

# LA PRESSE AFFAIRES

**TECHNO**  
DURE PÉRIODE  
POUR LE WEB 2.0  
PAGE 8

**RIO TINTO VOIT ROUGE**  
L'ACHAT D'ALCAN ENTRAÎNERAIT  
UNE RADIATION DE 7 MILLIARDS US  
PAGE 5



↓ **S&P TSX**  
8327,81  
-78,40 (-0,93%)

↑ **S&P 500**  
848,81  
+32,60 (+3,99%)

↑ **DOW JONES**  
8419,09  
+270,00 (+3,31%)

↓ **PÉTROLE**  
46,96 \$US  
-2,32 \$US (-4,71%)

↓ **DOLLAR**  
79,94 ¢US  
-0,37 ¢

## La déroute contamine les géants de Bay Street

La Scotia rejette toutefois l'idée d'un plan de sauvetage d'Ottawa

MAXIME BERGERON

Une perte prévue de 1,5 milliard de dollars pour Manuvie. Des profits en baisse de 67% à la Banque Scotia. La déroute des marchés mondiaux commence à faire très mal aux géants canadiens de la finance, comme en témoignent les mauvaises nouvelles qui ont secoué Bay Street hier.

La Scotia, troisième banque en importance au pays, a attribué le fort recul de son bénéfice net au quatrième trimestre à «la faillite de Lehman Brothers et à des ajustements d'évaluation rendus nécessaires par la volatilité inégalée des marchés financiers partout dans le monde». La banque a enregistré une charge exceptionnelle de 642 millions, qui a fait plonger ses profits des deux tiers, à 315 millions (28 cents par action).

► Voir **DÉROUTE** en page 10

## La structure d'Hydro contestée en cour

HÉLÈNE BARIL

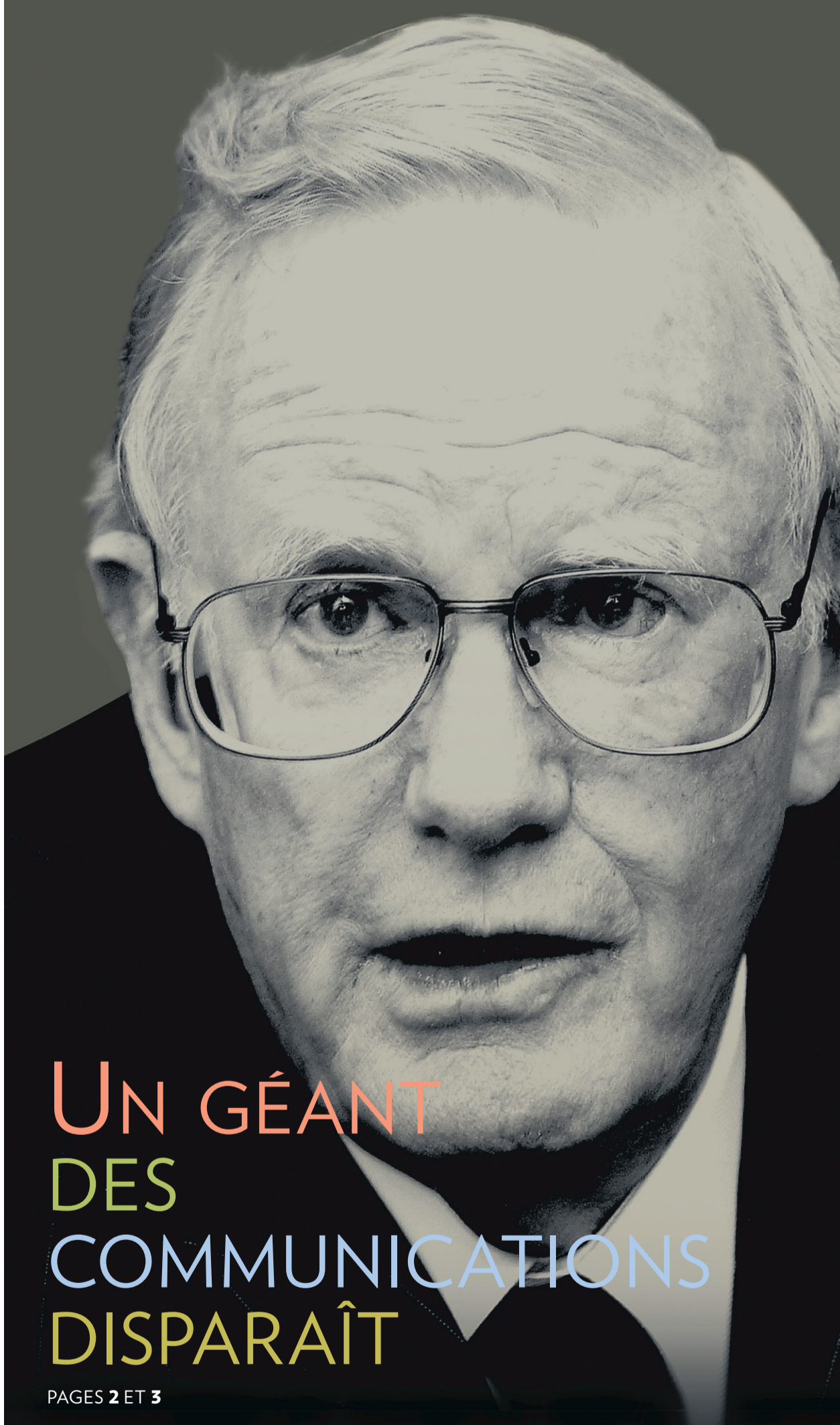
Un groupe de consommateurs d'électricité, qui s'estiment lésés, remet en cause devant la Cour supérieure le fonctionnement d'Hydro-Québec Production et d'Hydro-Québec Distribution, qu'ils dénoncent comme une fiction juridique contraire aux intérêts des clients de la société d'État.

«La fiction juridique et administrative utilisée par HQP (Hydro-Québec dans ses activités de production) et HQD (Hydro-Québec dans ses activités de distribution) est maintenant intenable», plaident les représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), dans une requête déposée en Cour supérieure.

► Voir **HYDRO** en page 4

## TED ROGERS

1933 - 2008



UN GÉANT  
DES  
COMMUNICATIONS  
DISPARAÎT

PAGES 2 ET 3

## AUTOS

### Les Trois Grands sollicitent une aide de 34 milliards

BLOOMBERG ET ASSOCIATED PRESS

Ford, Chrysler et General Motors ont demandé hier une aide totalisant 34 milliards US au Congrès américain. GM prévoyant éliminer jusqu'à 30 000 emplois d'ici quatre ans dans le cadre de son plan de redressement.

Avec leur demande, les trois constructeurs excèdent ainsi le montant de 25 milliards US que Washington avait budgété pour sortir de la dèche l'industrie automobile américaine.

General Motors a présenté en après-midi les grandes lignes du plan de restructuration exigé par le Congrès, à qui il demande jusqu'à 18 milliards US de financements publics, dont 12 milliards US pour éviter un dépôt de bilan l'an prochain.

#### Le plan GM

Le groupe, considéré comme le plus menacé des trois constructeurs nationaux, a détaillé sur son site internet les points clés de son plan.

«General Motors demande des marges de crédit de 12 milliards US pour pouvoir maintenir un niveau de trésorerie adéquat jusqu'en décembre 2009», et «prévoit utiliser une première tranche de 4 milliards», a-t-il indiqué.

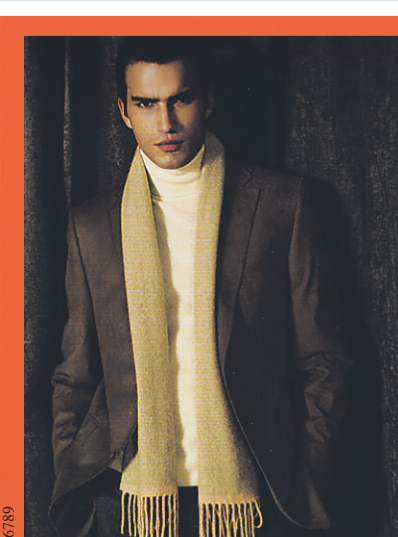
GM a également demandé l'octroi d'une marge de crédit de 6 milliards US «pour fournir des liquidités au cas où le recul du marché automobile américain persisterait».

► Voir **GRANDS** en page 4

## VENTES D'AUTOS

UN MOIS DE NOVEMBRE DÉSASTREUX

PAGE 7



**VESTON** 100% cachemire d'Italie  
Disponible en 3 couleurs :  
tabac, marine et noir  
Cour. : 895 \$

Offert à **350 \$** taxes comprises

**CHANDAIL** 100% cachemire d'Italie  
Disponible en 3 modèles :  
col en V, col roulé et polo.  
Plusieurs couleurs.  
Cour. : 395 \$

Offert à **195 \$** taxes comprises



#### CHANDAIL NAUTIC

Fait en Italie • Laine Merinos  
Plusieurs modèles et couleurs  
Cour. : 500 \$

Offert à **225 \$** taxes comprises



**Jaf**  
Prêt à Porter

www.jaf.ca

619, boul. René-Lévesque Ouest (angle Union), Montréal, 514-877-9888  
900, boul. Décarie, Saint-Laurent (métro Côte-Vertu), 514-744-0985  
3240, boul. Saint-Martin Ouest (Place Marois), Laval, 450-978-9661

# TED ROGERS 1933-2008



L'annonce du décès de Ted Rogers, 75 ans, ne laisse personne indifférent dans le monde des affaires.

PHOTO ADRIAN WYLD. ARCHIVES PC

## ROGERS COMMUNICATIONS EN UN COUP D'ŒIL

### ACTIVITÉS

IMPORTANT CONGLOMÉRAT CANADIEN DE TÉLÉCOMMUNICATIONS ET MÉDIAS

#### Téléphonie sans-fil

#1 au Canada avec 7,3 millions d'abonnés (réseaux Rogers, Fido)

#### Câblodistribution

#1 au Canada avec 2,3 millions d'abonnés en Ontario et les Maritimes, 20% du capital de Cogeco

#### Commerce de détail

465 boutiques Rogers (télécoms, vidéos, jeux)

#### Médias électroniques

52 stations de radio, cinq stations de télévision CityTV, chaînes spécialisées par câble

#### Édition

70 magazines d'affaires et grand public (*Maclean's*, *L'Actualité*, etc)

#### Sports

Équipe de baseball Blue Jays (Ligue américaine) et le stade Rogers à Toronto (ex-Skydome)

**Siège social** Toronto

**Effectifs** 29 000 employés

**Chiffre d'affaires annuels** 11 milliards\$ (4 trim. au 30 sept.)

**Bénéfice net** 1,39 milliard\$ (4 trim. au 30 sept.)

**Valeur boursière** 21 milliards\$

**Principaux actionnaires** Famille Rogers (16% du capital-actions, 83% des droits de vote), fonds Fidelity (3,5%), fonds Harris (3,3%), Jarislowsky Fraser (3,6%), Caisse de dépôt et placement (1,9%), etc.

Sources: Rogers Communications, répertoire SEDAR, Bloomberg

# Bye-bye mon

**SOPHIE COUSINEAU**  
CHRONIQUE



Ted Rogers a eu le dernier mot. Deux jours avant que l'homme d'affaires de 75 ans ne soit hospitalisé, le 30 octobre, l'entreprise de communications qu'il a bâtie de toutes pièces dévoilait des résultats financiers à faire tourner les têtes en pleine déprime économique. Surfant sur la vague du iPhone et séduisant toujours plus d'abonnés du sans-fil et du câble,

Rogers Communications a empoché des profits de 1,14 milliard de dollars au cours des neuf premiers mois de l'année, en hausse de 198% sur ceux récoltés l'année passée.

Ted Rogers a même poussé la note jusqu'à faire valoir que son entreprise constituait un refuge en pleine tourmente financière. Un commentateur chargé d'ironie pour ceux qui connaissent son entreprise. Rogers Communications a si souvent vacillé au bord du précipice que Ted Rogers semblait accroché à la poussée adrénaline de la dernière heure.

Ted Rogers a bâti son entreprise de 24 000 employés à coups d'audacieuses acquisitions par emprunt. Et cela, au mépris des critiques qui prédisaient la

mort de Rogers Communications sous une avalanche de dettes.

À l'automne 2004, par exemple, l'homme d'affaires a raflé Microcell Télécommunications à la barbe de la compagnie de téléphone Telus, une acquisition de 1,4 milliard de dollars au même moment où il rachetait, pour 1,8 milliard, la participation de 34% d'AT&T dans sa filiale sans fil.

«Il a toujours réussi à passer au travers, note André Tremblay, l'ancien président de Microcell. Il savait se servir intelligemment de la dette et jouer de sa position de force vis-à-vis de ses créanciers. Pour moi, c'était peut-être le plus grand entrepreneur au pays.»

Ted Rogers est né dans une riche famille de Toronto. Mais toute sa vie, il a

voulu surpasser le succès de son père, un inventeur qui a fait fortune dans l'industrie de la radio avant de mourir à 38 ans, alors que Ted Junior n'avait que cinq ans. Ainsi, il avait la combativité d'un chat de rue. Au Upper Canada College, où il étudiait, il affectionnait d'ailleurs la boxe. «J'ai toujours été un batailleur», a-t-il confié à l'écrivain Peter C. Newman.

À la tête d'un empire qui s'étend du numéro un du sans-fil, du premier câble au pays, de l'éditeur de magazines *Maclean's* (*Châtelaine* et *L'actualité*) à l'équipe de baseball des Blue Jays de Toronto, Ted Rogers est devenu le deuxième homme le plus fortuné du Canada, selon le palmarès 2007 de la revue *Canadian Business*.

# PLUIE D'ÉLOGES POUR UN VISIONNAIRE

MARTIN VALLIÈRES

« Ted Rogers fut un grand visionnaire des télécommunications, pour qui le mot risque n'existait pas », s'est remémoré André Chagnon, ex-président fondateur de Vidéotron, huit ans après un projet avorté de fusion multimilliardaire.

Pour Ian Greenberg, président d'Astral Media, « on se souviendra de lui comme le bâtisseur de l'une des entreprises les plus prospères au Canada. »

« Il fut l'un des plus grands entrepreneurs de l'histoire au Canada, qui n'a pas craint de bousculer l'establishment d'affaires », a renchéri Charles Sirois, président de TéléSystème, qui fut à la fois associé et concurrent de Rogers Communications il y a quelques années.

À n'en pas douter, l'annonce du décès de Ted Rogers, 75 ans, président-fondateur et principal actionnaire de Rogers

à 21 milliards de dollars, dépasse maintenant celle de son principal rival historique: le groupe BCE et sa filiale Bell Canada.

« Ted Rogers était le plus tenace des concurrents et un chef d'entreprise exceptionnel, dont la vigueur fut à la fois inspirante et motivante » a d'ailleurs reconnu George Cope, chef de la direction de BCE.

Selon ses plus récents résultats, Rogers Communications a un chiffre d'affaires annualisé de 11 milliards en câblodistribution, en téléphonie sans fil en médias électroniques et imprimés.

Sa rentabilité est aussi enviable: environ 1,3 milliard de bénéfice net lors des quatre derniers trimestres complétés.

Et ce, malgré les coûts croissants de l'inévitable modernisation en télécommunications pour attirer et garder les clients, et contre la concurrence de plus en plus vive.

D'ailleurs, de l'avis d'analys-

Mais dans l'immédiat, c'est la « recette » de Ted Rogers en affaires que plusieurs préfèrent souligner.

« Il avait une capacité hors pair de percevoir le potentiel de nouvelles technologies des années avant tout le monde, comme l'émergence du sans-fil. En plus, Ted Rogers avait une volonté de prendre des risques énormes qui en faisait un chef d'entreprise à part », résume Lawrence Surtees, analyste en télécoms avec la firme IDC, à Toronto.

Un exemple de moments « visionnaires » de Ted Rogers: le besoin de consolider les câblodistributeurs, il y a quelques années, alors que se constituaient des géants des télécoms et de l'internet.

