

# LES AFFAIRES



LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

WWW.LESAFFAIRES.COM

22 JUILLET 2006

2\$

# 10 visions pour faire bouger le Québec

Si vous aviez tous les pouvoirs, que feriez-vous pour assurer l'avenir du Québec ? Dix personnes se prêtent au jeu.  
p. 5 à 7



Réjean Breton



Germain Lamonde



Louis Garneau



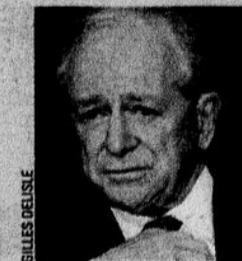
Lauro Waridel



Yvon Bolduc



Richard Payette



Yves L. Fortier



« J'investirais dans l'éducation supérieure et j'appuierais mieux les entrepreneurs. »

— Yvon Charest



« Je redonnerais aux Québécois le goût de rêver. Il faut avoir plus d'audace. »

— Isabelle Hudon



« C'est criminel de ne pas mieux utiliser notre potentiel hydroélectrique. »

— Louis L. Roquet

Vol. LXXVIII - No 29 48 pages



PP40064924 R08185

Nous avons les moyens de vous faire parler.

OnStar

Pour un temps limité, obtenez 1000 minutes de Téléphonie sans fil en libre-service OnStar. Offertes sans frais\* à la location ou à l'achat d'un véhicule Cadillac 2006.



CADILLAC CTS

MIRIAM  
CLAUDETTE

Milan  
London  
Beijing  
Toronto

\*\*\*\* \*\*\*\* \*\*\*\* 4199

propulsé par cisco.

Les souliers ont des boîtes à souliers. Les habits ont des housses à vêtements. Même les œufs ont un carton pour les protéger. Et, heureusement, les Réseaux auto-défenseurs de Cisco entourent chaque transaction de client de plusieurs couches de protection. Chaque source de données. Chaque achat. Chaque identité. Enfin, un bon achat. Pour choisir le réseau qui va comme un gant à votre entreprise, rendez-vous au [cisco.com/poweredy/ca/fr](http://cisco.com/poweredy/ca/fr).

©2006 Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés.

CISCO SYSTEMS

sécurité. propulsée par



# CETTE SEMAINE



## FIDUCIE OU PAS ?

Le débat sur la transformation d'Astral en fiducie de revenu reprend de plus belle

28



Nathalie Poirier

## LE CHOC DES GÉNÉRATIONS

De jeunes entrepreneurs portent un regard sans complaisance sur le monde des affaires

16



## MANAGEMENT

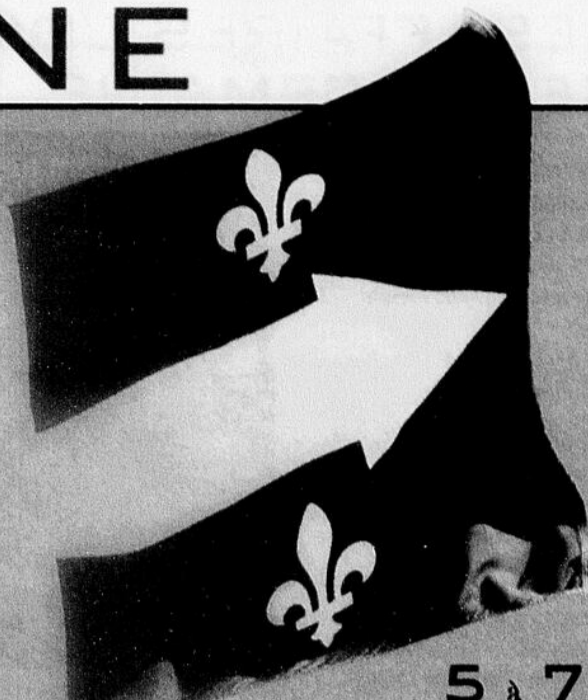
Comment vendre son entreprise sans trop souffrir

21

## EN MANCHETTE

### > Pour que le Québec progresse

Dix personnalités influentes y vont de leurs propositions pour faire avancer le Québec



5 à 7

## ACTUALITÉ ET ANALYSE

- 8 **Le zonage agricole accusé de freiner le développement**  
Les trois quarts des municipalités trouvent la loi trop contraignante et souhaitent des assouplissements
- 9 **Montréal en panne**  
d'investissements étrangers
- 10 **ÉDITORIAL**  
Le succès de l'éolien requiert une gestion avisée des projets
- 10 **POINT DE VUE**  
Un nom entaché à jamais
- 11 **Le destin tragique**  
de Kenneth Lay
- 12 **LE POULS DE L'ÉCONOMIE**  
Le Canada en voie de surpasser les États-Unis ?

## ENTREPRENDRE

- 13 **Metra Aluminium mise sur la valeur ajoutée**  
Metra Aluminium veut se protéger des Asiatiques en fabriquant des pièces de plus en plus complexes
- 14 **TECHNOLOGIES**  
Retard québécois face à de nouvelles normes européennes

## 16 RELÈVE ENTREPRENEURIALE

Les gens d'affaires québécois sont-ils trop frileux ?

## 18 DÉVELOPPEMENT DURABLE

Faites mieux et plus avec moins

## 19 Consolidation : Cossette lorgne

vers les annonceurs frustrés

## 20 AGROALIMENTAIRE

Les grandes chaînes font de la place aux produits bio

## MANAGEMENT

## 21 Ce qu'il faut savoir avant de vendre son entreprise

Attention de ne pas sous-estimer l'aspect émotif entourant la transaction

## 22 INVESTISSEMENTS

TransCanada Pipelines a un projet de gazoduc de 11,5 MS

## IMMOBILIER

## 24 Votre maison est-elle suffisamment assurée ?

Plusieurs propriétaires croient à tort que le coût de reconstruction de la maison est entièrement assuré

## INVESTIR

## 28 Le débat sur la transformation d'Astral en fiducie de revenu reprend de plus belle

Une structure pour faciliter les acquisitions

## 29 RESSOURCES NATURELLES

Phelps et Inco haussent leur mise sur Falconbridge

## 30 ANALYSE DES MARCHÉS

La Bourse canadienne s'en tire bien

## 30 TRANSACTIONS D'INITIÉS

Achats de deux initiés au sein de Stella-Jones

## MES AFFAIRES

## 36 Les fonds communs canadiens sont les plus dispendieux de la planète

## 47 QUESTIONS ET RÉPONSES

Comment éviter les situations de conflit d'intérêt

## SERVICES

7 **Les professionnels**

17 **Carrefour PME**

22 **Carrières**

25 **Annonces classées**

47 **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™.

**TELUS**

\* 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 20 juillet

Résultats du CN, AMD, Ford, Google, Microsoft, Nokia, Pfizer  
Commerce de gros en mai, Canada  
Discours de Ben Bernanke au Congrès, États-Unis

### > Vendredi 21 juillet

Résultats de RadioShack  
Indice des prix à la consommation en juin, Canada

### > Lundi 24 juillet

Résultats de Davis + Henderson, Falconbridge, Kraft, Merck  
Commerce de détail en mai, Canada

### > Mardi 25 juillet

Résultats d'Amazon.com, CP, Industrielle Alliance, Loblaw, Tembec  
Assurance emploi en mai, Canada  
Confiance des consommateurs en juillet, États-Unis

### > Mercredi 26 juillet

Résultats de Abitibi-Consolidated, Agnico-Eagle, CGI, GM, Sears Canada

### Le coefficient génie

Quand quelque chose devient populaire, les gens s'emballent. La même logique s'applique en Bourse. Comment



profiter de la folie boursière.

À lire, sur [lesaffaires.com](http://lesaffaires.com), le 26 juillet.

### VOX POP

Voici ce que vous avez répondu la semaine dernière :

<b>Trouvez-vous que votre forfait sans fil est trop difficile à comprendre ?</b>	Oui 77%
	Non 23%

[WWW.LESAFFAIRES.COM](http://WWW.LESAFFAIRES.COM)

## DE BONNE SOURCE



Dominique Froment

[dominique.froment@transcontinental.ca](mailto:dominique.froment@transcontinental.ca)

### MEQ : Daniel Charron laisse son poste de pdg

Daniel Charron quitte le poste de pdg des **Manufacturiers et exportateurs du Québec (MEQ)** qu'il occupait depuis un an. Il était avec les MEQ depuis quatre ans, dont trois comme responsable de la recherche. M. Charron se laisse quelques semaines pour évaluer les options qui

s'offrent à lui pour la suite de la carrière. Son remplaçant sera choisi dans les prochaines semaines.

### Suzanne M. Benoît chez Aéro Montréal

Suzanne M. Benoît vient d'être nommée directrice générale d'**Aéro Montréal**, le nouveau secrétariat de la grappe aérospatiale du Montréal métropolitain.

M<sup>me</sup> Benoît était pdg de **Développement économique Longueuil (DEL)** depuis 2002.

**Jacques Spencer**, un retraité de **RBC Banque Royale**, a été nommé pour assumer l'intérim.

Auparavant, M<sup>me</sup> Benoît a dirigé l'équipe de prospection des investissements étrangers à la direction des Amériques à **Investissement Québec**.

### André Gamache vp de Montréal International

André Gamache deviendra, cet automne, vice-président principal et secrétaire *corporatif* de l'organisme de promotion économique **Montréal International**.

Il remplacera Régis Vigneau, qui prendra sa retraite. M. Gamache est actuellement directeur général de la **Conférence régionale des élus de Montréal**. ■

## Transcontinental investit dans un leader de la webdiffusion

**Transcontinental** vient d'acquérir la moitié des parts de **Pecunia**, un chef de file québécois de solutions de webdiffusion et de communication vidéo sur protocole Internet (IP) auprès des entreprises, des gouvernements et d'autres organisations.

**Médias Transcontinental** – qui publie le journal **LES AFFAIRES** – exploite déjà les solutions de Pecunia

pour son studio de webdiffusion du site [lesaffaires.com](http://lesaffaires.com).

« Ce partenariat nous permettra à la fois de maximiser le contenu écrit de nos publications grâce à une diffusion vidéo de qualité sur nos nombreux sites Internet, et de gérer des publicités vidéo avec flexibilité et en temps réel tout en mesurant l'efficacité pour nos annonceurs »,

a dit **Luc Desjardins**, président et chef de la direction de **Transcontinental**.

« Ce partenariat est une étape naturelle de notre évolution pour devenir un fournisseur de contenu sur des plateformes multi-canaux. »

**Pecunia** a été fondée en 2002 par **Guy-Charles Pelletier** et **Manuel Angelini**. ■ Y.D.

LAISSEZ-VOUS TRANSPORTER PAR LA PASSION. LA NOUVELLE IS 250 POSSÈDE UN MOTEUR V6 DE 2,5 LITRES DE 204 CHEVAUX, DES ROUES EN ALLIAGE DE 16 POUCHES, DES PNEUS HAUTES PERFORMANCES, UN SYSTÈME AUDIO À 13 HAUT-PARLEURS AVEC CHARGEUR AUTOMATIQUE DE 6 DISQUES COMPACTS ET UN VOLANT GAINÉ DE CUIR. PEU IMPORTE L'ENDROIT, FAITES DE CHAQUE MOMENT, UN MOMENT PARFAIT.

# S

**LEXUS**  
À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION



PRÉSENTATEUR DE **L'OMNIUM DE MONTREAL**

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

\* Mensualité de location pour une Lexus IS 250 RWD 2006 SFX 'A' : 368,03 \$ / 36 mois - Dépôt de sécurité : 500 \$. Financement à la location : 5,9 % pour 36 mois. Acompte ou échange équivalent : 8 000 \$. 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 juillet 2006. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

# EN MANCHETTE

## Carte blanche à 10 personnalités pour façonner le Québec



**Dominique Froment**  
dominique.froment@transcontinental.ca

Vous avez tous les pouvoirs. Vous pouvez lancer des projets, changer des lois, mettre en place de nouvelles stratégies, etc. Que feriez-vous pour faire bouger davantage le Québec ? Voilà la question que nous avons posée à 10 personnalités provenant de divers horizons.

Les idées ne manquent pas, mais l'une ressort clairement : la pleine exploitation du potentiel énergétique. Plusieurs de nos interlocuteurs estiment que les Québécois ne profitent pas au maximum de cette richesse naturelle. On perçoit un malaise face à cette réticence collective à mieux exploiter une ressource dont les revenus pourraient permettre de mieux financer des programmes sociaux qualifiés de généreux.

« C'est criminel de ne pas mieux utiliser notre potentiel hydroélectrique et énergé-

tique. Il faut qu'on se serve de ce potentiel pour créer de la richesse », dit, comme d'autres, **Louis L. Roquet**, président et chef de l'exploitation de **Desjardins Capital de risque**. **Réjean Breton**, président de l'**Association des ingénieurs-conseils du Canada**, croit que la solution est « d'adapter le prix de nos ressources naturelles aux valeurs mondiales. »

Il faut aussi mieux tirer profit du potentiel des travailleurs québécois. **Louis Garneau**, un entrepreneur pure laine, souhaite par exemple qu'on exploite davantage la force créative en offrant notamment un meilleur soutien aux artistes. **Yvon Bolduc**, pdg du **Fonds de solidarité FTQ**, pense quant à lui que l'avenir du Québec passe par la formation qui transforme les travailleurs en *executive* plutôt qu'en simples exécutants.

Et surtout, il faut aller de l'avant, croit **Isabelle Hudon**, présidente et chef de la direction de la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain**. Selon elle, il faut en finir avec le syndrome du Stade olympique et se donner à nouveau le droit de rêver. Comme au temps du **Métro de Montréal**, de l'**Expo 67** et de la **Baie James** ! ■

### Replacer le bien commun au centre du développement économique

**Laure Waridel**  
Présidente et cofondatrice  
Équiterre

« Notre population est de plus en plus scolarisée, et il faut miser au maximum sur cet avantage. J'investirais massivement dans l'éducation dès le niveau primaire pour développer nos forces.

« Je réglementerais davantage pour préserver l'environnement. Je ne suis pas contre le développement hydroélectrique, ni même que l'on exporte notre énergie si elle est propre. Je ne suis pas contre non plus l'augmentation des tarifs d'électricité, à condition qu'il y ait des compensations pour les démunis. Mais pour que tous les Québécois en profitent, je confierais à Hydro-Québec la maîtrise d'œuvre, tant de l'éolien, du géothermique que du solaire.

« Je développerais davantage



les PME. Avec elles, les profits demeurent chez nous, contrairement aux multinationales étrangères, comme Wal-Mart. Et j'élaborerais une bonne campagne d'achat local.

« Pour créer de la richesse, je prendrais des mesures pour encourager l'exportation de produits transformés à valeur ajoutée au lieu de simplement vendre nos ressources naturelles et nos matières premières. »



### Plus d'argent dans l'éducation supérieure

**Yvon Charest**  
Président et chef de la direction  
Industrielle Alliance

« Notre économie dépend de notre capacité à innover. Pour créer un climat favorable à l'innovation, j'investirais d'abord plus d'argent dans l'éducation supérieure et je trouverais une façon de reconnaître la valeur des diplômés des immigrants.

« En outre, j'appuyerais mieux les entrepreneurs; ça semble prendre un temps fou à leur donner satisfaction quand ils ont besoin d'aide.

« Je gérerais aussi la dette avec plus de rigueur. Nous n'avons pas conscience à quel point ça va finir par peser lourd si nous n'y voyons pas. Arrêtons de pelleter le problème en avant. »

### Mieux utiliser notre potentiel énergétique

**Louis L. Roquet**  
Président et chef de l'exploitation  
Desjardins Capital de risque

« C'est criminel de ne pas mieux utiliser notre potentiel hydroélectrique et énergétique. Il faut qu'on se serve de ce potentiel pour créer de la richesse. Il faut aussi utiliser notre énergie plus intelligemment; je ne suis pas certain que chauffer nos maisons à l'électricité soit optimal.

« D'un autre côté, au lieu de distribuer des chèques, comme les gouvernements aiment bien le faire, il vaudrait mieux offrir des incitatifs. Comme abolir la taxe sur le gain en capital pour les investissements dans des secteurs à très haut risque. Il n'y a pas suffisamment de capital de risque pour démarrer des entreprises technologiques au Québec. Si les sociétés pharmaceutiques sont à Montréal, ce n'est pas parce que leurs



dirigeants aiment le fleuve Saint-Laurent, mais parce qu'il y a des incitatifs à la recherche et au développement. »

## Redonner aux Québécois le goût de rêver

**Isabelle Hudon**  
Présidente et chef de la direction  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain

« Je redonnerais aux Québécois le goût de rêver. C'est bien beau de réparer des nids-de-poule, mais ce n'est pas avec ça qu'on va se donner de grandes ambitions. Et j'utiliserais Montréal comme fer de lance de ce rêve.

« Il faudrait aussi avoir plus d'audace, mais une audace responsable. Il faut de l'audace pour lancer de grandes idées. Mais les grandes idées commandent de grandes dépenses et quand on parle de grandes dépenses au Québec, le syndrome du Stade olympique refait surface. Il faudrait en finir avec ça une fois pour toutes.

« En outre, il faudrait prendre les moyens d'attirer et de retenir les talents et les capitaux. Nous avons mis en place dans le passé un corporatisme protectionniste parce que nous avons peur de perdre nos emplois. Mais le contexte a bien changé; aujourd'hui, il y a du travail pour tout le



GILLES DELISLE

monde. Ça n'a pas de sens que des gens bardés de diplômes soient obligés de faire du taxi pour gagner leur vie. »

## Créer des conditions favorables aux entreprises

**Richard Payette**  
Président et chef de la direction  
Raymond Chabot Grant Thornton

« Il faut créer des conditions favorables aux entreprises pour leur permettre d'affronter la concurrence internationale,

## Assez consulté !

**Yves Fortier**  
Président et associé principal  
Ogilvy Renault

« C'est toujours plus facile de critiquer que de gérer, mais si je le pouvais, j'éliminerais les lourdeurs dans l'appareil gouvernemental. Prenez l'exemple du CHUM : ça fait des années qu'on en parle; il serait temps de se brancher !

« Je ne pense pas qu'on puisse avoir plus de consultations qu'on en a. Un gouvernement qui a des projets et qui y croit devrait avoir le courage d'agir. Utiliser la guillotine, comme le gouvernement l'a fait



GILLES DELISLE

il y a quelques semaines, je n'ai pas de problème avec ça. À un moment donné, il faut se décider. Et si les Québécois n'aiment pas, ils pourront exprimer le mécontentement aux prochaines élections. »



en réduisant leur fardeau fiscal et administratif, et en encourageant les

investissements par des mesures appropriées. J'éliminerais la taxe sur le capital.

« En second lieu, je relancerais les grands chantiers énergétiques afin de dégager davantage de marge de manœuvre pour exporter. Les Québécois ne profitent pas assez de leurs richesses naturelles.

« Finalement, je mettrais en place des mesures pour mieux exploiter les forces distinctives de chaque région. Je dis bien "distinctives" parce que je pense que des régions perdent leurs temps et leurs énergies à essayer d'être tout pour tous. »

©2005 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. Si le véhicule Porsche Approved admissible est acheté alors qu'il est encore couvert par la garantie des véhicules neufs, la couverture maximale est de 6 ans/160 000 km à compter de la date de mise en service d'origine. Si l'achat est effectué en dehors de la garantie des véhicules neufs, la couverture maximale est de 2 ans/160 000 km à compter de la date de vente.



## Il n'y a rien à redire, mais une question se pose : décapotée ou non ?

Le plaisir de rouler, quand on a l'esprit parfaitement tranquille, est incomparable. Avec une Porsche d'occasion testée et approuvée, obtenue auprès d'un concessionnaire autorisé, rien n'est laissé au hasard. Après une inspection mécanique et esthétique détaillée, en plus de 100 points, chaque véhicule est protégé par un programme d'assistance routière 24 heures. Et une garantie limitée de 160 000 kilomètres. Même l'étiquette de prix s'avère très rassurante. Pour trouver la Porsche de vos rêves, rendez-vous sur [porsche.com](http://porsche.com), téléphonez au 1 800 PORSCHE ou passez chez votre concessionnaire Porsche.

**Porsche Approved**  
Des véhicules d'occasion testés et approuvés



PORSCHE

## Encourager les jeunes, les artistes et les athlètes

**Louis Garneau**  
Président  
Louis Garneau Sports

« J'encouragerais le démarrage d'entreprises par les jeunes. C'est difficile aujourd'hui pour eux.

« J'encouragerais aussi le développement de produits finis au lieu d'être juste des "jobbeurs" de pièces. Il faudrait valoriser la signature et le design

québécois. Nous devrions mettre plus d'efforts à développer nos marques, et pas seulement à sous-traiter, comme en Beauce.

« Je me servais des sportifs pour mettre en valeur la société québécoise. Nous devrions nous donner comme objectif d'être les meilleurs en sport au Canada. Une société sportive améliore sa santé physique et mentale.

« J'encouragerais aussi les artistes; nous avons une force de créativité – que l'on pense au Cirque du Soleil – mais nous pourrions faire davantage pour mettre le Québec à l'avant-plan.



MARTIN MARTEL

« Enfin, la médecine à deux vitesses, je trouve que cela a du sens. Ceux qui ont les moyens paient, et ça fait plus d'argent dans le système pour les autres. »

## Se permettre de créer de la richesse

**Rêjean Breton**  
Président  
Association des ingénieurs-conseils du Canada et président fondateur de BBA

« Au Québec, nous sommes les champions de la répartition de la richesse, et je n'ai pas de problème avec ça. Mais nous sommes pas mal moins bons pour la créer.

« Il faudrait adapter le prix de nos ressources naturelles aux valeurs mondiales. Cela créerait beaucoup de richesse au Québec. Le prix de notre énergie est si bas que nous

n'avons pas d'avantage à la vendre à d'autres.

« Les Albertains paient leur pétrole le même prix que les autres et ça crée beaucoup de richesse à redistribuer. Nous, nous marchons à l'envers; nous élaborons de beaux plans pour distribuer de la richesse et après nous nous demandons où nous allons trouver l'argent pour faire ça. Ça fait partie de nos valeurs judéo-chrétiennes de valoriser la pauvreté.

« Notre développement énergétique est uniquement basé sur notre demande. Pourquoi est-ce que nous n'aurions pas une surcapacité de production; cela nous donnerait de la marge pour faire du commerce. Nous faisons de l'argent en vendant notre



énergie à l'étranger, mais nous pourrions en faire bien plus.

« Finalement, je trouve que nous développons trop souvent nos grands projets dans un climat de confrontation. Chaque partie autour de la table utilise les informations qui fait son affaire. Il faudrait créer de vraies tables de concertation, pas de confrontation. »



GILLES DELUSLE

## Le mot clé : innovation

**Yvon Bolduc**  
PDG  
Fonds de solidarité FTQ

« Si j'en avais le pouvoir, je mettrais beaucoup d'argent dans la formation. Elle transforme les exécutants en *executive* (cadres). Ça transforme une entreprise en

profondeur. Si 10 000 entreprises le font, ça peut transformer toute une société.

« Mais il faudrait aussi s'occuper du système d'éducation parce qu'il est très important pour instaurer une culture d'innovation.

« Je m'assurerais en plus que nos infrastructures, surtout technologiques, ne prennent pas de retard par rapport aux autres pays et provinces. Il faut que le Québec dispose des technologies les plus avancées. C'est essentiel pour faire face à la concurrence.

« Enfin, les entreprises nous disent qu'elles préfèrent limiter leur croissance que d'embaucher des gens non qualifiés qui vont leur causer des problèmes. On a déjà des problèmes de main-d'œuvre. Alors arrangeons-nous pour mieux sélectionner nos immigrants pour qu'ils viennent combler un besoin en main-d'œuvre. Et assurons-nous que nos lois et nos règles ne nous empêchent pas de profiter de leurs talents. »

## Simplifier les règles du jeu

**Germain Lamonde**  
PDG et président du conseil  
Exfo

« Le Parti libéral du Québec a réduit de 1 % le crédit d'impôt à la R-D. Je restaurerais cette mesure essentielle à notre compétitivité.

« Je simplifierais l'ensemble de la réglementation et des mesures administratives touchant les entreprises. Il

y a des gains d'efficacité importants à y faire. En plus, j'essaierais d'adapter nos règles, surtout en matière de droit du travail, avec les règles américaines. C'est important pour la compétitivité du Canada aux États-Unis, surtout depuis la montée du huard.

« En outre, j'abolirais la taxe sur le capital des entreprises. C'est la taxe la plus régressive qui soit.

« Enfin, je rassemblerais dans les garderies les enfants de différentes origines afin qu'ils puissent se faire l'oreille à d'autres langues. Ils



apprennent tellement vite à cet âge ! Et si j'en avais le pouvoir, il y aurait des cours de mandarin (en plus de l'anglais) au primaire et au secondaire. »



### 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)

### LES AFFAIRES.com / carrières

Des emplois de qualité pour des candidats qualifiés.

### 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)

### CONSULTATION

### CABINET CONSEIL CAMPEAU



#### SERVICES OFFERTS :

- Gestion de carrière / RH
- Psychologie
- Orthophonie
- Expertise psychologique
- Nutrition - Diététique
- Orthopédagogie
- Traitement de l'anorexie
- Neuropsychologie
- Ergothérapie
- Médiation
- Orientation
- Travail social
- Psychoéducation
- Kinésiothérapie
- Services aux entreprises

Boucherville (450) 641-9509

Brossard (450) 466-8885

[WWW.CABINET-CONSEIL-CAMPEAU.CA](http://WWW.CABINET-CONSEIL-CAMPEAU.CA)

Parlez aux gestionnaires et décideurs

québécois avec la rubrique

SERVICES PROFESSIONNELS

### 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
- Réaffectation • Gestion de carrière

# ACTUALITÉ

## ET ANALYSE

# Le zonage agricole accusé de freiner le développement

La majorité des municipalités trouvent la loi trop contraignante et souhaitent des assouplissements



Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Le zonage agricole freinerait le développement économique des régions, estiment les trois quarts des municipalités au Québec. C'est ce que révèle une enquête menée auprès des municipalités par le géographe **Clermont Dugas**, de l'Université du Québec à Rimouski, dont les résultats ont été rendus publics en juin dernier.

Selon les maires et dirigeants municipaux, la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles* entraîne notamment la sous-utilisation des infrastructures municipales et la perte de recettes fiscales, et nuit au développement industriel et des affaires, de même qu'au développement de la villégiature et à la construction de chalets.

Ce constat ne surprend pas l'Union des producteurs agricoles (UPA).

« C'est un discours qu'on entend depuis plusieurs années alors que les municipalités convoitent de plus en plus les terres pour des fins autres qu'agricoles », commente **Denis Bilodeau**, deuxième vice-président de l'UPA.

« Les répondants ne remettent pas en cause la pertinence de la loi, mais la majorité d'entre eux considèrent qu'elle occasionne plusieurs problèmes à la vie socio-économique de leur localité », note M. Dugas.

Ainsi, bon nombre de municipalités considèrent que l'application de la loi a comme conséquences de leur laisser un périmètre d'urbanisation trop petit ou encore inadéquat pour leurs besoins actuels et futurs. « Du dézonage, il s'en fait chaque année pour soutenir le développement urbain », rétorque M. Bilodeau.

### 250 000 hectares soustraits à l'agriculture

Au Québec, souligne l'UPA, les terres cultivables représentent moins de 2 % du territoire. Puisque la majorité des bons sols se situent sur les basses terres du Saint-Laurent, dans la partie la plus densément peuplée du Québec, la zone agricole subit des pressions de

toutes parts : développement résidentiel, industriel, touristique, construction de terrains de golf, d'autoroutes et d'infrastructures.

Dans le dossier du prolongement de l'autoroute 30 en Montérégie, le gouvernement du Québec a opté pour un tracé qui passe en zone agricole, retirant ainsi 514 hectares (ha) de sols.

Durant la seule période 1987-1992, la loi a fait l'objet d'une révision et plus de 200 000 ha de terres agricoles ont été soustraits. Depuis 1994, la Commission de la protection du territoire agricole (CPTAQ) a reçu plus de 21 300 demandes de modifications. Résultat : environ 43 000 nouveaux hectares ont été exclus ou utilisés à des fins autres qu'agricoles, alors que la Commission a autorisé un changement de vocation pour 57 % des superficies ciblées.

### Zone tampon

Ainsi, chaque année, plus de 4 000 hectares sont perdus en zone agricole. C'est l'équivalent de la superficie de l'Île de Montréal qui est amputé de la zone agricole pour des usages urbains tous les 10 ans, déplore l'UPA, qui décidait en avril



Chaque année, plus de 4 000 hectares de terre agricole sont perdus. C'est l'équivalent de la superficie de l'Île de Montréal qui est amputé de la zone agricole pour des usages urbains à tous les 10 ans, déplore l'UPA.

### 2004 de créer la Coalition pour la protection du territoire agricole.

« Il y a de quoi s'inquiéter, surtout si l'on considère la très grande superficie en zone blanche encore disponible à des fins d'urbanisation un peu partout au Québec », lit-on dans un communiqué émanant

de la Coalition.

Néanmoins, une très forte majorité de municipalités (89 %) trouvent la loi trop contraignante et souhaitent son assouplissement. La Ville de Boisbriand, dans la couronne nord de Montréal, a vu sa population passer de 13 500 en 1981 à 27 500 en 2005. Mais,

depuis 2000, le nombre de résidents est resté sensiblement le même.

« Il ne reste plus de terrains pour la construction résidentielle et très peu pour le développement industriel », souligne la mairesse **Sylvie Saint-Jean**. Au début des années 1990, la ville émettait plus de 200 permis

de construction résidentielle par année, comparativement à une dizaine en moyenne ces dernières années.

« Depuis 1998, il n'y a eu aucune terre agricole dézonée. Nous sommes en faveur du développement de l'agriculture, mais il y a des terres qui ne sont même plus exploitées », dit M<sup>me</sup> Saint-Jean, en précisant que 60 % du territoire de la municipalité est en zone agricole.

La Ville pourra toutefois compter ces prochaines années sur le *Faubourg Boisbriand*, un important projet de développement commercial, industriel et résidentiel sur les anciens terrains de l'usine **General Motors**.

L'UPA réplique qu'il est essentiel de garder une zone tampon entre les secteurs résidentiels et ruraux. D'autant plus que les projets d'expansion des agriculteurs se butent souvent à des pétitions déposées par les citoyens devant les conseils municipaux.

« Il y a des distances à respecter par rapport aux bâtiments, aux bruits ou à l'épandage de fumier, par exemple. Sinon, la pratique de l'agriculture à proximité des résidences rend la cohabitation difficile », dit M. Bilodeau. ■

## REVUE DE LA SEMAINE

# Québec améliore son soutien aux 250 PME de l'aérospatiale

Québec assouplit ses critères d'admissibilité à l'aide financière pour les 250 PME de l'aérospatiale, avec sa nouvelle stratégie de développement de l'industrie.

