin sur les murs. Mes planchers sont recouvert de bois franc et de céramique. Je n'ai qu'une chambre mais je peux accommoder 6 personnes. Actuellement je sers beaucoup à la location touristique. Mon terrain est d'environ 33 000 pieds carrés.

**St-Hilarion - 275 000 \$**  
Domaine de plus de 210 000 pieds carrés avec 4 chalets. Lac truité et privé, le tout vendu meublé. Dans un endroit à faire rêver ou la paix et la tranquillité abonde. Informez vous!

**Royal LePage Satisfaction Courtier Immobilier Agréé Jean-François Larocque Agent Imm. Agréé (418) 635-1191 www.rlps.ca**

## BORD DE L'EAU

Extraordinaire 247 pi. sur les rives de notre majestueux fleuve, vue époustouflante, terrain de 72 836 pi<sup>2</sup>, 4 cc, 2 sdb, salon à toit cathédrale avec foyer, salle à manger avec fenêtre arrière, piscine semi-créusée, garage. Une oasis de paix, réalisez votre rêve !

**James Brown A.I.A et Louise Lacroix A.I.A**  
Remax de Francheville (819) 373 7140

## BOISBRIAND NAVIGABLE / DOMAINE

Situé sur l'île de Mai, Bungalow 14 pces, rénové 4+1 cac, 4 sdb, 3 foyers, sauna, Pisc. creusée chauffée, garage triple. 2 solariums neufs. Terrain boisé de 27 000 pi<sup>2</sup> clôturé.  
**Site exceptionnel.**

**www.michelst-ongre.com**  
Les Immeubles Les Associés inc  
**(514) 984-0818**

**Magnifique terrain de 95 arpents avec env. 2000 pi. de façade en bordure du lac Bellemare à St-Mathieu-du-Parc en Mauricie. Accès facile par ch. privé. Poss. domaine, terrain camping, etc. 550 000 \$ (819) 536-4511**

## Estrie - Lac Elgin / LAC ROXTON POND

Superbe propriété, 30 000 pi<sup>2</sup>, 4 saisons, foyer, garage, petits bâtiments, 100 pi. façade au lac, arbres matures.  
**P. Lavolette (819) 842-1565**  
Immeubles Royal

80 pi. face au lac, maison construction 10 ans, avec services, 45 minutes de Mtl.  
**285 000 \$ (450) 777-6717**

## TERRAINS AU MASSIF

**Vue spectaculaire sur le fleuve**  
Prestigieux développement en montagne.  
Prêt à construire 33 000 pi<sup>2</sup> et +  
**Lynda Blouin (514) 244-4834**

## LAVAL

**RÉSIDENCE DE PRESTIGE** 449 000 \$  
Secteur Auteuil, 4 cac à l'étage, 3 sdb + 1 sde, sdav, s-sol entièrement aménagé, pisc h-t, grand terrain de 7 100 p.c., quartier paisible, construction récente, efficacité énergétique accrue. VENDEUR MOTIVÉ, TOUTE OFFRE RAISONNABLE SERA ÉTUDIÉE

**(514) 386-0141**

## MONT-TREMBLANT

**Centre de villégiature en montagne de l'Est du Canada**

**la vie au sommet**

**SOMMET EXCLUSIF AVEC VUES SPECTACULAIRES** De 105 000 \$ à 550 000 \$ - Spa - Piscines et bains tourbillons - Tennis - Revenus de location

**WYNDHAM CAP TREMBLANT**  
**www.captremblant.com**

**Demandez votre pochette d'information 1.888.425.3777**

## Terrains à vendre / RIVE-SUD DE MONTRÉAL

Dans les derniers bords de l'eau disponibles sur lac navigable. Aubaine fantastique pour investissement ou résidence secondaire. 225 000 \$ / 1 acre et plus.  
**Richard (819) 326-4004 ext 222**

**Occasion d'affaires**  
Maison avec possibilité de louer des chambres. À Saint-Hubert, 9 cac, 3 sdb, entrée double, garage, pisc. cr.  
**349 000 \$ (450) 638-0420**

## QUÉBEC

**Cap St-Ignace**  
Propriété de rêve avec vue panoramique au fleuve. Plan architectural, superbe terrain paysagé avec bassin d'eau, garage double.  
**Yves Caron (418) 832-1001**  
Remax Avantages Courtier

**Domaine ancestrale**  
15 hectares situé en bordure du fleuve à l'île d'Orléans à 15 min de Québec. 950 000 \$  
**www.domainedereve.com Alain Roy (418) 627-3120**  
Remax Capitale

## IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

**« VENDU ! » « Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires. »**

**Neve Louise Labrosse MAX-IMMO CH COURTIERS**

## Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.

Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires**.  
Annoncez-vous dès maintenant ! Pour info : **(514) 392-7782**

## Une résidence de prestige ?

**Annoncez-là en couleur.**

# CARREFOUR IMMOBILIER

## RÉSIDENTIEL

### ESTRIE / CANTONS DE L'EST

**AU BORD DU LAC MEMPHRÉMAGOG**  
Élegante résidence contemporaine à 10 min. de Magog. Site privé de 16 acres avec 400' de littoral. Immense cuisine & salon, 5 c.a.c., toutes avec vue sur le lac. Tennis, piscine creusée & paysage exceptionnel. Contiguë à un magnifique ruisseau.

Albert Brandt (819) 868-6666 Re/Max D'Abord Ctr-Agent immobilier affilié

*Domaine féérique...*



± 428 acres en grande partie boisés avec vue imprenable sur Mont Mégantic. Cottage centenaire d'inspiration Européenne, possédant intérieur unique où le bois, le marbre et la pierre sont à l'honneur. De plus vous trouverez une maison d'invités, un garage triple et un aménagement paysager de bon goût. Lac au bout du terrain. Une visite est un plaisir pour les yeux. 599 000 \$.

Pour plus de photo visiter le [www.lucgaudreau.com](http://www.lucgaudreau.com)

200 acres sur le Mont-Pinacle À 10 min de Sutton, droit de construire. 625 000 \$

[www.duproprio.com/36292](http://www.duproprio.com/36292) • (973) 985-9665

**AU CŒUR des Cantons de l'Est**, une propriété magnifique, 260 acres, prés, érablière, étangs. Demeure brique 200 ans. 995 000 \$

Lois Hardacker 450-242-2000 Royal LePage Action, Ctr. Immo. Agréé

**Ski-in Ski-out**  
Bromont : Ski in, Ski out :  
Maison de prestige 1998 meublée, 3 CAC, foyer, SPA, directement sur la piste Cowansville. Logement 4 1/2 pour amis ou excellent revenu.

Paul Picard, 450-243-1538  
info : paulpicard.com  
La Capitale Missisquoi

**Domaine 60 acres Sherbrooke**  
Résidence style victorien, 12 pcs, finition ht de gamme, grange, atelier et garage, vue spectaculaire. 1 500 000 \$

<http://eaton.1500mb.com/>

**Lac Lovering**  
Terrain 307' front, sup. 97,703 pi<sup>2</sup> 450 000 \$

**Richard Bourgon**  
1 800 405 2774  
[www.bourgon.com](http://www.bourgon.com)  
Remax d'Abord ctr

**Luc Gaudreau** 819-822-2222  
Remax D'abord Sherbrooke [www.lucgaudreau.com](http://www.lucgaudreau.com)

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ?  
Annoncez sous la rubrique immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**.

**LAC MEMPHRÉMAGOG**  
Magnifique domaine de 62 acres à 7 minutes du centre historique de Georgeville. +/- 1600 pi. de façade sur le lac Memphrémagog. Un havre de paix exceptionnel au milieu d'une nature abondante. Rare opportunité en Estrie d'acquies une propriété «Bord de l'eau» de cette envergure.

**LAC MEMPHRÉMAGOG**  
**UNE RARETE...** Résidence de prestige 2005, 338 pi. bord lac Memphrémagog, 6 c.c., 4 s.b., 4 foyers bois/gaz/pl. 9 pi., 2 garages, boat house, maison d'invités, amén. paysagé profess., terr. 6.6 acres dont 4 boisés. À 2 pas du centre-ville de Magog.

**Équipe Daniel Leblanc**, courtier imm. agréé. 819-868-6000

### MONTREAL

**CONDO DE LUXE À VENDRE**  
5 1/2 - au 17<sup>e</sup>, 1540 pi<sup>2</sup>, 2 sdb. avec foyer. Vue face à la rivière des prairies avec quai pour bateau, levé et couché de soleil. Piscine sur le toit, sauna, bain tourbillon, tennis, gar. Int. 349 000 \$.

(514) 324-2098  
(514) 781-1831

**Haut Outremont**  
Maison sur 3 étages de 4 000 pi<sup>2</sup> du début 20<sup>e</sup> - Siècle. 13 pièces dont 7 c.a.c., 3 sdb et une cuisine d'été attenante à la terrasse. Cette maison a gardé beaucoup de son charme original.

1 199 000 \$  
3 McCulloch Av. Il faut voir !  
**Johanne Bariteau**  
(514) 644-0000  
Remax de la Pointe Inc

**349 000 \$**

**SITE EXCEPTIONNEL ET ENCHANTEUR À LACHENAIE** 1 Vue sur le Golf du Bois, terrain boisé de 29 119 p.c. avec arbres matures et superbe paysagement, très ensoleillé grâce à ses grandes fenêtres et son puits de lumière, grandes pièces spacieuses, 3 c.a.c., 2 sdb, grand garage double de 23'5 x 26' M.L.S. : 1230492

**LAURENTIDES**, Maison de ville sur les pistes du Mont Olympia (ski) près des pistes cyclables (petit train du nord) et des pistes de ski de fond du golf et du tennis. Quelle qualité de vie! 3 c.a.c., 2 sdb, avec foyer au bois, persiennes de bois, aspirateur central, lave-vaisselle, ouvre garage, auvent rétractable, plancher de lattes et + M.L.S. : 1230501

**ST-DENIS**, 8 LOFTS, 1 comm. revenus, 61 600 \$ dépenses 12 000 \$ Très bon bas prix pour vente rapide

**Investissement ou Résidence privée**  
Ile des soeurs, **Sommets II**, condo 1500 pi<sup>2</sup>. Vue sur ville, jardin, fleuve, 2 c.a.c., 2 sdb, 1 gar. (poss. de 2), gym, pisc., loué 2800\$/mois jusqu'à décembre 2006. Hypothèque transférable, taux de 4,19% jusqu'à 2010 480 000 \$

(514) 624-0885  
(514) 592-2879

**Centre ville Montréal**  
Métro Guy-Concordia luxueux condo, 2 cc, 2 s. de b. (marbre), cuisine granit, électro inclus, a.c., plancher bois franc, balcon sur jardin, garage int. etc. 365 000 \$

(514) 993-4895

**Penthouse Vieux-Mtl**  
Projet Europa, résidence de grand standing 2000 pi<sup>2</sup> aménagement sur 2 niveaux, fenestration 18 pi de hauteur, vue spectaculaire, foyer, A.C., 2 garages.

**Pascalé Dahan**  
(514) 812-7439

**À Louer**  
Grand 4 1/2, 5<sup>e</sup> étage. Vue sur la rivière. Plus de bouchons de circulation, train porte à porte à gare centrale en 30 min. Pisc. ext., tout compris, stat. en sus 890 \$, libre et gratuit août.

(514) 683-3061

**Jean Roch Gagnon (514) 236-4855**  
Agents immobiliers affiliés

**Marilou Gagnon (514) 703-2793**  
GROUPE SUTTON EXCELLENCE INC

**Jocelyne Turcotte**  
agent affilié La Capitale  
514-570-9654  
514-990-1211

**Propriétés à revenus**  
www.immobilier-rev.com

### LANAUDIÈRE

**Dans Lanaudière**



Combinez style de vie champêtre et occasion d'affaires ! Domaine situé sur une terre de 60 arpents, incluant terre à bois à maturité de 48 arpents (érable, sapin, épinette) et 4 arpents de terre noire. Résidence principale à potentiel intergénérationnel de 11 pièces, entièrement rénovée avec fenestration abondante donnant sur une vallée bucolique. Bâtiments secondaires incluant une grange avec loft habitable et garage chauffé, possibilité d'écurie. Accès facile aux pistes de motoneige. Offre des occasions d'exploitation forestière, de revenus locatifs ainsi que de culture et/ou commerce de terre noire. Entièrement meublée. Prix 349 000 \$

**Réjeanne St-Amand** Agent immobilier affilié 1-800-265-3008 Re/Max Lanaudière Inc.

**JOLIETTE**  
Avis aux professionnels. Cott. prestigieux, clé en main, 4cc., foyer gaz, A/C, plancher bois franc, garage double, pisc. cr., 17 000 pi<sup>2</sup> de terrain aménagé. Aubaine. 395 000 \$

**Victoire Bourgeault**  
1-877-756-2200  
Les Imm. Vision Future

**CÔTÉ GOLF MONTCALM**  
Cottage impeccable 30 x 32 coin rue construit par ébéniste propr. 2 garages terrain 250 x 150

[www.maisons-a-vendre.ca/](http://www.maisons-a-vendre.ca/) 3702  
(450) 834-2606

**Île à vendre**  
Région des Bois-Francs. Situé à 500 pi d'un terrain de golf, 34 000 pi<sup>2</sup>, 45 min. de Québec, 5 min. de l'A20. Pour photo voir : [www.lespac.com](http://www.lespac.com)

Réf : 4483851  
Prix 67 900 \$ neg.  
**Jean Begin**  
(819) 364-3648  
(819) 386-1766

**Maison neuve à vendre**, située en montagne, vue exceptionnelle, accès aux pistes de ski du Mont Gleason. Maison style champêtre avec foyer.

Terrain de 52 000 pi<sup>2</sup> 227 ch. du Hameau Tingwick.

**Constructions Gaetan Allaire inc.**  
819-357-4879 • [www.duproprio.com](http://www.duproprio.com)

**CHAUDIÈRE / APPALACHES**

**Port-au-Persil**  
Charlevoix, maisons de prestige classées 4 étouilles à louer, à partir de 675 \$ (hors-saison) et 1 575 \$ (haute saison) par sem.

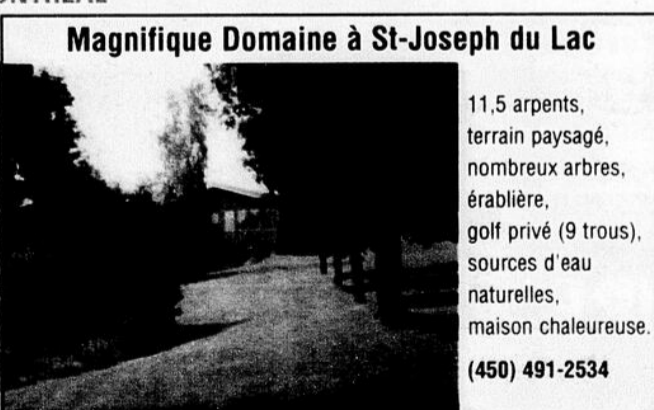
1 (866) 926-0764  
[www.port-au-persil.com](http://www.port-au-persil.com)

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ?  
Annoncez sous la rubrique immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**. (514) 392-7782

### RIVE-NORD DE MONTRÉAL

**LORRAINE**  
MAISON DE PRESTIGE  
GERMAT.COM  
Une visite s'impose  
450-419-1919  
Richard Ouellette

**Magnifique Domaine à St-Joseph du Lac**



11,5 arpents, terrain paysagé, nombreux arbres, érablière, golf privé (9 trous), sources d'eau naturelles, maison chaleureuse.

(450) 491-2534

**Occasion unique**  
À St-Sauveur dernier grand terrain boisé de 17,66 acres (769 237 pi<sup>2</sup>).  
• 1 400 pi de bord de lac  
• 2 lacs et 1 ruisseau  
• Situé au bout d'un chemin pavé  
• zoné résidentiel unifamiliale  
• inclut plans architecturaux pour un château de style français de 7 000 pi<sup>2</sup> conçu pour la propriété dernier terrain sur le bord de l'eau vendu à 3 50 \$ / pi<sup>2</sup> en 2002.  
notre prix : 1 49 \$ / pi<sup>2</sup>

Vendeur motivé  
514-984-2950  
diane.lemire@sympatico.ca

**À LOUER**  
Maison de prestige, terrain privé (42 000 pi<sup>2</sup>), en bordure de piste cyclable et parc régional de la rivière du nord. Accès facile. 3500 \$ / mois.

[www.alainforget.net](http://www.alainforget.net)  
(450) 432-9801

**Condo de prestige, le luxe au pied des pentes du Mont St-Sauveur**  
Très grande fenestration, 3 c.a.c., chambre des maîtres et des invités avec sdb adjacentes. Meublé luxueusement, meubles sur mesure en cerisier à la cuisine et sdb, planchers chauffants et en ardoise, gar. dbl. chauffé avec ascenseur privé. Décoration recherchée, il ne manque que vous, à la saison ou l'année. Contactez Marc Thompson (450) 227-5333 (entre 10:00h et 17:00h)

De la couleur, c'est plus vendeur !

**LORRAINE**  
Secteur de prestige  
2 terrains avec services  
22 800 pi<sup>2</sup> / 9,800 pi<sup>2</sup> infra. payé. à 100%  
Prêt à bâtir  
(450) 419-1919

Notre annonce ici la semaine prochaine ?

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.

Pour trouver les **meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires**.

Annoncez-vous dès maintenant ! Pour info : (514) 392-7782

**53 POUR**

Cet été obtenez 5 annonces consécutives pour le prix de 3\* et courez la chance de gagner l'un des deux droits de jeu pour un quatuor au Club de golf Val des Lacs !

\* Cette promotion est en vigueur jusqu'au 26 août 2006

**PATRICE ALLEMAND**  
Tel (514) 392 9000 poste 262  
1 800 361 5479 • Telec (514) 392 2056  
Courriel patrice.allemand@transcontinental.ca

**DAVID MARCOTTE**  
Tel (514) 392 9000 poste 263  
1 800 361 5479 • Telec (514) 392 2056  
Courriel david.marcotte@transcontinental.ca

# FINANCEMENT

## DE L'ENTREPRISE

### Le capital privé accroît sa présence

Les firmes de capital d'investissement multiplient les acquisitions



Céline Normandin

celine.normandin@transcontinental.ca

Vous ne les connaissez peut-être pas, mais vous êtes en contact avec elles régulièrement, que ce soit par un achat chez **Dollarama** ou **Pharmaprix**, ou encore à bord de votre motomarine **Bombardier**.

En fait, tous ces biens proviennent de sociétés appartenant en tout ou en partie à des firmes de capital d'investissement (*equity investment*). En plus des entreprises mentionnées, ces sociétés possèdent aussi au Canada le **Groupe Pages Jaunes** et **MAAX**. Elles auraient même montré un intérêt à se porter acquéreur de la **Ligue Nationale de Hockey** l'an passé.

Apparues pour la plupart dans les années 1970, les plus importantes de ces sociétés se trouvent surtout aux États-Unis. Elles gèrent des milliards de dollars. L'un des plus importants joueurs, **Bain Capital**, compte un actif de 27 G\$ US. Bain a d'ailleurs été impliquée dans la vente de la filiale des produits récréatifs de **Bombardier** en 2003.

Ces firmes doivent leurs impressionnants portefeuilles à leurs investisseurs très for-

tunés, dont les caisses de retraite. Par exemple, l'**Office d'investissement du Régime de pensions du Canada** y a investi des milliards, et la **Caisse de dépôt et placement (CDP)** des centaines de millions.

Selon **Nicolas Marcoux**, associé en financement d'entreprise chez **PricewaterhouseCoopers**, les investisseurs sont à la recherche de sources nouvelles de revenus, une situation accentuée par les faibles taux d'intérêt et les fluctuations de la Bourse.

#### Mission : maximiser le rendement

Le capital d'investissement se spécialise dans l'achat de sociétés publiques ou privées, parfois en difficulté, mais surtout délaissées par les investisseurs.

« Ce sont idéalement des sociétés en santé, mais qui pourraient aller mieux. Il peut aussi s'agir d'un problème de relève dans le cas d'une entreprise familiale », fait remarquer **Michel Magnan**, professeur en comptabilité à l'**École de gestion John Molson**.

**Novacap**, une société québécoise de capital d'investissement fondée en 1982, recherche des entreprises avec un bon potentiel de croissance.

« Nous privilégions les sociétés qui occupent les premiers

rangs dans leur marché, se démarquent de la concurrence et possèdent une bonne équipe de management », explique **Jacques Foisy**, vice-président Finances.

Ce n'est pas par charité que ces entreprises font ces acquisitions. Leur but est de revendre quelques années plus tard, après avoir réduit les coûts d'opérations et créé de

**Les firmes privées ont récolté 152 G\$ US en investissement en 2005, une hausse de 65 % par rapport à 2004, selon Thomson Financial.**

la valeur qu'elles redistribuent ensuite à leurs investisseurs.

« Leur unique préoccupation est d'accroître le rendement et la performance des sociétés qu'elles gèrent », indique **Michel Magnan**.