« C'est ce qui l'a amené à discuter d'une alliance de Rogers Cable et de Vidéotron en 2000, pour regrouper nos réseaux et nos technologies face à des entreprises encore dominantes comme Bell Canada », se souvient André Chagnon de la transaction avortée au profit de Québecor et la Caisse de dépôt et placement.

D'ailleurs, malgré cet écueil retentissant il y a huit ans, Ted Rogers n'a pas renoncé à son intérêt pour s'allier des entreprises québécoises.

Entre autres, Rogers Communications a graduellement acquis jusqu'à 20 % du capital de l'autre grand câblodistributeur québécois, Cogeco, qui a aussi des milliers d'abonnés dans des filiales en Ontario.

« Ted Rogers va nous manquer, en particulier son talent à identifier bien en avance ce que ses clients veulent », a commenté Louis Audet, président de Cogeco.

« Quant à ceux qui auraient préféré qu'il prenne moins de risque? Et bien, la taille et les résultats de Rogers Communications parlent d'eux même. Ted Rogers a réussi un assemblage d'actifs impressionnant. »

Plus récemment, Rogers Communications confiait au gros imprimeur Transcontinental, dirigé de Montréal, l'impression de tous ses magazines. C'est un contrat d'au moins

235 millions en cinq ans. Mais aussi, tout un accueil pour Isabelle Marcoux, vice-présidente de Transcontinental, qui siège depuis peu au conseil d'administration de Rogers Communications, à l'invitation de Ted Rogers.

« Son décès signifie la perte d'un grand entrepreneur que j'ai eu la chance de côtoyer pendant quelques mois. Il m'a impressionné par son sens visionnaire en affaires tout en demeurant très attentif aux détails. »

Avec Bloomberg, CP

De l'avis général, Ted Rogers laisse à ses successeurs un colosse des télécommunications qui est en meilleure santé que rarement auparavant.

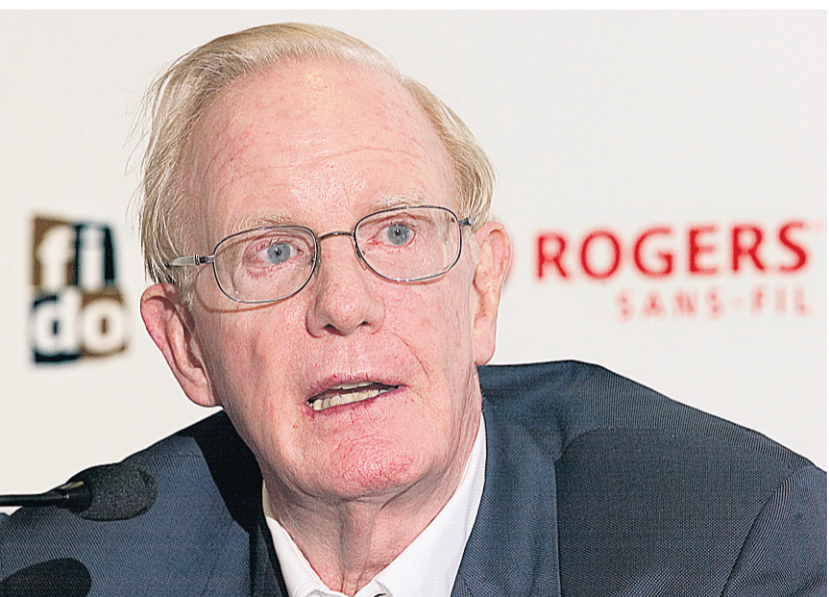


PHOTO PAUL CHIASSON, PC

Communications, ne laisse personne indifférent dans le monde des affaires. En particulier dans les télécommunications, où les aventures technologiques et financières font parfois beaucoup d'étincelles.

Mais de l'avis général, Ted Rogers laisse à ses successeurs – nombre d'adjoints formés de longue date et des membres de sa famille immédiate – un colosse des télécommunications qui est en meilleure santé que rarement auparavant.

À preuve, la valeur boursière de Rogers Communications, rendue

tes, l'arrivée prochaine de nouveaux concurrents en téléphonie sans-fil pourrait s'avérer l'un des principaux défis de Rogers Communications.

« Ça risque d'affecter les résultats de la division qui demeure la plus importante source de profit pour toute l'entreprise », selon Ian Grant, directeur et analyste en télécoms de la firme Seaboard.

« Par ailleurs, en câblodistribution, Rogers est un peu en retard sur Vidéotron, par exemple, en ce qui concerne l'expansion de nouveaux services comme la téléphonie et l'accès internet à très haut débit. »

Mais derrière cet homme en apparence affable se trouvait un négociateur redoutable et un dirigeant contrôlant, voire intransigent. Au fil des ans, il a largué ou fait fuir nombre de ses proches collaborateurs. « Il mettait beaucoup de pression pour que les dirigeants réussissent et obtiennent les résultats attendus », se souvient Alain Rhéaume.

Les banquiers torontois pardonnaient à Ted Rogers ce caractère exécrable. Car cet entrepreneur était véritablement un visionnaire.

En 1960, il a lancé en ondes la première station FM du Canada, même s'il n'y avait que 5 % des maisons qui avaient des récepteurs FM à cette époque.

Puis, il a acquis un par un les petits câblodistributeurs de Toronto, le marché

le plus riche du pays, pour devenir le premier câblo au pays. Or, cette industrie lui a assuré une source constante de revenus.

Dans l'industrie du sans-fil, il a parié sur la bonne technologie, le standard GSM, le plus courant dans le monde à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En acquérant Microcell, qui avait aussi opté pour le GSM, Rogers a ainsi obtenu le monopole sur les riches revenus d'itinérance des abonnés des réseaux étrangers de passage au Canada. Monopole que Bell Canada lorgne aujourd'hui.

Mais Ted Rogers s'est aussi cassé le nez. Il a réussi à casser le monopole de Bell dans l'interurbain. Mais après avoir perdu 500 millions dans ce créneau de marché coupe-gorge, il s'est résigné à vendre Unitel à AT&T.

Il a aussi loupé l'acquisition de Vidéotron, que la Caisse de dépôt et placement du Québec a préféré remettre entre les mains de Québecor. Mais Ted Rogers s'est bien consolé avec les frais de résiliation de 241 millions de dollars...

Jamais homme à se laisser abattre, Ted Rogers répétait à toutes les occasions que « le meilleur est à venir », se remémore André Tremblay.

Mais pour les chroniqueurs qui suivent avec fascination chacun des coups d'échecs du grand Ted, le meilleur est peut-être passé.

COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueuse: [sophie.cousineau@lapresse.ca](mailto:sophie.cousineau@lapresse.ca)

## CHRONOLOGIE

MARTIN VALLIÈRES

**27 mai 1933**

Naissance d'Edward « Ted » Rogers Jr, fils du fondateur de la station radio CFRB à Toronto, alors l'équivalent de CKAC à Montréal.

**1939**

Décès du père Edward Rogers à 38 ans, ce qui compromet gravement le patrimoine familial. Le jeune Ted, déjà de santé fragile, en restera inquiet toute sa vie.

**1944-62**

Études secondaires et universitaires (droit) à Toronto, durant lesquelles il aura nombre de projets d'affaires liés à la radio. À peine admis au « Law Society » (barreau), il achète une station FM pionnière et co-fonde la première station privée de télévision à Toronto avec l'éditeur de presse John Bassett, à l'origine du futur réseau CTV.

**1963**

Ted Rogers épouse Loretta Anne Robinson, fille d'un lord britannique rencontrée à Nassau. Ils auront quatre enfants dont deux, Edward (39 ans) et Melinda (37 ans), sont devenus des hauts dirigeants et membres du conseil de Rogers Communications.

**1967**

Premier achat d'un câblodistributeur en banlieue de Toronto. Au fil de fusions et d'acquisitions, Rogers Cable est aujourd'hui devenu le plus gros au Canada, avec 2,7 millions d'abonnés.

**1985**

Établissement de Rogers Cantel pour exploiter de nouveaux permis de téléphonie sans-fil, avec le géant américain AT & T comme partenaire.

**1989**

Achat de CN/CP Télécom (renommée Unitel) pour mieux concurrencer Bell Canada dans la téléphonie interurbaine. Mais six ans plus tard, Ted Rogers conclut à l'erreur et revend Unitel, après des pertes de 500 millions.

**1994**

Achat tumultueux pour 3 milliards d'un important groupe médias au Canada anglais, Maclean Hunter (câble, journaux *Sun*, magazines divers dont *Maclean's*, *L'actualité*, *Chatelaine*, etc.). Rogers Communications frôlera ensuite un sérieux péril financier.

**2000**

Offre d'achat de 5 milliards pour le câblodistributeur Vidéotron au Québec, conclue avec la famille Chagnon. Projet avorté par l'offre concurrente de Québecor, avec l'appui de la Caisse de dépôt et placement. Rogers s'en tire avec une indemnité de 241 millions. Par la suite, Rogers accumulera 20 % du capital-actions du câblodistributeur Cogeco



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE  
Claude Chagnon (à gauche), alors président et chef de la direction de Vidéotron et Ted Rogers, en 2000.

Rogers achète 70 % du capital de l'équipe de baseball Blue Jays de Toronto pour 112 millions US, aux côtés de la brasserie Labatt et de la banque CIBC.

Aussi, Ted Rogers s'illustre en philanthropie avec des dons de 35 millions aux universités de Toronto et Ryerson, en plus des millions déjà versés aux fondations d'hôpitaux torontois.

**2004**

Achat du stade à toit ouvrant Skydome au centre-ville de Toronto, qui abrite les Blue Jays (baseball) et les Argonauts (football). Rebaptisé depuis « Rogers Centre ».

Achat à Montréal de la firme Microcell et de son réseau sans-fil Fido pour 1,6 milliard, en plus du rachat de la part de 34 % de AT & T dans la filiale Rogers Wireless. Du coup, Rogers devient numéro un canadien de la téléphonie sans fil, devant Bell Canada et Telus.

**2005**

Acquisition de Call-Net afin d'accélérer l'expansion de Rogers Cable en téléphonie locale.

**2007**

Achat pour 405 millions des cinq stations de télévision CityTV (Toronto, Vancouver, Ottawa, etc) revendues par le groupe CTVglobemedia, sur ordre du CRTC fédéral.

**1<sup>er</sup> décembre 2008**

**DÉCÈS DE TED ROGERS À 75 ANS. DES SUITES DE COMPLICATIONS CARDIO-VASCULAIRES.**

En Bourse, la valeur de Rogers Communications (21 milliards) surpasse celle de son principal rival de longue date: BCE/Bell Canada.

Sources: Rogers Communications, archives média

## cowboy

Ted Rogers aurait pu afficher sa fortune ou verser dans l'arrogance des entrepreneurs à succès qui en viennent à croire que tout ce qu'ils touchent se transforme en or. Mais lorsqu'on le rencontrait, cet homme simplement vêtu était amène et attentif envers ses interlocuteurs.

« Il gérait son entreprise comme une famille », raconte Alain Rhéaume, l'ancien chef de la direction financière de Microcell qui a travaillé pour Rogers pendant neuf mois, pour assurer la transition. Alain Rhéaume se souvient que Ted Rogers a serré la main de chacun des 2000 employés qui avaient été réunis pour les informer de la transaction. « Je pensais que le coude lui en tomberait », dit-il.

Mais derrière cet homme en apparence affable se trouvait un négociateur redoutable et un dirigeant contrôlant, voire intransigent. Au fil des ans, il a largué ou fait fuir nombre de ses proches collaborateurs. « Il mettait beaucoup de pression pour que les dirigeants réussissent et obtiennent les résultats attendus », se souvient Alain Rhéaume.

Les banquiers torontois pardonnaient à Ted Rogers ce caractère exécrable. Car cet entrepreneur était véritablement un visionnaire.

En 1960, il a lancé en ondes la première station FM du Canada, même s'il n'y avait que 5 % des maisons qui avaient des récepteurs FM à cette époque.

Puis, il a acquis un par un les petits câblodistributeurs de Toronto, le marché

le plus riche du pays, pour devenir le premier câblo au pays. Or, cette industrie lui a assuré une source constante de revenus.

Dans l'industrie du sans-fil, il a parié sur la bonne technologie, le standard GSM, le plus courant dans le monde à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En acquérant Microcell, qui avait aussi opté pour le GSM, Rogers a ainsi obtenu le monopole sur les riches revenus d'itinérance des abonnés des réseaux étrangers de passage au Canada. Monopole que Bell Canada lorgne aujourd'hui.

Mais Ted Rogers s'est aussi cassé le nez. Il a réussi à casser le monopole de Bell dans l'interurbain. Mais après avoir perdu 500 millions dans ce créneau de marché coupe-gorge, il s'est résigné à vendre Unitel à AT&T.

Il a aussi loupé l'acquisition de Vidéotron, que la Caisse de dépôt et placement du Québec a préféré remettre entre les mains de Québecor. Mais Ted Rogers s'est bien consolé avec les frais de résiliation de 241 millions de dollars...

Jamais homme à se laisser abattre, Ted Rogers répétait à toutes les occasions que « le meilleur est à venir », se remémore André Tremblay.

Mais pour les chroniqueurs qui suivent avec fascination chacun des coups d'échecs du grand Ted, le meilleur est peut-être passé.

COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueuse: [sophie.cousineau@lapresse.ca](mailto:sophie.cousineau@lapresse.ca)

# LA PRESSE AFFAIRES

## À L'AGENDA

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

**MERCREDI 3 DÉCEMBRE**  
Indice ISM non manufacturier (États-Unis) nov.: **43,0** oct.: **44,4**  
Canadian Western Bank BPA 4T: **42¢**  
Del Monte Foods BPA 2T: **12¢**

**JEUDI 4 DÉCEMBRE**  
Commandes industrielles (États-Unis) oct.: **-2,8%** sept.: **-2,5%**  
Banque CIBC BPA 4T: **1,58\$**  
Banque TD BPA 4T: **1,39\$**  
Bombardier BPA 3T: **13¢**

**VENDREDI 5 DÉCEMBRE**  
Taux de chômage (Canada) nov.: **6,4%** oct.: **6,2%**  
Banque Laurentienne BPA 4T: **97¢**  
Banque Royale BPA 4T: **1,02\$**

**LUNDI 8 DÉCEMBRE**  
Mises en chantier (Canada) nov.: **199K d'unités** «oct.: 211,8K d'unités»  
H&R Block BPA 2T: **-40¢US**

**MARDI 9 DÉCEMBRE**  
Taux directeur de la Banque du Canada (Canada) 9 déc.: **1,75%** 21 oct.: **2,25%**  
Vente de logements existants (États-Unis) oct.: **-2,3%** sept.: **-4,6%**

**MERCREDI 10 DÉCEMBRE**  
Commerce de gros (États-Unis) oct.: **0,2%** sept.: **-0,1%**

POUR NOUS JOINDRE

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

## SUDOKU

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

Niveau de difficulté : MOYEN

1209

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

### Solution du dernier sudoku

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

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

Par Fabien Savary 1208

# La structure d'Hydro contestée en cour

## HYDRO

suite de la page 1

La division administrative d'Hydro-Québec est «contraire à l'intérêt des consommateurs d'électricité et contraire aux règles de la concurrence et de la protection des consommateurs d'électricité», allègue l'association qui représente 24 000 petites entreprises du Québec.

Ce n'est pas la première fois que cette division administrative est dénoncée comme étant artificielle et bancale, notamment devant la Régie de l'énergie, mais c'est la première fois qu'un tribunal est appelé à examiner le nouvel habit d'Hydro-Québec décrété par le gouvernement québécois il y a bientôt 10 ans.

Le gouvernement a divisé Hydro-Québec en trois entités fonctionnelles, soit Hydro-Québec Production, qui produit et exporte de l'électricité, Hydro-Québec Distribution, qui fournit l'électricité aux consommateurs québécois, et Hydro-Québec TransÉnergie, qui achemine cette électricité aux consommateurs. La Régie de l'énergie a la responsabilité de s'assurer qu'Hydro-Québec Distribution et Hydro-Québec TransÉnergie n'abusent pas de leur pouvoir de monopoles, mais Hydro-Québec Production n'est pas soumise à l'autorité de la Régie.

Les trois divisions n'ont pas d'existence juridique propre mais relèvent d'Hydro-Québec et de son président-directeur, Thierry Vandal.