Cette stratégie a été dévoilée le 16 juillet par le ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, **Raymond Bachand**, lors du *Salon aéronautique de Farnborough*, en Angleterre.

« Les nouvelles règles permettront de mieux appuyer les projets de développement des PME », a souligné M. Bachand lors d'un entretien avec LES AFFAIRES. Dorénavant, pour se qualifier au *Programme d'appui stratégique à l'industrie (PASI) d'investissement Québec*, une entreprise pourra présenter des projets d'investissements d'une valeur mini-

male de 2 M\$, comparativement à 5 M\$ avant l'adoption de ces nouvelles mesures. Le plancher d'admissibilité dans le cas des projets de développement de produits a aussi été abaissé, de 2 M\$ à 500 000 \$. Le gouvernement s'attend à verser des contributions financières additionnelles de 153 M\$ par an.

Les donneurs d'ordres ne seront pas en reste. « Si **Bombardier** décide d'aller de l'avant avec la *Série C*, nous serons là pour l'appuyer. Même chose pour les projets d'autres grandes entreprises comme **Pratt & Whitney**, **Bell Helicopter** et **CAE** », assure M. Bachand.

La stratégie gouvernementale prévoit un financement adapté des projets d'envergure des maîtres d'œuvre et des équipementiers. Ce financement pourra prendre la forme de

prêts remboursables par redevances sur les ventes, d'un soutien au financement des ventes ou d'une participation sous forme de capital-actions accordée par la **Société générale de financement**.

« Pour le gouvernement, il n'y a pas grand risque financier. À moins, affirme M. Bachand, que l'entreprise ne fasse faillite ».

Le ministre entend aussi s'assurer que l'industrie québécoise obtienne sa juste part des retombées économiques liées aux imposantes dépenses militaires annoncées récemment par le gouvernement fédéral, dont 13 milliards de dollars pour le seul domaine de l'aéronautique.

« Le gouvernement du Canada doit résister à la tentation de saupoudrer dans tout le pays. Si on favorise l'Ontario

pour l'industrie de l'auto, il faut penser au Québec pour l'aéronautique », dit-il.

M. Bachand se proposait aussi d'inviter au Québec les dirigeants de **Boeing** ou d'accompagner une délégation de PME québécoises à son cheflieu de Seattle. La nouvelle stratégie québécoise prévoit aussi un soutien de 10,2 M\$ au **Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale au Québec** pour la période 2006-2010. P.T.

### > DU GAZ NATUREL RUSSE À GROS-CACOUNA

Le projet de terminal méthanier de Gros-Cacouna, dans le Bas-Saint-Laurent, a été l'un des enjeux soulevés par le premier ministre canadien **Stephen Harper** et le président russe

**Vladimir Poutine**, lors du récent sommet du G8 à Saint-Petersbourg, en Russie.

Les deux hommes ont ainsi confirmé que le gaz naturel liquéfié (GNL) qui sera acheminé à Gros-Cacouna par bateau proviendra de la Russie, plus précisément du port de Saint-Petersbourg.

*Énergie Gros-Cacouna* est un projet conjoint de **Petro-Canada** et de **TransCanada**. Le gaz naturel sera vendu au Québec, qui s'alimente à l'heure actuelle uniquement dans l'Ouest canadien, et dans le reste de l'Amérique du Nord.

Il s'agit d'un investissement de 650 M\$. Si le projet reçoit toutes les approbations réglementaires, les travaux de construction devraient débuter l'an prochain, pour une mise en service en 2010. (F.N.) ■

# Montréal en panne d'investissements étrangers

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Montréal International doit affronter un contexte de plus en plus difficile pour mener à bien ses activités de prospection d'investissements étrangers, avec la montée du dollar canadien et la croissance du pouvoir d'attraction des villes concurrentes nord-américaines et des pays émergents.

« Le contexte a changé. La concurrence s'intensifie et c'est de plus en plus difficile d'attirer de nouveaux investissements étrangers », dit son pdg, Marc G. Fortier.

« On entend souvent dire que les gouvernements ne doivent pas aider les entreprises déjà riches. En réalité ils sont de plus en plus nombreux à offrir des incitatifs pour les attirer », ajoute M. Fortier.

À preuve : il y a un mois, le fabricant californien de micro-processeurs **Advanced Micro Devices** annonçait l'implantation d'une usine de fabrication de puces électroniques dans l'État de New York après que ce dernier eut consenti des incitatifs financiers et fiscaux

évalués à près d'un milliard de dollars américains (G\$ US), sur un projet de 3,2 G\$ US.

En outre, des pays en émergence ont gagné la faveur des investisseurs internationaux ces dernières années. « Il y a évidemment la Chine et l'Inde, mais on oublie souvent les pays d'Europe de l'Est où la main-d'œuvre est qualifiée et pas chère », souligne M. Fortier.

## Près de 600 M\$ d'investissements étrangers

Malgré la forte appréciation du dollar canadien et la baisse des incitatifs fiscaux accordés aux entreprises du Québec, Montréal International dit avoir atteint ses objectifs pour 2005 : attirer 580 M\$ d'investissements étrangers dans la région métropolitaine, de même que trois nouveaux sièges d'organisations internationales.

Parmi les dossiers dignes de mention, Montréal International a favorisé l'établissement à Laval du siège canadien de **Sanofi-Aventis**, troisième groupe pharmaceutique mondial. En novembre, l'organisation internationale gouvernementale **Cospas-Sarsat**,

installée à Londres depuis 17 ans, a inauguré son nouveau siège mondial au centre-ville de Montréal.

Pour l'année en cours, l'organisme souhaite attirer des investissements de 600 à 700 M\$ et autant de nouvelles organisations étrangères. « Nous sommes sur la bonne voie », soutient M. Fortier, qui refuse toutefois de divulguer des résultats de mi-année.

Montréal International vient de lancer une nouvelle publication destinée aux investisseurs étrangers, *Indicateurs d'attractivité 2006*, qui vise à mettre en valeur les atouts du Montréal métropolitain.

## Diversification sectorielle

Pour ce faire, l'organisme a non seulement ciblé les trois créneaux d'excellence du Grand Montréal, soit les grappes des sciences de la vie, des technologies de l'information et des communications et de l'aérospatiale, mais aussi les secteurs de l'environnement, de l'agroalimentaire ou des transports et logistique.

À lui seul, le secteur des

technologies de l'information a représenté 78 % des 580 M\$ d'investissements étrangers en 2005.

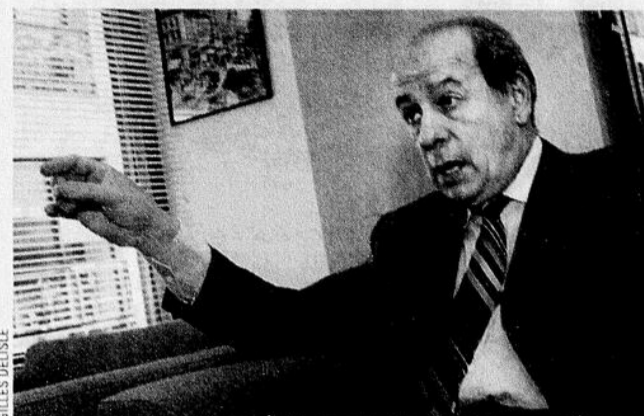
« Nous allons cibler des sous-grappes et des créneaux particuliers », dit M. Fortier, qui cite en exemple la protéomique et les nanotechnologies. Montréal International a conclu des ententes de partenariat avec **NanoQuébec** et d'autres organismes pour coopérer à la mise en valeur de l'offre d'affaires de la métropole.

En revanche, l'organisme n'aura plus la responsabilité d'accélérer le développement des deux grappes jugées stratégiques pour la région, celles des sciences de la vie et des technologies de l'information et des communications.

## Diversification géographique

« Nous avons été les incubateurs de ces grappes, mais elles ont maintenant atteint la maturité nécessaire pour être prises en charge par le privé », explique M. Fortier.

Montréal International souhaite aussi élargir son territoire de prospection. L'organisme a



« Nous allons davantage spécialiser nos prospections, cibler des sous-grappes et des créneaux particuliers », dit Marc G. Fortier, pdg de Montréal International.

toujours concentré ses interventions sur les États américains et les pays européens. L'an dernier, 56 % des investissements étrangers provenaient d'Europe, dont 47 % de France, et 43 % des États-Unis.

Or, l'organisme vient d'établir une veille stratégique sur certains pays asiatiques qui, de pays émergents, sont en voie de devenir des exportateurs de capitaux. « La Chine a reçu des dizaines de milliards de dollars en investissements internationaux ces dernières années.

Mais elle est à la veille de conquérir les marchés étrangers », souligne M. Fortier.

Enfin, Montréal International entend accompagner de plus près les entreprises et organisations étrangères déjà implantées dans la région. La proportion des nouveaux investissements qui provenaient du réinvestissement des filiales de ces entreprises est passée l'an dernier à 82 %, comparativement à une moyenne de 50 % au cours des dernières années. ■

Saisissez l'exaltation des sélecteurs de vitesse au volant de type F1\*.

SAISISSEZ L'ÉTÉ  
JUSQU'AU 31 JUILLET

ACURA



\*Offerts uniquement avec la transmission automatique.

CSX

Réveillez le pilote qui sommeille en vous grâce aux sélecteurs de vitesse type F1 de la CSX. Installés juste derrière le volant gainé de cuir, ces sélecteurs de vitesse permettent un contrôle intelligent, précis et exaltant de la boîte automatique à 5 rapports en option. Combinant parfaitement luxe et performances débordantes d'adrénaline, la nouvelle CSX réinvente le plaisir de conduire.

acura.ca

## ÉDITORIAL

## Le succès de l'éolien requiert une gestion avisée des projets



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Éditeur

Après en avoir tant voulu, voilà que des voix se lèvent de partout pour critiquer le développement de l'éolien au Québec. Il faut dire que la mode est à la contestation des projets de développement économique, quels qu'ils soient.

Certes, tout n'est pas parfait, à preuve les modifications que SkyPower a dû apporter à son projet de 134 éoliennes construites au coût de 350 M dans des municipalités de la région de Rivière-du-Loup. Pour rendre son projet plus acceptable, SkyPower, une société en commandite ontarienne, a dû déplacer des éoliennes d'une municipalité à une autre et en éloigner d'autres des routes et des habitations. Pour gérer cette situation, la MRC de Rivière-du-Loup a adopté un « règlement de contrôle intérimaire » (RCI), une mesure d'exception lui permettant d'intervenir dans un tel projet. Son action démontre que les régions ont des outils pour s'imposer face aux promoteurs même en l'absence d'un schéma d'aménagement. La MRC

devait se prononcer sur ce projet le 19 juillet (soit après la rédaction de ce texte). SkyPower fait partie des promoteurs à avoir conclu des ententes avec Hydro-Québec sans contrainte d'achat d'équipement au Québec. Ce projet fait l'objet d'une enquête du Bureau d'audiences publiques en environnement (BAPE), qui publiera son rapport en septembre.

Ce ne sont pas tous les projets qui sont controversés. C'est le cas notamment des projets acceptés par Hydro-Québec dans le cadre de l'appel d'offres pour le bloc de 1 000 mégawatts (MW) alloués en 2004 et devant être produits en Gaspésie. Ces projets ont fait l'objet d'une bonne planification et d'une large consultation auprès des communautés.

Malgré cela, les projets gaspésiens ont rencontré l'opposition de l'Association touristique régionale de la Gaspésie, qui a demandé un moratoire et suggéré que les éoliennes soient concentrées en un seul parc (Murdochville). Des maires ont dénoncé avec raison cette prise de position étonnante, puisqu'il est loin d'être prouvé que les éoliennes font fuir les touristes. Récemment, une récente brochure touristique de l'Île-du-Prince-Édouard mettait en relief les éoliennes situées à proximité du circuit côtier North Cape, dans l'ouest de la province. À

Murdochville, 60 % des touristes effectuent une visite guidée du parc d'éoliennes. Le tourisme ne semble pas avoir été affecté au Danemark et en France non plus.

La Gaspésie doit au contraire se réjouir des retombées de la décision du gouvernement d'obliger Hydro-Québec à acheter en Gaspésie un bloc de 1 000 MW d'électricité éolienne et d'imposer un contenu gaspésien de 60 % des dépenses d'investissement et de construction associées à cette mise en production.

Les 667 éoliennes qui y seront construites représentent des investissements de 1,5 milliard de dollars (G\$), dont 800 M\$ en retombées directes en Gaspésie. Qui plus est, ce projet contribuera à doter la Gaspésie d'une industrie prometteuse, comme en témoignent déjà les investissements industriels faits récemment dans cette région : Marmen (fabrication de tours et assemblage de nacelles à Matane), Composites VCI (fabrication de nacelles à Matane), LM Glasfiber (fabrication de pales d'éoliennes à Gaspé), Cema et Groupe Ohméga (fabrication de mâts de mesure du vent à Cap-Chat et à Gaspé). D'autres projets d'usine sont envisagés. On parle d'environ 400 emplois manufacturiers dans un avenir rapproché en Gaspésie. De plus, VCI a déjà eu un contrat

pour fabriquer des nacelles aux États-Unis.

Autre retombée, Gurit investira 13 M\$ dans une usine de pales à Magog. Cette société vise le marché américain, où le développement de l'éolien s'annonce gigantesque, et les contrats qui découleront du bloc supplémentaire de 2 000 MW annoncé par Québec (non encore alloué). Dans ce cas, le contenu gaspésien sera de 30 % et le contenu québécois, de 60 %.

Il est vrai que les éoliennes peuvent détruire des paysages et qu'elles font du bruit (environ 35 décibels). Les parcs éoliens peuvent néanmoins être développés de façon à minimiser cet impact si les promoteurs choisissent leur sites attentivement et si la consultation est adéquate. Aucun propriétaire ne peut être forcé à accepter des éoliennes sur ses terres, ni être exproprié. Une MRC peut toujours recourir à un RCI pour intervenir dans la gestion d'un projet en attendant la consultation du BAPE et la publication de son rapport.

L'énergie éolienne est la plus propre qui soit. Il serait dommage que des promoteurs lancent des projets mal planifiés, qui donneraient des munitions aux opposants de tout acabit et qui accroîtraient les craintes de la population. L'éolien est un plus pour l'environnement. Le « pas dans ma cour » n'est pas écologique. ■

## POINT DE VUE

## Un nom entaché à jamais



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Kenneth Lay était un fraudeur et c'est ainsi que l'histoire se rappellera de lui.

L'ancien président d'Enron est mort subitement le 5 juillet dernier, six semaines après avoir été reconnu coupable d'une série d'accusations qui auraient pu le voir terminer ses jours en prison. Mais la sentence, qui devait être livrée en septembre, ne sera jamais prononcée.

Or, voici que ses partisans, qu'on retrouve jusque dans les hautes sphères de l'establishment politique – George Bush père était aux funérailles – cherchent déjà à le réhabiliter en soutenant qu'il a été injustement condamné. À son service funéraire, le pasteur officiant l'a même comparé à Martin Luther King et à Jésus !

Il est vrai que, chez les Américains, l'idéal de la rédemption est omniprésent. Les *Born Again Christians* recrutent une bonne partie de leurs adhérents chez les anciens déviants, comme l'actuel président Bush, qui reconnaissent leurs fautes et rentrent dans le droit chemin. Mais ce n'est même pas le cas ici. Kenneth Lay n'a jamais accepté ses torts. Au pire daignait-il admettre qu'il n'avait pas anticipé le désastre. La faute était celle de ses subalternes, qui avaient profité de sa naïveté et abusé de leur pouvoir. On ne pouvait lui reprocher que des maladrotes.

C'est oublier qu'Enron sera à jamais symbole des pires turpitudes. Son réseau complexe de vente et de revente d'énergie a permis de gonfler les prix en créant des pénuries artificielles qui

ont floué ses clients. Sa comptabilité en dédales n'avait pour seul objectif que de falsifier les comptes. Sa faillite a fait perdre des milliards de dollars aux investisseurs et a relégué au chômage des milliers de travailleurs.

Mais le grand patron, lui, n'a rien vu. Et son cœur s'en est brisé.

Quel mauvais roman savon ! Attendez-vous à voir tôt ou tard, à la télé américaine, un film sur le sujet.

Ce genre de dénégation rappelle celle de Noël Forgeard, qui vient d'être évincé de la présidence d'EADS, en Europe. Non, il n'était pas au courant des malheurs d'Airbus – filiale d'EADS – qui se retrouve aujourd'hui en pleine crise. Les problèmes, dit-il, viennent de la chaîne de production. En clair, les subalternes sont responsables. On ne l'a jamais informé des dérapages.

Avec une telle défense, il ne nous laisse pas le choix. Ou il est menteur, ou il est incompétent. Un dirigeant de grande entreprise doit par essence savoir prévoir les coups. Se dire surpris par les événements signifie qu'on n'a pas la stature pour mener les troupes... ou bien qu'on ne raconte pas toute la vérité.

Admettons qu'il ait été dépassé, et que la vente préalable de ses actions, larguées avant la culbute des cours, n'ait été qu'une simple coïncidence. D'une façon ou d'une autre, ce n'est pas édifiant. Une fois la confiance disparue, plus rien ne tient.

Au moins, EADS survivra à la crise. Enron a disparu. Le nom est entaché à jamais. Soutenir, comme le font ses proches, que Kenneth Lay était foncièrement un homme pieux, ne le rend que plus détestable. Ultimement, c'est l'hypocrisie érigée en système. Il faut maintenant espérer que son comparse, Jeffrey Skilling, ne profite pas de cette compassion mal fondée pour se faire blanchir alors qu'il se dirige tout droit vers la prison. ■



ON AIME

La famille Saputo a fait savoir qu'elle ne demandera pas de subvention pour la construction du futur stade de son club de soccer l'Impact au Parc olympique de Montréal. Ce stade de plus de 10 000 sièges coûtera 15 M\$ et valorisera le soccer au Québec, sport auquel adhèrent fortement les jeunes des communautés culturelles. La Ville de Montréal aura toutefois à absorber des coûts indirects et perdra des revenus de stationnement.



ON N'AIME PAS

Maintenant que Québec et Ottawa ont accepté de contribuer pour 65 M\$ au projet d'investissement de 230 M\$ de Daniel Gauthier afin de développer la station de ski du Massif de Petite Rivière-Saint-François, il reste à régler la convention collective. M. Gauthier a formulé quatre demandes, mais le président du syndicat a déclaré qu'il était hors de question de permettre l'attribution des postes en fonction de la compétence. C'est à pleurer !



# Le Canada en voie de surpasser les É.-U. ?



**Yanick Desnoyers**

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Économiste principal  
à la Banque Nationale

La croissance canadienne a eu tendance à dépasser celle des États-Unis en période de hausse des prix des matières premières, le Canada étant un exportateur net de produits de base.

Ce fut notamment le cas lors des chocs de 1973 et de 1978. L'épisode récent contraste toutefois avec le passé. Malgré la montée en flèche des prix des matières premières depuis 2003, l'économie américaine a surpris par sa vigueur en devançant l'économie canadienne (12 % contre 9 %).

## Effet de richesse

Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'un autre facteur de taille est venu brouiller les cartes aux États-Unis.

Les ménages américains ont bénéficié du boom immobilier, mais ont grandement pigé dans leur avoir pour devenir propriétaires. Résultat : l'année dernière, ces ménages ont exercé une ponction dans leur avoir qui a excédé la hausse de leur revenu disponible. Certains ont donc voulu maintenir ou augmenter leur niveau de vie en capitalisant sur la hausse de la valeur de leur propriété. Mais la fête risque fort de ne pas durer.

## L'ENJEU

Un ralentissement de l'économie américaine aura certainement un impact sur les exportations canadiennes. Pour diminuer ce choc, le défi du Canada est de faire croître la demande intérieure.

Cette dynamique de richesse a résulté en un taux d'épargne négatif des ménages américains aussi bas que -1,7 %.

À l'opposé, la situation canadienne n'est pas en déséquilibre. Le taux d'épargne des ménages canadiens est plutôt positif, à +1,9 %.

Les ménages américains ne pourront pas éternellement dépenser plus qu'ils ne gagnent. Tôt ou tard, cette situation devra se corriger et ces ménages devront redescendre sur Terre, surtout dans le contexte où la progression des prix des maisons s'effrite au sud de la frontière.

## Le vent tourne

Ainsi, l'économie américaine s'apprête à ralentir, mais pas dans n'importe quelle période du point de vue canadien. Il s'agit d'une période où le Canada enregistre le plus important choc de ses termes de l'échange depuis 1973, soit le rapport de ses prix à l'exportation à celui de ses prix à l'importation.

Avec la montée en flèche de la Chine et de l'Inde, les prix d'équilibre des matières premières sont désormais beaucoup plus élevés qu'auparavant, même advenant une modération de la croissance au sud de la frontière. Ainsi, un

ralentissement américain pourrait agir moins qu'auparavant sur les termes de l'échange canadiens.

Les exportations représentent 37 % du PIB canadien, soit moins que lors du dernier trimestre de l'année 2000, où elles culminaient à 46 %. Malgré l'essor du commerce avec l'Asie, 80 % de ces exportations prennent néanmoins encore le chemin des États-Unis. Il ne fait donc aucun doute qu'un ralentissement américain pèsera sur les exportations canadiennes. Il est toutefois crucial de distinguer un scénario de ralentissement d'un scénario de récession au sud de la frontière. Une économie américaine qui croît de 2 à 2,5 % peut très bien générer une croissance décente des exportations canadiennes. Ce sont plutôt les scénarios de récession américaine qui font mal au Canada, comme ceux de 1991 et de 2001. Ainsi, un ralentissement aux États-Unis représente pour le Canada un vent de travers et non un vent de face.

À cet égard, l'enjeu principal lors d'un ralentissement américain est la dynamique de la demande intérieure canadienne. La croissance de cette demande agit comme un baume dans le présent cycle économique. Elle est étonnamment

robuste et stable comparative-ment aux deux épisodes précédents de boom des prix des matières premières.

En présence d'une économie canadienne beaucoup plus ouverte qu'au cours des années 1970, la hausse du taux de change induite par le choc des termes de l'échange vient jouer positivement sur la demande intérieure en pesant sur le coût des biens importés, surtout d'Asie, ce qui vient s'ajouter aux effets bénéfiques d'une politique monétaire bien calibrée. Le Canada jouit donc pleinement des effets positifs de la mondialisation.

Par le passé, des chocs de termes de l'échange se sont soldés par un effet de richesse important au Canada, fournissant un stimulant majeur au revenu personnel. Ce fut le cas en 1973 et en 1979. Ces années-là, le revenu personnel disponible réel du Canada a augmenté plus rapidement que celui des États-Unis. Ainsi, si le revenu personnel disponible progresse plus au Canada qu'aux États-Unis en période de choc de prix des matières premières, les astres sont donc tous alignés pour que la demande intérieure canadienne continue de tenir le coup. Malgré une conjoncture probablement peu favorable du commerce international du Canada, l'économie dans son ensemble devrait être en mesure de produire presque à sa pleine capacité en dépit du ralentissement américain. ■

## INDICATEURS ÉCONOMIQUES

		Croissance mensuelle en %		Var. sur	
	Mois de réf.	Mois	Mois	12 mois en %	
		Demier	préc.		
<b>ÉTATS-UNIS</b>					
Ventes au détail	juin	-0,1	0,1	5,9	
Commandes de biens durables	mai	0,7	-2,0	4,9	
Commandes en carnet	mai	0,6	1,5	20,7	
Mises en chantier	mai	1,957	1,863	2,034	
Production industrielle	mai	-0,1	0,8	4,3	
Balance commerciale (M\$)	mai	-64	-63	-57	
Prix à la consommation	mai	0,4	0,6	4,2	
Prix à la production	mai	0,2	0,9	4,3	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juin	4,6	4,6	5,0	
Revenu personnel	mai	0,4	0,7	5,4	
Indicateur avancé US	mai	-0,6	-0,1	1,7	
<b>CANADA</b>					
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mai	0,3	0,4	5,1	
<b>DEMANDE INTÉRIEURE</b>					
1. Ventes au détail	avril	1,7	1,7	6,7	
Ventes de voitures (000)	avril	-0,4	4,2	0,4	
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)	juin	232,2	222,2	238,5	
<b>PRODUCTION</b>					
Produit intérieur réel	avril	0,1	0,1	3,1	
dont : production manufacturière	avril	-0,3	-0,6	0,2	
Construction	avril	-0,5	-0,4	6,4	
Services	avril	0,3	0,3	3,6	
<b>SECTEUR EXTÉRIEUR</b>					
Exportations de marchandises	mai	-0,2	-2,1	1,4	
Importations de marchandises	mai	-0,8	1,6	2,2	
Balance commerciale (M\$)	mai	4 068,7	3 883,8	4 252,0	
<b>INFLATION</b>					
Prix à la consommation	mai	0,5	0,5	2,8	
Prix industriels	mai	0,3	1,2	2,5	
<b>MARCHÉ DU TRAVAIL</b>					
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de référence	Mois précédent un an	Il y a	
Canada	juin	6,1	6,1	6,8	
Québec	juin	8,0	7,9	8,1	
Rémunération hebdomadaire <sup>1</sup>	avril	0,0	-0,2	1,1	
<b>STATISTIQUES TRIMESTRIELLES</b>					
Variation (base annuelle)		Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2005
PIB Canada <sup>1</sup>		T1-06	3,8	2,6	2,9
Investissements des entreprises <sup>2</sup>		T1-06	6,5	11,4	6,4
Revenu personnel disponible <sup>3</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>5</sup>		T1-06	85,9	86,1	86,1
PIB États-Unis <sup>6</sup>		T1-06	5,3	1,7	3,5

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

## > OPINION

# Équité : le Québec est à l'avant-garde

La vice-présidente exécutive de l'Institut économique de Montréal (IEDM), madame Tasha Kheiriddin, nous livrait, dans l'édition du 8 juillet du journal LES AFFAIRES, un article intitulé « L'absurdité de l'équité salariale ». Son commentaire survient après l'annonce du règlement de l'équité salariale pour 327 000 salariées et salariés des réseaux de l'éducation et de la santé. M<sup>me</sup> Kheiriddin néglige des éléments d'information essentiels pour qui veut saisir la portée historique de la mise en œuvre de l'équité salariale. Le Syndicat des professionnelles et professionnels du gouvernement du Québec (SPGQ) est fier d'avoir été la première organisation syndicale à conclure une entente le 22 décembre dernier et tient, conséquemment, à réagir à cet article.

Avec sa Loi sur l'équité sala-

riale, le Québec se place à l'avant-garde en matière de lutte contre la discrimination salariale systémique à l'égard des travailleuses. Par ce concept de discrimination systémique, on entend : « le traitement salarial inégal des femmes en tant que groupe social dont la valeur du travail est infériorisée sans égard à sa valeur propre en raison de préjugés intégrés dans les valeurs collectives de la société, dans les mœurs en général et plus précisément dans les systèmes d'évaluation des emplois, sans qu'il y ait volonté ni conscience de mal agir à leur égard. »<sup>1</sup>

Cette victoire, que le SPGQ et d'autres organisations syndicales qualifient d'historique, est l'aboutissement de 10 ans de revendications portées jusqu'en Cour supérieure, pour que le gouvernement du Québec assume ses obligations

d'employeur prévues dans la Loi. Ce ne sont pas que les syndiquées de l'État qui se réjouissent de cette entente. M<sup>me</sup> Kheiriddin omet de préciser que la loi s'applique aussi aux entreprises québécoises comptant 10 personnes salariées ou plus. Elle passe aussi sous silence le fait, largement documenté, que le salaire horaire moyen des femmes est plus bas que celui des hommes, préférant nous citer le cas des femmes-sans-enfant-et-jamais-mariées. Enfin, l'équité salariale n'empêche pas le principe de l'offre et de la demande de s'exercer, comme le suggère M<sup>me</sup> Kheiriddin. En effet, pour les groupes d'emplois où il y a pénurie, l'excédent de rémunérations qu'un employeur compte verser pour attirer des candidates et candidats n'est pas considéré lors de l'estimation des écarts salariaux dans un exercice d'équité.

Sur le site Internet de l'IEDM, nous lisons que M<sup>me</sup> Kheiriddin a été directrice d'un organisme militant en faveur d'une réduction des impôts. Cet engagement passé explique probablement l'angle sous lequel elle traite de l'équité : celui des coûts. Mais cela n'excuse pas sa méconnaissance du concept de l'équité salariale et la faiblesse de son analyse.

Toute personne soucieuse d'être bien informée sur l'équité salariale ne trouvera pas futile ni absurde de se référer au site Internet de la Commission de l'équité salariale : [www.ces.gouv.qc.ca](http://www.ces.gouv.qc.ca).

— Gilles Dussault,  
président du SPGQ

<sup>1</sup> Commission de l'équité salariale, document de consultation de juin 2006, page 6

## L'article de l'année !

À la suite de la lecture de l'article « L'absurdité de l'équité salariale », signé de la main de Tasha Kheiriddin, je crois essentiel, voire indispensable, de vous faire part de mes commentaires.

Non seulement est-ce un chef-d'œuvre, mais il fallait un courage fou pour le publier. Ce bijou mérite rien de moins que le titre d'article de l'année et je pense sérieusement à le faire lamener !

En effet je suis frustré car, à maintes occasions, j'ai écrit trois articles, dans le même sens, au journal *La Presse* dans l'espoir d'être publié... mais peine perdue ! *La Presse* s'en tient rigoureusement dans le populisme... et le « politically correct ». De plus, il fallait absolument que ce soit une femme qui dénonce cette bourde pour ne pas passer pour le pire des machos !

Je vous supplie de garder le cap sur le gros bon sens et la logique...

— Robert Vallée  
Brossard

Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York... [WWW.LESAFFAIRES.COM](http://WWW.LESAFFAIRES.COM)

**Vous avez manqué la nouvelle ?**

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur [LES.AFFAIRES.com](http://LES.AFFAIRES.com)

**NOTRE BULLETIN :**

- ▶ **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

# ENTREPRENDRE

## Metra Aluminium mise sur la valeur ajoutée

La société de Laval veut se protéger des Asiatiques en fabriquant des pièces de plus en plus complexes



**Dominique Froment**  
dominique.froment@transcontinental.ca

Metra Aluminium a investi 25 M\$ depuis 10 ans pour faire de son usine de Laval l'une des plus avancées en Amérique du Nord sur le plan technologique. Et ce n'est pas fini pour le transformateur d'aluminium, jusqu'à maintenant connu sous le nom d'Altex Extrusion.

« Les Chinois vont finir par léser notre industrie si nous ne prenons pas le virage de la valeur ajoutée », dit Pierre Guilbault, vice-président exécutif et directeur général de la seule usine du Groupe Metra en Amérique du Nord.

**Pour se protéger le mieux possible, Metra a commencé depuis peu à concevoir et à faire breveter ses propres designs de pièces.**

Le Groupe Metra est une société italienne à capital privé détenue par quatre familles de deuxième génération; son chiffre d'affaires tourne autour de 500 millions d'euros (720 M\$ CA). Son usine lavalloise emploie 175 personnes et enregistre un chiffre d'affaires de 70 M\$.

