

# les affaires

2,50 \$ | SEMAINE DU 27 JUIN AU 3 JUILLET 2009 | WWW.LESAFFAIRES.COM



La stratégie  
des PME québécoises  
qui font leur marque  
à l'étranger

## À L'ASSAUT !

Notre reportage en page 12

### actualités



#### Votre dossier médical en ligne d'ici un an ?

François Côté, nouveau président de Telus Québec, veut déployer une plateforme de renseignements médicaux. p. 7

### investir

#### Grand ménage dans les fonds de placement

La crise économique a des répercussions sur l'industrie des fonds. Voici les changements que vous devez connaître. p. 26

### tendances

#### Comment réduire la facture de sans-fil

En entreprise, le téléphone mobile a la cote, même si le service peut coûter très cher. Des conseils pour réduire ce fardeau. p. 18

VOL. LXXXI, N° 26  
40 PAGES



PP40064924 R08185



### Processeur Intel® Xeon® série 5500 L'intelligence en puissance

Pour en savoir davantage sur ce nouveau processeur d'Intel, visionnez des capsules-vidéos et posez des questions à un expert en vous rendant au

[www.lesaffaires.com/promo/intel](http://www.lesaffaires.com/promo/intel)



**La Camaro 2010 de Chevrolet**  
Offerte dès maintenant



**Le véhicule multisegment compact  
Equinox 2010 de Chevrolet**  
Offert très bientôt



**L'Allure 2010 de Buick**  
Offerte à l'été 2009

**Le véhicule multisegment SRX 2010  
de Cadillac**  
Offert à l'automne 2009



**La Cruze 2010 de Chevrolet**  
Offerte au printemps 2010

## L'avenir s'amène rapidement. Et nous sommes impatients de vous montrer de quoi il sera fait.

La nouvelle GM sera plus verte, plus souple, plus alerte et plus futée. Propulsée par nos marques les plus fortes et nos modèles les plus performants. Nous construirons plus de véhicules qui répondent à vos besoins. Vous le verrez dans la conception, et le sentirez dans la qualité. Découvrez ce qui nous rend aussi confiants en l'avenir. Découvrez la nouvelle GM. Suivez notre réinvention et prenez-y part en visitant [gm.ca](http://gm.ca).



**GMC**



**RE: INVENTER**



60 secondes avec...

## tendances

## et stratégies 11

En manchette 12

Le pouls de l'économie 14

Technologies 15

The Economist 16

Solutions récession 18

Vision durable 21

Management 22

## investir 25

L'industrie des fonds  
se remodèle 26

Profil boursier : Cogeco 28

Questions et réponses 30

À surveiller 31

## Chroniqueurs

René Vézina 6

Jean-Paul Gagné 10

Bernard Mooney 29

## Tableaux

Analyse des marchés 33

Baromètre des ressources 32

Le Top 100 en Bourse 32

Marchés monétaires 32

Rendement des obligations 32

## Services

Annonces classées 34

Abonnements : 1 800 361-7215

# « Le changement doit devenir notre mode de vie »

**L. Jacques Ménard.** Le président de BMO Groupe financier appelle les Québécois à mettre l'innovation sociale à l'honneur.

**Au moment de recevoir le prix Hommage, dans le cadre du Prix du livre d'affaires de HEC Montréal, vous avez mis de l'avant trois thèmes pour illustrer les principaux défis du Québec. Le premier, c'est le courage. Qu'entendez-vous par là ?**

Il faut du courage pour enlever collectivement nos lunettes roses et pour faire les choses différemment. Nous devons embrasser le changement et en faire notre mode de vie, et ce, malgré les résistances sur de supposés droits acquis. Frileux, s'abstenir ! Pas facile de commencer à rembourser une dette publique astronomique, d'infléchir la hausse des coûts de santé, d'accroître la productivité, de donner plus de souplesse à nos entreprises. Bref, nous devons nous donner les moyens de léguer à nos enfants une société à la mesure de leurs ambitions.

**Vous avez parlé de cohérence. Selon vous, qu'est-ce qui cloche à ce chapitre ?**

Plusieurs choses. Parler de société du savoir tout en nous traînant les pieds dans le dossier du décrochage scolaire et du sous-financement de nos universités. Réduire les taxes à la consommation pendant qu'on chante les vertus de l'épargne et de l'investissement. Fabuler sur une Bourse du carbone, tout en refusant de taxer le carbone. Vanter l'efficacité énergétique en vendant l'électricité en deçà de sa valeur économique. Cherchez l'erreur ! Il faut plus de cohérence pour joindre l'action à la parole. Il va falloir enfin mettre les incitatifs aux bons endroits. *Walk the talk*, comme disent nos amis anglophones.

**Vous êtes préoccupé par l'innovation. Votre approche de l'innovation fait-elle référence aux façons de faire des entreprises, ou plutôt à notre façon de faire, comme société ?**

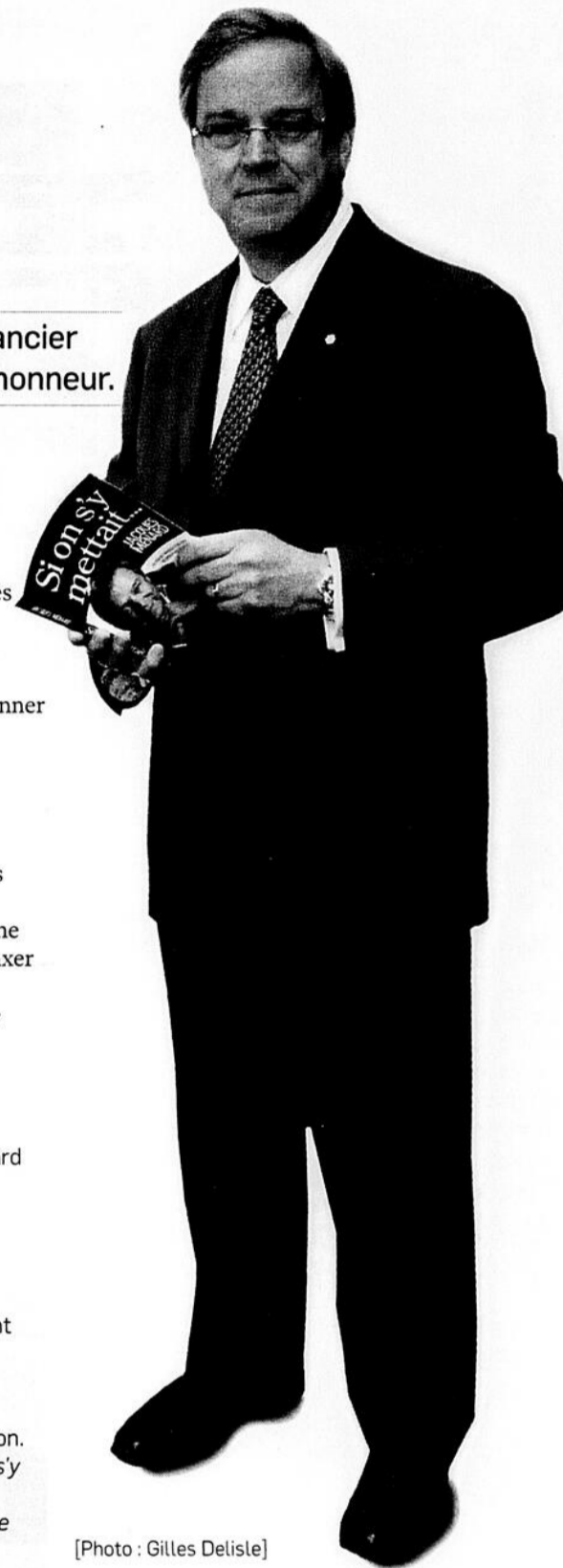
Il va falloir d'abord mettre à l'honneur « l'innovation sociale ». Ce n'est pas une maladie honteuse ! Notamment, mettre en accord nos moyens et nos programmes. Innover aussi en nous redonnant du leadership en matière d'infrastructure technologique. En technologies de l'information, on fonctionne déjà avec la norme G4 ailleurs, pendant que, chez nous, on promet du G3 demain. Il faut innover en favorisant les partenariats entre nos entreprises, nos gouvernements et nos centres de recherche. Il faut rattraper des retards qui menacent l'avenir de nos jeunes. Ça presse ! ■

( CV )

**Nom :** L. Jacques Ménard**Âge :** 63 ans**Fonction :** Président**Entreprise :**  
BMO Groupe financier

M. Ménard est président du conseil de BMO Nesbitt Burns et siège à plusieurs autres conseils d'administration. Il est l'auteur de *Si on s'y mettait* et de *Au-delà des chiffres... une affaire de cœur*.

[Photo : Gilles Delisle]



mcmillan

prenez la bonne direction  
avec des avocats d'expérience

McMillan S.E.N.C.R.L. s.r.l. | Calgary | Toronto | Montréal |

## rendez-vous

Dans notre prochain numéro

### 75 ans et toujours en affaires !

Dès la semaine prochaine, nous vous présentons une série de portraits d'entrepreneurs toujours passionnés, qui continuent de travailler même s'ils ont passé l'âge de la retraite depuis plusieurs années.

### L'Espagne durement touchée par la récession

Notre journaliste Martine Turenne s'est rendue sur place pour comprendre pourquoi le pays affiche un taux de chômage de 17 %, lui qui connaissait il n'y a pas si longtemps l'une des plus fortes croissances en Europe.

### TransCanada prend des allures de société de croissance

La société de pipelines TransCanada, réputée pour verser un généreux dividende, investit des milliards de dollars dans sa croissance. Perspectives d'une société en changement.

### Vision durable : H<sup>2</sup>O Innovation lorgne du côté américain

Le fabricant d'équipement pour le traitement des eaux de Québec voit de belles occasions de croissance aux États-Unis.

## Cette semaine sur **lesaffaires.com**



[Photo : Gilles Delisle]

### Dans la boule de cristal de Stephen Jarislowsky

En ce début de la saison des vacances, le gestionnaire d'expérience Stephen Jarislowsky se penche sur sa boule de cristal pour nous dire ce qui sera à surveiller durant les chaudes journées d'été. Visionnez notre entrevue pour ne rien manquer.

[lesaffaires.tv](http://lesaffaires.tv)



[Ph. : Bloomberg News]

### Regain de confiance aux États-Unis

Les consommateurs américains relèvent la tête, ont révélé récemment les données préliminaires de l'indice de l'humeur des consommateurs de l'Université du Michigan. Leur optimisme atteindrait son plus haut niveau depuis le pire de la crise financière, à l'automne 2008. Les données définitives pour le mois de juin seront publiées le 26 juin.

### Quatre blogueurs « haute vitesse »

Vous êtes accros aux nouvelles technologies ? Rendez-vous sur notre page techno, où vous trouverez les dernières nouvelles grâce à notre partenariat avec Branchez-Vous. Découvrez nos quatre nouveaux blogueurs-vedettes : Michelle Blanc, Stéphane Guérin, Benoît Descary et Vincent Abry.

[lesaffaires.com/techno](http://lesaffaires.com/techno)

Visionnez nos entrevues et bulletins sur **lesaffaires.tv**



### Questions de bulles

L'été est la saison idéale pour découvrir de nouvelles bières et pour épater la galerie avec vos connaissances sur l'industrie brassicole internationale. Testez et approfondissez vos connaissances sur les brasseurs d'ici et d'ailleurs grâce à notre quiz.

[lesaffaires.com/quiz](http://lesaffaires.com/quiz)

Retrouvez ces dossiers sur [lesaffaires.com/cettesemaine](http://lesaffaires.com/cettesemaine)



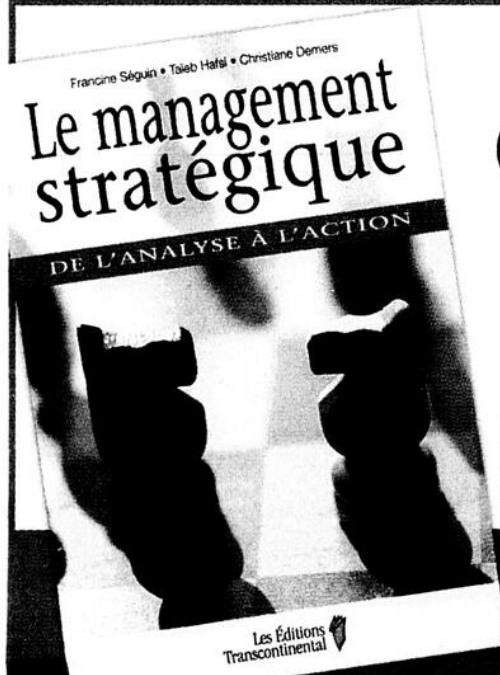
### Nos événements

Rendez-vous financiers

### Direction Québec !

**1<sup>ER</sup> OCTOBRE 2009** – Les Rendez-vous financiers Les Affaires se déplaceront à Québec l'automne prochain. Le président du voyageur Transat A.T., Jean-Marc Eustache, sera notre invité sur l'heure du lunch, le jeudi 1<sup>er</sup> octobre.

Info : [www.rendez-vous.lesaffaires.com](http://www.rendez-vous.lesaffaires.com)



## Grand prix du livre d'affaires 2009



Francine Séguin Taïeb Hafsi Christiane Demers

Assorti d'une bourse de 10 000\$, le Grand prix du livre d'affaires 2009 a couronné cette synthèse colossale de la stratégie des organisations signée Francine Séguin, Taïeb Hafsi et Christiane Demers. Une référence unique pour tous les dirigeants et ceux qui les aident à déployer leur vision.

**Le management stratégique**  
325 pages • 42,95\$

En vente dans toutes les bonnes librairies

[www.livres.transcontinental.ca](http://www.livres.transcontinental.ca)

Les Éditions  
Transcontinental

# l'œil averti

## Aquafina Pepsi met l'eau de Montréal en bouteilles

Peu de gens le savent, mais depuis quelques mois, l'eau en bouteille de marque Aquafina en vente au Québec et dans les Maritimes provient du réseau d'aqueduc de Montréal.

Après avoir été traitée par les usines de production d'eau potable de Montréal, l'eau du fleuve Saint-Laurent est filtrée par un système d'osmose inversée, ce qui lui assure une pureté sans égale, affirme Sylvain Charbonneau, vice-président et directeur général de la Société du groupe d'embouteillage Pepsi, qui exploite la marque Aquafina.

L'installation du système de traitement d'eau fait partie de travaux de modernisation de 40 millions de dollars qui sont en cours à l'usine montréalaise et seront achevés d'ici la fin de l'année.

Auparavant, l'eau Aquafina vendue au Québec provenait du réseau public de Toronto. L'eau Dasani, propriété de Coca-Cola, provient aussi de réseaux d'aqueduc.

L'usine de Pepsi dans l'arrondissement Saint-Laurent a par ailleurs récupéré ces derniers mois l'embouteillage de la boisson énergisante AMP Energy. La boisson était embouteillée aux États-Unis. **A. Dubuc**



## Sondage Un été pas très reposant...

Plus d'un Québécois sur quatre prévoit devoir sacrifier un peu de ses vacances cet été pour travailler, que ce soit pour répondre à des courriels ou encore faire face à des urgences, selon un sondage CROP réalisé pour l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés.

La situation tend donc à se dégrader, puisqu'en trois ans, la proportion de Québécois qui pensent travailler pendant leurs vacances est passée de 22 à 28 %.

De plus, 36 % des travailleurs devront composer avec une surcharge de travail due à leurs vacances ou à celles de leurs collègues.

« Ces données sont relativement élevées et portent à réfléchir, estime le président de l'Ordre, Florent Francœur. La période des vacances est importante. Il est nécessaire que les employés aient du temps pour recharger leurs batteries. Autrement, on ouvre la porte à l'absentéisme, au désengagement ou aux problèmes de santé. » **S. Dansereau**

## J.-ROBERT OUMIET DEVIENT DOCTEUR HONORIS CAUSA



M. J.-Robert Ouimet et M. Denis Brière, recteur de l'Université Laval

Le 13 juin 2009, à Québec, M. J.-Robert Ouimet, homme d'affaires et conférencier de réputation internationale, a reçu des mains de M. Denis Brière, recteur de l'Université Laval, le diplôme et les insignes de docteur *honoris causa*, en reconnaissance de sa contribution remarquable aux œuvres sociétales du Québec et de son dévouement auprès d'innombrables œuvres et mouvements de ressourcement spirituel.

M. Ouimet a reçu cette prestigieuse reconnaissance, la plus haute dans le domaine universitaire, dans le cadre de la collation des grades des facultés des Sciences de l'éducation, de Théologie et de sciences religieuses, de Philosophie et Direction du baccalauréat multidisciplinaire de l'Université Laval.

### Un homme de foi et d'humanisation, de croissance et d'innovation



M. J.-Robert Ouimet, C.M., O.Q., Ph.D., MBA, L. Sc. Comm., L. Sc. Pol., est président du conseil et chef de la direction du Holding O.C.B. Inc., de la Fondation « À Dieu Va », de Cordon Bleu International Itée et de Piazza Tomasso International Inc, plus important fabricant canadien de pâtes alimentaires italiennes surgelées au Canada. Ce groupe d'entreprises a été fondé par son père, J.-René Ouimet, en 1933. Les réussites humaines, économiques et spirituelles de M. Ouimet et de son père reposent sur leur foi, avec comme objectif fondamental de donner un sens au travail dans l'entreprise et dans la société, en conciliant avec l'aide de la spiritualité, dans un climat de saine liberté, la croissance durable de l'épanouissement humain avec une rentabilité soutenue et concurrentielle. Au fil des ans, M. Ouimet a développé un modèle de management éprouvé, composé de nombreux outils innovateurs qui apportent durant le travail, un vaste ensemble de valeurs de haute humanisation et spiritualisation, lesquelles ont eu une influence déterminante sur la croissance du bien-être physique et psychique des êtres humains qui œuvrent dans l'entreprise ; croissance du bien-être qui solidifie aussi la rentabilité concurrentielle. Au cours des dernières années, M. Ouimet a visité quelque 69 campus universitaires et organisations en Amérique du Nord, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie. Il a prononcé près de 200 conférences publiques sur son modèle de management. Sa biographie, déjà un best-seller au Québec, sortira en 2010 en anglais, espagnol, polonais, roumain et lithuanien.

La devise de l'Université Laval est « Avec la grâce de Dieu, à nul autre comparable ». Celle du Groupe Ouimet-Cordon Bleu est « Prier pour gérer avec Dieu ».



### Les sociétés dont on parle

|                             |    |                              |        |
|-----------------------------|----|------------------------------|--------|
| Aastra Technologies.....    | 31 | Martinrea.....               | 31     |
| Alliance Grain Traders..... | 31 | Microsoft.....               | 7      |
| Banque de Montréal.....     | 26 | Mobile Maestria.....         | 18     |
| Banque Nationale.....       | 27 | Molson.....                  | 6      |
| Barclays Canada.....        | 26 | Nuvo Research.....           | 31     |
| BCE.....                    | 6  | Quebecor.....                | 6      |
| Brampton Brick.....         | 31 | Radialpoint.....             | 15     |
| CVTech.....                 | 13 | Research In Motion... 11,    | 25     |
| Cogeco Câble.....           | 28 | Rocmec.....                  | 21     |
| Consolidated Thompson       | 31 | Rogers.....                  | 18, 28 |
| Desjardins.....             | 27 | Shaw Communications... 31    |        |
| Domtar.....                 | 31 | SSQ Groupe financier..... 38 |        |
| Dorel.....                  | 38 | Sun Life.....                | 27     |
| Encana.....                 | 25 | TelcoBridges.....            | 12     |
| Fraser Papers.....          | 31 | Telus.....                   | 7      |
| Groupe Enico.....           | 13 | Thiro.....                   | 13     |
| Logistec.....               | 31 | Transmédic.....              | 18     |
| Ludia.....                  | 13 | Walgreen.....                | 31     |
| Manuvie.....                | 27 | Xerox.....                   | 38     |

**M** fondationduMaire  
OSEZ L'ENTREPRENEURSHIP

CAMPAGNE DE FINANCEMENT 2009-2013  
**osezvousinvestir!**

Je ne sais pas  
faire de chocolats...

Robert E. Brown, O.C., O.Q.  
Président et chef de la direction de CAE inc.  
Coprésident, Campagne 2009-2013

mais vous devriez  
voir comment  
il décroche  
un contrat. >>

Geneviève Grandbois, Grandbois Chocolatière  
Boursière en 1998  
Coprésidente, Cabinet jeunes entrepreneurs

www.fondationdumaire.ca

**La communauté d'affaires  
au service du Montréal inc. de demain**  
Ce sont les dons et les conseils privilégiés offerts  
par des femmes et hommes d'affaires d'expérience  
qui permettent à 78,5 % des entreprises que nous  
finançons d'être toujours en activité.

## chronique



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

# Les Molson l'emportent avec un gros jeu de puissance

**E**n 2000, lorsque le président des Brasseries Molson, Dan O'Neill, avait annoncé la mise en vente du Canadien, on sentait bien que la décision avait créé un malaise au sein de la famille Molson. La stratégie officielle voulait alors qu'on écarte tous les actifs autres que ceux liés à la bière. Après la vente de Diversy (produits chimiques), de Castor Bricoleur (quincailleries) et autres, le coupeur était tombé sur le club de hockey.

Neuf ans plus tard, la nouvelle génération corrige le tir. Les trois frères Molson - Geoffrey, Andrew et Justin - rapatrient le Canadien, un peu comme la famille Beaudoin-Bombardier avait racheté Bombardier Produits récréatifs mise en vente par la maison mère.

L'ampleur de la facture finale, qui pourrait dépasser 600 millions de dollars, indique que ce n'est pas par simple nostalgie que les Molson reviennent dans le portrait. Et le jeu de puissance qu'ils ont déployé pour réussir est remarquable : BCE, le Fonds de solidarité FTQ, et, semble-t-il, David Thomson, président du conseil de Thomson Reuters, réputé être l'homme le plus riche au Canada.

Mais l'opération soulève autant de questions qu'elle apporte de réponses. Voici les trois principales :

**1. Quel est le rôle de David Thomson ?** On comprend déjà mieux pourquoi les Molson ne se prévaudront pas des fonds que le gouvernement du Québec mettait à leur disposition pour l'achat du Canadien : leurs associés ont les goussets bien garnis.

Il est également clair que BCE tenait absolument à sauver les meubles au moment où la concurrence de Vidéotron lui fait mal. S'il avait fallu que le logo jaune et noir de Vidéotron remplace celui de Bell sur la façade de l'aréna de la rue De La Gauchetière... Dans les faits,



[Illustration : PisHier]

il s'agissait aussi d'un match entre ces deux grandes rivales des télécommunications. L'achat du Canadien par Quebecor signifiait la marginalisation de RDS. BCE possède toujours 15 % des actions de CTVglobemedia, qui contrôle notamment RDS.

Est-ce la raison première de la présence de David Thomson dans le groupe ? Probablement pas, mais le fait que Thomson Reuters détienne 40 % de CTVglobemedia a certainement facilité les discussions. Quant à savoir quelle sera la participation de ce dernier allié, il faudra attendre.

**2. Combien vaut l'équipe ?** Imaginons que la transaction avoisine 600 millions de dollars. Quelle est la valeur attribuée au club de hockey lui-même ? Pour le savoir, il faut procéder par élimination. Apparemment, le

Centre Bell vaut autour de 100 millions. Le Groupe spectacles Gillett encaisse environ la même somme en recettes chaque année. Ses marges bénéficiaires sont d'au moins 10 %, soit 10 millions : à 10 fois le bénéfice, il vaudrait donc lui aussi autour de 100 millions. Il faut également tenir compte du centre d'entraînement de Brossard, de même que des projets immobiliers dans le voisinage du Centre Bell, difficiles à chiffrer.

Reste donc, si le montant initial est juste, quelque 350 à 400 millions pour le Canadien, ce qui est presque le double de l'offre de Jim Balsillie pour les Coyotes de Phoenix.

**3. Comment réagira Québecor ?** Le potentiel de convergence était important, avec les journaux, Internet, la télé et le réseau sans fil que Vidéotron est en train de déployer. Une fois le choc passé, pourrait-on vraiment se tourner du côté de Québec, où s'anime un mouvement pour le retour du hockey professionnel ? La concrétisation de ce rêve reste pour le moins lointaine, mais le message envoyé aux bonzes de la Ligue nationale est clair : pour le hockey, le marché canadien est pas mal plus solide que celui des villes à palmiers des États-Unis.

Vous aurez noté que, tout au long de cette mêlée commerciale, il a été peu question de la qualité de l'équipe sur la glace. Et pour cause : qu'il gagne ou qu'il perde, le Canadien joue à guichets fermés. Si seulement le retour des Molson signalait en même temps le retour des beaux jours ! On peut toujours rêver, sachant que les trois frères vont d'abord devoir régler une facture bien salée.

Au moins, le *suspense* est terminé. On peut recommencer à faire des prédictions sur la prochaine saison. En voici une, à plus court terme : Molson Coors va afficher des ventes records au Québec cette semaine !



De mon blogue

www.lesaffaires.com/rene-vezina



Jim Balsillie, président de Research In Motion

## Le juge s'est dégonflé

Le juge de la cour des faillites de l'Arizona ne voulait pas se mouiller à ce point. Il a donc simplement débouté Jim Balsillie, qui échoue, temporairement, dans sa énième tentative de mettre la main sur une équipe de la LNH. Un tuyau : pourquoi ne pas revenir à la bonne vieille loi de l'offre et de la demande, et ce, sans oublier les droits des créanciers ?

## Vos réactions

« Je crois que les contribuables des deux côtés de la frontière ont suffisamment payé pour les millionnaires du hockey. Je me souviens très bien du débat concernant les Nordiques de Québec, alors que les propriétaires disaient qu'il s'agissait d'une perte de 400 emplois. Il s'agissait plutôt de 20 emplois à coup de millions, et de 380 emplois au salaire minimum à vendre des hot-dogs à temps partiel. »

- Yves Bertrand

« Les Coyotes sont à Phoenix ce que les Expos étaient à Montréal. La ville va se battre pour garder l'équipe, mais il y aura foule seulement pour les matchs où les billets seront à 5\$ ! Sans contrat de télé, dans quelques années, l'équipe viendra sonner chez Balsillie pour le supplier de l'acheter ! »

- Jean-Philippe



MEILLEURE NOUVELLE INITIATIVE

## Une confiance bien méritée.

Parlez-en à votre conseiller.



# Telus veut donner aux Québécois l'accès à leur dossier médical informatisé

**Santé.** Le fournisseur de téléphonie sans fil s'allie à Microsoft pour déployer une plateforme de renseignements médicaux.

par Suzanne Dansereau > [suzanne.dansereau@transcontinental.com](mailto:suzanne.dansereau@transcontinental.com)

D'ici un an, les Québécois pourraient utiliser leur téléphone cellulaire ou leur ordinateur pour avoir accès à leurs renseignements de santé et les partager avec des professionnels du réseau de santé, s'il n'en tient qu'à François Côté, nouveau président de Telus Québec et de Telus Santé.

Ce seraient les employeurs, les assureurs et le gouvernement du Québec qui financeraient l'opération, du moins en grande partie.

« Je ne sais pas encore si les Québécois devront payer pour ce service. Ça reste à discuter », dit M. Côté.

Mais ce qui est certain, poursuit-il, c'est que le mo-

dèle envisagé au Canada exclut la publicité. « Il n'y a pas d'appétit ici pour la publicité », dit-il.

En mai dernier, Telus a acheté une licence de Microsoft pour exploiter au Canada la plateforme informatique Health Vault. Cette dernière permet le partage de données informatisées et la gestion de nombreux logiciels de tierces parties, comme ceux des hôpitaux et des cabinets de médecins. Aux États-Unis, Health Vault a été installée chez une soixantaine de partenaires, dont une douzaine d'hôpitaux et le réseau des cliniques Mayo.

De son côté, la rivale de Microsoft, Google Health,

s'est alliée à IBM pour offrir le même genre de service, mais avec un modèle économique basé sur les revenus publicitaires.

Telus fournira à Microsoft l'infrastructure de distribution, de même qu'une bonne liste d'abonnés, et s'engage à mettre le service à la disposition de ses concurrents.

Par exemple, un client du service sans fil de Bell Canada pourra quand même avoir accès au service de Telus, appelé Telus Espace Santé.

## Le réseau québécois s'informatise

Rappelons qu'au Québec, Telus est déjà en train de bâtir le réseau de transmis-



François Côté, président de Telus Québec et de Telus Santé [Photo : Gilles Delisle]

sion de données sur protocole Internet qui reliera tous les organismes de santé régis par le ministère de la Santé

(CLSC, hôpitaux, etc.). L'entreprise travaille également à informatiser les renseignements médicaux gérés par l'Agence de la santé et des services sociaux de Montréal (91 établissements) et le CHUM et le CUSM.

« Il reste maintenant à déterminer ce que nous allons pouvoir mettre à la disposition des consommateurs, explique M. Côté. Ce ne sera pas les notes cliniques, mais cela pourrait être les renseignements sur les allergies, le groupe sanguin, des radiographies ou toute information donnant à un clinicien une vue claire de leur état de santé à un moment donné. » Il s'agit ici de renseignements

de santé personnels, de suivi de maladies chroniques, de soins pédiatriques et de produits de mieux-être.

Mais avant que le rêve de Telus se réalise, l'entreprise devra s'assurer que son système respecte la réglementation canadienne sur la confidentialité. De plus, aucune entente n'a encore été signée avec les gouvernements provinciaux, les assureurs ou les employeurs.