Depuis la mise en place de ce nouveau régime, Hydro-Québec Production et Hydro-Québec Distribution ont conclu des contrats de vente et d'achat d'électricité qui ont fait sourciller plusieurs juristes. Le droit civil interdit en effet à deux parties qui n'ont pas d'existence juridique de conclure des contrats. «Un contrat ne peut se former qu'entre des personnes distinctes capables de se former», plaident les avocats de la FCEI.

Mais ce qui a fait déborder la coupe et conduit la FCEI devant les tribunaux, c'est l'apparition de surplus d'électricité chez Hydro-Québec Distribution.

Ces surplus peuvent être revendues par Hydro-Québec Distribution et générer des revenus qui pourraient réduire la facture des consommateurs d'électricité. Mais Hydro-Québec Distribution a choisi de limiter l'utilisation de la revente en faveur d'Hydro-Québec Production, qui pourra revendre cette à son profit et au bénéfice de son actionnaire, le ministre des Finances

Ce faisant, Hydro-Québec Distribution se prive d'un avantage au profit d'Hydro-Québec Production, au détriment des consommateurs d'électricité qui ne pourront pas bénéficier de la réduction de leur facture ou d'une hausse moins importante de leurs tarifs d'électricité.

Selon la FCEI, il s'agit d'un cas flagrant de conflit d'intérêts entre les deux divisions d'Hydro-Québec, un conflit qui ne peut pas être résolu dans l'intérêt des consommateurs. «Cette situation est inacceptable, lit-on dans les documents déposés en cour. Hydro-Québec Production et Hydro-Québec Distribution sont en concurrence (...) mais relèvent de la même autorité.» Les deux divisions sont aussi en concurrence pour l'utilisation des lignes de transport et des interconnexions pour l'exportation d'énergie dans les marchés voisins.

Les deux divisions sont sous l'autorité du même président-directeur général Thierry Vandal, dont la rémunération est basée en partie sur les profits de la société d'État. «Le président-directeur général aura une tendance toute naturelle à favoriser les solutions qui augmentent les profits de la société.»

Surtout, souligne la FCEI, que le gouvernement du Québec compte de plus en plus sur les profits d'Hydro-Québec et qu'il vient d'augmenter de 50 à 75 % la part de ses bénéfices qui doit être versée en dividendes.

Tant qu'il n'y avait pas de surplus, la fiction juridique est administrative utilisée par Hydro-Québec était tolérable, affirme la FCEI. Avec la présence de surplus, les intérêts de la division Production et ceux de la division Distribution sont maintenant «concurrents et divergents».

Selon les plaignants, «le mécanisme mis en place par Hydro-Québec s'apparente aux villages de Potemkine», ce ministre de Catherine II de Russie qui avait installé des façades de village prospères en Crimée pour impressionner l'impératrice.

La Régie de l'énergie a quand même approuvé les contrats conclus entre Hydro-Québec Production et Hydro-Québec Distribution et elle a permis que les revenus tirés des surplus d'électricité profitent à la division Production, qui n'est pas sous son autorité.

La FCEI, qui a contesté sans succès les décisions de la Régie, demande donc à la Cour supérieure d'annuler ces décisions. Si elle a gain de cause, toutes les catégories de consommateurs d'électricité pourraient en bénéficier.

# Les Trois Grands sollicitent une aide de 34 milliards

## GRANDS

suite de la page 1

De plus, le premier constructeur automobile américain prévoit ne conserver que quatre marques - Chevrolet, GMC, Buick et Cadillac. Critiqué pour le nombre excessif de ses marques, GM a annoncé qu'il avait engagé une réflexion sur l'avenir de Saab et de Saturn.

D'ici 2012, le groupe éliminera dans cette foulée de 20 000 à 30 000 emplois, soit près du tiers de ses effectifs, en plus de fermer neuf usines et de réduire son réseau de concessionnaires de 1750 établissements.

Le groupe pense redevenir rentable une fois son plan de restructuration mené à bien et à condition que le marché nord-américain se situe au niveau de 12,5 millions à 13 millions de véhicules vendus par année. GM estime que le marché pourrait tomber à 12 millions de véhicules en 2009.

GM prévoit commencer à rembourser ses financements à partir de 2011 et avoir tout remboursé «d'ici 2012».

De son côté, Ford espère qu'il n'aura pas à utiliser la marge de crédit de 9 milliards US demandée et a dit qu'il ne prévoyait pas une «crise de liquidités» en 2009.

Ford a l'intention de vendre cinq aéronaves et de verser à son PDG, Alan Mulally, un salaire annuel de 1 \$US si le prêt est utilisé.

### Demande de Chrysler

Pour sa part, Chrysler a demandé en fin de journée une aide de 7 milliards US, sous la forme d'un prêt relais. Le groupe compte sur l'amélioration actuelle de sa gamme de véhicules, moins gourmands en carburants, pour assurer la viabilité à long terme de l'entreprise.

«Nous espérons que nous pourrions arriver à un accord» avec les constructeurs automobiles, a indiqué aux reporters Harry Reid, démocrate du Nevada qui est le leader de la majorité au Sénat. Les législateurs américains ont prévu des audiences demain et vendredi et ils pourraient se prononcer sur une proposition la semaine prochaine.

Ford, GM et Chrysler doivent convaincre un Congrès divisé que leurs plans d'amaigrissement sont suffisamment ambitieux pour qu'ils soient en mesure de rembourser les prêts proposés. Les législateurs ne parviennent pas à s'entendre sur la question de savoir si l'aide doit être pigée dans le fonds de 700 milliards US destiné au sauvetage des banques ou dans les prêts approuvés par

le département de l'Énergie en septembre dernier.

«Nous prévoyons que les constructeurs plieront l'échine et sembleront repentants», indique Eric Noble, président de Car Lab, un cabinet-conseil d'Orange, en Californie, actif auprès des constructeurs tels que GM, Chrysler et Toyota.

GM, de même que Chrysler et Ford, ont essuyé des critiques le mois dernier pour s'être rendus à Washington dans des jets d'affaires et le premier constructeur américain a indiqué dans un communiqué que la société cessera d'utiliser de tels appareils dès le 1er janvier et qu'elle cherche à vendre quatre de ses aéronaves.

Rick Wagoner, PDG de GM, s'est rendu aux audiences de cette semaine à bord de véhicules de la société tels que la berline hybride Malibu, a précisé Tony Cervone, porte-parole de GM. «Nous allons nous concentrer cette fois-ci sur ce que nos plans feront pour créer une entreprise Ford viable, aux profits croissants», a soutenu hier M. Mulally au cours d'une entrevue.

Hier, M. Mulally a quitté pour Washington à bord d'un VUS hybride Ford Escape, a précisé Jim Farley, directeur du marketing de Ford.

# Les ventes d'autos en baisse de près de 10% en 2009 au Canada

## LAURIER CLOUTIER

La demande pour l'automobile chutera de près de 10% au Canada en 2009 et elle ne reprendra que très progressivement en 2010.

Devant une centaine de concessionnaires de Montréal, le consultant Dennis DesRosiers a en effet prévu hier que les ventes de véhicules neufs baisseront de 135 000 unités au pays l'an prochain, passant de 1,65 million à 1,51 million, avant de remonter à 1,52 million en 2010.

Comme le Québec représente environ 25% du marché, les ventes devraient ainsi reculer de 33 500 véhicules, soit en bas de 400 000 véhicules en 2009, pour la première fois depuis 2002, mais sans provoquer une année catastrophique. Pour les 10 premiers mois cette année, les ventes ont augmenté de 7,2% au Québec, à 382 921 véhicules.

Le rebondissement viendra dès l'été prochain, réplique Jean-Claude Gravel, président de Gravel Auto, grâce surtout à l'impact des programmes de relance nord-américains.

Au lieu des 25 milliards US évoqués jusqu'ici, Dennis DesRosiers craint que l'aide de Washington s'élève à 40 milliards US et sans garantie de succès toutefois. Les États-Unis ne peuvent surtout pas laisser tomber autant d'emplois.

Par contre, les syndicats devront participer au sauvetage de GM, Ford et Chrysler, par des conces-

sions importantes. Leurs coûts de main-d'oeuvre par véhicule dépassent de 25%, aux États-Unis, et de 35%, au Canada, ceux des usines nord-américaines des constructeurs étrangers.

Le programme de santé coûte plus cher à GM par véhicule aux États-Unis que la facture de l'acier, selon Dennis DesRosiers.

La demande potentielle va demeurer importante au Canada, car 20,5 millions de personnes

ont utilisé leur véhicule chaque jour, cette année, pour se rendre au travail, note le consultant. En outre, 1,25 million d'autos devront être jetées à la ferraille en 2009, ce qui nourrira la demande pour des modèles d'occasion et neufs.

Le faible huard incitera par contre les constructeurs à hausser le prix de leurs véhicules en 2009 ou à réduire leurs programmes de rabais, mais en tenant compte du marché morose, dit-il.

**AFFAIRES**  
700

**AVIS**  
800

**715 FINANCEMENT**  
IRE-2e HYP. rés., comm., ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)  
AI 1ère, 2e, aucun boni, contrats rapides. Notaire Laberge jour, soir, (514) 729-4332.

**850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM**

**AVIS DE DISSOLUTION PRENEZ AVIS** que la compagnie **ADAPTEL SOLUTIONS INC.** demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.

**PRENEZ AVIS** que **9161-1459 QUÉBEC INC.** demandera au Registraire des Entreprises la permission de se dissoudre. Ikram Sirgi, président

**PRENEZ AVIS** que **DMITRY KARPUKHIN** dont l'adresse du domicile est le 3221 Forest Hill #8 présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **DMITRIY VORONOV**. Avis rempli le 2 décembre 2008.

**AVIS**  
La Presse se réserve le droit de refuser l'insertion de toute annonce contraire aux normes et traditions établies dans notre société.

**WWW.COLLEGEIMMOBILIER.COM**

**COLLEGE DE L'IMMOBILIER DU QUÉBEC**

**L'ÉCOLE DES LEADERS DE L'IMMOBILIER**

**AEC - PROGRAMME AGENT IMMOBILIER (AUSSI OFFERT À DISTANCE ET EN CLASSE VIRTUELLE)**

**CAMPUS DE L'ÎLE DES SŒURS**  
12 JANVIER AU 3 AVRIL 2009 (JOUR) - CONFIRMÉ  
13 JANVIER AU 7 MAI 2009 (SOIR)

**CAMPUS DE LAVAL**  
13 JANVIER AU 7 MAI 2009 (SOIR) - CONFIRMÉ  
20 JANVIER AU 10 AVRIL 2009 (JOUR) - CONFIRMÉ

**CAMPUS DE ROSEMONT**  
24 FÉVRIER AU 18 JUIN 2009 (SOIR)

**EN CLASSE VIRTUELLE (PAR INTERNET)**  
20 JANVIER AU 7 MAI 2009 (SOIR) - CONFIRMÉ

**1-888-762-1862 • 514-762-1862**  
600, CHEMIN DU GOLF, ÎLE DES SŒURS • 3224, JEAN-BÉRAUD, LAVAL

*Le monde est beau*

**PARIS À PARTIR DE 599\$**  
VOL ALLER-RETOUR JANVIER 2009

**PARIS FORFAIT VILLE • 7 NUITS 1459\$**  
HÔTEL MERCURE MONTMARTRE \*\*\*+ 4, 5, 6 JANVIER

Visitez [vacancestransat.com](http://vacancestransat.com) ou voyagez avec votre agent de voyages

Départs de Montréal. Vol : prix par personne en classe économie pour des dates de départ spécifiques. Forfait : prix par personne en occupation double, incluant les petits-déjeuners. Taxes et rabais inclus. Prix en vigueur au moment de l'impression, valables pour les nouvelles réservations individuelles effectuées le 3 décembre 2008, sous réserve de modifications et de disponibilité au moment de la réservation. Pour les détails et conditions générales, veuillez vous référer à la brochure Europe 2008 de Vacances Transat. Vols effectués sur les ailes d'Air Transat. Vacances Transat est une division de Transat Tours Canada inc. et est titulaire d'un permis du Québec (no. 825121). Ses bureaux sont situés au 300, rue Léon-Pariseau, bureau 500, Montréal (Québec) H2X 4C2.

Prix excluant le 3,50\$/1000\$ de services touristiques achetés représentant la contribution des clients au Fonds d'indemnisation des clients des agents de voyages.

# Rio Tinto voit rouge

## L'acquisition d'Alcan entraînerait une radiation de 7 milliards US

ROSS MAROWITS  
LA PRESSE CANADIENNE

La chute des prix de l'aluminium devrait contraindre le géant mondial de l'industrie minière Rio Tinto à inscrire une énorme dépréciation pour des actifs d'Alcan, acquis l'an dernier pour 38 milliards US.

Des analystes de l'industrie avancent que la dépréciation pourrait atteindre 7 milliards US, notamment en raison de la chute de valeur de ses divisions d'emballage et de produits usinés, et de l'amortissement.

« Presque n'importe quel actif acheté par une société minière ces deux dernières années peut être sujet à une dépréciation », a affirmé hier Tony Robson, de BMO Marchés des capitaux, à Toronto.

« Compte tenu du niveau peu élevé des prix des métaux et du



PHOTO IVANOH DEMERS. ARCHIVES LA PRESSE

En octobre 2007, le président de Rio Tinto, Tom Albanese (à droite), et le PDG d'Alcan, Dick Evans, entérinaient, à Montréal, l'achat de cette dernière par le géant mondial de l'industrie minière.

fait que même les très bonnes fonderies comme celles d'Alcan

ont peiné à faire de l'argent, il est concevable que Rio Tinto ait à

inscrire une dépréciation », a-t-il ajouté.

M. Robson a dit s'attendre à ce que cette dépréciation atteigne 5 milliards US rien qu'en raison de la perte de valeur de ses propriétés, usines et matériel, ainsi que de l'amortissement.

Ce montant ne tient pas compte de la valeur amoindrie de deux filiales clés que Rio Tinto souhaite vendre afin de rembourser la dette contractée au moment de l'acquisition d'Alcan.

La dépréciation serait une mesure comptable approuvée par les vérificateurs de Rio Tinto.

Nick Cobban, porte-parole de Rio Tinto, a indiqué que tous les actifs de la société faisaient actuellement l'objet d'un examen, et qu'une éventuelle dépréciation ne serait annoncée qu'en février, en même temps que les résultats annuels de l'entreprise.

« La valeur des actifs est déter-

minée par le biais de projections des prix sur de longues périodes et n'est pas directement liée aux changements du marché à court terme », a-t-il expliqué lors d'un entretien depuis Londres.

UBS et le Crédit Suisse ont indiqué qu'une dépréciation de 7 milliards US était une possibilité.

Les défis posés par le marché actuel des métaux ont contraint d'autres sociétés minières, notamment BHP Billiton, à annoncer des dépréciations.

BHP Billiton a en effet indiqué qu'il lui faudrait inscrire à ses résultats financiers des charges de 450 millions US en raison de frais encourus lorsqu'elle tentait de mettre la main sur Rio Tinto. L'entreprise a renoncé à son projet en cours de route, affirmant que le moment était mal choisi pour prendre en charge sa dette nette, qui s'élève à 39 milliards US.

## ACHAT D'UNE NOUVELLE PRESSE

# Quebecor Media a tenté de bloquer Quebecor World

SYLVAIN LAROCQUE  
LA PRESSE CANADIENNE

La décision de Quebecor World d'acheter une nouvelle presse pour l'impression d'encarts publicitaires a fait sortir de leurs gonds les dirigeants de Quebecor.

Quebecor Media, filiale de Quebecor, a même présenté une requête en Cour supérieure du Québec dans le but d'empêcher cette transaction, affirmant que

celle-ci allait lui causer des « dommages sérieux ».

L'objet du litige remonte au début 2005, alors que Quebecor Media et Quebecor World faisaient tous deux partie du groupe Quebecor. En vertu d'une entente verbale convenue entre les deux entreprises, Quebecor World devait utiliser 90 % de la capacité excédentaire de l'Imprimerie Mirabel, construite par Quebecor Media pour y produire les quoti-

diens *Le Journal de Montréal* et *Ottawa Sun*, de même que des hebdomadaires.