Prendre le virage de la valeur ajoutée signifie fabriquer des pièces de plus en plus complexes. Parce que les pièces simples à fort contenu de main-d'œuvre, c'est évidemment la tasse de thé des Chinois.

« Dans le fond, on a de la chance car l'aluminium permet beaucoup plus de

complexité que l'acier », dit M. Guilbault.

On distingue trois techniques dans le domaine de la transformation de l'aluminium : le moulage, le forgeage et la spécialité de Metra, l'extrusion, soit l'introduction sous pression du métal chauffé dans une matrice pour former une pièce en continu.

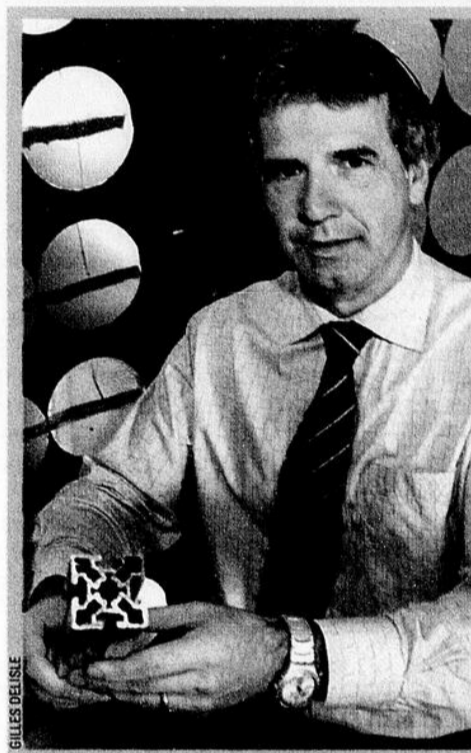
Metra ne peut pas exporter bien loin; c'est la contrainte de toutes les usines semblables qui doivent se limiter à un marché d'un rayon d'environ 1 000 kilomètres à cause du poids de leurs produits qui entraîne des coûts de transport très élevés. Pour accroître ses revenus, la PME de Laval mise donc entre autres sur la diversification.

Elle a produit les pièces qui attachent les murs-rideaux de nombreux édifices tels le *World Trade Center 7*, à New York, la plus petite des tours détruites lors des attentats du 9 septembre 2001 et qui a été reconstruite, les édifices de la *Cité du commerce électronique*, à Montréal, le très médiatisé *Time Square Tower*, de New York, rénové il y a trois ans, les bureaux montréalais de la *Caisse de dépôt et placement du Québec*, la *Place Ville Marie*, l'*Hôtel Hyatt*, de Chicago, l'édifice de la pharmaceutique *Merck Frosst*, à Boston, un casino à Atlantic City, l'édifice *Marina Blue*, à Miami, etc. Chaque immeuble commande des pièces différentes pour tenir en place ses murs-rideaux.

### Se protéger par des designs uniques

Metra fournit aussi des pièces à plusieurs fabricants de portes et fenêtres. Des pièces fabriquées à Laval se retrouvent aussi dans la suspension avant des voitures *Chevrolet Malibu* et *Pontiac G6*, deux modèles de *General Motors*.

Metra œuvre enfin dans les secteurs maritime (pontons, bateaux), des produits récréatifs (motomarines, motoneiges), du transport (boîtes de camions), industriel (lits d'hôpitaux, échangeurs de chaleur, etc.) et des produits de consommation (échelles,



niveaux, cabines de douche, rampes de balcon, cabines téléphoniques, mobilier de bureau et de jardin, etc.).

Pour se protéger le mieux possible de la concurrence des pays à faible coût de main-d'œuvre, Metra a commencé depuis peu à concevoir et à faire breveter ses propres designs de pièces.

Elle a commencé à commercialiser son système de fenestration à sept pièces d'aluminium *Easysystem*, qui se trouve déjà chez quelques fabricants de fenêtres au Québec. Metra, qui possède son propre laboratoire métallurgique, travaille sur des designs brevetés pour les murs-rideaux et les portes de jardin.

« Nous voulons proposer de plus en plus de pièces à nos clients, précise M. Guilbault.

### SOUS LA LOUPE

**NOM** > Metra Aluminium  
**ACTIVITÉ** > Transformation de l'aluminium  
**SIÈGE SOCIAL** > Laval  
**EMPLOYÉS** > 175  
**CHIFFRE D'AFFAIRES** > 70 M\$  
**MARCHÉS** > Canada, États-Unis  
**ACTIONNAIRES** > Groupe Metra (77,5 %), Société générale de financement (22,5 %)  
**ANNÉE DE FONDATION** > 1965  
**SITE INTERNET** > [www.metra-aluminium.com](http://www.metra-aluminium.com)

« Les Chinois vont léser notre industrie si nous ne prenons pas le virage de la valeur ajoutée », dit Pierre Guilbault, directeur général de Metra Aluminium.

C'est de la valeur ajoutée, ça nous protège contre la concurrence asiatique et ça crée des liens serrés avec nos clients. » Ces derniers y trouveront leur compte en réduisant leurs coûts et les risques liés au développement de produits pour aborder de nouveaux marchés.

Metra Aluminium a été fondée en 1965 sous le nom d'*Alcan Aluminium*, qu'elle a porté jusqu'en 1994. Cette année-là, deux hommes d'affaires ont acheté l'usine et l'ont rebaptisée *Altex Extrusion*. En 1997, la *Société générale de financement* et le Groupe Metra se sont ajoutés à l'actionariat.

Et en février dernier, *Giuseppe Olcelli*, un des deux hommes qui avaient acheté la société en 1994, a vendu ses parts à Metra, maintenant actionnaire majoritaire. Altex vient d'adopter le nom de Metra Aluminium. ■

L'information que vous voulez, quand vous la voulez.

Actualités Affaires Circulation Météo

**Info690**  
LA RADIO DES NOUVELLES

[www.info690.com](http://www.info690.com)

La seule station d'information continue à Montréal exclusivement sur la bande AM.

## TECHNOLOGIES

## Retard québécois face à de nouvelles normes européennes

Des fabricants québécois risquent de ne pas pouvoir expédier leurs produits et pourraient écopier d'amendes



Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Près de 70 % des fabricants québécois de pièces électriques et électroniques ne se sont toujours pas conformés à deux nouvelles normes environnementales européennes, trois semaines après leur entrée en vigueur.

Ces normes, *RoHS* et *DEEE*, interdisent l'entrée sur le territoire de l'Union européenne de produits électriques et électroniques comportant des matériaux nocifs pour la santé, comme le plomb, et pour lesquels aucun programme de recyclage n'est prévu.

Les entreprises non en conformité avec ces normes verront leurs produits bloqués aux frontières. Pire, celles qui auront déclaré leurs produits conformes, alors qu'ils ne le sont pas en réalité peuvent encourir des sanctions financières allant de 7 500 euros (10 631 \$) à 15 millions d'euros (21 M\$). Les personnes ayant signé les fausses déclarations de conformité risquent également des

peines d'emprisonnement. Même si un fabricant n'exporte pas directement en Europe, il pourrait être visé par ces mesures en tant que fournisseur d'un manufacturier exportateur.

Cependant, « il n'est pas encore trop tard pour s'y conformer », dit **Xavier Guillaud**, directeur du **Bureau d'aiguillage au sans-plomb (BASP)**, un centre d'information québécois sur les nouvelles normes européennes.

« Les contrôles aux douanes sont encore lâches. Les équipements ne sont pas tous en place, les employés pas encore formés. Ce n'est cependant qu'une question de temps pour que ces services soient totalement opérationnels », précise M. Guillaud.

#### 10 gestes à poser

Afin d'aider les entrepreneurs québécois dans leurs démarches, le journal **LES AFFAIRES** présente ici les 10 principaux gestes à poser.

1 Vérifier si les deux normes européennes vous concernent (la liste des appareils visés est disponible sur le site [www.rie.ca/basp](http://www.rie.ca/basp)). Les entreprises québécoises qui exportent en Europe et les reven-



**D'ici 2008, l'Europe ne sera pas la seule à interdire l'entrée sur son territoire des produits électriques et électroniques comportant des matériaux nocifs pour la santé et pour lesquels aucun programme de recyclage n'est prévu. La Chine, la Corée du Sud et plusieurs États américains en feront de même.**

deurs de composants qui ont pour clients des fabricants canadiens ou étrangers qui exportent en Europe sont visés.

« Attention, il y a des zones grises. Mieux vaut aller voir un bureau d'avocat pour avoir un avis légal », note **Line Jaulin**, responsable du service de la conformité RoHS au **Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)**.

2 Valider les sources d'information et se obtenir les documents et formulaires officiels pour chaque pays. Ces normes représentent d'alléchantes occasions d'affaires pour plusieurs consultants et beaucoup se déclarent experts et vendent chèrement de pseudo certificats officiels de conformité.

3 Sensibiliser fournisseurs et clients aux exigences européennes.

4 Resserrer les liens avec ses fournisseurs. C'est le temps de faire le ménage et de choisir ceux qui sont prêts à fournir un maximum de renseignements sur leurs produits.

5 Vérifier les éléments chimiques présents dans les composants achetés. « Certains fournisseurs de métaux et de plastique ne connaissent pas exactement la composition chimique de leurs produits », avertit M. Guillaud. Ainsi, plusieurs ne savent pas quel type de traitements – peinture anticorrosive, retardateur de flammes, etc. – ont été appliqués et si ces traitements sont conformes aux normes européennes.

6 Prévoir l'éco-conception et la fin du cycle de vie des produits. Les produits doivent désormais être fabriqués avec des pièces recyclables et ne comporter aucun élément nocif pour la santé. Ils doivent aussi être conçus de façon à faciliter leur démantèlement et la réutilisation ou le recyclage de leurs composants.

7 Remplacer des composants ou un procédé de fabrication par d'autres plus écologiques, c'est bien, mais il faut s'assurer que le produit demeure fiable et sécuritaire, rappelle M<sup>me</sup> Jaulin. Le CRIQ dispose de laboratoires pour

tester la résistance, la sécurité et la fiabilité électrique des produits nouvellement conçus.

8 Prouver par des documents que les produits sont conformes. Aucune certification n'est requise, mais en cas de doute, le fabricant peut être contraint d'établir la preuve de la conformité du produit. Il est important de dresser un dossier technique qui comprend la liste des composants, l'analyse des éléments, le nom des fournisseurs et leurs déclarations de conformité pour les composants et matériaux vendus.

« Retranscrire dans un document électronique ou sur un carnet toutes les démarches effectuées, les essais, les cours de formation donnés au personnel, etc. peut être aussi très utile », précise **Gilles Duchesne**, président de **Microniks**, un centre de formation privé.

9 Assurer une veille constante à l'interne. Les législations évoluent constamment.

« Par exemple, deux autres nouvelles normes environnementales vont s'ajouter, l'une portant sur la consommation électrique (la norme EuP) et une autre sur les emballages », précise M. Duchesne.

On peut s'abonner à des bulletins de nouvelles comme celui proposé par le CRIQ ou encore suivre le fil de nouvelles du site du BASP.

10 Ne pas résister au changement, surtout que l'Europe ne sera bientôt plus la seule à interdire les produits électriques et électroniques non conformes à des normes environnementales. De 20 à 30 États américains, ainsi que la Chine et la Corée devraient faire de même d'ici 2008. ■

#### Quelques ressources utiles au Québec

> Le **Bureau d'aiguillage au sans-plomb du Regroupement de l'industrie électronique** offre sur son site Internet ([www.rie.ca/basp](http://www.rie.ca/basp)) de nombreux renseignements pertinents. Il coordonne les efforts d'information et d'aide aux entreprises québécoises.

> Le **Centre de recherche industrielle du Québec** fournit un service d'évaluation de la conformité des produits. Les fabricants peuvent y faire réaliser des analyses et les essais requis ([www.criq.qc.ca](http://www.criq.qc.ca)).

> Le **Comité sectoriel de la main d'œuvre de l'industrie électrique et électronique** propose des cours sur l'implantation de RoHS et la soudure sans plomb. Ces cours sont donnés par le centre de formation privé **Microniks** ([www.microniks.com](http://www.microniks.com)) et la **Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys**.

> L'**Institut de développement de produits** effectue des diagnostics d'éco-conception de produits ([www.idp-ipd.com](http://www.idp-ipd.com)).

> Le **Centre interuniversitaire de recherche sur le cycle de vie des produits, procédés et services** s'occupe de l'analyse du cycle de vie ([www.polymtl.ca/ciraig](http://www.polymtl.ca/ciraig)). ■

#### Deux normes contraignantes

> La directive **RoHS** impose que le plomb, le mercure, le cadmium, le chrome hexavalent, les polybromobiphényles et les polybromodiphényléthers ne soient plus présents dans un grand nombre d'appareils électriques et électroniques. Le plomb, par exemple, est fortement utilisé dans les soudures.

> La directive **DEEE** impose au fabricant d'appareils électriques et électroniques de prévoir un processus de collecte et de traitement de ses produits à la fin de leur vie utile. Le fabricant doit garantir l'existence de ressources pour financer cette collecte et ce traitement futur. ■ **J.P.**



\_Face à une infrastructure qui freine la productivité, Simon a trouvé une solution d'intégration souple et très performante.

\_Reprenez le contrôle. Et accélérez votre croissance.



\_JOURNAL D'INFRASTRUCTURE

\_JOUR 16 : C'est hors de contrôle. Ça prend une éternité pour accéder à... n'importe quoi. Personne n'arrive à faire quoi que ce soit. On est totalement inefficaces. Il doit exister un moyen d'améliorer la situation.

\_JOUR 17 : Gilles pense qu'il a trouvé la solution : des combinaisons aérodynamiques. Il dit qu'avec ça, on va mieux travailler, plus rapidement.

\_JOUR 21 : J'ai repris le contrôle grâce à WebSphere Portal IBM. Ça intègre de façon transparente nos applications, nos processus et nos données. À présent, on a tout ce qu'il faut pour être plus efficaces. Grâce à l'interface adaptable, tout est à portée de main.

\_La productivité est à la hausse. Gilles trouve ça génial, mais il refuse d'enlever sa combinaison.



**WebSphere™ Portal**

Téléchargez l'outil de calcul du rendement du capital investi pour WebSphere Portal IBM à [ibm.com/takebackcontrol/ca/fr/portal](http://ibm.com/takebackcontrol/ca/fr/portal)

# Les gens d'affaires québécois sont-ils trop frileux ?

De jeunes entrepreneurs portent un regard sans complaisance sur le monde des affaires, trop fermé à la relève selon eux



**Jérôme Plantevin**

jerome.plantevin@transcontinental.ca

La vie n'est pas toujours facile pour un jeune entrepreneur au Québec.

Pour preuve, cinq d'entre eux ont témoigné aux AFFAIRES de leur difficulté de se faire valoir, du manque de soutien et des faiblesses dans les mécanismes d'aide aux entreprises. Ils avancent toutefois plusieurs pistes pour corriger la situation, dont un changement de mentalités dans la communauté d'affaires québécoise.

## Dur de se faire valoir

Des difficultés, **Jean Pelland** en a rencontré plusieurs depuis que lui et ses associés ont fondé **Nomade Architecture** en 1999.

« Ce que nous avons trouvé le plus difficile, c'est faire valoir notre expertise en tant que jeunes », dit-il. M. Pelland déplore l'esprit fermé et les réflexes de certains donneurs d'ouvrage.

« Au Québec, ce sont presque toujours les mêmes entreprises établies de longue date qui obtiennent les contrats », dit-il, en affirmant que la sélection préliminaire des fournisseurs de services se fait en règle

général en fonction de leur expérience et non de leurs compétences.

Une telle situation n'est pas propre à l'architecture. **Philippe Hugron**, président de **Dakis Decision Systems**, peut en témoigner : « Les idées préconçues et péjoratives liées au terme "jeune entrepreneur" nous forcent à nager à contre-courant, ce qui rend le défi beaucoup plus ardu. Nous avons beau faire nos preuves et parvenir à vendre notre projet, nous ne sommes jamais assez expérimentés aux yeux des financiers », soutient-il.

Dakis a mis au point l'*Expert Digital Dakis*, un logiciel qui guide l'utilisateur d'un catalogue virtuel de produits sur une borne interactive.

MM. Pelland et Hugron appellent donc à un changement de mentalités. « Pour une jeune entreprise québécoise, il est plus facile de connaître un succès initial à l'extérieur de la province que chez elle. On doit changer la culture des affaires ici. À part quelques exceptions, on voit petit au Québec », dit M. Hugron.

« Le grand nombre de PME au Québec n'est pas un signe de notre succès, mais bien un constat de notre échec à créer de grandes entreprises qui exportent, créent des emplois bien rémunérés et drainent de nouveaux capitaux », ajoute-t-il.



GILLES DELISE



De gauche à droite : **Jean Pelland**, architecte et cofondateur de **Nomade Architecture**; **Michael Terni**, vice-président et cofondateur d'**iGotcha WiFi Media**; **Nathalie Poirier**, présidente du fabricant de purées pour bébé **Bedon Mignon**.

M. Pelland indique qu'en Chine – où **Nomade** a décroché deux projets d'envergure – « le facteur âge de l'entreprise et des entrepreneurs ne compte pas. Ce qui fait que les jeunes entrepreneurs sont en mesure de se mesurer à armes égales avec des géants ».

Pour soutenir la relève entrepreneuriale, M. Pelland préconise « un mécanisme qui n'octroierait des contrats qu'à de jeunes entrepreneurs,

surtout dans les domaines où l'on recherche davantage de créativité ou encore lorsqu'on cible une clientèle jeune ».

## Manque d'information

Pour **Michael Terni**, vice-président et cofondateur d'**iGotcha WiFi Media**, ce n'est pas tant se faire valoir au Québec qui a été difficile que trouver des entrepreneurs prêts à prendre des risques, à s'investir dans l'entreprise,

voire à mettre en place une vitrine technologique des produits de la jeune entreprise.

« Aux États-Unis, les entrepreneurs bien établis sont plus portés qu'ici à aider la relève montante », dit M. Terni. Son entreprise vend une plateforme de connexion sans fil permettant aux commerces d'offrir gratuitement un accès Internet à leurs clients.

De son côté, **Alphonso Sacco**, président du développeur de

jeux de société **Lullab!**, déplore la difficulté d'obtenir rapidement toute l'information nécessaire pour aider le jeune entrepreneur, notamment sur les programmes d'aide et de subventions financières.

« Pire, quand on consulte un organisme, il est rarement en mesure de nous aiguiller sur les programmes des autres », ajoute M. Sacco.

Pour **Nathalie Poirier**, présidente du fabricant de purées pour bébé **Bedon Mignon**, ce n'est pas tant la diffusion de l'information par les organismes gouvernementaux qui pose problème que leur système de communication à l'interne.

« J'ai déménagé mon entreprise de 15 km pour avoir des locaux plus grands, et j'ai alors changé de MRC et donc de **Centre local de développement (CLD)**. Avec mon ancien CLD, j'avais effectué toutes les démarches pour me faire connaître. Ils me conseillaient bien, me suivaient bien, explique-t-elle. Mais quand j'ai changé de CLD, on m'a dit que je devais refaire toutes les démarches. »

Découragée, M<sup>me</sup> Poirier a décidé de se passer de l'aide de son nouveau CLD. « En toute logique, le transfert de dossiers de jeunes entrepreneurs entre CLD [ou d'autres organismes] et un suivi devrait être possible », dit-elle. ■

## DÉFI de l'entrepreneuriat jeunesse

## Les jeunes entrepreneurs, des modèles pour la relève.

Le gouvernement du Québec a décidé de tout mettre en œuvre afin que les jeunes se réalisent et participent activement à la construction de leur avenir. Le Défi de l'entrepreneuriat jeunesse leur permettra plus que jamais de développer leur créativité, leur solidarité, leur autonomie, leur leadership et leur sens des responsabilités.

L'audace des jeunes qui décident d'entreprendre mérite d'être soulignée et reconnue. Ces exemples de détermination et de réussite sont source d'inspiration et de motivation pour les plus jeunes et l'ensemble de la société québécoise.

[www.defi.gouv.qc.ca](http://www.defi.gouv.qc.ca)

Pour une jeunesse engagée dans sa réussite

Stratégie d'action jeunesse 2006-2009

**DÉFI**  
de l'entrepreneuriat  
jeunesse

Québec

# 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 publipostage, 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.

### Vente d'entreprise

Web ref.: VE1324

Résidence pour personnes âgées pour clientèle autonome, en perte d'autonomie ou en convalescence. Région du Bas St-Laurent.

### Vente d'entreprise

Web ref.: VE1321

Professionnel de l'optométrie désirant vendre sa clientèle et les actifs reliés à l'exercice de sa profession, région administrative Saguenay-Lac-St-Jean.



### Financement d'entreprises

Web ref.: IE1284

FINEXCORP est une compagnie québécoise privée spécialisée dans le financement sur actif par l'entremise de véhicules financiers tels que l'affacturage, le financement de comptes à recevoir, l'achat ou le financement de créances à escompte et le financement de crédits d'impôt. FINEXCORP offre un ensemble de solutions de fonds de roulement grâce à l'injection rapide et directe de liquidité. FINEXCORP s'avère un partenaire d'affaires indispensable pour toute entreprise au cours de son démarrage, de son évolution, de son expansion ou de sa réorganisation.

### Recherche partenaire d'affaires

Web ref.: FE1375

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

Annoncesur direct

### Recherche de partenaire financier - Projet d'affaires

Web ref.: FA1364

Produit unique, destiné à un marché mondial, inventeur recherche un associé pour la mise en marché, la fabrication et publicité. Investisseur sérieux seulement. Potentiel immense, contactez-moi, je vous montre le demo.

Annoncesur 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.

Annoncesur direct

### Recherche partenaire d'affaires

Web ref.: RS1368

Vous êtes consultants (formation-gestion en ventes, marketing, qualité, informatique, ressources humaines)? ALTIMUM IMS, consultants en CRM (Gestion Relation Client), vous offre l'opportunité d'enrichir votre offre de services existante. Combinons nos expertises respectives : proposons une valeur ajoutée formidable et un retour financier non négligeable pour tous !

Altimum IMS

### 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.

Annoncesur 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

Annoncesur 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.l. et ses sociétés affiliées.

## TINY at WORK

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



## NATIONAL

ressources techniques  
technical solutions

INSTALLATION ET MAINTENANCE DE RÉSEAUX INFORMATIQUES

tél. 514 288-4020  
www.nationalirt.com



LE GROUPE OSBORNE

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

514-989-2213 poste 39

(514) 937-6789

## CENTRE EURÊKA

SERVICES AUX ENTREPRISES POUR LA REINSERTION DES TRAVAILLEURS

www.centreeureka.com

## INSTACABLE

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

## GEST-INFO

(514)758-4780  
www.gest-info.ca  
La référence informatique des PME

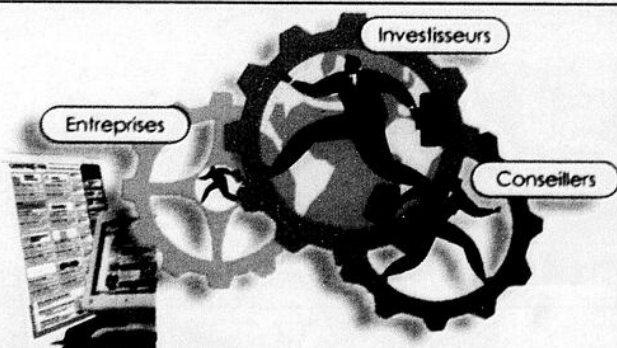
## Action

Solution de gestion intégrée  
action@esttechnologies.com  
www.esttechnologies.com 1 800 260 3311

## HAREL DROUIN - PKF

L'ALTERNATIVE !  
Membre du réseau PKF International  
Certification - fiscalité canadienne et internationale - consultation  
514-845-9253 • www.hd-pkf.ca

- 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...
- 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.
- 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 :



ANNONCEZ VOS SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES ENTREPRENEURS

Multipliez les occasions d'affaires dans le journal et sur Internet en insérant votre carte d'affaires

# DÉVELOPPEMENT DURABLE

## Faites mieux et plus avec moins

Le développement durable nécessite un nouveau modèle d'affaires

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

lesaaffaires.redaction@transcontinental.ca

« L'environnement, ça nous tient à cœur. Mais dans notre entreprise, nous n'avons ni les ressources ni les moyens de faire plus pour le protéger. »

C'est le commentaire que j'entends le plus souvent venant des dirigeants de PME. Ironiquement, ceux qui affirment une telle chose jettent des milliers, voire des millions de dollars par la fenêtre !

**Félix Gauthier**, président du fabricant de vélos **Devinci**, de Saguenay, jetait par la fenêtre plus de 80 000 \$ par année. Il appliquait la peinture à l'aide d'une technique de finition inefficace, qui consistait à pulvériser une peinture liquide diluée à 50 % dans un solvant. Résultat : il y avait pratique-

ment plus de peinture à côté du cadre que dessus.

Avec l'aide de spécialistes d'**Enviroclub**, M. Gauthier a remplacé son système par un procédé d'application électromagnétique. Il a réduit l'utilisation de peinture de 32 % et celle des solvants de 80 %. La nouvelle technologie a aussi réduit les émissions de substances toxiques dans l'air, ce qui a contribué à améliorer les conditions de santé et de sécurité du travail.

### Êtes-vous éco-efficace ?

Le développement durable doit respecter quatre conditions fondamentales. En théorie. En pratique, ce nouveau modèle de développement s'articule autour d'un modèle d'affaires complètement différent, défini par quatre principes (voir le tableau).

Le premier principe est l'éco-efficacité. Il vise à réduire l'impact sur l'environnement de deux façons, en faisant « mieux avec moins ». Rien de nouveau. Mais optimiser l'utilisation des ressources en fonction des conditions de la durabilité est un défi que peu de dirigeants relèvent.

Et pour cause : ceux qui le font exigent des gains de productivité souvent considérés

### 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

comme impossibles. La révolution industrielle du XIX<sup>e</sup> siècle a permis des gains de productivité inimaginables. L'éco-efficacité consiste à faire le prochain saut en cette matière.

Pour y arriver, de petits changements suffisent parfois. Comme dans le cas de l'éclairage. À Lévis, la Ville a remplacé les 1 860 ampoules incandescentes de 115 watts des feux de circulation par des diodes DEL, de seulement 14 watts. Une amélioration de l'efficacité énergétique de plus de 80 %, pour une économie annuelle de 51 600 \$.

Les Canadiens gaspillent 30 milliards de dollars chaque année à cause d'ampoules inefficaces, d'appareils énergivores et de mauvaises habitudes

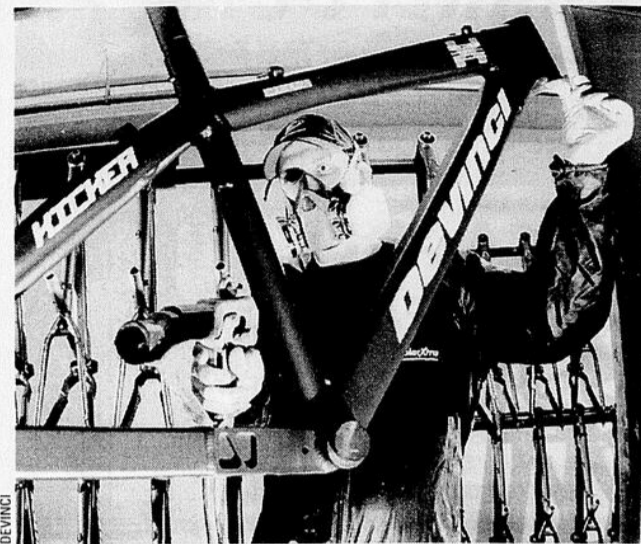
de consommation, selon la **Fondation David Suzuki**.

Dans d'autres circonstances, il faut repenser toute la conception d'un produit ou d'un procédé pour obtenir une amélioration significative. Par exemple, un assemblage de flottaison de toilette a été complètement modifié : le nombre de morceaux est passé de 14 à un seul – et le coût de fabrication est passé de 3,68 à 0,58 \$ US l'unité.

L'autre caractéristique de l'éco-efficacité est de « faire mieux ». Cette approche est à contre-courant du modèle d'affaires traditionnel basé sur la séquence produire-acheter-jeter. Les produits de consommation sont en effet généralement conçus pour se briser rapidement.

Un étudiant de l'**École Polytechnique** de Montréal a développé un nouveau modèle de brosse-à-dents : elle est dotée d'un manche durable en aluminium (recyclable) ou en bois (biodégradable) afin que l'utilisateur ne remplace que la brosse, comme pour les rasoirs.

Autre exemple : le papier. Un dirigeant visionnaire, qui préfère taire son identité, trouvait qu'il s'en gaspillait énormément dans son entreprise d'envergure internationale. Il a formé un



Le fabricant de vélos **Devinci**, de Saguenay, jetait par la fenêtre plus de 80 000 \$ par année en utilisant une technique d'application de peinture inefficace, qui a depuis été remplacée.

comité chargé de trouver des mesures pour réduire l'usage de papier et d'encre. Leur travail a permis à l'entreprise d'économiser des centaines de milliers de dollars de trois façons :

> l'impression recto-verso dans les photocopieuses, les imprimantes et les télécopieurs;

> l'achat d'appareils pouvant imprimer des deux côtés, bien qu'ils soient généralement plus coûteux que les autres;

> la modification des comportements. Le comité a affiché près de chaque appareil un thermomètre. Au sommet, la quantité de papier utilisée l'année précédente représentait la limite à ne pas dépasser. Chaque semaine, la quantité

de papier consommée était ajoutée, ce qui encourageait les employés à penser avant d'imprimer.

L'effort est devenu collectif, et l'entreprise a réduit de 30 % ses coûts d'impression dès la première année, et de 60 % après trois ans, conséquence de nouvelles habitudes et des nouveaux appareils. ■

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

### Prochaine chronique

Le 19 août : éliminer la notion de déchet

## « JE REMONTE AUX SOURCES ! »

Guy Beauchemin,  
coordonnateur en traitement des eaux

Pratt & Whitney Canada et ses employés sont à l'avant-garde des techniques du traitement des eaux. Nous respectons et dépassons les normes environnementales les plus élevées de l'industrie. Pour nous, l'environnement, santé et sécurité est une valeur fondamentale dans nos activités quotidiennes.