Mais ces parties pourront difficilement résister à « la vague de fond », dit M. Côté. « Je crois que le désir est de plus en plus grand de voir les consommateurs gérer non pas leur maladie, mais leur santé », indique M. Côté. ■

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers et s'appliquant au modèle Cadillac CTS 2009 (60M/91SP). Les frais liés à l'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers, si applicables, et les droits sur les papiers sont en sus et payables à la livraison. Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. 1. À l'achat, préparation incluant Transport (1 420 \$), frais d'immatriculation, assurance et toutes taxes en sus. Le prix d'achat comprend le coût de location ou de financement, le consommateur renonce à ces primes d'incitation et rabais et paie ainsi un taux d'intérêt effectif plus élevé. Communiquer avec votre concessionnaire pour en savoir davantage. 2. Selon la première éventualité. 3. Pour obtenir tous les détails et les modalités des programmes de financement, consultez le site onstar.ca. 4. Inclut un abonnement de 12 mois gratuit au terme desquels des frais sont exigibles. Pour plus de détails, visitez gm.xmradio.ca. Le nom et les logos XM sont des marques déposées de XM Canada, Canadian Satellite Radio Inc. Utilisées sous licence. 5. Selon la première éventualité. Détails sur la garantie limitée chez votre concessionnaire. Le Programme canadien de respect des garanties est un supplément aux conditions et garanties expressément décrites dans le livret de garantie limitée, entretien et assistance au propriétaire. Les autres couvertures ne sont pas prolongées ou modifiées par ce supplément. Cette offre est exclusive et ne peut être combinée avec aucune autre offre ni aucun programme incitatif d'achat. L'option des programmes de La Cadillac GM et de GM Mobile. Le consommateur peut vendre à prix minimal. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être requis. Pour de plus amples renseignements, passez chez votre concessionnaire, composez le 1 888 445-2000 ou visitez gm.ca.

## EXPRESSION INDÉNIABLE DE VOTRE AUDACE

offrescadillac.ca

**DÉCOUVREZ NOS OFFRES DE FINANCEMENT ET OFFREZ-VOUS UNE GAMME DE PRIVILÈGES DISTINGUÉS:**

- Programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km\*
- Abonnement de un an au plan Orientation et dépannage d'OnStar<sup>SM</sup> avec Service d'orientation pas à pas<sup>1</sup>
- Radio satellite XM<sup>SM</sup> 4
- Garantie limitée pleinement protégée de 5 ans ou 160 000 km<sup>5</sup> sur les composants du groupe motopropulseur plus transport de courtoisie et assistance routière

PRIX D'ACHAT À PARTIR DE

# 35 499 \$<sup>1</sup>

Obtenez la transmission intégrale pour seulement 2 625 \$ de plus

ENTRETIEN  
PRESCRIT  
SANS FRAIS

GARANTIE 160 000 KM/5 ANS  
PLEINEMENT PROTÉGÉE  
SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR

## actualités

# « Quand l'entreprise perd ses valeurs, elle devient un lieu de mercenariat »

**Yvan Allaire.** Son nouvel ouvrage propose des solutions radicales pour réformer le capitalisme.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

www.lavaltechnopole.com

## PRENEZ NOTRE TEMPS...



### NOUS TRAVAILLERONS AVEC VOUS À VOTRE SUCCÈS!

Dans le cadre de son programme de croissance économique, Défi Croissance, LAVAL TECHNOPOLE offre des services pertinents et utiles aux entreprises de Laval, en collaboration avec les partenaires du développement économique de Laval.

Communiquez avec nous au 450 978-5959

**Pour les solutions financières et les services aux entreprises**  
M. Damien Cloutier, adjoint au directeur général

**Pour les solutions immobilières**  
M. Gilbert LeBlanc, commissaire industriel et directeur du PÔLE INDUSTRIEL

**Pour le développement de vos affaires internationales**  
M<sup>me</sup> Véronique Proulx, directrice du Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE

**Pour des services adaptés aux entreprises en biotechnologie et en sciences de la vie**  
M. Benoît Picard, directeur du BIOPÔLE

**Pour les services dédiés aux producteurs agricoles et aux entreprises de la transformation agroalimentaire**  
M<sup>me</sup> Nancy Guay, directrice de l'AGROPÔLE

**Pour les entreprises des technologies de l'information et des communications**  
M. Jean-Marie Pressé, directeur du e-PÔLE

**Pour le développement des entreprises du secteur récréotouristique de Laval**  
M. Jean-Marc Lecouturier, commissaire au développement touristique

**Pour faire connaître vos faits d'armes**  
M<sup>me</sup> Sylvie Gauthier, directrice des services marketing et communication

PRENEZ NOTRE TEMPS...

**LAVAL TECHNOPOLE**  
DES EXPERTS AU SERVICE DES ENTREPRISES DE LAVAL

www.lavaltechnopole.com/services

**DÉFI CROISSANCE**

Pour aller plus loin... plus vite

Le professeur Yvan Allaire ne manque pas d'audace dans les solutions qu'il propose à la crise financière dans son plus récent livre, *Black Markets... and Business Blues* : appui aux actions à droit de vote multiple, élimination des options, plafonnement de la rémunération des patrons, fin de l'évaluation de l'actif à la juste valeur marchande, etc.

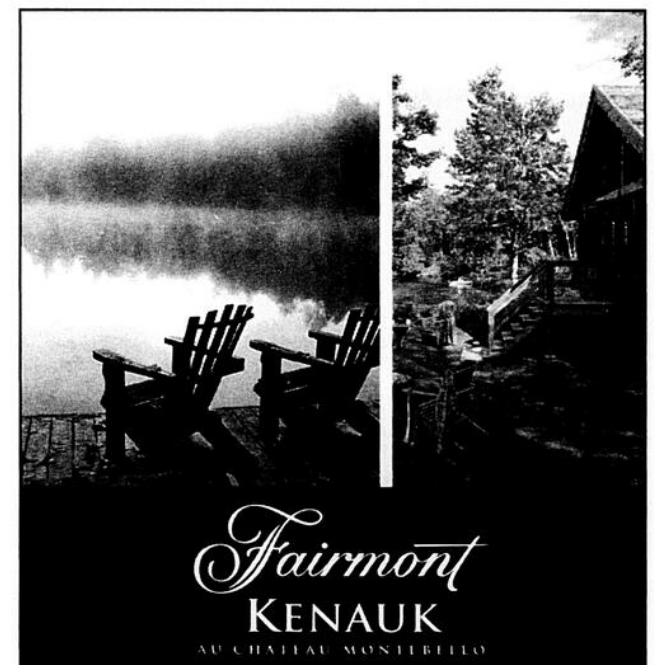
Le titre de l'ouvrage, écrit en collaboration avec Mihaela Firsrotu, professeur de stratégie à l'Université du Québec à Montréal, fait référence au

marché obscur des produits dérivés et à la morosité des dirigeants qui doivent composer avec la tyrannie des résultats trimestriels.

M. Allaire, qui est aussi président du conseil de l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques, nous explique les grandes lignes de l'ouvrage.

**Journal Les Affaires – Qu'est-ce qui vous a amené à écrire ce livre ?**

**Yvan Allaire** – Au départ, le livre était prévu pour



### À LOUER – Paradis sauvage avec lac privé

Que diriez-vous d'avoir votre propre chalet et votre propre lac dans un domaine privé de 270 kilomètres carrés de nature à explorer comptant plus de 65 lacs, des forêts majestueuses peuplées d'érables et de chênes et une faune abondante. Offrez-vous un séjour inoubliable dans l'un des 13 chalets tout confort de Fairmont Kenauk au Château Montebello, un site parfait pour les randonnées pédestres, la pêche, le canot, le kayak ou tout simplement pour vous détendre et vous ressourcer au milieu de paysages époustouflants. Venez vivre en famille, en groupe ou entre amis une aventure hors du commun!

FORFAIT AVENTURE ESTIVALE | À partir de 339\$ par nuit (minimum de 2 nuits)

OUTAOUAIS vivez-le!

Pour renseignements et réservations, composez le 1 800 567 6845 ou visitez [www.fairmont.com/kenauk](http://www.fairmont.com/kenauk)

## actualités

► l'automne 2008 et devait mentionner qu'une grave crise était imminente.

La crise étant survenue, on s'est senti dans l'obligation d'en expliquer les causes, comme les produits dérivés du crédit, les agences de notation, l'obligation d'évaluer les actifs à leur juste valeur marchande et la structure juridique des entreprises.

**JLA – Au sujet de la structure juridique, n'allez-vous pas à contre-courant en défendant les actions à droit de vote multiple ?**

**Y.A. –** On a importé des États-Unis la notion que l'entreprise idéale est celle où une action égale un vote.

Si on suit la trace de la crise et des fiascos qu'on a connus depuis 20 ans, on trouve toujours des entreprises mobilisées autour des résultats à court terme, des dirigeants dont la rémunération est alignée sur le rendement à court terme. De nombreux fonds spéculatifs jouent à toutes sortes de trucs avec l'action de l'entreprise. Cela crée un

climat où les dirigeants sont soumis aux impératifs de ces fonds, dont l'objectif est de faire de l'argent rapidement.

Ce modèle fonctionne bien avec l'entreprise idéale selon le modèle américain (une action, un vote). Mais ça fonctionne moins bien en présence d'un actionnaire de contrôle ayant des actions à droit de vote multiple où les fonds savent qu'ils n'ont pas beaucoup d'influence. Ça ne fonctionne pas plus avec des sociétés fermées.

**JLA – Que proposez-vous ?**

**Y.A. –** On propose un délai minimal d'un an avant qu'un nouvel actionnaire puisse exercer son droit de vote. Tout nouveau citoyen doit attendre avant de voter dans le pays où il vient d'immigrer; un nouvel actionnaire pourrait donc attendre un an avant de voter. Ça enlève beaucoup de pouvoir aux spéculateurs. L'Institut sur la gouvernance en a d'ailleurs fait une position officielle. Une autre idée serait que le dividende ne soit payable qu'après une détention minimale de deux ans.



« Il faudrait éliminer toutes les options d'achat sur les titres », dit Yvan Allaire. [Photo : Gilles Delisle]

**JLA – Plusieurs entreprises, dont les grandes banques, ont accepté la tenue d'un vote consultatif sur la rémunération. En quoi la rémunération des dirigeants peut devenir un problème ?**

**Y.A. –** Rendu à un tel niveau d'inégalités entre les gens qui travaillent pour la même entreprise, on détruit lentement des valeurs qui sont essentielles à l'entreprise, notamment le sentiment d'être

tous dans le même bateau. Quand ces valeurs étaient très présentes, les dirigeants gagnaient environ 25 fois le salaire moyen des employés de l'entreprise.

Si quelques dirigeants gagnent des sommes mirobolantes par rapport aux autres employés, c'est bien difficile de maintenir ces valeurs d'équité. Quand l'entreprise perd ses valeurs, elle devient un lieu de mercenariat, ce qui, à moyen terme, lui nuit.

(CV)

**Nom :** Yvan Allaire

**Fonction :** Président du conseil

**Organisation :** Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques

Professeur émérite à l'UQAM et professeur associé aux HEC, il a été l'un des associés fondateurs de Secor et a longtemps travaillé avec Laurent Beaudoin chez Bombardier.

Selon nous, il faudrait éliminer toutes les options d'achat sur les titres. Les options, c'est ce qui aligne les intérêts de la direction sur ceux des spéculateurs qui gravitent autour de l'entreprise. Tout deux ont des objectifs à court terme.

**JLA – Pourquoi proposez-vous un plafond salarial pour les dirigeants ?**

**Y.A. –** On propose que la rémunération totale du patron s'établisse entre 50 et 100 fois

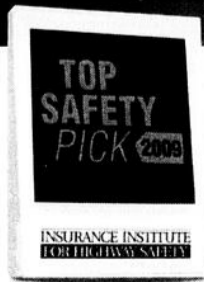
le salaire moyen des employés de l'entreprise. La limite de 100 fois nous semble justifiée. Ça garde un certain esprit d'équité dans l'entreprise.

**JLA – Un autre sujet d'actualité, c'est l'évaluation des actifs à leur juste valeur dans les états financiers. Est-ce une**

**cause de la crise actuelle ?**

**Y.A. –** C'est un accélérateur. L'obligation d'évaluer les actifs à leur juste valeur marchande – le *mark-to-market*, en anglais – a aidé le feu à s'étendre. À l'automne 2008, les actifs des institutions financières ont subi une forte dépréciation, tout comme la valeur des produits dérivés. Sans ce mode d'évaluation, les produits dérivés n'auraient pas été dépréciés.

On propose de permettre aux institutions de déclarer des actifs *held to maturity*. Quand on détient des actifs jusqu'à l'échéance, on peut les évaluer à partir des flux de trésorerie de l'actif. C'est la valeur escomptée qui devient la valeur de l'actif et non pas sa valeur de revente. ■



**Les critiques les plus sévères s'entendent. Acura est première en matière de sécurité.**

Acura est fière d'être le premier fabricant à posséder une gamme complète de véhicules nommés **meilleurs choix sécuritaires** par l'**Insurance Institute for Highway Safety**. L'IIHS est un organisme indépendant à but non lucratif, mondialement reconnu en tant que chef de file en matière de sécurité et d'essais de collisions en Amérique du Nord. Ce qui signifie que cette dernière reconnaissance est un gage de confiance sur lequel vous pouvez compter. Pour plus d'information, visitez [acura.ca](http://acura.ca) ou [iihs.org](http://iihs.org).



## commentaire



**Jean-Paul Gagné**

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

# La crise des isotopes discrédite le Canada

La crise des isotopes médicaux, sujet jugé « sexy » par la ministre fédérale des Ressources naturelles, Lisa Raitt, illustre bien le manque de vision et d'intérêt du gouvernement Harper en matière de science.

Avant sa fermeture, le 18 mai dernier, le réacteur nucléaire de Chalk River produisait 80 % des isotopes nécessaires aux Canadiens et comblait environ 35 % des besoins mondiaux. Ces isotopes aidaient à diagnostiquer et à guérir environ 20 millions de personnes par an dans 80 pays.

Le réacteur, vieux de 50 ans, a été arrêté en raison d'une fuite d'eau. Ni radioactive ni dangereuse, cette fuite était anormale, d'où l'arrêt du réacteur ordonné par Énergie atomique du Canada (EACL). On pensait la réparer en un mois, mais on croit maintenant qu'il en faudra trois. De plus, EACL devra obtenir l'aval de la Commission de contrôle de l'énergie atomique du Canada (CCEAC) pour que le réacteur soit réactivé.

Depuis quelques semaines, c'est la panique dans les hôpitaux canadiens, qui manquent d'isotopes pour établir des diagnostics et fournir des traitements de radiothérapie. Pour les malades atteints de cancer, la situation est préoccupante, car certains pourraient devoir subir des chirurgies pour l'ablation de tumeurs au lieu d'être traités par radiothérapie.

Le Canada cherche à s'approvisionner à l'étranger, notamment aux Pays-Bas, qui possèdent le deuxième réacteur en importance au monde. Or, celui-ci est lui aussi victime d'une fuite (il devra être arrêté pendant cinq ou six mois au début de 2010). Ottawa misait aussi sur le réacteur OPAL d'Australie, mais sa mise en production a été reportée de quelques mois. Étant donné la rareté des isotopes, leur prix a triplé, mais Ottawa n'entend pas compenser les provinces, dont relèvent les hôpitaux.

Certes, le gouvernement conservateur n'est pas responsable de l'âge du réacteur de Chalk River, ni de la fuite qui a amené EACL à interrompre sa production d'isotopes.

Toutefois, le gouvernement fédéral, qui contrôle EACL, n'a pas démontré qu'il a une vision nette de l'avenir de l'énergie nucléaire au Canada. En plus d'annoncer une restructuration d'EACL et la recherche de parte-

naires, qui pourraient mener à la privatisation de la société d'État, Ottawa a décidé de mettre fin aux travaux visant la mise en service des réacteurs MAPLE1 et MAPLE2. Le premier devait prendre la relève de celui de Chalk River pour la production d'isotopes, et le second devait servir à la recherche.

Ces deux réacteurs ont produit des isotopes, mais n'ont jamais fonctionné de façon optimale, si bien que la CCEAC n'a pas autorisé leur mise en service. Le gouvernement Harper, qui semble avoir une peur bleue de l'énergie nucléaire, a abandonné la partie et mise sur l'importation pour satisfaire les besoins de nos hôpitaux. Les États-Unis comptaient aussi sur nous pour s'approvisionner.

Or, la position fédérale est nébuleuse. Tout d'abord, le gouvernement ne s'est jamais expliqué clairement. Il a décidé unilatéralement de mettre fin au programme des MAPLE, même si la société canadienne MDS y était étroitement associée. MDS soutient que c'est elle, et non EACL, qui a déboursé les 350 millions de dollars investis dans le projet MAPLE. C'est une filiale de MDS, MDS Nordion (600 employés à Ottawa, Laval et Vancouver et en Belgique), qui prépare les isotopes avant qu'ils soient acheminés aux hôpitaux. Steve West, président de MDS Nordion, a déclaré devant un comité parlementaire : « Il est inexact de dire que les réacteurs MAPLE ne fonctionnent pas. Des experts internationaux ont dit que le projet MAPLE pouvait être achevé et mis en service. »

Qui dit vrai ? Les Canadiens sont en droit de le savoir, pour plusieurs raisons :

- > Il en va de l'approvisionnement de nos hôpitaux (5 000 interventions par jour);
- > Le Canada a déjà été un chef de file de cette technologie; va-t-on céder la place à d'autres pays ?
- > La science et le génie nucléaires sont importants pour le développement scientifique et technologique et l'économie du Canada;
- > C'est un domaine où le Canada pourrait continuer d'exceller;
- > La science est trop importante pour notre prospérité pour être laissée à des politiciens sans vision. ■

Suivez le blogue de Jean-Paul Gagné, au [www.lesaffaires.com/jpgagne](http://www.lesaffaires.com/jpgagne)

## LA GALERIE LES AFFAIRES



[Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com]

### CAROLINE MÉNARD

Une consultante spécialisée en gestion des transformations préside, depuis le 1<sup>er</sup> juin, la Jeune Chambre de commerce de Montréal. Caroline Ménard, 32 ans, s'inscrit toutefois dans la continuité, voulant poursuivre le travail de ses prédécesseurs. Elle entend continuer à renforcer le positionnement de l'organisme comme lieu de développement de la relève d'affaires à Montréal. Bachelière en psychologie et titulaire d'une maîtrise en management, la gestionnaire a commencé sa carrière chez CGI avant de se joindre à Brio Conseils en 2006, un cabinet spécialisé en stratégie et en gestion de la transformation.

### J'AIME

La Sûreté du Québec multiplie les enquêtes et les saisies dans l'industrie de la construction, où, à l'évidence, il y a de la fraude, de l'évasion fiscale, de l'intimidation et de la corruption. Cette offensive est importante compte tenu des nombreux chantiers en cours et à venir à Montréal (rue Notre-Dame dans l'Est, échangeur Turcot, hôpitaux universitaires). Il ne faut pas écarter la possibilité d'une commission d'enquête.

### JE N'AIME PAS

Les sociétés ouvertes du Québec négligent la présence de femmes à leur conseil d'administration. Selon l'Institut québécois sur la gouvernance d'organisations privées et publiques, une entreprise sur six ne compte aucune femme à son conseil. De plus, 46 % des conseils n'en ont qu'une, comparativement à 32 % dans le reste du Canada. L'Institut juge qu'aucun des deux sexes ne devrait représenter moins de 40 % des membres d'un conseil.

# tendances et stratégies

les affaires collection

**7 MINUTES POUR CONVAINCRE**

**Faites-leur dire oui.**

www.livres.transcontinental.ca



[Photo : Bloomberg News]

## La citation

« Il faudra peut-être 15 ans avant que les ménages américains récupèrent leur richesse perdue pendant la crise et rebâtissent leur bilan. »

– Edmund Phelps, professeur d'économie politique à l'Université Columbia et récipiendaire du prix Nobel d'économie en 2006

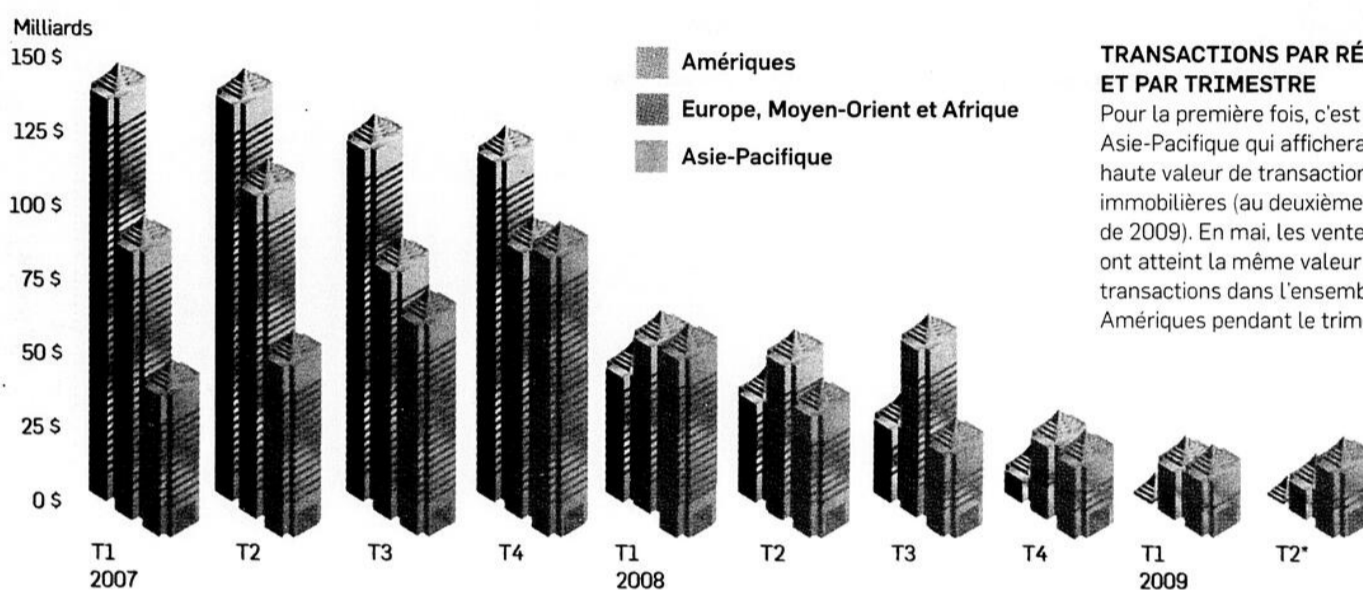
## L'outil

### Un nouveau BlackBerry mondial

Un nouveau BlackBerry fera son apparition au Canada cet été. Il s'agit du Tour, ou 9630, un appareil « mondial » compatible avec les réseaux CDMA nord-américains de Bell, Telus, Sprint et Verizon, ainsi qu'avec les réseaux 3G européens et asiatiques. Son apparence rappelle les BlackBerry Bold et Curve (y compris un clavier complet), mais son logiciel s'inspire du BlackBerry Storm, puisqu'il pourra utiliser les applications tirées du App World, la boutique virtuelle de Research In Motion.



## Les Amériques se font damer le pion par l'Asie-Pacifique



### TRANSACTIONS PAR RÉGION ET PAR TRIMESTRE

Pour la première fois, c'est la région Asie-Pacifique qui affichera la plus haute valeur de transactions immobilières (au deuxième trimestre de 2009). En mai, les ventes à Tokyo ont atteint la même valeur que les transactions dans l'ensemble des Amériques pendant le trimestre.

[Source : Real Capital Analytics, 2009 / Infographie : Les Affaires]

## L'immobilier touche le fond

**Ventes mondiales.** La valeur des transactions achève sa chute vertigineuse, selon un rapport.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

« Pas de reprise, mais difficile de tomber plus bas. » C'est le constat mi-figue mi-raisin que dresse la firme d'analyse de transactions immobilières Real Capital Analytics.

Sa dernière étude, *Global Capital Trends*, conclut que la chute de la valeur des transactions immobilières dans le monde tire à sa fin. Le cabinet new-yorkaise prévoit qu'à la fin du deuxième trimestre, la valeur globale des transactions n'aura diminué que de 5 % par rapport au premier trimestre, après un effondrement de 67 % sur un an.

« Nous semblons approcher du fond, dit Pete Culliney, analyste chez Real Capital. Il n'y a rien de sûr, mais nous pouvons espérer une reprise. Nous en sommes à un point où les transactions ne peuvent plus diminuer. »

Le déclin a été brutal depuis deux ans et demi. Au premier trimestre de 2007, les ventes mondiales atteignaient 295 milliards de dollars américains; à la fin du trimestre courant, elles ne seront plus que de 49 milliards, selon RCA. Cela représente de 84 % de la valeur des transactions dans le monde.

Les États-Unis étant l'épicentre de la crise financière mondiale, le continent américain est le plus touché, avec une baisse de 95 % de la valeur des transactions. Au deuxième trimestre, les ventes d'immeubles n'atteindront que huit milliards de dollars dans les Amériques. La ville de Tokyo en a enregistré autant pendant le seul mois de mai.

Pour la première fois, c'est d'ailleurs l'Asie-Pacifique qui affiche la plus forte activité immobilière. La valeur des transactions n'y a baissé que de moitié depuis le début de 2007. ■

Acqui**z**ition.biz

LA PLACE D'AFFAIRES

**NO 1** AU CANADA

POUR VENDRE OU ACHETER  
VOTRE FRANCHISE



Devenez membre  
gratuitement

Vous aurez  
accès à plus de  
**1500**  
entreprises  
à vendre,  
dont plus de  
**400**  
franchises.

**48 000**  
entrepreneurs  
et investisseurs  
à la recherche  
d'une entreprise.

Ça fonctionne :  
En moyenne, vous  
obtiendrez 12 réponses  
en moins d'une semaine.

EFFICACE ● ABORDABLE ● CONFIDENTIEL

www.acquization.biz

POUR PARLER À UN CONSEILLER,  
COMPOSEZ MAINTENANT LE

1 866 499 0334

## tendances en manchette

## LE CONTEXTE

## DEUX PAYS COMMERÇANTS

**8** Nombre d'accords de libre-échange conclus par le Canada à ce jour pour ouvrir des marchés aux entreprises canadiennes; les États-Unis en ont 14.

## LOIN ET PETIT, LE MARCHÉ CHINOIS

En 2008, les entreprises québécoises ont expédié des marchandises d'une valeur de 2,7 millions de dollars, en moyenne, par jour, en Chine par rapport à 140 millions aux États-Unis.

## NOS ORGUES EN CHINE

En mai, Casavant Frères, entreprise de Saint-Hyacinthe qui vend ses réputés orgues depuis 1879, a décroché deux contrats en Chine : l'un pour un théâtre dans la région de la Mongolie intérieure, et l'autre pour une salle de concert dans la province d'Anhui, près de Shanghai.

# La stratégie de 4 PME québécoises qui ont percé à l'étranger

**Exportations.** Produits innovateurs, gestion du risque serrée, avance sur la concurrence, les stratégies gagnantes de quatre PME.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

**L**

es médias font régulièrement état du succès de multinationales québécoises comme Bombardier qui décrochent des contrats aux quatre coins du monde, des États-Unis à la Chine en passant par l'Europe. Pourtant, elles ne sont pas les seules à exporter leur savoir-faire à l'étranger.

Ainsi, jour après jour, de nom-

breuses PME d'ici, méconnues du grand public pour la plupart, réussissent à faire leur marque sur les marchés internationaux, où elles concurrencent aussi bien des entreprises locales que des multinationales asiatiques, européennes ou nord-américaines.

Réussir chez soi est déjà tout un contrat. Imaginez le défi quand il s'agit d'un marché étranger, d'une culture d'affaires différente de la sienne, où tout est à faire, du développe-

ment du réseau de distribution à l'établissement de sa crédibilité, cruciale dans le monde des affaires.

Le journal *Les Affaires* présente quatre de ces PME gagnantes - il y a en plusieurs autres, évidemment - qui se démarquent par leur sens de l'innovation, leur stratégie, et surtout la folle audace de leurs dirigeants qui fait en sorte qu'elles ne craignent pas de croiser le fer avec des poids lourds.

## ASIE

## TelcoBridges déploie ses plateformes de télécommunication

Les entreprises qui sous-estiment l'importance de la R-D devraient s'intéresser au cas de TelcoBridges. Ses plateformes de télécommunication connaissent un grand succès en Chine en raison de l'efficacité de la technologie qu'elle a mise au point au début de la décennie.

La société ne vend pas de produits finis; elle offre ses solutions pour améliorer la performance d'appareils utilisés par des entreprises, comme des systèmes de conférence téléphonique, ou par des opérateurs en télécommunications pour personnaliser les sonneries de téléphones cellulaires.

Si sa technologie a du succès en Chine, c'est parce qu'elle est efficace. « Elle est conçue pour traiter de gros volumes d'information peu importe le produit », dit Gordon Macfie, directeur de l'exploitation et des finances de TelcoBridges. Cette technologie permet aussi de faire des économies d'énergie importantes: elle peut par exemple réduire de 80 % la facture d'énergie pour certains équipements.