En retour, Quebecor World devait verser 29 millions pour les 36 premiers mois de l'entente, selon une lettre d'entente rédigée en septembre 2007.

Or, Quebecor World n'a jamais signé la lettre d'entente. En janvier 2008, l'imprimeur commercial s'est mis à l'abri de ses créanciers et Quebecor a rompu tous les liens avec lui.

Pour Quebecor Media, l'entente verbale demeurait néanmoins valide, puisque les deux entreprises ont convenu, en octobre 2007, de réaliser à l'Imprimerie Mirabel l'impression d'annuaires de la firme américaine Yellow Book pour le compte de Quebecor World. Le hic, c'est que le contrat a été résilié en octobre 2008.

Dans sa requête, Quebecor Media soutenait que l'achat d'une nouvelle presse par Quebecor World, au coût de plusieurs mil-

lions de dollars, allait l'empêcher de « maximiser les revenus provenant de ses propres presses ».

Dans une décision rendue le 21 novembre, le juge Robert Mongeon a débouté Quebecor Media et a autorisé Quebecor World à acquérir la presse. Un tribunal américain a fait de même pour deux autres presses destinées à des imprimeries situées aux États-Unis. Le tout a coûté environ 50 millions US à Quebecor World.

*La présente annonce n'est ni une offre d'achat, ni une sollicitation d'une offre de vente visant des titres de Frontera Copper Corporation*

**Le 3 décembre 2008**

**AVIS D'UNE OFFRE D'ACHAT AU COMPTANT**  
visant la totalité des actions ordinaires en circulation et des options hors du cours de FRONTERA COPPER CORPORATION à raison de **0,59 \$ CA POUR CHAQUE ACTION ORDINAIRE ET 0,01 \$ CA POUR CHAQUE OPTION HORS DU COURS** faite par **0839073 B.C. LTD.,** filiale en propriété exclusive de **INVECTURE GROUP, S.A. de C.V.**

**INVECTURE GROUP**

0839073 B.C. Ltd. (l'« initiateur »), filiale en propriété exclusive d'Inventure Group, S.A. de C.V. (« Inventure »), offre d'acheter (l'« offre ») la totalité des actions ordinaires en circulation, ainsi que les droits connexes en circulation en vertu du régime de droits des actionnaires de Frontera Copper Corporation (« Frontera ») (les « droits RDA ») (les actions ordinaires en circulation de Frontera et les droits RDA étant collectivement désignés aux présentes les « actions de Frontera ») et les options hors du cours (les « options hors du cours ») de Frontera, y compris les actions ordinaires qui peuvent être émises et en circulation après la date de l'offre mais avant l'heure d'expiration de l'offre par suite de la conversion, l'échange, l'exercice ou la levée d'options, de bons de souscription ou d'autres titres de Frontera, à un prix de 0,59 \$ CA pour chaque action de Frontera et de 0,01 \$ CA pour chaque option hors du cours. L'offre, qui est assujettie à certaines conditions, est décrite dans l'offre d'achat et la note d'information relative à l'offre en date du 3 décembre 2008 (la « note d'information ») dont un exemplaire est déposé auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières au Canada et peut être consulté par l'entremise d'Internet sous le profil de Frontera Copper Corporation au [www.sedar.com](http://www.sedar.com). L'initiateur a conçu l'offre de telle sorte qu'elle constitue une « offre auto-résolue » en vertu du régime de droits des actionnaires de Frontera.

L'offre peut être acceptée jusqu'à 16 h 30 (heure du Pacifique) le 6 février 2009 (l'« heure d'expiration »), à moins qu'elle ne soit prolongée (auquel cas l'expression « heure d'expiration » désignera l'heure et la date ultérieures auxquelles l'offre expire) ou à moins qu'elle ne soit retirée.

L'offre est assujettie à certaines conditions qui sont décrites dans la note d'information, notamment au dépôt en bonne et due forme en réponse à l'offre, sans qu'il soit révoqué avant l'heure d'expiration de l'offre, du nombre d'actions de Frontera (i) qui représente à l'heure d'expiration au moins 50 % plus une des actions de Frontera alors en circulation, compte tenu de la dilution, y compris les actions de Frontera détenues à l'heure d'expiration par ou pour le compte de l'initiateur ou des membres de son groupe, et (ii) qui représente plus de 50 % des actions de Frontera détenues par les actionnaires indépendants (de la façon définie dans le régime de droits des actionnaires); l'offre est également conditionnelle à l'exactitude des documents rendus publics antérieurement par Frontera, à l'obtention des approbations et consentements réglementaires requis, à l'absence de poursuites juridiques visant à interdire l'offre ou sa réalisation, à l'absence de changement, d'événement, de circonstance, d'effet, d'incident ou de situation de fait, en instance ou appréhendé, relativement aux activités commerciales ou à la situation financière de Frontera, qui, à la discrétion raisonnable de l'initiateur, constitue un effet défavorable important à l'égard de Frontera. L'offre sera également assujettie à d'autres conditions habituelles de nature générale, notamment les approbations réglementaires nécessaires. Toutes les conditions sont décrites de façon plus détaillée dans la note d'information susmentionnée.

Sous réserve des lois applicables, l'initiateur se réserve le droit de retirer l'offre et de ne pas prendre livraison et régler toute action de Frontera ou toute option hors du cours qui sont déposés en réponse à l'offre, à moins que chacune des conditions de l'offre n'ait été satisfaite ou n'ait fait l'objet d'une renonciation au plus tard à l'heure d'expiration.

Les actions de Frontera sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « TSX ») sous le symbole « FCC ». Le 2 décembre 2008, le cours de clôture des actions de Frontera à la TSX s'établissait à 0,475 alors que le cours moyen pondéré en fonction du volume pendant les 20 jours de bourse précédents s'établissait à 0,36 \$. L'offre représente une prime d'environ 25 % par rapport au cours de clôture des actions ordinaires à la TSX le 2 décembre 2008, et une prime d'environ 63 % par rapport au cours moyen pondéré en fonction du volume des actions de Frontera à la TSX pour les 20 derniers jours où le titre a été négocié. Les options hors du cours ne sont pas négociées sur une bourse de valeurs.

L'offre peut être acceptée en remettant à Services aux investisseurs Computershare Inc. (le « dépositaire ») au plus tard à l'heure d'expiration a) le ou les certificats représentant les actions de Frontera ou les options hors du cours devant être déposés; b) une lettre d'envoi dûment remplie et signée (la « lettre d'envoi ») ou un fac-similé manuel de celle-ci; et c) tous les autres documents exigés par les directives énoncées dans la lettre d'envoi ou la note d'information. La lettre d'envoi sera jointe à l'offre et à la note d'information et indiquera les adresses des bureaux du dépositaire où des dépôts valides peuvent être effectués en réponse à l'offre. Par ailleurs, les porteurs de titres peuvent accepter l'offre en suivant la procédure de livraison garantie et en utilisant un avis de livraison garantie (l'« avis de livraison garantie »), de la façon décrite dans l'offre et la note d'information. Les porteurs de titres dont les actions de Frontera et les options hors du cours sont inscrites au nom d'un conseiller en placement, d'un courtier en valeurs mobilières, d'une banque, d'une société de fiducie ou d'un autre prête-nom devraient communiquer immédiatement avec ce prête-nom pour de l'assistance s'ils souhaitent accepter l'offre, afin de prendre les mesures nécessaires pour déposer lesdites actions de Frontera ou lesdites options hors du cours en réponse à l'offre.

Tous les dépôts d'actions de Frontera et d'options hors du cours en réponse à l'offre sont irrévocables; toutefois, un dépôt peut être révoqué si la révocation est transmise à l'endroit du dépôt par ou pour le compte du porteur de titres déposant a) en tout temps tant que les actions de Frontera et les options hors du cours n'ont pas fait l'objet d'une prise de livraison par l'initiateur, b) si les actions de Frontera et les options hors du cours n'ont pas été réglées par l'initiateur dans les trois (3) jours ouvrables après leur prise de livraison, ou c) en tout temps avant l'expiration d'un délai de dix (10) jours après la date d'un avis de changement ou d'un avis de modification. Malgré ce qui précède, si le régime de droits des actionnaires est en vigueur, le dépôt d'actions de Frontera et d'options hors du cours en réponse à l'offre peut également être révoqué en tout temps tant que l'initiateur n'a pas pris livraison et réglé les actions de Frontera et les options hors du cours.

La réception d'une somme au comptant en contrepartie des actions de Frontera et des options hors du cours dans le cadre de l'offre constituera une opération imposable pour les fins de l'impôt fédéral au Canada. Les porteurs de titres de Frontera sont priés de consulter leurs propres conseillers en fiscalité pour obtenir des conseils relativement aux incidences fiscales de l'offre à leur égard.

Inventure avancera à l'initiateur, au moyen d'un financement bancaire ferme, les fonds dont l'initiateur a besoin pour régler les actions de Frontera et les options hors du cours qui sont déposés en réponse à l'offre.

L'initiateur a demandé la liste des actionnaires et des titulaires d'options de Frontera et la liste des positions sur titres afin de transmettre l'offre, la note d'information, la lettre d'envoi et l'avis de livraison garantie (les « documents d'offre ») aux porteurs de titres. Une fois que ces listes auront été obtenues, les documents d'offre seront expédiés par la poste aux porteurs inscrits des actions de Frontera et des options hors du cours et seront transmis aux conseillers en placement, courtiers en valeurs mobilières, banques, sociétés de fiducie et entités semblables dont le nom ou celui de leur prête-nom figure dans la liste des actionnaires et des titulaires d'options de Frontera ou qui sont inscrits comme adhérents sur la liste des positions sur titres, pour envoi subséquent aux propriétaires véritables.

L'information figurant dans cette annonce n'est qu'un sommaire. L'offre est faite uniquement au moyen des documents d'offre, qui sont tous intégrés par renvoi aux présentes. Les documents d'offre contiennent des renseignements importants que les porteurs de titres devraient lire en entier avant de prendre une décision à l'égard de l'offre. Des exemplaires des documents d'offre peuvent être obtenus sans frais auprès du dépositaire. Des exemplaires peuvent être téléchargés du site Web maintenu par les autorités canadiennes de réglementation en valeurs mobilières pour les dépôts sous le profil de Frontera Copper Corporation au [www.SEDAR.com](http://www.SEDAR.com), dans un délai de 24 heures. Les questions et demandes d'aide peuvent être adressées au dépositaire de l'offre. Les coordonnées du dépositaire sont présentées ci-dessous.

L'offre n'est pas faite aux porteurs d'actions de Frontera et d'options hors du cours dans des territoires où sa présentation ou son acceptation serait contraire aux lois du territoire, et aucun dépôt ne sera accepté de leur part ou pour leur compte.

Le dépositaire de l'offre est:

**Services aux investisseurs Computershare Inc.**

Par courrier recommandé, livraison en mains propres ou messagerie:  
À Toronto: 100 University Avenue, 9<sup>me</sup> étage, Toronto (Ontario) M5J 2Y1

Pour de plus amples renseignements:  
**Appels sans frais: 1-800-564-6253**

**Courriel: [corporatetions@computershare.com](mailto:corporatetions@computershare.com)**

*Les porteurs des actions de Frontera peuvent adresser leurs questions et demandes d'aide au dépositaire au numéro de téléphone et à l'adresse indiqués ci-haut.*

**AVIS AUX ACTIONNAIRES DES ÉTATS-UNIS**

L'offre vise des titres d'un émetteur canadien et elle est assujettie aux obligations d'information en vigueur au Canada. Les actionnaires doivent savoir que ces obligations d'information diffèrent de celles en vigueur aux États-Unis.

Les actionnaires doivent savoir que la disposition d'actions de Frontera dans le cadre de l'offre peut avoir des incidences fiscales tant aux États-Unis qu'au Canada. Les actionnaires des États-Unis sont priés de consulter leurs propres conseillers en fiscalité pour obtenir des conseils relativement aux incidences fiscales de l'offre à leur égard.

# À qui le plus beau jouet à Noël cette année?

**Pour adultes seulement**

## IS F GAGNANTE DU PRIX DE L'AJAC

voiture de sport / performance (de plus de 50 000 \$)

à: \_\_\_\_\_  
de: **Lexus**

Rabais instantané sur présentation de ce coupon

**LEXUS**  
À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION

**LEXUS Gabriel**

3303, Côte-de-Liesse  
Saint-Laurent

**LEXUS Prestige**

5770, Boul. Taschereau  
Brossard

514 **747.7777**

450 **923.7777**

LA PRESSE AFFAIRES

# Les hôtels Germain en mode expansion

PHILIPPE MERCURE

Ça s'appelle appuyer sur l'accélérateur. Depuis sa fondation, en 1988, le groupe Germain a érigé cinq hôtels au Canada. Voilà qu'il s'apprête à en faire pousser plus d'une vingtaine au pays... d'ici cinq ans.

«Une grosse expansion? Oui, c'est gros. Mais on est capables», dit Christiane Germain, coprésidente du Groupe Germain.

La société exploite deux créneaux: les hôtels boutiques haut de gamme et la bannière ALT –un concept d'hôtels trois étoiles qui mise sur le design... et l'écologie.

Le Groupe Germain vient de remporter le prix du «meilleur concept innovant en hôtellerie moyen de gamme» du Worldwide Hospitality Awards pour cette marque qui mise notamment sur la géothermie pour chauffer ses hôtels d'hiver et les climatiser l'été.

Ces hôtels ALT seront au centre de la croissance du Groupe Germain, qui veut les implanter en banlieue et près des aéroports

partout au Canada. Actuellement, il n'y en a que deux –à Québec et au quartier DIX30, à Brossard. D'ici cinq ans, la société prévoit en ouvrir rien de moins que 20 autres, crise financière ou pas.

«Oui, la situation fait en sorte que l'argent est clairement moins facile à trouver. Les gens sont un peu plus frileux, admet M<sup>me</sup> Germain. Mais ça ne nous empêche pas de faire du travail quand même. On pense que le

**« Le but, c'est d'être prêt aussitôt que le marché se replace. »**

temps qu'on va perdre dans les prochains mois, on va pouvoir le récupérer plus tard. Le but, c'est d'être prêt aussitôt que le marché se replace.»

«On n'est pas tout seuls à faire ça, il faut quand même être réaliste, ajoute M<sup>me</sup> Germain. C'est pour ça qu'on veut le faire le plus rapidement possible pour prendre notre place dans ce marché.»

La marque ALT vise à répondre à une lacune. «Tous les trois étoiles se ressemblent un peu, observe M<sup>me</sup> Germain. Ce qui est design, un peu plus recherché, est réservé à une clientèle qui a plus de sous. C'est une façon de démocratiser le design et le confort dans l'hôtellerie.»

En préusinant une partie de la construction, le Groupe Germain affirme pouvoir réduire les coûts de construction et offrir des prix concurrentiels. Des prix, surtout, qui ne varient pas selon la saison: ils sont les mêmes 365 jours par année.

Du côté des hôtels boutiques, le Groupe Germain en possède trois –Québec, Montréal et Toronto– et veut en ouvrir deux autres prochainement: un deuxième à Toronto et un à Calgary. Vancouver et Halifax sont aussi dans les cartons.

«On ne pourra pas en faire autant que les ALT, dit M<sup>me</sup> Germain. Quand on aura ajouté Halifax et Vancouver, je pense qu'on aura couvert le Canada.»



PHOTO ROBERT NADON, ARCHIVES LA PRESSE

Les hôtels ALT seront au centre de la croissance du Groupe Germain, qui veut les implanter en banlieue et près des aéroports partout au Canada. Sur la photo, Christiane Germain, coprésidente du Groupe Germain.

# Le tourisme s'invite dans la campagne électorale

LAURIER CLOUTIER

Le tourisme québécois était déjà en perte de vitesse avant la présente tempête économique, et il faut accélérer les investissements pour lui redonner rapidement son erre d'aller, affirment des représentants de l'industrie touristique.

Les Associations touristiques régionales (ATR) associées du Québec déplorent une chute de 570 millions de dollars des recettes de l'industrie en 2007,

accentuée encore en 2008, et demandent aux partis politiques de prendre des engagements pour corriger le tir, déclare à *La Presse Affaires* le directeur général, Louis Rome.