#### Le cas Burger King

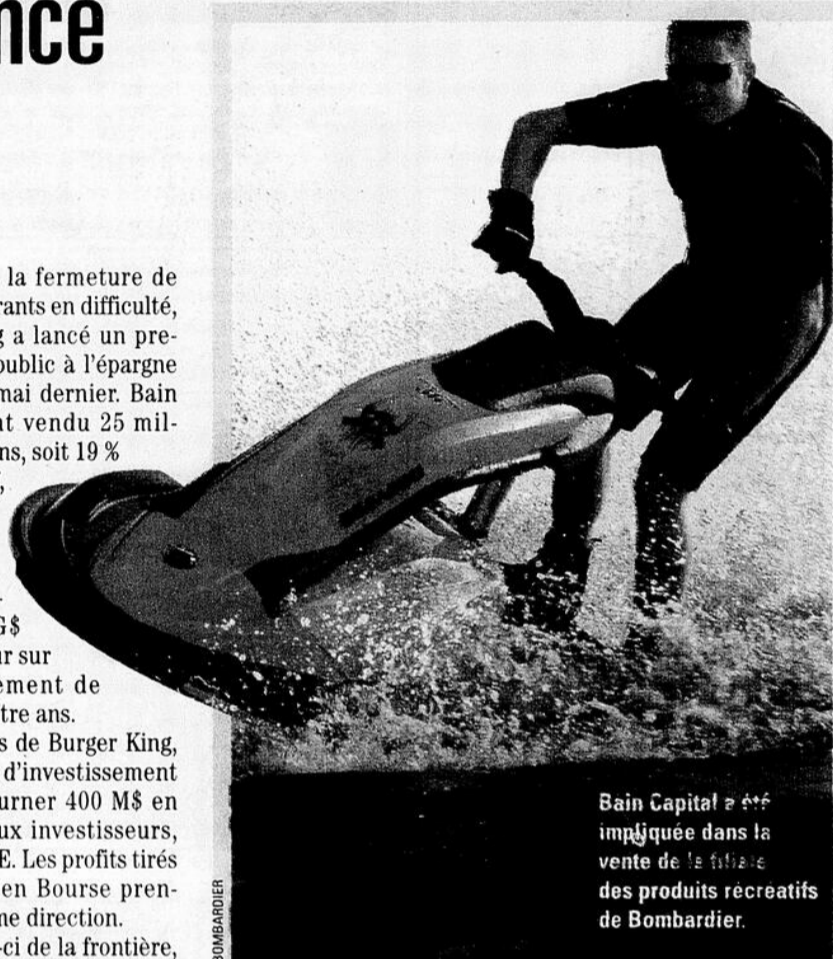
**Burger King** constitue un exemple parfait de leur fonctionnement. **Texas Pacific** et **Bain Capital** ont acquis en 2002 la chaîne de restauration rapide pour 1,5 G\$ US. Après

trois ans et la fermeture de 1 000 restaurants en difficulté, **Burger King** a lancé un premier appel public à l'épargne (PAPE) en mai dernier. **Bain et Texas** ont vendu 25 millions d'actions, soit 19 % de leur actif, à 17 \$ l'action. Le restaurateur vaut maintenant 2,25 G\$ US, un retour sur l'investissement de 50 % en quatre ans.

Dans le cas de **Burger King**, les sociétés d'investissement ont pu retourner 400 M\$ en paiement aux investisseurs, avant le PAPE. Les profits tirés de l'entrée en Bourse prendront la même direction.

De ce côté-ci de la frontière, les nouveaux propriétaires de **MAAX** n'ont pas caché leur intention de retourner sur les marchés boursiers dans quelques années, après avoir réduit la dette et poursuivi la croissance de l'entreprise. Il est question que **Dollarama** suive la même démarche.

Certaines grosses pointures ont montré un intérêt à investir au Canada, comme **KKR**. L'entreprise possède un fonds, **KKR Millenium Fund**, évalué à 5,7 G\$ US. Ce dernier est destiné aux marchés des États-Unis, de Europe de l'Ouest et du Canada. ■



Bain Capital a été impliquée dans la vente de la filiale des produits récréatifs de Bombardier.

#### Les gros joueurs américains

Entreprise	Actif sous gestion en 2006
Bain Capital	27 G\$
Blackstone Group	40 G\$
The Carlyle Group	39 G\$
Clayton, Dubilier & Rice	3,5 G\$
Cerberus Capital Management	16 G\$
HM Capital Partners	1,6 G\$
Kohlberg Kravis Roberts	n.d.
Ripplewood Holdings	4 G\$
Texas Pacific Group	20 G\$
Thomas H. Lee Partners	12 G\$

G\$ Milliards de dollars. n.d. Non disponible. 1 Fonds de couverture. 2 En 2001.

TABLEAU : LES AFFAIRES

## Vidéos en ligne



Manon Brouillette, Videotron



Gilles Labbé, Héroux Devtek

## LES AFFAIRES TV

« Nous voulons doubler nos revenus en 3 ans »

Luc Mainville, LAB Recherche

Visionnez les entrevues sur

[www.lesaffaires.tv](http://www.lesaffaires.tv)

webdiffusé par pecunia



Keyvan Nassiry, associé

# MC

## Notre engagement est unique.

Nous le considérons comme une marque de commerce dont chacun des membres de notre équipe est le porte-parole. Notre engagement: offrir à nos clients le meilleur de nous-mêmes.

Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin que de simples avocats. Ce dont vos affaires ont réellement besoin, c'est d'une locomotive, de créateurs d'opportunités. Dans la prospérité et dans l'adversité.

Chez BCF, nous sommes plus que des experts du droit. Nous sommes des bras droits.

[www.bcf.ca](http://www.bcf.ca)

**BCF** AVOCATS  
AGENTS DE BREVETS  
ET MARQUES

## Le prêt adossé à des actifs

Le prêt adossé à des actifs (communément appelé en anglais *asset based lending* ou ABL) est devenu l'un des secteurs les plus florissants de l'industrie du financement au Canada. Le prêt ABL peut aider les entreprises canadiennes à financer la croissance de leurs ventes ainsi qu'à réaliser leurs opérations de développement, d'acquisition, de réinvestissement, de restructuration ou de réorganisation. Le prêt ABL est aussi un instrument de choix pour financer une acquisition ou la relève d'une entreprise par ses directeurs ou ses salariés.

L'entreprise empruntant par voie de prêt ABL obtient généralement une ligne de crédit renouvelable d'un prêteur détenant une hypothèque de premier rang sur l'actif à court terme de l'emprunteur, tels que ses comptes clients et ses stocks. Le prêteur sur actif peut aussi offrir un prêt à terme garanti par les immobilisations, telles que l'équipement, la machinerie et les bâtiments. La base d'emprunt d'une ligne de crédit consiste habituellement en un montant allant jusqu'à 90% des comptes clients admissibles et jusqu'à 70% des biens en stock admissibles de l'emprunteur.

Le prêt ABL augmente la disponibilité du crédit et permet à l'emprunteur de surmonter les craintes à l'égard d'un

haut niveau d'endettement, habituellement causé par l'augmentation cyclique des comptes clients ou des stocks de l'emprunteur, ou d'un court historique de rentabilité. Contrairement aux finan-

cements bancaires traditionnels qui s'appuient plus spécifiquement sur des ratios financiers et des projections de flux de trésorerie afin de déterminer la capacité de remboursement de l'emprunteur, les prêteurs ABL compteront plus particulièrement sur la valeur des biens donnés en garantie par l'emprunteur afin de minimiser leur risque de crédit, accordant une grande importance à leur habilité à récupérer le prêt en réalisant leurs sûretés. Cette différence dans l'évaluation des méthodes de financement permet aux prêteurs ABL d'accorder du crédit même à des emprunteurs qui subissent des pertes ou qui sont à court de liquidités, mais qui possèdent une valeur importante de biens.

Avant le décaissement du prêt ABL, le prêteur obtiendra des tiers ayant un quelconque contrôle sur les biens de l'emprunteur (par exemple, le locateur de

l'entrepôt dans lequel se trouvent les stocks) l'autorisation de prendre possession des biens de l'emprunteur situés sur les lieux. De plus, si l'emprunteur a déjà consenti des hypothèques à des tiers, le

**Le prêt ABL augmente la disponibilité du crédit et permet à l'emprunteur de surmonter les craintes à l'égard d'un haut niveau d'endettement.**

prêteur ABL leur demandera de signer des conventions de priorité de rang afin que la sûreté du prêt ABL prenne rang avant les sûretés de ces créanciers. Ces arrangements sont destinés à assurer que le prêteur ABL puisse réaliser sa sûreté sans obstacle de la part des tiers. La négociation avec les tiers de ces documents importants peut prendre beaucoup de temps et s'avère parfois une tâche difficile.

Malgré les nombreux avantages d'un prêt ABL, les emprunteurs doivent néanmoins considérer ses coûts de mise en place et de suivi. Les prêteurs demandent habituellement le paiement de certains frais, tels que des frais d'engagement, des frais de clôture, des frais de crédit non utilisé, des frais d'administration des biens donnés en garantie et des frais pour le remboursement anticipé. Par ailleurs, un emprunteur prudent devrait obtenir les services

d'un conseiller juridique spécialisé en prêt ABL, car ce dernier pourra anticiper les demandes et conditions spécifiques de cette forme de financement et gérer efficacement l'étendue de la vérification diligente faite par le prêteur. Il épargnera du temps à son client et réduira les coûts du financement en offrant une aide cruciale dans le traitement et l'organisation du nombre important des documents juridiques ainsi que des documents reliés aux tiers requis par le prêteur.

Le fait de s'adresser à un prêteur ABL peut s'avérer une initiative proactive permettant de gérer efficacement la croissance d'une entreprise, l'acquisition d'équipements, l'augmentation de la productivité, le maintien des relations contractuelles avec les fournisseurs, tout en éliminant les obligations financières onéreuses pouvant résulter d'une telle démarche.

*Keyvan Nassiry, associé chez BCF s.e.n.c.r.l., est un avocat spécialisé en prêt ABL.*

*Il peut être joint au (514) 397-6760 ou à [knassiry@bcf.ca](mailto:knassiry@bcf.ca)*

# La peur du capital privé est-elle justifiée ?

Les fleurons canadiens pourraient disparaître aux mains des Américains, qui ont davantage d'argent à investir

**Céline Normandin**

celine.normandin@transcontinental.ca

Si les experts disent vrai, les sociétés de capital d'investissement feront la manchette des journaux avec l'annonce d'acquisitions d'entreprises canadiennes. Doit-on craindre cette tendance ?

Selon **Michel Magnan**, professeur en comptabilité à l'école **John Molson**, le danger est le déménagement des centres de décision à l'exté-

**Les sociétés de capital d'investissement ont parfois l'air de capitalistes sans âme.**

rieur du pays. Mais le portrait n'est pas que négatif, nuance-t-il. Les actionnaires et les administrateurs veulent du rendement, et n'ont pas à considérer les actionnaires et la politique dans leurs déci-

sions. Les entreprises doivent être performantes, ce qui signifie des investissements, et par conséquent de la création de valeur pour l'économie.

« Les sociétés de capital d'investissement ont parfois l'air de capitalistes sans âme, mais il est préférable d'être acheté par du capital privé que par un concurrent, ajoute M. Magnan. Dans ce dernier cas, les opérations stratégiques et le siège social sont la plupart du temps rapatriés à la maison mère, ce qui signifie parfois aux États-Unis, dans le cas d'un acheteur américain. »

Les dirigeants d'ici devraient voir le capital d'investissement comme un outil de plus pour aider les entreprises dans leur développement, comme les fiducies de revenus, indique pour sa part **Nicolas Marcoux**, associé en financement d'entreprise chez **PricewaterhouseCoopers**. « Dans ce cas, la richesse reste ici. »

L'abondance du capital signifie que les firmes s'intéressent maintenant à des sociétés de moyenne taille, qui ont égale-



Selon Michel Magnan, professeur en comptabilité à l'école John Molson, le danger c'est le déménagement des centres de décisions à l'extérieur du pays.

ment besoin de financement pour poursuivre leur croissance.

Ce phénomène est particulièrement présent au Québec, où

la culture entrepreneuriale est forte, mais où l'on a peu d'expérience en développement.

**De la place pour tous** Jacques Foisy, vice-président finances à Novacap, constate

le besoin de capital de croissance. Il ne s'agit pas de capital de risque, spécialisé dans le démarrage d'entreprise, mais plutôt d'investissement à long terme ayant pour but la croissance.

« Beaucoup d'entreprises d'ici en sont à la première ou à la deuxième génération d'entrepreneur. Ils sont partis de zéro, et ne veulent pas risquer de tout perdre. Ils cherchent alors une expertise de croissance pour hisser la société à un autre niveau. »

M. Foisy considère d'ailleurs qu'il existe un vide dans ce type d'investissement, contrairement au capital de risque. « Il y a de la place pour ce genre de placement au Québec. »

Il souhaiterait voir des fonds québécois se développer dans les prochaines années, ce qui compléterait l'offre des capitaux américains et canadiens. Selon lui l'expertise est déjà présente.

« Il existe une belle pépinière de gestionnaires au Québec qui œuvrent dans le domaine privé. Ils auraient les repères culturels pour nouer des partenariats intéressants avec les entrepreneurs d'ici », conclut Jacques Foisy. ■

## Prévoyants, Présents, Proactifs

Nos avocats spécialisés en financement d'entreprises savent écouter et accompagner leurs clients tout au long de leur croissance en les guidant avec confiance vers la réussite.



FRASER MILNER CASGRAIN SENCRL

www.fmc-avocats.com

MONTREAL • OTTAWA • TORONTO • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER • NEW YORK



## Fusions et acquisitions : la meilleure année depuis 2000

Au Canada, le nombre de fusions et d'acquisitions a littéralement explosé en 2005, selon la société **Crosbie & Co.**

Au total, 1 244 transactions ont été annoncées pour un montant de 166 G\$. À titre de comparaison, 875 transactions représentant 112 G\$ ont eu lieu en 2004, soit une hausse de 47 % de la valeur.

Les montants ont également de quoi faire tourner la tête : 34 des transactions annoncées se chiffraient à plus de 1 G\$, pour une valeur de 103 G\$. Pour 2004, la société avait comptabilisé 35 mégatransactions, pour un total de 48 G\$.

Le premier trimestre de 2006 a poursuivi sur cette lancée, pour enregistrer le début d'année le plus fré-

quent en 10 ans avec 424 annonces de transactions d'une valeur totale de 25 G\$.

« En comparaison avec l'année record enregistrée en 2000, le marché actuel des fusions et acquisitions concerne davantage de secteurs et agit encore de manière rationnelle », indique dans son rapport **Ed Giacomelli**, directeur exécutif chez **Crosbie**.

Parmi les annonces les plus importantes : **CGI**, **SNC Lavalin** et **Metro**, qui a acquis l'année dernière **The Great Atlantic & Pacific Company** pour 1,7 G\$. **Telesystem International Wireless** a enregistré la transaction la plus importante avec la vente de ses filiales européennes pour la somme de 5,5 G\$ en mars 2005. ■ C.N.

# La Caisse de dépôt et placement diversifie ses stratégies

Un contexte favorable augmente la participation de la caisse de retraite dans des placements privés et des partenariats

Céline Normandin

celine.normandin@transcontinental.ca

Des taux d'intérêt historiquement bas, autant au Canada qu'à l'échelle mondiale, ont créé un contexte favorable aux fusions et acquisitions. Les firmes de financement privé et les caisses de retraite ont tiré bénéfice de ce contexte.

Trois des sept plus importantes transactions recensées au Canada au premier trimestre 2006 incluaient d'ailleurs des

**La Caisse de dépôt et placement du Québec a réalisé au printemps la deuxième acquisition en importance de son histoire.**

commanditaires financiers, soit 29 % de la valeur totale. Une hausse de 13 % par rapport à la même période l'année dernière.

La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDP) a participé à la tendance. Elle a même réalisé au printemps la deuxième acquisition en importance de son histoire et la plus importante à l'étranger avec l'achat de **British Airport Authority (BAA)** pour 20,2 G\$, ou 10,1 milliards de livres. La participation de la Caisse

s'élève à 28,1 % pour une valeur de 2,4 G\$, dans un consortium qui comprend le **Groupe espagnol Ferrovial** et **GIC**.

BAA est le plus grand exploitant d'aéroports au monde avec des mandats de gestion et des participations dans des aéroports en Angleterre, en Australie, en Hongrie et aux États-Unis. La société a enregistré des revenus de 2,2 milliards de livres à sa dernière année financière.

**Diversifier les placements**

**Henri-Paul Rousseau**, président et chef de la direction de la CDP, a rappelé à l'annonce de la transaction que la stratégie de la Caisse était d'augmenter la proportion des actifs autres que les actions et les obligations, ce qui comprend l'immobilier, les placements privés et les infrastructures.

Les investissements de la CDP dans les infrastructures ont augmenté dans les deux dernières années. Le groupe des investissements privés de la CDP compte même augmenter la croissance de ses investissements dans ce domaine, compte tenu du ratio rendement-risque intéressant, peut-on lire dans le rapport annuel de 2005.

En 2005, la division des placements privés de la CDP a réalisé un rendement enviable de 22,3 % alors que la valeur des placements a atteint 12,3 G\$. Ses investissements



MARTIN CHAMBERLAND/OPIC

**Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la CDP, a rappelé que la stratégie de la Caisse était d'augmenter la proportion des actifs autres que les actions et les obligations.**

dans cette catégorie d'actifs représentent 10 % de son portefeuille d'actif, qui s'élevait à 122,2 G\$ en décembre 2005. Elle occupe le premier rang

des investisseurs canadiens dans le domaine du placement privé.

Plusieurs des nouveaux placements en 2005 proviennent

de partenariats. La CDP compte d'ailleurs sur les associations pour conclure des transactions importantes sur le plan mondial. Elle s'est associée au cours de la dernière année avec, entre autres, le **Fonds de Revenu Pages Jaunes**, **Omers**, **Gaz Métro Plus**, **GE Commercial Finance** et **Hastings Funds Management**.

**Partenariats**

Au Québec et au Canada, la Caisse peut être un actionnaire important lors d'acquisitions ou de transactions, mais elle change d'attitude lorsqu'elle agit sur les marchés internationaux, indique **Ghislain Gauthier**, vice-président principal, Investissements, infrastructures et énergie. Elle privilégie alors les partenariats. Dans cette optique, elle recherche un petit nombre de partenaires et une participation minoritaire alors que

l'horizon d'investissement est à long terme. Puisque la Caisse est essentiellement un acteur financier dans ce genre de transaction, elle recherche des gens qui connaissent leur métier et qui partagent ses valeurs pour une association à long terme. Son but dans ces transactions : la croissance et la création de valeur.

**René Tremblay**, président et chef de la direction de **Ivanhoe Cambridge**, une filiale de la CDP, affirme qu'un partenariat réussi repose sur le partage des valeurs et des objectifs. Un partenaire doit également être un expert dans son domaine d'activité. Il sait repérer les occasions d'affaires et partager ses idées ainsi que le risque. « Le principal avantage d'un partenariat est de mieux répartir le risque, que ce soit un investissement à l'étranger ou au Canada », déclare le gestionnaire. ■

## Des joueurs de plus en plus imposants

Les caisses de retraite demeurent des joueurs incontournables en terme d'investissement de capital sur la scène canadienne. Elle contribuent à modeler le paysage en raison de leurs actifs et de leur actions.

La **Caisse de dépôt et placement (CDP)** constitue la plus importante caisse de retraite au pays. Elle affichait un actif total sous gestion de 216,1 G\$ alors qu'il était de 175,5 G\$ l'année précédente. L'actif net des déposants a d'ailleurs atteint un sommet historique de 122,2 G\$ en 2004.

Le régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario, plus connu sous le nom de **Teachers**, détient un actif évalué à 96,1 G\$, une hausse de 11,8 G\$ par rapport aux 84,3 G\$ de l'année dernière.

Le **Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario (OMERS)** compte pour sa part un actif 41,6 G\$, contre 36,2 G\$ en 2004.

Les caisses de retraite canadiennes figurent régulièrement dans les annonces de transactions d'entreprises, autant sur les marchés nationaux qu'à l'étranger.

Selon le *Canadian Private Equity Activity Survey 2005*, les caisses de retraite constituaient les plus gros investisseurs, avec une part de 34 % des sommes investies. Ces dernières ont également aidé à la capitalisation de nouveaux fonds privés indépendants.

Le rapport note aussi qu'elles ont refinancé leurs propres fonds en 2005, un changement de ton par rapport à 2004, surtout pour la branche investissement privé de la CDP. Les actifs sous leur gestion ont grimpé de 22 % en un an à 18 G\$. ■ C.N.

LE FONDEMENT DE NOTRE RÉPUTATION :  
SURPASSER LES ATTENTES DE NOS CLIENTS

*Pour rester chefs de file du marché, il faut des stratégies qui non seulement répondent aux besoins en pleine évolution, mais les devancent.*

Vos affaires.

McMILLAN BINCH MENDELSON

# Le capital de risque se réorganise

Le privé fait tranquillement sa place en tant qu'investisseur

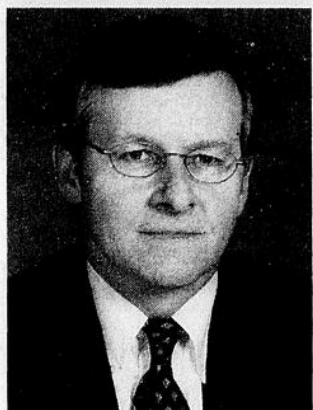
**Céline Normandin**

celine.normandin@transcontinental.ca

Le milieu d'affaires québécois s'est réjoui des nouvelles sur le capital de risque pour 2005.

Après un passage à vide, les investissements ont grimpé de 12 %, à 710 M\$, comparativement à 635 M\$ en 2004, selon Réseau Capital. Un nombre accru d'entreprises ont également bénéficié d'un coup de pouce financier en 2005. En fait, 39 % du capital de risque investi au Canada en 2005 l'a été au Québec. La moitié des entreprises étaient québécoises.

Et la tendance s'est maintenue. Le premier trimestre de 2006 a affiché une hausse du capital de risque de 8 %, à



« Le Québec tire bien son épingle du jeu », commente Charles Cazabon, vice-président à Réseau Capital.

155 M\$, par rapport à 143 M\$ en 2005. « Nous avons connu

un hiver nucléaire en capital de risque, mais la situation est présentement stable. Et dans ce contexte, le Québec tire bien son épingle du jeu », souligne Charles Cazabon, vice-président chez Réseau Capital.