Pour la PME de Boucherville, la Chine (et l'ensemble de l'Asie) est le principal marché pour les systèmes de télécommunication, car la demande y est immense, dit le vice-président au marketing, Danny P. Blouin. « Sur un

seul trimestre, China Mobile a accueilli 25 millions de nouveaux abonnés en Chine! C'est plus que la totalité des abonnés de Bell au Canada... »

Il va sans dire que toute cette effervescence est très bonne pour TelcoBridges. Mais sans ses partenaires locaux, l'entreprise n'aurait pas de succès en Chine, aussi avancée que soit sa technologie, avoue M. Blouin. « Le secret de notre succès, c'est sans contredit nos partenaires. Tout passe par eux. »

TelcoBridges ne vend pas sa technologie aux grandes entreprises de télécommunications chinoises, mais l'offre à ses partenaires, des équipementiers qui, eux, insèrent ses plateformes dans les équipements qu'ils vendent aux China Mobile de ce monde. F.N.

## PROFIL

**Nom :** TelcoBridges  
**Activité :** Conception et fabrication de plateformes de télécommunication  
**Siège social :** Boucherville  
**Effectif :** 49 employés  
**Chiffre d'affaires :** 12,4 millions de dollars  
**Marchés :** Asie, États-Unis, Europe  
**Année de fondation :** 2002  
**Site Web :** www.telcobridges.com

Sources : Département américain du Commerce et ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada et Institut de la statistique du Québec

**ATTENTION AU PROTECTIONNISME**

« Il faut être attentif au protectionnisme. Nous sommes évidemment actifs sur ce point, en expliquant que le protectionnisme ne protège pas. »

– Pascal Lamy, directeur de l'Organisation mondiale du commerce, dans une entrevue au quotidien suisse *Le Temps* (4 juin 2009)

**MOINS D'ÉCHANGES**

**-6%** Baisse prévue de la valeur du commerce international dans le monde en 2009. Ce sera une première depuis la récession de 1982.

**EUROPE****Enico fait gagner du temps à ses clients**

Mathieu Archambault n'a pas une once d'arrogance. Mais quand il parle de la technologie brevetée de son entreprise, le viscoline, un instrument qui mesure la viscosité des fluides en temps réel, l'entrepreneur déborde de confiance.

« Quand on va chez un client potentiel pour présenter notre produit, on en sort rarement sans un contrat en main », confie le directeur de la R-D du Groupe Enico, une PME de Laval qui offre des solutions pour optimiser les procédés dans plusieurs industries, dont les cosmétiques, le biopharmaceutique et l'agroalimentaire.

Si l'entreprise vise le marché mondial, elle a déjà obtenu des contrats en Europe, avec L'Oréal Paris, en France, et Procter & Gamble, en Allemagne. Il faut dire que sa technologie brevetée – inventée par Olivier Réglat, un ancien de l'École Polytechnique de Montréal, aujourd'hui vice-président d'Enico – fait économiser temps et argent à ses clients.

Prenons l'exemple d'un fabricant de chocolat qui veut vérifier si sa recette est bien respectée. Il devra prélever un échantillon du fluide chocolaté pour le faire analyser, ce qui



« Quand on va chez un client potentiel, on en sort rarement sans un contrat en main », dit Mathieu Archambault (à droite), en compagnie d'Olivier Réglat. [Photo : Gilles Delisle]

nécessite du temps. Mais avec la technologie d'Enico (une tube muni de capteurs, inséré à l'intérieur des équipements de production), le fabricant peut faire cette vérification en temps réel.

Quand on lui demande ce qui explique le succès d'Enico en Europe, M. Archambault ne mentionne pas d'abord cette techno-

**( PROFIL )**

**Nom :** Groupe Enico  
**Activité :** Services pour automatiser, tester et améliorer la qualité des processus de production  
**Siège social :** Laval  
**Effectif :** 28 employés  
**Chiffre d'affaires :** 5 millions de dollars  
**Marché :** Mondial  
**Année de fondation :** 1990  
**Site Web :** www.enico.com

logie, mais plutôt l'aide des agences de développement économique d'ici, qui font la prospection de clientèle à l'étranger.

« Ils nous ouvrent des portes », dit le jeune entrepreneur, qui précise que les représentants d'une petite entreprise ne peuvent pas solliciter à froid des entreprises à l'étranger pour obtenir un rendez-vous.

Aussi bonne que soit votre technologie, il faut avant tout obtenir un rendez-vous avant de pouvoir décrocher un contrat ! F.N.

**AMÉRIQUE DU NORD  
Ludia a remporté  
la mise avec la  
version vidéo de  
The Price Is Right**

Aux échecs, prévoir deux ou trois coups à l'avance les mouvements de l'adversaire est crucial pour maximiser vos chances de l'emporter. Dans les affaires, c'est un peu la même chose : il faut savoir devancer ses concurrents pour les mettre hors d'état de vous nuire.

C'est *grosso modo* l'histoire de Ludia, une PME de Montréal qui développe et édite des jeux vidéo vendus dans le monde entier, mais surtout sur le très concurrentiel marché américain. Ses jeux sont offerts sur plusieurs plateformes, dont les ordinateurs (PC, Macintosh) et les consoles Nintendo (Wii et DS).

Aux États-Unis, Ludia a un beau succès avec son jeu *The Price Is Right*, une adaptation vidéo de la célèbre émission de télévision américaine, qui en est à sa 37<sup>e</sup> saison. La PME a lancé ce jeu en mars 2008. Et à ce jour, elle en a vendu un million d'exemplaires dans le monde, dont la plupart aux États-Unis.

Pour Alexandre Thabet, président fondateur de Ludia, les succès de l'entreprise au sud de la frontière tiennent à deux éléments.

D'une part, la vitesse d'exécution : la PME essaie d'acheter avant ses concurrentes les droits de propriété intellectuelle sur des séries télévisées pour en faire des jeux. « Nous sommes très agressifs, c'est ce qui nous distingue des autres », affirme M. Thabet. C'est exactement ce qu'elle a fait avec *The Price Is Right*.

D'autre part, le succès de la PME de 80 employés s'explique par la qualité de son réseau de distribution : elle peut compter sur la multinationale française du jeu vidéo Ubisoft – l'ex-employeur de M. Thabet – pour distribuer ses jeux dans des magasins aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Ludia s'occupe toutefois de la distribution de ses jeux pour les commandes en ligne. F.N.

**( PROFIL )**

**Nom :** Ludia  
**Activités :** Création et distribution de jeux vidéo multiplateformes  
**Siège social :** Montréal  
**Effectif :** 80 employés  
**Chiffre d'affaires :** Environ 5 millions de dollars  
**Marché :** Mondial, mais surtout les États-Unis  
**Année de fondation :** 2007  
**Site Web :** www.ludia.com

**AMÉRIQUE DU NORD****Thiro s'est implantée aux États-Unis  
pour décrocher des contrats plus facilement**

Les Américains aiment brasser des affaires avec des entreprises américaines ou implantées dans leur pays. Thiro, filiale du groupe québécois CVTech, de Drummondville, qui réalise de grands travaux pour les producteurs d'électricité, l'a bien compris. C'est pour décrocher des contrats aux États-Unis qu'elle y a établi une filiale.

Et sa stratégie donne des résultats : récemment, la PME a obtenu un contrat de 50 millions de dollars sur cinq ans avec United Illuminating Company, un producteur d'énergie, pour construire, entretenir et réparer des lignes de transport et de distribution d'électricité dans le Connecticut.

Et c'est loin d'être une exception, précise Alain Gagné, vice-président de Thiro USA : « Par année, la valeur de nos contrats aux États-Unis peut osciller de 60 à 80 millions de dollars. »

Le succès de Thiro tient aussi à sa gestion très serrée de ses coûts. Dans l'industrie de la construction et de l'entretien des lignes de transport et de distribution d'électricité, les entreprises ne peuvent espérer se démarquer par leurs produits : elles ont toutes les



Thiro vient d'obtenir un contrat de 50 millions de dollars sur cinq ans avec United Illuminating Company. [Photo : Thiro]

mêmes équipements. Tout passe donc par le prix et la qualité du service.

Pour contrôler ses coûts et demeurer concurrentielle, Thiro mise sur la sécurité du travail pour éviter que ses monteurs de lignes se blessent. « Nous sommes très prudents », dit Guy Aubert, vice-président, électricité, de CVTech.

Une entreprise dont les employés ont souvent des accidents de travail verra bondir ses primes

**( PROFIL )**

**Nom :** Thiro  
**Activité :** Entrepreneur général spécialisé dans les grands travaux électriques  
**Siège social :** Victoriaville  
**Effectif :** 515 employés (y compris aux États-Unis)  
**Chiffre d'affaires :** 123 millions  
**Marché :** Amérique du Nord  
**Année de fondation :** 2002  
**Site Web :** www.thiro.com

d'assurance, surcharge qu'elle devra relier, en totalité ou en partie, à ses clients. Résultat ? Ses soumissions sont moins concurrentielles et elle risque de perdre des contrats.

Thiro doit bien gérer ses coûts, car elle se frotte à des concurrents de taille comme PAR Electric Contractors, du Missouri, ou M.J. Electric, du Michigan, deux grandes entreprises qui réalisent des contrats dans l'ensemble des États-Unis. Thiro, elle, se concentre sur le marché de la Nouvelle-Angleterre. F.N.

## tendances le pouls de l'économie

## La reprise véritable tardera

**Perspectives.** Certains signes confirment la fin prochaine de la récession, mais il n'y aura pas de regain avant plusieurs mois.

par François Dupuis, économiste en chef au Mouvement Desjardins

Malgré les récents signes de stabilisation de l'économie, en particulier aux États-Unis,

il faudra sans doute patienter plusieurs mois avant d'assister à une reprise.

Il faut éviter de confondre stabilisation et reprise économique. L'économie entre dans

une période de stabilisation lorsque le PIB réel cesse de décroître. Le nombre d'em-

ploi baisse alors moins rapidement, mais les pertes s'accumulent encore; la confiance remonte, mais la consommation ne croît pas nécessairement. Ce n'est que lorsque l'économie recommence à croître durablement qu'on peut parler d'une reprise économique. Celle-ci débute lorsque le creux de la récession est atteint.

#### Un contexte encore nébuleux

Aux États-Unis, plusieurs indicateurs suggèrent qu'une phase de stabilisation prend racine.

Mais certains signaux demeureront instables à court terme, et il faudra des rebonds plus convaincants pour que l'économie puisse véritablement prétendre à une reprise imminente.

Au Canada, on peut également s'enthousiasmer devant de nombreux signes positifs. Cependant, ceux-ci ne déterminent pas le moment de la reprise économique : peut-être dans trois mois, peut-être dans neuf mois.

Le pire semble être passé, mais la récession devrait vraisemblablement se prolonger jusqu'à la fin de l'été.

L'économie ontarienne est plus durement touchée par la crise en raison de l'importance de son industrie automobile. La restructuration des constructeurs américains n'est pas terminée, et les séquelles demeureront longtemps visibles. L'Ontario sera sans doute l'une des dernières provinces à se relever de la crise.

Au Québec, malgré l'amélioration de la confiance des ménages, d'autres indicateurs économiques restent décevants. Le regain en avril de l'Indice précurseur Desjardins, un indicateur qui prévoit la tendance de l'économie québécoise de trois à six mois à l'avance, offre cependant une lueur d'espoir. Cet indicateur devra tout de même continuer d'augmenter pour confirmer la fin de la récession et une reprise.

Mais attention : la hausse d'un indicateur ne se traduit pas toujours par une croissance économique. Il faut déchiffrer les véritables messages envoyés par l'évolution de certains indicateurs.

Par exemple, même si la confiance s'améliore, elle peut demeurer relativement faible

d'un point de vue historique et continuer à nuire à la consommation.

En revanche, d'autres variables mentent rarement. Les marchés boursiers sont réputés pour leur capacité à prévoir les points de retournement des cycles d'activité économique. Depuis leur creux de mars dernier, plusieurs indices boursiers affichent d'ailleurs des gains appréciables.

Ce rebond est en partie attribuable à un réajustement de la Bourse en fonction de l'ampleur réelle de la crise. Plusieurs croyaient à la possibilité d'une dépression économique et doutaient que des institutions financières en difficulté survivent à la crise. Depuis, les marchés ont écarté ce scénario, ce qui explique en partie le rebond. Des gains plus significatifs viendraient renforcer la thèse d'un retour imminent de la croissance économique.

#### Une reprise lente et terne

Quoi qu'il en soit, la reprise prendra vraisemblablement la forme d'un « U » plutôt que d'un « V ».

Ainsi, la phase de stabilisation qui s'étirera sur quelques mois cédera sa place à une reprise caractérisée par des taux de croissance plus faibles qu'à la normale.

Les crises vécues - hypothécaire, de liquidités ou économique - ont laissé de profondes blessures. Les marchés immobiliers aux États-Unis et en Europe ont été fortement endommagés, et le déséquilibre persiste. Le système financier mondial est engagé dans une longue convalescence, et le bilan des institutions financières demeure contaminé par des actifs toxiques. Au même moment, les pertes sur prêts se creusent, et l'industrie automobile s'engage dans une longue restructuration.

Sur une note plus positive, le pire de la tempête économique et financière semble bel et bien derrière nous. Elle a fait bien des dégâts, mais avant que nous puissions retourner à un rythme normal, il faudra nettoyer, réparer et reconstruire.

Il est donc difficile d'imaginer que la reprise sera aussi vigoureuse que ce qu'on a l'habitude d'observer après une période de crise. ■



RENÉE M. CROUPIÈRE

### « MON IMPLICATION QUOTIDIENNE DANS LA PROMOTION DU JEU RESPONSABLE VIENT D'ÊTRE RECONNUE INTERNATIONALEMENT. »

Loto-Québec a reçu la plus haute certification internationale en matière de jeu responsable. Nous sommes la première et la seule société exploitant des jeux de hasard et d'argent à avoir obtenu le niveau 4 de la World Lottery Association. Cette reconnaissance d'un jury international indépendant témoigne des efforts que nous déployons depuis plus de 25 ans pour mettre en place des programmes et des mesures dans toutes nos sphères d'activités, pour que le jeu demeure un jeu.



CERTIFIÉ  
WLA - CADRE GÉNÉRAL EN MATIÈRE  
DE JEU RESPONSABLE  
NIVEAU 4 / EN VIGUEUR JUSQU'EN 2012



# « Des données sûres pour tout appareil »

**Hamnett Hill.** Le cofondateur de Radialpoint estime qu'un PC en bonne santé est un PC heureux.

par Alain McKenna > dossiers@transcontinental.ca

## Personnalité techno

Une entrevue avec la personnalité du mois en technologies de l'information, nommée par le Réseau Action TI et le journal *Les Affaires*.

Outil de communication, réseau social, média d'information, Internet remplit plusieurs rôles dans le quotidien de milliards d'internautes partout sur la planète. C'est aussi une source de menaces informatiques que Radialpoint, considérée comme l'un des 15 meilleurs employeurs montréalais, tente de contrer par ses solutions intégrées qu'adoptent de plus en plus de fournisseurs de service Internet.

**Journal *Les Affaires* - Radialpoint a survécu à la crise des technos en 2001-2002, passant de 2 775 à 40 employés. Comment cette crise-ci vous touche-t-elle ?**

**Hamnett Hill** - Nous suivons attentivement l'évolution de la crise, mais les choses vont plutôt bien pour nous. Les consommateurs ont toujours besoin d'Internet malgré la crise. Ils l'utilisent peut-être un peu moins, mais la plupart ne possèdent pas les connaissances nécessaires pour sécuriser leur ordinateur. Ils se tournent alors vers leur fournisseur d'accès pour une solution intégrée, et c'est là que nous nous trouvons.

**JLA - Est-ce que la venue de nouveaux appareils mobiles comme les téléphones**

**intelligents, branchés à Internet en permanence, risque de changer votre façon de faire des affaires ?**

**H.H.** - C'est un défi. Nous voulons que les données de nos clients soient en sûreté peu importe l'appareil sur lequel elles se trouvent. Pour le moment, le marché est encore concentré sur les ordinateurs personnels. C'est plus une question de sauvegarder et de synchroniser ses données de façon centralisée, pour tous ses appareils informatiques.

**JLA - Quelle est votre relation avec les fournisseurs de service Internet, comme Bell et Telus ?**

**H.H.** - Les fournisseurs sont sans cesse à la recherche de nouvelles sources de reve-



Hamnett Hill a fondé Zero Knowledge, devenue Radialpoint, avec son père et son frère. [Photo : G. Delisle]

nus. À mesure qu'Internet est perçu comme une vaste tuyauterie où circule l'information, ils ont moins d'occasions de ce côté. Mais si leurs clients reçoivent un service à la clientèle et un soutien technique de qualité, les clients de leurs concurrents ont plus de chances de changer.

**JLA - Vous possédez des**

**bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. Où se situe le Québec dans l'industrie mondiale des TI ?**

**H.H.** - Le secteur technologique québécois est très dynamique et toujours très fort. La crise ne le touche pas tellement. En ce qui concerne la R-D, la main-d'œuvre et les coûts d'exploitation, le

## (REPÈRES)

Le Réseau Action TI et *Les Affaires* ont décerné le titre de personnalité du mois de juin à Hamnett Hill pour ses réalisations à la barre de la société montréalaise Radialpoint, qui se classe au deuxième rang des plus importantes sociétés de sécurité informatique et qui figure parmi les 25 plus grands développeurs de logiciels au Canada.

Québec possède un système de classe mondiale à un coût peu élevé. Il n'y a pas de meilleur endroit où s'installer tant en termes de coûts que de qualité. ■



# LE SOLDE D'ÉTÉ HARRY ROSEN

## JUSQU'À 50 % DE RABAIS

Grâce aux rabais allant jusqu'à 50 % offerts sur certains articles de notre collection printemps-été, vous économisez à l'achat de toute une gamme de vêtements habillés, chemises habillées, cravates, vêtements sport, vêtements d'extérieur et chaussures. Hâtez-vous d'en profiter pour bénéficier du meilleur choix.

Service de retouche en sus pour les articles dont le prix est réduit de 50 % ou plus.

# HARRY ROSEN

## tendances the economist

## Nuages sur la réforme financière d'Obama

Réglementation. Le plan du président cible les failles qui ont favorisé l'accumulation des risques.

## The Economist

S'il est une semaine où la réglementation financière a semé l'émoi, ce fut sûrement la dernière – du moins pour ceux qui sont trop jeunes pour se souvenir des réformes de la Grande Dépression.

Après avoir consacré l'essentiel de la dernière année à prévenir l'effondrement du système financier, les leaders américains s'affairent à en consolider les structures afin d'empêcher que la crise ne se reproduise. Les propositions dévoilées par le président Barack Obama, le 17 juin, sont appelées à refaçonner les règles fédérales encadrant

pratiquement tous les aspects de la finance, ce qui s'avère un accroissement de l'interventionnisme de l'État dans le secteur privé et un recul partiel après 30 années de libéralisation des marchés. C'est, selon les mots du président, rien de moins qu'une « nouvelle fondation » destinée à atténuer les risques inhérents aux systèmes « construits sur du sable ».

Aussi accrocheur qu'il puisse paraître, ce « livre blanc » de 88 pages n'est pas aussi audacieux qu'il aurait pu l'être. De toute façon, il fait simplement retentir la salve d'ouverture d'une bataille qui pourrait s'étirer jusqu'à l'an prochain, puisque l'essentiel de ce plan doit être approuvé par le Congrès.

Le plan cible la réparation des failles qui ont favorisé l'accumulation des risques. Toutes les sociétés suffisamment grandes pour menacer la stabilité du système seront surveillées par la Réserve fédérale.

La Fed sera conseillée par un conseil d'organismes de réglementation qui devront aussi relever les moindres risques financiers émergeant à l'horizon. Parmi les priorités, il y a également l'instauration d'un mécanisme freinant la chute de tout géant financier, pas seulement les banques, de telle sorte que les autorités ne soient plus tenues de faire un choix déchirant entre le rachat (AIG) ou la faillite aux répercussions systémiques (Lehman Brothers).

Le plan de Barack Obama n'est pas aussi audacieux qu'il aurait pu l'être. [Photo : Bloomberg News]



Le plan de Barack Obama n'est pas aussi audacieux qu'il aurait pu l'être. [Photo : Bloomberg News]

débridée a contribué à la crise. Les sociétés qui titriseront des créances devront fournir plus de renseignements à leur sujet et retenir 5% de toute transaction qu'elles monteront, de façon à favoriser des conventions de placement plus saines – bien qu'il pourrait s'avérer

délicat d'appliquer l'interdiction de se couvrir contre cette exposition.

Le plan préconise que le versement des frais de montage soit réparti dans le temps et que ces frais soient revus à la baisse en cas d'effondrement de la valeur des créan-

ces. Conformément à des propositions déjà entendues, il resserre le contrôle des produits dérivés hors cote, comme les swaps sur défaillance de crédit. Les titres qui ne seront pas validés par une autorité centrale ou qui ne seront pas négociés sur des places boursières feront l'objet de frais supplémentaires.

Le mesure sans doute la plus accrocheuse – et la plus populiste – est la création de la Consumer Financial Protection Agency (CFPA). Armée de quelques-uns des pouvoirs de la Fed et d'autres organismes de réglementation des banques, cette agence aura le champ libre pour régir des activités telles que le prêt hypothécaire et l'émission de cartes de crédit.

À la lumière des prêts hypothécaires sans mise de fond

100 ans  
Vorsprung durch Technik

Accédez à ce qui vous fait rêver.



ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILES DU CANADA  
Meilleure voiture de luxe

Audi A4 2.0T  
quattro 2009499\$  
par mois\*\*Location de 36 mois  
Taux de location  
de 3,9 %Audi A3 2.0T  
Traction avant  
2009399\$  
par mois\*Location de 36 mois  
Taux de location  
de 3,9 %

Les Automobiles Niquet  
1917, boul. Wilfrid-Laurier  
Route 116  
St-Bruno QC  
450 653-7553  
www.niquet.com

Les Automobiles Popular  
5442, rue Saint-Hubert  
Montréal QC  
514 270-3566  
www.popularaudi.com

Audi Prestige DDO  
4600A, boulevard St-Jean  
Dollard-des-Ormeaux QC  
514 426-7777  
www.audiprestige.com

Park Avenue Audi  
8755, boulevard Taschereau  
Brossard QC  
450 445-4811  
www.parkavenueaudi.com

Automobiles Lauzon  
2435, boulevard Chomedey  
Laval QC  
450 688-1120  
www.lauzon.qc.ca

Prestige Audi  
5905, autoroute Transcanadienne  
St-Laurent QC  
514 364-7777  
www.audiprestige.com

\*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires Audi participants. Sujet à l'approbation du crédit (S.A.C.). Location de 36 mois au taux annuel de 3,9 %. Dépôt de garantie remboursable de 450 \$. Première mensualité de 399 \$, avec acompte de 2 325 \$. Montant dû au début du bail : 4 772,87 \$. Obligation totale découlant du bail : 18 287,87 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de l'Audi A3 2.0T à traction avant 2009 de 31 800 \$, taxes, pré livraison et transport de 1 595 \$ en sus. Frais de 0,25 \$/km pour le kilométrage supérieur à 16 000 km par an assumés par le locataire.  
\*\*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires Audi participants. Sujet à l'approbation du crédit (S.A.C.). Location de 36 mois au taux annuel de 3,9 %. Dépôt de garantie remboursable de 550 \$. Première mensualité de 499 \$, avec acompte de 3 286 \$. Montant dû au début du bail : 5 930 \$. Obligation totale découlant du bail : 22 845 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de l'Audi A4 2.0T quattro 2009 avec boîte manuelle à six vitesses de 39 700 \$, taxes, pré livraison et transport de 1 595 \$ en sus. Frais de 0,25 \$/km pour le kilométrage supérieur à 16 000 km par an assumés par le locataire. Photos à titre indicatif seulement. Modèles européens montrés. Taxes, immatriculation, droits, frais administratifs (incluant les frais d'inscription jusqu'à 46 \$ au Registre des droits personnels et réels mobiliers), assurances et autres options en sus. Livraison avant le 30 juin 2009. Contribution requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Détails chez les concessionnaires Audi participants. « Audi », « A3 », « A4 », « Vorsprung durch Technik » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG.  
©Audi Canada 2009. Pour en savoir plus sur Audi, visitez votre concessionnaire, composez le 1 800 367 AUDI ou visitez-nous à www.audi.ca. Cette offre est disponible seulement sur les véhicules en inventaire des concessionnaires Audi participants.

## the economist tendances

► et autres hypothèques à taux variable (une sorte de prêt hypothécaire radioactif) qui ont proliféré ces dernières années, on peut difficilement s'opposer à la mise en place d'une telle réglementation. N'empêche, d'aucuns appréhendent déjà que la nouvelle agence ne définisse de façon trop restrictive ce qu'est un produit financier autorisé, réduisant ainsi l'accès au crédit et étouffant autant les bonnes que les mauvaises innovations.

D'autres craignent qu'elle ait moins de poids que les traditionnels organismes de surveillance face aux banques qui moussent leurs produits douteux.

### Nombreux organismes de réglementation

La plus grande inquiétude concerne l'incapacité de M. Obama à mettre de l'ordre dans l'écheveau des organismes de réglementation aux États-Unis. L'Office of Thrift Supervision (OTS) fera partie d'une autre agence, mais il reste encore quatre organismes fédéraux de réglementation des banques (en plus des agences d'État) qui devront collaborer avec la CFPB.

En abandonnant l'idée d'un seul organisme de réglementation des banques et celle d'une fusion des agences supervisant les valeurs mobilières et les produits dérivés, à l'origine deux de ses objectifs, Obama a fait un calcul froid, disent de hauts responsables, fondé sur la forte résistance politique qui l'attend : celle des leaders du Congrès pas très chauds à l'idée d'instituer un seul organisme de réglementation à lumière de l'expérience malheureuse de la Grande-Bretagne; et celle des comités qui régissent et reçoivent des contributions des banques et des Bourses.

Il est risqué de ne modifier qu'une partie du cadre réglementaire. L'assemblage actuel n'est pas tout à fait mauvais : il se peut qu'un organisme de réglementation repère un problème qui a échappé à un autre.

Mais même si l'OTS n'existe plus, les banques seront en mesure de faire adopter des chartes qui leur sont favorables. Les désaccords entre les agences gouvernementales face aux menaces qui pesaient sur le marché immobilier ont retardé le resserrement des normes par les banques. Et leurs différends se sont multipliés, comme en témoignent les querelles entre la Federal Deposit Insurance Corporation et d'autres organismes de réglementation à propos de l'assurance dépôts et du traitement réservé à Citigroup. ■

## Les lobbys bancaires contre les réformes

Même sans les mesures proposées par le président Obama, le livre blanc risque d'être mis en pièces. Les acteurs de la colline du Capitole ne voient pas d'un bon œil l'élargissement du rôle de la Fed. Les lobbys bancaires ten-

teront de diluer les pouvoirs des agences de protection des consommateurs et de persuader les législateurs que le relèvement des exigences en matière d'accès aux capitaux restreindra les prêts aux travailleurs américains (et désa-

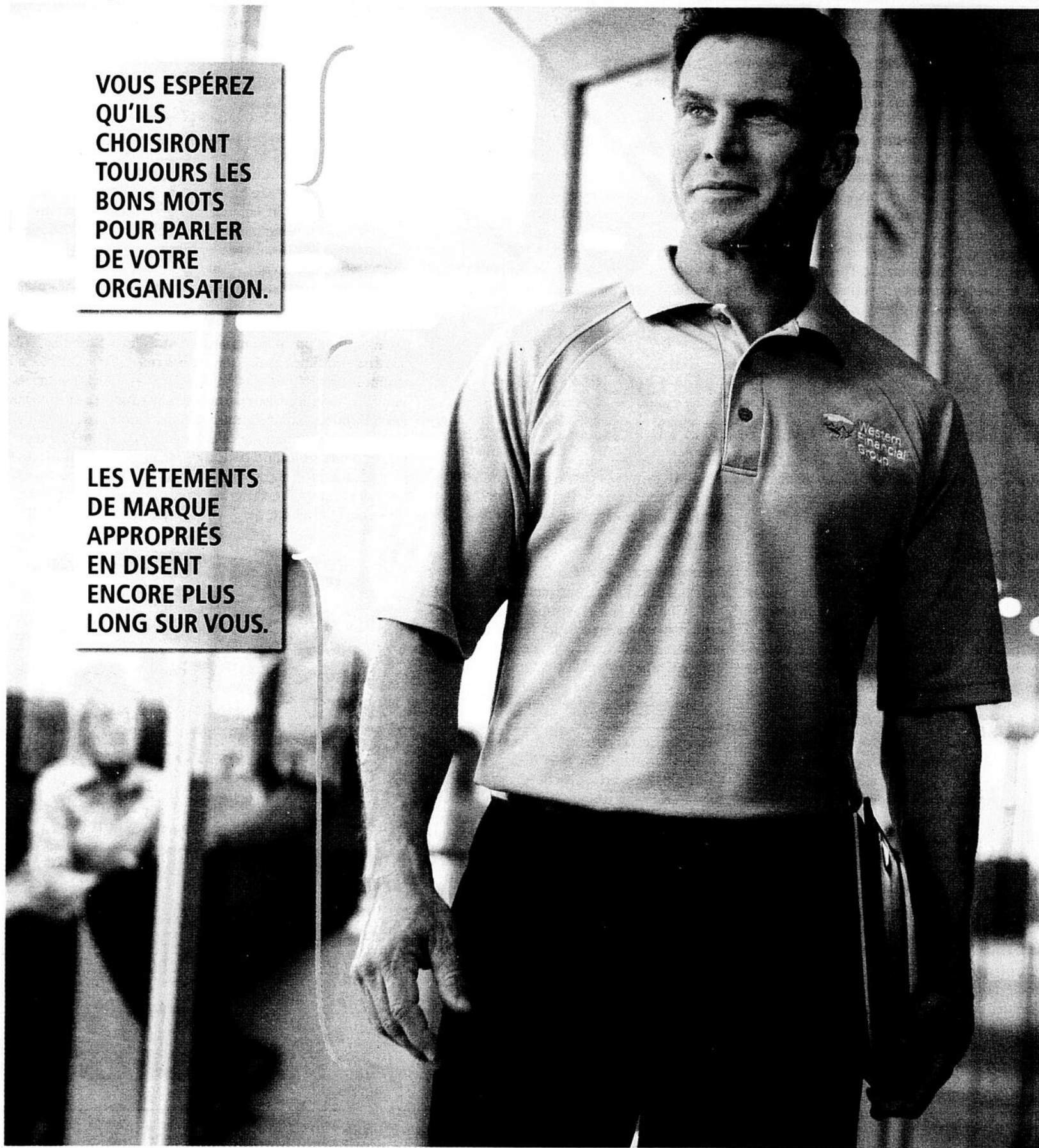
vantagera l'industrie face à la concurrence internationale).