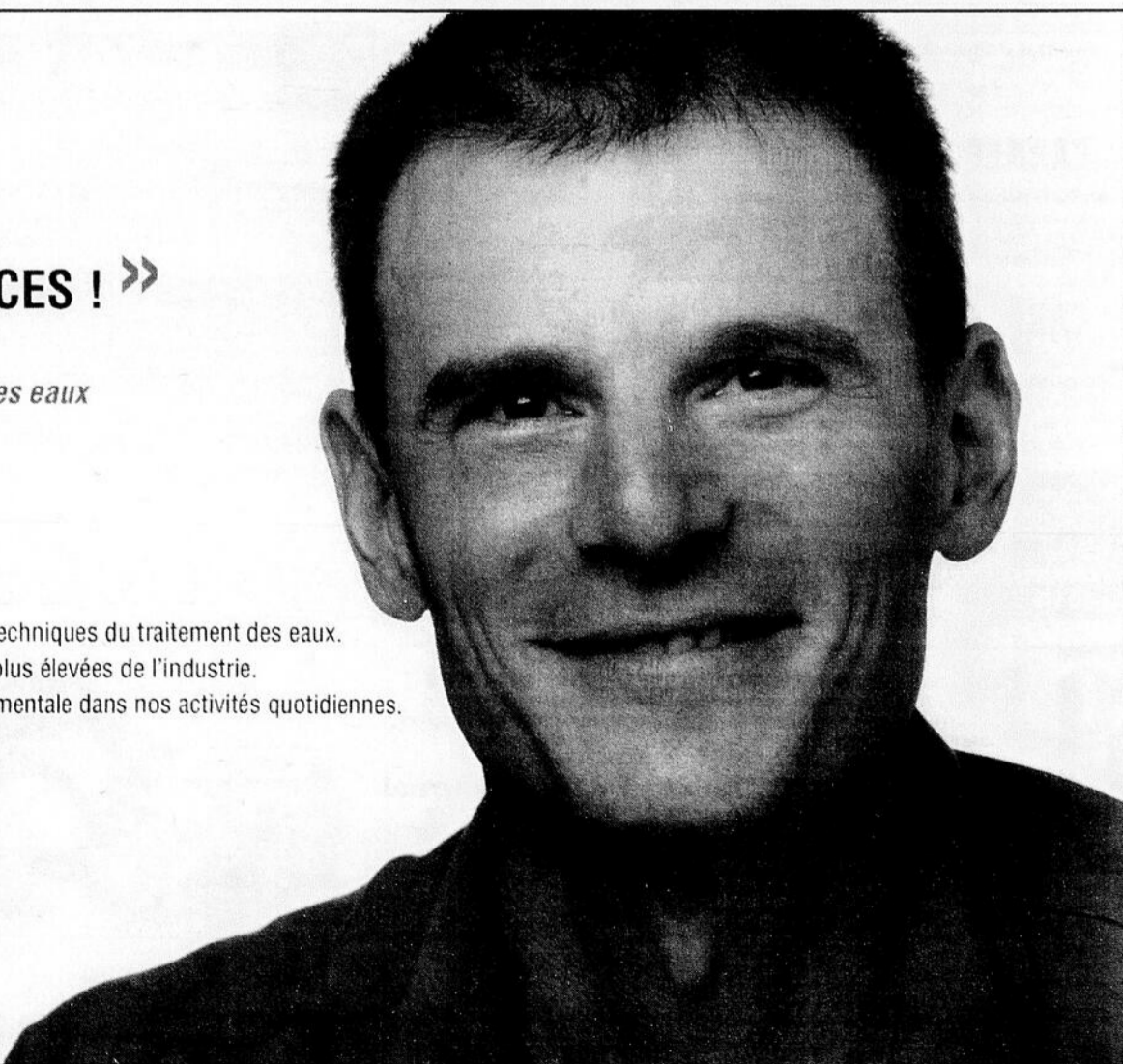
L'IMAGINATION en PUISSANCE



**Pratt & Whitney Canada**

Une société de United Technologies

www.pwc.ca



# Consolidation : Cossette lorgne vers les annonceurs frustrés

Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

La vague de consolidations qui a frappé le monde publicitaire suscite de l'insatisfaction chez les annonceurs, surtout ceux de taille moyenne qui ne se sentent pas bien desservis par les grands groupes mondiaux.

Ce sont ces annonceurs, entre autres, que vise un nouveau regroupement international d'agences indépendantes de planification et d'achat média créé récemment, auquel s'est jointe l'entreprise canadienne **Cossette Média**, filiale du groupe **Cossette Communication Marketing** de Québec.

« Nous croyons que les grands groupes mondiaux ne donnent pas un aussi bon service aux annonceurs que les

agences indépendantes », indique aux **AFFAIRES** Pierre Delagrave, président de Cossette Média, et vice-président du regroupement appelé **Columbus Media International**.

M. Delagrave s'appuie sur un sondage effectué en novembre 2005 auprès d'une quarantaine d'annonceurs multinationaux dont les dépenses média totalisent 10 milliards de dollars (G\$). Selon ce sondage, près de 90 % des répondants se plaignent du manque de transparence de leurs agences de planification média; 84 % d'entre eux croient que leurs agences sont à la fois au service des médias et des annonceurs; 71 % croient que les petites

agences de planification média peuvent donner un meilleur service d'achat média; et 53 % sont préoccupés par l'absence de choix provoqué par les fusions d'agences.

## Une profonde insatisfaction

En outre, 71 % des personnes interrogées croient que les grandes agences consolidées ne font pas assez de placement dans les médias numériques et les médias à réponse rapide, comme la radio et le marketing direct. Pourquoi? Parce qu'elles ont des ententes avec les grands médias traditionnels, répond M. Delagrave.

« Ce sondage révèle une profonde insatisfaction face

aux grands joueurs multinationaux », souligne-t-il.

Selon lui, les grands groupes publicitaires consolidés, comme **Omnicom** et **Publicis**, achètent de l'espace média en bloc, dans le but de réaliser des économies d'échelle. Ce faisant, « au lieu de tenter de répondre aux besoins spécifiques de leurs clients, ils passent leur temps à gérer ces inventaires et mettent de l'avant les intérêts des médias – qui souvent leur offrent des commissions supplémentaires – avant ceux de leurs clients annonceurs », soutient encore M. Delagrave.

Basé à Londres et à New York, **Columbus Media International** compte 13 partenaires

couvrant 18 marchés, comprenant l'Europe, les États-Unis et le Japon. Certains, comme **Cossette Média**, sont relativement petits, mais d'autres gèrent des comptes non négligeables, comme l'agence américaine **Horizon Media** et **BLM**, du Royaume-Uni.

Ensemble, ces acteurs espèrent pouvoir concurrencer les grands holdings mondiaux, en offrant des solutions locales et ciblées sur les besoins spécifiques des annonceurs.

Pour **Cossette Média**, le but est d'abord d'accompagner ses clients nationaux à l'étranger dans leur stratégie de planification et d'achats média.

« Avant la création de Co-

lumbus, nos clients se tournaient vers les grands groupes multinationaux – nos concurrents – quand ils voulaient aller à l'étranger », explique Pierre Delagrave.

**Cossette Media** espère aussi que son association à **Columbus** lui permettra d'attirer de nouveaux clients étrangers qui veulent faire du placement média au Canada. Parmi les clients de ce nouveau regroupement – qui facture actuellement pour plus de 4 G\$ – se trouvent : **ING Direct**, **NBC Universal**, **Coca-Cola**, **GM Canada**, **Nike Canada**, **Thomas Cook**, **Dominos Pizza**, **BMW**, **Estée Lauder**, **Adecco** et **San Pellegrino**. ■

## Des saisons de 10 mois sur la Voie maritime

Les gouvernements du Canada et des États-Unis et leurs mandataires gestionnaires de la voie maritime du Saint-Laurent ont scellé une entente avec les Mohawks d'Akwesasne sur les activités de déglacage qui devrait faciliter l'allongement de la saison de navigation jusqu'à 10 mois par année.

La **Corporation de gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent** et la **Saint Lawrence Seaway Development Corporation** se sont engagées à prévenir les Mohawks d'Akwesasne de toute opération de déglacage dans la voie fluviale et à étudier avec eux les répercussions de cette activité pendant une période d'observation de trois ans. En outre les signataires ont convenu des mesures supplémentaires à prendre dans l'hypothèse où la navigation débiterait avant la mi-mars ou se prolongerait au-delà du 10 janvier.

La voie maritime, fermée à la navigation l'hiver, traverse entièrement le territoire mohawk d'Akwesasne. « L'accord règle un différend dont les tribunaux avaient été saisis à diverses occasions, note la Corporation de gestion de la Voie maritime dans un communiqué. Il promet un nouveau niveau de transparence, de respect mutuel et de dialogue. »

À sa mise en service en 1959, la Voie maritime du Saint-Laurent avait été ouverte à la navigation pendant 223 jours; ces récentes années, les progrès techniques aidant et mus par des préoccupations de rentabilité, les gestionnaires ont allongé les saisons jusqu'à 281 jours. ■ **A. Duhamel**

Nous avons les moyens de vous faire parler.

795\$<sup>/mois\*</sup>

0\$ de comptant  
Transport et préparation inclus

57 999\$<sup>\*\*</sup>

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 prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km. Abonnement de un an au plan Orientation et dépannage de OnStar



CADILLAC STS

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 (6DW291SB/M82/B19/CF5/Q13). 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¢ du 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 [gmcana.com](http://gmcana.com).

## AGROALIMENTAIRE

## Les grandes chaînes font de la place aux produits bio

Les producteurs québécois peinent à suivre la croissance de la demande

Le journal LES AFFAIRES publie cette semaine le dernier d'une série de trois reportages sur les grands défis de l'industrie agroalimentaire québécoise.



Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Les aliments biologiques ne représentent encore que 2 % du contenu du panier des consommateurs québécois mais, en tenant compte d'une vigoureuse croissance de l'ordre de 20 à 25 % par année partout en Amérique, c'est bien suffisant pour attirer les grandes chaînes de distribution alimentaire.

Loblaw, Sobeys, Metro et même Wal-Mart ont sorti les produits bio de la marginalité et leur accordent désormais de bons espaces en magasin, voire dans la gamme même de leurs marques privées. « Nous ne saurions plus faire sans eux »,

affirme **Daniel Dubé**, directeur général du développement des affaires de Sobeys Québec.

La chaîne a plongé tête première dans le bio en rachetant l'an dernier sans tambour ni trompette les magasins santé **Rachelle-Béry**.

« Dans ce milieu, la grande distribution effraie encore et certains ont craint que nous ne fermions ces magasins, dit M. Dubé. Pour nous, c'était une acquisition stratégique. Il y avait une occasion de s'implanter dans ce créneau avant que d'autres, de l'extérieur du Québec ou des États-Unis, ne s'y installent. » Moins d'un an après cette acquisition, Sobeys lance de nouveaux produits bio sous sa marque privée, *Nos Compliments*, et prépare pour l'automne une offensive dans la distribution de produits de

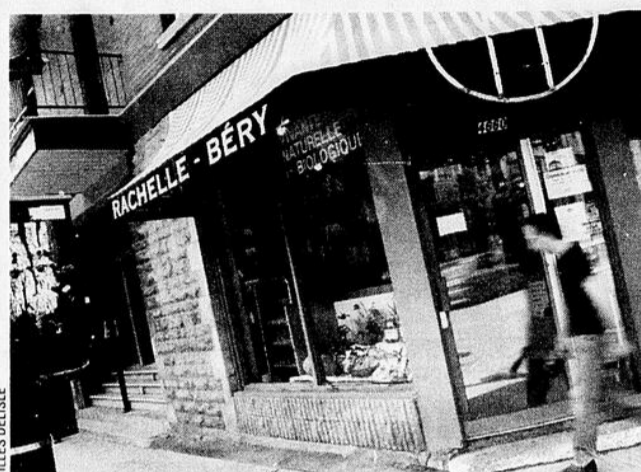
santé et d'alimentation.

Mais toute cette effervescence bio dans les grandes chaînes échappe en bonne part à la production agricole québécoise, incapable de suivre le rythme de croissance de la demande. Au Québec, plus de 80 % des produits bio en magasin proviennent de l'extérieur, surtout des États-Unis.

## Pas à armes égales

« Notre problème, c'est le manque de produits. Pour introduire un produit dans les tablettes, les chaînes exigent un approvisionnement continu et du volume », explique **Gérard Bouchard**, de Saint-Félicien, président de la **Fédération de l'agriculture biologique**, affiliée à l'**Union des producteurs agricoles**.

Le **Conseil des appellations agro-alimentaires du Québec**, seul organisme de contrôle de la certification biologique, a établi à 1 076 le nombre des entreprises certifiées biolo-



Sobeys Québec a plongé tête première dans le bio en rachetant l'an dernier les magasins santé Rachelle-Béry.

giques en 2005, parmi lesquelles 260 appartiennent au domaine de la transformation ou du reconditionnement (emballage, ensachage, embouteillage, assemblage, etc.). Des 816 entreprises de production agricole certifiées, 308 exploitaient une érablière.

La production biologique québécoise est surtout composée de sirop d'érable (41 %), de

céréales et oléagineux (26 %), de fruits et légumes (17 %) et de viandes (13 %). Paradoxe : près de la moitié de la production québécoise est exportée.

« En termes de prix, nous ne nous battons pas à armes égales avec la concurrence quand vient le temps d'accéder aux tablettes », croit **Robert Beauchemin**, de la **Meunerie Milanaise**, président de la

**Table filière biologique du Québec**. « Dans d'autres pays, la certification est un acte de l'État, lequel apporte soutien et accompagnement; mais ici, nos producteurs assument seuls leur transition et paient leur certification biologique », ajoute-t-il.

Depuis six ans, huit producteurs maraîchers tentent de relever le défi d'approvisionner en continu les grands distributeurs. Ils ont créé leur propre agence de commercialisation, **Symbiosis**, dont le chiffre d'affaires a dépassé 2,5 M\$ l'an dernier.

« Il s'agissait de se donner un outil pour faire notre mise en marché dans la grande distribution », dit **Germain Babin**, coordonnateur de cette initiative unique au Québec.

« Si nous voulons que nos marchés continuent d'importer des produits bio, restons petits ! Ou alors, changeons d'approche et montrons que nous sommes capables de livrer un produit bio en volume et en quantité », lance-t-il. ■

**UPA** L'Union des producteurs agricoles  
www.upa.qc.ca

DE NATURE  
passi-année

Pour tous les goûts  
et pour le goût!



## Le temps presse pour l'adoption de normes bio au Canada

Il y a urgence : en 2007, l'Union européenne exigera des pays exportateurs de produits biologiques qu'ils aient adopté des normes nationales et des règlements équivalant aux siens. Le Canada et l'industrie des produits biologiques y travaillent depuis au moins 15 ans.

Au Canada, l'utilisation du terme « biologique » n'est pas encadrée par un système obligatoire de certification des produits, sauf au Québec et en Colombie-Britannique. Le fédéral,

**La confusion règne : au moins 25 logos différents identifient des produits biologiques.**

après l'échec d'un premier projet de règlement sur l'agriculture biologique, en 1995, s'en est remis au **Conseil canadien des normes**, dont la politique énonçait les exigences minimales à respecter pour prétendre à l'appellation biologique.

La confusion règne dans les marchés : au moins 25 logos différents identifient des produits bio.

L'industrie canadienne attend donc la publication, au plus tard cet automne, du règlement canadien qui établira un système de certification biologique à l'intention du commerce international ainsi qu'interprovincial.

**Bureau canadien de la production biologique**  
Au début de l'année, l'**Agence canadienne de l'inspection des aliments (ACIA)** a annoncé la création d'ici la fin de l'année d'un Bureau canadien de la production biologique et d'un Programme canadien de la production biologique. D'ici là, le groupe de travail formé d'**Agriculture et Agroalimentaire Canada** et de l'**ACIA** planche sur la rédaction du texte réglementaire.

Le groupe de travail a mené depuis deux ans plusieurs consultations, entre autres auprès du **Conseil des appellations agroalimentaires du Québec (CAAQ)** dont la certification, obligatoire au Québec, a la reconnaissance officielle du département de l'**Agriculture des États-Unis**, mais pas celle de l'Union européenne puisque le système québécois n'a pas la sanction canadienne.

« Bien que ce soit une juridiction partagée, nous ne

sommes pas reconnus comme une entité nationale en Union européenne, explique **Robert Beauchemin**, de la **Meunerie Milanaise**, président de la filière **Table filière biologique du Québec**. Nous avons demandé au gouvernement canadien d'accompagner le Québec auprès de Bruxelles dans le but de faire reconnaître la validité du système québécois, mais il a toujours refusé de le faire », ajoute-t-il.

**Double certification ?**  
L'arrimage entre la réglementation fédérale et les politiques provinciales préoccupe la filière québécoise.

« Une double certification ? C'est hors de question, affirme M. Beauchemin. On nous a dit que notre système serait reconnu dans son intégralité. Reste à savoir ce qu'il y aura dans ce règlement. »

La production biologique au Canada est en croissance mais reste encore marginale. La compilation la plus récente (2004) de la **Canadian Organic Growers** a recensé quelque 3 670 fermes biologiques, en hausse de 10,6 % sur l'année précédente. Cela ne représente que 1,7 % des fermes canadiennes. ■ **A. Duhamel**

# MANAGEMENT

## Ce qu'il faut savoir avant de vendre son entreprise

Attention de ne pas sous-estimer l'aspect émotif entourant la vente



**Suzanne Dansereau**  
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Lorsque **Jean Pelchat** a négocié la vente de son supermarché à Magog en 2004, tout allait comme sur des roulettes jusqu'à ce que l'acheteur, **Loblaw**, lui demande de céder son nom et celui de ses trois enfants.

« À 44 ans, je n'étais pas prêt à ça », raconte-t-il. Mais il a dû s'y faire, comme il a dû accepter un tas de choses auxquelles un entrepreneur ne pense pas lorsqu'il décide de vendre son entreprise.

« Vendre, c'est facile. Mais accepter la vente, c'est plus difficile », commente M. Pelchat, qui préside maintenant le **FIER-Croissance Durable** de l'Estrie, et souhaite éventuellement se lancer de nouveau en affaires.

À l'occasion d'un forum de gens d'affaires organisé il y a quelques semaines par **Forums exécutifs**, M. Pelchat, de même que l'avocat **Robert Dorion**, spécialiste des fusions, acquisitions et réorganisations d'entreprises chez **Gowlings et Associés**, ont témoigné de leurs expériences concernant ce moment-clé dans la vie d'un entrepreneur.

Et les deux hommes ont servi le même avertissement : il ne faut pas sous-estimer l'aspect émotif entourant la vente d'une entreprise.

« Cet aspect peut vous prendre par surprise », dit M. Pelchat. « Et transformer l'opération en cauchemar ! », ajoute M. Dorion. Au point où, pour éviter les dérapages à des moments fatidiques, les avocats demandent souvent à leur client de quitter la table de négociations quand ils sentent qu'il peut devenir trop émotif.

Pour Jean Pelchat, qui n'avait pas pensé à céder son entreprise jusqu'à ce que le géant



### UN ENTREPRENEUR TÉMOIGNE

**Jean Pelchat a vendu son supermarché à Loblaw en 2004.**

**L'ancien propriétaire avoue s'ennuyer et a eu le sentiment de faire faux bond à ses employés :**

**« Certains rêvaient de plus gros projets avec moi. Je leur coupais l'herbe sous le pied. Je sentais que je les décevais. »**

Loblaw lui fasse une offre, le plus difficile fut d'annoncer la vente à ses employés. « Certains rêvaient de plus gros projets avec moi. Je leur coupais l'herbe sous le pied. Je sentais que je les décevais. »

Une stratégie doit donc être mise en place avant d'annoncer la vente aux employés, afin d'éviter les départs qui pourraient réduire la valeur de l'entreprise et miner le moral des troupes, souligne M. Dorion. Il faut décider à qui on communique nos intentions et le faire que lorsqu'on est sûr de son coup.

#### Une décision que plusieurs regrettent

Selon M. Dorion, il n'est pas rare que des entrepreneurs regrettent d'avoir vendu. « Mais ils sont bien trop orgueilleux pour l'avouer ! » lance-t-il.

« Il y a des jours où je m'ennuie, confie Jean Pelchat. Je m'ennuie d'être "sur le plancher" et de mon contact avec le milieu, surtout qu'en tant que propriétaire de supermarché, j'étais associé à plusieurs activités communautaires, dont certaines que j'avais moi-même lancées. »

M. Dorion se dit étonné de voir combien d'entrepreneurs qui veulent vendre n'ont pas vraiment envisagé les conséquences du geste qu'il posent et pensé à ce qui les passionnera après avoir perdu leur « bébé ».

Selon lui, deux ingrédients sont essentiels à une vente heureuse : une décision bien mûrie du vendeur et la bonne foi des deux parties.

« Ne vendez jamais à quelqu'un avec qui vous n'avez pas envie de traiter », conseille-t-il. Jean Pelchat complète cette réflexion en

revenant sur la question des émotions. Il cite cette phrase célèbre de Saint-Thomas d'Aquin : « Rien n'arrive à l'intelligence qui ne soit d'abord passé par les sens. »

#### Les questions à se poser

Trois facteurs entrent en considération lors des négociations, selon M. Dorion : l'objectif personnel du vendeur, la performance de l'entreprise et le marché.

« Souvent l'entrepreneur pense qu'il vendra facilement son entreprise et qu'il deviendra riche. Puis il frappe un mur : ses compétiteurs attendent qu'il ferme au lieu de l'acheter ! »

Vous recevez une offre non sollicitée ? Posez-vous les questions suivantes, suggère M. Dorion : Est-elle réaliste ? L'acheteur a-t-il les moyens d'acheter votre entreprise ? Car il peut arriver que l'acheteur n'ait d'autre objectif que de vous neutraliser...

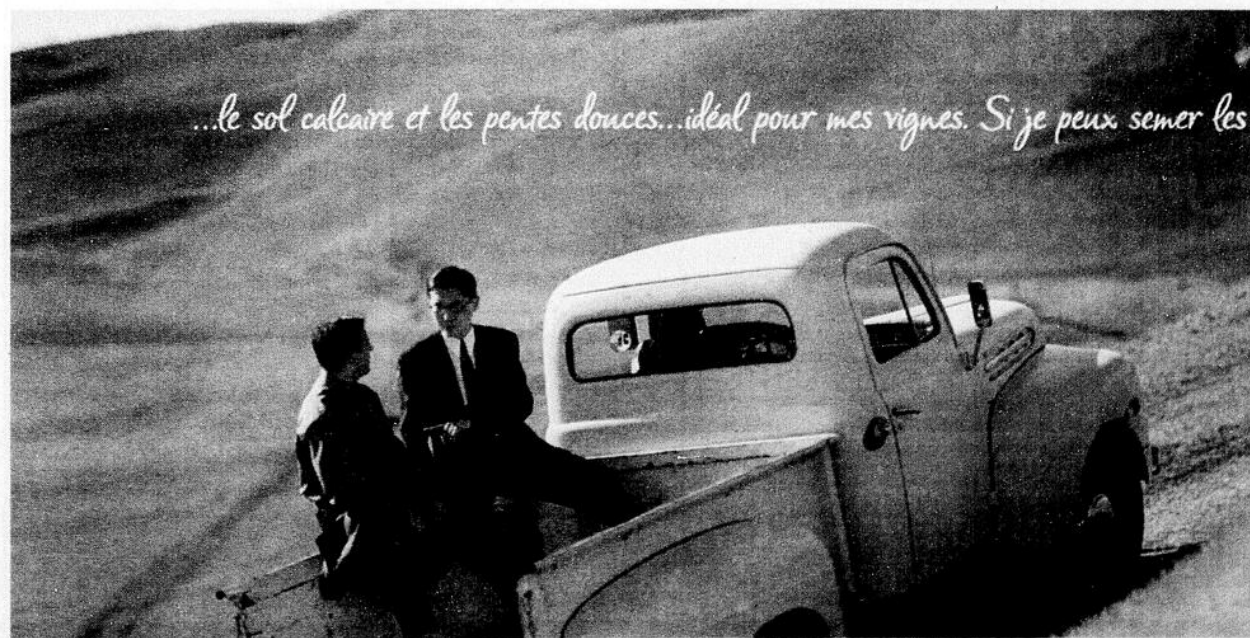
Par ailleurs, M. Dorion souligne que trois aspects dans la transaction peuvent faire particulièrement mal au vendeur : l'ajustement du prix de la vente, l'indemnisation; et les engagements postérieurs à la clôture de la transaction.

Pour le premier aspect, il est sage de déterminer un montant avant la transaction plutôt que de le négocier après.

Pour les indemnisations, qui pourraient concerner par exemple d'éventuels conflits de travail et poursuites, M. Dorion suggère la transparence. Parmi les engagements après clôture, la clause de non-concurrence est la plus difficile à accepter.

« Du coup, vous ne pouvez plus faire ce dans quoi vous êtes compétent. C'est souvent cette clause qui a failli faire achopper toute l'affaire », dit-il.

D'ailleurs, il est courant de voir un entrepreneur redémarrer en affaires dans le même domaine quelques heures après l'expiration de sa clause. ■



*...le sol calcaire et les pentes douces... idéal pour mes vignes. Si je peux semer les bases d'un tel projet, je serai en affaires...*

Votre carte VISA<sup>®</sup> Affaires vous aide à nourrir vos projets, financer votre croissance et récolter le fruit de vos ambitions. > Meilleure limite de crédit que sur les cartes personnelles > Taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel > Centre d'information en ligne. Plus de détails sur [visa.ca/pme](http://visa.ca/pme)



Petite entreprise. Grandes possibilités.<sup>™</sup>



# TransCanada Pipelines construira un gazoduc de 11,5 M\$

**Pierre Thérault**

pierre.therault@transcontinental.ca

**TransCanada PipeLines** veut construire un gazoduc à Saint-Sébastien, dans la MRC du Haut-Richelieu en Montérégie. Avec ce projet de pipeline

d'une valeur de 11,5 M\$, TransCanada vise à répondre à la demande croissante de ses clients, en particulier **Vermont Gas**, propriété de **Gaz Métro**, et à consolider son réseau de distribution gaz naturel dans la région de Saint-Sébastien.

L'entreprise souhaite prolonger de 6,5 km le gazoduc existant. Ce projet, à l'étude au **Bureau d'audiences publiques sur l'environnement (BAPE)**, traverserait une zone agricole, un secteur de 23 propriétés, une route et cinq cours d'eau.

TransCanada espère obtenir les autorisations requises d'ici la fin de l'année afin d'entreprendre la construction en mai 2007 et d'effectuer la mise en service à l'automne de la même année.

> **LONGUEUIL**  
**Aréo-Feu, 2,6 M\$**  
Aréo-Feu investit 2,6 M\$ dans la construction d'un nouveau siège social de 2 800 m<sup>2</sup> (30 000 pi<sup>2</sup>), dans l'arron-

dissement Saint-Hubert à Longueuil. Le bâtiment sera chauffé par un système de géothermie et un mur solaire.

Ce projet d'expansion, qui portera à 40 le nombre d'employés, « nous permettra d'être plus efficace dans la poursuite de nos activités, mais aussi de mieux les adapter aux besoins de notre clientèle », a commenté le président **Jean-Max Picard**.

Créée il y a plus de 30 ans, Aréo-Feu est spécialisée dans la fourniture de services, d'équipement et de camions pour la lutte contre les incendies.

> **QUÉBEC**  
**Vaperma, 4,3 M\$**

Vaperma obtient l'appui financier de **Technologies du développement durable Canada** qui lui versera 4,3 M\$ pour soutenir ses projets de développement.

Cet investissement « diminue grandement le risque financier associé à l'introduction de notre nouvelle technologie sur le marché », souligne **Claude Létourneau**, pdg de Vaperma.

Spécialisée dans la séparation des gaz lors de la production de l'éthanol, du biodiesel et du gaz naturel, Vaperma s'est associée au producteur d'éthanol **Les Alcools de commerce** pour tester sa technologie de membrane avant qu'elle ne soit commercialisée.

Vaperma vient aussi de conclure une première ronde de financement de 7 M\$ auprès de fonds privés, notamment la société suisse de capital de risque **Sam Private Equity** et **BDC Capital**. ■

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

## Carrières

### BUREAU DU CINÉMA ET DE LA TÉLÉVISION DU QUÉBEC

Le Bureau du cinéma et de la télévision du Québec (BCTQ) est un nouvel organisme qui a pour mandat d'attirer des tournages étrangers au Québec et de réaliser des projets porteurs qui permettront un développement optimal et une meilleure compétitivité de l'industrie du cinéma et de la télévision. Le BCTQ assure aussi le secrétariat de la sous-grappe du cinéma, de l'audiovisuel et du multimédia de la grappe « Culture » de la Communauté métropolitaine de Montréal.

Le BCTQ est à la recherche d'un(e)

#### RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE

- Spécialiste du développement économique et professionnel
- Favorise la concertation des divers intervenants de l'industrie
- Assure un service conseil à l'organisation en favorisant la réflexion au niveau du développement de l'industrie
- Propose, supervise et implante des projets structurants bénéfiques à l'ensemble de l'industrie cinématographique et télévisuelle québécoise
- Responsable de la veille concurrentielle nationale et internationale
- Développe et alimente le système de collecte de données et de statistiques

Une connaissance du marché et des enjeux des secteurs cinématographique et télévisuel du Québec serait un atout.

Pour poser votre candidature veuillez faire parvenir, avant le 1<sup>er</sup> août, votre CV à : [info@bctq.ca](mailto:info@bctq.ca)

Seules les personnes dont la candidature a été retenue seront contactées.

**Vous voulez être dans la prochaine parution ?**  
**Vous avez jusqu'à lundi pour le faire et profiter de notre garantie de rendement et d'un affichage web pour le même prix !**

#### RÉSERVATION

Chantal Normandin

conseillère publicitaire  
(514) 392-4126



Nous sommes un organisme à but non lucratif oeuvrant dans le domaine du démarrage d'entreprises technologiques. Offrant des services spécialisés d'accompagnement d'affaires (coaching) à des entrepreneurs qui démarrent leur projet d'entreprise, nous sommes à la recherche d'un

#### CONSEILLER EN MARKETING DE LA TECHNOLOGIE

Emploi permanent à temps plein

##### Responsabilités principales :

- Participer à l'analyse des dossiers.
- Rechercher les informations relatives aux projets d'affaires des clients, notamment au niveau des marchés.
- Valider et/ou développer les stratégies d'affaires des clients.
- Apporter son expertise spécialisée aux conseillers seniors et les soutenir dans leurs opérations.
- Accompagner des entrepreneurs dans le développement de projet d'entreprises technologiques.
- Conception et mise en place d'outils relatifs au positionnement, à la vente et au marketing du/des produits d'entreprises.

##### Exigences :

- BAC en administration des affaires (marketing). Une maîtrise serait un atout.
- Minimum de 5 ans d'expérience dans des fonctions reliées au marketing, soit dans des entreprises technologiques ou encore comme consultant.
- Connaissance de l'environnement entrepreneurial
- Connaissance des principaux intervenants en entrepreneurship technologique.
- Sens de l'écoute et du travail en équipe

**Salaire :** Selon les compétences et l'expérience

**Lieu de travail :** Brossard, pour couvrir toute la Montérégie

Faire parvenir votre CV avant le 31 juillet à [info@cidem.ca](mailto:info@cidem.ca) et consulter notre site internet (en reconstruction) [www.cidem.ca](http://www.cidem.ca)

#### Offre de la semaine en TI:

##### SPÉCIALISTE INTÉGRATION DE SYSTÈMES ET SUPPORT AUX VENTES

**RESPONSABILITÉS :** Au sein de notre équipe Ressource client, le consultant est responsable de l'implantation de nos solutions d'affaires en gestion de l'information auprès de nos clients parmi lesquels figurent le Gouvernement du Québec, Desjardins Sécurité Financière, Bombardier Transport, Bell Canada, le Barreau du Québec et le Centre d'accès à l'information juridique (CAIJ).