## Une difficile réorientation

Les raisons de la chute du capital de risque depuis trois ans sont bien connues. L'éclatement de la bulle techno a refroidi les ardeurs des financiers. De plus, le financement public a subi une sérieuse réorganisation avec l'élection du gouvernement Charest en 2003.

Le hic : la majorité du capital de risque au Québec provenait de portefeuilles d'organismes publics, comme Innovatech

Montréal, Investissement Québec, la Société générale de développement et la Caisse de dépôt et placement (CDP).

Après trois pénibles années, les missions de chacun ont été redéfinies, mais le milieu a nagé dans l'incertitude et a tenté se ressaisir tant bien que mal pendant ce passage à vide.

L'objectif de Québec était de passer le relais au privé et à l'étranger. Ces derniers étant quasi absents dans la province, il a fallu partir de rien.

Les nouvelles sont toutefois encourageantes. L'argent provenant de fonds privés indépendants a augmenté de 40 % en 2005, à 77 M\$. Ils ont doublé leur mise au 1<sup>er</sup> trimestre de 2006, à 20 M\$. Pour les trois



## Les investissements dans le capital de risque

Canada	Entreprises		Entreprises	
	Entreprises canadiennes	Sommes investies <sup>1</sup>	Entreprises québécoises	Sommes investies <sup>1</sup>
1999	2 647	815	787	410
2000	5 930	1015	1 534	456
2001	3 748	740	1 003	328
2002	2 616	687	739	342
2003	1 674	645	621	335
2004	1 836	581	635	258
2005	1 829	591	710	297

<sup>1</sup> En millions de dollars.

SOURCE : RÉSEAU CAPITAL

TABLEAU : LES AFFAIRES

premiers mois de l'année, les fonds étrangers ont injecté 33 M\$, comparativement à 29 M\$ l'année dernière, et ils représentent le cinquième du capital de risque investi.

« Nous avons beaucoup travaillé à améliorer les structures pour encourager les partenaires privés », dit Annie Thabet, de Celtis capita, qui a occupé la présidence de Réseau Capital de 2003 à 2005.

## Du nouveau côté financement

De nombreux fonds privés ont vu le jour, dont Propulsion, Garage et AgeChem. Doté d'un actif de 65 M\$, ce dernier vise à encourager les biotechnologies à tous les stades de développement.

Le secteur des technos, malmené ces dernières années, a aussi connu un regain de popularité. Près de 170 M\$ ont été investis dans divers fonds par des partenaires privés ainsi que par l'intermédiaire des FIER Partenaires qui se consacrent à des domaines précis. Il est même question qu'un fonds privé québécois destiné aux nanotechnologies voie le jour en début de 2007.

« Nous commençons à récolter les fruits de nos efforts, mais c'est encore timide. Notre objectif était d'élever la contribution des fonds privés à 50 % du capital de risque. Elle représente encore moins de 10 % du total », indique M<sup>me</sup> Thabet.

Le gouvernement québécois a aussi mis au point des incitatifs au financement privé. Le ministre Audet a assoupli dans le dernier budget les conditions relatives aux fonds privés pour obtenir le soutien financier des fonds fiscalisés, tels que Desjardins Capital de risque, le Fonds de solidarité FTQ et le Fondation CSN.

Les mesures dans lesquelles le gouvernement place le plus d'espoir sont sans contredit les Fonds d'intervention économique régional (FIER). À la fois publics et privés, ces fonds veulent encourager le démar-

rage et le développement d'entreprises.

## Assez pour le démarrage ?

M<sup>me</sup> Thabet s'inquiète toutefois de l'argent investi dans le démarrage d'entreprise. Avec les années, les investisseurs ont privilégié les placements destinés à l'expansion, un mouvement suivi par les fonds fiscalisés. Ainsi, le capital investi dans les entreprises en démarrage a reculé de 8 %, à 36 % en 2005, alors qu'il était de 44 % en 2004 et de 51 % en 2003.

Les données sont encore pires pour les entreprises en prédémarrage, qui représentent seulement 7 % du capital investi alors que ce pourcentage est habituellement de 15 à 25 %, indique Réseau capital.

La part des entreprises en expansion a par contre augmenté de 46 %, passant de 284 à 414 M\$.

Une des solutions repose sur une diversification des intervenants, selon M<sup>me</sup> Thabet.

« Ça prend toutes sortes de joueurs en capital de risque, autant des spécialisés, qui ont du temps et peuvent prendre des décisions rapidement, que des institutionnels, qui ont les goussets bien garnis et investissent à long terme. »

M. Cazabon reconnaît que peu d'argent est consacré au démarrage, en raison du risque élevé et de l'attente plutôt longue avant un retour sur l'investissement. Mais il considère que la situation n'est pas mauvaise en soi si moins d'entreprises qu'auparavant sont soutenues, elles reçoivent en contrepartie plus d'argent et un meilleur soutien de leurs bailleurs de fonds.

Ne manque que le rendement pour attirer les investisseurs. « Il nous faudrait davantage d'histoire de sociétés à succès et d'envergure internationale, soit par des premiers placements à l'épargne réussis, soit par des partenariats qui permettent aux financiers de réaliser leur but : faire de l'argent », résume Charles Cazabon. ■

## NOS CLIENTS APPRIVOISENT LES DÉFIS D'ENVERGURE

Aucune entreprise ne peut prendre son envol sans l'apport de solides partenariats. C'est pourquoi nos clients misent sur notre savoir-faire unique et notre exceptionnelle capacité d'accompagnement pour donner des ailes à leurs projets les plus ambitieux. [www.desjardinsducharme.ca](http://www.desjardinsducharme.ca)



**Desjardins Ducharme S.E.N.C.R.L. AVOCATS**  
Soyez maître de vos affaires



# Les capitaux coulent à flots au Canada

Le capital d'investissement a enregistré une hausse de 11 % en un an au pays

**Céline Normandin**

celine.normandin@transcontinental.ca

Des conditions économiques plus que favorables ont fait croître les capitaux amassés et investis au Canada en 2005.

Selon une étude sur le capital d'investissement menée par Thomson Financial pour Goodman and Carr LLP and McKinsey & Company, les capitaux sous gestion ont grimpé à 57 G\$ en 2005, représentant une hausse de 11 % par rapport à l'année dernière. Les fonds gérés ont connu pour leur part une croissance soutenue ces dernières années, puisqu'ils ont augmenté de 39 % depuis 2002.

Les faibles taux d'intérêt, la bonne santé de l'économie et d'importants retours sur l'investissement sont les principales causes de l'engouement pour le capital d'investissement.

## Trois catégories

Le capital d'investissement est répertorié en trois grandes catégories. Le rachat d'entreprise, *buyout*, concerne les fonds consacrés à l'acquisition d'entreprises. Les fonds mezzanines sont constitués à la fois de dettes (titres d'emprunt tels que des obligations) qui rapportent des intérêts et de capitaux. Les capitaux de risque forment la dernière catégorie.

La hausse du secteur *buyout* à 30 G\$ fait en sorte qu'il représente maintenant la majorité des fonds sous gestion au pays, soit 53 %. Il s'agit d'une troisième année consécutive de croissance pour ce secteur en Amérique du Nord. Les capitaux sous gestion en capital de risque et en mezzanine se chiffrent respectivement à 21 G\$ et 6 G\$.

Thomson Financial estime cependant la taille du marché du capital d'investissement à 61 G\$, selon des données supplémentaires. Les fonds privés indépendants ont augmenté durant la dernière année et leurs capitaux sous gestion sont passés de 14 % à 22,2 G\$, pour représenter 40 % de tout le capital au pays.

En terme d'investissements annuels, 7,6 G\$ ont été placés dans les secteurs rachat et mezzanine, contre 1,6 G\$ dans le capital de risque.

## Retour du goût du risque

La baisse de l'intérêt pour le capital de risque s'explique par la chute des rendements depuis l'éclatement de la bulle technologique. Ils se situaient l'année dernière à 2,6 % sur 10 ans, alors que les rendements du secteur *buyout* étaient de 20 % sur la même période. Les nouveaux investissements dans des fonds de capital de risque de toutes

sortes ont affiché leur première croissance depuis 2001. En 2005, 24 nouveaux fonds de capital de risque ont vu le jour.

2006 s'annonce tout aussi bonne que 2005, avec l'arrivée de nouveaux partenariats en

capital d'investissement, alors que les gestionnaires de fonds majeurs cherchent activement de nouveaux investissements.

Selon l'étude, 43 gestionnaires de fonds ont dit planifier le lancement d'un nouveau

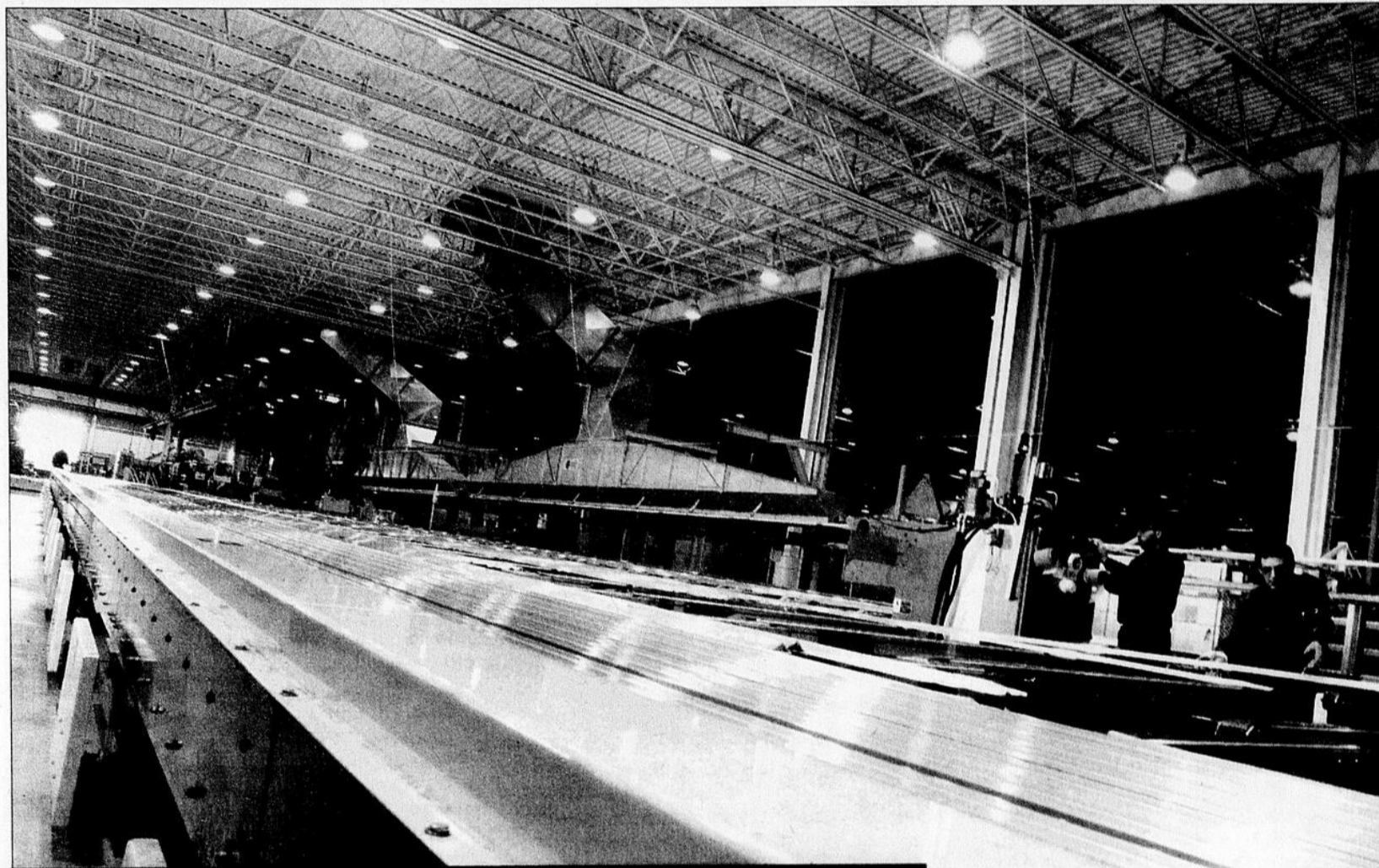
produit dans les prochains mois, par rapport à 32 en 2004.

De plus, 19 fonds mezzanines ou de rachat ont été identifiés comme étant sur le point d'investir plus ou moins massivement. ■

## Fonds sous gestion en capital d'investissement au Canada

	2005	2002
Capital de risque	21 G\$ (37 %)	20 G\$ (49 %)
Rachat (buyout)	30 G\$ (53 %)	17 G\$ (41 %)
Mezzanine	6 G\$ (10 %)	4 G\$ (10 %)

TABLEAU - LES AFFAIRES



**Augmenter votre productivité,  
développer de nouveaux produits,  
devancer la concurrence,  
imaginez les possibilités.**

Nous voulons que vous puissiez vous consacrer à ce que vous faites le mieux : entreprendre. Appelez un conseiller d'Investissement Québec.



**IQ Investissement Québec**

1 866 870-0437  
www.investquebec.com

## Contactez tôt son avocat

L'avis d'une spécialiste du droit peut éviter des délais fâcheux et coûteux

**Céline Normandin**

celine.normandin@transcontinental.ca

La plupart des dirigeants souhaitent éviter de recourir aux avocats ou, à tout le moins, limiter leurs contacts avec eux. Mais plusieurs entrepreneurs auraient avantage à cultiver leurs relations avec leurs consultants juridiques, même lorsqu'il est question de financement.

Il arrive en effet un moment dans la vie d'une entreprise où les sources de financement traditionnelles, comme les emprunts bancaires, ne suffisent plus.

« Le financement institutionnel ne fonctionne plus, car les entreprises ne peuvent souscrire à ses termes de plus en plus restrictifs. C'est particulièrement vrai dans les secteurs de la construction, de la restauration et de la technologie, en raison des risques », explique **Joël Brassard**, spécialisé en financement et investissement privé chez **Dunton Rainville**.

### Réseaux de contacts et conseils

Les dirigeants de petites et de moyennes entreprises ignorent toutefois où trouver ces sources de financement parallèle. C'est à ce moment que l'avocat peut intervenir.

Dans les cabinets spécialisés en droit des affaires, les professionnels ont dans leur carnet un impressionnant réseau de contact, qu'ils peuvent mettre à la disposition d'un entrepreneur à la recherche de financement. C'est le cas pour le cabinet **Dunton-Rainville**.

« Notre rôle est de mettre en contact les clients avec le réseau de financement privé », souligne **M. Brassard**, qui ajoute que plus des deux tiers des gens qui les contacte sont à la recherche de financiers.

**André Paquette**, associé en droit des affaires chez **Lavery, de Billy**, lui, n'organise pas de rencontre entre financiers et entrepreneurs, histoire d'éviter de se trouver en conflit

d'intérêt, malgré le fait qu'il connaisse bien le milieu du financement privé. Il considère son rôle comme étant celui d'un consultant.

« Nous sommes là pour guider les entrepreneurs à prendre les bonnes décisions. Notre but est de répondre mieux à leurs

**Dans le meilleur des mondes, il faudrait consulter son avocat avant même que les financiers ne soient dans le portrait.**

questions pour qu'ils trouvent un maximum d'argent aux meilleures conditions, et ce, le plus vite possible. »

### Mieux vaut prévenir

Selon **André Paquette**, il est impératif de rencontrer les avocats avant de signer quoi que ce soit. Souvent, les gens consultent en fin de processus, après avoir apposé leur signature sur un document, ou après s'être commis d'une manière ou d'une autre, sans avoir réalisé tous les impacts légaux et financiers.

« Les entrepreneurs croient qu'ils n'ont pas besoin d'avocats parce qu'il n'y a pas de chicane. Pourtant, une intervention de notre part avant la signature simplifie et accélère le processus du financement. On n'a pas à redresser ce qui a démarré de travers. »

Dans le meilleur des mondes, il faudrait consulter son avocat avant même que les financiers ne soient dans le portrait. Ils vérifient si tout est en règle dans l'entreprise, si elle peut subir une vérification diligente de la part des investisseurs.

« Un problème qui surgit en cours de route handicape un projet et le rends moins alléchant pour les investisseurs. Avoir une bonne idée de la situation n'est pas suffisant », insiste **M. Paquette**.

Les avocats ont l'habitude de ce genre d'exercice, et leur expertise peut faire gagner du temps et de l'argent.

« Il faut éviter les mauvaises surprises qui pourraient faire achopper le projet. Consulter son avocat équivaut à prendre une assurance », résume **François Renaud**, coordonnateur du groupe du financement privé au cabinet **Desjardins Ducharme**.

### Un accompagnateur

Les avocats peuvent ensuite aider à formuler les termes de l'entente, que ce soit du capital

de risque, des prêts subordonnés ou un premier appel public à l'épargne. Dans le cas du financement privé, il peut prendre la forme d'une participation dans l'entreprise, de prêts assortis à des options ou de prêt convertible en capital-action.

**M. Renaud** ajoute que les avocats peuvent également participer aux négociations, pour ensuite réviser le contrat et le rédiger à partir d'une lettre d'entente signée selon des termes très généraux.

« Nous nous assurons que tout le monde s'entend et que les gens qui seraient concernés le soient dès le début. »

Les juristes sont aussi là pour vulgariser les termes légaux à l'intention de gens souvent néophytes en la matière, ainsi que pour bien faire comprendre les implications d'un partenariat avec un financier privé.



« Une intervention de notre part avant la signature simplifie et accélère le processus du financement », indique **André Paquette**, de **Lavery, de Billy**.

« L'entrepreneur doit comprendre les conséquences du prêt, que ce soit une prise de contrôle ou l'entrée en poste de personnes de l'extérieur. Est-ce que son entreprise en est à ce stade de développement ? Est-ce que l'état juridique de la société le permet ? En résumé, le dirigeant doit se demander s'il est prêt à embarquer dans cette galère », dit **André Paquette**.

Après ces généralités, les avocats peuvent déterminer les obligations liées aux biens donnés en garantie au prêt et s'assurer que tout est en règle.

Par exemple, l'avocat vérifie s'il n'y a pas d'autres créanciers de premier rang, ou si l'entreprise n'a pas d'obligations envers d'autres prêteurs en suspens.

« Nous vérifions les conditions juridiques pour éviter d'aller inutilement dans une entente de financement. Les gens sont pleins de bonne volonté, mais ne sont pas conscients des obstacles », souligne **François Renaud**. ■

Canada

## « JE ME SUIS PRÉSENTÉ À BDC ET MON ENTREPRISE A ATTEINT DE NOUVEAUX SOMMETS. »

Pourquoi explorer les sentiers déjà empruntés par les autres ? Avec plus de 30 années d'expérience en matière de capital de risque, BDC peut aider votre entreprise à atteindre son potentiel maximal et à sortir des sentiers battus.

L'équipe BDC Capital de risque peut contribuer à faire fructifier votre entreprise de télécommunications, de technologies de l'information, de technologie de pointe ou de sciences de la vie.

Que votre entreprise ait besoin de capital de prédémarrage, de démarrage ou de croissance, nous possédons le savoir-faire requis et proposons toujours une stratégie innovatrice, fondée sur une approche proactive. Et tout au long de cette démarche, nous restons fidèles à votre vision en élaborant des solutions qui vous sont spécialement destinées. Parce que nous comprenons que la véritable clé du succès de votre entreprise, c'est vous.



La banque qui mise sur les entrepreneurs canadiens

1 888 INFO-BDC

www.bdc.ca

## Bereskin & Parr

DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE | INTELLECTUAL PROPERTY LAW

www.bereskinparr.com  
TORONTO MISSISSAUGA WATERLOO MONTRÉAL

### Notre équipe de professionnels à Montréal

**James Anglehart**, B. A. (physique et français)

**Luc Bérubé**, B. Sc., M. Sc. (biophysique médicale), Ph. D. (biochimie)

**Brigitte Chan**, LL. L., LL. B.

**France Côté**, B. Sc. (biochimie)

**Danny Higgins**, B. Ing. (mécanique), M. Ing. (aérospatiale)

**Ahmad Saleh**, B. Ing. (génie inform.), M. Sc. A. (génie élect.), LL. B.

**David St-Martin**, B. Sc., M. Sc. (chimie)

**Robert Storey**, B. Sc. A. (métallurgie et science des matériaux), LL. B.

# STRATÉGIES INFORMATIQUES

## Le Wi-Fi coûte cher aux entreprises

Une étude démontre qu'elles ont intérêt à trouver d'autres solutions sans fil



Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

Dans les entreprises américaines, les employés qui utilisent des liaisons Wi-Fi dépensent deux fois plus d'argent pour leur connexion que ceux qui recourent à d'autres types d'accès.

Autrement dit, si une entreprise se contente de payer la connexion de ses employés sur la route à des points d'accès Wi-Fi, elle devra y consacrer plus d'argent que si elle adopte d'autres technologies, comme le service de données sur téléphonie cellulaire de troisième génération (3G).

C'est ce que démontre un sondage de la boîte de recherche en technologies de l'information In-Stat sur l'utilisation de

services de communication sans fil dans les entreprises américaines.

« Je ne m'attendais pas à de telles conclusions », dit David Chamberlain, analyste principal pour les applications sans fil, joint en Arkansas.

La généralisation des ports Wi-Fi dans les ordinateurs portables, et la multiplication des points d'accès, généralement payants, a placé les entreprises devant un fait accompli.

Désormais, leurs employés peuvent travailler de l'hôtel, du café ou de l'aéroport. Et si l'entreprise ne laisse aucune autre solution à l'employé, il se fera facturer le service Wi-Fi sur la carte de crédit de la société.