Les recettes ont ainsi déjà reculé à 10,7 milliards et la cible des 13 milliards en 2010 devient hors d'atteinte, ajoute-t-il. Le déficit de la balance commerciale du tourisme a quadruplé depuis 2002, passant de 229 millions à 1,3 milliard en 2006, un sommet inégalé

depuis 1992, au lendemain d'une récession.

Pourtant, le tourisme compte au Québec plus de 30 000 entreprises, avec 133 700 emplois directs et un total de 396 700 avec les indirects. «C'est un moteur de développement, dans toutes les régions, même en hiver», souligne Louis Rome, mais encore faut-il corriger les failles et refaire le plein.

Le tourisme québécois perd du terrain depuis 2001 et le prix de l'essence a fait très mal aux

régions périphériques l'été dernier. Avec la récession aux États-Unis, il faut s'attendre bien sûr à une nouvelle chute du nombre de visites à l'été 2009, déclare Louis Rome. «Il faut donc pousser la machine, accélérer des projets, comme ça a été le cas pour le développement des croisières sur le Saint-Laurent grâce à des aménagements portuaires de 52,5 millions annoncés en mai dernier.»

Le directeur souhaite par ailleurs que les sources de finan-

cement deviennent plus accessibles pour les PME touristiques, souvent sous-capitalisées.

Le budget du ministère du Tourisme atteint 141 millions, mais seulement 55 millions vont au développement de l'industrie, note Louis Rome. Les salaires s'élèvent à 3,4 milliards dans le tourisme et les recettes fiscales, à 1,6 milliard, dont une plus grande part pourrait aller au développement de nouveaux produits et au démarchage de nouvelles clientèles.

CYBERPRESSE.WORKOPOLIS.COM

## CARRIÈRES

ET EMPLOIS

LA PRESSE

**DIRECTEUR(TRICE) DE LA TARIFICATION**

**BOUCHERVILLE**

**Sommaire de l'entreprise:**  
Le Groupe Guilbault Ltée est une entreprise familiale qui existe depuis bientôt 80 ans. Celle-ci concentre ses activités dans le transport général interprovincial et international et possède des terminus dans plusieurs régions du Québec, en Ontario et au Nouveau-Brunswick.

**Sommaire du poste:**  
Le/la Directeur(trice) à la tarification s'assure de la qualité du travail de tarification par l'application juste des termes des ententes et par le respect des politiques tarifaires et effectue les suivis nécessaires.

**Description des tâches et responsabilités générales:**

- Répondre aux appels d'offre et demandes tarifaires des clients majeurs pour les représentants aux ventes de nos terminus de Toronto et de Boucherville;
- Collaborer avec la vice-présidente tarification dans l'élaboration des politiques tarifaires tant TL que LTL du Groupe Guilbault et s'assurer qu'elles sont suivies par son personnel;
- Effectuer le suivi avec les représentants aux ventes de Toronto et de Boucherville au niveau des renouvellements tarifaires de nos clients majeurs;
- Négocier les ententes avec les principaux interligines;
- Superviser le personnel du département de tarification de notre terminus de Boucherville.

**Exigences requises:**

- Niveau de scolarité: Diplôme d'études collégiales général (D.E.C.)
- Expérience: Minimum de 5 à 7 ans d'expérience dans un poste similaire
- Autres: Bilinguisme anglais/français essentiel  
Bonne connaissance de la suite Microsoft Office

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae par courriel à l'adresse suivante: [cgirard@groupeguilbault.com](mailto:cgirard@groupeguilbault.com) ou par télécopieur au 418-681-5919 à l'attention de Mme Caroline Girard.

**Vous avez un profil qui se démarque?**

Nous avons des possibilités de carrière à la hauteur de vos aspirations

**CANDIDATS RECHERCHÉS** pour notre bureau de **SAGUENAY**

**GÉNIE MUNICIPAL ET ROUTIER**

**INGÉNIEUR CIVIL**  
Intermédiaire – Senior / Réf: B-130-08-240-0119

**TECHNICIEN DESSINATEUR - GÉNIE CIVIL**  
Intermédiaire – Senior / Réf: B-130-08-240-0227

Nous vous invitons à soumettre votre candidature via la section «carrières» de notre site Internet au [www.bpr.ca](http://www.bpr.ca) par courrier ou télécopieur à l'adresse suivante:

**BPR**  
206, rue Racine Est  
Chicoutimi (Québec), G7H 1R9  
Télécopieur: **418 543-0308**

**BPR**  
BPR souscrit aux programmes d'accès à l'égalité et d'équité en matière d'emploi.

**RIGUEUR ET AUDACE EN INGÉNIERIE**

**Avocat(e)s – Litige civil et commercial**

**MONTRÉAL**

En vue de répondre aux besoins croissants de sa clientèle, le cabinet **Heenan Blaikie** est à la recherche de deux (2) avocat(e)s bilingues œuvrant dans le domaine du litige civil et commercial pour son bureau de Montréal.

Les personnes recherchées devront idéalement compter de trois à sept années d'expérience pertinente en litige. Les personnes recherchées devront être autonomes, déterminées, avoir le souci du détail et de la facilité à travailler en équipe.

Nous offrons un milieu stimulant, des dossiers d'envergure, le support d'une équipe compétente et réputée et la chance d'acquérir une expérience hors pair. Nous offrons également un salaire concurrentiel et une gamme complète d'avantages sociaux.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae avant le 12 décembre 2008 à:

M<sup>re</sup> Marie-Josée Hogue • [mhogue@heenan.ca](mailto:mhogue@heenan.ca)  
Heenan Blaikie, 1250, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 2500  
Montréal H3B 4Y1 • F 514 846.2201

Toute candidature sera traitée de façon confidentielle.

**Heenan Blaikie**

Heenan Blaikie s.e.n.c.r.l., s.r.l. • Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce • Montréal Toronto Vancouver Québec Calgary Sherbrooke Ottawa Trois-Rivières Victoria • [heenanblaikie.com](http://heenanblaikie.com)

**Un monde de projets**  
Prenez votre place!

Une carrière chez **SNC-Lavalin** peut vous mener aussi loin que vous le voulez, dans plus de 100 pays aux quatre coins du monde. Vous ouvrir la voie à des possibilités sans égales, à des projets qui vous feront repousser les limites de votre talent. Vous placer là où votre esprit de décision fera la différence. Seul un chef de file mondial en **ingénierie et en construction** peut vous permettre d'aller aussi loin.

**Directeur de centrale thermique (Réf. 8177)**

Ajoutez une nouvelle corde à votre arc en participant à un projet d'envergure qui vous permettra de vous démarquer sur le plan professionnel. Mettant à profit vos 10 ans d'expérience pertinente, vous assumerez la gestion d'une centrale thermique en cycles combinés de 1 200 MW à la fine pointe de la technologie, incluant l'administration du contrat avec le client, le suivi budgétaire et le respect des exigences contractuelles. En plus d'une formation technique, vous devez avoir de l'expérience dans l'un ou plusieurs des domaines suivants: turbines à gaz et à vapeur, cycles combinés et chaudières (basse, moyenne et haute pression). La disponibilité pour une affectation à l'internationale est requise.

Pour de plus amples détails et pour transmettre votre CV, veuillez consulter notre site Web et faire une recherche par numéro de référence.

Nous respectons l'équité en matière d'emploi.

**SNC • LAVALIN**

[WWW.SNCLAVALIN.COM/CARRIERES](http://WWW.SNCLAVALIN.COM/CARRIERES)

Commission de la fonction publique du Canada / Public Service Commission of Canada

**Ingénieur spécialiste principal (Systèmes électriques des bâtiments)**

**Ministère de la Défense nationale**

**OTTAWA (ONTARIO)**

Personnes résidant au Canada ainsi qu'aux citoyennes et citoyens canadiens résidant à l'étranger.

Compétences linguistiques – Anglais essentiel

Pour de plus amples renseignements sur ce poste, incluant l'énoncé de critères de mérite et sur la manière de soumettre votre candidature, visitez le site Internet suivant: [www.emplois.gc.ca](http://www.emplois.gc.ca) ou composez le numéro Infotel 1-800-645-5605. La date limite de réception des candidatures est le 5 décembre 2008. Le numéro de référence est DND08J-009335-000008.

Nous remercions ceux et celles qui auront soumis une demande mais nous ne contacterons que les personnes choisies pour la prochaine étape de sélection. Nous souscrivons à l'équité en matière d'emploi. La préférence sera accordée aux citoyennes canadiennes et citoyens canadiens. La fonction publique du Canada s'est engagée à instaurer des processus de sélection et un milieu de travail inclusifs et exempts d'obstacles. Si l'on communique avec vous dans le cadre de ce processus, veuillez faire part de vos besoins pour lesquels des mesures d'adaptation doivent être prises pour vous permettre une évaluation juste et équitable.

Information concerning this process is available in English.

[emplois.gc.ca](http://emplois.gc.ca)

**Canada**

## VENTES D'AUTOS AUX ÉTATS-UNIS

## Un mois désastreux

BLOOMBERG  
ET LA PRESSE CANADIENNE

General Motors, Ford et Toyota ont vu leurs ventes chuter de plus de 30% en novembre aux États-Unis, la récession et les demandes de sauvetage des constructeurs automobiles de Detroit ayant fait en sorte que les acheteurs ont déserté les salles d'exposition.

GM a précisé que ses ventes avaient plongé de 41% alors que celles de Ford étaient en baisse de 31%. Toyota, plus important constructeur asiatique, a vu ses ventes diminuer de 34%, soit un peu plus que la baisse de 32% chez Honda.

« La plupart des consommateurs sont très réticents à acheter des biens durables dont le prix est élevé. »

Ces résultats illustrent les répercussions du ralentissement économique qui s'aggrave et de l'aveu de GM le mois dernier qu'il pourrait être à court d'argent d'ici la fin de l'année. Ford a présenté son plan de survie au Congrès américain hier, alors que GM et Chrysler suivront cette semaine.

« La plupart des consommateurs sont très réticents à acheter des biens durables dont le prix est élevé », constate Dennis Virag, président d'Automotive Consulting Group, à Ann Arbor, au Michigan.

Ford s'attend à ce que le taux de ses ventes annuelles pour novembre corrigées des fluctuations saisonnières soit inférieur au résultat de 10,6 millions,

a indiqué Jim Farley, responsable du marketing de Ford, au cours d'une téléconférence. Les analystes et les économistes sondés par Bloomberg prévoient un taux de 11 millions en novembre.

Une diminution des ventes à l'échelle de l'industrie constituerait la 13<sup>e</sup> baisse mensuelle de suite, plus longue séquence en 17 ans.

Au total, Ford a vendu 123 222 autos et camions le mois dernier, comparativement à 177 485 un an plus tôt, aucune de ses marques américaines n'ayant affiché une amélioration des ventes. La division Volvo, que Ford songe à vendre, a connu une dégringolade de 46% de ses ventes, pire chute

parmi les quatre divisions de Ford.

Ford a réagi à la situation en sabrant la production nord-américaine de 38% au premier trimestre, soit 430 000 autos et camions, comparativement à 692 000 au cours des trois premiers mois de 2008.

Toyota, qui pourrait ravir à GM le titre de premier constructeur mondial d'autos cette année, a subi des baisses de ventes dans chaque modèle de ses marques.

En novembre, les ventes de Toyota ont atteint 130 307 véhicules, comparativement à 197 189 un an plus tôt. De son côté, Honda n'a vendu que 76 233 véhicules.

Chrysler aurait subi une baisse de

ses ventes de 44%, selon l'estimation moyenne de cinq analystes, alors que la diminution serait de l'ordre de 35% chez Nissan Motor.

La baisse de la confiance des consommateurs et le crédit plus difficile à obtenir ont aussi affecté les résultats des constructeurs asiatiques, qui ne participent pas aux pressions de GM, Ford et Chrysler pour obtenir des prêts fédéraux américains à faible taux d'intérêt à hauteur de 25 milliards US.

L'industrie de l'automobile a du mal à se tirer d'affaire, tandis que les dépenses personnelles aux États-Unis ont reculé de 1% en octobre, un sommet depuis le ralentissement économique de 2001. Cette baisse des achats faisait suite à une diminution de 0,3% en septembre dernier, a précisé la semaine dernière le département américain du Commerce.

## Canada

Au Canada, les ventes de Toyota ont de nouveau augmenté en novembre, poussant celles de véhicules Toyota et Lexus au pays vers un record.

La filiale canadienne de Toyota a annoncé hier avoir vendu 12 792 véhicules le mois dernier, en hausse de 1,9% par rapport à novembre 2007.

De son côté, GM Canada a indiqué que ses ventes de novembre ont chuté à 21 486 véhicules, en baisse de 23,5% par rapport au chiffre de 28 071 enregistré en novembre 2007.

Les ventes de Chrysler en novembre ont glissé à 15 560, en recul de 15,6%. Enfin, les ventes de Honda se sont chiffrées à 9 224 véhicules, en baisse de 33%.

## LA PRESSE AFFAIRES

## EN BREF

## Primes et production à la baisse chez Toyota

Le premier constructeur automobile japonais, Toyota Motor, a indiqué hier que des cadres dirigeants du groupe au Japon verraient leur traditionnelle prime hivernale amputée de 10%, une mesure d'économie alors que le groupe est forcé de réduire sa production. Quelque 8700 salariés à des postes d'encadrement au Japon sont concernés par cette mesure de restriction, a précisé une porte-parole de Toyota. Rien n'est encore décidé pour les membres du comité de direction, a-t-elle ajouté. Il est de coutume dans de nombreuses entreprises japonaises de verser des primes à l'ensemble des salariés permanents deux fois par année. Ces rétributions exceptionnelles peuvent s'élever à plusieurs mois de salaire fixe. Par ailleurs, face à la chute vertigineuse des ventes de voitures dans les principaux marchés (États-Unis, Europe, Japon), Toyota va suspendre deux jours de plus qu'habituellement (les 24 et 25 décembre) la production de ses berlines de luxe de marque Lexus dans son usine de Tahara. Généralement, les chaînes d'assemblage y sont stoppées du 26 au 31 décembre pour les fêtes de fin d'année. « Nous avons décidé d'étendre cette période de trêve dans cette usine qui fabrique les Lexus pour le Japon et l'étranger, car les ventes ont baissé et nous avons des stocks », a précisé la porte-parole. Toyota va supprimer 3000 postes de travailleurs temporaires au Japon sur un total de 6000.

— Agence France-Presse

## Le gouvernement suédois rejette l'idée de racheter Volvo Cars

Le gouvernement conservateur suédois a rejeté l'idée de devenir le propriétaire de Volvo, susceptible d'être vendu par sa maison mère Ford, suscitant la désapprobation de l'opposition et des syndicats, inquiets pour l'avenir de ce secteur clé de l'économie. « Ce n'est pas dans notre politique industrielle de prendre le contrôle de l'industrie automobile et nous ne risquerons pas l'argent des contribuables », a déclaré le ministre de l'Industrie Maud Olofsson, en marge d'une réunion à Bruxelles. L'américain Ford, en mal de liquidités, a annoncé lundi qu'il envisageait de céder Volvo, sa dernière grande filiale étrangère. Si la décision finale n'est pas attendue avant plusieurs mois, le gouvernement suédois a d'ores et déjà écarté la nationalisation de cette entreprise, fleuron de l'industrie suédoise, cédée dans la douleur en 1999. Mais l'opposition a exhorté hier le gouvernement à reconsidérer sa position, alors que l'américain General Motors envisagerait lui aussi de céder SAAB, autre fleuron suédois dont il est propriétaire à 100% depuis 2000. « Je pense que la crise est trop sérieuse et le risque trop grand pour commencer par dire que le gouvernement n'interviendra pas », a déploré Mona Sahlin, dirigeante du parti social-démocrate, principal parti d'opposition et parti historique du pays. L'industrie automobile représente 15% des exportations en Suède, compte 700 entreprises, dont de nombreux sous-traitants, employant 140 000 personnes.