**PROFIL RECHERCHÉ :** Expérience en programmation dans un environnement web et en soutien technique. Excellente connaissance de la programmation avec les technologies suivantes : ASP.NET, XML, HTML, CSS. Bonne connaissance des environnements technologiques réseaux : IIS, Web Service, systèmes d'exploitation Windows et Unix, bases de données SQL Server.

Bonne connaissance des systèmes de gestion documentaire (GED) et d'ERP. Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante : [emplois@delphes.com](mailto:emplois@delphes.com), plusieurs autres postes en TI sont disponibles, informez-vous!

Pour plus de détails sur ce poste, consultez [www.lesaffaires.com/carrieres](http://www.lesaffaires.com/carrieres) sous le numéro de référence 86717

En collaboration avec la Fédération **FIQ** Le réseau Des TI au Québec Devenez membre de la de l'Informatique du Québec **FIQ** [www.fiq.qc.ca](http://www.fiq.qc.ca)



#### Cherche représentant commercial

Située 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 verez 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 :

- technologie de l'éclairage;
- photographie et production vidéo;
- publicité/marketing dans le commerce de détail;
- 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)



SOLUTIONS VOYAGE & SANTÉ

#### DIRECTEUR DU MARKETING

Voyage Expert Sécurité Financière (etfs) Inc. est l'un des plus importants fournisseurs canadiens de produits et services d'assurance spécialisés. etfs propose une gamme complète de programmes d'assurance voyage et d'assurance santé destinés aux étudiants, aux groupes, aux particuliers et aux expatriés.

##### Description :

Sous la responsabilité du vice-président des Services d'assurances, le titulaire du poste se distinguera dans l'exercice de ses trois principales fonctions, soit l'élaboration d'une stratégie de marketing, la création/la mise en œuvre d'un plan de marketing et la gestion des campagnes/relation publiques. En outre, il dirige le service du marketing, gère ses budgets, assure le suivi des produits et/ou campagnes de marketing, dirige la mise en application des meilleures pratiques d'étalonnage concurrentiel auprès des sociétés paires et des concurrents afin de comparer tous les documents et processus de communication et de marketing.

##### Exigences :

- Diplôme universitaire en marketing.
- Minimum de 10 ans d'expérience en marketing, particulièrement avec les groupes d'affinité/créneaux.
- Minimum de 5 ans d'expérience à titre de gestionnaire d'un département de marketing.
- Expérience du marketing international, un atout.
- Excellentes aptitudes pour la communication orale et écrite (français et anglais).
- Solides aptitudes en gestion et relations interpersonnelles.
- Créativité et aptitudes pour la résolution de problèmes.
- Solide connaissance des TI (Word, Excel, gestion des bases de données).

Le genre masculin est utilisé dans le texte dans le seul but d'alléger la forme.

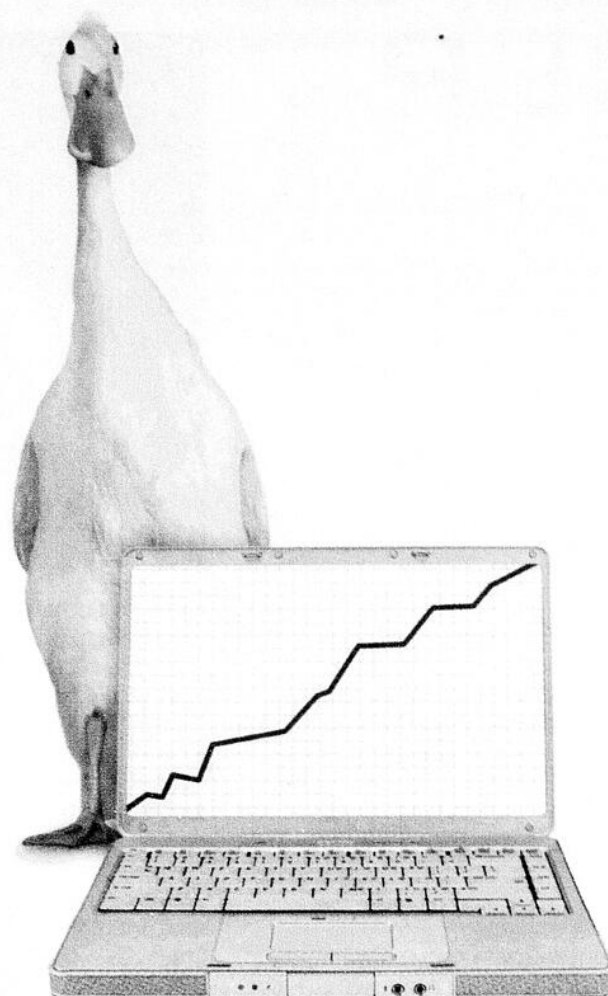
Visitez notre site et postulez en ligne avant le 18 août 2006.

[www.etfsinc.com](http://www.etfsinc.com)

Nous ne communiquerons qu'avec les personnes dont la candidature aura été retenue pour une entrevue. Nous souscrivons au principe d'accès à l'égalité en emploi.

01 10 JOB FCA 0706 000

Pour annoncer : Chantal Normandin (514) 392-4126



## Derrière les entreprises d'ici, il y a TELUS.

Saviez-vous que derrière la réussite de nombreuses entreprises d'ici, il y a les solutions de communication innovatrices de TELUS? Nous aidons ces entreprises à réduire leurs frais d'exploitation, à augmenter leur productivité, à gérer leur risque d'affaires et à améliorer la qualité de leur service à la clientèle.

- **Banque Laurentienne** profite d'une solution – Infrastructure téléphonique gérée – qui offre, aux 157 succursales de la province, des fonctionnalités avancées pour un meilleur service à la clientèle.
- **Industrielle Alliance** profite d'une solution – Réseau IP – qui permet d'acheminer, sur une même infrastructure, la voix et les données dans ses 77 bureaux d'affaires partout au Canada.
- **Astral Media** profite d'une solution – Hébergement de serveurs – pour l'ensemble de ses unités d'affaires, s'assurant ainsi une sécurité et une connectivité incomparables.
- **Commission de la construction du Québec** profite d'une solution – Centre de contact – qui permet de mieux répartir ses quelque 500 000 appels entrants et ainsi accroître son efficacité opérationnelle.
- **Coopsco** profite d'une solution – Portail Web – qui permet d'offrir à ses 300 000 membres une qualité de service supérieure et une meilleure accessibilité à ses produits et services.

Imaginez un peu ce que nous pouvons faire pour vous. Composez le 1 877 520-1212, communiquez avec votre directeur de comptes ou visitez [telus.com/entreprisesdici](http://telus.com/entreprisesdici).

 **TELUS**<sup>™</sup>  
le futur est simple<sup>™</sup>

# IMMOBILIER

## Êtes-vous assuré comme vous croyez l'être ?

En cas de sinistre, il y a valeur à neuf... et valeur à neuf



**Dominique Froment**  
dominique.froment@transcontinental.ca

Vous vous croyez suffisamment protégés car votre assureur vous a dit que votre assurance habitation comprend la valeur à neuf ? Attention : vous pourriez avoir de mauvaises surprises.

Ce qu'il ne vous dit pas, c'est qu'il faut distinguer une valeur de remplacement (aussi appelée valeur à neuf, ou coût de reconstruction) et une valeur de remplacement garantie.

Supposons que vous avez payé une maison 200 000 \$ il y a 10 ans. Cette protection a été ajustée chaque année en fonction de certains paramètres. Si bien qu'aujourd'hui, avec la valeur de remplacement, elle est assurée pour 260 000 \$.

Mais la réalité du marché peut faire que les coûts de construction augmentent plus rapidement que l'indice d'augmentation de la protection calculé par les assureurs.

« C'est le cas depuis quelques années, alors que l'inflation a été d'environ 2 % pendant que les coûts de construction augmentaient de 5 à 6 % par année », précise **Bernard Tremblay**, vice-président, actuariat, d'ING Assurance pour le Québec.

Cela peut avoir pour conséquence que si une maison assurée pour 260 000 \$ était complètement détruite par un incendie, il en coûterait aujourd'hui 320 000 \$ pour en reconstruire une équivalente. Si vous avez souscrit à la protection valeur à neuf, votre

assureur ne vous versera que 260 000 \$. Alors que si vous avez la valeur à neuf garantie, il vous versera 320 000 \$.

De plus, des assureurs peuvent limiter la protection de valeur à neuf garantie à 125 % de la valeur à neuf simple. Ce qui veut dire que si la même maison coûtait 350 000 \$ à reconstruire, l'assureur limiterait son indemnisation à 325 000 \$ (125 % de 260 000 \$).

### Que sur le contenu

Lorsqu'il a assuré sa maison il y a deux ans, un lecteur a demandé d'inscrire une clause de valeur à neuf. Mais une petite vérification récente auprès de son courtier l'a laissé pantois; la valeur à neuf ne valait



Les coûts de reconstruction de votre maison sont peut-être plus élevés que le montant couvert par votre assurance.

que pour le contenu, pas pour la maison.

Cette dernière ayant été construite en 1947, elle est trop âgée pour que l'assureur accepte de l'assurer à sa valeur de remplacement, lui a expliqué son courtier. Donc, sa maison n'est ni assurée à sa valeur à neuf, et encore moins à sa valeur à neuf garantie. Ce que son courtier avait « omis » de lui préciser. En fait, sa maison est assurée pour la valeur inscrite au contrat.

Vous devriez donc vérifier si la valeur à neuf dont vous parle votre courtier protège vraiment votre maison ou seulement son contenu, surtout si la résidence a été construite il y a plus de 25 ans. Et si votre maison est protégée par la clause de valeur à neuf, demandez-lui s'il s'agit de la

valeur à neuf simple ou garantie.

« Puisque la différence de prime entre la protection valeur à neuf et la valeur à neuf garantie n'est pas très élevée, ça ne vaut pas la peine de se priver de la valeur à neuf garantie », estime **Danielle Aubin**, vice-présidente exploitation d'Assurances Banque Nationale.

On parle de 50 \$ à 60 \$ de plus par année pour une maison standard pour la valeur à neuf garantie.

« Dans des secteurs où l'évaluation municipale est trop basse, l'assureur n'offrira pas la valeur à neuf garantie, mais la valeur au moment du sinistre », précise **Jean Vaillancourt**, directeur général, exploitation, de Desjardins Groupe d'assurances générales. ■

## Les dégâts d'eau coûtent très cher

Les dégâts d'eau représentent le talon d'Achille des consommateurs dans le domaine de l'assurance habitation, selon les experts consultés par LES AFFAIRES.

Depuis quelques années, la fréquence des dégâts d'eau a augmenté et ils coûtent beaucoup plus cher aux assureurs en indemnités que le vol et l'incendie. Les dégâts d'eau représentaient 44 % des indemnités versées au Québec en assurance habitation en 2005, comparativement à 21 % en 2001, selon **Jean Vaillancourt**, directeur général, exploitation de Desjardins Groupe d'assurances générales.

Le piètre état des infrastructures dans

certaines municipalités et les brusques changements climatiques que l'on connaît depuis le début des années 1990 expliquent ce fait.

Or, la protection de base contre les dégâts d'eau de la plupart des contrats d'assurance habitation est limitée. Les assurés auraient donc tout intérêt à considérer l'achat d'un avenant (option) en la matière.

En général, la protection de base comprend le bris d'un tuyau, la baignoire ou l'évier qui déborde, un appareil ménager — comme le lave-vaisselle — qui fait défaut, la toilette qui fonctionne mal, le bris d'aqueduc et l'eau qui s'infiltre par le toit. Mais elle ne couvre pas l'infiltration d'eau par

le solage, par le puits de captation et par les portes ou les fenêtres. Précisons qu'aucun assureur n'offre une protection contre les inondations.

Mais encore là, ces définitions peuvent varier d'un assureur à l'autre. Ainsi, chez Desjardins, il y a un avenant pour les infiltrations d'eau au-dessus du sol (toit, fenêtres et portes) et un autre avenant pour les infiltrations provenant du sol et du sous-sol et le refoulement d'égout.

« Avec tous les problèmes que nous avons vécus depuis 15 ans, l'avenant "refoulement d'égout" est devenu une nécessité », estime **Bernard Tremblay**, d'ING Assurance. ■ D.F.

### TAUX D'INTÉRÊT

en vigueur le 18 juillet 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 ans	3 ans	4 ans	5 ans		
		ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.		ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.		fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.
Commerce CIBC	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	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		
ING Direct														0	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	3,55	3,20	3,55	8,30	6,50	8,65	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95		
Scotia	5 000 >	2,00	2,10	2,20	2,20	2,30	2,45	5 000	3,00	3,10	3,15	3,20	3,30	5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,25	6,40	8,50	6,55	6,65	6,70	6,85	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	3,30	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 >	2,00	2,10	2,20	2,20	2,30	2,45							5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,70	6,85	6,95		
Clarica	10 000 >	2,35	2,40	2,45	2,50	2,60	2,70							1 000	3,65	3,60	3,55	3,60	3,65												
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	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95		
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 >	2,00	2,10	2,20	2,20	2,30	2,45							5 000	3,20	3,35	3,40	3,45	3,55	3,20	3,55	8,40	6,60	8,75	6,60	6,65	6,70	6,85	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	3,55	3,20	3,55	8,30	6,50	8,65	6,50	6,55	6,70	6,85	6,95		
Club Prêt																									5,30	5,40	5,49	5,46	5,49		
Intelligence Hypothécaire																									6,10	5,25	5,40	5,45	5,55	5,49	
Hypothèque Invis																									8,25	6,10	8,55	5,25	5,35	5,45	5,45
Épargne Placements Qc**														100	3,80	4,10	4,15	4,25	4,35	4,80 <sup>1</sup>	3,67 <sup>1</sup>										

<sup>1</sup> Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. \* Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. \*\* Obligations à terme à taux fixe. - Versement semestriel > Dépôts rachetables  
1 Rendements comprenant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis. 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

## HOUSTON

STEAKS ET CÔTES LEVÉES



Bientôt à

**MTL Ouest, Sherbrooke  
Québec, Ottawa**

### FRANCHISES DISPONIBLES

Vous êtes invités à notre

### PRÉSENTATION DE CONCEPT

Le vendredi 28 juillet 2006 à 17 h  
au restaurant **HOUSTON** de Laval  
1739, av. Pierre-Péladeau (Centropolis)

RSVP - Michel Germain au 514.949.7331



www.houstonrestaurants.ca

## 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



## 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 : 12 août et 14 oct. 06  
• Cours option 2 et 3 jrs : 3 juin et 16 sept. 06

• 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

#### Môtel : 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

#### Dépanneur avec station service Pétro Canada

Situé dans les Laurentides, très bien entretenu, excellent chiffre d'affaires, très bon rendement. Plusieurs chaînes de restauration rapide sont intéressées à se joindre à ce commerce.

Jean-Guy Ayotte  
Agent immobilier agréé  
(450) 419-7777  
Abitations Services Immobilières inc  
Courtier Immobilier Agréé

#### Autobus Scolaires

Pour 150 000 \$ vous avez 6 autobus scolaires et une clientèle établie depuis 13 ans. Chiffre d'affaires de 350 000 \$

Benoît Hamel  
(450) 669-8001

#### Commerce de véhicules récréatifs

Établi depuis 35 ans. Avec ou sans immeuble, incl: site internet, # de tél, présentoirs, comptoirs, etc... Prix de vente : l'inventaire. Atout : excellente visibilité de l'aut 20 sortie 376 Montmagny

Jean (418) 248-5624  
www.roulottesvigneault.com

#### Garage 6 portes St-Hyacinthe

Incluant : mécanique, essence, anti-rouille, esthétique auto. Établi depuis 40 ans. 459 000 \$

Tout l'équipement inclus  
(450) 278-8878

#### BILLETTS HOCKEY - SPÉC-TACLES - ÉVÉNEMENTS

### Hockey section prestige

(514) 927-2336

#### OFFRES DE SERVICES

Feraiis Ensachage de produits sec, tel que : pierre, sable, terre et autres.

(514) 444-8087

### 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

#### 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

#### 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  
Gipe Immobilier J-F Blanchard courtier immo. agréé

#### Lachine

Entreprise de rembourrage très bien établie, bonne clientèle, université, hôpital, etc. Potentiel énorme.

François Mackay  
Groupe Sutton-Clodet F.M  
www.2mackay.com  
(514) 380-8660 #600205

#### À Sherbrooke

Resto-bar terrasse avec immeuble, site stratégique, idéal franchise.

Occasion  
Marie-Renée l'Écuyer  
(819) 829-1000  
Maxi ctr. I.A.

#### Domaine de 180 arpents, entre St-Hyacinthe et Granby pour diff. projets.

Région Québec. Épic-Déann ch. aff. env. \$1.1M. Loto, Saq, Poste Canada, etc.

Restaurant avec bâtisse, très bon ch. aff. très bien situé

Buanderie, très bien située, bonne clientèle et contrats, inclus équipement

Robert Bourcier  
Gr. Sutton Avantage  
(450) 261-0293

#### 2 restaurants de mets rapides

À Québec de 1 350 pi² avec cuisine centrale. Situés dans centre commercial. Chiffre d'affaires 440 000 \$. 12 employés permanents, 250 000 \$

(418) 953-2210

#### Mont-Tremblant

Resto, bâtisse et commerce, site stratégique, chiffres intéressants.

Diane Bellemare A.I.A.  
Century 21 Opti/Immo  
(514) 770-8400

#### Spa Nordique

Relais santé 73 000\$? Beau site avec rivière

Région Laurentide  
850 000 \$  
(514) 916-5119

#### DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

#### Licence exclusive disponible

Producteur ou distributeur. Produits tubulaires. Brevet Canada / USA.  
(514) 326-6290

#### DIVERS À VENDRE

Lot d'unités de climatisation de toit usagés, 600/3/60, de 3 à 15 tonnes en lot ou séparé  
1-800-472-4188

## CARREFOUR OCCASIONS D'AFFAIRES

### PARTENAIRES D'AFFAIRES

Compagnie de 36 ans de service, oeuvrant dans le domaine de la pharmacie et alimentation, qui emploie 10 représentants pour couvrir les provinces du Québec, de l'Ontario et le Nouveau-Brunswick, recherche lignes supplémentaires pour additionner à ses produits. Écrivez-nous à :

mbibeau@webnet.qc.ca

### BATEAUX ET VOILIERS

ÉLÉGANTE 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

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

Searay 39 DA 2004  
Entièrement équipé.  
Prix 435 000 \$  
(514) 829-6933



«Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»

M. Jean-Pierre Ranger  
PARC SAFARI ET LES FORFATS QUÉBEC

### ENTREPRISES DEMANDÉES

Acheterais Hotel de 80 chambres et plus directement du créancier ou du propriétaire  
(450) 672-3555

Industriel cherche opportunité pour acquérir une entreprise d'usinage et ou de fabrication  
Appelez au: (514) 991-1377

## CARREFOUR IMMOBILIER

## COMMERCIAL / INDUSTRIEL

### ANNONCES VEETTES

### ESTRIE / CANTONS DE L'EST

### LANAUDIÈRE

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

Bâtisse Commerciale  
Sur 2 étages à Sherbrooke (secteur Fleurimont) avec grand terrain d'env. 172 000 pi². 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.

Sherbrooke Ouest  
Terrain à construire  
2 200 000 pi²  
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



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'écure. Accès facile aux pistes de motoneige. Offre des occasions d'exploitation forestière, de revenus locaux ainsi que de culture et/ou commerce de terre noire.

Réjeanne St-Amand Agent immobilier affilié 1-800-265-3008 Re/Max Lanaudière Inc.



«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)

### FINANCEMENT POSSIBLE!

MASCOUCHE  
Secteur en plein développement. Const 1995, terrain 23 469 pi², 2 étages totalisant 7 782 pi², bon bénéfice  
prix ferme 595 000 \$  
Julie Lapointe  
(450) 471-5503  
Remax des Mille-lacs Inc.

Le Gardeur  
Bâtisse industriel  
6000 pi², 12 000 pi²  
ou 18 000 pi² libre  
22 pi de hauteur  
(514) 386-1617.

### MONTÉRÉGIE

Vaudreuil - Dorion  
Le site! Le site! Le site!  
Terrain commercial d'envergure dans un emplacement de choix, 431 pi de façade, sur aut. 20 superficie : 222 000 pi², 6,00\$/pi²  
Pierre Ménard  
Gr. Sutton Du Suroît  
(514) 891-7755

Votre annonce ici la semaine prochaine ?

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

# CARREFOUR IMMOBILIER

# COMMERCIAL / INDUSTRIEL

### RIVE-NORD DE MONTRÉAL

**À VENDRE OU À LOUER**  
**RIVE-NORD DE MONTRÉAL - ST-EUSTACHE**  
 293, boulevard Industriel, St-Eustache



Construction 1993, terrain : 31 606 pi².  
 Zone : Commercial, Industriel, Institutionnel.  
 Bâtiment : 7 795 pi², 20 bur., 2 salles de conf., cuisine, cafétéria, 3 sdb, 1 étage hauteur libre 21 pi.  
 Superficie bureau : 7 230 pi². Entrepôt : 592 pi².  
 Mézanine : 345 pi², 1 quai de chargement.  
 Chauffage : Gaz et élect. (600 amp. / 240 volts), gicleurs et climatisation  
 + ou - 30 espaces de stat. disponible 1<sup>er</sup> juillet 2006  
 Lorraine : (450) 472-7320

**À Louer à Boisbriand**  
**locaux de 5000 pi ca et +**  
 Avec bureaux 1000 pi² aménagés et climatisés.  
 2 portes de garages d'une hauteur de 22'.  
 Libre pour Octobre 2006  
 Jean (450) 430-3279 poste 223

**À louer locaux industriels**  
**Saint-Janvier Mirabel**  
 Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe.  
 De 3 200 pi² à 22 500 pi², hauteur de 22 pi libre.  
 Giclé, quais de chargement ou entrée directe.  
 Construction neuve, libre immédiatement.  
 Michel (514) 992-9191

### RIVE-SUD DE MONTRÉAL

**IMPEC. 4 PLEX.**  
 Tout renové, site touristique. 469 000 \$ nég.  
 Résidentiel et commercial. Centre-ville. Vue surfleuve.  
 Rev. potentiel + 47 000 \$  
 Lise Latour  
 (514) 990-5991  
 Groupe Sutton-actif

**Local Commercial à louer**  
 Situé à Brossard, superficie 4000 pi²  
 possibilité de sous-diviser  
 (450) 445-3044

### MONTRÉAL

**MÉTIVIER GRASSI.com**  
 514.879.1597  
 Courtier immobilier agréé

Nouveau «Strip» 2 étages avec mail intérieur. Renové en 1987. Ascenseur. Bons locaux. S/O. Banque TD, Pizzeria Donini, Dollar Shop, Subway, Iris, etc.  
 Revenu brut annuel : 754 000 \$, inoccupation : 35 000 \$. Dépenses : 310 000 \$. net 409 000 \$. Prix : 3 950 000 \$  
 Sylvain Cousineau B.A.A. Ctr. (514) 567-4488

**Courtier en valeurs mobilières, recherche espaces de bureau dans place d'affaires regroupant professionnels tel que (comptables, notaires, avocats, etc...) Ville St-Laurent et environs**  
 (514) 349-0066

**Locaux industriels & commerciaux**  
 Ville d'Anjou disponibles de 2 500 à 14 000 pi², 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 inclue.  
 François Mackay  
 Groupe Sutton-Cloderm F.M  
 www.2mackay.com  
 (514) 380-8660 #600215

### BAS ST-LAURENT

**PÊCHEURS DE SAUMON.**  
 Site exceptionnel. Terrain de 83 acres situé en bordure de la RIVIÈRE MATAPÉDIA au Québec avec un accès direct à trois des plus importantes fosses à saumon de l'Atlantique. A proximité d'une piste d'atterrissage de 5200 pieds de long pour avions. Site idéal pour ériger votre résidence. Près de tous les services municipaux.  
 Réalisez votre rêve. 2 000 000 \$ US  
 Gaston Fillion (418) 832-1001. Re/Max Avantages Inc.

### MAURICIE

**À VENDRE / À LOUER**  
**PROPRIÉTÉ INDUSTRIEL**



30-80, avenue St-Martin, Louiseville (Québec)

- Bâtiment industriel, idéal pour manufacturier.
- Superficie industrielle : 110 116 pi²
- Superficie du bureau : 12 800 pi²
- Superficie total : 122 916 pi²
- 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.

Plus de renseignements, veuillez communiquer avec :  
 Paul Normandin (514) 866-1900 ou 257  
 Martin Rathé (514) 745-1900 ou 146  
 COLLIER INTERNATIONAL (QUÉBEC) INC.  
 Courtier immobilier agréé

### QUÉBEC

**Power point Lévis**  
 Site stratégique, pignon sur rue, 85 président Kennedy coin Étienne Dallaire, 8 150 pi² divisible, libre immédiatement.  
 (418) 659-2564

**Bâtisse à vendre ou à louer**  
 Avec Stas., R-C: 4 186 pi² S-S: 4 186 pi²  
 Mezzanine: 785 pi² (sans frais)  
 total : 8 372 pi², boul. Hamel, site stratégique, pignon sur rue, près centre d'achat place Fleur de Lys  
 (418) 659-2564

### CHARLEVOIX

325 ROUTE 138, Saint-Hilarion. 348 PRINCIPALE Petite-Rivière-Saint-Station service, Petro-Canada avec François Magnifique auberge de 9 chambres, garage de mécanique et bres, classé 4 étoiles. Cachet chaleureux pièces pour véhicule récréatif. Très bon chiffre d'affaire. Beaucoup de potentiel, 2 chambres pour les propriétaires. Idéal pour jeune mécanicien et entrepreneur. Possibilité de financement par le propriétaire. Cause: songe à la retraite. Prix 215 000 \$.  
 Magnifique auberge de 9 chambres, décoré avec goût, beaucoup de bois. Vue extraordinaire sur le fleuve. Appartement de 2 chambres pour les propriétaires. Restaurant-bar. Service de massage. Immeuble terrain. A proximité du projet de la Massif de Daniel Gauthier. Pour seulement 940 000 \$.

Royal LePage Satisfaction Courtier Immobilier Agréé  
 Jean-François Larocque Agent Imm. Agréé (418) 635-1191 www.rlp.ca

**VALCARTIER**  
 site commercial  
 situé voisin immédiat de Village Vacances Valcartier  
 199 000 \$  
 Jocelyne Couture  
 Agent immobilier affiliée  
 Remax Accès. Tél. bureau  
 (418) 847-1000

**Recherche Immeubles à revenus**  
 Entre 8 et 20 logements.  
 Secteur Lorretteville, Neufchâtel, Charlebourg et environs.  
 (418) 845-5703

### LAVAL

**ADRESSE D'AFFAIRES**  
 Boul. industriel à Laval (près des grandes artères)  
 Bureaux équipés pour professionnels : temps complet ou occasionnel avec internet, téléphonie, réception, impression location de salles de conférence  
 Service à la carte  
 Informez-vous de nos tarifs adaptés à vos besoins.  
 Optimmo Immobilier (514) 815-4444

**Espace de bureau à louer**  
 500 St-Martin Ouest  
 5<sup>e</sup> étage, 1200 pi², immeuble prestigieux (finance, comptabilité).  
 Déjà aménagé.  
 Libre immédiatement.  
 (514) 233-2667

### Bâtisse industrielle à vendre

Magnifique bâtisse industrielle, dans la région de Terrebonne, à 2 min. de la sortie 43 de la 640, très bien entretenue. 150 000 pi² de terrain, bâtisse de 30 000 pi² au sol + 2264 pi² de bureau sur 2 étages. Hauteur libre 24 pi. 5 portes de garage, incluant 3 quais de chargement.  
 Jean-Guy Ayyotte agent immobilier agréé (450) 419-7777  
 Abitations Services Immobiliers Inc. Courtier immobilier agréé

**À louer Plateau**  
 Rue achalandée face au parc LaFontaine.  
 1 500 pi², coin de rue, piste cyclable. Idéal pour clinique, épicerie, bureau.  
 2 800 \$ / mois chauffé  
 (514) 528-6833

**Arrondissement St-Laurent**  
 Immédiatement 6000 pi², bureaux professionnels, clinique médicale ou pharmacie, grandes fenêtres, parking  
 Sonia Assioum  
 (514) 212-2675

**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 pi². Prix compétitif. 550 \$ / mois  
 (514) 526-0821

**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

Vous voulez annoncer ?  
 (514) 392-7782

# CARREFOUR IMMOBILIER

# RÉSIDENTIEL

### ANNONCES VEETTES

**FERME DE 54 ACRES**  
 Très belle propriété située à ± 30 min. de Sherbrooke, en pleine campagne. SANS VOISINS, mai-ou le tout North Hatley se renson de 4 CC + 2 chalets, grand contre ! Belle terrasse. GRAND étang et sentiers ds le bois. POTENTIEL à cause du zonage. Endroit de rêve !

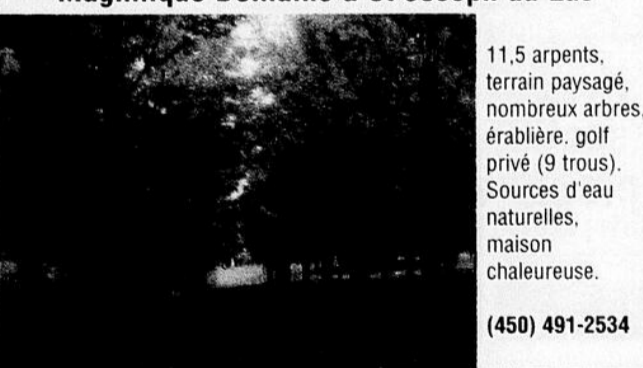
**NORTH HATLEY - RESTAURANT**  
 Le meilleur emplacement du min. de Sherbrooke, en pleine campagne. Très coquet Restaurant campagne. SANS VOISINS, mai-ou le tout North Hatley se renson de 4 CC + 2 chalets, grand contre ! Belle terrasse. GRAND étang et sentiers ds le bois. POTENTIEL à cause du zonage. Endroit de rêve !

**À NORTH HATLEY**  
 Magnifique grand terrain DÉJÀ TOUT PAYSAGÉ avec bord de l'eau & services. Construisez-y la VILLA de vos rêves !

Immobilier Classique Murielle Pelletier Courtier.  
 (819) 842-2808 - www.terrain.ca - Votre Courtier de Campagne !