« Ça peut rapidement devenir une dépense incontrôlée », dit M. Chamberlain. Je ne crois pas que les directeurs des télécommunications dans les entreprises l'apprécient. »



Selon In-Stat, ce sont les entreprises moyennes (de 100 à 999 employés, dans cette étude) qui dépensent le plus pour des services de transmission de données.

## Des progrès à faire pour les portables

Les téléphones « intelligents », qui permettent à la fois d'avoir des communications cellulaires et de naviguer sur Internet, ne satisfont pas entièrement leurs utilisateurs.

« Les usagers d'assistants numériques personnels (ANP) ont souvent aussi des téléphones intelligents dotés du même système d'opération », dit David Chamberlain, analyste principal pour les applications sans fil chez In-Stat.

Selon une étude de la firme de recherche en technologies de l'information américaine sur l'utilisation de tels outils par les entreprises aux États-Unis, les utilisateurs ressentent toujours le besoin de traîner avec eux leur ANP, même si les Treo, BlackBerry et autres HP iPaq sont en principe conçus pour les remplacer.

Pour corriger la situation, les fabricants

de téléphones intelligents devront améliorer la disposition des claviers et la durée de vie des batteries, permettre l'exploitation des appareils en mode multitâches et agrandir les écrans, selon le sondage réalisé cette année auprès de 790 employés d'entreprises utilisant divers équipements d'accès aux données à distance.

Quant au fameux BlackBerry, son fabricant, Research In Motion (RIM), aurait intérêt à diversifier les applications disponibles, beaucoup moins nombreuses que chez ses concurrents utilisant Windows Mobile ou Palm OS.

« Selon l'enquête, 39 % des utilisateurs de BlackBerry se plaignaient du peu d'applications compatibles, contre seulement 19 % pour les équipements basés sur Windows Mobile », dit M. Chamberlain.

RIM travaille d'ailleurs en ce moment à

rendre son système compatible avec Windows Exchange, un des serveurs de courriels les plus utilisés en entreprises.

« RIM va perdre son marché si elle ne rend pas son BlackBerry plus compatible avec les autres technologies », estime Jean Julien, président du consultant informatique Expracom Technologies.

Pour l'instant, le BlackBerry jouit d'un avantage de taille. Il s'agit pour l'instant du seul téléphone intelligent doté d'un véritable service *push-mail*, même si des concurrents, comme le Motorola Q, lui poussent dans le dos.

Cette fonction permet de synchroniser le gestionnaire de courriels du BlackBerry avec celui situé sur le disque dur de l'ordinateur principal de l'utilisateur.

Quand il efface un message sur son BlackBerry, l'opération s'effectue aussi au bureau. H.J.

D'où la nécessité de prévoir les besoins des employés en communications sans fil et d'adopter les technologies les plus avantageuses pour réduire les coûts.

« Par exemple, où je travaille, les employés peuvent accéder à Internet par modem 3G, par câble, par Wi-Fi ou par modem téléphone, selon la disponibilité du lien », illustre l'analyste.

Selon les besoins en mobilité des employés, l'abonnement à un service d'échange de données par les réseaux 3G, comme ceux de Bell ou Telus, peut s'avérer avantageux. Où qu'ils soient dans les zones couvertes par ces services, les employés peuvent se connecter à Internet et échanger quantité de données.

### Entreprises moyennes

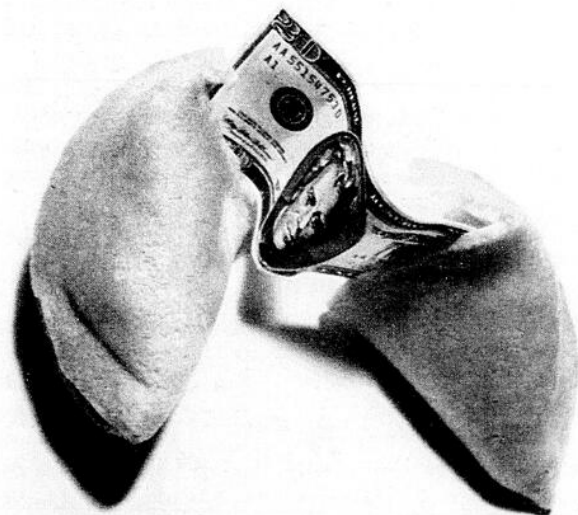
Selon In-Stat, ce sont les entreprises moyennes (de 100 à 999 employés, dans cette étude)

qui dépensent le plus pour des services de transmission de données, avec 27,80 \$ US par employé en moyenne par mois.

Selon David Chamberlain, « les fournisseurs doivent comprendre que les gens d'affaires utilisent désormais plusieurs réseaux pour fournir à leurs employés des connexions sans fil ».

Cette évolution du marché est due en partie à l'apparition il y a quelques années, des assistants numériques personnels (ANP) et des téléphones « intelligents », comme le fameux BlackBerry.

Avec l'amélioration des réseaux de téléphonie cellulaire, ils permettent désormais l'expédition de quantités importantes de données et deviennent ainsi de plus en plus intéressants pour les sociétés qui ont de grands besoins en matière d'accès aux données à distance. ■



L'argent ne pousse pas dans les biscuits.

Pour une entreprise performante

**Le Groupe Createch**

UNE SOCIÉTÉ DE Bell Canada

Chef de file en optimisation de la chaîne d'approvisionnement et intégration des TI www.groupecreatech.com [514] 937-1188 MTL [418] 780-2080 QC

# Moins de problèmes de sécurité qu'auparavant

La communication Wi-Fi est de moins en moins victime d'intrusions

**Yan Barcelo**

dossiers@transcontinental.ca

S'ils posent encore quelques défis d'implantation, les réseaux Wi-Fi ont franchi des obstacles majeurs.

Celui de la sécurité, entre autres, a été surmonté au cours des deux dernières années.

« L'organisme **Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE)** a codifié la nouvelle norme 802.11i, ce qui

a diminué les problèmes de bornes d'accès clandestines et de *war driving* », rapporte **Carl Blume**, directeur du marketing au Massachusetts pour la firme québécoise **Colubris Networks**. Le *war driving* signifie qu'un espion doté d'un portable peut intercepter des communications Wi-Fi dans son voisinage.

En fait, le mécanisme d'encryption des communications sans fil présentait de telles

vulnérabilités qu'il pouvait être déjoué en quelques heures avec un programme téléchargé d'Internet. Le nouveau standard WPA (*Wireless Protected Access*) propose une clé d'encryption qui change à intervalles réguliers. De plus, relève M. Blume, l'algorithme AES (*Advanced Encryption Standard*) de cette norme est suffisamment bon pour avoir été choisi par les forces de défense américaine et canadienne.

**Avoir une vision complète de la réalité**

Restent les bornes d'accès clandestines. Ce sont souvent des employés qui se connectent au réseau de l'entreprise sans en avoir l'autorisation. Ils donnent ainsi la possibilité à un pirate d'infiltrer ce réseau. Là aussi, un nouvel équipement combinant à la fois logiciel et module physique permet de contrôler les ondes radio, de bloquer les tentatives d'in-



Depuis deux ans, la sécurité des réseaux Wi-Fi s'est grandement améliorée.

Les visages  
de la sécurité  
Au-delà des apparences

## La sécurité, un domaine aux multiples visages!

L'Association de Sécurité de l'Information du Montréal Métropolitain (ASIMM) vous convie au **Rendez-vous de la Sécurité de l'Information**, du 30 octobre au 1<sup>er</sup> novembre 2006, à l'hôtel Delta Centre-Ville, Montréal.

Découvrez comment la convergence des différents domaines de la sécurité peut améliorer la protection de vos actifs et rencontrez les autres acteurs de la sécurité de l'information au Canada!

**Pendant ces trois jours d'activités :**

- Assistez à des conférences sur les derniers sujets de l'heure dans tous les domaines de la sécurité : sécurité physique, pratiques d'audit, environnement légal, technologies et gestion de la sécurité.
- Participez à des ateliers de formation d'une demi-journée pour acquérir de nouvelles compétences techniques et de gestion.
- Et, visitez les stands des principaux fournisseurs de technologies et services en sécurité.

**Profitez de nos tarifs privilégiés en vous inscrivant dès maintenant!**

[www.rsec-info.com](http://www.rsec-info.com)



**RSI** 2006

Rendez-vous de la **sécurité**  
de l'information

DIRECTION  
INFORMATIQUE

LES AFFAIRES

trusion et de repérer les bornes d'accès clandestines.

Mais attention, « il faut avoir une vision complète de la sécurité », prévient **Alban Gautier**, spécialiste des ventes, réseautique et convergence, chez **IBM Services mondiaux**, à Montréal. Il arrive que les entreprises négligent de sécuriser les terminaux et les applications autant que le réseau sans fil.

« Les clients ont tendance à accorder moins d'importance aux ordinateurs personnels, note le spécialiste. Ils se trompent : ce sont des PC et il faut leur appliquer les mêmes mesures de sécurité : antivirus, pare-feu, critères d'authentification. Il faut aussi veiller à la gestion courante. Par exemple, plusieurs terminaux n'offrent pas tous les moyens nécessaires pour garantir la sécurité; il importe donc de prendre conscience des limitations de l'équipement choisi avant de déployer un réseau. »

L'implantation d'un réseau Wi-Fi ne présente aucune difficulté particulière. En fait, comparé à un réseau filaire traditionnel, elle se fait plus facilement : on n'a pas à se casser la tête pour tirer des fils partout. De plus, comme le Wi-Fi est construit sur le protocole IP, le record avec les réseaux existants de l'entreprise se fait en général sans accroc.

En revanche, une étape préliminaire est requise avant l'implantation : l'analyse de réseau, qui sert à déterminer la configuration optimale pour implanter les bornes d'accès. Il faut savoir que certains murs

peuvent affecter la qualité de la transmission radio, ou prévoir des chevauchements de zones de diffusion pour les groupes de travailleurs qui feront le plus appel au réseau.

Contrairement à la technologie filaire, celle des bornes d'accès opère en partage. Le débit de 54 mbs est découpé en petits morceaux, selon le nombre d'utilisateurs. Plus ils sont nombreux, plus la performance se détériore.

**Une grande complémentarité**

Il ne faut pas voir les technologies filaires et Wi-Fi comme concurrentes. Le plus souvent, le Wi-Fi permet au réseau traditionnel de s'étendre là où il s'avérait jusque-là trop coûteux ou difficile à implanter.

Par exemple, nombre d'entreprises posent du Wi-Fi dans leurs usines où les déplacements de machines rendent intempestive l'installation de fils. D'autres y trouvent la solution rêvée pour étendre le réseau dans des laboratoires où l'installation de fils se révélait extrêmement dispendieuse.

« Nous voyons généralement deux comportements d'entreprise, relève M. Gautier. Le comportement du stratège sait que la mise en place d'une couverture sans fil va promouvoir le développement de nouveaux services de productivité dans l'entreprise. Le comportement du tacticien attend que les besoins se matérialisent auprès des utilisateurs internes avant de procéder à un déploiement. » ■

# Un site blindé pour l'Union des municipalités du Québec

Un réseau privé virtuel amélioré a été configuré pour l'organisme

**Hugo Joncas**

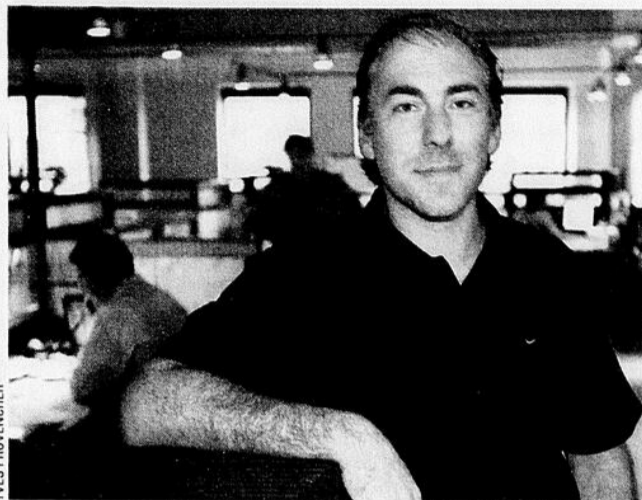
hugo.joncas@transcontinental.ca

Pendant des années, le simple coupe-feu qui protégeait le serveur du site Web de l'Union des municipalités du Québec (UMQ) a bien résisté.

« Mais à un moment donné, notre administrateur de réseau s'est rendu compte que nous étions de plus en plus l'objet de tentatives d'intrusion », dit **Laurent-Paul Ménard**, conseiller aux communications, publications et nouveaux médias à l'UMQ.

Une amélioration de la sécurité s'imposait. « Sur notre site, on trouve plusieurs bases de données avec, par exemple, un paquet de conventions collectives auxquelles nous ne tenons pas à donner accès, explique M. Ménard. »

L'organisation n'a pas lésiné. L'entreprise **Fusepoint**, spécialisée dans la sécurité informatique, a doté l'UMQ d'un réseau privé virtuel (RPV) pour l'administration à distance des parties délicates de son site Internet. « En plus



YVES PROVINCHEUR

« L'utilisateur entre un numéro inscrit sur une cartouche qu'il porte en permanence », dit **Gino Carosella**, architecte de solutions chez **Fusepoint**.

d'avoir un nom d'utilisateur et un mot de passe à inscrire, l'utilisateur doit entrer un numéro inscrit sur une cartouche sécuritaire qu'il porte en permanence, explique **Gino Carosella**, architecte de solutions chez **Fusepoint**. Le numéro inscrit sur la cartouche change toutes les minutes. »

Ce dernier dispositif demande

l'installation de logiciels sur le disque dur des portables utilisés par les employés. Autrement, la technologie RPV « sans client » choisie par **Fusepoint** et l'UMQ aurait permis d'accéder au serveur du site de l'organisation de n'importe quel ordinateur, puisque l'authentification et l'encrytage des données s'y font à

partir d'un fureteur Web sur n'importe quel ordinateur.

L'UMQ gagne cependant en sécurité en optant pour cette solution. « Avec la cartouche, on ajoute un autre niveau de sécurité, dit M. Carosella. Les utilisateurs doivent s'identifier avec quelque chose qu'ils connaissent (le mot de passe), mais aussi avec quelque chose qu'ils possèdent (le jeton). »

## RPV sans client

M. Ménard convient toutefois que la solution de **Fusepoint** est beaucoup plus élaborée que nécessaire. « Ils nous fournissent un service qui va bien plus loin que nos besoins, dit-il. Après tout, nous ne faisons pas de transactions financières... »

La plupart des organisations qui optent pour la configuration d'un réseau privé virtuel se contentent de programmer une demande d'authentification avec mot de passe.

D'autant plus que les nouvelles générations de RPV ne nécessitent pas l'installation d'une application client dans les postes qui se connectent au

serveur. Aucun logiciel ne doit donc être téléchargé pour avoir accès au RPV de l'entreprise. Dès lors, les utilisateurs peuvent s'y brancher à partir de n'importe quel ordinateur doté d'une connexion à Internet et d'un fureteur Web.

Une possibilité extrêmement intéressante pour les sociétés qui doivent gérer plusieurs accès à leur réseau. À **Victoria**, **Daniel Landry**, directeur des services techniques et de

sécurité chez le consultant en informatique **Vertusoft**, donne l'exemple d'un de ses clients de Québec, dont il tait le nom pour ne pas dévoiler ses stratégies de sécurité.

« Plus de 50 personnes à travers le monde utilisent son RPV, dit-il. S'il doit constamment en faire une mise à jour sur chacun des postes, ça devient impossible ! C'est pour cette raison qu'il a décidé de configurer un RPV sans client. » ■

## Réseaux privés virtuels

« Depuis plusieurs années, à peu près tous nos contrats de sécurité incluent un réseau privé virtuel (RPV) », souligne **Jean Julien**, président du consultant en informatique **Expracom**. Cette technologie permet de transmettre des données sur le réseau public (Internet) en toute sécurité, puisqu'elles sont cryptées en fonction d'un algorithme que seuls le serveur et l'ordinateur connectés connaissent. Toutes les données circulant entre le serveur et l'ordinateur sont alors cryptées, et non seulement celles qui émanent de sites sécurisés « https ». Les informaticiens disent alors qu'un « tunnel » RPV a été établi. L'expression *virtual private network* ou (VPN), est souvent utilisée pour désigner cette technologie d'encryptage. **H.J.** ■



**DMR conseil**  
une société Fujitsu

**MONTRÉAL, PARIS, NEW DELHI : C'EST DU PAREIL AU MÊME**

Mon bureau

Mon bureau

Mon bureau

Peu importe où vous vous trouvez dans le monde, vous pouvez travailler comme si vous étiez à la maison. En effet, nos conseillers stratégiques et nos experts en technologies de l'information peuvent vous aider dans le choix des meilleures solutions pour échanger l'information et la traiter sur-le-champ, et ce, où que vous soyez.

**DMR Conseil :**  
pour rester branché sur votre monde.

Mon bureau

1000, rue Sherbrooke Ouest  
Bureau 1400  
Montréal, QC H3A 3R2  
514 877-3301

Place Iberville Trois  
2960, boulevard Laurier  
Bureau 400  
Québec, QC G1V 4S1  
418 653-6881

[www.dmrconseil.ca](http://www.dmrconseil.ca)



**Toujours au bureau... même sur la route**

Conçu pour les équipes de vente dynamiques et mobiles

- CONSULTER les dossiers clients n'importe où et en tout temps
- PARTAGER des informations rapidement avec vos collègues
- PARAMÉTRER InfoContact afin de l'adapter à vos besoins d'affaires

**Pour plus d'informations**  
Composer sans frais : 1 866 661 6387  
ou visiter le [www.neuro-design.com](http://www.neuro-design.com)

**Neuro•Design**



# Lebeau veut passer à la facturation sans fil

Le réparateur de pare-brise profite du réseau 3G

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

Nouvel itinéraire communiqué en temps réel par BlackBerry, facturation sur-le-champ grâce à une imprimante connectée par Bluetooth, paiements effectués dans le camion de l'opérateur grâce à un terminal dans le véhicule : à compter de septembre, le travail d'une dizaine d'opérateurs montréalais de Lebeau, vitres d'auto sera considérablement facilité par ces nouvelles possibilités.

**Pour les 10 opérateurs, finies, les factures papier remplies à la main et raturées.**

« Pour l'instant, il s'agit d'un projet-pilote, explique Stéphane Turbide, directeur principal des technologies de l'information chez Belron, la société mère de Lebeau. La moitié des unités mobiles de la bannière sur l'île de Montréal

seront touchées. » Elles seront reliées à la centrale par le réseau 1xEV-DO de Bell Canada.

Les ouvriers de l'entreprise sont constamment sur la route pour effectuer des réparations. À terme, Belron voudrait que l'ensemble des opérateurs de toutes ses filiales (Lebeau et Duro au Québec, Speedy Autoglass et Apple Autoglass en Ontario) puissent bénéficier des mêmes outils de mobilité pour faciliter leur travail.

L'entreprise profitera ainsi pleinement du réseau de téléphonie cellulaire de troisième génération (3G) de Bell, qui permet aux données numériques de circuler à une vitesse pouvant atteindre 2,4 mégabits par seconde.

Pour les 10 opérateurs de Lebeau qui profiteront de ce nouveau système dès l'automne, finies les factures de papier remplies à la main et raturées quand un article change par rapport au bon de commande. Une imprimante dans chaque camion, reliée par Bluetooth, permettra une impression propre. Le client pourra égale-

ment payer sa facture sur-le-champ par carte de crédit ou de débit, grâce au terminal Moneris installé dans les véhicules.

Autre avantage : la possibilité de communiquer par BlackBerry (à l'aide des fonctions de cellulaire ou de courriel) permettra une souplesse accrue dans la planification de la journée de travail.

« En ce moment, l'opérateur part le matin avec sa route du jour déterminée d'avance, dit Pascal Labit, chef de projet chez Belron. À l'avenir, nous pourrions changer son itinéraire si un client qui vient de se manifester se trouve près de lui. »

**Rustique, mais robuste**

Le BlackBerry de Research in Motion a été choisi à cause de sa robustesse et de son bas coût.

« Il y avait des applications standard basées sur Windows CE pour Pocket PC que nous aurions pu utiliser, mais nous avons jugé que des applications Java sur BlackBerry offraient une meilleure stabilité », dit

Stéphane Turbide. Toutes les données des opérateurs seront accessibles par leurs téléphones « intelligents », d'où l'importance de la robustesse de l'application. La perte d'accès à l'information compromettrait leur travail.

« Il y avait aussi une motivation financière, ajoute-t-il. Le BlackBerry est moins cher qu'un Pocket PC ou qu'un appareil fonctionnant avec Windows CE, dit M. Labit. C'est moins performant, mais ça suffit amplement pour nos besoins. »

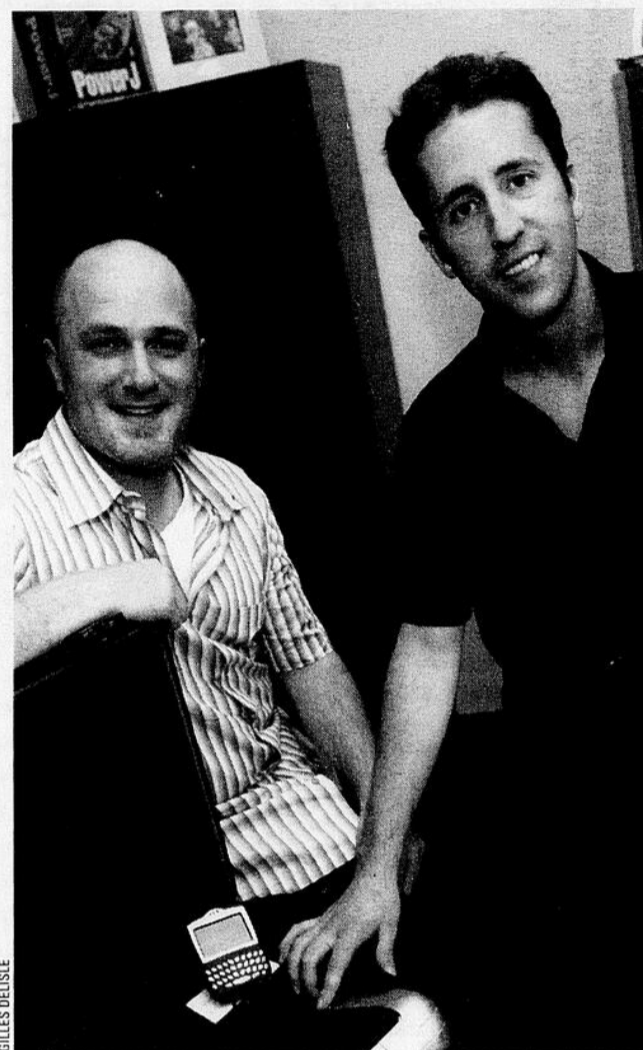
**Paiement par terminaux et solutions de sécurité**

Pour développer l'application utilisée sur ses appareils, l'entreprise a fait appel à Soluteo, société britannique installée à Montréal et spécialisée dans le développement d'applications pour cette plateforme.