Les législateurs risquent de manquer de temps pour l'examen de ces réformes puisqu'ils doivent se pencher sur d'autres projets comme la refonte du système de santé.

D'aucuns doutent qu'elles soient adoptées avant 2010 sous quelque forme que ce soit. Certes, les nouvelles fondations ont été esquissées, mais il reste encore à en préciser la forme finale et la mise en place. **The Economist**

**VOUS ESPÉREZ QU'ILS CHOISIRONT TOUJOURS LES BONS MOTS POUR PARLER DE VOTRE ORGANISATION.**

**LES VÊTEMENTS DE MARQUE APPROPRIÉS EN DISENT ENCORE PLUS LONG SUR VOUS.**



Moyennant une gestion adéquate, des vêtements de marque peuvent instantanément transformer votre personnel en une équipe cohérente d'ambassadeurs de votre organisation. C'est justement la mission que s'est donnée Imagewear. Grâce à nos programmes promotionnels intégrant des vêtements de marque, vous aurez l'assurance constante de projeter une image uniforme qui vous est unique. Communiquez avec un directeur des ventes aux entreprises par téléphone en composant le 1 800 663-6275 ou par courriel à [imagewear@erequest.ca](mailto:imagewear@erequest.ca). Vous pouvez aussi visiter [imagewear.ca](http://imagewear.ca).

**imagewear**  
une division de **L'ÉQUIPEUR**

# Comment réduire la facture du sans-fil

**Téléphonie d'entreprise.** Bien comprendre la facturation des services mobiles peut faire toute la différence.

par Alain McKenna > alain.mckenna@transcontinental.ca

Le téléphone mobile a la cote en raison des gains de productivité qu'il procure, mais le service sans fil peut coûter très cher à l'entreprise. La facture peut sembler encore plus salée en période de récession, à un moment où les sociétés tentent de réduire leurs dépenses pour compenser la baisse des revenus. Il y a toutefois des façons simples de réduire les coûts. À condition d'y voir clair.

Car le simple fait de bien comprendre comment les services sans fil sont facturés peut faire toute la différence, constate Benoît Descary, formateur en solutions informatiques chez DCE Solutions. « Il y a beaucoup de confusion sur les types de forfaits et sur leurs limites », dit-il. Il cite en exemple la facturation des transferts de données à l'étranger. « Les entreprises ne savent pas toutes que les données téléchargées en itinérance sont facturées



Normand Cyr et ses 10 employés ont mis au point un outil informatisé qui simplifie la gestion des services sans fil en entreprise. [Photo : Gilles Delisle]

à part, en plus du forfait », à un coût plutôt élevé. Par exemple, Rogers facture 3 \$ du mégaoctet téléchargé en itinérance.

Normand Cyr a fondé la société Mobile Maestria, de Terrebonne, afin de dissiper cette méconnaissance. Lui et ses 10 employés ont mis au point un outil informatisé qui simplifie la gestion des services sans fil en entreprise. « Quand une entreprise peut comprendre d'un coup d'œil quels sont les éléments facturés et quelles sont ses options, elle peut renégocier des forfaits plus avantageux et améliorer sa politique de gestion », résume M. Cyr, qui a aussi créé le Forum canadien sur la gestion des sans-fil, une conférence annuelle destinée à informer les entreprises sur la question. Une meilleure gestion peut facilement réduire la note de 20 à 30 %, affirme-t-il.

Voici quelques autres astuces permettant d'optimiser l'utilisation des mobiles en entreprise.

## 1 Nommer un responsable et établir une politique claire pour tous les utilisateurs

Souvent, les entreprises partagent la gestion des téléphones mobiles entre l'administration et le service informatique, ce qui rend l'élaboration d'une politique d'utilisation un peu plus compliquée que si on confiait le tout à un seul gestionnaire. Dans la même optique, une politique claire ne devrait comporter

aucune exception, même pas au sein de la haute direction. Sinon, à quoi bon en avoir une ?

## 2 Mieux gérer et partager ses minutes d'appel entre utilisateurs

Le partage de minutes entre utilisateurs, ou *pooling*, en anglais, est une façon évidente de réduire les coûts d'utilisation. Sauf que les factures sont parfois si complexes qu'on en perd rapidement... le fil. Selon Normand Cyr, de Mobile Maestria, une bonne gestion de ces minutes représente tout de même 60 % des économies réalisables en révisant sa politique d'utilisation des cellulaires en entreprise.

## 3 Éviter les services facturés à la pièce, comme l'assistance-annuaire

Dans deux semaines, les frais d'assistance-annuaire (le fameux 4-1-1) passeront de 1,99 à 2,49 \$ l'appel. Il existe cependant d'autres façons d'accéder à ce service qui, elles, coûtent beaucoup moins cher, voire rien du tout. L'une d'elles consiste à passer par le réseau Internet, même si c'est par l'intermédiaire des réseaux sans fil : les frais de transmission de données nécessaires pour faire une recherche dans la base de données de services comme Canada411, par exemple, sont de quelques cents le kilo-octet. Il en coûte donc une fraction du prix pour obtenir la même information.

## 4 Délaisser le téléphone fixe au profit du mobile

Le groupe de recherche Gartner estime que d'ici 2011, les entreprises nord-américaines seront plus nombreuses à recourir aux téléphones mobiles plutôt qu'aux téléphones fixes. L'adoption de téléphones intelligents (*smart phones*), tels les BlackBerry, iPhone et autres appareils Windows Mobile, et leur intégration aux réseaux de téléphonie IP permettent de remplacer les téléphones fixes et de réduire les coûts de télécommunications dans l'ensemble, assure Phil Redman, vice-président à la recherche, chez Gartner. ■

## Deux cas, 264 appareils et des milliers de dollars en factures

Voici deux organisations qui ont décidé de mieux gérer leurs factures de cellulaires... ou de tenter de le faire

### Sans cellulaires, point de livraisons d'isotopes pour Transmédic

La crise des isotopes médicaux qui secoue le secteur canadien de la santé, Mélanie Bernier la suit de près. De très près même.

C'est que Transmédic, dont elle est copropriétaire, se spécialise dans la livraison de matériel médical - dont des isotopes - à des hôpitaux au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique.

Pour y arriver, Transmédic emploie une trentaine de personnes, dont la majorité est sur la route, et gère 24 téléphones mobiles, leur unique moyen de communication.

« On n'aurait pas pu exister sans cellulaires », résume la femme d'affaires, qui impose une politique d'utilisation très stricte à leur égard. Les messages texte sont interdits chez Transmedic, tout comme les transmissions de données, histoire d'éviter les abus.

Dernièrement, l'entreprise a changé de fournisseur de services sans fil. « On a renégoциé notre plan de partage de minutes et diminué notre tarification en incluant certains services dans nos forfaits », dit-elle.

Mises ensemble, ces mesures permettent

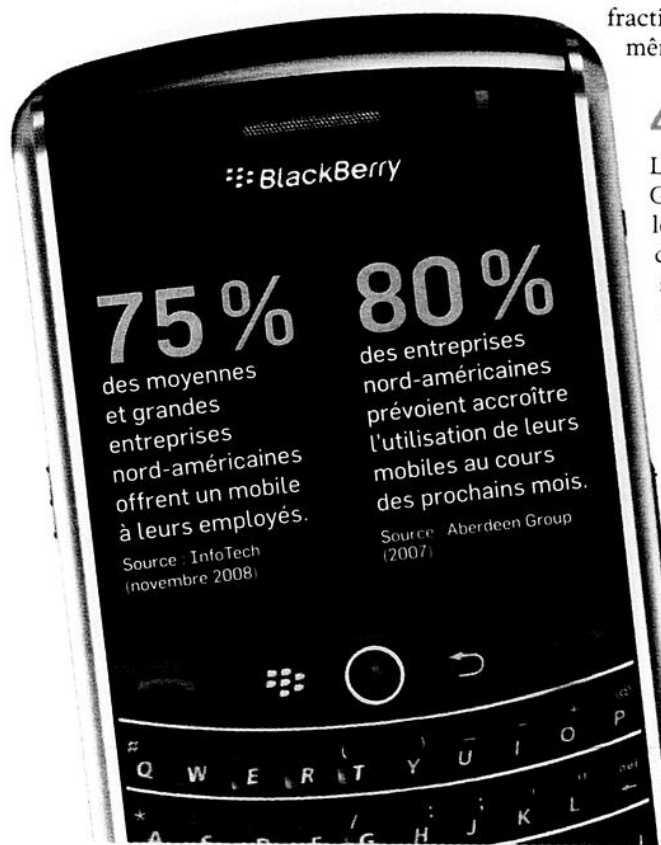
à la PME montréalaise d'épargner 3 000 \$, sur une facture annuelle d'environ 17 000 \$. Seul hic : « On est pris pour trois ans », dit M<sup>me</sup> Bernier.

### Casse-tête au CHUM

Le Centre hospitalier universitaire de Montréal (CHUM) gère environ 240 téléphones mobiles, utilisés principalement par les gestionnaires et les médecins. Line Labelle, qui gère les factures pour ces appareils, l'admet d'emblée : démêler les forfaits, les transferts de données et les appels en itinérance est un véritable casse-tête.

La pile de factures qu'elle reçoit la tient chaque mois un peu plus occupée. « Plus ça va, plus c'est gros, dit-elle. Chaque utilisateur a un forfait unique, on n'a pas le temps de regarder les factures une à une. Et la technologie évolue rapidement, le cellulaire ne suffit plus : ça prendrait des BlackBerry, des iPhone... C'est difficile à gérer. »

Naturellement, certains en profitent. Faute d'une politique claire, la facture mensuelle peut varier d'une centaine de dollars à 400 ou 500 \$, selon l'utilisateur. « Il y a des médecins qui voyagent beaucoup. D'autres qui ouvrent des pièces jointes sur leur BlackBerry », illustre M<sup>me</sup> Labelle. Dans ce contexte, difficile de respecter un budget précis... A.M.



# SOLUTIONS RÉCESSION

**Rebondir en temps de crise**

Prendre les bonnes décisions et saisir les occasions.

Pour tout savoir, visitez le site

[www.lesaffaires.com/solutionsrecession](http://www.lesaffaires.com/solutionsrecession)

UNE PRÉSENTATION DE : 

## Comment rendre nos systèmes intelligents encore plus intelligents

Notre planète n'est pas seulement en train de devenir plus petite et plus «plate» – elle devient aussi plus intelligente. Par «plus intelligente», nous voulons dire une planète où l'intelligence numérique peut être intégrée non seulement à des objets individuels, mais aussi à travers un ensemble de systèmes.

Mais vous serez surpris d'apprendre que les technologies de l'information – qui devraient normalement constituer le secteur le plus avancé de la planète – doivent elles-mêmes subir une métamorphose «intelligente».

Il ne s'agit pas d'un problème de technologie proprement dit. Les serveurs, le stockage, les PC, les logiciels, les appareils de réseautique et Internet continueront à devenir plus puissants, plus abordables et plus disponibles.

Le problème se situe plutôt sur le plan de la configuration de cette technologie : la façon dont les centres informatiques sont conçus et exploités, dont les applications sont développées et déployées, dont les PC et les serveurs sont gérés, mis à niveau et sécurisés.

Par exemple, le serveur de base moyen utilise rarement plus de 6 % de sa capacité disponible. Dans certaines organisations, jusqu'à 30 % des serveurs ne sont jamais utilisés; ils ne font que gaspiller l'énergie et le précieux espace plancher du centre informatique. Et il est prévu que la consommation d'énergie liée aux TI doublera au cours des 5 prochaines années. Dans certaines sociétés, près de 70 % du budget TI est consacré à la gestion, à la maintenance, à la sécurisation et à la mise à niveau des systèmes plutôt qu'au développement de nouveaux services, de nouvelles fonctionnalités et de nouvelles applications.

Par ailleurs, on peut s'attendre à l'arrivée de centaines de milliards d'objets intelligents sur le marché – capteurs, caméras, conteneurs, appareils ménagers, étiquettes RFID –, qui seront tous interconnectés.

Cela assouplira grandement les nouvelles interactions avec les clients, les employés et les citoyens qui pourront s'effectuer de n'importe où, à partir de n'importe quel appareil. La quantité de données produite promet de générer des informations stratégiques et des renseignements commerciaux qui pourront résoudre certains de nos plus grands problèmes, mais ce, seulement si nous pouvons les traiter et les comprendre en temps réel.

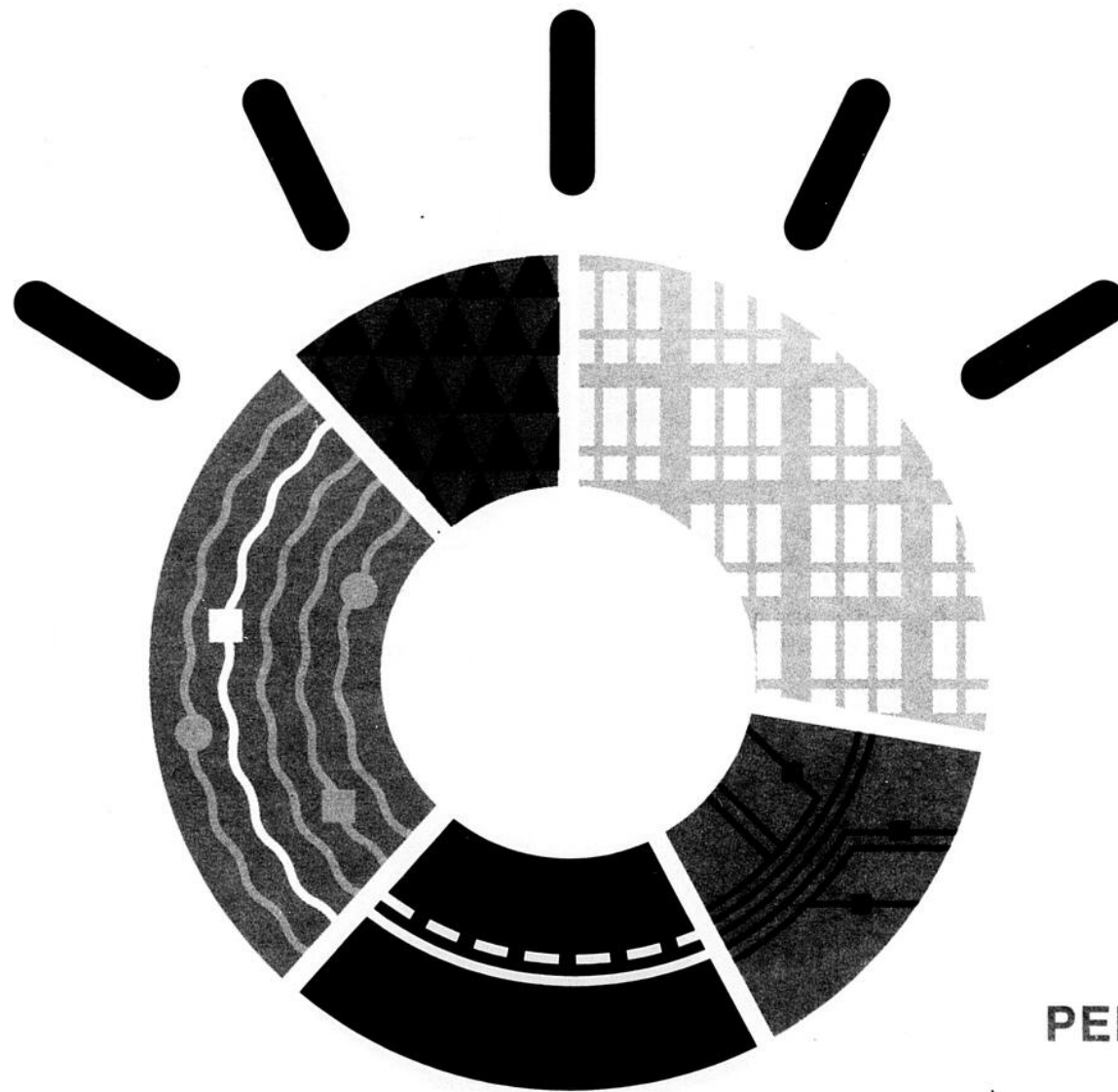
En somme, pour réaliser l'énorme potentiel que présente une planète plus intelligente, nous devons réinventer les TI du XXI<sup>e</sup> siècle, tout comme nous avons industrialisé nos usines au XX<sup>e</sup> siècle : en les rendant plus efficaces, plus dynamiques, moins complexes et moins chères.

Heureusement, il existe des modèles informatiques plus intelligents. Avec des logiciels fondés sur l'architecture orientée services (SOA), les entreprises peuvent maintenant séparer la couche services d'affaires de la technologie sous-jacente pour modifier et réutiliser de façon souple les logiciels existants plutôt que d'en développer de nouveaux, et ce, pour bien moins cher.

De plus, la virtualisation peut aider les entreprises à réinventer leur centre informatique, en éliminant jusqu'à 70 % de leurs serveurs et en libérant 80 % de leur espace plancher. Enfin, les logiciels de gestion de services peuvent gérer tous ces systèmes à partir d'un seul endroit en mode libre-service, réduisant ainsi les coûts administratifs.

Les technologies de l'information ont beaucoup évolué au cours des 50 dernières années. Mais pour saisir toutes les opportunités qui se présentent, il faudra bien plus que des machines intelligentes. Il faudra intégrer cette intelligence dans toutes nos infrastructures technologiques.

Bâtissons une planète plus intelligente. Apprenez-en davantage à [ibm.com/pensons/ca](http://ibm.com/pensons/ca).



PENSONS



## stratégies

# Les primes d'assurance habitation n'ont pas fini d'augmenter

**Sinistres.** Davantage de réclamations force des assureurs à refile la hausse à leurs clients.



**ET ACTION!**

## Nous partageons votre vision

La première banque des entreprises du Québec vous offre des services adaptés à vos besoins. Financement, placement, transfert d'entreprise : nos spécialistes vous accompagnent, du lancement jusqu'à l'expansion internationale.

1 877 394-6611 [bnc.ca/entrepreneurs](http://bnc.ca/entrepreneurs)

**150 ANS**  
DEPUIS 1859



**BANQUE NATIONALE**  
GROUPE FINANCIER

Après l'essence et le panier d'épicerie, dont les prix sont à la hausse, la prime de votre police d'assurance habitation augmente. Et l'an prochain aussi, disent les assureurs.

« Le secteur de l'assurance habitation n'est pas rentable depuis cinq ans. Cela ne peut pas durer », lance Pierre Lepage, vice-président, assurance des particuliers, d'Intact Assurance (ex-ING Canada). Intact haussera ses primes lors des renouvellements et offrira moins de rabais pour attirer de nouveaux clients, précise M. Lepage.

Chez Desjardins Groupe d'assurances générales, il y aura également des augmentations de primes, confirme Stéphane Mailhot, directeur principal des communications et des relations publiques.

Les assureurs refusent de chiffrer la hausse, qui varie en fonction de plusieurs facteurs; selon qu'il s'agit d'un renouvellement ou d'une nouvelle police, de l'âge de la maison, du secteur géographique, des réclamations de l'assuré, etc. L'augmentation moyenne dépassera l'inflation et même 5% dans plusieurs cas, précisent les assureurs.

### Plus de réclamations liées à l'eau

L'eau est devenue la bête noire des assureurs, explique Yves Fortin, vice-président, assurances des particuliers, assurances de dommages, chez AXA. « En 2001, les dégâts d'eau représentaient 20% de la valeur des indemnités payées par AXA aux assurés [propriétaires-occupants] alors que cette année, cela sera presque 50%. »

Dans certaines villes ou quartiers, les nombreuses constructions résidentielles des dernières années surchargent les systèmes d'égout et d'aqueduc. Dans d'autres villes, comme Montréal, ces infrastructures sont carrément obsolètes. Les changements climatiques font aussi tomber beaucoup de pluie en peu de temps, ce qui n'aide pas non plus.

Autres éléments qui font grimper la facture : le parc immobilier vieillit, de sorte que les toits sont moins étanches, les coûts de reconstruction augmentent; et davantage d'habitations abritent des appareils électroniques de grande valeur, tels un cinéma maison et un ou plusieurs ordinateurs. **D. Froment**

## durable

# Rocmec réussit à générer cinq fois moins de résidus miniers

**Procédé.** L'entreprise monnaie une expertise unique dans le monde en vendant ses services.

par Dominique Froment > dominique.froment@transcontinental.ca

Donald Brisebois, président de Rocmec, se demande encore pourquoi personne n'y a pensé avant lui : un procédé de fractionnement du roc permettant de réduire de cinq fois les résidus miniers. Ces derniers représentent un des plus coûteux problèmes environnementaux de l'industrie minière.

Cet ancien mineur et directeur de mine d'or pour Placer Dome est entré chez Rocmec, en 2001, pour mettre au point ce procédé, qui consiste à utiliser la chaleur au lieu de la dynamite pour faire éclater le roc.

## Adieu, dynamite !

Le principe en est simple. À chaque extrémité d'un filon d'or, on creuse une galerie de deux mètres sur trois. Ces deux galeries sont ensuite reliées par un canal de 15 centimètres de diamètre le long de la veine. Après avoir bouché l'extrémité du canal la plus éloignée de la surface, on y descend un brûleur ayant la forme d'un tuyau remplissant la moitié du diamètre. Ce brûleur dégage une chaleur de 1 800 degrés Celsius. À mesure qu'on fait remonter le brûleur le long du canal, le roc réagit comme un verre froid lorsqu'on y verse de l'eau bouillante : il éclate.

« La méthode traditionnelle de dynamitage fait éclater beaucoup plus de roc que nécessaire. Avec la fragmentation thermique, on ne fait éclater que le roc qui contient du minerai, explique M. Brisebois, 53 ans. La fragmentation produit ainsi cinq fois moins de résidus. »

En plus d'être moins dommageable pour l'environnement, la fragmentation thermique permet d'exploiter des gisements qui ne seraient pas rentables si on utilisait le dynamitage. En outre, dans les mines qu'elle exploite elle-même, Rocmec utilise des savons au lieu du cyanure pour isoler les sulfures, ce qui est plus écologique. Elle vend les sulfures à des entreprises qui s'en servent comme carburant.

## Pas question de vendre des licences

Les Incas connaissaient déjà la fragmentation thermique, mais Rocmec est la première entreprise à breveter le procédé et à l'exploiter commercialement.



La fragmentation thermique est la plus importante innovation dans l'industrie minière depuis les années 1970, affirme Donald Brisebois, président de Rocmec. [Photo : Gilles Delisle]

La PME de Vaudreuil-Dorion, qui emploie 30 personnes, a obtenu ses premiers brevets pour neuf pays en 2005. Il y a quelques mois, elle a déposé une autre demande de brevet visant 50 pays. Rocmec utilise déjà la fragmentation thermique à sa mine Rocmec I de Rouyn-Noranda.

« Pas question de vendre des licences pour notre procédé; nous voulons garder le contrôle, précise M. Brisebois.

« Nous signons plutôt des contrats de service aux termes desquels nous fournissons l'équipement et des employés pour former

nos clients. Nous avons signé un contrat au Nevada, en novembre 2008, et au Mexique, en juin 2009, et nous discutons actuellement avec 21 sociétés minières dans 5 pays. »

Rocmec a récemment acquis deux mines d'or au Pérou, Rocmec II (40 % des actions et une option de 30 % supplémentaires), et Rocmec III (la totalité des actions).

Dans cinq ans, M. Brisebois prévoit que les six ou sept mines qu'exploitera Rocmec produiront entre 250 000 et 300 000 onces d'or par année. Et elle aura des contrats de service pour 25 à 30 de ces brûleurs dans le monde. ■

## Un procédé efficace

La fragmentation thermique, c'est comme une opération chirurgicale, dit Claude Duplessis, directeur général de Systèmes Geostat International, une société-conseil en ingénierie minière de Blainville. « On ne casse pas de roche dont on n'a pas besoin », explique l'ingénieur en géotechnique.

M. Duplessis ne trouve pas exagérées les prétentions de Ronald Brisebois, président et chef de la direction de la société minière

Rocmec, de produire cinq fois moins de résidus avec le procédé de fragmentation thermique qu'avec le dynamitage.

« Tout dépend de la largeur du filon. Plus il est étroit, plus la fragmentation thermique est avantageuse par rapport au dynamitage. Si le filon est vraiment étroit, la fragmentation thermique peut produire six, sept, huit fois moins de résidus, et même plus », juge M. Duplessis. D.F.



EN BREF

### ÉNERGIE SOLAIRE

#### 4,5 mégawatts sur le toit

À Phoenix, i/o Data Centers veut se servir du toit de son immense centre de données pour produire de l'électricité. La toiture de 44 500 mètres carrés sera couverte de panneaux photovoltaïques pour fournir 4,5 mégawatts aux serveurs informatiques. C'est trois fois la puissance installée sur le complexe Google, à MountainView, en Californie, le plus important toit solaire à ce jour. Mais les centres de serveurs sont de véritables gloutons. Les 45 000 panneaux solaires, qui seront installés d'ici la fin de 2010, ne fourniront qu'une maigre partie des 80 MW utilisés par i/o Data Centers. Source : Data Center Knowledge

### 250 KM/H

C'est la vitesse atteinte par l'avion électrique SkySpark de l'Université polytechnique de Turin. Ce fut court et touchant : le 10 juin, au World Air Games, en Italie, il n'a volé que huit minutes. Mais c'est un record absolu pour un avion électrique. L'appareil, un Pioneer Alpi 300 modifié, est équipé d'une batterie de 75 kV au lithium-polymère. Prochaine étape : retenter le coup avec une pile à hydrogène. But de ces expériences, à (très) long terme : proposer un substitut au kérosène. Les transporteurs aériens émettent déjà 2 % des gaz à effet de serre dans le monde. Sources : SkySpark, TreeHugger

### Toits verts obligatoires : les promoteurs de Toronto fulminent

Toronto innove : la capitale ontarienne oblige ses promoteurs à doter leurs nouveaux immeubles de toits végétalisés, une première en Amérique du Nord. L'arrêté municipal adopté le 27 mai suscite cependant la controverse. « Ce règlement limite les options des promoteurs en matière d'efficacité énergétique », dit Stephen Upton, vice-président de Tridel, un important promoteur immobilier. Comme plusieurs de ses collègues, il voudrait que la Ville lui laisse le choix des technologies pour réduire les coûts énergétiques de ses immeubles. Source : The Globe and Mail



Suivez-nous tous les jours sur le web à **visiondurable.com**



Suivez-vous que

Nos partenaires



## stratégies

## Management

## Leçons de leadership d'Abraham Lincoln

**Entrevue.** L'historienne Doris Kearns Goodwin rappelle que les Américains s'en sont toujours sortis la tête haute.

par Diane Coutu, rédactrice en chef de la *Harvard Business Review*

### Les entrevues Harvard Business Review

La période estivale est le moment idéal pour considérer de nouvelles idées en matière de gestion. Pour ouvrir des pistes de réflexion, voici une série d'entrevues avec des personnalités internationales du monde des affaires, réalisées par l'équipe de la *Harvard Business Review*.

3 de 8

En janvier 2008, la nouvelle Couric, demandait à Barack Obama, alors candidat à la

présidentielle, quel livre il entendait emporter à la Maison-Blanche, hormis la Bible. Obama a opté pour *Team of Rivals*, un ouvrage a succès publié en 2005 par Doris Kearns Goodwin et décrivant le leadership du président Abraham Lincoln pendant la guerre civile. Si le nouveau président américain peut apprendre d'Abraham Lincoln, il en va de même pour les chefs d'entreprise, qui se demandent eux aussi comment rester des bons leaders en période de turbulences. Pour en savoir davantage sur les leçons de Lincoln, la rédactrice en chef de la *Harvard Business Review*, Diane Coutu, s'est entretenue avec M<sup>me</sup> Goodwin, une historienne récipiendaire d'un prix Pulitzer et auteure d'ouvrages comme *The Fitzgeralds and the Kennedys* et *Lyndon Johnson and the American Dream*. Voici une version abrégée et adaptée de cet entretien.



Spécialisée dans l'histoire présidentielle, Doris Kearns Goodwin est lauréate d'un prix Pulitzer. [Photo : Getty Images]

## EMPLOI-QUÉBEC, VOTRE PARTENAIRE DE CHOIX POUR DES SERVICES D'EMPLOI DIVERSIFIÉS

Partout au Québec, vous pouvez compter sur des équipes dynamiques pour vous offrir des services en matière d'emploi.