### RIVE-NORD DE MONTRÉAL

**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

### BAS ST-LAURENT

**BORD DE L'EAU**  
 441 ROUTE 132 METIS-SUR-MER: Vendeur Motive \$375 000  
 Maison en pierre (cibée à l'intérieur). Écureuilreconstruction moins de 10 ans. Terrain magnifique. Financé en bonne partie par le propriétaire si nécessaire. Location avec option d'achat aussi disponible.

**Commerce très rentable et résidence**  
 Restaurant Poissonnerie. Bord de l'eau. Gaspésie. Dossier confidentiel.

**Splendide résidence ou Gîte**  
 1208 ROUTE 138 NEUVILLE: Maison ancestrale avec beau-coup de charme. 5ch boudoir salle familiale, foyer, bois franc. À voir.

**PRIX REVISE, TRANSFERT**  
 350 3EME RANG EST ST-OCTAVE DE METIS: Ancestrale, très bien rénovée, grand terrain. Vue sur le fleuve. Près des Jardins de Metis. À Voir \$108 000

**BORO DE L'EAU**  
 384 ROUTE 132 GRAND METIS: Très belle résidence offrant une vue imprenable sur le fleuve à 2 minutes des Jardins de Metis. Plateau Cathédrale, Solarium et gazébo 3 saisons. Prix à discuter.

**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

Lyse Beauchemin (418) 750 3020

**St-Denis de Kamouraska**  
 Terrains à vendre  
 33 000 pi² et plus avec vue sur le fleuve.  
 1 h 15 à l'est de Québec.  
 www.domainekamouraska.com  
 (418) 933-9889

**Terrains Trois-Pistoles**  
 Bord du fleuve, terrains sur plage, + de 20 000 pi², services publics.  
 www.territoiresbasque.ca/mirari.htm  
 (418) 851-2260  
 1 888 851-2288

### ESTRIE / CANTONS DE L'EST

**ÉTÉ POUR AMANTS DE LA NATURE**  
 À VENDRE LE PROPRIÉTAIRE



3 200 pi² habitable, 13 pièces, bureau pour travailleur autonome, foyer. Aménagement paysagé, 1,5 acre de terrain, 3 minutes de l'aut. 10 sortie 78 Bromont (450) 372-3211

**LAC MASSAWIPPI**  
 Magnifiques condos Directement sur la rive du lac avec 270 pi. de façade, plage privée, pl. béton, ascenseur, plafond 9 pi, piscine creusée et quai pour bateau. Poss. de location à long terme. À partir de 205 000 \$ 052021  
 L'Équipe Daniel Leblanc Courtier imm. agréé (819) 868-6000

**ENTREZ DANS UN MONDE FEERIQUE**  
 Cette Propriété impeccable à 8 km de North Hatley est fantastique, un terrain de 10.6 arpents (390 000 pi.ca.) Vous avez l'eau et les écouls municipaux, vous pouvez aller au village de Waterville à pied et vous avez de magnifiques jardins, une grange, un garage, votre forêt sur votre terrain avec plus de 2000 pins et 100 érables matures.  
 Venez transformer votre rêve en réalité  
 Huguette Sénécal (514) 792-8561 agent immobilier Remax Plus

**BESOIN D'AIR**  
 50 acres sur un site semi-boisé 2 résidences avec garage double pour travailleur autonome ou bricoleur. à 35 min. du pont Champlain et 10 min. des lignes américaines. À proximité des centres de ski. Chasse zone 5 !  
 FRANCE VAUDRY, dgea A.I.A. 450-531-1088  
 Royal LePage Avantage

**Sutton: Condo 4 1/2 meublé,**  
 clé en main, entièrement renové à quelques pas des pistes de ski, vélo et randonnées pédestres. Secteur paisible, vue magnifique et facile d'accès.  
 Paul Picard AIA, 450-243-1538  
 info: paulpicard.com  
 La Capitale Missisquoi

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

**Territoire exceptionnel pour la chasse**  
 Cantons de l'est : 187 acres boisées pour amateurs de la nature. Sentiers privés, ski de fond, motoneige, etc. Construction récente. Chaleureux et champêtre. Garage double, érablière. Superbe paysage, jardins d'eau, potager. Près Owl's Head. Golf. 895 000 \$  
 Diane Pratte Sutton-Action 450-465-5760

**LAC BROME - Secteur recherché,**  
 côté est du lac. Beau grand terrain, résidence plain-pied, planchers bois franc, foyer, garage double, accès au lac. 435 000 \$  
 Lois Hardacker 450-242-2000 Royal LePage Action Ctr Immo Agréé

**Terrain à vendre**  
 Sur le bord du lac aymar 800 pi. face au lac et 1000 au chemin petit ruisseau avec pont garage double peut construire très beau site. bien aménager et autres extra prix 180 000 \$.  
 (418) 338 2229  
 (418) 814 9858

**Bord de l'eau Lac Memphrémagog**  
 Terrain : 2 acres  
 (819) 868-0775  
 (819) 345-0735  
 www.domainede seauxvives.ca

**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

# CARREFOUR IMMOBILIER

## RÉSIDENTIEL

### MONTRÉAL



**Adj. Westmount.** Condo clair, 4+1 chambres, étage supérieur. Planchers en chêne et boiserie classiques. Pièce spacieuse au sous-sol pouvant servir de bureau. Un espace de garage. À proximité du métro Snowdon, du Collège Marie-de-France, de l'Université de Montréal, de HEC Montréal, des hôpitaux. Prix concurrentiel. Occupation immédiate. 365 000 \$

McGUGAN PEPIN INC. COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ 514-937-8383  
www.McGuiganPepin.com



**Haut Outremont**  
Maison sur 3 étages de 4 000 pi<sup>2</sup> du début 20<sup>ème</sup> siècle. 13 pièces dont 7 c.à.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.

**À LOUER AU COEUR DE WESTMOUNT**  
**APPARTEMENTS NEUF DE PRESTIGE**  
3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, OCCUPATION IMMÉDIATE  
(514) 937-2277

**Faites une offre !**  
Vente rapide. Cot. 1986, 1600 pi<sup>2</sup>, 3+1 cac, Gar. Pisc. Près métro Charlevoix, école, aréna, parc piste cyclable et marché Atwater, à 10 min. du centre ville.  
Sylvain (514) 989-8495

**Propriétés à revenus**  
2plex et 8plex  
www.immobiliere-reis.com  
Dominique Reis  
(514) 973-7347  
Courtiers Immobilier Enna Ltee

### MONT-TREMBLANT



**Centre de villégiature en montagne #1 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  
Demandez votre pochette d'information 1.888.425.3777

WYNDHAM CAP TREMBLANT  
www.captremblant.com



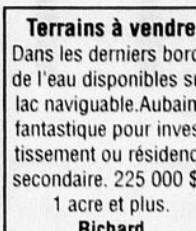
**En plein coeur du village - Occ. rapide 279 000 \$**  
Idéal pour professionnel, voisin d'Ultramar et centre d'achat, unifamiliale à air ouverte 57 pi X 53.5 pi avec véranda et verrière, gar. dbl, grande entrée en pavé-uni, espace bureau sous-sol, bachelors 3 1/2 louer, coût de const. beaucoup supérieur au prix demandé. (450) 478-1692

**Condo de prestige, le luxe au pied des pentes du Mont St-Sauveur**  
Très grande fenestration, 3 c.à.c. chambre des maîtres et des invités avec sdb adjacents. 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)

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

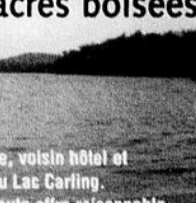
**Terrains à vendre**  
Dans les derniers bords de l'eau disponibles sur lac navigable. Aubaine fantastique pour investissement ou résidence secondaire. 225 000 \$ / 1 acre et plus.  
Richard  
(819) 326-4004

### MONTÉRÉGIE



**ST-MICHEL**  
Propriété de prestige plateau de 12 pi, chasis surdimensionnés. Fondation et slab en béton armé. Superficie habitable plus de 1700 pi<sup>2</sup> et terrain plus de 17 000 pi<sup>2</sup>. Pisc. et beaucoup plus. syst. de chauffage sophistiqué contrôlé par ordinateur.  
Alain Piette A.I.A. Gr. Sutton Actuel  
514-951-9882

**CHAUDIÈRE / APPALACHES**



**À vendre ou à louer**  
Libre immédiatement, Bâtisse 60 pi. X 120 pi. Const. 1971, rénové, terrain : 75 000 pi<sup>2</sup> à 233 000 pi<sup>2</sup>. Excellente visibilité de l'aul. 20 Sortie 376 Montmagny  
Jean (418) 248-5624  
www.roulottesvigneault.com

**Magnifique Domaine**  
86 arp., Ste-Louise-des-Aulnaies (L'Islet), petit lac privé, 6 c.à.c. 3 sdb. énorme potentiel, pour rés. familiale, B&B, culture bio, bien d'autres. 325 000 \$ vendeur motivé  
Barbara Michalak A.I.A. Gr. Sutton (514) 714-2918

**Port-au-Persil**  
Charlevoix, maisons de prestige classées 4 étoiles à louer, à partir de 675 \$ (hors-saison) et 1 575 \$ (haute saison) par sem.  
1 (866) 926-0764  
www.port-au-persil.com

### CENTRE DU QUÉBEC



**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 GAELAN ALLAIRE INC.**  
819-357-4879 • www.duproprio.com



**CHARLEVOIX**  
**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

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**  
« Service excellent »  
« Qualité du client supérieure »  
Mme Marie-Andrée Dupras  
SUTTON COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

### BORD DE L'EAU



**2 Lacs, 550 acres boisées**  
20 km de Lachute, voisin hôtel et club de golf du Lac Carling.  
Prix : 1,4 million ou toute offre raisonnable  
(450) 602-0024

**STE-ANNE-DE-SOREL**  
Résidence de prestige.  
2 000 pi<sup>2</sup> par étage, rdc, étage et grenier, 4 c.c. 2 sdb, 1 salle d'eau, bibliothèque, bureau, gar. dbl., piscine, terrain paysagé de 17 000 pi<sup>2</sup>.  
450-742-8525



**Terrain sur la rivière Outaouais**, Paradis, navigable, prête à construire, quai installé, 92 000 p.c. 1,75 \$ / p.c.  
contactez Steven  
514-917-4885

**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

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

## ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Société	Date	Heure	Adresse
Exploration Thyphon	28 juillet	10 h 00	1155, rue University, Montréal
Saputo	2 août	11 h 00	Hôtel Sheraton Laval, Laval
Héroux Devtek	3 août	11 h 00	Hôtel Omni, Montréal
Shermag	10 août	10 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

## DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

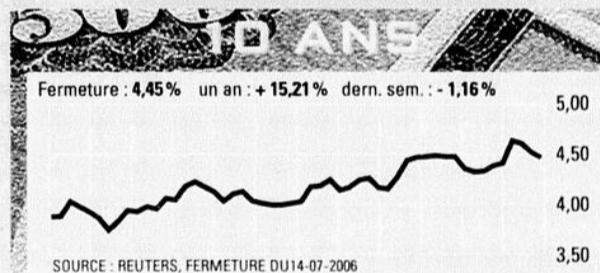
Société	Fréquence	Montant	Var. (\$)	Date Insc. (Date versé)
Canadian Helicopters Income	M	0,0875		31-07-06 (15-08-06)
CHUM (catégorie B)	T	0,01		11-08-06 (01-09-06)
CHUM (catégorie B) (2)		0,07		11-08-06 (01-09-06)
COGECO	T	0,0625		21-07-06 (03-08-06)
Cogeco Câble	T	0,04		21-07-06 (03-08-06)
Cominar REIT	M	0,102		31-07-06 (15-08-06)
Emera	T	0,2225		01-08-06 (15-08-06)
Energy Saving Income	M	0,08375	+ 0,0025	15-08-06 (31-08-06)
Goldcorp (1)	M	0,015		21-07-06 (28-07-06)
Goodfellow		0,70		04-08-06 (18-08-06)
Inter Pipelines Fund	M	0,065		31-07-06 (15-08-06)
NAL Oil & Gas Trust	M	0,19		21-07-06 (15-08-06)
PrimeWest Energy Trust	M	0,30		21-07-06 (15-08-06)
Quincaillerie Richelieu	T	0,06		19-07-06 (02-08-06)
Shiningbank Energy Income	M	0,23	- 0,02	31-07-06 (15-08-06)
Sobeys	T	0,14		14-07-06 (31-07-06)
Summit REIT	M	0,1308		31-07-06 (10-08-06)

### 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**  
**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

Faites parvenir les renseignements relatifs à vos déclarations de dividendes par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

## RENDEMENTS DES OBLIGATIONS



SOURCE : REUTERS, FERMETURE DU 14-07-2006

Description (ans)	1	2	3	4	5	10	20	30
Gouv. du Canada	4,37	4,23	4,26	4,30	4,32	4,46	4,56	4,52
Province d'Ontario	4,42	4,30	4,38	4,46	4,52	4,76	5,01	4,99
Province de Québec	4,43	4,33	4,44	4,51	4,56	4,89	5,10	5,10
Municipalités du Québec	4,53	4,43	4,54	4,61	4,66	4,99	5,20	5,20
Entreprises can. (A)	4,67	4,60	4,70	4,75	4,85	5,26	5,79	5,84
Oblig. démunies Can. <sup>2</sup>	4,44	4,27	4,26	4,31	4,35	4,45	4,59	4,50
Oblig. démunies Qué. <sup>2</sup>	4,50	4,37	4,44	4,52	4,59	4,88	5,13	5,08
Gouv. des États-Unis	5,22	5,12	5,07	5,05	5,04	5,07	5,25	5,11

1 Rendements offerts aux institutions. 2 Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée. 3 Le rendement pour l'échéance 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

## MARCHÉS MONÉTAIRES

Semaines du	17-07	10-07	30-06	23-06
<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>	4,25	4,28	4,34	4,29
(6 mois) <sup>1</sup>	4,27	4,35	4,40	4,45
5. Papier commercial (90 jours)	4,34	4,42	4,51	4,46
6. Acceptations bancaires (90 jours) <sup>1</sup>	4,36	4,45	4,48	4,50
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	6,00	6,00
2. Taux cible des Federal Funds (29 juin 06)	5,25	5,25	5,00	5,00
3. Taux préférentiel (29 juin 06)	8,25	8,25	8,00	8,00
4. Bons du Trésor (3 mois)	4,965	4,925	4,905	4,90
(6 mois)	5,09	5,105	5,11	5,11
5. Certificats de dépôt (90 jours)	5,54	5,43	5,46	5,43
6. Papier commercial (90 jours)	5,35	5,36	5,33	5,35
7. Eurodollars (90 jours)	5,48	5,46	5,48	5,47

TABLEAU : LES AFFAIRES

**Grands Frères Grandes Sœurs**  
**DEVENEZ MENTOR**  
la magie de l'amitié!  
1-800-661-4252  
www.gfgsq.ca

Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York...  
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  
Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur **LES AFFAIRES.com**

# INVESTIR

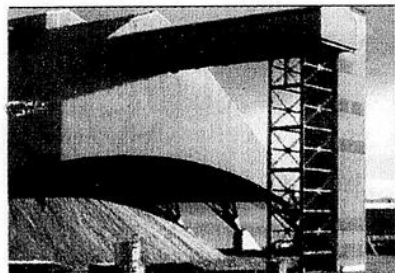
**CARREFOURPME**

lesaffaires.com/carrefourpme

Diffusez vos projets d'affaires

Pour plus d'informations 1 800 361-5479

## SOMMAIRE



### Phelps et Inco haussent leur mise sur Falconbridge

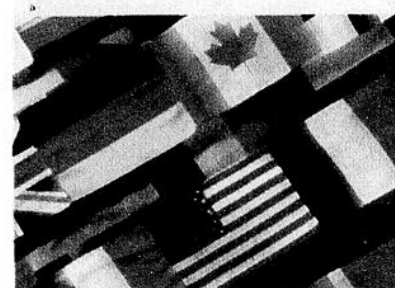
La chute de près de 3 \$ US de Phelps Dodge a presque totalement annulé la bonification en comptant que la société et Inco ont offert aux actionnaires de Falconbridge

p. 29

### La Bourse s'en tire bien

Pendant que la plupart des indices boursiers mondiaux reculent fortement, notre Bourse est soutenue entre autres par l'or et le pétrole

p. 30



### Les fonds canadiens, les plus dispendieux de la planète

Une étude comparative des frais dans 18 pays montre que c'est ici que les fonds communs coûtent le plus cher

p. 36

## TABLEAUX

Activité boursière	30
Assemblées des actionnaires	27
Baromètre des ressources	35
Déclarations de dividendes	27
Devises	35
Fonds communs	37
Indices boursiers	35
Marchés monétaires	27
Rendements des obligations	27
Résultats financiers	30
Taux d'intérêt	24

# Le débat sur la transformation d'Astral en fiducie de revenu reprend de plus belle



Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

L'acquisition de **CHUM** (Tor., *CHM*, 51,10 \$) par **Bell Globemedia** (BGM) pour 1,4 milliard de dollars (G\$), annoncée le 12 juillet, relance le débat sur la conversion d'**Astral Media** (Tor., *ACMA*, 37,18 \$) en fiducie de revenu.

La direction d'Astral s'est jusqu'ici montrée réticente à cette idée, mais un nombre croissant de financiers croient qu'elle devra favoriser cette option si elle veut augmenter ses chances de participer à la consolidation de l'industrie canadienne des médias.

Désireuse de réaliser une acquisition d'envergure depuis plusieurs années, Astral s'est fait couper l'herbe sous le pied par BGM, une entreprise qui était pressentie pour être vendue il y a quelques mois encore. Astral a fait une offre pour CHUM, mais n'était pas prête à payer une prime aussi importante que BGM. « CHUM était un actif qu'Astral voulait vraiment. Or, même si elle a étiré le prix au maximum de ce qu'elle était prête à payer, elle n'a pas réussi à gagner la bataille », observe **Christine Décarie**, gestionnaire de fonds au **Groupe Investors**.

Pour certains experts, le fait qu'Astral ait laissé passer cette occasion témoigne de la discipline qui a toujours caractérisé sa direction. Mais pour d'autres, Astral s'est trouvée, en raison de sa structure corporative, désavantagée face à BGM, une entreprise aux poches profondes.

### Une monnaie d'acquisition renforcée

Étant donné que le nombre de cibles d'acquisitions potentielles se raréfie, la concurrence devrait s'accroître pour les prochaines.

**Robert Beck**, analyste chez **CIBC World Markets**, soutient que l'acquisition de CHUM aura pour effet de faire grimper les multiples d'évaluation des sociétés médiatiques. Il se joint au concert d'analystes qui sont d'avis qu'Astral renforcerait sa monnaie d'acquisition si elle se convertissait en fiducie de revenu.

Comme elles transfèrent l'imposition à leurs porteurs de parts, les fiducies jouissent d'une évaluation accrue en Bourse.

« Nous continuons d'insister sur les mérites de la conversion [en fiducie de revenu] dans une perspective tant de création de valeur pour les actionnaires que d'obtention d'une meilleure monnaie d'échange pour participer à la suite de la consolidation du secteur médiatique canadien », écrit **Adam Shine**, de la **Financière Banque Nationale**.

Astral pourrait avoir besoin d'une monnaie forte pour la prochaine occasion de taille qui se présentera. Ayant raté CHUM, Astral pourrait maintenant jeter son dévolu sur **Standard Radio**, pensent plusieurs experts.

Standard a mis sur la glace son projet de s'inscrire en Bourse sous la forme d'une fiducie de revenu le mois dernier en raison des conditions de marché défavorables.

## LES GROUPES MÉDIATIQUES COMPARÉS

	Valeur boursière (en G\$)	Revenus des 12 plus récents mois (en M\$)	Profit par action prévu pour 2006 (en \$)	Ratio cours/bénéfice prévu pour 2006	Ratio dette nette/BAIIA <sup>1</sup> (en %)	Rendement du capital pour les 12 plus récents mois (%) <sup>2</sup>
Alliance Atl. (AAC.B)	1,5	1 043	2,38	14,9	1,81	10,6
Astral Media (ACMA)	2,0	588	2,14	17,5	0	9,7
Canwest (CGS)	1,5	2 939	0,30	28,0	5,18	5,6
Corus Ent. (CJR.B)	1,6	716	2,13	18,3	2,69	13,2
Quebecor (QBR.B)	1,6	10 082	1,46	17,2	3,86	6,0
Torstar (TS.B)	1,5	1 564	1,18	16,5	1,22	7,8

<sup>1</sup> BAIIA = bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement des 12 plus récents mois <sup>2</sup> Selon les données de StockPointer

SOURCE : RAPPORT DE LA BANQUE NATIONALE

TABLEAU : LES AFFAIRES

La société torontoise exploite 51 stations de radio réparties dans cinq provinces, dont *Mix 96* et *CHOM* à Montréal. Pour les 12 mois terminés le 28 février, elle a réalisé des revenus et un bénéfice net de 200,3 et 40,1 M\$ respectivement. Il s'agit du radiodiffuseur le plus rentable au pays.

**Carl Bayard**, de **Valeurs Mobilières Desjardins**, estime que les activités de Standard se marieraient très bien à celles d'Astral. L'analyste croit qu'Astral pourrait se convertir en fiducie de revenu et profiter de l'effet de levier que lui procurerait la dette pour faire l'acquisition de Standard.

Astral se négocie à environ 9,4 fois le bénéfice avant impôts, impôts et amortissement (BAIIA) de l'exercice 2007. CHUM s'est vendue à un multiple d'environ 11,5 et Standard espérait obtenir un multiple de 12,4 fois le BAIIA par son projet d'appel public à l'épargne, note M. Bayard. La dilution augmenterait pour les actionnaires d'Astral si cette dernière achetait Standard à des multiples comparables, écrivait-il récemment. Adam Shine calcule qu'Astral vaudrait 45 \$ en fiducie.

LES AFFAIRES rapportaient dans son numéro du 22 avril que Standard envisageait de réaliser une émission de 300 M\$ d'unités de fiducie pour le tiers de l'entreprise. Astral détenait au 31 mai

environ 106 M\$ en liquidités. Elle devrait donc s'endetter ou émettre des actions pour acheter une participation significative dans Standard.

« Astral préférerait réaliser une transaction sans se convertir en fiducie. Mais si c'est la structure qui lui faut pour faire des acquisitions, elle se convertira peut-être », avance M<sup>me</sup> Décarie.

La direction d'Astral ne ferme pas la porte à cette option. Elle a en effet déclaré lors de la téléconférence qui a suivi la publication de ses résultats du troisième trimestre qu'elle la considérerait si sa structure actuelle devenait désavantageuse.

### Désavantages de la fiducie

Pendant cet appel conférence, Astral s'est montrée ouverte à faire une transaction avec **Corus Entertainment** (Tor., *CJR.B*, 40 \$).

M<sup>me</sup> Décarie rappelle que la structure de fiducie ne comporte pas de des avantages. Elle diminue en effet la flexibilité financière des entreprises, qui doivent redistribuer la majeure partie de leurs fonds autogénérés à leurs porteurs.

« Une fiducie de revenu qui connaît un moment difficile et qui est obligée de réduire sa distribution se fait punir plus sévèrement qu'une entreprise par action », ajoute M<sup>me</sup> Décarie. ■

## Le statu quo n'est pas catastrophique

Une acquisition est souhaitable pour dynamiser la croissance d'**Astral Média**. Ce ne serait toutefois pas un scénario tragique si le groupe médiatique n'en réalisait pas une à court terme.

« Astral ne peut pas continuer à croître de 15 à 20 % par année », admet **Carl Bayard**, de **Valeurs Mobilières Desjardins**.

« Cela dit, le statu quo ne serait pas du tout catastrophique pour ses actionnaires. C'est une entreprise qui ne déçoit jamais, qui est très bien gérée, qui génère d'abondantes liquidités et qui rachète ses actions. Il y a pire endroit où placer son argent ! »

Astral se fera presser de remettre une plus grande partie de ses liquidités excédentaires à ses actionnaires si une acquisition tarde.

**Christine Décarie**, gestionnaire de fonds au **Groupe Investors**, préférerait qu'elle favorise un rachat d'actions plus combatif, combiné à

un dividende qui augmente de façon régulière, plutôt que de verser un généreux dividende spécial. « Le marché ne l'a pas bien récompensé lorsqu'elle a versé un tel dividende dans le passé », note-t-elle.

**Corus Entertainment**, qui versait un dividende annuel d'à peine 0,05 \$ en 2004, vient de le faire passer de 0,40 à 0,86 \$. Il procurera donc à ses actionnaires un rendement de 2,1 %.

Puisqu'Astral a gardé son dividende annuel à 0,30 \$, le rendement de 0,81 % qu'il procure est moins attrayant que celui de Corus.

La décision de Corus de bonifier son dividende intrigue, d'autant plus que son bilan est moins solide que celui d'Astral.

« En doublant son dividende, Corus semble envoyer un message indiquant qu'elle ne jouera pas un grand rôle dans la consolidation de l'industrie », conclut M<sup>me</sup> Décarie. ■ Y.C.

# Phelps et Inco haussent leur mise sur Falconbridge

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

La chute de près de 3 \$ US du titre de **Phelps Dodge** (New York, PD, 76,67 \$US) le lundi 17 juillet a presque totalement annulé la bonification en comptant que la société et son partenaire **Inco** (Tor., N, 75,57 \$) ont offert la journée précédente aux actionnaires de **Falconbridge** (Tor., FAL, 61,51 \$).

Cette fluctuation draconienne du prix de l'action et la complexité d'une fusion à trois ont encore fait ressortir l'attrait de l'offre au comptant de 59 \$ l'action de **Xstrata**.

Le 16 juillet, **Phelps** a annoncé la hausse de 2,75 \$, à 20,25 \$, de la portion au comptant de son offre sur **Inco**, conservant le même taux d'échange. L'offre équivalait à environ 81,16 \$ par action d'**Inco**. Toutefois, le recul du prix de l'action de **Phelps** a ramené la valeur de l'offre à 78,85 \$. **Inco** a ajouté 1 \$ à la portion comptant de son offre sur **Falconbridge**, à 18,50 \$, tout en conservant le même ratio d'échange.

Ainsi, l'actionnaire de **Falconbridge** recevrait 29,77 \$ au comptant et 0,3741 action de la future **Phelps Dodge/Inco** pour chaque action, soit l'équivalent de 63,43 \$ par action, plus le dividende spécial, s'il accepte d'aller jusqu'au bout de la fusion à trois. Toutefois, la baisse du prix de l'action de **Phelps** a ramené la valeur composée de l'offre à 62,36 \$ par action de **Falconbridge**.

### Dividende spécial

**Falconbridge** a annoncé le versement d'un dividende spécial de 0,75 \$ l'action. Ce dividende est payable aux actionnaires inscrits le 26 juillet.

Les actionnaires qui acceptent l'offre d'**Xstrata**, laquelle vient à échéance le 21 juillet, n'y auraient donc pas droit, à moins d'un prolongement de l'offre. Les analystes s'attendent à ce que **Xstrata** prolonge son offre et la bonifie.

Comme **Xstrata** la semaine dernière, **Inco** a réduit l'exigence minimale d'actions de **Falconbridge** à 50,01 %, au lieu de 66 2/3 % auparavant, ceci afin d'éviter que **Xstrata** ne puisse la bloquer si elle parvient

à convaincre d'autres actionnaires de **Falconbridge**.

Après le 28 juillet, **Xstrata** peut acheter des actions de **Falconbridge** sur le marché et augmenter sa participation qui

atteint déjà 19,8 % sans contrevenir au régime de protection des droits des actionnaires de **Falconbridge**.

Selon **Brian MacArthur**, analyste chez **UBS**, le sort de

**Falconbridge** est incertain. Toutefois, si **Xstrata** remporte la mise sur **Falconbridge**, la bataille d'**Inco** pourrait reprendre, alors que **Teck Cominco** (Tor., TEK, 68,67 \$) pourrait contester l'offre de **Phelps**. L'offre de **Teck** vient à échéance le 24 juillet.

« **Teck** a la capacité de sauter dans la bagarre si elle le désire », a dit M. MacArthur. La cible de l'analyste pour **Phelps** est de 110 \$ US d'ici un an, sans **Inco** et **Falconbridge**. Il prévoit un bénéfice de 15,72 \$ US l'action en 2007.

La dernière offre de **Phelps Dodge** haussera le son coût total d'acquisition d'**Inco-Falconbridge** de 1,7 G\$ US, à environ 42 G\$ US. Sa dette

grimpera à près de 24 G\$ US. **Phelps** n'avaient que 700 M\$ US de dette avant la transaction. **Phelps**, **Inco** et **Falconbridge** ne cumulaient que 5 G\$ US de dette à la fin de 2005.

**Phelps** croit que l'acquisition augmentera l'attrait de son action parmi les grands gestionnaires de capitaux. Selon les documents d'information, le marché accordait un ratio de la valeur de l'entreprise (VE & valeur boursière plus dette) sur le bénéfice avant intérêt impôt et amortissement (BAIIA) de 3,3 à **Phelps** avant l'achat, pendant que ses concurrentes **Xstrata** (30 G\$ US de valeur boursière) et **CVRD** (60 G\$ US) avaient un ratio VE-BAIIA de plus de 6,0. ■

## La saga Falconbridge

Date	Événement	Valeur de l'offre par action <sup>1,2</sup>
16/07/06	> Inco hausse son offre sur Falconbridge	60,56 \$
	> Phelps Dodge bonifie son offre sur Inco.	78,78 \$ <sup>3</sup>
	> Valeur de l'offre combinée Inco-Phelps Dodge sur Falconbridge.	62,36 \$
11/07/06	> Xstrata hausse son offre sur Falconbridge	59,00 \$ US
26/06/06	> Première offre de Phelps Dodge sur Inco	80,13 \$
	> Valeur indirecte de Falconbridge	62,11 \$
17/05/06	> Première offre de Xstrata sur Falconbridge	52,50 \$
8/05/06	> Teck fait une offre à Inco <sup>3</sup>	78,50 \$
11/10/05	> Première offre d'Inco sur Falconbridge	34,00 \$
15/08/05	> Xstrata achète 19,8 % des actions de Falconbridge des mains de Brookfield Asset Management	28,00 \$
01/07/05	> Noranda et Falconbridge complètent leur fusion	

<sup>1</sup> Composition la plus probable si l'offre comprend une combinaison d'échange d'actions et de comptant. <sup>2</sup> Valeur de l'offre par action de la compagnie acquise selon le cours des actions le 17 juillet et au taux de change de 0,8802 \$ US par dollar canadien. <sup>3</sup> Conditionnelle à l'abandon de l'offre d'**Inco** sur **Falconbridge**.