Bell, de son côté, a participé à l'élaboration de l'application qui permet la connexion à Moneris par son réseau 1xEV-DO.

La société est fière du bond en avant qu'a fait faire cette technologie à l'échange de données au Canada.

« En ayant réussi à augmenter considérablement la vitesse des réseaux, nous pouvons maintenant nous concentrer sur le développement de solutions entières », dit Philippe Jetté, directeur général, marketing, entreprises et dévelop-



Chez Belron, Stéphane Turbide et Pascal Labit dirigent le projet pilote qui prévoit le déploiement d'un système de facturation et de gestion sans fil dans 10 camions de Lebeau, vitres d'auto.

pement des affaires de Bell.

C'est dans cette optique que l'entreprise offre maintenant des services comme le paie-

ment par terminaux Moneris ou des solutions de sécurité comme la configuration de réseaux privés virtuels. ■

Rêveur, je cherche  
partenaire pour  
explorer le monde

Identifiez les occasions d'affaires  
pour acheter ou vendre une entreprise !

Trouvez des projets totalisant  
plusieurs millions d'investissements !

Les décideurs peuvent maintenant annoncer, consulter et gérer leurs occasions d'affaires grâce au NOUVEAU service Carrefour PME. Maximisez votre visibilité en combinant l'imprimé et le Web pour : acheter, vendre, investir, rechercher de l'expertise conseil, chercher des distributeurs, mettre en contact des partenaires, gérer des documents, trouver du financement et plus encore...

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires en visitant le

[www.lesaffaires.com/carrefourpme](http://www.lesaffaires.com/carrefourpme)

**CARREFOUR PME**

On a le sens des affaires

Fier partenaire

BANQUE NATIONALE

LES AFFAIRES.com

En collaboration avec

Relationnel

DEPUIS 15 ANS  
AU CŒUR DU SUCCÈS DE LA CROISSANCE DES TI  
POUR L'INDUSTRIE, PAR L'INDUSTRIE



RÉSEAU INTER LOGIQ,  
RASSEMBLEMENT DE GENS  
D'IDÉES ET DE RÉSULTATS



JOIGNEZ LES RANGS  
DÈS MAINTENANT  
514 874-2667

[www.interlogiQ.ca](http://www.interlogiQ.ca)

## Le talon d'Achille du BlackBerry

Peu d'applications existent pour le BlackBerry.

Les utilisateurs désirant télécharger sur leur équipement portatif un grand nombre d'entre elles risquent de trouver davantage leur compte dans l'achat d'autres technologies basées sur Windows ou Palm OS.

« La flexibilité et le développement de ces systèmes font pencher un grand nombre de nos clients vers d'autres produits que le BlackBerry », dit Jean Julien, président du consultant en informatique Expracom, de Victoriaville.

Il cite un client de la construction qui voulait avoir accès aux données financières de l'entreprise en tout temps.

« Il a adopté Windows Mobile parce que le système lui permet de rendre son application comptable disponible sur son téléphone intelligent », explique M. Julien. H.J. ■



MICROSOFT CA/SECURITE/TI  
Microsoft

## Obtenez les outils et les conseils pour mieux protéger votre réseau en visitant [microsoft.ca/securite/TI](http://microsoft.ca/securite/TI)

- ▶ **Outils et mises à jour gratuits :** Simplifiez la gestion des correctifs avec des outils automatisés comme le service de mise à jour Windows Server<sup>MC</sup> Update. Assurez-vous que vos systèmes sont configurés pour un maximum de sécurité avec Microsoft<sup>MD</sup> Baseline Security Analyzer.
- ▶ **Outil Microsoft d'évaluation des risques :** Remplissez en ligne l'auto-évaluation gratuite pour évaluer les pratiques de sécurité de votre entreprise et pour identifier les éléments à améliorer.
- ▶ **Outil Microsoft Windows de suppression des programmes malveillants :** Cet outil vous aide à détecter et à supprimer systématiquement les virus, vers informatiques et autres programmes malveillants. Téléchargez l'outil à l'aide des services de mise à jour Microsoft Update ou Automatic Updates, ou encore par le Centre de téléchargement Microsoft.
- ▶ **Alertes par courriel gratuites :** Tenez-vous informé en matière de sécurité, d'évaluation des risques, de prévention et de disponibilité des correctifs en recevant gratuitement les courriels de sécurité de Microsoft.

© Microsoft Corporation, 2006. Tous droits réservés. Microsoft et Windows Server sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

**Microsoft**

# INVESTIR

## SOMMAIRE

### Recours collectif de 100 M\$ contre BMO

Si vous avez un REER autogéré, cette poursuite vous concerne p. 51



### Sans compromis

Il ne faut pas tenir la mondialisation pour acquise p. 53



### Falconbridge investit 540 M\$ dans la mine Raglan

La mine Raglan et la région environnante sont en voie de devenir l'une des plus importantes sources de nickel du monde p. 55

## TABLEAUX

Activité boursière	56
Assemblées des actionnaires	56
Baromètre des ressources	61
Déclarations de dividendes	54
Devises	61
Fonds communs	63
Indices boursiers	61
Marchés monétaires	54
Rendements des obligations	54
Résultats financiers	54
Taux d'intérêt	33

## Les marchés ont bien résisté au choc

La baisse des taux dans plusieurs pays a nourri la meilleure croissance en 50 ans



**Dominique Beauchamp**  
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Avec du recul, les marchés financiers ont bien résisté au choc des attentats du 11 septembre 2001, grâce aux liquidités injectées par les autorités monétaires pour éviter un dérapage économique sérieux.

Paradoxalement, les lendemains du 11 septembre ont semé les graines de la forte croissance économique mondiale, de la flambée du pétrole et des profits records qui ont marqué les quatre dernières années.

« Il est difficile d'isoler l'influence du 11 septembre sur les marchés financiers, car ces événements tragiques se sont produits à un moment où la Bourse et l'économie américaines étaient déjà fragilisées par le dégonflement de la bulle techno et par les scandales financiers qui l'ont suivi », explique **Clément Gignac**, économiste en chef et stratège chez **Financière Banque Nationale**.

**Le retard de la Bourse américaine par rapport aux autres marchés reflète aussi la perception d'une perte d'invincibilité des États-Unis.**

La Réserve fédérale américaine avait déjà commencé à assouplir sa politique monétaire en 2001 parce que l'implosion techno effritait la confiance des investisseurs et des ménages, renchérit **Vincent Delisle**, stratège chez **Scotia Capital**.

Les taux d'intérêt ont baissé davantage que ne l'auraient justifié les répercussions de l'après-bulle techno, reconnaît **Luc de la Durantaye**, premier vice-président chez **Gestion d'actif CIBC**. Le taux directeur américain a atteint un plancher de 1 % en 2003.

D'autres banques centrales ont suivi le mouvement et donné naissance à la meilleure séquence de croissance mondiale en 50 ans. De 2003 à 2005, l'économie mondiale a vogué à un rythme supérieur à 4 %, rappelle M. Gignac.

Enhardis par l'enrichissement immobilier, les Américains ont consommé comme jamais, alors que l'on craignait un repli sur soi, note **Peter Gibson**, analyste principal chez **Valeurs mobilières Desjardins**.

Le consommateur américain a contribué à accélérer la montée de la Chine comme force économique, qui à son tour a stimulé la demande pour le pétrole et une foule de denrées.

La Chine a le tiers de la taille de l'économie américaine, mais croît de deux à trois fois plus vite, souligne M. Gibson. Le boum du commerce mondial a fait grimper le S&P/TSX de Toronto de 63 % depuis cinq ans alors que le prix du pétrole a presque triplé. L'indice torontois tire 48 % de sa valeur des ressources.

Les entreprises du S&P/TSX ont aussi rattrapé la rentabilité de leurs homologues américaines depuis quatre ans, telle que mesurée par le rendement de l'avoir des actionnaires, alors

qu'elle était de moitié inférieure en 2001, révèle M. Gibson.

Le S&P/TSX a battu la performance du S&P 500 américain depuis quatre ans, une première en 45 ans. Les gains du S&P/TSX reflètent aussi notre position au sein du G7 (le groupe des sept pays les plus industrialisés). Le Canada est le seul exportateur net de pétrole du G7. Le tiers de l'économie repose sur les exportations et 80 % d'entre elles se dirigent vers les États-Unis.

« Les attentats n'ont pas eu les effets négatifs appréhendés parce que nous avons conservé notre accès au marché américain en nous pliant à leurs exigences de sécurité à la frontière », rappelle M. Gignac.

La croissance mondiale et le bond du pétrole ont raffermi nos surplus budgétaires et commerciaux et, par ricochet, ont gonflé la valeur de notre monnaie.

### Le pétrole : une conséquence durable

Le bond du prix de l'or noir n'est donc pas venu d'une rupture dans l'approvisionnement, malgré la guerre menée en Irak, comme on le craignait, mais de la forte demande pour le carburant, rappelle M. de la Durantaye.

En fait, nous produisons plus de pétrole que jamais pour répondre à la demande, malgré l'élargissement du conflit au Moyen-Orient. Néanmoins, « la perception que le coussin de production est bien mince risque de persister, ce qui rend le carburant plus sensible aux événements géopolitiques », explique **Norman Rashkowan**, gestionnaire chez **Investissements Standard Life**. M. Gibson évalue à 10 ou 15 \$ US la baril le risque de « terreur » imbriqué dans les cours du pétrole.

### Retard américain

Le retard de la Bourse américaine par rapport aux autres marchés depuis cinq ans reflète aussi en partie la perception d'une perte d'invincibilité des États-Unis, après le 11 septembre.

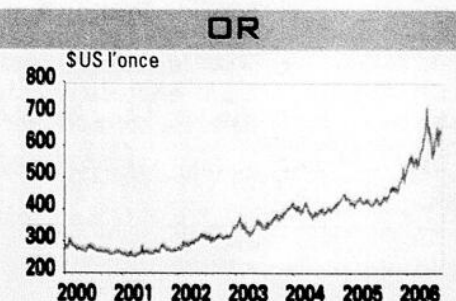
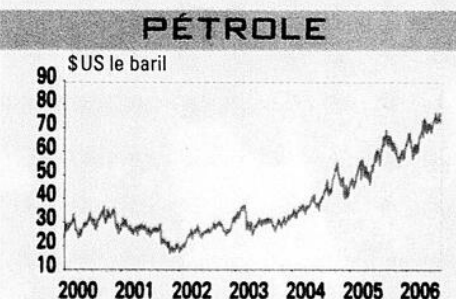
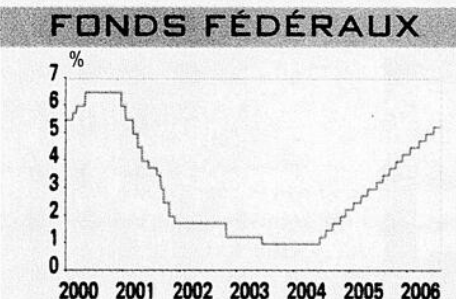
« Les marchés américains n'ont pas autant bénéficié de la croissance mondiale que les autres marchés parce que la prime de valeur normalement accordée aux actifs américains a fondu. Ce retard s'explique en partie par le coût économique des attentats pour les États-Unis et par l'effritement de son autorité morale aux yeux du monde », croit **Stephen Gauthier**, président de **Gauthier & Compagnie**.

Les attentats ont mis au jour ou amplifié en quelque sorte les faiblesses de l'économie américaine, dont sa dépendance d'autrui pour le carburant et l'endettement accru des Américains, ajoute-t-il.

« Les profits ont explosé à des niveaux records, mais les investisseurs paient moins qu'avant pour ces profits. Une partie de l'explication se retrouve peut-être dans l'incertitude issue des événements du 11 septembre, qui se manifeste surtout dans un prix du pétrole élevé. C'est un facteur de risque additionnel qui rend aussi la gestion de la politique monétaire et du cycle économique plus difficile », croit **Martin Roberge**, analyste chez **Partenaires Versant**.

Le déplacement des dépenses vers la sécurité nationale et la guerre en Irak a gonflé les déficits américains, qui à leur tour minent aussi leur monnaie, note M. Gignac. ■

## COUP D'OEIL depuis le 11 septembre 2001



SOURCE : VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS

# Poursuite de 100 M\$ contre la BMO

Toutes les autres banques pourraient également être poursuivies

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Des frais apparemment injustifiés et non autorisés sont à la source d'un recours collectif de 100 M\$ contre le Groupe BMO. Et il appert que toutes les autres grandes banques canadiennes, ainsi que le **Mouvement Desjardins**, pourraient faire l'objet de poursuites semblables.

En effet, l'étude **Paliare Roland Rosenberg Rothstein**, de Toronto, a déposé le 2 août à la **Cour supérieure de l'Ontario** une demande en autorisation pour un recours collectif contre trois entités du Groupe BMO (Tor., BMO, 63,62 \$). La poursuite allègue que la **Banque de Montréal**, ainsi que **BMO Nesbitt Burns** et la **Société de fiducie BMO** continuent depuis 2001 de convertir automatiquement, et sans l'approbation du titulaire du compte, tous les soldes en devises étrangères détenus dans les comptes enregistrés d'épargne retraite alors que la loi ne la force plus à le faire.

Ce faisant, la banque s'assure un revenu sur la transaction de conversion de devises en plus d'appliquer des frais à chaque transaction.

## La loi de l'impôt

Jusqu'au 14 juin 2001, la loi de l'impôt ne permettait de détenir dans un compte enregistré que des dépôts en devise ayant cours légal au Canada, c'est-à-dire en dollars canadiens. Les systèmes en place dans les banques, chez les courtiers et dans les sociétés de fiducies chargées de la garde des valeurs forçaient une conversion dès qu'une transaction entraînait un solde en devises étrangères.

La loi a été amendée en 2001, explique la poursuite, et la spécification concernant la devise ayant cours légal au Canada est disparue du texte de loi, ce qui permettait de détenir un solde en dollars américains ou bien dans une autre devise dans un compte enregistré.

Mais BMO n'a pas modifié ses systèmes et a continué à opérer les conversions de devises et à

encaisser les profits, allègue la poursuite. Elle demande à la Cour que soit dédommagés tous les investisseurs qui ont subi un préjudice à la suite de ces conversions non autorisées, et qu'en sus la banque se voie également infligée des dommages punitifs de 10 M\$.

## Exemple concret

Par exemple, supposons qu'un investisseur vend 100 actions de la société américaine **Microsoft** dans son REER autogéré, à 24 \$ US l'action. Au lieu de conserver le produit de la vente en dollars américains (soit environ 2 400 \$ US dans cet exemple) dans le REER, l'institution financière convertit en dollars canadiens. Ce faisant, elle applique le taux de conversion en vigueur au moment de la transaction, incluant un écart entre le cours acheteur et le cours vendeur qui varie selon le montant de la transaction. Cet écart représente la marge de profit de l'institution financière.

Poussant plus loin l'exemple, l'investisseur qui utilise l'argent quelques jours plus tard pour

acheter un autre titre américain devra convertir à nouveau en dollars américains, payant une nouvelle fois ces frais de conversion.

Lors d'une entrevue téléphonique avec LES AFFAIRES, les avocates au dossier, **Margaret Waddell** et **Odette Soriano**, ont indiqué qu'à leur avis, aucune des grandes banques n'avait modifié ses systèmes à la suite du changement apporté à la loi et que d'autres poursuites pourraient être déposées au cours des prochaines semaines.

À la **Banque Nationale** (Tor., NA, 59,60 \$), le porte parole **Denis Dubé** nous a informé qu'à ce stade-ci l'institution n'émettra aucun commentaire concernant ce dossier.

Chez Desjardins, les systèmes font en sorte que tous les soldes des comptes enregistrés sont convertis en dollars canadiens au taux du marché en vigueur, mais il n'y a pas d'autres frais imputés, selon les explications d'**André Chapleau**, directeur des relations publiques.

Le gouvernement fédéral a



Des frais jugés non autorisés sont à la source d'un recours collectif de 100 M\$ contre le Groupe BMO.

éliminé la limite en contenu étranger dans un REER l'an dernier, ce qui augmente considérablement le nombre possible

de transactions dans une autre devise que le dollar canadien. La portée de la poursuite s'en trouve magnifiée. ■

Voilà ce qui arrive quand on conduit une Lexus IS 250 avec V6 de 2,5 litres et 204 chevaux : les moments d'exaltation se succèdent vite et sans fin. Un système de suspension à double bras triangulaire confère une grande agilité dans les virages tandis que la boîte manuelle à 6 rapports serrés affiche des réactions vives et félines. Partez en quête du moment.

S

VOUS AVEZ À PEINE LE TEMPS DE SAVOURER UN MOMENT PRÉCIEUX QU'UN AUTRE Y SUCCÈDE TÔT.

LEXUS IS 250 RWD 2006  
OFFERT ÉGALEMENT AVEC TRACTION INTÉGRALE

• Moteur V6 de 2,5 litres et 204 chevaux • Système audio Lexus haut de gamme à 13 haut-parleurs avec changeur automatique à 6 disques compacts • Système SmartAccess avec démarrage à bouton-poussoir • Prise d'entrée audio auxiliaire • Volant gainé de cuir

LOCATION DE 36 MOIS

368\$ /MOIS

IS 250  
IS 250 AWD  
IS 350

LEXUS  
À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION

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

\* Mensualité de location pour une Lexus IS 250 RWD 2006 SFX 'A' : 368,00 \$ / 36 mois - Dépôt de sécurité : 500 \$ Financement à la location : 5,9 % pour 36 mois - Acompte ou échange équivalent : 7 955 \$ Cette offre s'applique à des plans de location de 36 mois de SFL, sur approbation du crédit. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peut être combinée à aucune autre offre. PDSF : 36 300 \$ Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation en sus. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Le concessionnaire peut louer ou vendre à un prix moindre. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 31 août 2006. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.



De partout au Canada jusqu'à toute région postale des États-Unis, vous pouvez compter sur l'expertise de la plus importante entreprise de messageries au pays. Pour expédier tous vos documents en une seule étape simplifiée, il vous suffit de visiter [purolator.com](http://purolator.com). Notre technologie de pointe nous permet d'assurer un meilleur suivi des envois aux É.-U. De plus, une seule entreprise de messageries signifie aussi une seule facture. Pour tout renseignement, incluant les délais de transit, visitez [purolator.com](http://purolator.com) ou appelez au 1 888 629-9777, afin de commander votre lettre d'expédition vers les É.-U.



## SANS COMPROMIS

# Il ne faut pas tenir la mondialisation pour acquise



**Bernard Mooney**

bernard.mooney@transcontinental.ca

C'est une grave erreur de tenir pour acquise la mondialisation. Et c'est ce qui risque d'arriver alors que le terrorisme et les chicanes commerciales érigent des murs de plus en plus élevés entre de plus en plus de pays.

On écrit beaucoup de sottises au sujet de la mondialisation, comme lorsqu'on en fait un phénomène récent. La mondialisation a plus de 100 ans. J'ai été frappé à la lecture de la biographie du milliardaire de l'acier **Andrew Carnegie** (*Andrew Carnegie*, par **Joseph Frazier Wall**, 1989) de voir jusqu'à quel point ce dernier craignait les importations d'acier en provenance d'outre-mer. Pendant que M. Carnegie vantait haut et fort le libre-échange, en cachette il complotait avec les politiciens au pouvoir pour tenter d'imposer des tarifs douaniers sur les importations d'acier.

En réalité, il y a eu plusieurs vagues pro-et antimondialisation depuis ce temps. La plus récente vague favorable à la mondialisation a commencé en 1989 lors de l'écroulement du mur de Berlin et, avec lui, de l'URSS et de la meurtrière aventure communiste.

Je me rappelle qu'à cette époque le grand investisseur **John Templeton** avait prédit une période de prospérité sans précédent en raison de l'ouverture de ces marchés. Car qui dit mondialisation dit croissance, progrès, enrichissement. Et, contrairement aux mythes répandus par beaucoup d'intellectuels dépassés, ce sont les pays et les citoyens les plus démunis qui en profitent le plus.

La mondialisation provoque un cercle vertueux planétaire qui dépasse toute intervention étatique lorsque vient le temps d'améliorer le sort des êtres humains (pour vous décontaminer des stupidités que l'on raconte sur le sujet, je vous recommande *Lettre ouverte aux investisseurs irresponsables*, d'**André Gosselin**, aux Éditions Transcontinental).