Quelle que soit la taille de votre organisation, Emploi-Québec vous propose, parmi de nombreux services et mesures, ceux qui répondent le mieux à vos besoins.

### De nouveaux gestionnaires à votre service :



M. Francis Riou  
Directeur régional,  
Abitibi-Témiscamingue



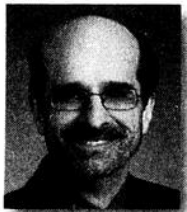
M. Michel Gingras  
Directeur régional,  
Capitale-Nationale



M. Ghislain Laprise  
Directeur régional,  
Lanoudière



M. Jean-Pierre Arsenault  
Directeur régional,  
Laval



M. Jean-François Ruel  
Directeur régional,  
Centre-du-Québec



M<sup>me</sup> Claire Gendron  
Directrice régionale,  
Outaouais

Consultez [www.emploi Quebec.net](http://www.emploi Quebec.net) ou communiquez avec le centre local d'emploi le plus près de chez-vous.

Emploi  
Québec

**Harvard Business Review – Quelles leçons Obama et les autres leaders peuvent-ils tirer de l'étude du mandat présidentiel d'Abraham Lincoln ?**

**Doris Kearns Goodwin** – Il y en a plusieurs, mais la première qui a retenu l'attention d'Obama lors de discussions pendant la campagne électorale concerne la façon dont Lincoln a su s'entourer, c'est-à-dire en accueillant notamment des rivaux aux egos forts et aux ambitions élevées, des gens qui se sentaient libres de remettre en cause son autorité et qui n'avaient pas peur de débattre avec lui.

Mais vous devez vous rappeler qu'il ne s'agit pas simplement de laisser vos rivaux entrer dans le cercle du pouvoir – il s'agit en fait de choisir les personnes les plus compétentes du pays, pour le bien du pays. Lincoln a été porté au pouvoir alors que la nation était en péril, et son intelligence et sa confiance en lui-même étaient telles qu'il savait qu'il devait s'entourer des gens les plus compétents; des gens qui étaient des leaders véritables et très conscients de leur propres forces. C'est une importante manifestation de perspicacité, que vous dirigiez un pays ou une grande société.

**HBR – Quel inconvénient y a-t-il à former une équipe regroupant des rivaux ?**

**D.K.G.** – Si vous êtes un leader soucieux de n'exclure aucun point de vue, comme

**Si Obama peut apprendre d'Abraham Lincoln, il en va de même pour les chefs d'entreprise.**

Lincoln l'était Obama semble l'être, vous risquez d'avoir constamment des discussions interminables qui ne débouchent jamais sur un consensus. Cela peut être paralysant. Vous devez donc être prêt à voter en faveur ou non d'une décision et, si ce vote mène à une impasse, vous devez alors trancher et être prêt à dire à votre équipe : « *Que ça vous plaise ou non, voici ce que nous faisons.* »

Lincoln a par exemple laissé son cabinet débattre pendant des mois de l'abolition de l'esclavage. Cependant, il s'est finalement décidé à édicter sa Proclamation d'émancipation pour libérer les esclaves. Il a réuni les membres de son cabinet et leur a dit qu'il n'avait plus besoin de leurs réflexions sur l'enjeu principal – mais qu'il voulait bien qu'on lui suggère la meilleure façon et le meilleur moment de mettre sa décision en application. Ainsi, même si certains n'appuyaient toujours pas la décision de Lincoln, ils avaient l'impression qu'on les écoutait. Et ils ont été entendus. Quand un membre du cabinet lui a suggéré d'attendre une victoire sur le champ de bataille avant d'énoncer la Proclamation, Lincoln s'est rangé à son avis.

# management stratégies

► **HBR – Quelles sont, selon vous, les qualités essentielles d'un leader accompli ?**  
**D.K.G.** – La capacité de savoir s'entourer de gens qui peuvent vous tenir tête et remettre en cause vos postulats. Il est utile de s'entourer de gens dont le tempérament diffère du vôtre.

Vous devez aussi savoir partager les honneurs avec les membres de votre équipe de telle sorte qu'ils se sentent investis d'une mission. Vous devez créer un réservoir de sentiments positifs et cela nécessite non seulement que vous admettiez vos erreurs, mais que vous preniez également à votre compte les bourdes de vos subordonnés.

L'histoire enseigne qu'il est essentiel de savoir communiquer avec la population, qu'il s'agisse d'utiliser les ondes radiophoniques, comme l'a fait Franklin Roosevelt, ou, comme l'a fait Lincoln, de prononcer des discours empreints d'une telle poésie et d'une telle clarté que le peuple avait l'impression de lire dans ses pensées et sentait qu'il lui disait la vérité.

Un leadership infaillible, autant en affaires qu'en politique, dépend d'un autre facteur de succès négligé. Vous devez savoir vous relaxer de façon à faire le plein d'énergie en prévision des défis du lendemain. Cette capacité à recharger vos batteries dans une période de stress et de crise est essentielle à un leadership accompli.

**HBR – Nourrissez-vous un tel espoir alors que tout semble s'écrouler autour de nous ?**

**D.K.G.** – Oui, j'y crois vraiment. Certaines choses, impossibles en temps normal, deviennent possibles en temps de crise. Le mode de fonctionnement du gouvernement américain fait en sorte qu'il faut une grave crise pour faire bouger les choses. Il n'y a donc que quelques moments dans l'histoire propices à de grands changements. Roosevelt a tiré parti de la Crise, Lincoln de la guerre civile. De même, la situation actuelle est l'occasion idéale pour Obama d'agir. Les défis lui donnent l'occasion de reconstruire le pays au-delà des idéologies.

L'histoire nous rappelle aussi que, peu importe la situation actuelle, les choses ont déjà été bien pires dans le passé et que les Américains s'en sont toujours sortis la tête haute. La crise actuelle n'a rien à voir avec la dépression des années 1930 et encore moins avec la guerre civile à laquelle a été confronté Lincoln.

L'un des discours de Roose-

velt que je préfère est celui qu'il a prononcé en 1942 et auquel ressemblait beaucoup celui qu'a prononcé Obama à Chicago le soir de sa victoire. Roosevelt a prêté son auditoire que maintes erreurs seraient commises

avant que le pays ne remporte la Deuxième Guerre mondiale. Mais il a rappelé que les États-Unis avaient surmonté auparavant des désastres bien pires. Ainsi, en dépit d'un hiver cruel lors du siège de Valley Forge, les

Américains ont tout de même fini par acquérir leur indépendance. L'allocution de Roosevelt fut un tel succès que la Maison-Blanche a été inondée de milliers de télégrammes d'appui.

Évidemment, il n'y a qu'un

pas entre l'optimisme non fondé et l'intime conviction qu'il y a un je-ne-sais-quoi aux États-Unis, chez les Américains et dans leur système qui fait en sorte que le pays sortira de la crise. Roosevelt a un jour dit : « La dictature la

plus efficace ne pourra jamais rivaliser avec les énergies d'un peuple libre vivant en démocratie. » Je crois que c'est vrai – et pas seulement pour les États-Unis, mais aussi pour toutes les démocraties de la planète. ■


ET


Centre d'expertise sur les matières résiduelles

## PRÉSENTENT LES QUATRE ENTREPRISES LAURÉATES DE LA PREMIÈRE ÉDITION DU



Concours Production & Design Écodurables

|  |   |
|--|---|
| <p><b>PHILIPS LUMEC</b></p>  <p><b>LUMEC</b><br/>Luminaires extérieurs<br/>www.lumec.com</p>                             | <p>VÊTEMENTS FIEREMENT FABRIQUÉS AU QUÉBEC</p> <p><b>BLANK</b><br/>portezblank.com</p>  <p><b>BLANK</b><br/>Manufacturier de vêtements<br/>www.portezblank.com</p> |
| <p><b>5N PLUS</b></p>  <p><b>5N PLUS</b><br/>Purification de métaux pour l'industrie électronique<br/>www.5nplus.com</p> | <p><b>ÉNERGIE MATRIX ENERGY</b></p>  <p><b>MATRIX ENERGY</b><br/>Solutions en énergies renouvelables<br/>www.matrixenergy.ca</p>                                   |

Toutes nos félicitations à ces quatre entreprises montréalaises qui ont pris des mesures pour réduire leur impact écologique et proposer aux consommateurs des produits respectueux de l'environnement.

**Informations concours Production et Design Écodurables :**

[www.cemr.ca/concours](http://www.cemr.ca/concours)  
[ecodesign@cemr.ca](mailto:ecodesign@cemr.ca)

**AVEC LA COLLABORATION DE**

**Québec**

En partenariat avec :  
Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation  
RECYC-QUÉBEC

**eeg**

Eco Entreprises Québec

Faculté de l'aménagement  
Ecole de design industriel

**Université de Montréal**

**CIRAIG**

Centre interuniversitaire de recherche sur le cycle de vie des produits, procédés et services

**Biosphère**

**ADIQ**

Institut de développement de produits

**RS AU**

environnement

**CCIM**

Chambre de commerce et d'industrie de l'Est de l'Île de Montréal

**UU**

La Chambre de commerce de l'Ouest-de-l'Île de Montréal  
The West Island of Montreal Chamber of Commerce

**CCIM**

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU SUD-OUEST DE MONTRÉAL

**CCIM**

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE SAINT-LAURENT  
CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF SAINT-LAURENT

## stratégies management

# La nouvelle loi provinciale sur l'équité salariale critiquée par les PME

**Rémunération.** Elle est inadaptée à la réalité des PME, dénonce la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec a fait adopter à l'unanimité par l'Assemblée nationale il y a un mois le projet de loi 25

qui renforce la Loi sur l'équité salariale. Cette unanimité porte davantage sur le principe de l'équité que sur le

contenu de la Loi, croit toutefois la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Selon l'organisme, celle-ci

demeure inadaptée à la réalité des PME.

« La Loi aurait dû prévoir un mécanisme simplifié pour les entreprises de 10 à 49 employés en vue d'atteindre l'équité salariale », déplore Simon Prévost, vice-président, Québec, de l'organisation de défense des intérêts des PME. Selon lui, la Loi, qui prévoit la marche détaillée à suivre pour atteindre l'équité salariale, est faite pour les employeurs de grande taille comme les gouvernements et les multinationales, pas les PME.

« C'est une loi qui stipule les moyens à suivre et non pas des résultats à atteindre », fait remarquer M. Prévost.

Par équité salariale, on entend que les personnes occupant un emploi détenu majoritairement par les femmes reçoivent un salaire équivalent à celui versé pour un emploi équivalent, mais détenus majoritairement par des hommes, ce que M. Prévost appelle « comparer des pommes avec des oranges ».

Une première loi sur l'équité salariale a été adoptée en 1996. Elle est entrée en application en 2001. Dix ans après son adoption, un rapport a démontré que seulement la moitié des entreprises assujetties à cette loi avaient réalisé

31 DÉCEMBRE

## 2010

Date butoir qu'ont les employeurs qui n'ont pas terminé leur exercice pour réaliser l'équité salariale dans leur entreprise.

Les modifications apportées à la Loi sur l'équité salariale portent principalement sur les délais pour réaliser l'équité salariale et son maintien. Ceux qui dépasseront ce délai devront, en plus de payer les ajustements dus selon la date de leur assujettissement à la Loi, verser une indemnité additionnelle.

Source : Commission de l'équité salariale

« Avant, la notion de maintien de l'équité prévue par la loi était floue, dit le ministre québécois du Travail, David Whissell. On a précisé que l'exercice de maintien sera fait tous les cinq ans. Lorsqu'il y en aura un, on corrigera les écarts, au moment de l'exercice, sans rétroactivité. »

Louise Béchamp, associée au sein du groupe droit du travail chez Fasken Martineau, note le délai supplémentaire accordé par le gouvernement aux entreprises pour réaliser l'équité salariale. « Elles ont jusqu'au 31 décembre 2010 pour se conformer à la loi sans crainte de poursuite, même si elles doivent verser des ajustements salariaux », dit-elle.

### Plus de 10 000 sociétés concernées

La loi 25 assujettit 10 500 entreprises de plus à l'équité salariale, soit celles qui comptent 10 employés et plus au cours d'une année civile, mais qui n'existaient pas ou qui n'avaient pas 10 employés ou plus en 1996-1997, année de référence de la loi de 1996.

En outre, la loi 25 bonifie le budget de la Commission sur l'équité salariale de 1,5 million cette année et de 2,5 millions en 2010-2011. Elle encadre le processus de conciliation offert par cette même Commission et prévoit la formation d'un comité consultatif des partenaires, chargé de conseiller la Commission. ■



H. John Godber, Pierrette Sinclair, Kenneth S. Atlas, Sylvie Bouvette

## VOUS EXIGEZ LA MEILLEURE ÉQUIPE EN DROIT DE L'ÉNERGIE? NOUS AUSSI.

Dans le secteur de l'énergie, nos clients tiennent à ce que leurs dossiers soient confiés à la meilleure équipe. C'est pourquoi Borden Ladner Gervais S.R.L., S.E.N.C.R.L. est fier d'accueillir Pierrette Sinclair au sein du groupe Droit des sociétés et droit commercial de Montréal, consolidant ainsi sa position de leader dans ce secteur.

L'expertise de M<sup>e</sup> Sinclair en droit de l'énergie, de l'environnement et de l'exploitation des ressources naturelles vient optimiser l'offre de services de BLG en ce qui a trait aux questions juridiques et stratégiques liées au développement et à l'exploitation de projets énergétiques, aux aspects réglementaires et au financement dans les secteurs de l'électricité, du gaz naturel et des énergies renouvelables.

Vice-présidente de l'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable (AQPER), M<sup>e</sup> Sinclair se joint à une équipe d'associés déjà réputée composée de H. John Godber, chef national du groupe Droit des sociétés et droit commercial, Kenneth S. Atlas, chef national du groupe des Services financiers, et Sylvie Bouvette, coordonnatrice régionale du groupe Droit de l'immobilier commercial et du groupe sectoriel de l'énergie.

Comptant sur plus de 750 avocats, agents de brevets et de marques de commerce et autres professionnels qui travaillent dans six grandes villes du Canada, BLG est le plus grand cabinet juridique national à service complet qui offre des solutions à ses clients en droit des affaires, en litige et en propriété intellectuelle. Pour de plus amples renseignements, visitez le site Web [www.blgcanada.com](http://www.blgcanada.com).

Nous souhaitons faire équipe avec vous.

Pierrette Sinclair 514.954.2527 [psinclair@blgcanada.com](mailto:psinclair@blgcanada.com)  
H. John Godber 514.954.3165 [jgodber@blgcanada.com](mailto:jgodber@blgcanada.com)  
Kenneth S. Atlas 514.954.2522 [katlas@blgcanada.com](mailto:katlas@blgcanada.com)  
Sylvie Bouvette 514.954.2507 [sbouvette@blgcanada.com](mailto:sbouvette@blgcanada.com)



BORDEN  
LADNER  
GERVAIS

Calgary | Montréal | Ottawa  
Toronto | Vancouver | Région de Waterloo

Borden Ladner Gervais S.R.L. S.E.N.C.R.L. | Avocats |  
Agents de brevets et de marques de commerce

[blgcanada.com](http://blgcanada.com)

D'abord le service.

### Hommage à Robert Deaudelin

1928-2009



Nous avons le regret de vous faire part du décès de M. Robert Deaudelin, survenu le 2 juin 2009, à l'âge de 80 ans et 11 mois.

Robert a œuvré pendant plus de cinquante ans dans le domaine de l'alimentation. Il a d'abord travaillé avec ses frères, Jean-Guy et Marcel, au sein de l'entreprise familiale, E.Deaudelin inc., puis pour la compagnie Hudon et Deaudelin.

Il était l'époux de Mme Yolande Lamontagne (Mme Yolande Guillemette). Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses trois fils, ses neuf petits-enfants et un arrière-petit-fils.

### CLUB DE PRESSE BLITZ

LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA

26000 inscriptions/contacts

(514) 722-5128

1-888-819-3282

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

aussi :

### BLITZ 24

SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN

"CIRCUIT DE PRESSE"

(514) 593-7399

[www.blitz24.com](http://www.blitz24.com)

# investir

**L'industrie des fonds d'investissement se remodèle**

p. 26

**Cogeco Câble attire les amateurs d'aubaines**

p. 28

**Trop tôt pour tourner le dos aux obligations**

p. 33

**ÉCONOMISEZ 75%**  
sur le prix en kiosque  
en vous abonnant

**les affaires**

www.lesaffaires.com/abonnement  
1 800 361-7215

## Le chiffre

# 49%

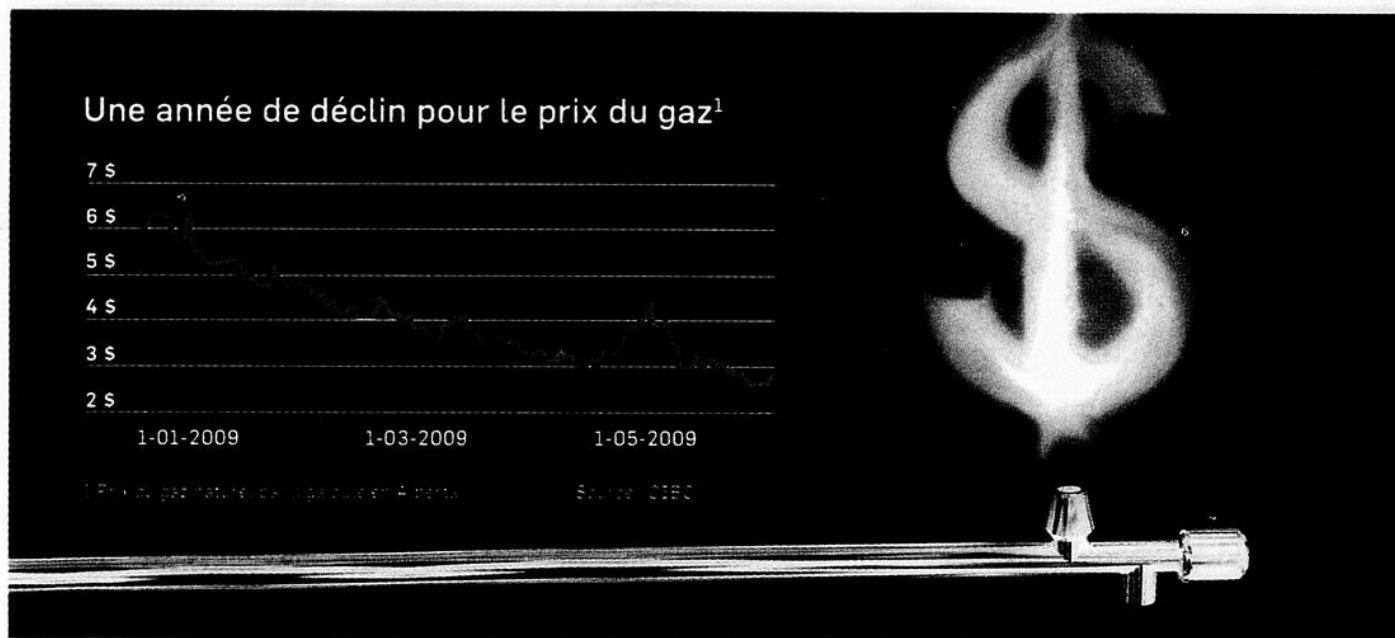
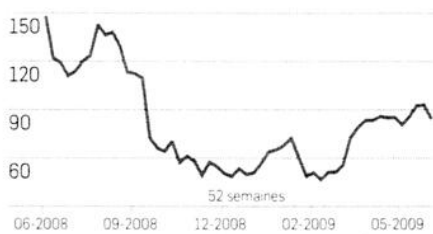
Proportion des portefeuillistes qui ont surpondéré les Bourses émergentes au sein des portefeuilles mondiaux, en juin, selon un sondage de Merrill Lynch. Ces marchés pourraient perdre de la vigueur à court terme, affirme Michael Harnett, stratège mondial de Merrill Lynch.

## En Bourse

### Le titre de Research In Motion s'offre une pause

L'élan haussier de l'action du fabricant des BlackBerry montre des signes d'essoufflement. Le cours de Research In Motion a triplé depuis le 3 décembre dernier et les investisseurs empochent leurs gains. Après cette pause, l'action devra se négocier à de forts volumes au-delà de 88 à 90 \$ pour pouvoir reprendre une marche haussière durable, juge Dennis Mark, de la Financière Banque Nationale.

### RIM en Bourse (Tor., RIM, 84,10 \$)



## Le gaz naturel rebondira-t-il ?

**Énergie.** Encana s'attend à une remontée du prix en 2010, mais les perspectives restent floues.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Le prix du gaz naturel rebondira au cours des prochains mois si la reprise économique se confirme et si la saison des ouragans qui s'amorce provoque une interruption temporaire de la production dans la région du golfe du Mexique. Cette remontée pourrait toutefois être de courte durée, car les facteurs fondamentaux de l'industrie restent fragiles.

Jamais l'écart entre le prix du gaz naturel et celui du pétrole n'a été aussi important, selon la firme Bespoke Investment. Alors que le prix du baril de pétrole a regagné 67 % depuis son creux annuel touché le 18 février, le cours

du gaz a continué de chuter. L'été dernier, le prix du gaz a atteint un sommet de 11 \$ le gigajoule, alors qu'il se détaille actuellement à environ 3 \$.

Selon les analystes, ce recul tient essentiellement à deux facteurs : la récession et l'augmentation de la production gazière. Les stocks de gaz naturel sont d'environ 24 % plus élevés qu'à pareille date l'an dernier.

Mais avec la reprise économique prévue en 2010, le prix du gaz pourrait se raplomber. Du moins, le producteur Encana s'attend à accroître sa production, car il table sur un prix

oscillant entre 4 et 8 \$. Grant Daunheimer, de Valeurs mobilières Dundee, prévoit pour sa part un prix de 6 \$ en 2010.

Certains facteurs risquent toutefois de limiter la remontée du prix du gaz, entre autres les importations de gaz naturel liquéfié et l'exploitation de nouvelles sources non traditionnelles. « L'offre de gaz naturel sur le marché mondial pourrait rester excédentaire plus longtemps que prévu en raison de la mise en service des terminaux de gaz naturel liquéfié dans la seconde moitié de 2009 et en 2010 », selon BMO Marchés des capitaux. ■

HELENE GAGNE

## VOTRE RETRAITE CRIE AU SECOURS

OUTILS ET POSTES DE RÉFLEXION  
POUR RÉINVENTER VOTRE CONCEPTION DE LA RETRAITE  
ET SURMONTER LES PIÈGES QUI VOUS ATTENDENT

COLLECTION affaires PLUS

## Fini les crises de nerfs devant votre relevé REER

Les temps sont durs ? C'est encore plus important de fixer des objectifs réalistes et de passer à l'action. Avec Hélène Gagné, évaluez correctement votre situation financière à l'aide de quatre indicateurs fiables et déployez les stratégies de placement, de gestion des risques et de décaissement qui vous conviennent. En cours de route, évitez les pièges qui pourraient mettre en péril votre planification.

Votre retraite crie au secours • Hélène Gagné • 172 pages • 24,95\$

En vente dans toutes les bonnes librairies

www.livres.transcontinental.ca

Les Éditions Transcontinental

investir



# LES FONDS REMODELÉS

**Placement.** La crise bouleverse l'industrie des fonds communs. Voici les changements qui risquent de vous toucher.

par Jean-François Cloutier > jean-francois.cloutier@transcontinental.ca

**L'**industrie des fonds communs de placement procède actuellement à son remue-ménage annuel : des fonds sont fermés, d'autres fusionnés, d'autres créés pour s'adapter au goût du jour. Cette année, le ménage pourrait cependant paver la voie à des changements majeurs

dans les fonds d'investissement, disent les experts.

La quête de sécurité des épargnants, leur souci croissant à l'égard des frais de gestion et des rendements qu'ils obtiennent, l'offre élargie d'autres produits attrayants, comme les fonds négociés en Bourse, laissent présager des transformations à venir.

Voici les principaux changements qui risquent de vous toucher.

## Les fonds négociés en Bourse continueront de gagner du terrain

La crise n'a pas freiné le développement des fonds négociés en Bourse (FNB), qui connaissent une progression fulgurante depuis leur lancement, dans les années 1990. La plupart des experts s'attendent à ce que cette montée en force se poursuive.

Faciles à négocier, peu coûteux et permettant de s'exposer à des pans entiers de l'économie, les FNB ont tout pour séduire une clientèle d'investisseurs qui préfèrent se passer des recommandations d'un conseiller.

D'autant que les études confirment la supériorité de l'approche passive, mise de l'avant dans la plupart des FNB, sur l'approche active des fonds communs gérés par un professionnel. La majorité des gestionnaires de portefeuilles ne parviennent pas à battre l'indice de référence, une fois soustraits leurs frais de gestion de leur rendement.

Pour s'adapter à cette tendance, le géant américain des fonds communs BlackRock a déboursé à la mi-juin 13,5 milliards de dollars

américains pour acquérir Barclays Global Investors, filiale de la banque anglaise Barclays, qui exploite les populaires FNB iShares.

Au Canada, BMO Banque de Montréal a lancé récemment ses quatre premiers FNB et recruté le pdg de Barclays Canada, Ravij Silgado, qui compte augmenter le nombre de FNB vendus par la Banque.

« Pour pouvoir soutenir la structure de coûts des FNB, nous devons attirer une clientèle importante d'investisseurs. Ça ne peut pas rester un produit spécialisé », dit M. Silgado. D'ici quelques semaines, BMO lancera d'ailleurs trois autres FNB.

Charles Guay, pdg de Placements Banque Nationale, prévient cependant que la progression rapide des FNB au Canada s'explique surtout par le fait qu'il s'agit d'un jeune marché par rapport à celui des fonds communs. « C'est normal que vous croissiez plus vite quand vous êtes beaucoup plus petit. »

Pour sa part, M. Silgado ne croit pas que les FNB remplaceront les fonds communs activement gérés. « Il a toujours été clair pour nous que c'était deux produits complémentaires, qui répondent à des besoins différents », souligne-t-il.

Marc Dubuc, vice-président marketing des Fonds Desjardins, nuance aussi l'attrait des FNB : « Les études nous montrent que c'est un produit populaire avant tout chez les investisseurs institutionnels. »

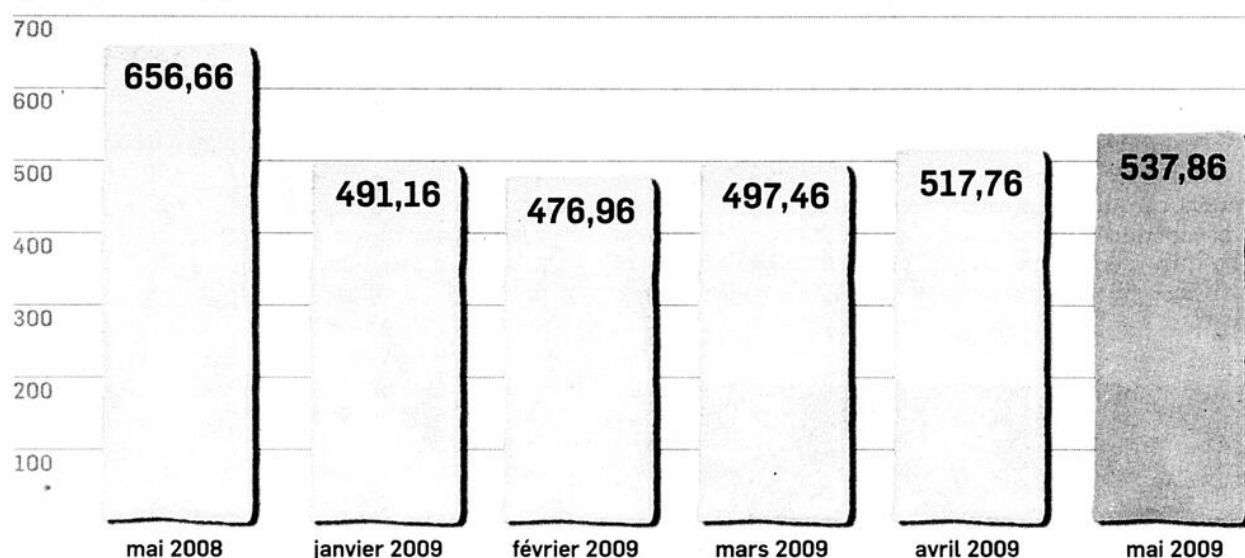
Desjardins n'envisage pas pour l'instant de se lancer dans ce marché.

# 7,3

Progression, en milliards de dollars, de la valeur des actifs sous gestion dans les fonds négociés en Bourse au Canada en 2008.

## L'actif sous gestion se redresse dans les fonds communs au Canada

(milliards de dollars)



Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

## 2 Les frais resteront les plus élevés au monde

Plusieurs études montrent que les Canadiens paient les frais de gestion les plus élevés pour leurs fonds communs.

La plus récente, publiée le 12 mai par la firme indépendante Morningstar, le confirme de nouveau. Cela ne semble pourtant pas déranger les épargnants canadiens, qui ont été moins prompts que lors des crises précédentes à retirer leurs billes des fonds communs, même après avoir connu des rendements désastreux.

Dennis Yanchus, gestionnaire des statistiques à l'Institut des fonds d'investissement du Canada, souligne qu'entre septembre et octobre 2008, au plus fort de la crise, les retraits de fonds communs ont été moins nombreux que durant les crises précédentes. « Les épargnants continuent de se fier à leur conseiller financier », observe-t-il.