— Agence France-Presse

## Hyundai réduit sa production à l'étranger

Le premier constructeur automobile sud-coréen Hyundai Motor a réduit sa production dans toutes ses usines à l'étranger dans un environnement de baisse de ses ventes, a indiqué hier le syndicat des salariés du groupe. La baisse de la production, plus vaste qu'initialement prévue, a été annoncée par la direction au cours d'un point avec les responsables syndicaux, a précisé le porte-parole du syndicat maison, Chang Kyu-Ho. Hyundai avait annoncé le mois dernier qu'elle allait réduire sa production dans son usine d'Alabama, aux États-Unis, en raison de la baisse de la demande américaine, mais n'avait pas fait état de mesure semblable pour les autres fabriques dans le reste du monde. Hyundai possède aussi des usines en Chine, en Turquie, en Inde et en République tchèque. La firme coréenne a déjà diminué de 13% sa production dans ses fabriques nationales, selon ses responsables. Cette mesure constituait une première pour toutes ses usines depuis la crise financière asiatique de 1998. Hyundai a indiqué que ses ventes en novembre avaient reculé de 1,6% sur un an à 234 211 unités. Les ventes de Kia ont baissé elles de 3%, à 133 507 sur la même période. Hyundai, avec sa filiale Kia Motors, est le cinquième constructeur mondial quant aux ventes.

— Agence France-Presse

CARRIÈRES  
ET EMPLOIS

accueil bonneau  
croire. semer. grandir.

Créé en 1877, l'Accueil Bonneau a pour mission de contribuer à la réinsertion sociale de personnes ayant vécu ou vivant en situation d'itinérance. Son objectif consiste à aider ces personnes à retrouver la stabilité résidentielle, l'autonomie et de bonnes conditions de vie.

## DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)

Relevant du conseil d'administration et en synergie avec les orientations de la Corporation, vous :

- participerez à la réflexion de planification stratégique et contribuerez à assurer la pérennité de la mission de l'Accueil et de ses valeurs chrétiennes;
- mobiliserez la trentaine d'employés et le réseau de plus de 250 bénévoles dans l'offre de services psychosociaux, de dépannage alimentaire et vestimentaire, et d'habitation aux quelque 800 personnes vulnérables et marginalisées en situation d'itinérance qui fréquentent quotidiennement l'Accueil;
- assurez le bon fonctionnement des activités, la qualité des services rendus, une saine gestion et l'équilibre budgétaire;
- maximisez le succès des activités de financement et développerez des stratégies de collaboration et de concertation avec les différents réseaux sociaux et économiques.

**Vous vous démarquez** par votre maturité professionnelle, votre dynamisme et votre leadership mobilisateur, vos valeurs fortes basées sur le respect, la transparence, la concertation et la participation, votre orientation service à la population itinérante, votre vision des enjeux organisationnels et votre rigueur de gestion.

**Vous détenez** un baccalauréat dans une discipline pertinente ainsi qu'une formation en administration et une solide expérience en gestion supérieure dans le milieu communautaire. Une expertise en gestion immobilière et le bilinguisme (français et anglais) constituent des atouts.

Si vous désirez relever un nouveau défi de gestion dans un milieu axé sur des valeurs humaines, faites parvenir votre curriculum vitae ainsi qu'une lettre de motivation, au plus tard le **lundi 15 décembre 2008** avant 17 h, à : **Concours Accueil Bonneau, Melanson Roy & Associés inc., 550, rue Sherbrooke Ouest, Tour Est, 16<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H3A 1B9.** Courriel : [groupe-conseil@MRAconseil.ca](mailto:groupe-conseil@MRAconseil.ca)

Consultez l'échéancier du concours de sélection au [www.MRAconseil.ca](http://www.MRAconseil.ca)

Pour connaître l'œuvre de l'Accueil Bonneau, visitez le [www.accueilbonneau.com](http://www.accueilbonneau.com)

CYBERPRESSE.WORKOPOLIS.COM

LA PRESSE

## RECHERCHÉ

NOUS SOMMES À LA RECHERCHE  
D'UN VENDEUR POUR  
NOTRE ÉQUIPE DE VENTES.

VENDEUR  
D'EXPÉRIENCE

- TROIS ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA VENTE AUTOMOBILES
- EXPÉRIENCE DU PRODUIT CHRYSLER UN ATOUT

FAITES PARVENIR VOTRE C.V. PAR COURRIEL OU PAR FAX :  
[mleduc@girardauto.com](mailto:mleduc@girardauto.com) ou 450.581.4013

nous autres on veut !  
on veut vous vendre, on veut vous louer, on veut vous satisfaire!  
**GIRARD**  
CHRYSLER Jeep Dodge  
283, RUE VALMONT, REPENTIGNY Q.C. 581.1490 (SANS FRAS) 514.886.2871 [ventes@girardauto.com](mailto:ventes@girardauto.com)

# La Bourse de Montréal recrute



Bourse  
de Montréal

Votre meilleure option !

Consultez les postes offerts et postulez en ligne :

[www.m-x.ca/rh](http://www.m-x.ca/rh)

LA PRESSE AFFAIRES TECHNOLOGIES

# Un avenir difficile pour le web 2.0



PHOTO PAUL SAKUMA, ARCHIVES ASSOCIATED PRESS

La réduction des dépenses publicitaires en ligne affectera les petites entreprises web mais aussi des sociétés web importantes comme eBay et Yahoo!



**ALAIN MCKENNA**  
**TECHNO.BIZ**  
COLLABORATION SPÉCIALE

La crise économique américaine commence à affecter sérieusement les entreprises du web, au point où même des services assez importants, comme Twitter, sont menacés. Et ce n'est qu'un début: les mois à venir s'annoncent encore plus difficiles pour ce secteur technologique grandement tributaire de la publicité en ligne et du financement en capital-risque.

C'est ce que laissent entendre, à

l'unanimité, les analystes qui suivent de près l'évolution de la publicité dans les médias et sur l'internet, puisque ces dernières semaines, ils ont tous revu leurs prévisions à la baisse. À commencer par eMarketer, dont l'estimation des dépenses nord-américaines pour la publicité sur l'internet en 2009 a été revue à la baisse, passant de 30 milliards US à 25,7 milliards. Ce ralentissement ira jusqu'en 2012, avertissement ses analystes, qui voient la croissance des quatre prochaines années amputée de 25 % environ.

Le groupe financier UBS va un peu plus loin dans ces analyses, précisant que cette réduction des dépenses publicitaires affectera davantage les entreprises qui ont plus de difficulté à comptabiliser et à traduire en chiffres bien précis l'impact de la publicité qu'ils affichent.

Conclusion: même des sociétés web importantes comme eBay et Yahoo! pourraient s'en sortir difficilement, estime-t-on chez UBS. Google s'en tirera mieux, grâce à sa formule de publicité mesurable, ciblée en fonction des recherches lancées par les internautes sur sa page d'accueil.

Le Canada n'échappera pas à cette tendance, mais la croissance devrait être au rendez-vous, pense Patrick Pierra, coprésident et chef de la direction du portail d'information Branchez-vous. «Le marché publicitaire en général va souffrir», explique-t-il, mais pour le moment, on ne table pas sur une contraction du marché publicitaire en ligne.»

M. Pierra ajoute que, par rapport aux médias traditionnels, l'internet a l'avantage d'être plus abordable, tout en permettant de bien cibler les clients potentiels. «Ça aurait été plus difficile il y a huit ou neuf ans, alors que la publicité en ligne était un phénomène encore naissant, dit-il. Aujourd'hui, nous avons un ciblage comportemental assez efficace, et ce qui est mesurable pourrait s'en sortir encore mieux.»

**Les petites touchées**

De tout ce qui vit sur l'internet, ce sont probablement les sites faisant dans le Web 2.0 qui risquent de souffrir le plus. Surtout ceux qui n'ont pas prévu de rentabiliser rapidement leurs opérations, avertit Ben Yoskovitz, fondateur du site de recrutement en ligne StandoutJobs. «C'est un défi pour toutes les startups (entreprise en démarrage), surtout si leur modèle d'affaires n'est pas déjà bien défini et que les revenus n'entreront pas avant les six ou sept prochains mois.»

«Avec tous ces gens qui perdent leur emploi, les temps sont surtout durs pour les réseaux sociaux», continue l'entrepreneur montréalais. «Très peu de ces sites sont une nécessité. Twitter est un bon exemple.» Twitter, un service de microblogues qui tarde à se développer au-delà de la sphère des early «adopteurs», peine en effet à générer des revenus dignes de sa base d'utilisateurs, ce qui commence à inquiéter les analystes. On pourrait ajouter des sites comme Facebook à ces sites qui vivent encore principalement d'investissements privés.

C'est ce qui fait croire à Ben Yoskovitz qu'encore une fois, ce sont les plus petites entreprises qui vont subir les contrecoups de cette situation. Les investisseurs qui ont déjà placé leurs sous dans des sites de la stature de Twitter ou Facebook ne voudront pas les voir disparaître et seront plus enclins à réinvestir, au lieu de chercher à lancer de nouveaux services. «Il y a moins d'argent pour les nouvelles entreprises, et les attentes sont de plus en plus élevées, dit-il. Ce n'est pas le meilleur moment pour lancer un nouveau site Web 2.0.»

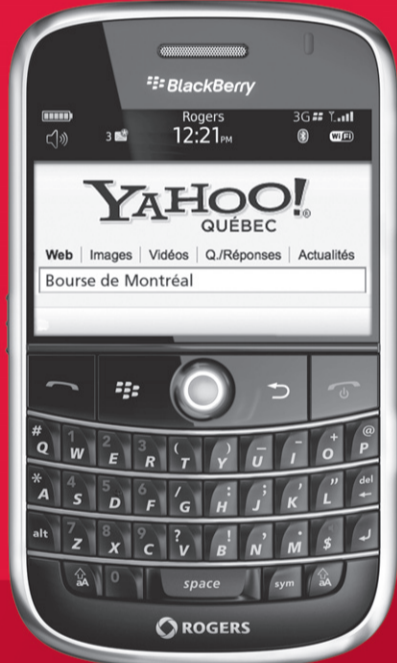
## SOYEZ VITE EN AFFAIRES

VOUS AVEZ MAINTENANT ACCÈS À INTERNET SANS FIL HAUTE VITESSE QUAND VOUS EN AVEZ BESOIN.



SAMSUNG JACK  
**24<sup>99</sup>\$<sup>1</sup>**

Avec un abonnement de trois ans



BLACKBERRY<sup>MD</sup> BOLD<sup>MC</sup>  
**199<sup>99</sup>\$<sup>2</sup>**

Avec un abonnement de trois ans

CLÉ<sup>MC</sup> INTERNET SANS FIL  
**GRATUITE<sup>3</sup>**

Avec un abonnement de un an



Découvrez-en davantage sur [rogers.com/viteenaffaires](http://rogers.com/viteenaffaires) ou composez le 1-866-288-9563.

LE RÉSEAU SANS-FIL LE PLUS RAPIDE AU PAYS<sup>4</sup>



**ROGERS**

- MONTRÉAL**  
Carrefour de La Pointe 514-642-6334  
Place Bourassa 514-324-3180  
Les Galeries d'Anjou 514-356-0356  
Place Versailles 514-355-0003  
5954, boul. Métropolitain E. 514-257-8826  
Centre commercial Le Boulevard 514-722-6049  
5110, rue Jean-Talon Est 514-723-4258  
4455, rue Saint-Denis 514-945-8353  
1, rue de Castellau E., bur. 101 514-262-6666  
3573, boul. St-Laurent 514-288-0600  
1008, rue Clark, bur. 2068 514-954-0287  
Centre Eaton 514-849-5646  
Place Ville-Marie 514-394-0000  
1015, rue Ste-Catherine O. 514-470-3761  
2170, avenue Pierre-Dupuy 514-938-3800  
997, rue St-Antoine O. 514-866-3326  
Centre commercial Le Village 514-591-3838  
2116, rue Guy 514-932-3113  
2360, rue Notre-Dame O., bur. 102 514-983-1666  
Centre Rockland 514-735-4086  
1201, avenue Greene 514-933-8000  
Place Alexis-Nihon 514-865-9949  
5529, avenue Monkland 514-489-4334  
Centre Montpellier 514-747-1777  
9012, boul. de l'Acadie 514-387-9999  
5150, rue Jean-Talon O. 514-341-2221  
2100, boul. Marcel-Laurin 514-856-1884  
Place Vertu 514-745-0745  
7020, chemin de la Côte-de-Liesse 514-344-8883  
Complexe Desjardins 514-842-0288  
Carrefour Angrignon 514-368-4230  
3339L, boul. des Sources 514-683-3333  
2814, boul. St-Charles 514-428-9000  
14945, boul. de Pierrefonds 514-626-5111  
950, boul. St-Jean, bur. 3 514-426-9999  
Fairview Pointe-Claire 514-695-1554  
**ABITIBI-TÉMISCAMINGUE**  
374, avenue Larivière, Rouyn-Noranda 819-762-3666  
Galeries Val d'Or 819-874-3666  
252, 1re Avenue Ouest, Amos 819-444-3666  
**BELLEVILLE**  
Mail Montenach 450-467-4286  
**BOUCHERVILLE**  
Promenades Montarville 450-449-4998  
**BROSSARD**  
Mail Champlain 450-671-3300  
Place Portobello 450-671-4744  
Quartier DIX30 450-676-0032  
**CARIGNAN**  
2255, chemin de Chambly 514-594-1932  
**CHATEAUGUAY**  
129, boul. St-Jean-Baptiste 450-692-2201  
Centre Régional Châteauguay 450-692-5136  
**DELSON**  
28D, boul. Marie-Victorin 450-442-2100  
**DRUMMONDVILLE**  
965, boul. St-Joseph 819-478-9977  
Promenades Drummondville 819-475-5024  
**GATINEAU**  
360, boul. Maloney O., bur. 1 819-663-8580  
Promenades de l'Outaouais 819-561-3031  
**GRANBY**  
583, boul. Boivin 450-777-6612  
Galeries Granby 450-375-4355  
**HULL**  
Les Galeries de Hull 819-775-3687  
442, boul. St-Joseph 819-776-4377  
**ILE-PERROT**  
Carrefour Don-Quichotte 514-425-5505  
**JOLIETTE**  
517, rue St-Charles-Borromée N. 450-755-5000  
Galeries Joliette 450-760-3000  
**LA PRAIRIE**  
Place La Citadelle 450-984-1696  
**LAVAL**  
2142, boul. des Laurentides 450-629-6060  
Centre Laval 450-978-1081  
1888, boul. St-Martin O. 450-682-2640  
Carrefour Laval (boutique) 450-687-5386  
Carrefour Laval (kiosque) 450-686-7566  
Centre Lépine 450-680-1234  
241C, boul. Samson 450-969-1771  
**LONGUEUIL**  
Place Désormeaux 514-513-3333  
1490, chemin de Chambly, bur. 101 450-442-1566  
Place Longueuil 450-321-0279  
**MAGOG**  
221, rue Principale O. 819-843-4455  
**MONT-TREMBLANT**  
507, rue de Saint-Jovite 819-425-5335  
**RENTIGNY**  
494A, rue Notre-Dame 450-657-3666  
Les Galeries Rive-Nord 450-581-7756  
**ROSEMÈRE**  
Place Rosemère 450-971-2000  
135, boul. Curé-Labelle 450-419-7630  
**SAINT-FRANÇOIS**  
Promenades St-Bruno 450-653-7472  
**SAINT-CONSTANT**  
Mega-Centre St-Constant 450-425-9022  
**SAINT-EUSTACHE**  
360E, boul. Arthur-Sauvé 450-974-9299  
**SAINT-HUBERT**  
Complexe Cousinsau 450-926-5656  
**SAINT-HYACINTHE**  
Les Galeries St-Hyacinthe 450-261-9991  
**SAINT-JEAN-SUR-RICHÉLIEU**  
Carrefour Richélieu 450-359-4941  
Les Halles St-Jean 514-880-1888  
**SAINT-JÉRÔME**  
Carrefour du Nord 450-436-5895  
60, rue Bélanger 450-431-2355  
**SALABERRY-DE-VALLEYFIELD**  
Centre Valleyfield 450-373-0519  
3225, boul. Mgr-Langlois 450-371-0931  
**SHERBROOKE**  
2980, rue King O. 819-566-5555  
Carrefour de l'Estrie 819-822-4650  
**SOREL**  
Promenades de Sorel 450-746-2079  
**TERREBONNE**  
1270, boul. Moody, bur. 10 450-964-1964  
Les Galeries de Terrebonne 450-964-8403  
**TROIS-RIVIÈRES**  
Centres les Rivières 819-694-6812  
5335, boul. des Forges 819-372-5000  
5635, boul. Jean-XIII 819-372-5005  
2, rue des Ormeaux, bur. 600 819-840-1234  
**VAUDREUIL-DORION**  
64, boul. Harwood, bur. 101 450-442-7082

**COURRIEL**  
Pour joindre notre collaborateur:  
[alain.mckenna@lapresse.ca](mailto:alain.mckenna@lapresse.ca)



**Une conduite exemplaire.**  
L'équipe BMW Canada est heureuse d'annoncer que Alexandre Mailloux, de BMW Ste-Julie, a reçu le titre de Grand-Maitre Vendeur des Véhicules d'occasion BMW Canada pour l'année 2008.