Mais cette tendance est menacée. D'une part, depuis le 11 septembre 2001, le terrorisme et les événements géopolitiques ont tendance à provoquer la fermeture des frontières. Ce qui affecte négativement les économies et les

échanges commerciaux. Ce qui se passe au Moyen-Orient est également inquiétant. À tout moment, cette marmite peut exploser, entraînant avec elle le prix du pétrole. Or, comme le dit le stratège **Ed Yardeni** : « Le monde a besoin d'approvisionnement sûr et abordable de pétrole pour que la mondialisation fonctionne. »

### Un autre signe inquiétant

D'autre part, l'échec des négociations menées par l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC) dans le cadre du Programme de *Doha* pour le développement à la fin de juillet est un autre signe inquiétant. Les pays sont de plus en plus tentés de limiter l'accès de leur marché pour toutes sortes de raisons, incluant les pressions politiques issues d'intérêts particuliers. Le plus bel exemple en est l'interminable conflit entre les États-Unis et le Canada concernant le bois d'œuvre.

En fait, la politique commerciale des États-Unis rappelle le comportement de M. Carnegie. Le discours favorise le libre-échange, mais les actions concrètes servent davantage les intérêts particuliers de grandes sociétés.

Bien que la menace soit difficile à préciser concrètement ou à mesurer, les enjeux à long terme font peur. Il est certain que si nous entrons dans une période où les frontières se ferment et où la mondialisation frappe un mur, les investisseurs auront la vie dure. Le rythme de croissance ralentira et le niveau de vie végétera. Cela signifie un chômage en hausse, une inflation qui pourrait fortement grimper, provoquant

une hausse des taux d'intérêt. En réalité, il n'y a pas de gagnant.

Les pays riches souffriront, c'est certain, mais ce seront les pays en voie de développement qui seront les plus frappés. La misère s'y répandra comme une traînée de poudre.

C'est là un grand risque qui nous menace tous.

### Berkshire

Les résultats financiers de **Berkshire Hathaway** (NY, BRK.B, 3 097 \$ US), la société de **Warren Buffett**, ont été excellents, c'est le moins qu'on puisse dire. Les profits nets du trimestre ont bondi de 61 % à 2,3 milliards de dollars (G\$) US. À son premier semestre, les bénéfices sont passés de 2,8 G\$ US à 4,7 G\$ US.

Un détail intéressant de ce rapport trimestriel de Berkshire est passé complètement inaperçu. M. Buffett a presque complètement vendu ses devises étrangères. Pendant le premier semestre, la valeur de ses contrats en devises est passée de 12,6 G\$ US à seulement 1,2 G\$ US au 30 juin. Au 30 juin 2005, la société avait pour 21,5 G\$ US en devises, ce qui représentait une façon spectaculaire de vendre à découvert le dollar américain.

Warren Buffett a écrit que le déficit commercial des États-Unis représente un risque important pour ce pays et que le dollar US ne pouvait que se déprécier. Il a toutefois choisi d'autres façons de se prémunir contre cette possible baisse. Il achète des entreprises internationales, comme l'israélienne **Iscar Metalworking** qu'il a payée 4 G\$ US pour en posséder 80 %. ■

# 3,4 millions\$

à Dismed,  
pour traiter notre réseau de la santé  
aux petits soins.

Dismed, Montréal, Québec

**Secteur d'activité** : distribution de fournitures et d'équipements médicaux destinés au réseau de la santé

**Description du projet** : rachat des actionnaires par l'équipe de direction



Le Fonds de solidarité FTQ,

un tremplin pour la croissance des entreprises du Québec.

## LES AFFAIRES

ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES A VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

# MINES : LES BON FILONS



DATE DE PARUTION : 9 septembre 2006  
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 25 août (avant 17 h) 2006

POUR INFORMATION : (514) 392-9000, POSTE 233

**FONDS**  
de solidarité FTQ  
www.fondsftq.com

## MARCHÉS MONÉTAIRES

Semaines du	14-08	07-08	31-07	24-07
<b>CANADA</b>				
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (24 mai 06)	4,50	4,50	4,50	4,50
2. Taux cible des prêts à un jour (24 mai 06)	4,25	4,25	4,25	4,25
3. Taux préférentiel (24 mai 06)	6,00	6,00	6,00	6,00
4. Bons du Trésor				
(3 mois) <sup>1</sup>	4,14	4,22	4,22	4,15
(6 mois) <sup>1</sup>	4,22	4,24	4,21	4,23
5. Papier commercial (90 jours) <sup>1</sup>	4,34	4,35	4,35	4,33
6. Acceptations bancaires (90 jours) <sup>1</sup>	4,35	4,33	4,35	4,34
7. Argent à demande <sup>1</sup>	4,25	4,25	4,25	4,25
<b>ÉTATS-UNIS</b>				
1. Taux d'escompte (29 juin 06)	6,25	6,25	6,25	6,25
2. Taux cible des Federal Funds (29 juin 06)	5,25	5,25	5,25	5,25
3. Taux préférentiel (29 juin 06)	8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	4,98	4,99	4,975	4,975
(6 mois)	5,03	4,99	4,975	5,06
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,37	5,37	5,43	5,48
6. Papier commercial (90 jours)	5,28	5,30	5,33	5,35
7. Eurodollars (90 jours)	5,41	5,42	5,44	5,48

1 Achat minimum de 1 MS.  
TABLEAU : LES AFFAIRES

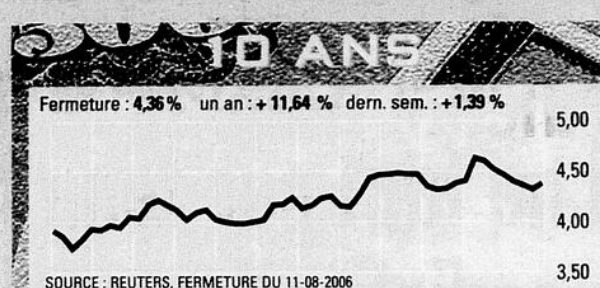
## DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

Société	Fréquence	Montant	Var. (\$)	Date Inscrp.	Date versé
AltaGas Income	M	0,17		25-08-06	15-09-06
Canadian Helicopters Income	M	0,0875		31-08-06	15-09-06
Enerflex Systems	T	0,125		21-09-06	06-10-06
Finning International	T	0,13		22-08-06	05-09-06
Gaz Metro	T	0,31		15-09-06	02-10-06
Goldcorp (1)	M	0,015		18-08-06	25-08-06
H&R REIT	M	0,1112		20-09-06	29-09-06
Inco (1)	T	0,125		15-08-06	01-09-06
Linamar	T	0,06		25-08-06	15-09-06
Magna International (1)	T	0,38		31-08-06	15-09-06
Provident Energy Trust	M	0,12		22-08-06	15-09-06
Quebecor	T	0,05		25-08-06	19-09-06
Quebecor World (1)	T	0,10		21-08-06	01-09-06
Stella-Jones	S	0,08		08-09-06	12-10-06
Uni-Sélect	T	0,10		30-09-06	23-10-06
Yellow Pages Income	M	0,08583		31-08-06	15-09-06

### Comment lire les déclarations de dividendes

**1** dividende en \$US  
**2** dividende en spécial  
**Fréquence :** M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel  
**Montant du dividende déclaré**  
**Date versé :** Date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits  
**Var. % :** Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent  
**Date inscrip. :** Date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré  
**Date versé :** Date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

## RENDEMENTS DES OBLIGATIONS



Description (ans)	1	2	3	4	5	10	20	30
<b>Gouv. du Canada</b>	4,30	4,16	4,18	4,20	4,21	4,37	4,44	4,41
<b>Province d'Ontario</b>	4,35	4,23	4,30	4,35	4,39	4,67	4,89	4,88
<b>Province de Québec</b>	4,36	4,26	4,36	4,41	4,46	4,80	4,99	4,99
<b>Municipalités du Québec</b>	4,45	4,36	4,46	4,51	4,55	4,90	5,09	5,09
<b>Entreprises can. (A)</b>	4,60	4,53	4,62	4,65	4,73	5,16	5,66	5,72
<b>Oblig. démunies Can.<sup>2</sup></b>	4,35	4,18	4,19	4,21	4,25	4,34	4,52	4,41
<b>Oblig. démunies Qué.<sup>2</sup></b>	4,41	4,28	4,37	4,42	4,49	4,77	5,07	4,99
<b>Gouv. des États-Unis</b>	5,12	4,96	4,93	4,92	4,90	4,96	5,17	5,09

1 Rendements offerts aux institutions. 2 Obligation démembrée : dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur escomptée. 3 Le rendement d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL

TABLEAU : LES AFFAIRES

## RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de sociétés cette semaine : 100

Améliorations : 61

Détériorations : 37

Société	Période		Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Société	Période		Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts	
	mois	terminée le	000 \$		par action		(000 \$)			mois	terminée le	000 \$		par action		(000 \$)	
			plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier				plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
ACE Aviation	6 m.	30 juin 06	354 000	92 000	3,16	0,93	5 166 000	4 635 000	ING Canada	6 m.	30 juin 06	391 800	382 100	2,93	2,86	2 230 500	2 211 200
Aeroplan Income	3 m.	30 juin 06	236 000	169 000	2,05	1,50	2 682 000	2 458 000	Inter Pipeline Fund	3 m.	30 juin 06	205 900	223 600	1,54	1,67	1 096 700	1 112 300
Aeterna Zentaris (1)	6 m.	30 juin 06	70 740	51 144	0,35	0,29	382 592	329 613	IPL	6 m.	30 juin 06	59 902	43 910	0,30	0,24	479 520	399 071
Alamos Gold	3 m.	30 juin 06	31 755	25 362	0,16	0,14	182 534	157 065	ISACSOFT	3 m.	30 juin 06	30 841	17 074	0,15	0,09	209 772	186 437
Alexis Nihon REIT	6 m.	30 juin 06	(4 142)	13 394 (2)	(0,08)	0,28	167 867	122 009	Keyera Facilities Income	9 m.	29 juin 06	(2 566)	345 (0,18)	0,02	0,02	164 993	153 971
Algonquin Power Income	3 m.	30 juin 06	(1 562)	13 276 (2)	(0,03)	0,28	83 390	60 144	LAB International	3 m.	30 juin 06	(698)	(354)	(0,05)	(0,02)	66 795	56 817
AltaGas Income	6 m.	30 juin 06	(285)	(3 854)	(0,07)	(0,05)	27 190	s.o.	LAB Recherche	6 m.	30 juin 06	1 945	1 587	n.d.	n.d.	24 132	21 758
Ambrilia Biopharma	3 m.	30 juin 06	(287)	(2 473)	(0,08)	(0,03)	14 700	s.o.	Labopharm	3 m.	30 juin 06	993	837	n.d.	n.d.	12 325	12 593
Atrium (1)	6 m.	30 juin 06	5 772	2 423	0,22	0,10	68 528	57 844	Linamar	6 m.	30 juin 06	(12 339)	(14 718)	(0,26)	(0,34)	2 947	s.o.
ATS Automation Tooling Systems	3 m.	30 juin 06	4 346	2 008	0,17	0,08	35 843	28 856	Mega Brands (1)	3 m.	30 juin 06	(5 542)	(8 789)	(0,11)	(0,21)	902	s.o.
Axcan Pharma (1)	6 m.	30 juin 06	21 200	3 400	0,30	0,05	96 600	85 600	MethylGene	6 m.	30 juin 06	58 106	52 162	0,81	0,73	1 190 439	1 108 279
Baytex Energy Trust	3 m.	30 juin 06	13 800	1 600	0,20	0,02	47 100	45 000	Morneau Sobeco Income	3 m.	30 juin 06	32 268	29 757	0,45	0,42	607 091	578 805
Benvest NewLook Income	6 m.	30 juin 06	151 900	146 900	1,06	0,87	677 400	678 500	Mullen Group Income	6 m.	30 juin 06	75 182	44 272	0,34	0,21	314 794	202 137
Bestar	3 m.	30 juin 06	72 800	67 500	0,54	0,35	299 600	325 600	NAL Oil & Gas Trust	3 m.	30 juin 06	61 957	21 339	0,28	0,10	187 887	96 036
BFI Canada Income	6 m.	30 juin 06	(8 967)	(6 294)	(0,04)	(0,07)	301	175	Neurochem	6 m.	30 juin 06	405 000	397 000	3,73	3,78	12 388 000	11 576 000
Biovail Corp. (1)	3 m.	30 juin 06	(6 004)	(3 219)	(0,02)	(0,04)	171	89	Northland Power Income	3 m.	30 juin 06	193 000	225 000	1,78	2,10	6 369 000	5 858 000
BMTC (Groupe)	6 m.	30 juin 06	13 200	7 200	0,41	0,26	150 300	98 500	Optimum Général	6 m.	30 juin 06	(1 225)	(1 039)	(0,01)	(0,01)	9 632	10 704
Boardwalk REIT	3 m.	30 juin 06	6 300	4 000	0,19	0,13	74 300	50 300	Osprey Media Income	6 m.	30 juin 06	4 628	(1 718)	0,14	(0,06)	186 955	67 605
Bonavista Energy Trust	6 m.	30 juin 06	2 434	5 868	0,04	0,10	190 889	188 716	Paramount Resources	3 m.	30 juin 06	4 050	(540)	0,12	(0,02)	105 410	38 292
Boralex	3 m.	30 juin 06	30 847	17 276	0,52	0,37	220 066	184 356	Pason Systems	6 m.	30 juin 06	(8 186)	(6 500)	(0,32)	(0,30)	3 969	3 930
CAE	6 m.	30 juin 06	13 280	4 097	0,26	0,09	76 657	59 409	Petrobank Energy & Resources	3 m.	30 juin 06	(3 991)	(3 677)	(0,14)	(0,17)	2 573	2 056
Cambior (1)	3 m.	30 juin 06	85 041	5 168	1,19	0,08	276 394	229 654	Provident Energy Trust	6 m.	30 juin 06	174 100	140 200	1,50	1,44	8 270 500	4 694 700
Campbell Resources	6 m.	30 juin 06	56 162	16 779	0,77	0,25	140 163	118 379	Quebecor	3 m.	30 juin 06	85 100	56 900	0,73	0,58	3 336 700	1 898 200
Canadian Helicopters Income	6 m.	30 juin 06	1 500	1 500	0,14	0,16	23 800	n.d.	Quebecor World (1)	6 m.	30 juin 06	5 513	1 518	0,25	0,25	64 971	61 266
Canadian Tire	3 m.	30 juin 06	628	508	0,06	0,05	12 000	n.d.	Muller Group Income	3 m.	30 juin 06	3 355	2 336	0,15	n.d.	32 793	30 826
Capgem International Income (1)	6 m.	30 juin 06	(596)	183	(0,05)	0,02	15 154	19 003	NAL Oil & Gas Trust	6 m.	30 juin 06	82 000	29 200	1,47	0,64	445 900	290 400
CML Healthcare Income	3 m.	30 juin 06	(599)	235	(0,05)	0,02	6 619	9 055	NAL Oil & Gas Trust	3 m.	30 juin 06	38 900	3 200	0,64	0,07	200 000	114 200
Cominar REIT	6 m.	30 juin 06	13 288	(706)	0,25	(0,02)	371 519	316 821	Neurochem	6 m.	30 juin 06	19 253	36 051	0,26	0,54	157 956	131 414
Comstar (Groupe)	3 m.	30 juin 06	8 360	7 756	0,16	0,16	192 655	181 766	Niko Resources	3 m.	30 juin 06	(37 508)	(35 664)	(0,97)	(1,08)	1 650	2 584
Conquest Energy Trust	6 m.	30 juin 06	148 928	16 981 (3)	0,93	0,11	473 329	389 864	Northland Power Income	3 m.	30 juin 06	(20 374)	(18 694)	(0,53)	(0,54)	813	1 035
Corbridge Energy Services	3 m.	30 juin 06	80 322	4 922 (3)	0,50	0,03	252 806	216 178	Osprey Media Income	6 m.	30 juin 06	11 627	4 343	(0,30)	0,11	29 627	32 706
Cossette Comm. (Groupe)	6 m.	30 juin 06	12 143	15 451	0,34	0,42	279 712	218 197	Osprey Media Income	3 m.	30 juin 06	15 633	26 909	n.d.	n.d.	76 392	59 818
CVTech (Groupe)	3 m.	30 juin 06	12 428	16 972	0,35	0,46	405 966	390 292	Osprey Media Income	3 m.	30 juin 06	3 489	10 335	n.d.	n.d.	40 600	27 943
Dominion Energy	6 m.	30 juin 06	3 786	(1 035)	0,07	(0,02)	155 241	146 956	Osprey Media Income	6 m.	30 juin 06	2 868	2 373	0,25	0,20	55 416	63 102
Dominion Energy	3 m.	30 juin 06	4 089	1 260	0,07	0,02	78 738	74 140	Osprey Media Income	3 m.	30 juin 06	2 217	1 312	0,19	0,11	30 331	34 480
Dominion Energy	6 m.	30 juin 06	87 425	62 461	0,86	0,65	226 046	194 961	Osprey Media Income	6 m.	30 juin 06	(55 634)	(11 692)	(1,13)	(0,24)	114 088	107 532
Dominion Energy	3 m.	30 juin 06	9 092	8 997	0,30	0,30	57 920	51 432	Osprey Media Income	3 m.	30 juin 06	(87 547)	9 223	(1,79)	0,19	61 341	58 656
Dominion Energy	3 m.	30 juin 06	1 483	5 588	0,05	0,19	20 819	20 414	Osprey Media Income	6 m.	30 juin 06	119 638 (2)	(32 624)	1,78			

# Falconbridge investit 540 M\$ dans la mine Raglan

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

La mine Raglan et la région environnante, situées à l'extrême nord du Québec (à 1 540 km au nord de Rouyn-Noranda), sont en voie de devenir l'une des plus importantes sources de nickel dans le monde.

Falconbridge (Tor., *FAL*, 62,35 \$), qui appartient maintenant à la suisse Xstrata, vient d'annoncer un investissement de 540 M\$ qui prolongera substantiellement la vie de la mine, augmentera sa production et permettra de créer 50 emplois permanents.

Une première tranche de 240 M\$, répartie sur six ans, permettra d'aménager et de préparer au minage les nouvelles zones minéralisées découvertes. Une seconde tranche

de 250 M\$ servira à faire passer la capacité de production de 1 à 1,3 millions de tonnes de minerai par année en 2009; 50 M\$ serviront à moderniser les installations portuaires.

## Trois mines à ciel ouvert

Falconbridge a investi 600 M\$ pour la mise en production de la mine, qui a démarré en 1997 pour atteindre le stade d'exploitation commerciale en 1998. La société a ajouté 28 M\$ pour augmenter la capacité du concentrateur.

Le complexe minier actuel comprend trois mines à ciel ouvert, une mine souterraine, une piste d'atterrissage, des logements pour les employés ainsi qu'une usine de traitement dont la capacité passera de 26 000 à 30 500 tonnes de nickel par année en 2009.

Canadian Royalties (Tor.,

*CZZ*, 1,87 \$) (CR) pourrait bien exploiter une nouvelle mine de nickel à ciel ouvert voisine du complexe Raglan d'ici 2009 avec son projet **Raglan Sud**.

Selon **Richard Faucher**, président et chef de la direction de CR, l'étude de pré faisabilité terminée récemment a démontré qu'une exploitation à ciel ouvert de 2 500 tonnes par jour pourrait avoir un taux de rendement interne de l'ordre de 20 %, pour un investissement de 225 M\$ et à un prix du nickel de 5 \$ US et du cuivre de 1,25 \$ US la livre, comparativement au cours actuel de 13 \$ US et 3,50 \$ US la livre respectivement. La valeur actuelle nette du projet, en actualisant les fonds autogénérés futurs au taux de 5 %, est de 175 M\$.

« Ce calcul est basé sur une exploitation complètement autonome, indépendante de

Raglan, et en utilisant nos installations portuaires », a précisé M. Faucher.

Il n'exclut pas pour autant une collaboration avec Falconbridge pour optimiser l'utilisation des équipements.

## Mandat de 1 M\$ à SNC

La mine de CR emploierait 225 personnes et ajouterait de 8 000 à 10 000 tonnes de nickel,

10 000 tonnes de cuivre et 20 000 onces de platine par année à la production de cette région, la seule source de production de nickel de la province. À la suite des conclusions de l'étude de pré faisabilité, la société vient de donner un mandat de 1 M\$ à **SNC Lavalin** pour une étude de faisabilité pouvant mener à l'obtention d'un financement bancaire du projet.

Elle devrait être terminée au deuxième trimestre de 2007.

CR investira également 8 M\$ en exploration en 2006, principalement sur sa propriété de Raglan. Avec une production de 40 000 tonnes de nickel par année, la région de Raglan occupera une part importante de la production canadienne de nickel qui s'est élevée à 198 000 tonnes en 2005. ■

## Des redevances très faibles

Québec s'est targuée de ne pas avoir versé de subventions pour le projet d'expansion de 540 M\$ du complexe d'extraction et de concentration de nickel Raglan, situé au nord du Québec et appartenant à **Falconbridge** (Tor., *FAL*, 62,37 \$). Toutefois, le producteur minier profite déjà d'avantages fiscaux.

Selon **Jocelyne Lamothe**, directrice du service de l'imposition au ministère des **Ressources naturelles et de la Faune** du Québec, tout producteur minier doit payer une redevance annuelle de 12 % sur le profit tiré de l'exploitation d'une mine.

« Les producteurs bénéficient d'allocations (exemptions) qui réduisent le profit qui sert à calculer les droits », a expliqué M<sup>me</sup> Lamothe aux **AFFAIRES**.

Les exploitations minières situées au-delà du 55<sup>e</sup> parallèle bénéficient d'allocations qui ont pour résultat de leur accorder un congé de droit durant les 10 premières années d'exploitation. La mine Raglan est située dans cette région et est en exploitation commerciale depuis 1998.

La mine Raglan a versé 9,8 M\$ de redevances en 2005 à **Makivik Corp.**, une société qui appartient aux Inuit et s'attend à verser une somme semblable en 2006.