Ce n'est rien pour inciter l'industrie à réduire les frais de gestion. « Les frais des fonds communs au Canada sont très concurrentiels », dit M. Yanchus, qui doute qu'on puisse évaluer, sur des bases comparables, les frais de gestion des fonds d'un pays à l'autre.

Pour Charles Guay, de la Financière Banque Nationale, on compare des honoraires avec des oranges. « On facture des honoraires dans d'autres pays, ce qui n'est pas le cas au Canada », fait-il valoir.

Philippe Bélanger, professeur de finance à l'Université Laval, ne croit pas que les frais de gestion des fonds baisseront de sitôt. Recourir à un conseiller semble répondre à un besoin viscéral de sécurité qui se monnaie sans difficulté, selon M. Bélanger. « La finance n'est pas toujours séduisante. Les gens ont besoin d'être rassurés dans un univers qu'ils comprennent mal. »

De plus, la structure de coûts actuelle des fonds, qui donne une impression de gratuité, rend peu attrayante une structure de coûts plus transparente, où les épargnants paieraient directement pour des conseils reçus.

« Les gens, surtout les plus pauvres, n'aiment pas payer pour obtenir des conseils, et la commission comprise dans les frais des fonds communs donne une impression de gratuité, même si ceux-ci sont élevés », dit Philippe Bélanger.

Mince consolation pour les épargnants : plusieurs sociétés de fonds, dont la Banque Nationale, ont récemment réduit les frais de gestion de certains fonds monétaires.

## 3 Plusieurs fusions de fonds, les fonds à revenu fixe perdront du lustre

La crise force l'industrie des fonds à effectuer des changements radicaux.

La Financière Banque Nationale a récemment annoncé la disparition de 29 fonds communs qui seront fusionnés avec d'autres. « Le moment était propice pour procéder à un grand ménage », dit M. Guay, qui mentionne que le trop grand nombre de fonds offerts par la Banque Nationale créait de la confusion chez les clients.

« Comme fournisseur de fonds, nous avons besoin d'avoir une offre simple », dit M. Guay. Étant donné la chute brutale des marchés, M. Guay indique que moins de 1 % des porteurs de parts de fonds abolis ont subi des incidences fiscales en raison des récentes fermetures.

Manuvie a procédé de façon semblable en fermant quatre fonds lancés avant la crise.

« Ces fonds étaient devenus trop petits pour justifier leur maintien », explique Bob Tillman, vice-président, marketing et expansion des affaires, de Manuvie.

Plus tôt cette année, les fonds Mavrix ont fusionné trois fonds pour compenser une baisse de l'actif à gérer.

Chez Desjardins, aucun changement à signaler, car on avait déjà réalisé une grande réorganisation à la suite de l'éclatement de la bulle techno, dit Marc Dubuc.

Mais doit-on voir le début d'une tendance à la baisse du nombre de fonds ? Michel Marcoux, conseiller chez Avantages Services financiers, en doute. « Le nombre de fonds a tendance à baisser en temps de crise, mais quand ça reprend, il explose ! »

Notons aussi un changement dans la popularité des catégories de fonds. Ainsi, les fonds à revenu fixe gagnent du terrain sur les fonds d'actions depuis quelques mois, souligne M. Yanchus.

Il s'agit toutefois d'une tendance à court terme, selon Marc Dubuc. « Je ne suis pas certain que ce soit la meilleure idée de placer son argent dans des fonds trop sécuritaires, compte tenu des risques élevés d'inflation au cours des prochaines années. »

## 4 Les fonds distincts moins généreux

Les fonds distincts, fonds d'investissement auxquels sont greffées une assurance vie et qui garantissent jusqu'à 100 % du capital, ont ébranlé des compagnies d'assurance au cours des derniers mois.

Plusieurs assureurs offrant ces fonds ont dû augmenter les provisions pour pallier un éventuel manque à gagner. Certains ont modifié les modalités de leur produit, comme Sun Life l'a fait avec SunWise Elite Plus.

« Nous sommes victimes de notre succès, c'est un trop bon produit, trop payant pour le client. Il ne sera plus disponible », écrit l'assureur dans une lettre envoyée à des conseillers financiers.

Le produit sera toujours offert pour de nouveaux investissements, mais la garantie du capital sera de 75 % plutôt que de 100 % comme auparavant.

Même chose pour les Fonds Hélios d'Assurances Desjardins, dont les modalités ont été revues à la baisse récemment.

Éric Gosselin, président de Éric F. Gosselin Services financiers, prévoit que des produits similaires subiront le même traitement dans un proche avenir. « C'était trop beau pour être vrai », commente-t-il. ■

## Les solutions clé en main appelées à se répandre

Plus simples à comprendre pour le client, les portefeuilles de fonds sont des solutions d'investissement clé en main appelées à gagner en popularité, selon des représentants de l'industrie.

« Les autorités de réglementation mettent beaucoup de pression sur les institutions financières pour qu'elles soient prudentes avec les avoirs des clients. Or, un portefeuille de fonds diversifié qui est automatiquement rééquilibré aide à mieux répondre à cette obligation », dit Marc Dubuc, vice-président, marketing, des Fonds Desjardins.

Grâce à un programme informatique, les écarts de pondération entre les différentes catégories d'actif ne dépassent jamais de plus de 2,5 points de pourcentage la pondération déterminée avec le client. « Nos projections nous indiquent qu'un tel écart n'a pas d'incidence marquante sur le rendement du portefeuille à long terme », dit M. Dubuc.

Chez Desjardins, c'est maintenant la plupart des fonds communs de placement qui sont vendus à l'intérieur d'une des trois séries de portefeuilles offertes par l'institution, soit Diapason, Chorus et Sociérette.

À l'intérieur de ces trois séries, il est possible de déterminer six profils de risque, selon le type d'investisseur, explique M. Dubuc : « Il y a de la place pour tout le monde. Vous pouvez opter pour une pondération très sécuritaire ou encore choisir d'aller jusqu'à 80 ou 90 % en actions », mentionne-t-il.

La Banque Nationale a commencé pour sa part à offrir les portefeuilles Méritage, qui offrent le même genre de diversification à travers 14 types de portefeuilles.

« Quand les marchés baissent, les gens achètent moins. Le rééquilibrage automatique permet d'éviter le risque de synchronisation [market timing] qui pourrait guetter les investisseurs », explique Charles Guay, de Placements Banque Nationale.

### Les investisseurs ne veulent plus jouer à la Bourse

Pour Philippe Bélanger, professeur de finance à l'Université Laval, les portefeuilles de fonds clé en main et, de façon plus générale, toute l'industrie des fonds communs, sont favorisés par la frilosité des épargnants à l'égard de la Bourse à la suite de la chute des marchés.

« Les petits investisseurs qui s'intéressaient aux cours des actions avant la crise ne veulent plus jouer à la Bourse », explique-t-il.

La crise renforce l'importance du rôle du conseiller et du gestionnaire de portefeuilles en mettant de l'avant ce qu'il fait le mieux, selon M. Bélanger : fournir un service de gestion plutôt qu'un rendement. « Dans ses portefeuilles, Desjardins ne vous garantit pas le meilleur rendement possible, mais vous fournit un produit qui correspond à votre profil », illustre-t-il.

M. Bélanger souligne aussi le rôle fondamental du marketing dans le succès d'un produit financier comme un fonds commun.

« C'est moins une question d'offrir un rendement supérieur que de bien cibler une clientèle avec un produit qui lui convient », dit-il. J.-F. C.

# investir profil boursier

## Cogeco attire les amateurs d'aubaines

**Entreprise québécoise.** Son titre est appelé à s'apprécier si le marché reconnaît la valeur de ses activités canadiennes.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Cogeco Câble (Tor., CCA, 28,20 \$), quatrième câblo-distributeur au Canada, est une aubaine classique pour les amateurs de titres sous-évalués, mais n'est pas sans risque.

Son cours est inférieur à la valeur marchande de 35 à 40 \$ par action qu'on peut attribuer à ses seules activités canadiennes, peu importe ce qui se passe au Portugal, où Cogeco exploite Cabovisão,

explique Keith Farrant, gestionnaire chez Claret.

« La seule valeur de ses actifs canadiens en câblo-distribution justifie l'achat du titre », écrit Tim Casey, analyste chez BMO Marchés

des capitaux. Il établit son cours cible d'un an à 40 \$.

Les difficultés rencontrées au Portugal, où la récession a avivé la concurrence de la part de Portugal Telecom et de Zon Multimedia, ont fait

baisser le titre de Cogeco, malgré les bons résultats affichés au Canada, souligne Denis Durand, gestionnaire chez Jarislowsky Fraser.

Or, Cogeco a déjà radié les deux tiers de la valeur de Cabovisão, et les investisseurs n'accordent plus aucune valeur à cette filiale.

« On se retrouve donc avec un titre qui a le potentiel de s'apprécier quand les investisseurs redonneront éventuellement une valeur plus normale à ses seules activités canadiennes, qui se portent très bien », dit M. Farrant.

Cogeco Câble tire 87 % de son bénéfice d'exploitation de ses activités canadiennes.

### Un titre moins cher que ceux de ses rivales

L'entreprise québécoise vient d'émettre pour 300 millions de dollars de titres de dette portant un taux d'intérêt similaire (5,95 %) à celui de ses rivales canadiennes, Rogers Communications et Shaw Communications.

« Cela indique que ses actifs ont de la valeur aux yeux des investisseurs dans le marché des obligations de société », dit Alain Chung, gestionnaire chez Claret.

« Au cours actuel, l'évaluation de son titre est inférieure de 10 % à celle de Rogers et de Shaw, alors que la croissance du bénéfice d'exploitation de Cogeco est supérieure », dit Greg MacDonald, analyste à la Financière Banque Nationale.

Au cours des deux premiers trimestres de 2009, Cogeco a accru son bénéfice d'exploitation de 17 % au Canada.

Son titre a le même cours qu'en 2006, alors que son bénéfice par action est le double d'il y a trois ans, dit Vince Valentini, de TD Newcrest.

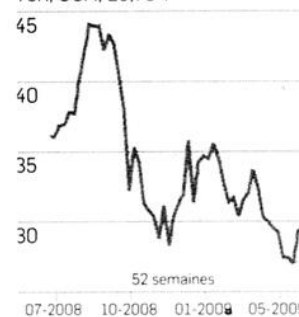
### Les activités portugaises sous surveillance

Si les résultats financiers de Cabovisão se détériorent davantage, et surtout si Cogeco doit y injecter du capital supplémentaire, la pression pour que l'entreprise revende cette filiale augmentera, indique Keith Johansson, gestionnaire au Groupe Investors.

Avec le produit de la vente, Cogeco pourrait verser un dividende extraordinaire aux actionnaires, dit M. Durand. Par contre, elle serait de nouveau confinée au Québec et en Ontario.

### Cogeco Câble

Tor., CCA, 29,75 \$



### Potentiel

- > Offre de la croissance à bon prix.
- > Des résultats plus stables au Portugal rassureraient le marché.

### Risques

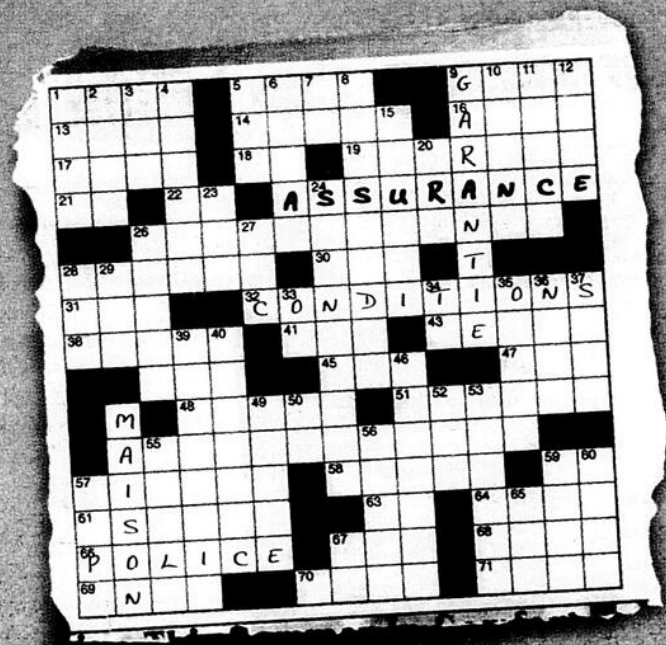
- > Réinvestir du capital au Portugal.
- > La récession se prolonge en Ontario.

### Rendement

- > 1 000 \$ investi il y a trois ans valait 1 505 \$ le 19 juin 2009.

Source : Bloomberg, au 19-06-2009

# Un mot de neuf lettres signifiant tranquillité d'esprit?



## Le Professionnel d'assurance agréé connaît la réponse.

Vous savez qu'il vous faut une assurance pour protéger votre domicile, votre voiture et votre entreprise. Voilà pourquoi il est rassurant de pouvoir compter sur l'aide d'un professionnel reconnu, qui puisse travailler avec vous et trouver la solution précise pour combler vos besoins en matière de protection. Les professionnels d'assurance agréés sont des spécialistes dévoués, qui ont suivi un cheminement rigoureux, exigeant plusieurs années d'études, le respect d'un code de déontologie et des années d'expérience en assurance, en plus de la réussite d'examen nationaux. Ils savent quelles questions poser pour vous éviter tout casse-tête.

Ne vous perdez pas en conjectures au moment de choisir votre assurance. Recherchez le professionnel par excellence : un professionnel d'assurance détenant le titre de PAA.





**Bernard Mooney**  
bernard.mooney@transcontinental.ca

# Et si vous aviez besoin d'un conseiller ?

Ceux qui me connaissent s'étoufferont peut-être en lisant ce titre.

J'ai souvent répété qu'un investisseur peut fort bien se débrouiller tout seul. J'ai également cité à quelques reprises des études montrant que faire appel à des conseillers financiers est loin d'être une garantie d'enrichissement. Sauf qu'il y a des nuances à apporter...

Certes, ceux qui veulent investir par eux-mêmes disposent d'outils plus nombreux que jamais : logiciels, chiffriers, création de portefeuilles sur des sites comme LesAffaires.com, information et conseils offerts dans des lettres financières, livres et blogs, etc.

Tout est à la portée de l'épargnant moyen, qui peut aussi compter sur des outils de placement simples et efficaces comme les fonds négociés en Bourse.

Donc, il est vrai que vous n'avez pas besoin de conseiller ou de planificateur financier. En théorie. Car la réalité peut être tout autre.

Au fil des ans et des rencontres, j'ai découvert que bien des épargnants ne sont pas d'aussi bons investisseurs qu'ils devraient l'être. Et pourtant, ils connaissent toute la théorie, tous les outils, tout le vocabulaire.

J'ai rencontré de nombreux dirigeants d'entreprise fort compétents. J'ai réalisé avec le temps, en les connaissant mieux, que plusieurs sont de mauvais investisseurs boursiers. Par exemple, il y a quelques années, le président d'une société bien connue (et qui a été rachetée depuis) m'avait confié que la Bourse avait toujours été mystérieuse pour lui. « Je n'ai jamais réussi à faire de l'argent avec mes placements boursiers », m'avait-il lancé. Pourtant, il était selon moi un brillant homme d'affaires.

Un autre président m'a déjà énuméré les titres qu'il avait en portefeuille : c'était un bouquet de sociétés médiocres, pareil au portefeuille d'un spéculateur débutant qui ignore ce qu'il fait.

Si un homme d'affaires brillant, capable de bâtir une superbe entreprise, peut être un si mauvais investisseur, à quoi doit-on s'attendre d'un

épargnant connaissant peu le monde des affaires ? Et, quand on est mauvais investisseur, l'accès constant à l'information et la rapidité d'exécution des transactions devient un cocktail dangereux.

Pour ces raisons, mieux vaut se faire aider par un conseiller financier. Mais pour cela, il faut reconnaître qu'on a besoin d'aide, ce qui exige une certaine humilité.

## Pourquoi faire appel à un conseiller

L'absence de politique de placement est le premier indice que vous avez besoin d'un conseiller. Si vous n'êtes pas capable, sans réfléchir, de dire immédiatement quel genre d'investisseur vous êtes, ni d'expliquer la pondération de vos différents types de placement, vous avez besoin d'aide.

L'autre indice est l'absence d'un processus systématique pour le choix de vos titres. Ainsi, si la sélection des titres ne repose pas sur une discipline précise, je peux vous assurer que vos décisions reposent en grande partie sur vos émotions, un des grands facteurs des désastres financiers (beaucoup plus que le manque de connaissances).

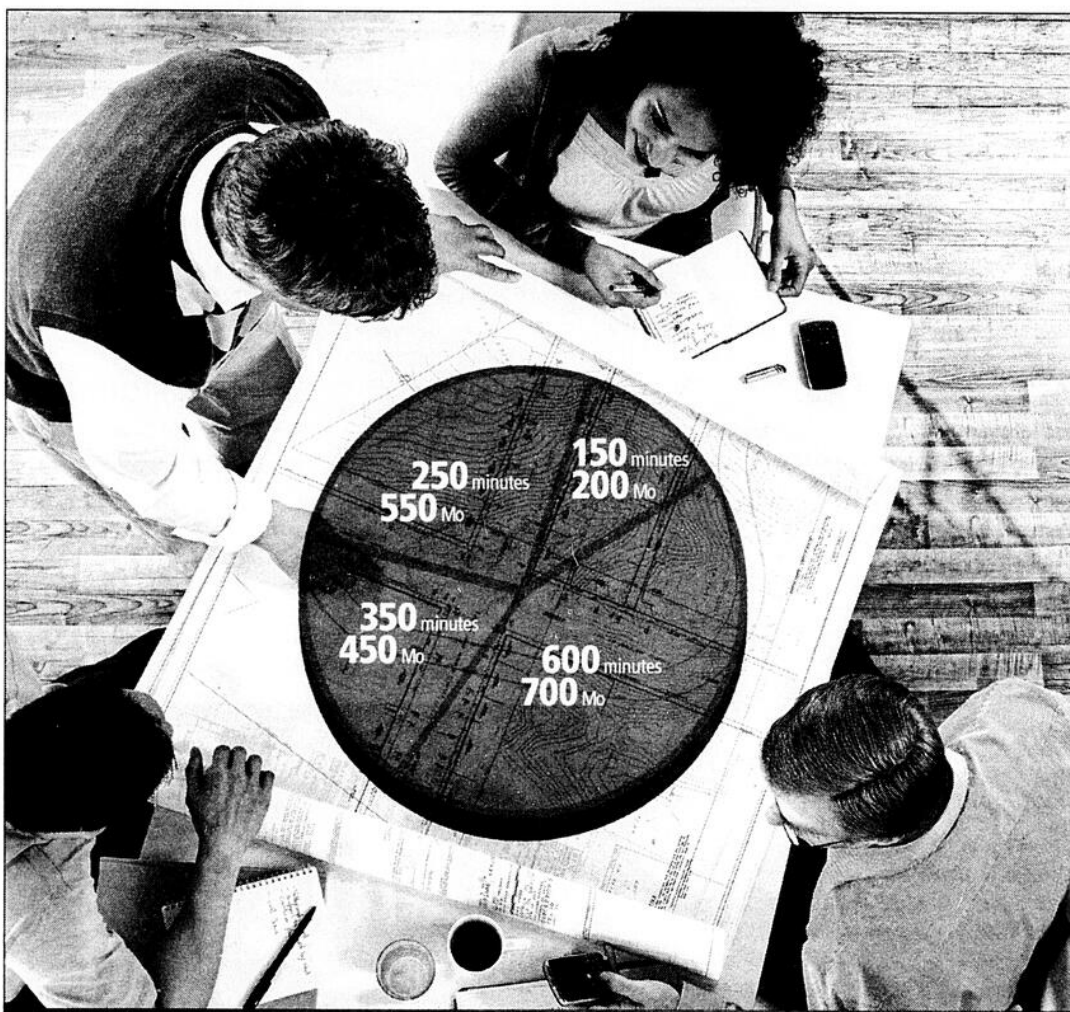
Enfin, si les fluctuations soudaines des cours boursiers (réalité quotidienne des marchés modernes) minent votre qualité de vie, cela signifie aussi qu'un conseiller pourrait vous être utile.

## Les qualités de base d'un conseiller

Cela dit, il est préférable de ne pas avoir d'attentes trop élevées à l'égard de ce conseiller. Vous n'avez pas besoin d'un investisseur aussi brillant que Warren Buffett.

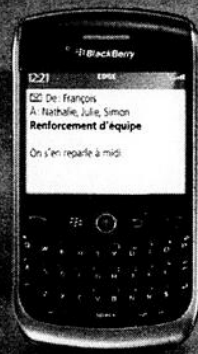
Vous avez plutôt besoin d'un professionnel ayant une approche fondamentale solide et une vision à long terme en harmonie avec vos objectifs. Et surtout, ce professionnel doit vous aider à ne pas vous laisser emporter par vos émotions. Il vous empêchera de faire des erreurs de base, comme tout vendre au creux du marché sous le coup de la panique et d'acheter sur marge au sommet, poussé par l'appât du gain.

Si votre conseiller réussit cela, il mérite certainement ses honoraires !



## PLUS DE PARTAGE, PLUS DE BONNES AFFAIRES.

À partir de **50\$** par membre de l'équipe, par mois\*  
Frais d'accès au système de 6,95 \$ et autres frais en sus\*\*



BlackBerry™ Curve™ 8900

### Nouveau forfait partage IntelligENS™ Exclusif à Rogers

En ces temps difficiles, le partage s'avère une façon judicieuse d'en avoir plus pour votre argent avec :

- Partage de minutes et données entre les membres de votre équipe
- Appels illimités IntelligENS partout au pays\*

Pour plus de détails, composez le **1-866-580-6351** ou consultez [rogers.com/intelligENS](http://rogers.com/intelligENS)

### LE RÉSEAU LE PLUS FIABLE AU PAYS\*

Le moins d'appels interrompus | La réception la plus claire et nette



Les offres peuvent être modifiées sans préavis. \*Des frais mensuels d'accès au système (frais non gouvernementaux) de 6,95 \$, des frais mensuels d'accès au service d'urgence 9-1-1 (frais non gouvernementaux) de 50 c et des frais uniques de mise en service de 35 \$ s'appliquent en plus des frais de service mensuels associés à chacune des lignes. Les frais de temps d'attente local additionnel, les frais d'itinérance, les frais liés aux services en option et les taxes exigibles sont en sus et sont également facturés mensuellement. Les frais mensuels d'accès au service d'urgence 9-1-1 et tous frais exigés par le gouvernement provincial pour le service 9-1-1 ne seront pas facturés aux clients qui s'abonnent uniquement à un forfait Données. 1 Le tarif est établi en fonction d'une équipe de quatre (4) personnes. 2 À l'intérieur du Canada, entre les membres d'un même forfait IntelligENS. \*Le réseau le plus fiable\* fait référence aux résultats de tests menés par Rogers et une firme de recherches indépendante quant à la clarté des appels et aux appels interrompus dans la majorité des centres urbains au Canada, à l'intérieur de la zone de couverture du réseau GSM de Rogers Sans-fil, et comparant le service de voix des principaux fournisseurs de service sans-fil. \*\*Rogers, le ruban de Möbius et IntelligENS sont des marques de commerce de Rogers Communications inc. ou d'une société affiliée, utilisées sous licence. BlackBerry™, RIM™, Research In Motion™, SureType™ et les autres marques de commerce, noms et logos associés sont la propriété de Research In Motion Limited aux États-Unis et dans d'autres pays, et sont utilisés sous licence. © 2009 Rogers Sans-fil



- MONTREAL**  
Carrefour de La Pointe  
Place Bourassa  
Les Galeries d'Anjou  
Place Versailles  
5954, boul. Métropolitain E.  
Centre commercial Le Boulevard  
5110, rue Jean-Talton Est  
4455, rue Saint-Denis  
1, rue De Castelnau E. bur. 101  
3573, boul. St-Laurent  
1008, rue Clark, bur. 206B  
Centre Eaton  
Place Ville-Marie  
1015, rue Ste-Catherine O.  
2170, avenue Pierre-Dupuy  
2116, rue Guy  
2360, rue Notre-Dame O., bur. 102  
Centre Rockland  
1201, avenue Greene  
Place Alexis-Nihon  
5529, avenue Monkland  
Centre Montpellier  
9012, boul. de l'Acadie  
5150, rue Jean-Talton O.  
2100, boul. Marcel-Laurin  
Place Vertu  
Complexe Desjardins  
Carrefour Angrignon  
3339L, boul. des Sources  
2814, boul. St-Charles  
14945, boul. de Pierrefonds  
950, boul. St-Jean, bur. 3  
Fairview Pointe-Claire
- AYLMER**  
Galeries d'Aylmer
- BELCIEL**  
Mail Monténach
- BOUCHERVILLE**  
Promenades Montarville
- BROSSARD**  
Mail Champlain  
Place Portobello  
Quartier DIX30
- CARIGNAN**  
2255, chemin de Chambly
- CHATEAUGUAY**  
129, boul. St-Jean-Baptiste  
Centre Régional Châteauguay
- DELSON**  
28D, boul. Marie-Victorin
- DRUMMONDVILLE**  
965, boul. St-Joseph
- GATINEAU**  
Promenades Drummondville
- GATINEAU**  
360, boul. Maloney O., bur. 1  
Promenades de l'Outaouais
- GRANBY**  
583, boul. Boivin  
Galeries Granby
- HULL**  
Les Galeries de Hull  
442, boul. St-Joseph
- LE-PERROT**  
Carrefour Don-Quichotte
- JOLIETTE**  
517, rue St-Charles-Borromée N.  
Galeries Joliette
- LA PRAIRIE**  
Place La Crière
- LAVAL**  
2142, boul. des Laurentides  
Centre Laval  
1888, boul. St-Martin O.  
Carrefour Laval (boutique)  
Carrefour Laval (kiosque)  
1273, boul. Curé-Labelle  
241C, boul. Samson
- LONGUEUIL**  
Place Desormeaux  
1490, chemin de Chambly, bur. 101  
Place Longueuil
- MAGOG**  
221, rue Principale O.
- MONTREUIL**  
507, rue de Saint-Jovite
- REPERTING**  
494A, rue Notre-Dame  
Les Galeries Rive-Nord
- ROSEMERE**  
Place Rosemère  
135, boul. Curé-Labelle
- SAINT-BRUNO**  
Promenades St-Bruno
- SAINT-CONSTANT**  
Mega-Centre St-Constant
- SAINT-EUSTACHE**  
360E, boul. Arthur-Sauvé
- SAINT-HUBERT**  
Complexe Cousineau
- SAINT-HYACINTHE**  
Les Galeries St-Hyacinthe
- SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU**  
Carrefour Richelieu  
Les Halles St-Jean
- SAINT-JEROME**  
Carrefour du Nord  
60, rue Bélanger
- SAINT-AGATHE-DES-MONTS**  
50, boul. Morin
- SALABERRY-DE-VALLEYFIELD**  
Centre Valleyfield  
3225, boul. Mgr-Langlois
- SHERBROOKE**  
2980, rue King O.  
Carrefour de l'Estrie
- SOREL-TRACY**  
Promenades de Sorel
- TERREBONNE**  
1270, boul. Moody, bur. 10  
Les Galeries de Terrebonne
- TROIS-RIVIERES**  
Centre les Rivières  
5335, boul. des Forges  
5653, boul. Jean-XXIII
- VAUDREUIL-DORION**  
2, rue des Ormeaux, bur. 600
- VAUDREUIL-DORION**  
64, boul. Harwood, bur. 101

# investir questions et réponses



**Bernard Mooney**  
bernard.mooney@transcontinental.ca

## Le fractionnement du revenu soumis à des règles discriminatoires

Je viens de lire l'article de Ronald McKenzie publié dans le numéro de juin du magazine Le Bel Âge portant sur le fractionnement du revenu et je ne peux pas accepter une telle injustice. Selon vous, que peut-on faire pour faire modifier les lois portant sur l'admissibilité d'un FERR personnel au fractionnement du revenu de pen-

sion, au même titre que les fonds provenant du régime de retraite public ou de caisses de retraite d'entreprises?

- Clémence Poirier

En effet, le fractionnement du revenu provenant de certaines sources fait l'objet d'un traitement discriminatoire. Par exemple, les retraités dont

la rente provient d'un régime de retraite peuvent fractionner leur revenu avec leur conjoint, peu importe leur âge. Par contre, les sommes provenant d'un FERR ou d'un REER ne peuvent pas être fractionnées avec votre conjoint avant que vous ayez 65 ans.

Dans son article, Ronald McKenzie calcule qu'un retraité de 50 ans dont les revenus proviennent d'un fonds de pension épargnera 85 000 \$ en impôts jusqu'à 65 ans en fractionnant son revenu, par rapport à un retraité dont les revenus sont tirés d'un REER.

Comment faire corriger cette situation?

Je vous suggère d'exercer des pressions sur les décideurs, c'est-à-dire, au départ, vos députés fédéral et provincial. Écrivez-leur et demandez à des proches de leur écrire aussi.

On peut aussi faire appel aux médias dans le but de sensibiliser les principaux intervenants à la situation.

Enfin, les épargnants peuvent parfois prendre des mesures pour atténuer l'effet de cette injustice. Par exemple, si vous quittez un emploi, pensez-y à deux fois avant de transférer dans un compte de retraite immobilisé (CRI) le capital accumulé dans votre fonds de pension. Le revenu provenant d'un CRI ne peut pas être fractionné avant que vous ayez atteint 65 ans.