Son engagement à assurer un service hors pair, son souci du détail et son esprit d'équipe lui ont valu l'estime et l'admiration de ses clients ainsi que de ses collègues. En décernant cette distinction, BMW tient à souligner la compétence de ses lauréats de même que leur inestimable contribution au plaisir de conduire.

**BMW Ste-Julie**  
1633, boul. Armand-Frappier  
450.922.1633  
[www.bmwstejulie.com](http://www.bmwstejulie.com)

**AVIS DE DEMANDE DE DISSOLUTION**  
Prenez avis que la Société immobilière Côte-des-Neiges inc., ayant son siège social au 1981, avenue McGill College, Montréal QC H3A 3K3, demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.  
**Robert Cardinal**  
Secrétaire  
Montréal, le 28 novembre 2008

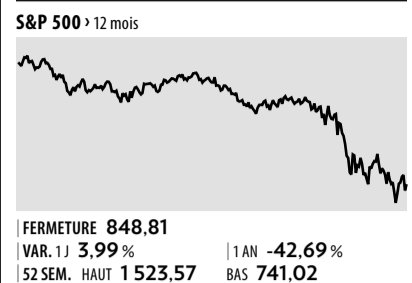
**AVIS DE DEMANDE DE DISSOLUTION**  
Prenez avis que la Société d'acquisition Banque Laurentienne (1996) inc., ayant son siège social au 1981, avenue McGill College, Montréal QC H3A 3K3, demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.  
**Michel Richard**  
Administrateur unique  
Montréal, le 28 novembre 2008

**AVIS DE DEMANDE DE DISSOLUTION**  
Prenez avis que la Société d'acquisition Banque Laurentienne du Canada inc., ayant son siège social au 1981, avenue McGill College, Montréal QC H3A 3K3, demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.  
**Michel Richard**  
Administrateur unique  
Montréal, le 28 novembre 2008

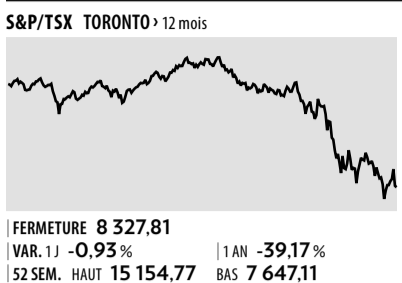
# LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

## LES BOURSES

### > ÉTATS-UNIS



### > CANADA



### > DANS LE MONDE

	FERMETURE	VARIATION 1 J	(\$)	(%)
Brazil Bovespa (Brésil)	35 000,84	260,34	0,75	
CAC 40 (France)	3 152,90	72,47	2,35	
DAX (Allemagne)	4 531,79	137,00	3,12	
DJ Euro Stoxx 50 (Europe)	2 065,39	35,73	1,76	
FTSE 100 (Angleterre)	4 122,86	57,37	1,41	
Hang Seng (Hong Kong)	13 405,85	-702,99	-4,98	
Mexico Bolsa (Mexique)	19 802,27	269,19	1,38	
Milan MIB30 (Italie)	19 907,00	413,00	2,12	
NIKKEI 225 (Japon)	7 863,69	-533,53	-6,75	
S&P/ASX 200 (Australie)	3 528,20	-153,00	-4,16	
Shanghai (Chine)	1 889,64	-4,98	-0,26	
Swiss Market (Suisse)	5 537,59	10,01	0,18	

### PLUS ACTIFS

	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
NEXEN (NXY)	26 249 943	23,88	9,29
ISHARES CDN S&P/T (XIU)	25 897 158	12,77	-0,31
MANULIFE FINANC. (MFC)	21 076 196	19,89	-2,79
OPTI CANADA (OPC)	10 670 525	2,54	27,00
BOMBARDIER/B (BBD.B)	10 105 221	3,78	-7,35
BCE (BCE)	9 177 493	22,12	-4,08
TECK COMINCO/B (TCK.B)	8 758 800	4,78	-3,63
TALISMAN ENERGY (TLM)	7 745 124	11,21	9,15
YAMAN GOLD (RY)	7 739 207	6,63	10,50
SUNCOR ENERGY (SU)	6 967 640	23,13	-3,22
BANQUETD (TD)	6 203 530	41,12	-2,68
GOLDCORP (G)	5 502 415	31,10	6,69
BORNEO ROYALE (RY)	5 490 210	37,90	-3,91
HORIZONS BETAPRO (HXU)	5 482 813	9,80	-2,10
HORIZONS BETAPRO (HOU)	5 324 147	3,71	-8,17
KINROSS GOLD (K)	5 178 770	18,68	10,08

### TITRES GAGNANTS

EN %	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
OPTI CANADA (OPC)	10 670 525	2,54	27,00
EUROPEAN GOLDF. (EGU)	185 264	2,12	19,77
AURIZON MINES (ARZ)	535 453	2,92	17,27
MAG SILVER (MAG)	132 250	5,79	16,73
PRIME DIVID./A (PDV)	8 500	3,50	15,89

### EN \$

	VOLUME	FERM (\$)	VAR (\$)
NEWMONT MINING (NMC)	10 232	40,50	2,83
CANADIAN NAT.RES (CNO)	3 334 982	47,25	2,81
HORIZONS BETAPRO (HFD)	461 288	36,54	2,63
HORIZONS BETAPRO (HOD)	1 273 319	40,18	2,56
ROYAL GOLD (RGL)	2 126	47,03	2,08

### TITRES PERDANTS

EN %	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
SIERRA WIRELESS I (SW)	438 470	7,04	-27,27
SPLIT REIT OPPOR. (SOT.U)	4 983	2,49	-19,68
INSIGNIA ENERGY (ISN)	1 417	2,47	-17,67
STONEHAM DRILLING (SDG.U)	217 000	3,92	-17,47
FLAH & CRUM INVST (FAC.U)	6 350	6,41	-16,75

### EN \$

	VOLUME	FERM (\$)	VAR (\$)
FAIRFAX FINANCIAL (FFH)	61 705	349,14	-9,03
RESEARCH IN MOTIO (RIM)	3 491 242	46,46	-3,75
HORIZONS BETAPRO (HID)	100 402	20,85	-3,28
HORIZONS BETA S&P (HSD)	324 771	34,70	-3,10
HORIZONS BETA NA. (HQD)	150 150	44,33	-2,98



### PLUS ACTIFS

	VOLUME	FERM (\$)	VAR (%)
PATRICIAN DIAMOND (PXC)	9 659 500	0,01	0,00
RAYTEC METALS (RAY)	3 903 500	0,12	-11,11
AXMIN (AXM)	3 901 880	0,04	-33,33
MACDONALD MINES (BMK)	2 741 363	0,04	-22,22
ANDINA MINERALS (ADM)	2 022 710	0,74	-3,90
CANADIAN PHOENIX (CPH)	1 856 565	0,04	0,00
THERMAL ENERGY (TMG)	1 632 698	0,06	-15,39
MAGINDUSTRIES (MAA)	1 563 703	0,27	0,00
TRIVELLO ENERGY (TRV)	1 456 000	0,02	50,00
LARGO RESOURCES (LGO)	1 429 421	0,06	10,00

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

## PÉTROLE



Variation	1 JOUR	-2,32\$US
Variation	1 SEMAINE	-13,84%
Variation	1 AN	-47,06%

## FONDS INDICIELS

	FERM.	1 J (\$)	1 J (%)	1 AN (%)
S&P/TSX comp. (XIC)	13,05	-0,30	-2,25	-39,64
S&P/TSX 60 (XIU)	12,77	-0,04	-0,31	-36,61
S&P/TSX fin. (XFN)	15,83	-0,56	-3,42	-42,27
S&P/TSX éner. (XEG)	13,52	0,10	0,75	-34,61
S&P/TSX or (XGO)	15,05	1,06	7,58	-22,82
Oblig. c. terme (XSB)	28,86	0,06	0,21	2,60
Oblig. l. terme (XSB)	28,80	0,01	0,04	0,10
S&P 500 (XSP)	10,19	0,36	3,66	-44,92

## CANADA LPA 100 (QUOTIDIEN)

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

	FERMETURE (\$)	VARIATION 1 J (\$)	(%)	VOLUME (100)	VAR. CETTE ANNÉE (%)	VAL. B. (M \$)	52 SEMAINES HAUT	BAS	DIV. ANN.
<b>MATÉRIEAUX</b>	<b>1 754,45</b>	<b>3,39</b>	<b>-43,53</b>						
▲ Semafo (SMF)	1,22	0,18	17,31	6 554	20,79	260	1,72	0,73	0,00
▲ Tembec (TMB)	1,50	0,11	7,91	83	-76,00	150	13,87	0,67	0,00
▲ Goldcorp (G)	31,10	1,95	6,69	55 011	-7,99	22 667	52,48	17,77	0,18
▲ Barrick (ABX)	34,64	1,99	6,10	45 487	-17,09	30 217	54,11	22,00	0,40
▲ Domtar (UXF)	1,75	0,10	6,06	746	-77,09	41	8,27	1,17	0,00
▲ Canam (CAM)	5,35	0,14	2,69	1 831	-62,19	251	14,34	3,73	0,16
▲ Cascades (CAS)	3,57	0,02	0,56	1 157	-57,70	352	9,00	3,00	0,16
▼ Osisko (OSK)	1,97	-0,03	-1,50	3 060	-66,61	326	6,56	1,40	0,00
▼ Potash (POT)	69,00	-1,75	-2,47	27 417	-51,91	20 819	246,29	66,45	0,40
▼ Teck Cominco (TCK.B)	4,78	-0,18	-3,63	87 578	-86,51	2 367	52,90	3,35	0,00
<b>ÉNERGIE</b>	<b>2 078,10</b>	<b>1,04</b>	<b>-37,45</b>						
▲ Nexen (NXY)	23,88	2,03	9,29	262 499	-25,61	12 415	43,45	13,33	0,20
▲ Talisman Energy (TLM)	11,21	0,94	9,15	77 451	-39,04	11 420	25,40	8,28	0,20
▲ Can Natural Res. (CNO)	47,25	2,81	6,32	33 348	-34,90	25 557	111,30	34,19	0,40
▲ Enerplus Res. (ERF.U)	26,53	0,96	3,75	4 504	-33,46	4 386	49,85	22,01	4,56
▲ EnCana (ECA)	53,94	1,62	3,10	30 882	-20,09	40 446	97,81	41,36	1,60
▲ Pengrowth Energy (PGF.U)	10,31	0,22	2,18	4 260	-41,49	2 625	21,56	8,55	2,70
▲ Penn West Energy (PWT.U)	16,26	0,13	0,81	15 800	-37,07	6 250	35,60	15,05	4,08
▲ Imperial Oil (IMO)	38,28	0,28	0,74	8 773	-29,92	33 239	62,54	28,79	0,40
▲ Transcanada (TRP)	32,64	0,12	0,37	45 017	-19,49	19 967	40,97	29,42	1,44
▲ Canadian Oil Sands (COS.U)	22,05	-0,39	-1,74	35 872	-43,04	10 618	55,25	18,18	3,00
▼ Arc Energy (AET.U)	18,14	-0,51	-2,74	12 038	-11,08	3 905	34,47	14,14	2,40
▼ Petro-Canada (PCA)	27,31	-0,84	-2,98	23 496	-48,71	13 232	61,85	20,01	0,80
▼ Suncor Energy (SU)	23,13	-0,77	-3,22	69 676	-57,13	21 628	73,10	18,80	0,20
▼ Enbridge (ENB)	36,51	-1,30	-3,44	18 787	-8,75	13 587	46,27	33,10	1,32
▼ Cameco (CCO)	19,30	-0,74	-3,69	13 531	-51,23	7 058	44,38	14,33	0,24
▼ Husky Energy (HSE)	29,26	-1,57	-5,09	27 923	-34,38	24 851	54,24	26,50	0,20
<b>SANTÉ</b>	<b>255,94</b>	<b>1,03</b>	<b>-33,49</b>						
▲ Theratechnologies (TH)	1,79	0,06	3,47	1 831	-83,55	104	12,00	1,05	0,00
▲ Atrium (ATB)	12,82	0,36	2,89	2 699	-38,22	415	22,58	9,60	0,00
▲ MDS (MDS)	8,50	0,21	2,53	3 381	-55,71	1 021	20,88	7,54	0,00
▲ Biovail (BVF)	11,02	0,02	0,18	5 478	-17,52	1 749	15,46	7,84	1,50
<b>INDUSTRIELLES</b>	<b>811,39</b>	<b>0,22</b>	<b>-0,14</b>	<b>-35,28</b>					
▲ Laperr. & Verreault (GLV.A)	6,71	0,66	10,91	7 063	-45,27	178	15,37	3,76	0,00
▲ Garda (GW)	1,41	0,11	8,46	873	-90,83	44	18,96	0,75	0,00
▲ CAE (CAE)	6,27	0,17	2,79	5 995	-52,89	1 598	13,95	5,62	0,12
▲ Canadian National (CNR)	41,08	1,02	2,55	12 486	-11,94	19 226	58,44	39,24	0,92
▲ Transforce (TFI)	4,56	0,06	1,33	744	-50,65	396	9,52	4,23	0,40
▲ Velan (VLN)	10,89	0,05	0,46	118	-28,59	244	15,90	10,00	0,32
▲ Transcontinental (TCL.A)	10,24	0,04	0,39	712	-34,94	823	20,81	9,11	0,32
▲ ACE Aviation (ACE.A)	2,86	0,01	0,35	93	-89,91	100	29,00	2,80	0,00
▲ Genivar (GNV.U)	20,50	-0,05	-0,24	637	-22,05	293	29,21	16,50	1,50
▲ Stella (SLS)	16,45	-0,05	-0,30	2	-59,88	207	43,99	14,30	0,36
▲ Quinc. Richelieu (RCH)	15,35	-0,05	-0,33	26	-36,47	341	24,49	13,60	0,32
▲ Canadien Pacifique (CP)	36,61	-0,64	-1,72	8 677	-42,99	5 631	75,00	34,24	0,99
▲ SNC-Lavalin (SNC)	32,83	-0,68	-2,03	4 671	-31,80	4 948	61,95	26,00	0,48
▲ Bombardier (BBD.B)	3,78	-0,30	-7,35	101 051	-36,57	6 630	8,97	3,17	0,10
▲ Transat (TRZ.B)	8,07	-0,81	-9,12	537	-76,94	264	40,39	7,80	0,36
<b>SERVICES PUBLICS</b>	<b>1 477,13</b>	<b>pts</b>	<b>-0,18</b>	<b>-25,62</b>					
▲ Canadian Utilities (CU)	42,00	1,50	3,70	1 616	-9,48</				

# LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

## DENRÉES

	FERMETURE	VARIATION (%)	
		1 JOUR	1 AN
Blé (SUS/boisseau)	509,75	0,00	-41,21
Cacao (SUS/livre)	1,02	1,86	13,80
Café (SUS/livre)	110,25	-1,25	-12,47
Maïs (SUS/boisseau)	332,50	-0,08	-13,52
Soya (SUS/boisseau)	827,00	-2,25	-23,43
Sucre (SUS/livre)	11,62	-0,26	19,18