SOURCE : FALCONBRIDGE

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

Tread Lightly® Conduisez de façon responsable hors route. © 2006 Land Rover Canada. 1 PDSF du Land Rover Range Rover HSE. 99 900\$. PDSF du Land Rover Range Rover Sport HSE. 77 800\$. PDSF du Land Rover LR3 2006 avec 1000 \$ en accessoires gratuits. 53 900 \$. 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'appliquent 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 périodiques 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 V6  
À partir de 53 900 \$\*

RANGE ROVER SPORT HSE  
À partir de 77 800 \$\*

RANGE ROVER HSE  
À partir de 99 900 \$\*

### 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

LOCATION	TAUX ANNUEL
699 \$* /MOIS	3,9%*
36 MOIS	JUSQU'À 48 MOIS

0 \$ MISE DE FONDS  
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

**AUTO COLLECTION DE QUÉBEC**  
175, rue Marais  
Vanier  
Tél. : 418 683-4451

## ANALYSE DES MARCHÉS

## La Bourse canadienne s'en tire bien

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

L'activité au chapitre des fusions et acquisitions et une reprise du prix de l'or et du pétrole ont permis au marché boursier canadien de se maintenir, alors que l'ensemble des grandes places boursières encaissent des pertes relativement importantes.

En effet, alors que la **Bourse de Toronto** a clôturé la semaine avec une performance inchangée, les indices new-yorkais ont reculé de 3,2 % pour le Dow Jones, de 2,3 % pour le

S&P 500 et de 4,4 % pour l'indice Nasdaq. À Londres, le FTSE 100 a reculé de 3,1 % et au Japon, le Nikkei a perdu 3 %.

Depuis le début de l'année, l'indice S&P/TSX de Toronto demeure le plus performant, grâce à une embellie de 3,2 %.

La Bourse canadienne a été soutenue par la reprise de la surenchère des compagnies **Phelps Dodge** et **Xstrata** qui cherchent à acquérir **Inco** et **Falconbridge**. Mais aussi, des hausses de 5,5 % pour le prix de l'or et de 4 % pour celui du pétrole ont favorisé le marché canadien.

## Un G8 centré sur la diplomatie

Alors que, généralement, une réunion du G8 traite d'éléments économiques pouvant avoir un impact important sur les marchés, la réunion de Saint-Pétersbourg a surtout porté sur le conflit israélo-palestinien, et principalement sur l'attaque israélienne au Liban.

Devant la difficulté des chefs d'État des grands pays industrialisés à convenir d'un communiqué exprimant une évaluation et une volonté communes quant au conflit, le prix du pétrole a bondi au-dessus

de 78 \$ US le baril, un nouveau record.

Bien qu'il se dise surpris de la sévérité de l'attaque israélienne, **François Dupuis**, chef économiste au **Mouvement Desjardins**, estime que l'étape actuelle du conflit ne devrait pas avoir un effet permanent sur les marchés.

« D'ici quelques semaines, les bombardements auront cessé et la tendance haussière des marchés va reprendre parce que l'économie mondiale demeure relativement robuste », prédit-il.

Par ailleurs, l'économiste ne croit pas que les hausses à venir seront très importantes compte tenu d'un ralentissement économique qui pointe à l'horizon.

## Encore Bernanke

L'attention des investisseurs se portera cette semaine vers le Congrès et le Sénat américain. **Ben Bernanke**, le président de la **Réserve fédérale**, y fera une première apparition devant les législateurs américains pour donner un compte-rendu de l'état de l'économie et de la politique monétaire.

Selon **Érik Giasson**, directeur des placements chez **Montrusco Bolton**, le président de la banque centrale américaine expliquera que l'économie faiblit, mais pas assez pour éliminer le risque inflationniste.

Il devrait confirmer que l'inflation est plus élevée que ce qu'il avait estimé il y a quelques mois.

« Mais plus que tout, Ben Bernanke voudra tenir des propos équilibrés », dit M. Giasson. Il sera prioritaire qu'il évite les contradictions.

En poste maintenant depuis six mois, après avoir succédé à **Alan Greenspan** qui a dirigé la Fed pendant 18 ans, Ben Bernanke avait causé une forte volatilité sur les marchés financiers, le 10 mai, lorsque le communiqué de la Fed annonçant une hausse de taux d'intérêt faisait état d'un risque inflationniste plus élevé que ses propos antérieurs avaient laissé croire.

## Jean Coutu sous les 11 \$ de nouveau

Le prix de l'action de **Groupe Jean Coutu** (Tor., **PJCA**, 10,95 \$) a clôturé la séance du 18 juillet à 10,95 \$ alors que les rumeurs se font de plus en plus persistantes quant à une transaction impliquant la vente de plusieurs de ses magasins aux États-Unis. Les statistiques du mois de juin démontrent que la croissance des ventes de Jean Coutu aux États-Unis demeure anémique. ■

## &gt; TRANSACTIONS D'INITIÉS

## Achats de deux initiés au sein de Stella-Jones

Le 1<sup>er</sup> juillet, le **Fonds de solidarité des travailleurs FTQ** a acquis 117 647 actions ordinaires de **Stella-Jones** (Tor., **SJ**, 17,85 \$), à un prix moyen de 17 \$, selon le bulletin de l'**Autorité des marchés financiers**. La transaction privée porte sa participation à 1 067 647 actions.

L'administrateur **George J. Bunze** a acheté 10 000 actions, le 6 juillet, à un prix moyen de 19 \$, pour accroître sa participation à 16 000 actions.

Le 30 juin, le fabricant québécois de poteaux et de traverses de chemin de fer a acquis **Bell Pole Company**, un fabricant de poteaux en ligne de transmission de l'ouest canadien, pour 50 M\$.

## &gt; March Networks

Le 7 juillet, **Wesley Clover Corporation**, une société de portefeuille du président et chef de la direction de **March Networks** (Tor., **MN**, 20,80 \$), **Terence Matthews**, a cédé 500 000 actions, à un prix moyen de 22,50 \$.

Sa participation passe à 4 147 973 actions.

## &gt; CANWEST MEDIAWORKS

**Douglas E. Lamb** a acquis 5 000 parts de **CanWest MediaWorks Income Fund** (Tor., **CWM.UN**, 7,75 \$), le 12 juillet, à un prix moyen de 7,65 \$. Sa participation passe à 20 000 parts.

## &gt; CHARIOT

**Amerigo Resources**, le plus important actionnaire de **Chariot Resources** (Tor., **CHD**, 0,56 \$), a mis la main sur 2 449 500 actions, les 6 et 7 juillet. Le prix moyen est de 0,53 \$. Amerigo possède maintenant 31 812 500 actions.

## &gt; COM DEV

**MVO Investments**, une société de portefeuille de l'administrateur **Chris O'Donovan**, s'est délestée de 1 500 000 actions de **COM DEV International** (Tor., **CDV**, 5,14 \$), à un prix moyen de 5,25 \$, le 11 juillet. Elle détient encore 4 893 558 actions. ■ **D.R.**

## RÉSULTATS FINANCIERS

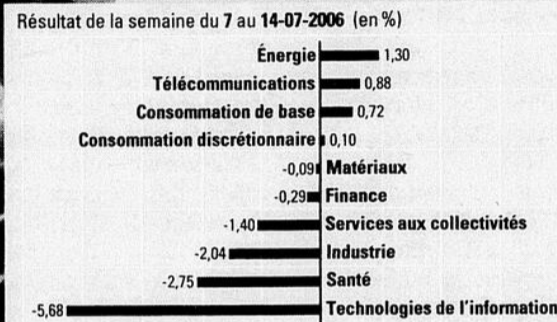
Société	Période		Améliorations : 8				Détériorations : 5			
	mois	terminée le	Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts		Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts	
			000 \$	par action	000 \$	par action	000 \$	par action		
Alimentation Couche-Tard (1)	12 m.	30 avril 06	196 200	155 200	0,94	0,75	10 157 300	8 036 800		
	3 m.	30 avril 06	32 100	32 500	0,15	0,16	2 638 900	1 961 700		
Astral Media	9 m.	31 mai 06	70 988	76 137	1,29	1,34	447 553	409 639		
	3 m.	31 mai 06	33 223	30 188	0,61	0,53	155 534	143 951		
Bocenor (Groupe)	3 m.	31 mai 06	3 779 (2)	(533)	0,12	(0,02)	15 850	24 082		
	12 m.	30 avril 06	90 710	46 219	1,97	1,01	1 011 527	967 163		
CHIC Helicopter	3 m.	30 avril 06	10 750	14 131	0,23	0,31	250 588	242 235		
	9 m.	31 mai 06	52 734	47 387	1,87	1,81	515 355	477 430		
CHUM	3 m.	31 mai 06	22 542	23 420	0,80	0,83	176 205	175 514		
	12 m.	31 mai 06	309 000	284 700	1,08	0,97	1 323 400	1 195 100		
CI Financial Income	3 m.	31 mai 06	69 300	80 800	0,24	0,28	344 000	310 500		
	9 m.	31 mai 06	12 801	(20 443)	0,77	(1,25)	547 555	511 395		
COGECO	3 m.	31 mai 06	5 529	4 964	0,33	0,30	189 718	173 418		
	9 m.	31 mai 06	31 569	17 685	0,79	0,44	445 126	414 226		
Cogeco Câble	3 m.	31 mai 06	12 371	8 245	0,31	0,21	153 956	140 071		
	9 m.	31 mai 06	(11 171)	61 452	(0,26)	1,43	541 291	507 790		
Corus Entertainment	3 m.	31 mai 06	23 154	19 430	0,54	0,45	181 562	171 890		
	12 m.	30 avril 06	344	776	0,03	0,07	31 560	37 212		
Macy's (Groupe)	3 m.	30 avril 06	(533)	37	(0,05)	0,00	8 193	8 445		
	6 m.	30 avril 06	(35)	n.d.	(0,01)	n.d.	s.o.	n.d.		
MCO Capital	6 m.	30 juin 06	327 000	189 000	1,22	0,72	2 821 000	2 074 000		
	3 m.	30 juin 06	406 000	170 000	1,52	0,64	1 415 000	1 151 000		
Nexen	6 m.	30 juin 06	1 000	0	0,00	0,00	s.o.	s.o.		
	3 m.	30 juin 06	4 000	0	0,02	0,00	s.o.	s.o.		
OPTI Canada	9 m.	28 mai 06	4 014	2 919	0,98	0,72	50 055	36 928		
	3 m.	28 mai 06	1 557	1 052	0,38	0,26	18 519	12 357		

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 EN DOLLARS US  
2 INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT N.D. NON DISPONIBLE S.O. SANS OBJET

## S&amp;P/TSX



## PERFORMANCE SECTORIELLE



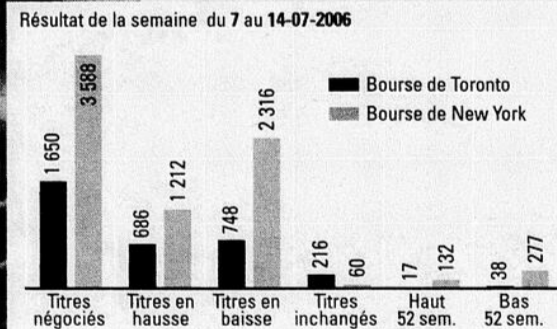
## ÉNERGIE



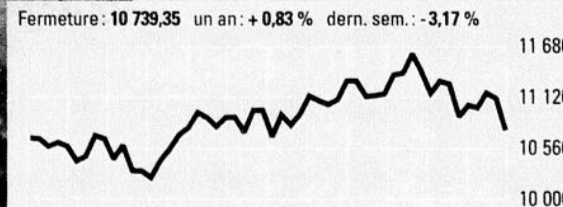
## TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION



## ACTIVITÉ BOURSIÈRE



## DOW JONES

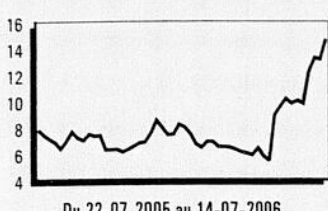


## NASDAQ



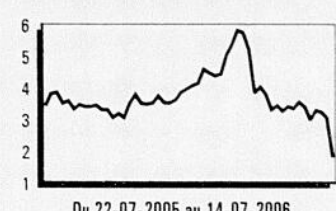
SOURCE: REUTERS, FERMETURE DU 14-07-2006

Canada Southern, 14,65 \$, gain de 1,51 \$



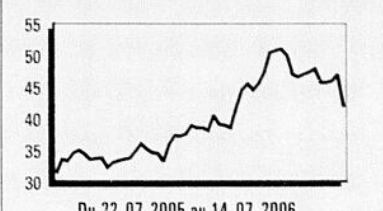
La surenchère entourant l'achat de Canada Southern Petroleum (Tor., CSW) est terminée. Petro-Canada (Tor., PCA, 53,30 \$) a annoncé son intention de ne pas réviser à la hausse son offre bonifiée visant la mainmise sur la société gazière. Canadian Oil Sands Trust (Tor., COS.UN, 34,20 \$) a offert 13,10 \$ US pour chaque action en circulation, ce qui surpasse de 0,10 \$ US la plus récente offre de Petro-Canada. La lutte pour l'achat de Canada Southern Petroleum a propulsé le titre à un sommet historique de 16,17 \$ lors de la séance du 13 juillet.

Bennett, 1,81 \$, perte de 1,25 \$



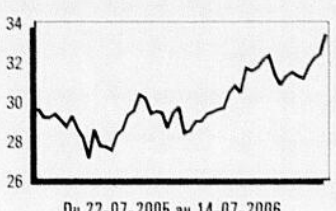
Bennett Environmental (Tor., BEV) poursuit sa descente aux enfers. Le titre a cédé 41 % de sa valeur au cours de la semaine du 10 juillet. Les dirigeants ont semé l'émoi en annonçant un arrêt temporaire des activités de l'usine de traitement de sols contaminés située à St-Ambroise (Québec). Selon la société, cette décision est attribuable à une baisse du nombre de sols contaminés. Avi Dalten, analyste chez Blackmont Capital, recommande maintenant de se départir du titre. Selon ses hypothèses, il devrait plafonner à 2 \$ au cours de la prochaine année.

MacDonald Dettwiler, 41,76\$, perte de 5,24 \$



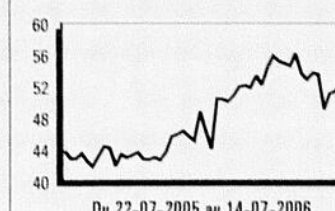
L'action de MacDonald Dettwiler and Associates (Tor., MDA) a trébuché de plus de 10 %. C'est que le gouvernement britannique envisage de mettre fin à une modification législative obligeant un vendeur à fournir un titre de propriété et certains autres documents à tout acquéreur potentiel de sa résidence. La société de Vancouver est le plus important fournisseur de ces documents. Selon deux analystes, la mise au rancart de cette loi amputera de 672 M\$ à 1,1 GS les revenus de l'entreprise au cours des prochaines années.

Pepsi Bottling, 33,38 \$ US, gain de 1,03 \$ US



Les dirigeants de Pepsi Bottling Group (NY, PBG) ont agréablement surpris les investisseurs en révisant à la hausse leurs attentes de 2006. Ils prévoient maintenant dégager un bénéfice par action entre 1,82 et 1,88 \$ US. La hausse découle d'un bond probable de 4 % du volume des ventes mondiales de ses boissons gazeuses et produits alimentaires. Pepsi Bottling croit que l'augmentation de la demande américaine atteindra 3 % d'ici la fin de l'année. Lors du deuxième trimestre, la société newyorkaise a coiffé de 0,02 \$ US le consensus de 0,59 \$ US des experts.

SAP, 46,88 \$ US, perte de 5,68 \$ US



Dure semaine pour les actionnaires de SAP (NY, SAP). Les dirigeants du fournisseur allemand de logiciels ont déçu en annonçant une augmentation de 8 % des revenus tirés de la vente de licences d'exploitation. Ce résultat est nettement inférieur aux attentes de plus de 15 % émises par les analystes. SAP attribue la faiblesse de la croissance trimestrielle à un repli imprévu de la demande en Europe et au sein de la région de l'Asie-Pacifique. De plus, ils affirment que la concurrence mondiale a crû de façon substantielle au cours des derniers mois. ■ D.R.

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE XX MOIS 2006

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and changes.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and changes.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and changes.

Statistiques de la semaine terminée le 14 juillet 2006

Table of weekly market statistics, including sections for 'Les plus fortes hausses', 'Les plus fortes baisses', 'Les plus actives', and 'Explication des cotes boursières'.

Advertisement for 'Gagnez en bourse' (Win in the stock market) featuring a woman holding a large '\$3473' sign. Text includes 'Augmentez vos revenus ou même vivez de la bourse...' and contact information for DaytraderCanada.com.

Textual content providing market analysis and commentary, including a section titled 'Fleches' and 'Bén. \$'.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 14 JUILLET 2006

Mises à jour

> TRANSAT : ACQUISITION POSITIVE

Le voyageur Transat A.T. (Tor., TRZ.B, 25,99 \$) réalise un bon coup en mettant la main sur son plus important concurrent britannique, The Airline Seat Company.

Selon les estimations des analystes, l'achat aura un effet positif important pour l'entreprise montréalaise. En outre, selon Claude Proulx, de BMO Marchés des capitaux, la transaction permettra de mettre fin à la fluctuation des tarifs sur la liaison entre le Canada et la Grande-Bretagne. De plus, il permet une percée importante au sein de la vente en ligne.

Finalement, David Newman, de la Financière Banque Nationale, croit que l'acquisition permettra de réallouer les efforts et les ressources de la société vers le rétablissement de la rentabilité de sa filiale française ainsi que le développement de nouvelles liaisons vers le Sud.

L'annonce de la transaction a provoqué une augmentation de la cote des experts. Elle se situe maintenant entre 28 et 38 \$, en se fondant sur un bénéfice par action de 1,89 à 2,74 \$ prévu pour l'exercice se terminant en octobre 2007.

> COUCHE-TARD : PAUSE SALUTAIRE

La croissance tous azimuts d'Alimentation Couche-Tard (Tor., ATD.B, 23,60 \$) est probablement terminée, selon trois analystes.

Le détaillant québécois devrait cependant poursuivre la modernisation de son réseau de dépanneurs et mettre la main sur quelques détaillants américains de taille régionale, selon Martin Goulet, de la Financière Banque Nationale, et Jessy Hayem, de Valeurs mobilières Desjardins.

M. Goulet croit que la société pourra afficher une croissance de 20 % de son bénéfice par action en mettant la main sur une soixantaine de succursales au sein de chacun de ses marchés régionaux aux États-Unis, et en poursuivant l'amélioration de ses points de vente.

Sara O'Brien, de RBC Marchés des capitaux, souligne que la solidité du bilan de l'entreprise lui permettra de mener à terme ses objectifs de croissance. À son avis, seule la fluctuation de la marge bénéficiaire tirée de la vente de produits pétroliers constitue un facteur d'inquiétude.

Les trois experts entendent un cours de 25 à 28,50 \$ dans un an. Le bénéfice par action devrait se situer entre 1,06 et 1,14 \$ US en avril 2007.

> XM SUSCITE LA DIVISION

Les perspectives de Canadian Satellite Radio Holdings (Tor., XSR, 8,75 \$) créent une division parmi trois analystes.

Optimiste, Andrea Horan, de Genuity Capital Markets, entrevoit une croissance substantielle du nombre d'abonnés au service de radiodiffusion par satellite de la société puisqu'il sera offert parmi une importante gamme de véhicules 2007 à l'automne. De plus, elle croit que l'augmentation de 2 \$ du tarif mensuel réduit les pertes probables.

Analyste entrevoit un cours de 16 \$ dans un an. La perte par action devrait s'établir à 1,37 \$, en août 2006, et à 1,23 \$, en août 2007.

Prudent, Scott Cuthbertson, de TD Newcrest, fait passer sa cible de 14 à 11,50 \$. L'analyste rappelle que l'industrie canadienne est à ses premiers balbutiements. De plus, les pertes consécutives réduiront l'encaisse.

De son côté, Carl Bayard, de Valeurs mobilières, a haussé la cote du titre à « conserver », tout en réitérant sa cible de 10 \$. Il mise sur la croissance potentielle des abonnés pour donner du tonus au titre. ■ D.R.

Table of stock market data with columns for various stock indices and individual company shares, including symbols, prices, and changes.

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.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

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 reference.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 14 JUILLET 2006

Source: CIBC / THE FINANCIAL POST

Table of stock market data for Toronto, including columns for stock name, price, change, and volume.

Table of stock market data for Toronto, including columns for stock name, price, change, and volume.

Table of stock market data for Toronto, including columns for stock name, price, change, and volume.

Table of stock market data for Toronto, including columns for stock name, price, change, and volume.

LES AFFAIRES INVESTIR > NASDAQ

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 14 JUILLET 2006

Table of stock market data for NASDAQ, including columns for stock name, price, change, and volume.

Table of stock market data for NASDAQ, including columns for stock name, price, change, and volume.

Table of stock market data for NASDAQ, including columns for stock name, price, change, and volume.

Table of stock market data for NASDAQ, including columns for stock name, price, change, and volume.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE 14 JUILLET 2006

Table of stock market data for various sectors including A/D, M/R, and E/L. Columns include company names, stock symbols, and price changes.

Source: Bloomberg, Reuters, etc.

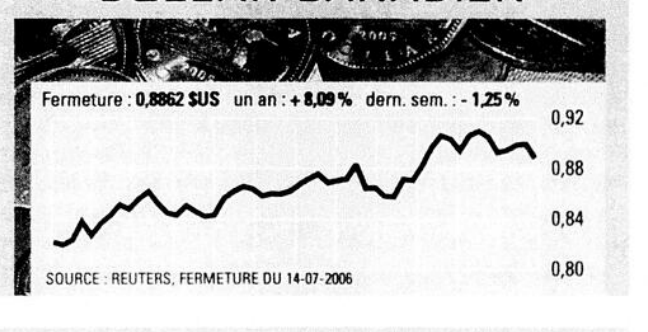
Table of stock market data for various sectors including A/D, M/R, and E/L. Columns include company names, stock symbols, and price changes.

Source: Bloomberg, Reuters, etc.

INDICES BOURSISERS

Table of stock market indices including Bourse de Toronto, Secteurs économiques, Bourses (États-Unis), and Bourses (International).

DOLLAR CANADIEN



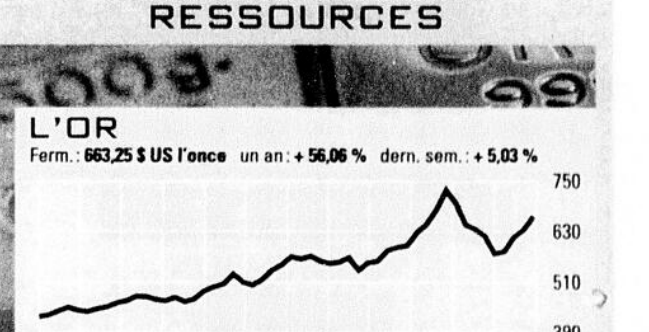
SOURCE : REUTERS, FERMETURE DU 14-07-2006

LES DEVISES

Table of exchange rates for various countries including Africa, Europe, Asia, and Oceania.

SOURCE : BANQUE NATIONALE

BAROMÈTRE DES RESSOURCES



SOURCE : REUTERS, FERMETURE DU 14-07-2006

Table of resource prices including Metals, Oil, Lumber, and Livestock.

1 Marché de Londres. 2 Prix en Alberta. 3 Conseil de l'industrie forestière.

# MES AFFAIRES

## Les fonds canadiens sont les plus dispendieux de la planète



Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Une étude comparant les frais dans 18 pays révèle que les fonds communs canadiens font l'objet de frais de gestion moyens de 1,97 %, alors qu'à l'échelle mondiale ces frais ne sont que de 1,03 % en moyenne.

L'étude a été réalisée par Ajay Khorana du Georgia Institute of Technology, Henry Servaes du London Business School et Peter Tufano du réputé Harvard Business School.

Partant de l'idée que les frais facturés aux investisseurs en fonds communs aux États-Unis sont trop élevés comparativement à d'autres types d'investissement, les chercheurs ont voulu établir si le phénomène était unique à l'industrie américaine, ou s'il s'agissait plutôt d'une tendance généralisée à l'échelle internationale.

Pour ce faire, les auteurs du rapport ont examiné les frais exigés en 2002 par 46 799 fonds communs dans 18 pays, y compris des paradis fiscaux. L'échantillon représente 86 % de l'industrie des fonds dans le monde.

Malgré le fait que les fonds se ressemblent beaucoup d'un pays à l'autre, les frais comportent de grandes différences, expliquent les auteurs. Ils sont généralement assez bas pour les fonds les plus gros et les plus anciens, et plutôt élevés pour les fonds vendus dans plusieurs pays différents. Enfin, les frais les plus bas sont dans les pays où la concurrence des fonds étrangers est permise, et là où la réglementation est la plus forte.

Les auteurs de l'étude estiment que les investisseurs payent environ 63 milliards de dollars US chaque année en frais de gestion, soit une moyenne de 1,03 % de l'actif sous gestion. Mais les frais totaux (l'équivalent du ratio des frais de gestion dans nos

tableaux mensuels), incluant tous les frais d'administration, de service à la clientèle, de transfert de titres, de comptabilité, ainsi que les frais légaux, sont de 1,59 %. Cela n'inclut pas les frais d'acquisition des fonds.

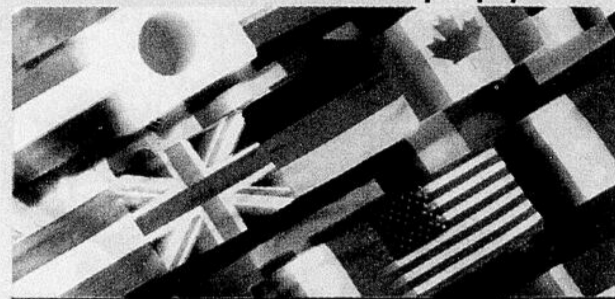
Contrairement à l'hypothèse de départ de l'étude, les Américains se classent parmi ceux ayant les frais les plus bas, soit 0,63 % en frais de gestion et 1,42 % en frais totaux. Mais au

Canada, les frais de gestion sont de 1,97 % et les frais totaux de 2,68 %, soit les plus élevés de tous les pays répertoriés.

Et cela est vrai pour toutes les catégories de fonds. Par exemple, les frais de gestion pour les fonds d'actions sont de 2,11 % et les frais totaux de 2,87 % alors que les moyennes mondiales sont respectivement de 1,24 % et 1,87 %.

Si on inclut les frais liés à l'acquisition des fonds, le Ca-

### Coûts des frais communs par pays<sup>1</sup>



	Frais de gestion (%)	Frais tot. (%)	Frais de gestion (%)	Frais tot. (%)
Australie	1,43	1,60	Japon	1,21 n.d.
Autriche	1,05	1,20	Luxembourg	1,08 1,75
Belgique	0,75	0,99	Pays-Bas	0,94 0,79
Canada	1,97	2,68	Norvège	1,17 1,62
Danemark	0,77	1,15	Espagne	1,30 1,52
Dublin	1,18	1,72	Suède	1,07 1,20
Finlande	1,16	1,28	Suisse	1,09 1,42
France	1,00	1,13	Royaume-Uni	1,09 1,32
Allemagne	0,90	1,22	États-Unis	0,63 1,42
Paradis fiscaux	1,26	1,62	Moyenne	1,03 1,5
Italie	1,40	1,60		

SOURCE : MUTUAL FUNDS FEES AROUND THE WORLD, AJAY KHORANA, HENRI SERVAES ET PETER TUFANO; MAI 2006

nada est au sommet avec une moyenne de 4,66 % par rapport à une moyenne mondiale de 1,92 %. Sur la base de ce critère, c'est aux Pays-Bas que les frais sont les moins élevés. ■

## Mois de juin blafard pour l'industrie des fonds

La correction boursière de mai et juin a finalement eu raison de l'enthousiasme des investisseurs, qui ont boudé les fonds communs d'actions au cours du dernier mois. Selon l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC), les ventes totales de fonds communs ont été de 297 M\$ en juin, en forte baisse par rapport aux ventes de 1,8 G\$ pour le même mois l'année dernière.

Des rachats de 537,8 M\$ ont été enregistrés dans les fonds d'actions ordinaires canadiennes durant ce mois. « Il est typique que les ventes baissent lorsque la volatilité des marchés augmente », explique James Gauthier, analyste chez Valeurs mobilières Dundee. Entre le 20 avril et le 13 juin, l'indice phare de la Bourse de Toronto,

le S&P/TSX, est passé de 12 494 à 10 904, une baisse de 12,75 %. Cet argent a été dirigé vers les fonds équilibrés, une catégorie plus sécuritaire, où l'on a enregistré des ventes nettes de 547,9 M\$.

« Les ventes des fonds équilibrés sont demeurées solides au premier trimestre, au même niveau que l'an dernier pour la même période », souligne Joanne De Laurentiis, présidente de l'IFIC.

Dans les autres catégories qui ont subi des rachats en juin, 150,8 M\$ ont quitté les fonds d'actions américaines et 113,8 M\$ ont été retirés des fonds d'obligations étrangères.

Par ailleurs, les fonds d'actions étrangères demeurent en vogue avec des ventes nettes de 274,1 M\$ en juin. Le message

de nombreux stratèges qui recommandent depuis le début de 2006 les actions étrangères plutôt que les actions américaines semble avoir été compris. Pour les premiers six mois de l'année, les ventes de fonds d'actions étrangères totalisent 2,5 G\$, soit 22 % de l'ensemble des ventes de l'industrie, « une tendance lourde qui va se maintenir », prédit M. Gauthier.

### Faibles rendements mensuels

« Après un mois de mai peu reluisant, juin n'a pas eu l'effet d'un baume pour les investisseurs », constate Morningstar Canada. Selon le chef de file des fournisseurs de données et de recherche sur les fonds communs, 13 des 31 indices ont affiché un gain mensuel.

Seuls les fonds immobiliers et les fonds d'actions européennes ont franchi le seuil de 1 %.

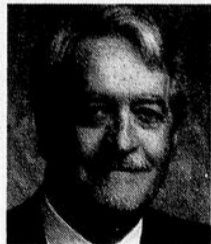
À l'opposé, le recul des prix de l'énergie et des métaux, la dégringolade du cours de l'or et la faiblesse des titres des services financiers ont plombé de plus de 1 % la plupart des catégories de fonds comportant une forte proportion d'actions canadiennes ou de titres liés à l'exploitation de ressources naturelles. Les six catégories ont fondu de 1 à 4,2 %.

Les données du deuxième trimestre de Morningstar Canada indiquent que les fonds immobiliers ont coiffé leurs concurrents grâce à un rendement de 3,5 %. Les fonds spécialisés dans les titres de science et technologie se sont dégonflés de 12 %. ■ D.R. et J.G.

### GESTION D'ACTIFS

## BURGUNDY

### NOMINATION



M. Claude Bédard

Tony Arrell, président et chef de la direction de Burgundy est heureux d'annoncer la nomination de Claude Bédard à titre de vice-président et directeur du bureau de Montréal. Claude possède plus de 26 ans d'expérience des placements. Il fut président du comité des gouverneurs de la Bourse de Montréal ainsi qu'administrateur de l'association des courtiers en valeurs mobilières et du Fonds canadien de protection des épargnants. Claude est administrateur de la Fondation de l'hôpital de Montréal pour enfants et est membre de son comité de placements. Il a obtenu un B.A.A. de HEC Montréal et un MBA de l'Université McGill.