Selon M<sup>me</sup> Lamothe, Québec a prélevé 48,5 M\$ de droits miniers chez les exploitations minières pour l'exercice 2005-2006, mais en a remboursé 18,5 M\$, pour un montant net de 30 M\$. Les montants annuels payés par chaque entreprise sont confidentiels. Québec accorde aussi des

crédits à l'exploration. Il remboursera 17,8 M\$ sur les 31,5 M\$ de dépenses admissibles encourues par Falconbridge à Raglan en 2005 et 2006. Au prix actuel du nickel de 13 \$ US la livre, la mine Raglan dégage des profits fructueux. Selon les données de Falconbridge, son coût au comptant est de 2,83 \$ US la livre. En 2009, Raglan produira 30 000 tonnes de nickel (66 M de livres), et dégagera des profits d'exploitation de l'ordre de 750 M\$, au prix actuel des métaux et du taux de change.

La mine Raglan emploie 500 personnes de façon permanente, dont 16 % sont Inuit, ainsi que 250 contractuels. Raglan injecte 250 M\$ par année dans l'économie de la province, dont 32 % en Abitibi et 11 % dans le nord du Québec. ■ **F.R.**

## > TRANSACTIONS D'INITIÉS

# Empire accroît sa mainmise sur Sobeys

Au cours de la période du 26 juillet au 3 août, **Empire Company** (Tor., *EMPA*, 41,26 \$), le plus important actionnaire de **Sobeys** (Tor., *SBY*, 39,06 \$), a mis la main sur 734 150 actions du détaillant en alimentation, à un prix moyen de 39,05 \$, rapporte le bulletin de l'Autorité des marchés financiers. Sa participation se chiffre à 12 146 123 actions.

## > CANADIAN OIL SANDS

C.E. Shultz a acheté 2 500 parts

de la fiducie pétrolière **Canadian Oil Sands** (Tor., *COS.UN*, 36,50 \$), le 3 août. Le prix moyen est de 35,84 \$. Il possède 101 670 parts.

## > CANFOR PULP

Le 3 août, une société de portefeuille de l'administrateur **Peter J. Bentley**, a acquis 50 000 parts de **Canfor Pulp Income Fund** (Tor., *CFX.UN*, 11,75 \$), à un prix moyen de 11,75 \$. Elle porte sa participation à 51 000 parts.

## > COTT

L'administrateur **Brent Willis** a acheté une participation initiale de 96 600 actions de **Cott Corporation** (Tor., *BCB*, 16,63 \$), à un prix de 14,30 \$ US.

## > D-Box

**Jean-Pierre De Montigny**, administrateur de **Technologies D-Box** (TSX-V, *DBO.A*, 0,285 \$), a mis la main sur une participation initiale de 50 000 actions à un prix moyen de 0,25 \$, le 9 août. ■



**FORGESTIK Inc.**  
en tournée près de chez vous!

Présentation de la Solution ERP  
pour petites et moyennes entreprises

**SAP® Business One**

avec les solutions EDI de Alligacom et  
la solution manufacturière avancée LISA de N'Ware

Blainville	22 août	St-Hyacinthe	23 août	Trois-Rivières	29 août
Joliette	30 août	Ottawa #1	12 sept.	Montréal #1	13 sept.
Québec	20 sept.	Sherbrooke	3 oct.	Bromont	4 oct.
Cornwall	16 oct.	Brockville	17 oct.	Ottawa #2	18 oct.
Drummondville	26 oct.	Montréal #2	27 oct.		



Inscrivez-vous maintenant  
Les places sont limitées  
sap-b1@forgestik.com  
1.866.SAP.B1.4.ME  
1.866.727.2146

L'APPARTEMENT HOTEL

**Un second  
chez vous,  
prêt pour vous,  
près de tout.**

**GRATUIT**

- Service internet haute vitesse
- Petit déjeuner
- Appels locaux
- Journal du matin

**L'APPARTEMENT HÔTEL**

455, rue Sherbrooke ouest  
Montréal (Québec) H3A 1B7  
Tél. : (514) 284.3634  
1.800.363.3010  
Télec. : (514) 287.1431

# ANALYSE DES MARCHÉS

## Soulagement suite au recul des prix



**Dominique Beauchamp**

dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Deux facteurs qui empêchaient la Bourse américaine de prendre du mieux se révèlent des stabilisateurs inattendus.

Grâce à l'arrêt des combats au Liban et au maintien de la moitié de la production en Alaska de BP Plc, le prix du pétrole a décliné à 73,10 \$ US le baril le 15 août, soit 6 % de moins que son prix record du 14 juillet.

L'indice d'inflation américain a aussi soulagé les investisseurs qui craignaient que la pause dans la hausse des taux d'intérêt par la Réserve fédérale (Fed) ne soit prématurée, étant donnée la hausse des prix et de la rémunération.

Les prix payés aux producteurs, fermiers et manufacturiers ont décliné de 0,3 % en juillet par rapport à juin, abstraction faite des aliments et de l'énergie.

Ce premier recul depuis octobre améliore les chances que la pause de la Fed se poursuive et corrobore son pari que la modération économique freinera les hausses de prix au cours des prochains mois.

Ces nouvelles données redonnent espoir que la modération

économique ne se détériore pas trop.

Soixante-neuf économistes sondés par Bloomberg prévoient une baisse de cadence de l'économie américaine de 4,1 % au premier semestre et de 2,8 % au deuxième.

L'indice Nasdaq, le S&P 500 et le Dow Jones ont connu leur meilleure séance en trois semaines le 15 août, avec des gains respectifs de 2 %, 1,2 % et 1 %.

Le gain de 6 % du S&P/TSX jusqu'ici en 2006 masque une perte de vitesse pour l'indice à mesure que les signes de ralentissement s'accumulent.

Trois titres sont responsables de 40 % de ses gains depuis le début de l'année; deux d'entre eux, Falconbridge (Tor., FAL, 62,42 \$) et Inco (Tor., N, 89,76 \$) sont l'objet d'offres d'achat, alors que le troisième, Suncor (Tor., SU, 92,45 \$) est la coqueluche du secteur des sables bitumineux.

Le S&P/TSX reste 4 % inférieur au sommet de 12 495 atteint le 19 avril 2006.

### Investisseurs frileux

Les investisseurs restent hésitants tant que persistent les incertitudes à propos de la trajectoire de l'inflation ou de l'économie.

La chute du taux de confiance des constructeurs de maisons à un plancher de 15 ans et la

prédiction pour 2007 d'une première baisse des mises en chantier en six ans ont de quoi refroidir l'enthousiasme.

La prudence des investisseurs se reflète dans leurs choix de placements. Ainsi, les

**Le tiers des gestionnaires ont une encaisse supérieure à l'accoutumée; une proportion record, selon Merrill Lynch.**

gestionnaires mondiaux font plus de place dans leurs portefeuilles aux obligations pour la première fois en trois ans, selon un sondage réalisé auprès de 209 financiers par Merrill Lynch et Taylor Nelson Sofres, entre le 4 et le 10 août.

Environ 44 % des gestionnaires sondés privilégient les actions. Cela se compare à un taux de 54 % en juillet et constitue la plus faible proportion à cet égard depuis septembre 2004.

Quelque 52 % des gestionnaires s'attendent à ce que la croissance des profits des entreprises décélère au cours des 12 prochains mois, soit le plus fort pourcentage depuis 1998.

Le tiers des gestionnaires ont plus d'encaisse dans leur portefeuille équilibré qu'à l'accoutumée; un niveau record,

selon Merrill Lynch.

« Le parcours de la Bourse cet automne dépendra de la destination que prendront ces liquidités : les actions ou les obligations », écrit Merrill Lynch.

### Une transition qui s'annonce laborieuse

La Bourse est en transition vers une croissance moins forte de l'économie et des profits. Cette période peut se révéler laborieuse pour les marchés financiers, selon Vincent Delisle, stratège chez Scotia Capital.

La performance boursière est généralement robuste de 12 à 18 mois après la fin des hausses de taux. Les trois à quatre premiers mois après une pause sont toutefois volatils, parce que les investisseurs s'inquiètent initialement de l'ampleur du ralentissement économique, dit-il.

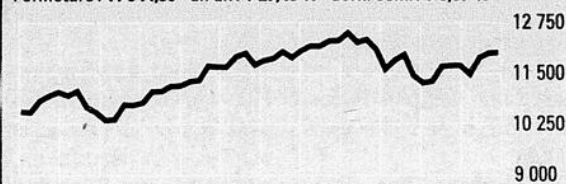
À son avis, les taux d'intérêt réels américains, soit les taux moins l'inflation, ne sont pas à un seuil qui présage habituellement une récession.

Les marchés s'apprécient une fois que les investisseurs sont confiants dans le fait que l'économie peut ralentir sans casser ou voir venir une éventuelle baisse des taux.

« Le gonflement des multiples cours-bénéfices peut amener le S&P/TSX à 12 250 et le S&P 500 à 1 400 d'ici 12 à 18 mois », avance Vincent Delisle. ■

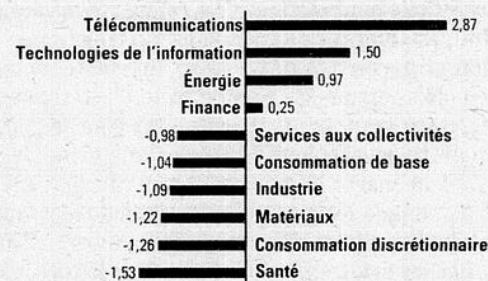
### S&P/TSX

Fermeture: 11 944,90 un an: + 27,48 % dern. sem.: + 0,07 %



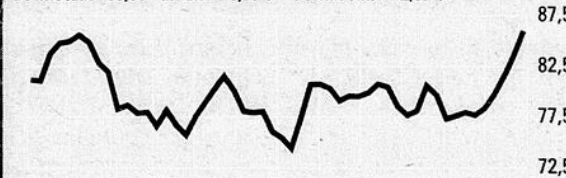
### PERFORMANCE SECTORIELLE

Résultat de la semaine du 04 au 11-08-2006 (en %)



### TÉLÉCOMMUNICATIONS ↑

Fermeture: 85,68 un an: + 5,99 % dern. sem.: + 2,87 %



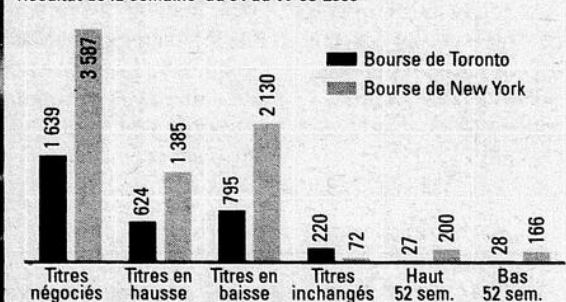
### SANTÉ ↓

Fermeture: 46,84 un an: - 6,53 % dern. sem.: - 1,53 %



### ACTIVITÉ BOURSIÈRE

Résultat de la semaine du 04 au 11-08-2006



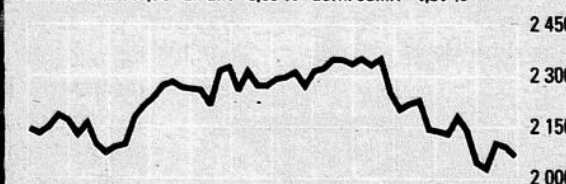
### DOW JONES

Fermeture: 11 088,03 un an: + 5,01 % dern. sem.: - 1,36 %



### NASDAQ

Fermeture: 2 057,71 un an: - 3,65 % dern. sem.: - 1,31 %



SOURCE: REUTERS, FERMETURE DU 11-08-2006

### LES AFFAIRES.com

Pour suivre les premiers appels publics à l'épargne et l'échéancier des dates de libération des actions par les dirigeants des sociétés



www.lesaffaires.com/IPO

FRASER MILNER CASGRAIN

### ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Société	Date	Heure	Lieu
Exeltech	29 août	11 h 00	Hôtel Delta, Montréal
Technologies D-Box	29 août	10 h 00	Hôtel Mortagne, Boucherville
Van Houtte	30 août	11 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Diagnos	5 sept.	10 h 00	Hôtel Quality Inn & Suite, Brossard
Couche-Tard	6 sept.	11 h 00	Hôtel Sheraton, Laval

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

### LES AFFAIRES

ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES À VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

**RESPONSABILITÉ SOCIALE EN ENTREPRISE**



DATE DE PARUTION : 9 septembre 2006  
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 25 août (avant 17 h) 2006

POUR INFORMATION : (514) 392-9000, POSTE 233

### LES AFFAIRES

ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES À VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

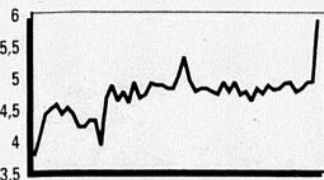
**SÉRIE DROIT : DROIT ET ENVIRONNEMENT**



DATE DE PARUTION : 9 septembre 2006  
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 25 août (avant 17 h) 2006

POUR INFORMATION : (514) 392-9000, POSTE 233

General Donlee, 5,90 \$, gain de 0,99 \$



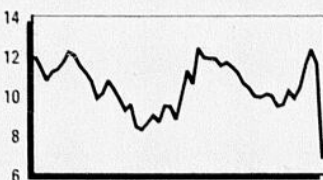
Le 10 août, la part de General Donlee Income Fund (Tor., GDI.UN) a atteint un sommet annuel de 6,10 \$.

Madacy, 1,80 \$, perte de 2,91 \$



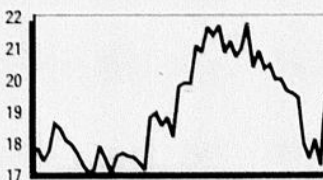
La part de Madacy Entertainment Income Fund (Tor., MEG.UN) a dégringolé de 62 % lors de la semaine du 7 août.

Imax Corp., 6,77 \$, perte de 4,81 \$



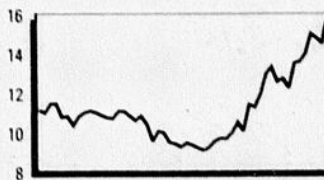
Dure semaine pour les actionnaires d'Imax Corporation (Tor., IMX). L'exploitant de salles de cinéma à grand écran a profité du dévoiement de solides résultats trimestriels pour confirmer la tenue d'une enquête de la part de la commission des valeurs mobilières américaine.

Cisco Systems, 19,54 \$ US, gain de 2,30 \$ US



L'équipementier Cisco Systems (Nasdaq, CSCO) a agréablement surpris en dévoilant des attentes de croissance de ventes supérieures au consensus.

FTD Group, 15,97 \$ US, gain de 1,47 \$ US



Le fleuriste FTD Group (NY, FTD) a touché un sommet annuel de 16,58 \$ US le 9 août, après avoir coiffé les attentes et dévoilé des attentes supérieures à celles des experts.

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 11 AOÛT 2006 SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Table of stock market data for Toronto, including columns for stock symbols, prices, and changes. Includes a sub-section 'A/B' for specific stocks.

Table of stock market data for Toronto, continuing from the previous table with various stock symbols and their performance.

Advertisement for 'Gagnez en bourse' (Win in the stock market) with a large '\$4.73' graphic. Text includes 'Augmentez vos revenus ou même vivez de la bourse.' and 'Cours action 7 jrs : 14 oct. et 16 déc. 06'.

Advertisement for 'Cours action 7 jrs : 14 oct. et 16 déc. 06' with details on risk control and access to markets.

Table of stock market data for Toronto, including a section for 'Depuis 1999' and various stock symbols.

Table of stock market data for Toronto, continuing with various stock symbols and their performance.

Statistiques de la semaine terminée le 11 août 2006

Table of weekly statistics for the week ending August 11, 2006, categorized into 'Les plus fortes hausses', 'Les plus fortes baisses', and 'Les plus actives'. Includes a 'Fleches' section for specific stock movements.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 11 AOÛT 2006

Mises à jour

> METRO : OPTIMISME RÉITÉRÉ

Les analystes ont haussé leurs attentes des deux prochaines années à l'égard de METRO (Tor., MRUA, 30,09 \$).

Selon Keith Howlett, de Valeurs mobilières Desjardins, le détaillant a réussi un tour de force en réalisant plus rapidement que prévu le processus d'intégration des activités d'A&P Canada. Les économies potentielles escomptées pour l'exercice se terminant en septembre 2006 totalisent maintenant 45 M\$. Elles s'établissent initialement à 35 M\$.

D'autre part, M. Howlett, ainsi que ses confrères Ryan Baggal, de Scotia Capital, et Irene Nattel, de RBC Marchés des capitaux, soulignent que la société devrait réussir à tirer son épingle du jeu au sein du marché ontarien, malgré la croissance de la demande de vente de son plus important concurrent, Loblaw (Tor., L, 47,50 \$).

Selon les prévisions révisées des trois experts, METRO engrangerait un bénéfice par action de 2,20 à 2,45 \$, en septembre 2007, et de 2,45 à 2,66 \$, en septembre 2008. Ces résultats devraient propulser le titre au sein d'une fourchette de 32,25 à 35 \$ dans un an.

> RONA CONSERVE SON ATTRAIT

RONA (Tor., RON, 20,77 \$) atteindra son objectif de réaliser un chiffre d'affaires de 7 G\$ à la clôture de son exercice prenant fin en décembre 2007, soutient le 9800 des analystes.

Toutefois, ils s'empressent d'ajouter que le détaillant de matériaux de construction devra trimer dur en raison de l'arrivée prochaine du détaillant américain Lowes (NY, LOW, 28,22 \$ US) en Ontario et du ralentissement de la construction résidentielle. Elle devra aussi affronter la déflation continue du secteur du bois d'œuvre.

Optimiste, Benoît Caron, de Canaccord Adams, croit que les investisseurs doivent ajouter le titre à leur portefeuille en raison de la croissance potentielle des titres du secteur. En effet, les hausses de taux d'intérêt et la crainte d'un recul marqué des mises en chantier ont provoqué une chute du multiple des titres du secteur à un seuil inégalé depuis les 10 dernières années. Or, ce cycle baissier tirerait à sa fin, pense l'analyste.

Divisés à l'égard de l'évaluation du titre de l'entreprise, les analystes prévoient un cours de 23 à 29 \$ dans un an, ce qui représente un multiple se situant entre 13 et 15 fois les profits prévus en 2007.

> AXCAN : PRUDENCE RENOUVELÉE

Les analystes éprouvent une profonde gêne envers Axcan Pharma (Tor., AXP, 15,02 \$), même s'ils ont récemment haussé leurs prévisions et leurs cibles.

La société biopharmaceutique québécoise devra bientôt reprendre le sentier des acquisitions si elle souhaite poursuivre sa croissance interne, selon Jeff Elliott, d'UBS, Philippa Flint, de RBC Marchés des capitaux, et John Maletic, de Scotia Capital.

À ce jour, l'obtention de résultats positifs au cours des essais cliniques de phase III de l'ITAX constitue la pierre angulaire de la croissance potentielle de la société.

L'analyste de la société affirme que cette incertitude à l'égard des prochains exercices justifie un multiple inférieur de deux points à la moyenne de l'industrie. Cette dernière se négocie actuellement à 17 fois les profits prévus pour 2007.

Les trois experts entrentoient maintenant un bénéfice par action se situant entre 0,78 et 0,84 \$ US, en septembre 2006. Il devrait s'établir entre 0,83 et 0,99 \$ US, l'an prochain. ■ D.R.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE 11 AOÛT 2006

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change.

Advertisement for 'LES AFFAIRES.com' featuring a magnifying glass over a globe and the text 'Vous cherchez une cote? Le profil d'une société?' and 'www.lesaffaires.com'.

Vertical text on the right edge of the page, possibly a page number or additional page information.

SOURCE: GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titres, Sym., and various price and volume metrics.

Main financial table with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for AD, S/Z, and various stock listings.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

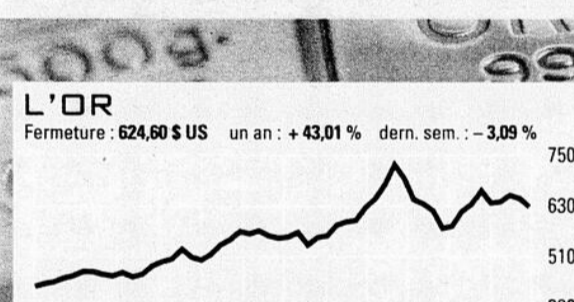


Table of resource prices including gold (L'OR), metals (MÉTALLS), oil (PÉTROLE), lumber (BOIS DE SCIAGE), and other commodities.

INDICES BOURSISERS

Table of stock indices including Bourse de Toronto, S&P/TSX, and various sector indices.

Table of international stock exchanges including DJ 30, NYSE, Amex, S&P 500, and various regional indices.

DOLLAR CANADIEN

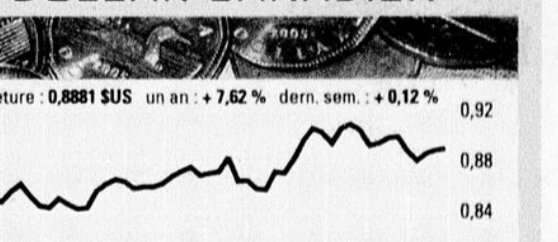


Table of exchange rates for various countries and currencies, including the US Dollar, Euro, and others.

# MES AFFAIRES

## FERR : ce qu'il faut savoir pour bien gérer l'après-REER



**Dominique Froment**  
dominique.froment@transcontinental.ca

Si vous avez un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et que vous aurez ou avez eu 69 ans cette année, vous n'avez pas le choix : vous devrez y mettre fin au plus tard le 31 décembre. Environ 56 000 Québécois et Québécoises atteindront cet âge en 2006.

Trois options s'offriront alors à vous : encaisser votre REER, acheter une rente à terme ou viagère, ou transférer l'argent dans un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR).