### Des sites pour suivre les blue chips

Je fais mes premiers pas dans le monde du placement et j'aimerais suivre plus attenti-

vement le marché des blue chips.

Quels sites Internet me recommandez-vous pour faire une bonne analyse des titres? Y a-t-il une liste des blue chips, tant sur le marché canadien que sur le marché américain, à partir de laquelle je pourrais établir ma sélection?

- M. Lagrande

Des sites financiers comme le nôtre (lesaffaires.com) permettent de constituer des portefeuilles de titres, de les suivre et de les comparer. Par contre, ces sites ne font pas une couverture spécialisée des titres à grande capitalisation (les blue chips).

Si vous voulez établir une liste de titres, tournez-vous d'abord vers les grands indices. Par exemple, sur le site tsx.com, vous trouverez les titres qui composent l'indice S&P/TSX 60, soit les 60 plus grandes capitalisations canadiennes. C'est un bon point de départ pour trouver des blue chips canadiennes. Vous pouvez répéter le même exer-

cice pour les titres américains : l'indice Dow Jones et le S&P 500 sont de bons points de départ.

Pour des conseils et des suggestions de titres, je vous recommande les sites de Morningstar (morningstar.com et morningstar.ca) et Motley Fool (fool.com).

Enfin, Jim Jubak, de MSN Money (moneycentral.msn.com), tient une liste de 50 titres de grande qualité. Toutefois, elle me semble moins intéressante que par le passé. Jetez-y quand même un coup d'œil.

### Des questions ?

Si vous avez des questions au sujet de vos finances personnelles, de la Bourse ou des fonds communs, faites-les-nous parvenir par courriel à l'adresse suivante : questions@transcontinental.ca.



### AVIS DE NOMINATION

M. Robin W. De Celles, Pl. Fin., Adm.A., ASC, a été réélu le 4 juin dernier à la présidence du conseil d'administration de l'Institut québécois de planification financière (IQPF) pour le mandat 2009-2010. M. De Celles travaille au sein du cabinet qu'il a fondé en 1990, Gestion Financière RDC. Il s'implique activement auprès de l'IQPF depuis plusieurs années. Il a notamment été vice-président du conseil d'administration, président du comité de transition, président du Congrès 2007 et délégué régional pour la région Laval - Laurentides.

Sont membres du comité exécutif pour le mandat 2009-2010 : Martin Dupras, A.S.A., Pl. Fin., D. Fisc. (Aon Conseil), vice-président; Sylvain Houde, MBA, Pl. Fin. (Caisse Desjardins de Gatineau), trésorier; Gilles Sinclair, FICB, Pl. Fin. (B2B Trust), président sortant; Jocelyne Houle-LeSarge, FCGA, directrice générale et secrétaire (Institut québécois de planification financière).

Sont membres du conseil d'administration : Francine Beaulieu, MBA (Régie des rentes du Québec), représentante du public; Claire Bizier, Pl. Fin. (Groupe Investors); Marc Chabot, CA, CIRP, LL.M., Ph. D. (Université du Québec à Montréal), représentant du public; Éric Fortier, MBA, Pl. Fin. (Caisse populaire Desjardins de La Sarre); Nicole Gauron, Pl. Fin., MBA (Caisse populaire Desjardins de Mercier-Rosemont); Pierre Giroux, Pl. Fin. (Fédération des caisses Desjardins du Québec); Yves L. Giroux, Pl. Fin., B.A.A., FLMI (Fédération des caisses Desjardins du Québec); Daniel Lebeuf, Pl. Fin., MBA, CSA (BMO Nesbitt Burns); Jean-François Madore, A.V.C., Pl. Fin. (Industrielle Alliance); Nancy Paquet, avocate, MBA, Pl. Fin. (Banque Nationale - Distribution aux conseillers); Stéphane Rochon, B. Comm., AVA, Adm.A., RHU, Pl. Fin. (La Survivance); Marc Tremblay, Pl. Fin. (Caisse populaire Desjardins de la Pointe-de-Sainte-Foy); Silvia Ugolini, B.C.L., LL. B. Pl. Fin., TEP.

La mission de l'IQPF est d'assurer la protection du public en matière de finances personnelles en veillant à la formation des planificateurs financiers.



Institut québécois de planification financière

www.iqpf.org



## Concours québécois en entrepreneuriat

### Le « Millionième Desjardins » dévoilé !

À l'occasion du 11<sup>e</sup> Gala des Grands Prix nationaux, les quelque 800 convives ont eu la chance d'assister au dévoilement du millionième participant du Concours québécois en entrepreneuriat. Monsieur Sam Hamad, ministre de l'Emploi et de la Solidarité sociale et Monsieur Serge Cloutier, vice-président exécutif, Soutien au développement coopératif et aux instances démocratiques, Mouvement Desjardins ont eu l'honneur d'annoncer le nom du Millionième Desjardins.

Fondateurs de l'école de cirque Alzado, M. Éric Barsalou et M. Maxime Brunelle, incarnent bien l'audace, la créativité et l'espoir qui caractérisent les hommes et les femmes de tous les âges et de toutes les régions du Québec qui ont participé au Concours depuis 11 ans. Par eux, nous saluons, nous félicitons et nous remercions UN MILLION de personnes qui, par leurs mots et par leurs gestes, ont contribué à transformer le Québec de projet en projet.

Soulignons que l'école de cirque Alzado, une entreprise de Granby, profite de l'appui et du support de l'équipe du CLD de la Haute-Yamaska.

« Le Mouvement Desjardins est un témoin privilégié du succès éclatant rencontré par le Concours, puisque nous étions présents dès la première édition. C'est avec beaucoup de conviction que nous encourageons le développement de l'entrepreneuriat, tant dans le milieu scolaire que dans le milieu des affaires ! »

**Monsieur Serge Cloutier**  
Vice-président exécutif  
Soutien au développement coopératif  
et aux instances démocratiques  
Mouvement Desjardins

Un sommet inégalé :  
**un million**  
de participants !

PARTENAIRE EN TITRE



PARTENAIRE PRINCIPAL



PARTENAIRE MEDIA



PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES PRESTIGE

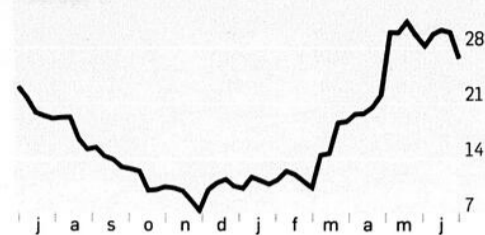


# les marchés investir

## À SURVEILLER

### Aastra Technologies

26,76 \$ Tor., AAH

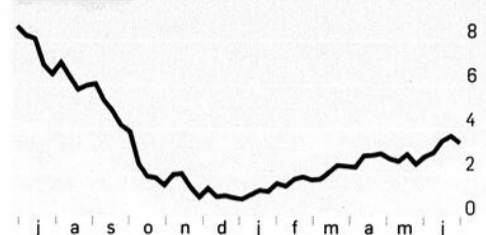


VARIATION UN MOIS : -5,44 % UN AN : +15,59 %  
VAL. BOURS. : 359 M\$ COURS-BÉN. : 11,3 DIV. : S.O.  
1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 826 \$

Philippe Le Blanc, président de Cote 100, juge significative la vague de levées d'options et de ventes d'actions à la haute direction d'Aastra. « En général, nous portons plus d'attention aux achats d'initiés qu'aux ventes, mais celles-ci se poursuivent depuis plusieurs semaines », dit M. Le Blanc, qui a déjà vendu ses propres actions d'Aastra. En mars, le vice-président finance d'Aastra achetait pourtant encore des actions de la société. **J.-F.C.**

### Consolidated Thompson

3,40 \$ Tor., CLM

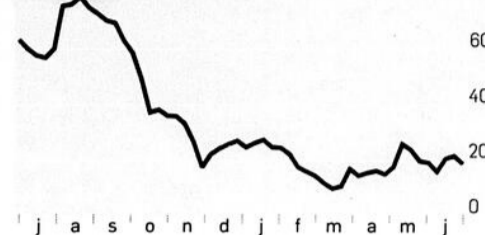


VARIATION UN MOIS : +22,3 % UN AN : -60,74 %  
VAL. BOURS. : 402 M\$ COURS-BÉN. : S.O. DIV. : S.O.  
1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 397 \$

Consolidated Thompson doit recevoir 270 millions de dollars du producteur d'acier chinois Wuhan Iron and Steel d'ici le 20 juillet. Wuhan s'est engagé à acquérir 19,99 % de la société minière et 25 % de la société en commandite qui exploitera la première mine de fer au Québec en 30 ans, située à 400 kilomètres au nord de Sept-Îles. L'exploitation de la mine débutera à la fin de l'année. **D.B.**

### Domtar

18,84 \$ Tor., UFS



VARIATION UN MOIS : -1,88 % UN AN : -70,27 %  
VAL. BOURS. : 819 M\$ COURS-BÉN. : S.O. DIV. : S.O.  
1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 242 \$

Parmi les producteurs de pâte kraft, Domtar sera le principal bénéficiaire du programme d'efficacité énergétique de 1 milliard de dollars du gouvernement fédéral. Domtar pourrait recevoir 300 à 400 millions de dollars en subventions d'ici janvier 2012, pour des dépenses qu'elle aurait faites de toute façon, estime Chip Dillon, analyste chez Credit Suisse. Benoît Laprade, analyste chez Scotia Capitaux, recommande aussi la papetière. **D.B.**

## SUR L'ÉCRAN RADAR

### NOUVEAUX SOMMETS<sup>1</sup>

- > **Alliance Grain Traders** (Tor.-C., AGT.UN, 18,50 \$) : Le transformateur de grains a réalisé une importante acquisition et compte s'inscrire au S&P / TSX.
- > **99 Cents Only Stores** (NY., NDN, 13,82 \$ US) : Ce détaillant affiche une hausse de 13,6 % de ses recettes à son trimestre terminé le 29 mars.
- > **Nuvo Research** (Tor., NRI, 0,44 \$) : La biotech a vendu les droits de commercialisation américains de son anti-inflammatoire Pennsaid à Covidien.

### NOUVEAUX BAS<sup>1</sup>

- > **Brampton Brick** (Tor., BBL.A, 4 \$) : Le fabricant de briques a encaissé une perte par action de 0,57 \$ à son trimestre terminé le 31 mars.
- > **Fraser Papers** (Tor., FPS, 0,06 \$) : Le fabricant de bois d'œuvre torontois s'est placé sous la protection de la Loi sur la faillite.

<sup>1</sup> Sommets et bas des 52 dernières semaines, en date du 19-06-2009.

### Shaw Communications

19,50 \$ Tor., SJR.B

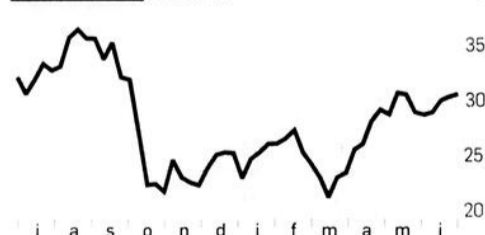


VARIATION UN MOIS : +2,63 % UN AN : -1,47 %  
VAL. BOURS. : 8,5 G\$ COURS-BÉN. : 15,3 DIV. : 4,4 %  
1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 1 420 \$

Shaw haussera son bénéfice d'exploitation de 10 % au troisième trimestre, dont les résultats seront publiés le 26 juin, prévoit Greg MacDonald, de la Financière Banque Nationale. Le câblodistributeur de l'Ouest redouble d'efforts pour vendre son service de câble numérique avant que sa rivale Telus se lance dans la télévision numérique, à la fin de 2009. Le titre offre peu de potentiel, car la croissance ralentira en 2010, soutient l'analyste. **D.B.**

### Walgreen

31,43 \$ US NY, WAG



VARIATION UN MOIS : +6,33 % UN AN : -4,67 %  
VAL. BOURS. : 30 G\$ US COURS-BÉN. : 15 DIV. : 1,5 %  
1 000 \$ US INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 745 \$ US

Les investisseurs sous-estiment la capacité du pharmacien américain à redresser son bénéfice d'ici 24 mois. Walgreen prévoit réduire d'un milliard de dollars ses dépenses, d'ici 2011. Edward Kelly, de Credit Suisse, croit possible que Walgreen dégage un bénéfice par action de 3 \$ US en 2011, soit presque le double de celui prévu en 2009. M. Kelly prévoit aussi de meilleurs dividendes grâce aux flux excédentaires de 4,7 milliards de dollars américains prévus en 2010 et 2011. **D.B.**

Source : Bloomberg, fermeture du 19-06-2009

## COMMENT TIRER PROFIT DES MARCHÉS D'AUJOURD'HUI ?

Venez apprendre comment font les professionnels et comment vous pouvez faire de même.

### CONFÉRENCES ÉDUCATIVES GRATUITES À 19H

Webinaire 3 août

### FORMATIONS

**Actions** (1 semaine)

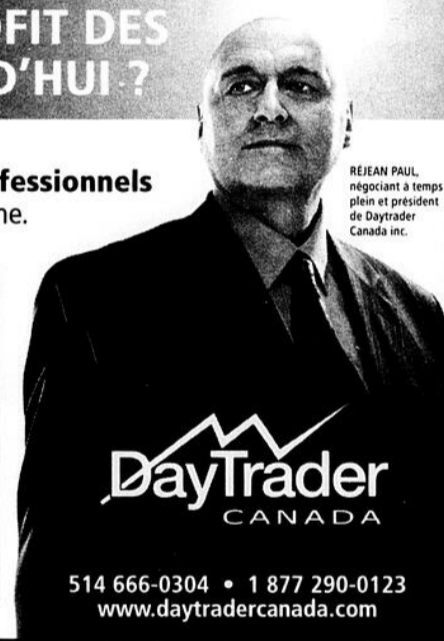
Montréal : 22 août 2009 • Québec : 21 novembre 2009

**Options** (2 ou 3 jours)

Montréal : 8 août 2009 • Québec : 18 juillet 2009

**Investisseur actif** (2 x 3 heures)

Montréal : 19 septembre 2009 • Québec : 10 octobre 2009



514 666-0304 • 1 877 290-0123  
www.daytradercanada.com

## ZOOM

### Martinrea se donne les moyens de réaliser des acquisitions

Le fabricant ontarien de pièces d'auto Martinrea International (Tor., MRE, 5,90 \$) compte saisir les occasions que la crise de l'automobile mettra sur sa route.

Il dispose pour ce faire de 49 millions de dollars (M\$) de capital de plus, produit recueilli à la suite d'une émission d'actions.

David Tyerman, de Genuity, et Peter Sklar, de BMO Marchés des capitaux, prévoient que Martinrea acquerra d'autres usines de fabrication ou ratera des contrats à des rivales.

Les deux analystes établissent respectivement un cours cible de 7 et de 7,25 \$ sur le titre de Martinrea d'ici un an, même si l'augmentation de 14 % du nombre d'actions en circulation réduira d'autant le bénéfice par action.

Les deux analystes font le pari que Martinrea profitera d'un accroissement de ses parts de marché et d'une reprise de la production d'auto-

mobiles. M. Sklar estime que Martinrea redeviendra rentable en 2010.

M. Tyerman prévoit pour sa part que dès 2011, les marges bénéficiaires devraient retrouver leur niveau de 2007. **D.B.**

### Retour des bénéfices en 2010

| Exercice | Bénéfice (perte) par action |
|----------|-----------------------------|
| 2007     | 0,90 \$                     |
| 2008     | (3,64 \$)                   |
| 2009     | (0,33 \$) <sup>1</sup>      |
| 2010     | 0,36 \$ <sup>1</sup>        |
| 2011     | 0,56 \$ <sup>2</sup>        |

<sup>1</sup> Consensus des analystes <sup>2</sup> Prédiction de de Genuity  
Sources : BMO Marchés des capitaux et Genuity

## À DÉCOUVRIR

### Logistec profitera de la reprise du transport

Le titre de Logistec (Tor., LGT.B) est attrayant pour profiter d'une reprise du commerce de marchandises d'ici 12 à 18 mois, laquelle rehaussera la rentabilité de cette société québécoise, dit Lelio Lato, analyste chez Industrielle Alliance Valeurs mobilières. Le spécialiste de la manutention de marchandises dans 20 ports dispose d'un bilan sain et offre un rendement de dividende de 3,2 %. Cela procure aux investisseurs une certaine sécurité qui compense le risque que présentent l'instabilité des résultats de l'entreprise et le peu d'actions en circulation. À court terme, les dépenses en infrastructures des gouvernements devraient stimuler le transport de matériaux de construction. À plus long terme, la filiale environnementale de Logistec profitera des investissements dans la réfection d'aqueducs; elle offre une membrane qui peut être installée dans les tuyaux sans faire de travaux d'excavation.

### POTENTIEL

- > Lelio Lato mise sur un rebond de 32 % du bénéfice par action en 2010.
- > Le titre est bon marché dans une perspective à long terme.

### RISQUES

- > Son bénéfice chutera de moitié en 2009.
- > Faible volume de transactions sur le titre, ce qui peut rendre son achat et sa revente ardues.

### CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT ..... 10,75 \$  
VAR. DEPUIS UN MOIS ..... 7,4 %  
REVENUS (12 DERN. MOIS) ..... 214 M\$  
VALEUR BOURSIÈRE ..... 71,5 M\$  
RATIO COURS-BÉN. (P. 2009) ..... 5,3  
REND. DE DIVIDENDE ..... 3,2 %

# investir les marchés

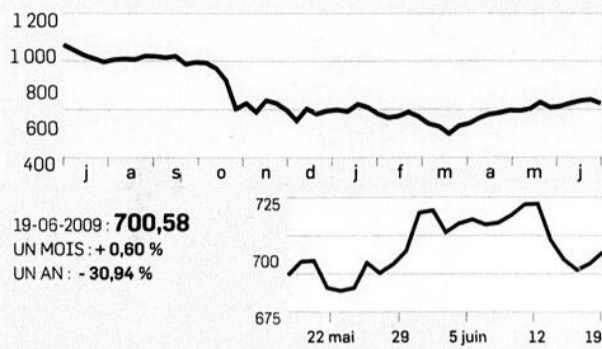
## Le Top 100 Les Affaires 500<sup>1</sup>

| Entreprises québécoises et canadiennes | Symbole boursier | Ferm. 19 juin (\$) | Variation    |             |          |          |       | En 2009 % | 1 an % | Rend. ann. 3 ans % | Vol. quot. moyen (00) | Div. ann. % | 52 semaines |       | Ratio cours-bén. |
|--|------------------|--------------------|--------------|-------------|----------|----------|-------|-----------|--------|--------------------|-----------------------|-------------|-------------|-------|------------------|
|  |                  |                    | 1 semaine \$ | 1 semaine % | 1 mois % | 3 mois % | Haut  |           |        |                    |                       |             | Bas         |       |                  |
| Atiments Maple Leaf                    | MFI              | 8,48               | -0,27        | -3,1        | 0,0      | 8,7      | -23,4 | -25,2     | -12,7  | 1408               | 1,9                   | 11,50       | 6,54        | 28,3  |                  |
| Astral Media                           | ACM.A            | 30,21              | 0,19         | 0,6         | 0,4      | 18,0     | 23,8  | -8,1      | -5,5   | 1423               | 1,7                   | 33,74       | 19,41       | 11,0  |                  |
| Banque CIBC                            | CM               | 55,35              | 0,48         | 0,9         | 3,1      | 24,9     | 8,3   | -10,2     | -5,6   | 21466              | 6,3                   | 66,82       | 36,51       | 135,0 |                  |
| Banque Laurentienne du Canada          | LB               | 35,81              | -1,21        | -3,3        | 24,4     | 39,2     | 3,8   | -15,8     | 11,3   | 1398               | 3,8                   | 44,44       | 23,90       | 9,6   |                  |
| Banque Nationale du Canada             | NA               | 55,67              | 0,88         | 1,6         | 17,2     | 35,8     | 77,9  | 5,8       | 2,8    | 9498               | 4,5                   | 55,77       | 24,25       | 13,9  |                  |
| Banque Scotia                          | BNS              | 41,30              | 0,66         | 1,6         | 14,8     | 34,7     | 24,0  | -16,8     | 1,1    | 41387              | 4,7                   | 51,55       | 23,99       | 14,4  |                  |
| Banque TD (Groupe financier)           | TD               | 58,17              | 0,64         | 1,1         | 21,1     | 41,0     | 33,9  | -10,6     | 4,1    | 37235              | 4,2                   | 66,27       | 32,37       | 13,3  |                  |
| BCE (Bell Canada Entreprises)          | BCE              | 23,51              | -0,59        | -2,4        | -1,7     | -0,4     | -6,4  | -36,5     | 0,4    | 44073              | 6,6                   | 40,29       | 20,94       | 10,0  |                  |
| BMO Groupe financier                   | BMO              | 46,54              | 0,94         | 2,1         | 13,9     | 44,5     | 48,9  | 6,0       | -2,7   | 32390              | 6,0                   | 51,74       | 24,05       | 14,6  |                  |
| BMTC (Groupe)                          | GBT.A            | 19,25              | -0,27        | -1,4        | -3,8     | 4,1      | 9,9   | 13,1      | 3,5    | 63                 | 1,9                   | 21,00       | 15,02       | 9,4   |                  |
| Bombardier                             | BBD.B            | 3,35               | 0,01         | 0,3         | -12,1    | 19,7     | -24,7 | -54,8     | 5,6    | 138568             | 3,0                   | 8,50        | 2,22        | 5,4   |                  |
| CAE                                    | CAE              | 6,85               | -0,15        | -2,1        | -3,7     | -5,5     | -15,4 | -44,2     | -5,2   | 8003               | 1,8                   | 12,43       | 5,62        | 8,8   |                  |
| Canadien Pacifique (Chemin de fer)     | CP               | 45,50              | -1,81        | -3,8        | 7,9      | 23,3     | 11,0  | -33,0     | -4,7   | 7569               | 2,2                   | 69,25       | 32,36       | 12,4  |                  |
| Canam (Groupe)                         | CAM              | 6,85               | -0,25        | -3,5        | -2,1     | 33,5     | 3,0   | -39,1     | -10,9  | 521                | 2,3                   | 11,32       | 3,73        | 7,1   |                  |
| Cascades                               | CAS              | 4,60               | 0,18         | 4,1         | -9,8     | 132,3    | 33,7  | -32,9     | -22,9  | 4651               | 3,5                   | 7,22        | 1,70        | 13,9  |                  |
| CGI (Groupe)                           | GIB.A            | 10,57              | -0,01        | -0,1        | 4,9      | 15,4     | 10,1  | 2,9       | 14,3   | 11683              | 0,0                   | 11,88       | 8,30        | 10,7  |                  |
| CN (Canadien National)                 | CNR              | 49,00              | 0,15         | 0,3         | 5,7      | 17,6     | 9,4   | -2,7      | 2,8    | 14164              | 2,1                   | 61,00       | 37,85       | 13,1  |                  |
| Cojeco                                 | CGO              | 22,70              | -0,16        | -0,7        | -1,3     | -5,4     | -8,8  | -28,0     | 5,4    | 117                | 1,4                   | 34,86       | 17,50       | 2,1   |                  |
| Cossette Communication                 | KOS              | 3,55               | 0,10         | 2,9         | 20,3     | 3,8      | -11,5 | -43,2     | -27,6  | 88                 | 0,0                   | 6,80        | 2,78        | 7,0   |                  |
| Couche-Tard (Alimentation)             | ATD.B            | 13,12              | 0,07         | 0,5         | -0,6     | 8,0      | -9,1  | 3,6       | -18,1  | 6635               | 1,1                   | 16,50       | 10,11       | 9,4   |                  |
| Domtar                                 | UFS              | 18,84              | -2,83        | -13,1       | -1,9     | 11,3     | -24,2 | -72,8     | -37,7  | 187                | 0,0                   | 83,28       | 7,80        | -     |                  |
| Exfo                                   | EXF              | 3,85               | 0,10         | 2,7         | -23,0    | -6,1     | -1,0  | -20,0     | -18,0  | 676                | 0,0                   | 5,25        | 2,46        | 14,6  |                  |
| Garda World                            | GW               | 5,60               | -0,40        | -6,7        | 65,7     | 330,8    | 266,0 | -64,8     | -36,1  | 2625               | 0,0                   | 16,19       | 0,57        | -     |                  |
| Gaz Métro                              | GZM.UN           | 14,77              | -0,13        | -0,9        | 0,3      | 3,3      | 12,3  | -2,8      | 5,6    | 386                | 8,4                   | 16,19       | 10,63       | 11,5  |                  |
| Genivar                                | GNV.U            | 25,23              | 0,03         | 0,1         | -1,1     | 16,3     | 0,1   | -1,9      | 42,4   | 300                | 5,9                   | 26,53       | 16,19       | 12,3  |                  |
| George Weston                          | WN               | 60,30              | -0,23        | -0,4        | -4,9     | 2,2      | 0,6   | 24,1      | -7,2   | 1510               | 2,4                   | 68,72       | 41,70       | 14,6  |                  |
| Gestion ACE Aviation                   | ACE.A            | 5,80               | 0,28         | 5,1         | 7,4      | -10,8    | -14,1 | -70,1     | -32,1  | 823                | 0,0                   | 19,31       | 2,42        | -     |                  |
| GLV                                    | GLV.A            | 7,31               | -0,94        | -11,4       | 11,1     | 31,0     | -5,7  | -46,1     | -      | 729                | 0,0                   | 14,45       | 3,76        | 12,2  |                  |
| Goodfellow                             | GDL              | 7,75               | -0,30        | -3,7        | 0,0      | 26,0     | 4,7   | -20,5     | -12,8  | 14                 | 6,4                   | 10,15       | 5,52        | 7,5   |                  |
| Héroux-Devtek                          | HRX              | 4,60               | 0,05         | 1,1         | 0,2      | 17,9     | 64,9  | -42,1     | 2,3    | 485                | 0,0                   | 8,05        | 2,45        | 6,9   |                  |
| Iamgold                                | img              | 10,80              | -0,20        | -1,8        | -10,7    | 2,8      | 42,1  | 83,1      | 4,0    | 28564              | 0,7                   | 12,54       | 2,93        | 28,5  |                  |
| Industrielle Alliance                  | IAG              | 26,43              | -0,21        | -0,8        | 8,1      | 57,2     | 13,4  | -22,3     | -2,0   | 2253               | 3,7                   | 38,49       | 13,75       | 42,6  |                  |
| Intact (Corporation financière)        | IFC              | 34,00              | -0,32        | -0,9        | 0,7      | -1,0     | 7,6   | -5,6      | -11,3  | 4666               | 3,8                   | 43,05       | 26,03       | 11,4  |                  |
| IPL                                    | IPI.A            | 2,50               | 0,05         | 2,0         | -12,3    | 15,7     | 50,6  | -32,4     | -18,6  | 34                 | 0,0                   | 3,94        | 1,10        | 13,2  |                  |
| Jean Coutu (Groupe)                    | PJC.A            | 9,70               | -0,10        | -1,0        | 5,1      | 25,5     | 16,9  | 5,9       | -5,0   | 3092               | 1,9                   | 9,95        | 6,01        | -     |                  |
| LaSsonde (Industries)                  | LAS.A            | 39,50              | 0,01         | 0,0         | 2,5      | 12,9     | 21,3  | -13,8     | 2,4    | 37                 | 2,7                   | 49,99       | 31,00       | 9,8   |                  |
| Le Château                             | CTU.A            | 11,55              | 0,43         | 3,9         | 20,3     | 52,0     | 55,0  | -12,6     | 9,2    | 344                | 6,1                   | 14,24       | 6,31        | 7,5   |                  |
| Manuvie (Financière)                   | MFC              | 23,25              | -1,00        | -4,1        | 7,4      | 65,6     | 11,8  | -37,4     | -9,4   | 94721              | 4,5                   | 39,40       | 9,02        | -     |                  |
| Magasins Hart                          | HIS              | 1,30               | -0,18        | -12,2       | -12,2    | 4,0      | 13,0  | -47,2     | -35,1  | 36                 | 0,0                   | 2,48        | 0,60        | 26,0  |                  |
| Mega Brands                            | MB               | 0,59               | 0,07         | 13,5        | 55,3     | 19,2     | 63,9  | -84,4     | -69,8  | 1941               | 0,0                   | 4,08        | 0,26        | -     |                  |
| Metro                                  | MRU.A            | 37,50              | 1,29         | 3,6         | 3,7      | -5,1     | 1,4   | 48,5      | 9,9    | 5278               | 1,5                   | 40,00       | 23,81       | 12,8  |                  |
| Mines Agnico-Eagle                     | AEM              | 59,98              | -0,57        | -0,9        | -7,5     | -13,7    | -4,4  | -9,1      | 21,9   | 11285              | 0,4                   | 80,74       | 26,60       | 217,3 |                  |
| Molson Canada                          | TPX.B            | 48,71              | -1,05        | -2,1        | -0,5     | 17,9     | -17,7 | -12,8     | 10,4   | 89                 | 2,2                   | 60,00       | 40,25       | -     |                  |
| Pages Jaunes (Fonds de revenu)         | YLO.U            | 5,42               | -0,05        | -0,9        | -8,9     | -7,8     | -19,0 | -42,4     | -22,0  | 33539              | 14,8                  | 10,34       | 4,00        | 5,8   |                  |
| Power Corporation du Canada            | POW              | 25,99              | 0,42         | 1,6         | 5,3      | 45,8     | 15,9  | -18,7     | 0,3    | 10479              | 4,5                   | 34,00       | 14,70       | 10,7  |                  |
| Quebecor                               | QBR.B            | 19,30              | 1,28         | 7,1         | -0,8     | 11,9     | -1,7  | -35,1     | -7,2   | 1675               | 1,0                   | 30,39       | 13,80       | 6,4   |                  |
| Quincaillerie Richelieu                | RCH              | 17,23              | 0,32         | 1,9         | 7,4      | 2,1      | -1,4  | -15,1     | -5,7   | 143                | 1,9                   | 22,86       | 13,56       | 11,7  |                  |
| RBC                                    | RY               | 46,00              | 0,29         | 0,6         | 8,9      | 30,5     | 27,4  | -3,4      | 5,3    | 56827              | 4,3                   | 51,50       | 25,52       | 15,9  |                  |
| Reitmans (Canada)                      | RET.A            | 14,65              | 0,31         | 2,2         | 12,4     | 38,3     | 25,8  | -2,3      | -6,5   | 1309               | 4,9                   | 16,90       | 8,09        | 13,2  |                  |
| Rogers Communications                  | RCI.B            | 29,58              | -1,49        | -4,8        | -5,6     | 1,2      | -19,2 | -28,7     | 11,8   | 24302              | 3,9                   | 41,66       | 25,40       | 15,7  |                  |
| Rona                                   | RON              | 12,82              | 0,07         | 0,5         | 3,2      | 7,8      | 6,8   | 2,6       | -14,8  | 4707               | 0,0                   | 14,78       | 10,00       | 9,0   |                  |
| Saputo                                 | SAP              | 23,31              | 0,02         | 0,1         | 7,5      | 12,7     | 5,1   | -16,8     | 12,0   | 2933               | 2,4                   | 29,18       | 18,38       | 16,3  |                  |
| Seirs Canada                           | SCC              | 24,48              | 4,48         | 22,4        | 25,5     | 30,9     | 36,8  | 9,8       | 10,5   | 513                | 0,0                   | 25,00       | 15,00       | 10,9  |                  |
| Shermag                                | SMG              | -                  | -            | -           | -        | -        | -     | -         | -      | 214                | 0,0                   | 0,16        | 0,01        | -     |                  |
| SNC-Lavalin (Groupe)                   | SNC              | 44,00              | 0,46         | 1,1         | 12,4     | 40,6     | 10,9  | -22,1     | 16,8   | 5897               | 1,4                   | 60,18       | 26,00       | 22,7  |                  |
| Sportscene (Groupe)                    | SPS.A            | 10,00              | -1,00        | -9,1        | 0,0      | -18,4    | -9,5  | -28,6     | -8,8   | 1                  | 6,0                   | 14,75       | 10,00       | 8,4   |                  |
| Sun Life (Financière)                  | SLF              | 31,90              | 0,50         | 1,6         | 17,6     | 53,7     | 12,2  | -27,3     | -6,6   | 21872              | 4,5                   | 44,99       | 14,97       | -     |                  |
| TELUS                                  | T                | 30,92              | -1,08        | -3,4        | -0,1     | -7,4     | -16,8 | -32,4     | -8,7   | 9380               | 6,1                   | 45,56       | 29,12       | 8,9   |                  |
| Tembec                                 | TMB              | 0,65               | 0,00         | 0,0         | -15,6    | -9,7     | -32,3 | -81,9     | -69,9  | 301                | 0,0                   | 4,20        | 0,51        | -     |                  |
| Transat A.T.                           | TRZ.B            | 10,25              | -0,39        | -3,7        | -9,8     | 46,2     | -15,6 | -53,9     | -23,4  | 828                | 0,0                   | 23,00       | 6,51        | -     |                  |
| Transcontinental                       | TCL.A            | 8,71               | -0,39        | -4,3        | 11,5     | 54,7     | -12,5 | -48,2     | -21,3  | 1773               | 3,7                   | 17,64       | 5,42        | 5,7   |                  |
| TransForce                             | TFI              | 6,28               | 0,09         | 1,5         | 24,4     | 67,5     | 51,3  | -12,3     | -18,7  | 1717               | 6,4                   | 9,15        | 2,78        | 6,5   |                  |
| Uni-Sélect                             | UNS              | 26,33              | -0,36        | -1,3        | -6,8     | 0,5      | 14,8  | 9,5       | -4,8   | 188                | 1,8                   | 29,00       | 18,20       | 10,7  |                  |
| Velan                                  | VLN              | 11,35              | -0,80        | -6,6        | -12,6    | 3,3      | -0,5  | -5,4      | -2,5   | 42                 | 2,8                   | 13,50       | 10,00       | 12,5  |                  |
| Wajax (Fonds de revenu)                | WJX.U            | 17,32              | -0,13        | -0,7        | 24,4     | 29,3     | -17,9 | -47,9     | -10,8  | 525                | 13,9                  | 35,75       | 10,95       | 4,3   |                  |