Burgundy fournit des services de placements discrectionnaires à des particuliers, à des fondations caritatives et à un groupe sélect d'investisseurs institutionnels. L'activité de la firme est fondée sur la recherche indépendante, l'analyse économique et financière des sociétés et sur l'évaluation de leur gestion; elle investit dans une perspective à long terme dans des sociétés exceptionnelles dont le cours en bourse est attrayant.

## « La mesure du succès

c'est de sourire avec joie »

Une journée avec

Sa Sainteté

Sri Sri Ravi Shankar

Fondateur de la Fondation l'Art de Vivre

En 25 ans, ses cours ont transformé la vie de 20 millions de personnes dans le monde entier.

Yoga, santé et bonheur

Réaliser la paix intérieure dans le monde d'aujourd'hui

samedi 5 août 2006 au Centre Mont-Royal: 2200 Mansfield

Informations: 514.739.5448

Au programme: Yoga-méditations guidées-connaissance-processus interactifs

Billets en vente maintenant: www.admission.com • 514.790.1245

La Fondation l'Art de Vivre est la plus grande organisation non gouvernementale (ONG) dans le monde en terme de bénévoles. Elle bénéficie d'un statut consultatif spécial auprès du Conseil Économique et Social des Nations Unies. Ses projets sociaux et humanitaires, ses programmes de Yoga, de méditation et d'élimination de stress sont offerts dans plus de 150 pays.

www.artofliving.org • www.artofliving.ca

### CLUB DE PRESSE BLITZ

LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA

26000 inscriptions/contacts

(514) 722-5128

1-888-819-3282

www.datablitz.com

aussi :

BLITZ 24

SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN

«CIRCUIT DE PRESSE»

(514) 593-7399

www.blitz24.com

**Les fonds les plus importants**

au 30 juin 2006	Actif (M\$)	Rend. 1 an (en %)
Investors Fonds de Div.	11606,7	7,23
Investors Dividendes	11606,7	7,05
RBC Revenu mensuel	8215,8	10,01
iShares XIU	8193,7	19,53
RBC Équilibré	8063,7	10,24
TD obligations can.	7221,1	-1,31
TD Oblig. can. - cons.	7221,1	-1,63
RBC Dividendes	7137,8	15,41
CIBC revenu mensuel	5771,6	14,27
Trimark crois. sélect	5398,2	5,97
BMO Revenu mensuel	5113,0	6,63
Mac Cdl valeur sér. C	5091,7	9,84
CI placement canadiens	4966,2	16,38
BMO Fonds de dividendes	4764,5	12,71
Templeton Croissance	4737,1	6,64
Mac Ivy canadien	4456,3	1,25
TD marché m canadien	4402,9	2,40
TD MM canadien - C	4402,9	2,10
RBC Actions canadien	4348,8	18,80
RBC Fonds MM plus	4221,1	3,02
CI Harbour Fonds	4215,8	20,78
Signature titres rev. élev.	4207,1	12,62
CI Harbour croiss. et rev.	4084,9	15,18
TD revenu mensuel - I	3795,4	10,10
TD revenu mensuel - A	3795,4	10,05
Signature Select can.	3740,5	20,98
E&P à rev. mensuel élevé	3629,9	6,80
TD marché mond. plus	3593,4	3,02
MD Placements d'avenir	3559,8	5,88
Mac Ivy croiss. et revenu	3539,3	1,31
RBC MM canadien	3528,6	2,39
Trimark can. croiss. sélect	3445,9	6,02
AGF valeur internationale	3282,7	2,19
Trimark crois. du rev. A	3240,7	-1,36
Investors Prot revenu plus	3133,4	2,03
Investors Port rev. plus A	3133,4	2,11
Bissett d'obligations A	3062,1	-2,20
Fid. Répart actif can. A	3053,1	8,95
PH&N Fonds rev. div. A	2998,2	5,96
Fid. Répart actif can. B	2992,5	9,16
IG Fonds d'act. can. A	2919,6	16,93
Investors Actions Can.	2919,6	16,73
RBC Port équil. sélect	2882,1	7,77
AGF Can. large cap. div. fond classic	2881,4	15,03
Bissett actions can. CI A	2779,4	8,71
RBC Fonds d'Obligations	2686,2	-1,72
Brandes Fonds act. mond.	2675,8	5,48
TD actions can. - I	2599,4	24,02
TD Actions can. - C	2599,4	23,10
MD Actions	2585,3	12,96
TD P RER g - Créq. A	2551,1	4,60
TD P RER g - Créq.	2551,1	4,55

SOURCE : FUNDATA CANADA

TABLEAU : LES AFFAIRES

**Les meilleurs rendements par catégorie**

au 30 juin 2006 (en %)	1 an	5 ans
Actions américaines	-1,5	-4,3
Actions américaines petite à moyenne capital	0,8	-1,0
Actions asiatique excluant Japon	11,5	3,1
Actions asie/pacifique littoral	16,3	2,1
Actions canadiennes	12,5	6,9
Actions canadiennes (pure)	16,3	8,4
Actions canadiennes petite capitalisation	18,7	12,2
Actions européennes	13,0	1,8
Actions globales	6,5	-4
Actions internationales	11,8	0,4
Actions japonaises	18,9	-3
Actions marchés émergents	23,5	11,8
Actions nord-américaines	9,6	2,2
Allocation d'actifs canadien	7,1	5,0
Capital de risque commandité ouvriers	5,0	-5,8
Équilibré canadien	5,1	4,9
Équilibré et allocation d'actifs globales	3,7	0,9
fiducie de revenus canadienne	13,6	16,1
Hypothèques et obligations à court terme cdn	-8	3,3
Immobilier	14,7	11,0
Indices	13,0	10,1
Marché monétaire canadien	2,1	1,8
Métaux précieux	64,1	29,9
Obligation haut rendement	-4	5,4
Obligations canadiennes	-1,7	4,9
Obligations étrangères	-10,1	1,4
Ressources naturelles	35,8	22,1
Revenu de dividendes canadien	10,0	9,0
Revenu équilibré canadien	6,3	7,5
Science et technologie	-2,7	-9,5
Service de santé	-1,2	-4,9
Services financiers	13,6	2,9
Spécialités/divers	10,0	4,8
Stratégie alternative	6,6	6,0

SOURCE : FUNDATA CANADA

TABLEAU : LES AFFAIRES

**Les 10 fonds les meilleurs et les pires**

LES 10 MEILLEURS		LES 10 PIRES	
rendement de 1 mois	%	rendement de 1 mois	%
Caldwell New York LP I	15,76	NAVigator Starboard RSP	-21,18
Caldwell ICM New York LP	14,34	NAVigator LP Boussole L/S	-17,70
Caldwell New York LP II	13,90	Fonds de pet. soc. Mavrix	-10,59
Caldwell Palos NY LP	13,84	Millennium Bullion Fund	-9,56
Caldwell New York LP IV	13,31	Frontier Alt World Fund A	-9,51
BC tech. Fund	7,55	Dyn. technologie	-8,48
BC Advantage Venture Fd	5,67	AGF Contrat à terme	-8,46
CIBC Amérique latine	5,43	Dyn. Power actions strat. A	-8,19
CEO Fund	5,19	Mavrix exploration	-8,17
TD crois. latino-amér. - I	5,12	BDC Gold Bullion AP Nt S1	-8,12
rendement de 6 mois	%	rendement de 6 mois	%
Salida Multi Strategy H.F	52,54	NAVigator Starboard RSP	-40,50
Sen Sel. croiss. mét. préc.	44,02	NAVigator LP Boussole L/S	-36,89
Caldwell New York LP I	36,16	Creststreet Fonds de ress.	-19,05
AGF métaux précieux	35,42	BMO mond. science & tech.	-15,91
CIBC métaux précieux	32,53	Global Credit Pref. Corp.	-15,09
Caldwell New York LP II	32,38	Franklin Japon class. soc. A	-13,41
Caldwell New York LP IV	31,43	iShares XIT	-12,41
Caldwell Palos NY LP	31,35	Altamira science et tech.	-12,20
RBC Métaux précieux	30,89	IMS tech. information	-12,01
Dynamique contre-courant	29,82	Desj. Mond. science et tech.	-11,84
rendement depuis 01-01-06	%	rendement depuis 01-01-06	%
Salida Multi Strategy H.F	52,54	NAVigator Starboard RSP	-33,45
Sen Sel. croiss. mét. préc.	44,02	NAVigator LP Boussole L/S	-28,31
Caldwell New York LP I	36,16	Creststreet Fonds de ress.	-19,05
AGF Métaux précieux	35,42	BMO mond. science & tech.	-15,91
CIBC métaux précieux	32,53	Global Credit Pref Corp.	-15,09
Caldwell New York LP II	32,38	Franklin Japon class soc. A	-13,41
Caldwell New York LP IV	31,43	iShares XIT	-12,42
Caldwell Palos NY LP	31,35	Altamira science et tech.	-12,20
RBC Métaux précieux	30,89	IMS tech. information	-12,01
Dynamique contre-courant	29,82	Desj Mond. science et tech.	-11,84
rendement de 1 an	%	rendement de 1 an	%
Caldwell New York LP I	137,21	NAVigator Starboard RSP	-52,44
Sen Sel. croiss. mét. préc.	94,68	NAVigator LP Boussole L/S	-50,68
Salida Multi Strategy H.F	91,15	AGF Contr terme	-43,06
Dyn.Pwr actions strat A	87,59	AssetLogics CouvContTerme	-25,52
Front Street Mining Opp	85,76	Sentry Select MBS Trust	-23,08
AGF métaux précieux	78,51	CEO Fund	-19,73
CIBC métaux précieux	74,18	MBS Adjustable Rate Inc	-17,83
RBC métaux précieux	71,89	Sentry Select MBS ARIF II	-17,46
BMO mét précieux	69,91	ONE Financial Step-Over 3	-14,99
Mac Univ. CC mond. mét. préc.	68,72	Stone & Co Longevity B	-14,25
rendement de 3 ans	%	rendement de 3 ans	%
Front Street Sp Opp can. A	51,47	CEO Fund	-21,85
Front Street Sp Opp can. B	51,47	AssetLogics CouvContTerme	-19,77
Faircourt Income Split Tr	43,73	AGF Contr terme	-18,02
Front Street Sm cap. can. A	43,34	Stone & Co Longevity B	-12,58
Front Street Sm cap. can. B	43,34	Stone & Co Longevity A	-12,16
CI corp énergie mond.	41,11	Sentry Select MBS Trust	-9,97
AGF ressources canadienne	40,82	Découvertes méd can. LSVCC	-7,44
iShares XEG	40,62	TranSécurité Oblig. amér.	-6,89
DMP Resource Class.	39,62	Découvertes méd can. II	-6,44
Signature Ressources can.	39,53	Mill III Tal gl oblig. 4	-6,31
rendement de 5 ans	%	rendement de 5 ans	%
RBC métaux précieux	44,42	AGF cat. mond. titres tech	-17,89
AGF métaux précieux	40,69	Altamira science et tech.	-17,67
Front Street Sp Opp can. B	33,02	IMS tech. information	-17,59
CIBC métaux précieux	32,76	AIM Fonds techno mondial	-15,86
Altamira métaux précieux	31,05	Banque Nat tech. mondiales	-15,39
Front Street Sm cap. can. B	30,72	TD science et tech. FPG II	-15,29
Dyn. métaux précieux	30,62	Investors Mond. Sci. et tech.	-15,18
Epic Limited Partnership	30,03	AIM cat. techno mondiales	-15,13
Sceptre actions de croiss.	28,46	Mavrix Fonds croissance	-14,98
iShares XEG	28,43	RBC Soc. biol. et tech.	-14,77
rendement de 10 ans	%	rendement de 10 ans	%
Front Street Sp Opp can. B	22,13	AGF Contr terme	-14,06
Hillsdale performance can.	21,03	Mavrix Fonds croissance	-7,42
RBC Énergétique	17,47	Investors Japonais	-6,00
Front Street Sm cap. can. B	17,02	AGF cat. Croiss asiatique	-5,40
PH&N Fonds rev. div. A	16,63	Inv crois. gr cap. É.-U.	-4,27
SL div. can. croissance A	16,11	BMO Fonds japonais	-4,01
NordOuest Spéc. croiss.	16,02	Découvertes méd. can. LSVCC	-3,85
Saxon Soc. petite Cap.	15,96	Catégorie société Paci. CI	-3,41
Mawer nouveau Canada	15,66	Fonds can. GW	-3,20
BMO Fonds de dividendes	15,60	CI Pacifique	-2,89

SOURCE : FUNDATA CANADA

TABLEAU : LES AFFAIRES

**Les indices du marché**

au 30 juin 2006 (en %)	1 mois	année en cours	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
30 j taux des bons du Trésor	0,3	1,8	3,1	2,6	2,7	3,5
Bons du Trésor 3 mois	0,3	1,9	3,3	2,7	2,8	3,6
Amex indice composé (CS)	1,3	5,2	13,7	18,1	9,2	10,6
CPG 1 année moyenne	0,3	1,2	2,0	1,6	1,7	2,6
CPG 5 années moyenne	0,3	1,5	2,8	2,9	3,2	4,0
BMO indice pet. cap. can.	-3,9	6,5	23,8	24,6	14,1	9,7
IPC canadien	0,0	2,0	2,7	2,3	2,1	2,1
Dow Jones 30 Moyenne ind. CS	1,2	-0,1	-1,2	0,9	-4,8	4,9
FTSE 100 indice (CS)	1,4	7,0	7,4	10,3	-0,1	4,4
Dax-Allemagne 30 indice CS	1,6	-6,8	6,9	-0,2	-8,6	1,0
Hang Seng Ind. d'actions CS	3,8	4,7	4,4	12,2	-1,6	1,9
Londres PM fix d'or CS	-4,8	14,8	27,8	13,7	10,8	2,8
Mexique indice prix US	3,9	-3,2	22,6	27,5	11,1	12,6
Nasdaq indice composé CS	1,0	-5,5	-3,8	3,5	-5,8	4,1
NYSE indice composé US	-0,2	5,4	13,2	14,1	4,4	8,0
Russell indice 2000 CS	1,8	3,3	3,2	10,2	0,8	5,5
S&P 400 moyenne cap. CS	1,2	-0,5	1,7	9,7	1,7	10,2
S&P 500 Ind. comp. prin. US	1,3	-2,3	-2,9	2,6	-5,2	4,5
S&P 500 Ind. rend. total CS	1,5	-1,4	-1,0	4,5	-3,6	6,2
S&P 600 petite cap. CS	1,2	2,9	2,8	12,1	3,7	8,7
S&P/TSX 60 Indice	-0,6	3,0	17,7	18,3	8,0	—
S&P/TSX 60 Total Return	-0,3	3,9	19,8	20,5	10,1	—
S&P/TSX Canadian MidCap	-2,0	2,1	16,2	20,8	9,4	—
S&P/TSX Canadian SmallCap	-2,7	4,0	14,2	15,5	8,2	—
S&P/TSX can. Midcap. TR	-1,6	3,5	18,6	22,9	12,2	—
S&P/TSX can. Sml cap. TR	-2,2	6,3	17,5	17,4	9,7	—
S&P/TSX indice composé RT	-0,8	4,2	19,6	20,7	10,5	10,6
Ind. Composé S&P/TSX	-1,1	3,0	17,3	18,5	8,5	8,7
S&P/TSX Cons Disc Ind. TR	-3,6	3,2	8,0	13,0	3,5	8,3
S&P/TSX Cons Stap Idx TR	-3,2	-4,8	-11,2	4,6	8,6	18,1
S&P/TSX CPD Inc Tr TR	-0,1	8,2	25,9	30,1	24,9	—
S&P/TSX Energy Index TR	1,2	7,9	32,8	38,9	27,9	19,7
S&P/TSX Financials Ind. TR	-1,8	-0,9	14,0	19,4	13,9	18,9
S&P/TSX Health Care IdxTR	-4,0	-3,0	4,6	-14,5	-12,2	-4,3
S&P/TSX Indust Index TR	-0,2	5,6	20,1	15,3	0,3	7,1
S&P/TSX Info tech. Ind. TR	-0,2	-13,3	-12,9	3,4	-15,3	-5,4
S&P/TSX Materials Ind. TR	-1,6	17,1	41,7	27,1	15,3	4,6
S&P/TSX Tel Serv Index TR	-0,1	-3,1	0,8	7,4	-0,3	15,6
S&P/TSX Utilities Idx TR	-4,2	-9,1	12,4	16,0	14,1	13,6
Tokyo Nikkei 225 Ind. CS	-0,1	-4,8	18,1	13,9	-0,8	-6,0

SOURCE : FUNDATA CANADA

TABLEAU : LES AFFAIRES

**Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York...**

[WWW.LESAFFAIRES.COM](http://WWW.LESAFFAIRES.COM)

**Vous avez manqué la nouvelle?**

**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

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

**LES AFFAIRES.com**

RENDEMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table of mutual fund performance metrics for Canadian actions. Columns include: Indice rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes année en cours, Quartiles des rendements, Rendements simples, Rendements annuels composés, and Nom du fonds.

Table of mutual fund performance metrics for international actions. Columns include: Indice rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes année en cours, Quartiles des rendements, Rendements simples, Rendements annuels composés, and Nom du fonds.

Explication des cotes

Indice de rendement trois ans : classement du rendement annuel composé des fonds sur 3 ans et plus par rapport à leur catégorie et certains indices des marchés boursiers; A : les meilleurs 40 % des fonds du groupe à rendement supérieur; B : les 40 % suivants du groupe à rendement supérieur; C : les derniers 20 % du groupe à rendement supérieur et les premiers 20 % du groupe à rendement inférieur; D : les 40 % suivants dans le groupe à rendement inférieur; E : les derniers 40 % du groupe à rendement inférieur.

Actif total : taille de l'actif du portefeuille en millions de dollars. Valeur nette : la division de l'actif total du fonds par le nombre d'unités donne un prix par unité. % cont. étran. : proportion de l'actif total du fonds investi dans des titres étrangers. Dividendes année en cours : les distributions totales versées par le fonds dans l'année en cours. Frais de gestion : dépenses d'exploitation totales du fonds en pourcentage de son actif, incluant les honoraires de gestion; c'est une mesure de l'efficacité administrative du fonds. Comm. : commissions en % exigées par le fonds à l'achat ou au rachat des unités. Codes : O : commissions exigées à

l'achat ou au rachat, au choix de l'investisseur; N : aucune commission payable; R : commissions de rachat exigées et calculées sur la valeur marchande des unités au moment du rachat; F : commissions exigées à l'achat seulement; D : commissions exigées au rachat seulement. Quartiles des rendements : classement par quartiles de rendement du fonds par rapport à sa catégorie pour les périodes déterminées, se terminant à la fin du mois indiqué. Un fonds de 1er quartile affiche un rendement supérieur à 75 % des fonds de sa catégorie, etc. Rendements simples : variation de la valeur d'actif net du fonds pour les périodes d'un mois à 1 an. Rendements annuels composés : rendement annuel composé de fonds pour les périodes de 3 ans à 10 ans.

SOURCE : FUNDATA CANADA

SOURCE : FUNDATA CANADA

RENDMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table of mutual fund performance metrics including Index de rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes année en cours, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés. Includes a sub-section for 'Actions canadiennes (pures)'.

Table of mutual fund performance metrics for 'Science et technologie' and 'Actions canadiennes petite capitalisation'. Includes columns for Index de rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes année en cours, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés.

RENDEMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table with columns: Indice rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes annuels en cours, Quartiles des rendements, Rendements simples, Rendements annuels composés. Includes sub-sections for 'Indice de variabilité' and 'Actif total'.

Ressources naturelles

Table listing various natural resource funds with their respective performance metrics and details.

Revenu de dividendes canadien

Table listing Canadian dividend income funds with their respective performance metrics and details.

Métaux précieux

Table listing precious metals funds with their respective performance metrics and details.

Fiducie de revenus canadienne

Table listing Canadian income trusts with their respective performance metrics and details.

Table with columns: Indice rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes annuels en cours, Quartiles des rendements, Rendements simples, Rendements annuels composés. Includes sub-sections for 'Indice de variabilité' and 'Actif total'.

Actions nord-américaines

Table listing North American equity funds with their respective performance metrics and details.

Actions internationales

Table listing international equity funds with their respective performance metrics and details.

Obligations à rendement élevé

Table listing high-yield bond funds with their respective performance metrics and details.

SOURCE: FUNDATA CANADA

RENDMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table of mutual fund performance metrics including Index de rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés. Includes sub-sections for Obligations canadiennes and Obligations étrangères.

Table of mutual fund performance metrics including Index de rendement de 3 ans, Admissibilité au REER, Dividendes, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés. Includes sub-sections for Immobilier, Hypothèques et obligations canadiennes à court terme, Obligations étrangères, and Marché monétaire canadien.

RENDMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table of mutual fund performance metrics including Index de rendement de 3 ans, Admissibilité au RÉER, Dividendes, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés. Includes sections for 'Marché monétaire américain' and 'Actions américaines'.

Continuation of mutual fund performance metrics table, listing various fund names and their corresponding performance data across multiple columns.

SOURCE: FUNDATA CANADA



RENDEMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table of mutual fund performance metrics including Index of variability, Admissibilité au RÉER, Dividendes, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés.

Table of mutual fund performance metrics including Index of variability, Admissibilité au RÉER, Dividendes, Quartiles des rendements, Rendements simples, and Rendements annuels composés, with a sub-section for 'Allocation d'actifs canadiens'.

SOURCE: FUNDATA CANADA

RENDMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Nom du fonds	Indice de variabilité	Admissibilité au RÉER		Dividendes en cours	Quartiles des rendements					Rendements simples					Rendements annuels composés				
		Actif total	% cont. étran.		Comm.	Codes	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 mois	6 mois	année en cours	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
																			Valeur nette
<b>Équilibré et allocation d'actifs mondiaux</b>																			
Alvest can. Asst All - B	0%	239,3	30	3,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Alvest can. Répart Actif	0%	239,3	30	3,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Alvest rev & crois syn	100%	239,3	30	3,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Valorem Répart Actif	100%	239,3	30	3,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Rendement le plus élevé																			
Médian																			
Moyenne																			
Rendement le plus bas																			

Nom du fonds	Indice de variabilité	Admissibilité au RÉER		Dividendes en cours	Quartiles des rendements					Rendements simples					Rendements annuels composés				
		Actif total	% cont. étran.		Comm.	Codes	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 mois	6 mois	année en cours	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
																			Valeur nette
<b>Spécialités/divers</b>																			
Médian																			
Moyenne																			
Rendement le plus bas																			
<b>Capital de risque/fonds de commandite/fonds ouvrier</b>																			
Médian																			
Moyenne																			
Rendement le plus bas																			
<b>Actions mondiales</b>																			
Médian																			
Moyenne																			
Rendement le plus bas																			

SOURCE: FUNDANIA CANADA

SOURCE: FUNDANIA CANADA

RENDEMENT DES FONDS COMMUNS AU 30 JUIN 2006

Table of mutual fund performance metrics including Index of variability, Admissibility to REER, Dividends, Quartiles of returns, and Returns (simple and annualized) for various funds.

Table of mutual fund performance metrics including Index of variability, Admissibility to REER, Dividends, Quartiles of returns, and Returns (simple and annualized) for various funds, including a 'Revenu équilibré canadien' section.

SOURCE: FUNDATA CANADA

# Comment éviter les situations de conflits d'intérêt



**Jean Gagnon**

jean.gagnon@transcontinental.ca

Pour faire suite à votre chronique du 24 juin dans le journal *LES AFFAIRES*, je me demande s'il vaudrait mieux soumettre la gestion de mon capital à une firme de gestionnaires privés (courtiers indépendants) plutôt qu'aux gestionnaires des grandes banques. Selon vous, lesquels sont les moins en conflit d'intérêt ?

— Yvon Aubé

Vous faites allusion à la chronique qui expliquait comment les courtiers des grandes banques se retrouvaient souvent en situation de conflit d'intérêt parce qu'ils ont à répondre à deux types de clientèles différentes, soit les émetteurs de titres et les investisseurs qui achètent ces titres. En effet, il ne peut que leur être difficile d'obtenir le meilleur prix pour les deux parties, tout en s'assurant que le titre que l'on vous offre correspond le mieux à vos besoins.

On peut présumer qu'ils doivent régulièrement sacrifier une partie de l'intérêt de l'un afin de satisfaire l'intérêt de l'autre.

En tant qu'investisseur, vous vous retrouvez dans un de ces deux camps, soit celui des acheteurs de titres de placement, et je vous comprends de vouloir vous assurer que c'est votre intérêt d'abord que le courtier ou le conseiller à qui

vous confierez la gestion de votre portefeuille privilégieront.

Le fait de vous replier vers des courtiers indépendants ne règlera pas nécessairement le problème. Eux aussi fonctionnent plus souvent qu'autrement à l'intérieur d'un système qui comporte ses propres situations conflictuelles.

## La rémunération des conseillers

La source de la majorité des conflits d'intérêt chez ces courtiers indépendants est que ce sont les ventes qui sont rémunérées et non pas le conseil. On ne vous facture pas l'étude de votre situation et les conseils de placements appropriés, mais c'est grâce aux commissions générées par les placements que vous effectuerez que le courtier sera rémunéré. La tentation peut parfois être grande d'opter pour les placements qui offrent les meilleures commissions au lieu de ceux les mieux adaptés à vos besoins.

Reste donc, comme vous le mentionnez, l'option de la rémunération du conseiller (ou courtier) sous forme d'honoraires en fonction des actifs sous gestion plutôt que sous forme de commissions.

Nul doute que cette formule éliminera bien des risques de conflits d'intérêt. Mais attention, car elle n'est pas nécessairement la panacée à tous les maux. Les grandes institutions sont de plus en plus puissantes et de mieux en mieux organisées pour favoriser la vente de leurs propres produits à travers leur réseau, ce qui ne sert pas nécessairement l'intérêt premier du client.

Pouvez-vous éviter d'être victime de ces nombreux conflits d'intérêt ? Il n'y a pas de solution miracle, mais il existe deux moyens de réduire sensiblement le risque. D'abord, parfaire vos connaissances sur le fonctionnement de l'industrie des services financiers, car il n'y a rien de

mieux que de savoir comment un système fonctionne pour en éviter les écueils.

Ensuite, et ça demeure peut-être le seul et unique moyen, vous devez développer une relation de confiance et de respect mutuel avec votre conseiller. Et ceci ne peut se faire que par le dialogue. Vous devez l'interroger continuellement et exiger des réponses claires et précises. Il n'y a que vous pour déceler si le service pour lequel vous rémunérez un conseiller et/ou une grande institution est adéquat.

## > DES QUESTIONS CONCERNANT BCE-BELL ALIANT

Dois-je m'attendre à une baisse du prix des actions de BCE compte tenu qu'une partie de ses actifs sera transférée à Fonds de fiducie Bell Aliant ?

— F. R.

En tant que tel, la transaction créant le Fonds de revenu Bell Aliant Communications régionales (Tor, BA.UN, 34,04 \$) ne devrait pas affecter le prix de l'action de BCE (Tor, BCE, 26,30 \$), car bien que ses actifs diminuent, comme vous le mentionnez, le nombre d'actions en circulation diminue également. Souvenez-vous que chaque action de BCE est échangée pour 0,915 nouvelle action de BCE.

Les prochaines variations du prix de cette nouvelle action de BCE dépendront du jugement que les investisseurs porteront sur l'impact de la transaction, à savoir si elle fait de BCE une entreprise plus profitable ou non. ■

## FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre aux préoccupations des lecteurs 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

Advanced Micro Devices	9	Devinci	18	Meunerie milanaise	20
Alimentation Couche-Tard	32	EADS	10	Nomade Architecture	16
Aréo-Feu	22	Enron	10, 11	Pepsi Bottling Group	31
Assurances Banque Nationale	24	Enviroclub	18	Phelps Dodge	29
Astral Media	28	Falconbridge	29	Rachel-Béry	20
Bedon Mignon	16	Fonds de revenu Bell Aliant	47	Sanofi-Aventis	9
Bennett Environmental	31	General Motors	13	SAP	31
Canada Southern Petroleum	31	iGotcha WiFi Media	16	Sobeys	20
Canadian Satellite Radio Holdings	32	ING Assurance	24	Standard Radio	28
CanWest Media Works Income Fund	30	Jean Coutu (Groupe)	30	Stella-Jones	30
Chariot Resources	30	Lullab!	16	Teck Cominco	29
COM DEV International	30	Loblaw	20, 21	Transat A.T.	32
Corus Entertainment	28	MacDonald Dettwiler and Associates	31	TransCanada Pipelines	22
Cospar-Sarsat	9	Marche Networks	30	Vaperma	22
Cossette Communication Marketing	19	Metra Aluminium	13	Wal-Mart	20
Desjardins Groupe d'assurances générales	24	METRO	20	Xstrata	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.

## ABONNEZ-VOUS !

Gratuit pour les professionnels du placement

Un outil de référence pour les conseillers financiers :

- Les entreprises et les gens qui font l'actualité financière
- Dernières tendances et réglementation de l'industrie
- Nouveaux produits : fonds communs de placement, produits alternatifs et assurance
- Conseils judicieux en vente, en marketing, en fiscalité et en TI
- Et des dossiers chauds

Par Internet : [www.finance-investissement.com](http://www.finance-investissement.com)  
et cliquez sur Abonnez-vous !

☎ téléphone : 1 877 331-2021

## FINANCE ET INVESTISSEMENT

Une source d'information privilégiée pour vous, professionnels du placement!



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](mailto:lesaffaires.redaction@transcontinental.ca) LES AFFAIRES 500 [gale.fontaine@transcontinental.ca](mailto:gale.fontaine@transcontinental.ca) Publicité ☎ (514) 392-9000 ☎ 1 800 361-5479 ☐ (514) 392-2068 [publicite@transcontinental.ca](mailto:publicite@transcontinental.ca)  
ABONNEMENT Service aux abonnés (8 h à 17 h) ☎ 1 800 361-7215 ☐ (514) 721-9252 ANNONCES CLASSEES : ☎ (514) 392-7782 [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com) [www.medias-transcontinental.com](http://www.medias-transcontinental.com)

Éditeur : Jean-Paul Gagné. Rédaction : Rédacteur en chef Claude Beaugard; Rédacteur en chef délégué René Vezina; Directeur, sections Actualité, Entreprendre, Immobilier et Management Yves Dery; 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 Lamarre; 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. Président (par intérim) Luc Desjardins; 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.

[WWW.LESAFFAIRES.COM](http://WWW.LESAFFAIRES.COM)

Une PME québécoise signe  
un contrat de plusieurs  
millions à New York...

Vous avez manqué  
la nouvelle ?

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

**LES AFFAIRES** .com