Comme l'explique Denis LHostie, directeur principal, planification financière à la Banque Laurentienne, la première option peut avoir un impact fiscal important, puisque toutes les sommes retirées du REER

**Lorsqu'une personne transfère son REER dans un FERR, elle n'a nul besoin de se départir de ses placements et d'en acheter de nouveaux.**

s'ajoutent au revenu imposable du contribuable cette année-là.

L'achat d'une rente à terme (5 ans, 10 ans, 15 ans, etc.) ou viagère (à vie) est une autre option qui doit être analysée en profondeur. En effet, les taux d'intérêt plutôt bas actuellement ont un impact négatif sur le montant de la rente garantie par l'assureur.

Troisièmement, et c'est le sujet principal de notre article, les sommes comprises dans le REER peuvent être transférées dans un FERR. C'est d'ailleurs la solution pour laquelle opte une majorité de détenteurs d'un REER au seuil de leur 69<sup>e</sup> anniversaire.

Il faut préciser que les sommes comprises dans un REER immobilisé, c'est-à-dire qui proviennent d'un régime de retraite d'employeur, ne peuvent être transférées dans un FERR. Il faut dans ce cas utiliser un fonds de revenu viager (FRV), dont les règles sont assez différentes du FERR.

### Principale différence

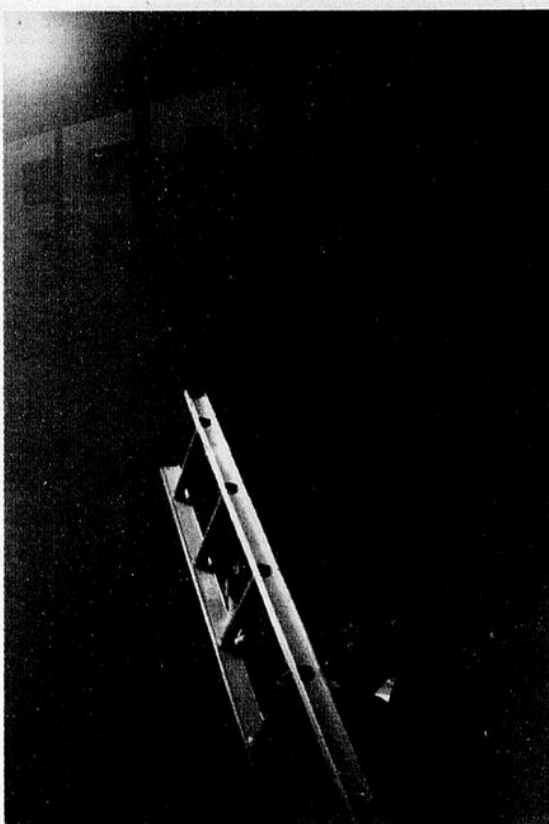
Lorsqu'une personne transfère son REER dans un FERR, explique M. LHostie, elle n'a nul besoin de se départir de ses placements et d'en acheter de nouveaux. À moins, évidemment, que vous changiez d'institution financière. Tous les placements admissibles dans un REER le sont aussi dans un FERR. Comme dans un REER, il n'y a plus de limite de placements étrangers dans un FERR.

La principale différence entre un REER et un FERR tient à ce qu'avec ce dernier, son détenteur doit effectuer chaque année un retrait minimum déterminé par son âge (voir tableau ci-joint). On peut transférer son REER dans un FERR avant d'avoir atteint 69 ans, mais à cause de ce retrait minimum obligatoire, cette solution n'est pas avantageuse pour une personne qui n'a pas besoin de ce revenu. Notons qu'il n'y a pas de retrait minimum obligatoire l'année du transfert. Il n'y a pas non plus de plafond aux retraits : vous pouvez choisir de liquider votre FERR en 5 ans, 10 ans, ou 15 ans si vous voulez.

Autre différence : il n'y a pas de retenue à la source pour l'impôt faite par l'institution financière sur le retrait minimum obligatoire du FERR, alors qu'il y en a une sur les retraits d'un REER (21 % sur les retraits de 5 000 \$ ou moins).

### Retrait minimum

Vous remarquerez dans le tableau que le retrait minimum obligatoire augmente avec l'âge. Toutefois, pour réduire l'impact fiscal, vous pouvez utiliser l'âge de votre conjoint pour établir le retrait minimum obligatoire, si ce dernier est plus jeune que vous, bien entendu.



L'âge limite pour posséder un REER est de 69 ans. Environ 56 000 Québécois et Québécoises atteindront cet âge en 2006.

Entre autres, dit M. LHostie, les retraits d'un FERR donnent droit à une déduction de 1 000 \$ par an à titre de revenu de retraite, au fédéral, et d'une déduction basée sur les revenus totaux de son détenteur, au provincial. Les retraits du REER ne bénéficient pas de cet avantage fiscal.

Le FERR peut être transféré au conjoint au moment du décès, sans impact fiscal.

On ne peut pas retirer un montant du REER avant l'échéance des placements, alors qu'avec un FERR, l'institution financière vous versera le retrait minimum obligatoire même si les placements ne sont pas échus.

Enfin, lors d'un transfert d'argent dans le REER de madame, elle doit attendre au moins trois dates du 31 décembre (donc au moins deux ans et un jour) avant de pouvoir retirer l'argent et être imposée. Avant ce délai, c'est monsieur qui sera imposé sur les retraits faits par madame. Avec un FERR,

madame sera imposée sur les retraits minimums obligatoires dès l'année suivant le transfert. ■

### Retraits minimums obligatoires d'un FERR

Âge <sup>1</sup>	% <sup>2</sup>	Âge	%	Âge	%	Âge	%	Âge	%
60	3,33	67	4,35	74	7,71	81	8,99	88	11,96
61	3,45	68	4,54	75	7,85	82	9,27	89	12,71
62	3,57	69	4,76	76	7,99	83	9,58	90	13,62
63	3,70	70	5,00	77	8,15	84	9,93	91	14,73
64	3,85	71	5,28	78	8,33	85	10,33	92	16,12
65	4,00	72	5,48	79	8,53	86	10,79	93	17,92
66	4,17	73	5,75	80	8,75	87	11,33	94 et +	20,00

<sup>1</sup> Âge au 1<sup>er</sup> janvier. <sup>2</sup> Ce pourcentage s'applique sur la valeur du FERR en début d'année.

SOURCE : BANQUE LAURENTIENNE

TABLEAU : LES AFFAIRES

L'information que **vous voulez**, quand **vous la voulez**.

Actualités Affaires **Circulation** Météo

**Info690**  
LA RADIO DES NOUVELLES  
www.info690.com

La **seule** station d'information continue à Montréal **exclusivement sur la bande AM**.

# Nortel : le règlement des recours collectifs est en marche



**Jean Gagnon**

jean.gagnon@transcontinental.ca

Comme plusieurs d'entre vous ont pu le constater, le processus de règlement des recours collectifs contre **Nortel Networks** (Tor., NT, 2,18 \$) est finalement enclenché. En effet, un avis à cet égard a été publié tout récemment dans les grands quotidiens.

Voici donc un rappel de la situation et de ce que vous devez faire si vous vous qualifiez à titre de membre du groupe, car vous devrez absolument présenter une réclamation par la poste, au plus tard le 20 novembre 2006, pour obtenir une compensation.

Notez que cette réclamation devra être bien documentée, c'est-à-dire qu'il vous faudra produire toutes les confirmations d'achats et de ventes émises par votre courtier.

Il existe deux recours collectifs qui feront l'objet d'un règlement. Le premier concerne les investisseurs qui ont acheté des actions de Nortel entre le 24 octobre 2000 et le 15 février 2001. Le dossier est piloté par l'étude d'avocats **Belleau Lapointe**. L'information nécessaire aux investisseurs qui veulent présenter une réclamation,

dont bien sûr le formulaire de réclamation, est disponible sur le site internet [www.recourscollectif.info](http://www.recourscollectif.info).

Le deuxième recours concerne les investisseurs ayant acheté des actions entre le 24 avril 2003 et le 27 avril 2004. C'est l'étude **Trudel & Johnston** qui mène ce dossier. Là aussi, toute l'information est disponible sur le site Internet [www.trudelfjohnston.com](http://www.trudelfjohnston.com).

Pour mener à bien votre réclamation, vous pouvez également contacter l'administrateur des réclamations. C'est à lui que vous devrez soumettre votre réclamation, et c'est lui qui déterminera qui aura droit à une compensation et qui prendra les arrangements nécessaires aux paiements qui devraient s'effectuer début 2007.

L'administrateur des réclamations est la firme **The Garden City Group Inc** (P.O. Box 9000 # 6446, Merrick, New York 11566 9000).

Là aussi un site internet bilingue ([www.nortelsecuritieslitigation.com](http://www.nortelsecuritieslitigation.com)) est mis à votre disposition. Vous pouvez également communiquer par téléphone au numéro sans frais 1 866 881-7495, où un service bilingue vous attend. Ce service est disponible 24 heures par jour, 7 jours par semaine, annonce-t-on.

Vous aimeriez probablement savoir à combien se chiffrera

le règlement afin de décider si cela vaut le coup d'entreprendre cette démarche. Malheureusement, il est impossible de le déterminer pour l'instant, car cela dépendra des réclamations que l'administrateur jugera valables. Mais au risque d'être un peu rabat-joie, je vous suggère de n'attendre qu'un dédommagement plutôt faible, compte tenu du volume de transactions très élevé sur le titre durant les périodes couvertes par les recours.

## > COMMENT LANCER UN CLUB D'INVESTISSEMENT

*J'ai entendu parler des clubs d'investissement, et il me semble que cette formule est intéressante pour susciter un partage d'idées et une occasion d'apprentissage pour un groupe d'individus désireux d'investir ensemble, tout en y allant selon leurs moyens.*

*J'aimerais savoir où m'adresser pour fonder un tel club. J'aimerais également pouvoir faire une estimation des frais annuels (frais légaux, comptabilité, préparation d'états financiers et de déclarations de revenus).*

*Pour finir, j'aimerais savoir s'il existe des logiciels de gestion de portefeuille que l'on peut acheter pour gérer les opérations d'un tel club.*

- D.P.

Je vous suggère d'entrer en contact avec la **Fédération québécoise des Coopératives en animation et en formation financière**, l'ACTIF. Vous pouvez le faire à partir de leur site internet [www.actif.net](http://www.actif.net).

Une section du site est justement consacrée aux clubs d'investissement. Vous y trouverez plusieurs services et produits qui devraient vous aider à lancer votre club d'investissement, dont un document de constitution qui vous fournira un cadre réglementaire.

Un des objectifs de l'ACTIF est justement de favoriser l'éclosion de clubs d'investissement. « L'ACTIF aide les personnes qui veulent créer des clubs d'investissement. Elle vise aussi à démarrer des clubs par profil d'intérêt et à associer une classe d'analyse à chacun de ses clubs affiliés », peut-on lire sur leur site.

L'ACTIF offre également la documentation, ainsi que des séances d'information sur plusieurs facettes du placement.

## > COTISER AU REER DU CONJOINT

*Depuis plusieurs années, mon mari et moi plaçons l'argent des REER dans mon REER, puisqu'il retirera éventuellement une pension du RRE-GOP, alors que moi je n'en retirerai aucune. Cependant, 30 000 \$ sont placés à son nom*

*dans un REER. Y a-t-il moyen de transférer ces montants dans le REER du conjoint ?*

- Jacqueline L. Leclerc

Malheureusement, il est trop tard. Mettre de l'argent dans le REER du conjoint est une bonne stratégie, puisqu'elle permet de payer moins d'im-

pôts lors du décaissement dans le cas où le conjoint a des revenus de pension inférieurs aux vôtres.

Mais cela doit se faire lors de la cotisation. Les transferts ne sont pas permis par la suite, sauf dans le cas d'une séparation, où le patrimoine familial doit être réparti. ■

## FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel ([jean.gagnon@transcontinental.ca](mailto:jean.gagnon@transcontinental.ca)), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses, Journal LES AFFAIRES 1100, boul. René-Lévesque Ouest 24<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

## LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Aréo-Feu	21	Imax Corporation	57
Bain Capital	38	Inco	56
Bell Mobilité	24	In-Stat	45
Berkshire Hathaway	53	KKR	38
Bio-K Plus	22	Lavery, de Billy	4
BMO	51	Lebeau	48
Bombardier	5	MAAX	38
BP Plc	56	Madacy Entertainment Income Fund	57
British Airport Authority	41	Nortel Networks	63
Burger King	38	Novatel	17
Canadian Oil Sands	55	Panacée Conseil	4
Canfor Pulp	55	PaperlinX Canada	29
Cascades	29	PricewaterhouseCoopers	4
Cisco Systems	57	Proprio Direct	33
Compagnie minière Québec Cartier	29	Renaud-Bray	22
Cott	55	Research In Motion	45, 48
D-Box	55	Restaurants Pacini	26
Defargo	22	Rogers Sans-Fil	24
Dollarama	38	Shell Canada	20
Empire Company	55	Shermag	16
Enron	16	Soluteo	48
Falconbridge	55, 56	Suncor	56
FTD Group	57	Technologies 20-20	4
Fusepoint	47	Telus Mobilité	24
General Donlee Income Fund	57	Texas Pacific	38
General Motors	20	Victor Innovatex	27
Groupe Dufour	4	Vidéotron	24
Groupe Dynamite	22	Westcliff	22
IGA Crevier	22	Weston	29

### Notre politique de protection de la vie privée

Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

## VOS FONDS COMMUNS CETTE SEMAINE

LES GAGNANTS						LES PERDANTS							
Valeur nette	Rendement simple (%)					Rend. annuel composé	Valeur nette	Rendement simple (%)					Rend. annuel composé
	1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	3 ans			1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	3 ans	
<b>ACTIONS CANADIENNES</b>													
MTC Fonds croiss - 1 Inc	14,24	2,04	3,93	18,57	40,86	17,10	Sceptre actions de crois.	100,81	-2,93	2,23	13,84	39,54	35,44
RBC Vie Accr var	29,43	0,89	1,16	-1,92	11,36	16,36	Scotia act can faible cap	27,34	-2,53	0,27	-2,79	17,73	22,11
Concordia actions	39,93	0,77	2,66	0,87	11,21	15,01	Mavrix Sierra d'actions	5,59	-2,44	3,28	-0,53	5,59	16,46
Canada-Vie Actions can	252,02	0,69	1,19	-2,54	16,27	17,57	BMO spécial act	30,17	-2,28	1,33	-4,15	20,24	21,58
Canada-Vie Gén Act Cdn(L)	14,98	0,69	1,19	-2,54	16,27	17,57	Talvest Act cdn faib	27,19	-2,19	1,48	2,32	20,28	16,55
<b>SPECIALISÉS CANADIENS</b>													
iShares XIT	6,11	1,48	0,68	-11,80	-10,67	4,50	<b>SPECIALISÉS CANADIENS</b>						
iShares XEG	89,96	0,97	1,48	-1,55	30,46	41,90	Dyn métaux précieux	4,84	-3,01	1,25	10,48	73,21	23,10
Brascan Adj Rate Trust 1	21,45	0,76	-0,75	-5,64			Franklin Technologie CS A	2,87	-2,71	-4,50	-14,90	-9,45	-0,22
One Billets Prt Étoiles 2	9,32	0,64	1,22	-1,90	-1,65		Mac Univ CC md mét préc	49,12	-2,57	2,80	12,54	72,97	22,23
Oil Sands Sector Fund	9,77	0,62	0,32				MarLife Découv. Trimark-R	2,58	-2,56	-2,75	-9,97	-10,67	-3,43
<b>REVENU CANADIENS</b>													
NL F-R revenu dividendes	17,97	0,62	1,73	0,92	5,26	10,53	Trimark Fonds Découverte	3,58	-2,56	-2,81	-10,22	-11,57	-3,65
Dyn oblig rendement réel	4,97	0,61	3,75	-2,15	6,71		<b>REVENU CANADIENS</b>						
SEI Oblig rende réel - O	15,63	0,59	2,69	-0,75	6,27	12,50	Brascan Soundvest Div Inc	12,11	-1,62	5,06	3,42	2,01	
Dyn Focus+ Fid rev énerg	8,58	0,59	4,45	5,97	26,36		HSBC Oblig Mond RER I	10,21	-1,51	2,27	0,67	-6,02	-1,37
SEI Oblig rende réel - P	16,67	0,56	2,55	-1,59	4,47		CI Fon DDJ haute rend	16,20	-1,46	-0,12	5,85	-1,75	
<b>CANADIENS ÉQUILIBRÉS</b>													
RBC Vie Fonds équilibré	28,14	0,63	1,40	-1,05	6,83	10,76	Fonds de revenu STRATA	9,71	-1,02	3,86	-0,50	7,87	
Rémec Équilibré	13,63	0,62	1,85	0,65	4,65	8,51	Dyn prot Valeur dividende	8,94	-1,00	2,16	0,56	9,38	17,90
Concordia équilibré strat	26,21	0,54	2,10	0,78	7,36	10,89	<b>CANADIENS ÉQUILIBRÉS</b>						
Creststreet Managed Inc	9,59	0,42	2,94	1,76	12,30		Port croiss Strat Dyn	11,54	-1,11	1,13	-0,51	7,78	12,43
SW I Mac Cun Cdn Bal 75%	15,67	0,38	0,39	-1,82	1,63	8,16	Acuity T C Rev et Bonnet	13,27	-1,11	1,64	3,02	21,14	
<b>ACTIONS AMÉRICAINES</b>													
Dyn Power Gtd Amer Growth	6,71	1,36	-4,51	-11,03	-5,96	0,53	Dyn Power équilibré T	4,89	-1,01	1,30	-2,95		
Co-operators act E.U. VA	144,49	0,73	0,71	-6,05	-8,03	-0,54	B-tirente intrépide	21,61	-1,01	1,97	0,44	5,17	9,04
Mac Cund Cat cap amér	11,06	0,27	-0,03	2,46	0,23	3,34	PS Actions NE Banq Nat	12,71	-1,00	1,19	-1,62	6,59	10,78
DFS act amér vl Bernstein	10,86	0,09	3,45	1,78	-2,41	2,92	<b>ACTIONS AMÉRICAINES</b>						
Mill III Act amér val 4	4,97	0,00	3,14	-0,15	-6,06		Dyn Pwr Cat cr américaine	4,21	-4,97	-5,66	-17,58	-9,09	
<b>FONDS INTERNATIONAUX</b>													
BMO Cat Chine élargie	11,44	2,89	0,11	3,04	10,34		Dyn Pwr Croiss américaine	5,52	-4,83	-5,62	-17,65	-9,54	8,37
Excel Fonds Inde	17,12	2,58	1,97	-8,24	7,92	30,99	Dyn Pwr Croiss amér T	3,78	-4,79	-5,73	-17,84		
BDC Dragon de Chine 2	104,75	2,34	2,41	1,34	2,82		SEI Act fbl cap amér - P	5,04	-4,59	-3,34	-9,83	-10,66	0,69
HSBC act chinoise inv	14,25	2,14	4,11	12,59	25,67		SEI Act fbl cap amér I CI	5,10	-4,57	-3,23	-9,21	-9,40	2,09
AGF Direction Chine	13,91	2,13	4,27	8,15	13,54	15,86	<b>FONDS INTERNATIONAUX</b>						
							Dyn Power Cat Crois mond	5,44	-4,06	-2,23	-8,08	10,49	15,85
							PGD Power Cat cro mond	5,27	-4,01	-2,31	-8,01	10,46	
							Brandes Fds ac glb pteCap	13,32	-3,49	-0,37	-6,38	-8,45	8,92
							AGF Intl titres act	7,24	-3,34	-1,70	-7,85	12,93	14,68
							AGF catégorie Allemagne	27,05	-3,29	0,11	0,44	6,88	9,05

**LES AFFAIRES**

**ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES À VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER**

---

**VALORISATION DE LA RECHERCHE**

En collaboration avec l'Association de la recherche industrielle du Québec

---

**DATE DE PARUTION : 9 septembre 2006**  
**TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 25 août (avant 17 h) 2006**

**POUR INFORMATION : (514) 392-9000, POSTE 233**

# ROUGE TELLEMENT ROUGE, À EN AVOIR L'EAU À LA BOUCHE.

**R**ouge. Couleur du désir, de la passion et de l'émotion. Du rouge vermillon au rouge bourgogne; du rouge pulpeux au rouge fraise... un rouge si sucré et si délicieux à vous en chatouiller les papilles.

Brother vous offre la clarté, la densité et l'intensité de couleurs auxquelles vous pouvez vous attendre, et cela avec de savoureux résultats.

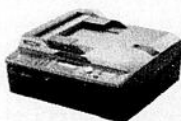
De votre domicile au bureau, la convivialité d'utilisation de notre vaste gamme d'imprimantes et de centres multifonction vous permettra d'afficher vos vraies couleurs.

De plus, tous les produits d'imagerie Brother offrent un système de cartouches couleur efficace, des consommables à prix compétitifs, tout en vous permettant de réaliser des économies d'énergie.

Par ailleurs, notre réseau national de centres de service à la clientèle, couplé à notre service d'assistance technique sans frais, sont des plus fiables. Ainsi, si vous alliez ces derniers à nos faibles coûts d'acquisition, vous obtiendrez non seulement des projets hauts en couleur mais vous vivrez aussi une expérience-client des plus satisfaisantes.

Démarquez-vous! Imprimez, télécopiez, numérisez, copiez et réseautez... en couleurs.

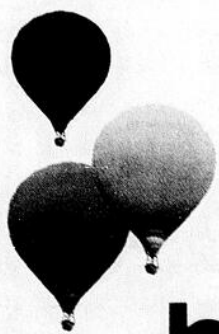
Pour plus d'informations, visitez [brother.ca](http://brother.ca)



**MFC-420CN**



**MFC-9420CN**



À votre service.  
**brother**