## ÉNERGIE

	FERMETURE	VARIATION (%)	
		1 JOUR	1 AN
Essence (SUS/gallon)	1,07	-4,07	-52,81
Gaz naturel (SUS/gigagoule)	6,45	-2,35	-11,68
Mazout (SUS/gallon)	1,60	-0,79	-36,65

Source: New York Mercantile Exchange (NYMEX)

## MÉTALX

	FERMETURE	VARIATION (%)	
		1 JOUR	1 AN
Aluminium (SUS/livre)	0,77	-0,62	-31,43
Argent (SUS/once)	9,54	1,98	-31,71
Cuivre (SUS/livre)	1,63	0,41	-48,31
Étain (SUS/livre)	5,83	4,39	-24,37
Nickel (SUS/livre)	4,43	-0,57	-63,04
Palladium (SUS/once)	172,45	-1,03	-50,54
Platine (SUS/once)	811,00	0,14	-43,84
Plomb (SUS/livre)	0,49	0,28	-64,49
Uranium (SUS/livre)	55,00	0,00	-39,23
Zinc (SUS/livre)	0,54	0,42	-52,97

Source: London Metal Exchange

## LES OBLIGATIONS

	COUPON	ÉCHÉANCE	PRIX	REND.	VAR.
<b>LE GOUVERNEMENT DU CANADA</b>					
Canada	5,50	01-06-2009	101,96	1,48	0,00
Canada	9,50	01-06-2010	111,69	1,54	0,00
Canada	9,00	01-03-2011	116,00	1,68	0,03
Canada	6,00	01-06-2011	110,44	1,70	0,04
Canada	10,25	15-03-2014	138,80	2,37	0,01
Canada	9,75	01-06-2021	161,40	3,60	0,00
Canada	8,00	01-06-2023	147,65	3,71	-0,15
Canada	8,00	01-06-2027	153,21	3,92	-0,15
Canada	5,75	01-06-2029	125,61	3,92	-0,14

	COUPON	ÉCHÉANCE	PRIX	REND.	VAR.
<b>LES PROVINCES</b>					
Hydro Québec	11,00	15-08-2020	153,22	4,95	-0,29
Manitoba	7,75	22-12-2025	127,15	5,30	0,01
New Brunswick	6,00	27-12-2017	111,03	4,50	-0,04
Newfoundland	6,15	17-04-2028	110,73	5,25	0,01
Nova Scotia	6,60	01-06-2027	115,12	5,30	-0,36
Ontario	6,25	25-08-2028	111,93	5,26	0,01
Ontario Hydro	7,45	31-03-2013	116,62	3,28	0,34
Ontario Hydro	8,50	26-05-2025	136,09	5,20	0,01
Ontario Hydro	8,25	22-06-2026	134,68	5,21	0,01
PEI	8,50	27-10-2015	125,78	4,15	0,00
Québec	6,00	01-10-2029	108,26	5,33	0,02

	COUPON	ÉCHÉANCE	PRIX	REND.	VAR.
<b>LES CORPORATIONS</b>					
Bell Canada	7,00	24-09-2027	79,28	9,36	-0,06
Bombardier	7,35	22-12-2026	76,50	10,22	0,00
Cons Gas	6,10	19-05-2028	91,42	6,90	-1,08
Gtaa	6,45	03-12-2027	95,07	6,92	-0,08
Investors Gr	6,65	13-12-2027	88,08	7,86	-2,34
Wstcoast Ene	6,75	15-12-2027	97,69	6,97	-0,08

## TAUX D'INTÉRÊT

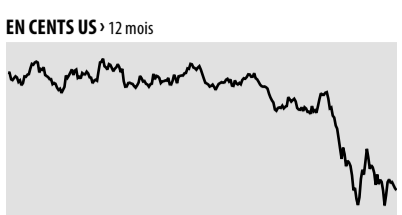
	FERMETURE	RENDEMENT	
		SEMAINE	ANNÉE
<b>CANADA</b>			
Taux d'escompte	2,50	0,00	-2,25
Taux préférentiel	4,00	0,00	-2,25
Fonds à un jour	2,25	0,00	-2,25
Bons du Trésor (3 mois)	1,54	-0,16	-2,37
Obligations (2 ans)	1,58	-0,19	-2,09
Obligations (10 ans)	3,16	-0,24	-0,82

<b>ÉTATS-UNIS</b>			
Taux d'escompte	1,25	0,00	-3,75
Taux préférentiel	4,00	0,00	-3,50
Fed funds	1,00	0,00	-3,50
Bons du trésor (3 mois)	0,05	-0,05	-3,09
Obligations (2 ans)	0,89	-0,29	-2,11
Obligations (10 ans)	2,68	-0,43	-1,26

## OR

New York		
<b>781,30 \$US</b>		
Variation 1 JOUR	<b>+6,70 \$US</b>	
Variation 1 SEMAINE	<b>-4,66 \$US</b>	
Variation 1 AN	<b>-0,12 \$US</b>	

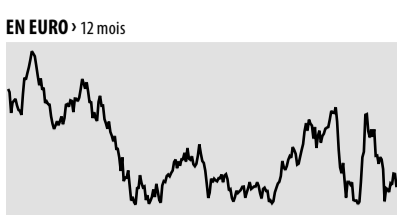
## DOLLAR CANADIEN



**79,94 ¢US**

VARIATION **-0,37 ¢**

SOMME REQUISE POUR ACHETER  
Un dollar US **125,10 ¢**



**0,6281 €**

VARIATION **-0,0073 €**

SOMME REQUISE POUR ACHETER  
Un euro **1,5922 \$**

## LES DEVICES DANS LE MONDE

Afrique du Sud	1 \$ vaut <b>8,23</b> rands	Japon	1 \$ vaut <b>74,46</b> yens
Australie	1 \$ vaut <b>1,24</b> dollar	Liban	1 \$ vaut <b>1 787,14</b> livres
Bésil	1 \$ vaut <b>1,92</b> real	Mexique	1 \$ vaut <b>10,85</b> pesos
Chine	1 \$ vaut <b>5,51</b> renminbis	Norvège	1 \$ vaut <b>5,62</b> couronnes
Grande-Bretagne	1 \$ vaut <b>0,54</b> livre	Nouvelle-Zélande	1 \$ vaut <b>1,50</b> dollar
Hong-Kong	1 \$ vaut <b>6,19</b> dollars	Russie	1 \$ vaut <b>22,27</b> roubles
Inde	1 \$ vaut <b>40,00</b> roupies	Suède	1 \$ vaut <b>6,56</b> couronnes
Israël	1 \$ vaut <b>3,17</b> nouveaux shekels	Suisse	1 \$ vaut <b>0,96</b> franc

# Wall Street rebondit, Toronto glisse encore

## REVUE BOURSIÈRE

MALCOLM MORRISON  
LA PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Le principal indice de la Bourse de Toronto a reculé de nouveau hier, les gains des secteurs de l'énergie et de l'or n'ayant pas su compenser la glissade des titres des banques, au lendemain de l'une des plus mauvaises séances de l'histoire du parquet canadien.

Les marchés new-yorkais ont pour leur part clôturé en hausse, après avoir enregistré, eux aussi, d'importantes pertes lundi attribuées aux inquiétudes croissantes quant à l'état de l'économie américaine.

L'indice S&P/TSX de la Bourse torontoise a clôturé en baisse de 78,4 points, à 8327,81 points. Il avait culbuté de 9,3 % lundi.

« J'ai vraiment l'impression que ces énormes variations sont négatives pour l'ensemble des marchés d'actions », a noté Ian Nakamoto, directeur de la recherche chez MacDougall, MacDougall and MacTier.

« M. ou M<sup>me</sup> Tout le Monde regarde quelque chose comme ça, une hausse de 14 % vendredi, une baisse de 9 % lundi – ils ont l'impression que le marché est truqué. C'est la nature humaine. C'est mauvais pour les marchés financiers à long terme – cela finit par désintéresser les gens. »

Le dollar canadien a abandonné 0,37 cents US, à 79,84 cents US.

La Bourse de croissance TSXV a pour sa part retraité de 8,02 points, à 731,1 points.

À New York, la moyenne Dow Jones des valeurs industrielles a gagné 270 points, à 8419,09 points, après avoir retraité de

7,7 % lundi. L'indice de référence S&P500 a pris 32,6 points, à 848,81 points, tandis que l'indice composite du NASDAQ a avancé de 51,73 points, à 1449,8 points.

Le secteur financier du parquet torontoise a cédé près de 4 % après que la Banque Scotia eut dévoilé des profits en baisse de 67 % à son quatrième trimestre, tandis que la Financière Manuvie a annoncé une émission de 2,125 milliards en nouvelles actions ordinaires, en plus de prévoir afficher une perte de 1,5 milliard pour son plus récent trimestre.

Le secteur de l'énergie, qui avait été plombé de 13 % lundi,

a repris hier 1,65 %. Le cours du baril de pétrole a pour sa part reculé de 2,32 \$US, à 46,96 \$US, à la Bourse des matières premières de New York (NYMEX).

L'action d'EnCana a progressé de 1,62 \$, à 53,94 \$, tandis que celle de Suncor Energy a retraité de 77 cents, à 23,13 \$.

Le secteur aurifère a affiché la plus importante croissance au chapitre du pourcentage, avec un gain de 7,4 %, stimulé par une hausse de 6,50 \$US du cours du lingot, qui a clôturé à 788,30 \$US l'once. L'action de Barrick Gold a avancé de 1,99 \$, à 34,64 \$.

# Amisco veut fermer son capital

DENIS ARCAND

Frappé de plein fouet par la concurrence chinoise et l'écrasement de la demande aux États-Unis, le fabricant de meubles en difficulté Industries Amisco, de l'Islet, devrait être retiré de la Bourse sous peu.

Le holding familial Gestion Martin Poitras, actionnaire principal d'Amisco, a annoncé hier qu'il offre de racheter tous les autres actionnaires à 1,60 \$ l'action, au comptant. La famille Poitras, qui veut fermer le capital d'Amisco, détient environ 1,8 million des 3,9 millions d'actions ordinaires en circulation.

« La compagnie est en décroissance depuis quelques années et elle n'a pas fini de décroître et on ne voit pas l'avenir avec optimisme », a dit le fondateur, Martin Poitras, qui n'a plus de rôle actif dans les opérations d'Amisco, mais qui est administrateur de la compagnie à numéro dans laquelle les Poitras veulent verser les actions au terme du rachat projeté.

Mais Amisco a bien géré la décroissance et demeure en bonne santé financière a dit hier M. Poitras, qui ajoute que le retrait de la Bourse permettra des économies substantielles.

Le holding Clark Inc, de George Armoyan, qui détient 564 500

actions d'Amisco, a donné son accord à la transaction et ses actions seront rachetées avec le reste des actions non encore détenues par les Poitras. Clark, un investisseur qui aime acheter des participations minoritaires dans des entreprises à redresser, s'était déclaré investisseur initié (plus de 10 % des actions) en 2006.

L'action a bondi de 81 % (61 cents) et terminé la journée boursière à 1,36 \$ à la Bourse de Toronto, sur un volume d'un peu plus de 10 000 actions, (10 fois la moyenne quotidienne récente).

Pour que la transaction soit acceptée, un comité formé d'administrateurs indépendants devra faire une évaluation de la firme et obtenir un avis d'équité sur le prix proposé de 1,60 \$.

Amisco s'était inscrite en Bourse il y a quelques années pour financer des acquisitions, mais « ces acquisitions n'ont pas fait fructifier l'entreprise », a dit hier M. Poitras. Les firmes acquises ont depuis été revendues « à perte », a dit M. Poitras.

Ensemble, Gestion Martin Poitras et Clarke détiennent et contrôlent 62 % actions ordinaires d'Amisco.

Les derniers résultats trimestriels de Amisco avaient montré une diminution de 13,3 %, à 6,3 millions de dollars, et une perte nette de 149 868 \$.

## Coup d'accélérateur aux fusions dans le transport aérien



La crise financière et économique a donné un coup d'accélérateur aux projets d'union dans le transport aérien, comme l'illustre l'intérêt avoué de British Airways (à gauche sur la photo) pour l'australienne Qantas (à droite) ou l'offre d'achat de l'irlandaise Ryanair sur sa compatriote Aer Lingus. « Les rapprochements devraient s'accélérer dans les mois qui viennent, les sociétés les plus faibles nécessitant un partenaire fort pour les épauler dans cette période difficile », prédit Nick van den Brul, analyste de Exane BNP Paribas. Les proies sont d'autant plus appétissantes qu'avec la chute du cours de leurs actions, elles coûtent moins cher qu'avant. D'abord mis à mal par la cherté du pétrole – qui a atteint un sommet à près de 145 \$US le baril à la mi-juillet pour redescendre autour de 50 \$US –, les transporteurs souffrent désormais de la baisse du trafic, victime du marasme économique.

# La déroute contamine les géants de Bay Street

## DÉROUTE

Malgré cette débâcle, Rick Waugh, président et chef de la direction de la Scotia, rejette l'idée d'une aide du gouvernement fédéral aux banques canadiennes, à l'image du plan de sauvetage adopté aux États-Unis.

« Nous sommes confiants de n'avoir besoin d'aucune subvention ou injection de capital », a-t-il déclaré pendant une téléconférence avec des analystes.

La société Financière Manuvie, principal assureur canadien, a pour sa part prévenu les investisseurs de s'attendre à une nou-

veauté au quatrième trimestre: une perte. Il s'agira du premier résultat trimestriel négatif depuis l'entrée en Bourse du groupe en 1999.

La forte débandade des marchés boursiers depuis le début d'octobre a forcé Manuvie à enregistrer des provisions liées aux rentes à capital variable, a indiqué hier l'entreprise dans un communiqué. Ces charges atteindront environ 5 milliards au 31 décembre prochain... presque 10 fois plus que les 526 millions du début de l'exercice!

La façon de faire de Manuvie est « conservatrice », a reconnu Dominic D'Alessandro, président et chef de la direction. Mais elle pourrait profiter à l'entreprise

lorsque la situation mondiale redeviendra favorable. « Si les marchés se redressent, comme on peut s'y attendre, ces provisions seront portées aux résultats », a-t-il affirmé.

Manuvie procédera à une émission massive d'actions – 2,13 milliards – pour renforcer sa situation financière, ce qui portera son capital à l'un des niveaux les plus élevés de son histoire. Le prix a été fixé à 19,40 \$ le titre, légèrement moins que la valeur de clôture d'hier à la Bourse de Toronto (19,89 \$, en baisse de 2,8 %).

Cette émission, combinée à la perte anticipée de 1,5 milliard, a amené l'analyste Andrew Kligerman, de la firme UBS, à réduire fortement le cours cible

de l'action de Manuvie. Il l'a fait passer de 26 \$ à 20 \$.

L'assureur s'attend à dégager un bénéfice net d'environ 900 millions pour l'ensemble de l'exercice « si les marchés boursiers mondiaux terminaient à leur niveau de la fin du mois de novembre », a déclaré M. D'Alessandro.

**La ronde des banques**

La Banque Scotia, deuxième institution d'importance à dévoiler ses résultats de quatrième trimestre, a lancé le bal d'une semaine qui s'annonce pénible pour les géantes de Bay Street.

La Banque Nationale, la Banque Royale, la Banque TD et la CIBC dévoileront leurs résultats demain et vendredi.

Toutes, sauf la CIBC, ont déjà averti les marchés de s'attendre à d'importantes charges – comme l'avait fait la Scotia il y a deux semaines.

Le grand patron de la Scotia s'est dit « déçu » d'avoir à enregistrer une charge spéciale de 642 millions. Il a cependant fait valoir que sa banque s'en tire bien par rapport à ses concurrents canadiens et internationaux.

Le bénéfice net a reculé de 22 % pour l'ensemble de l'exercice financier, à 3,05 milliards, un creux de quatre ans.

Rick Waugh s'attend à une croissance des profits de 7 à 12 % l'an prochain. Le titre de la Scotia a clôturé à 32,38 \$ hier à la Bourse de Toronto, en baisse de 7 % (2,47 \$).