| Multinationales présentes au Québec                 | Symb. boursier | Devise  | Ferm. 19 juin | Variation    |             |          |          |       | En 2009 % | 1 an % | Rend. ann. 3 ans % | Div. ann. % | 52 semaines |      | Ratio cours-bén. |
|---|----------------|---------|---------------|--------------|-------------|----------|----------|-------|-----------|--------|--------------------|-------------|-------------|------|------------------|
|   |                |         |               | 1 semaine \$ | 1 semaine % | 1 mois % | 3 mois % | Haut  |           |        |                    |             | Bas         |      |                  |
| Alcoa Can. (Alcoa, New York)                        | AA             | \$US    | 11,00         | -1,0         | -8,3        | 24,2     | 68,196   | -2,3  | -70,5     | -26,4  | 1,1                | 38,00       | 4,97        | 44,0 |                  |
| AXA Can. (AXA ADS, New York)                        | AXA            | \$US    | 19,05         | -1,1         | -5,6        | 5,4      | 54,878   | -15,2 | -40,5     | -11,4  | 2,4                | 36,00       | 7,20        | -    |                  |
| Beil Helicopter (Textron, New York)                 | TXT            | \$US    | 9,59          | -1,9         | -16,5       | -14,5    | 61,448   | -30,9 | -81,4     | -38,5  | 0,8                | 52,36       | 3,57        | 4,0  |                  |
| Bridgestone Firestone Can. (Bridgestone, Tokyo)     | Yens           | 1452,00 | 50,0          | 3,6          | 2,9         | 3,566    | 9,4      | -21,9 | -13,0     | 1,1    | 2170,00            | 1094,00     | 108,2       |      |                  |
| Bureau en Gros (Staples, Nasdaq)                    | SPLS           | \$US    | 20,33         | -0,8         | -3,8        | 5,0      | 19,518   | 13,4  | -17,4     | -5,0   | 1,6                | 26,57       | 13,57       | 16,8 |                  |
| Coca-Cola (Coca-Cola, New York)                     | KO             | \$US    | 48,81         | -0,1         | -0,2        | 3,2      | 14,47    | 7,8   | -9,0      | 7,4    | 3,4                | 55,84       | 37,44       | 15,6 |                  |
| Compass Can. (Compass Group PLC, Londres)           | CPG            | Livre   | 344,75        | 5,8          | 1,7         | -4,5     | 16,765   | 0,2   | -3,8      | 13,8   | 3,6                | 393,25      | 235,50      | 13,7 |                  |
| Costco (Les entrepôts) (Costco, Nasdaq)             | COST           | \$US    | 46,11         | -0,9         | -2,0        | -4,5     | 2,855    | -12,2 | -32,9     | -4,8   | 1,6                | 74,89       | 38,17       | 17,0 |                  |
| CSC Canada (Computer Sciences, NY, CSC)             | CSC            | \$US    | 43,89         | -1,1         | -2,4        | 10,4     | 25,795   | 24,9  | -8,1      | -7,2   | 0,0                | 49,37       | 23,93       | 10,8 |                  |
| DMR Conseil (Fujitsu LTD ADR, Tokyo)                | FJTSY.PK       | \$US    | 508,00        | -11,0        | -2,1        | 3,0      | 45,977   | 18,4  | -39,9     | -15,5  | 1,2                | 857,00      | 303,00      | -    |                  |
| Electrolux (Electrolux AB, Stockholm)               | Cour           | 97,25   | -12,0         | -11,0        | 0,5         | 53,15    | 45,7     | 21,6  | 4,8       | 0,0    | 110,50             | 52,00       | 220,3       |      |                  |
| Ericsson Can. (LM Ericsson ADR, Nasdaq)             | ERIC           | \$US    | 9,59          | 0,0          | 0,0         | 10,5     | 15,403   | 22,8  | -18,0     | -13,2  | 1,7                | 12,65       | 5,49        | 17,4 |                  |
| Esterline CMC Électronique (Esterline, NY, ESL)     | ELS            | \$US    | 37,85         | -3,0         | -7,3        | 3,6      | 2,63     | -1,3  | -19,8     | -3,0   | 2,6                | 56,01       | 22,61       | 49,2 |                  |
| Falconbridge (Xstrata PLC, Londres)                 | XTA            | Livre   | 662,60        | -43,4        | -6,1        | 1,1      | 45,626   | 82,9  | -72,1     | -12,1  | 0,0                | 2460,21     | 288,75      | 5,1  |                  |
| Financière Standard Life (Stand. Life PLC, Londres) | Livre          | 180,00  | -1,6          | -0,9         | -9,8        | -4,255   | -10,9    | -19,5 | -         | -      | 6,5                | 320,00      | 123,50      | 39,1 |                  |
| Goodyear Can. (Goodyear Tire, New York)             | GT             | \$US    | 12,23         | -0,2         | -1,5        | 6,8      | 109,418  | 104,9 | -39,9     | 3,3    | 0,0                | 23,10       | 3,17        | -    |                  |
| Home Depot Can. (Home Depot, New York)              | HD             | \$US    | 23,52         | -0,6         | -2,6        | 2,9      | 6,137    | 2,2   | -10,4     | -10,9  | 3,8                | 30,74       | 17,05       | 13,8 |                  |
| IBM Can. (IBM, New York)                            | IBM            | \$US    | 105,89        | -2,3         | -2,1        | 3,9      | 14,463   | 25,8  | -13,7     | 12,9   | 2,1                | 130,93      | 69,50       | 11,8 |                  |
| Kraft Can. (Kraft Foods, New York)                  | KFT            | \$US    | 25,41         | -0,5         | -2,0        | -0,2     | 14,77    | -5,4  | -13,0     | -3,5   | 4,6                | 34,97       | 20,81       | 13,4 |                  |
| L'Oréal Can. (L'Oréal, France)                      | OR             | Euro    | 52,44         | 0,2          | 0,3         | -6,2     | 4,483    | -15,8 | -26,4     | -7,6   | 2,7                | 78,50       | 46,00       | 15,9 |                  |
| Labatt (La brasserie) (InBev, Bruxelles)            | ABI            | Euro    | 24,39         | 0,6          | 2,5         | -0,1     | 21,889   | 47,1  | -18,0     | 5,1    | 0,9</              |             |             |      |                  |

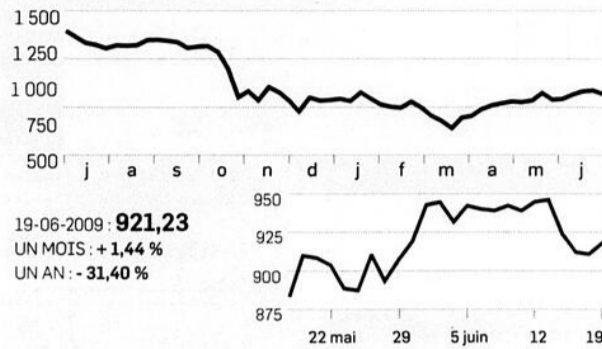
# les marchés investir

## Monde (MSCI)



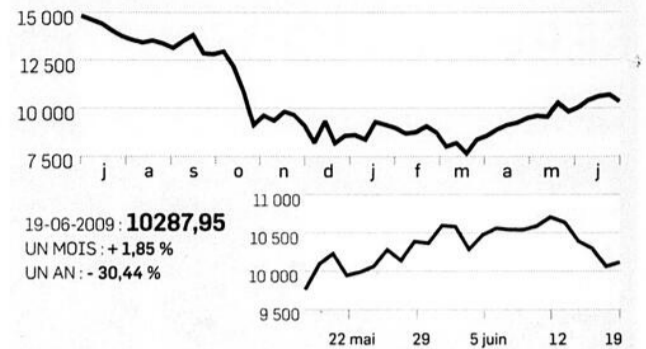
| INDICES BOURSIERS  | Fermeture 19-06-2009 | Variation        |             |           |        |         |
|--------------------|----------------------|------------------|-------------|-----------|--------|---------|
|                    |                      | 1 semaine points | 1 semaine % | En 2009 % | 1 an % | 3 ans % |
| MSCI Mondial       | 700.58               | -21.10           | -2.92       | 3.36      | -30.94 | -26.61  |
| MSCI E.A.E.O.      | 669.59               | -21.60           | -3.13       | 3.15      | -30.27 | -29.82  |
| MSCI marchés émer. | 34448.33             | -1627.45         | -4.51       | 26.71     | -25.58 | 10.33   |
| Francfort (Dax)    | 4839.46              | -229.78          | -4.53       | 0.61      | -28.00 | -12.48  |
| Hong-Kong (H.S.)   | 17920.93             | -968.75          | -5.13       | 24.56     | -21.39 | 13.36   |
| Londres (F.T. 100) | 4345.93              | -96.02           | -2.16       | -1.99     | -23.87 | -23.65  |
| Mexique (IPC)      | 24274.72             | -1185.30         | -4.66       | 8.47      | -18.67 | 30.89   |
| Paris (CAC)        | 3221.27              | -104.87          | -3.15       | 0.10      | -29.84 | -33.14  |
| Tokyo (Nikkei 225) | 9786.26              | -349.56          | -3.45       | 10.46     | -30.74 | -35.29  |

## États-Unis (S&P 500)



| INDICES BOURSIERS       | Fermeture 19-06-2009 | Variation        |             |           |        |         |
|-------------------------|----------------------|------------------|-------------|-----------|--------|---------|
|                         |                      | 1 semaine points | 1 semaine % | En 2009 % | 1 an % | 3 ans % |
| S&P 500                 | 921.23               | -24.98           | -2.64       | 1.99      | -31.40 | -25.98  |
| S&P moyenne cap.        | 577.98               | -19.04           | -3.19       | 7.38      | -33.54 | -22.02  |
| S&P petite cap.         | 269.70               | -6.90            | -2.50       | 0.36      | -30.81 | -25.44  |
| Dow Jones 30 ind.       | 8539.73              | -259.53          | -2.95       | -2.70     | -29.21 | -22.99  |
| Dow Jones transport     | 3219.77              | -141.65          | -4.21       | -8.97     | -39.17 | -32.54  |
| Dow Jones serv. publics | 351.63               | -6.68            | -1.86       | -5.16     | -33.26 | -13.43  |
| Russell 2000            | 512.72               | -14.11           | -2.68       | 2.66      | -30.51 | -25.71  |
| Nasdaq (comp.)          | 1827.47              | -31.33           | -1.69       | 15.88     | -25.77 | -13.86  |
| NYSE (comp.)            | 5934.24              | -214.37          | -3.49       | 3.08      | -33.98 | -25.12  |

## Canada (S&P/TSX)



| INDICES BOURSIERS      | Fermeture 19-06-2009 | Variation        |             |           |        |         |
|------------------------|----------------------|------------------|-------------|-----------|--------|---------|
|                        |                      | 1 semaine points | 1 semaine % | En 2009 % | 1 an % | 3 ans % |
| S&P/TSX indice composé | 10287.95             | -357.01          | -3.35       | 14.47     | -30.44 | -8.54   |
| S&P/TSX 60             | 623.50               | -22.67           | -3.51       | 15.08     | -29.35 | -1.51   |
| S&P/TSX moyennes cap.  | 578.15               | -16.07           | -2.70       | 11.75     | -34.44 | -25.57  |
| S&P/TSX petites cap.   | 430.81               | -15.12           | -3.39       | 17.18     | -38.64 | -37.01  |
| TSX Croissance         | 1118.80              | -36.01           | -3.12       | 40.37     | -57.19 | -56.80  |

| LES SECTEURS DU S&P/TSX    |         |         |       |        |        |        |
|----------------------------|---------|---------|-------|--------|--------|--------|
|                            |         |         |       |        |        |        |
| Cons. discrétionnaire      | 813.78  | 9.33    | 1.16  | 0.56   | -20.74 | -28.92 |
| Consommation de base       | 1458.41 | -0.12   | -0.01 | 0.09   | -5.07  | -7.03  |
| Énergie                    | 2502.21 | -182.28 | -6.79 | 18.30  | -38.41 | -19.90 |
| Finance                    | 1375.72 | 2.81    | 0.21  | 21.29  | -19.85 | -15.01 |
| Industrie                  | 943.47  | -7.20   | -0.76 | 2.88   | -27.51 | -9.41  |
| Matériaux                  | 2513.15 | -133.35 | -5.04 | 11.02  | -32.36 | 31.31  |
| Services aux collectivités | 1451.43 | -2.97   | -0.20 | -3.86  | -27.16 | -9.71  |
| Soins de la santé          | 268.26  | 4.21    | 1.59  | 6.25   | -22.21 | -47.24 |
| Techno. de l'information   | 285.15  | -26.12  | -8.39 | 57.93  | -41.76 | 60.18  |
| Télécommunications         | 633.43  | -22.05  | -3.36 | -12.13 | -30.06 | -9.12  |

## STRATÉGIE DE PORTEFEUILLE

# Une approche équilibrée pour une reprise lente

**Stratégie.** Il est trop tôt pour tourner le dos aux obligations.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

La faiblesse de l'économie milite pour une approche de placement prudente et équilibrée au cours des 6 à 12 prochains mois.

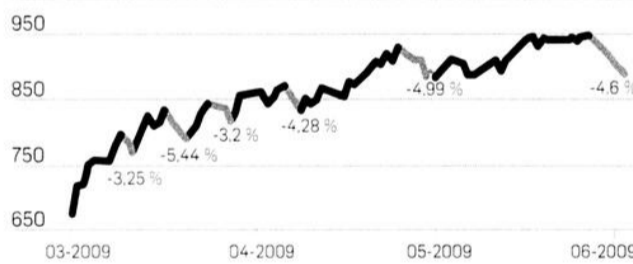
Les investisseurs sont un peu trop audacieux s'ils misent sur une reprise en force de l'économie, dit François Bourdon, vice-président et gestionnaire de portefeuilles principal chez Fiera Capital.

« Il est difficile d'entrevoir une reprise soutenue quand la hausse des taux à long terme et des prix des denrées freine l'activité économique et la progression des bénéfices des entreprises », dit-il.

Cette reprise ne sera pas typique, car les séquelles de la crise du crédit feront en sorte que le désendettement des ménages et des entreprises prendra beaucoup de temps, ce qui modérera la consommation et les investissements. M. Bourdon croit que le scénario le plus probable est celui d'une croissance de l'économie de seulement 1,5 à 2 % au cours des deux ou trois prochaines années.

La tendance de fond de la croissance chinoise, si favorable aux denrées canadiennes, se poursuivra à long terme, mais la quatrième économie mondiale connaîtra quand même un passage à vide. « La Chine reste une

### Le S&P 500 s'est déjà replié six fois depuis le plancher du 9 mars



économie fortement tributaire de la demande des consommateurs et des entreprises de l'Occident, dont l'économie sera plus faible que lors des reprises antérieures », dit le gestionnaire.

À son avis, les investisseurs sous-estiment le danger que l'activité économique redienne anémique une fois que la Chine et les entreprises mondiales auront fini de regarnir leurs stocks.

### Une plus grande place aux obligations

En conséquence, au début de juin, Fiera Capital a augmenté la pondération des obligations en portefeuille et a réduit celle des actions.

M. Bourdon suggère de consacrer 40 % du portefeuille aux actions et 55 % aux

obligations, comparativement à une répartition normale de 55 % en actions et 40 % en obligations. « Nous considérons que les obligations offrent un compromis risquerendement attrayant, compte tenu de la remontée des taux obligataires à long terme. »

Ainsi, un coupon d'intérêt de 3,44 % pour les obligations canadiennes lui paraît intéressant par rapport au risque de perte que présente la Bourse à son niveau actuel.

L'encaisse en portefeuille n'est que de 5 % puisque les titres monétaires offrent de faibles rendements à court terme.

### Un autre repli dans un mouvement haussier ?

La dernière cassure boursière indique d'ailleurs que la re-

prise économique n'est encore qu'une éventualité.

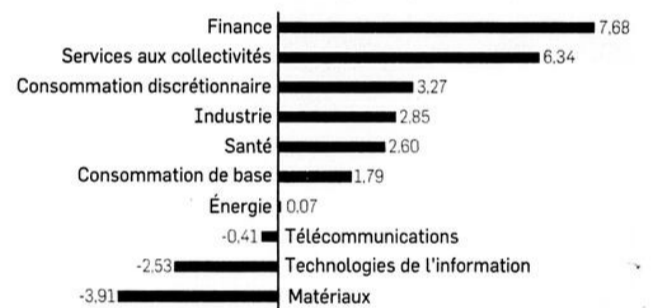
L'indice américain S&P 500 s'est replié une sixième fois, de 5,2 % entre les 12 et 22 juin, depuis qu'il a atteint un plancher de 12 ans le 9 mars. À Toronto, le S&P/TSX a perdu 7,5 % entre les 11 et 22 juin.

La prévision par la Banque mondiale d'une décroissance mondiale de 2,9 % en 2009, deux fois plus que ce qu'elle prévoyait en mars, a servi de prétexte aux investisseurs pour empocher les gains réalisés depuis mars.

De nombreux observateurs s'attendaient à un tel repli, tellement la remontée des cours a été rapide. En freinant son mouvement haussier, la Bourse se construit des fondations plus solides, croit Mary Ann Bartels, analyste chez Merrill Lynch.

Selon elle, même un recul de 7 à 10 % du S&P 500 ne briserait pas le mouvement de rebond qui devrait amener l'indice à un niveau de 1055 à 1065 points d'ici la fin de l'année. Si le S&P 500 ne descend pas sous un seuil d'appui de 875 points, il devrait pouvoir reprendre sa marche et récupérer la moitié des pertes subies entre mai 2008 et mars 2009, comme il l'a fait lors des reprises précédentes, explique l'analyste technique. ■

### PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



### LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS



### Le meilleur titre et le pire

▲ CANADIAN WESTERN BANK, CWB : 17,41 \$ UN MOIS : 26,16 % UN AN : - 30,64 %  
▼ INNVEST REAL ESTATE, INN-U : 4 \$ UN MOIS : - 10,91 % UN AN : - 58,97 %

### LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS



### Le meilleur titre et le pire

▲ NEW GOLD, NGD : 3,22 \$ UN MOIS : 35,86 % UN AN : - 59,55 %  
▼ POTASH CORP., POT : 105,90 \$ UN MOIS : - 19,77 % UN AN : - 54,68 %

Source : Bloomberg, fermeture du 19-06-2009

Retrouvez les tableaux des taux d'intérêt et des dividendes sur **lesaffaires.com** /cettesemaine

# Acquisition.biz

Votre environnement d'achat et de vente d'entreprises sur le Web et dans

# les affaires

Acquisition.biz est le plus important service média dédié à l'achat et à la vente d'entreprises, ainsi qu'à la location d'espace commercial pour les entrepreneurs du Québec. Nous y trouvons des entreprises, des commerces, des franchises, des immeubles, des services professionnels et plusieurs autres occasions d'affaires attrayantes.

Certaines de ces annonces se retrouvent dans Les Affaires et sur Internet à l'adresse : [www.acquisition.biz](http://www.acquisition.biz). Vous pourrez alors repérer les occasions et obtenir plus d'informations sur le Web à l'aide du numéro de référence qui se trouve au bas de chaque annonce.

## SERVICES PROFESSIONNELS

**AGENCES DE PUBLICITÉ**

**NOUS. STRATÉGIQUE + CRÉATIF.**

Branding  
Design  
Publicité  
Web

le sain

www.lesaint.ca  
1 888 522-2449

**INTERNET**

**NOUS FAISONS DES SITES WEB**

www.vortexsolution.com  
(514) 278-7575 ext.207

**VORTEX SOLUTION**

**SERVICES**

**Louez une adresse d'affaires aux États-Unis**  
avec service de réacheminement de courrier à partir de \$25 USD/mois

**mailnetwork.com**  
en affaires depuis 1996... Info : 1.888.248.6245

**54 000 lecteurs du journal Les Affaires**  
pratiquent des sports nautiques.  
Source : PMB Printemps 2009, province de Québec, adultes 18+

**SERVICES**

**Offrez vos services... dans les annonces**



## FRANCHISES et OCCASIONS D'AFFAIRES

**SUR LE WEB**

**TROIS FRANCHISES**  
dans le secteur de la RESTAURATION situées dans la région des Basques.

Ces franchises sont bien établies avec un bon chiffre d'affaires et un personnel rodé et formé. Le prix demandé est de 500 000 \$ pour l'ensemble. Les acheteurs doivent se qualifier financièrement et avoir une mise de fonds de 20%, financement en balance de vente possible par le vendeur selon la qualification du client. Document de confidentialité à signer.

Micheline Simpson  
Royal LePage Est du Québec  
418-724-9500 • 418-750-8441

**ROYAL LEPAGE**

Numéro de référence Web : A114017

**FRANCHISES**

**Pelletier**  
LOCATION  
À vendre une Franchise de Location Pelletier (location de voiture, camion et remorque) située sur la rive-sud de Montréal. Entreprise existante depuis 2002. Très bonne clientèle établie. Très bon potentiel de croissance. Excellente rentabilité, 80 véhicules dans le parc automobile.

**Sébastien Inkel Tél.: 514-704-1120 (Disponible 7 jrs/7)**

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

**Distribution et Commercialisation**  
Vous avez des produits à mettre en marché ?

Pour un accès aux grandes chaînes canadiennes contactez-nous à : [distribution@pmd-logisoft.com](mailto:distribution@pmd-logisoft.com)

**PMD LOGISOFT**

Jeune entreprise en plein essor dans le domaine des uniformes de qualité pour dames, sept distributeurs au Québec. Beaucoup de potentiel. À vendre pour le prix de l'inventaire incluant vêtements, patrons, tissus et équipement. 69 900 \$. Raison de vente départ.

**450-419-0024 ou 514-862-4328**

**95 % des exemplaires du journal Les Affaires sont vendus par abonnement.**  
Source : PMB Printemps 2009, province de Québec, adultes 18+

## COMMERCES et ENTREPRISES à VENDRE

**SUR LE WEB**

|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
| <b>Restaurant 24h</b><br>Très occupé et profitable. Retraite. 37517 p.c. Permis boisson. Route 132. 395 000 \$ inventaire inclus.<br><b>Claude Caza (450) 373-9437</b><br>No. réf. Web : A114060                       | <b>EXCAVATION</b><br>Rive-Nord de Laval<br>Clientèle établie. En affaires depuis 30 ans. Tout l'équipement nécessaire d'excavation et de terrassement. Retraite en vue.<br><b>www.rdaoust.com 514 820-0777</b><br>No. réf. Web : A103002 | <b>BOUTIQUE POUR ADULTE À REPENTIGNY</b><br>Grande surface, beaucoup d'inventaire, employés stables et fiables. Très bon chiffre d'affaires et bonne rentabilité.<br><b>jovsp@hotmail.com M. (514) 668-4259</b><br>No. réf. Web : A113691 | <b>LA CRÉMIÈRE &amp; TUTTI FRUTTI</b><br>Franchises à vendre à Valleyfield. Coin Dufferin et Maden.<br><b>Info : André Casavant 514-336-6633 #243</b><br>No. réf. Web : A114095   | <b>Jeu unique au monde !</b><br>Système de divertissement robotisé.<br><b>HOCKEY BOTS</b><br>Détails voir <a href="http://www.impactrobotik.com">www.impactrobotik.com</a><br><b>Carl Séguin 514.717.9501</b><br>No. réf. Web : A114006           |
| <b>Franchise Sushi Shop</b><br>établie et profitable à Mascouche<br>Très bonne rentabilité expliquée par un loyer bas - bien négocié 365 000 \$<br><b>Mme Perreault (450) 986-1150</b><br>No. réf. Web : A109660       | <b>Recherche partenaire(s)</b><br>pour un centre commercial en ligne pour les petits/moyens vendeurs au détail locaux (startup). Voir : <a href="http://www.zeroriskshopping.ca">www.zeroriskshopping.ca</a><br>No. réf. Web : S111890   | <b>LA CRÉMIÈRE &amp; SUSHI SHOP</b><br>Franchises à vendre à Joliette. Coin De La Visitation et Boucher.<br><b>Info : André Casavant 514-336-6633 #243</b><br>No. réf. Web : A114093  | <b>Manufacturier d'habitation multi-étage recherche investisseur pour partenariat stratégique</b><br>axé sur la construction d'immeuble, sans tracas de gestion immobilière.<br><b>modumagtechnologie@hotmail.com</b><br>No. réf. Web : S114003 | <b>RECYCLAGE</b><br>Entreprise incluant bâtisse et terrain non-pollué de plus de 1.3 millions p.c. Droits acquis de recycleur et ferraille. Partenariat possible. MLS 1390757<br><b>Normand St-Louis 1.877.471.7626</b><br>No. réf. Web : A114085 |
| <b>Café bistro hôtel</b><br>Grande réputation à Québec, 25 années de bonne rentabilité, clientèle régulière, référencé dans tous les guides touristiques.<br><b>louiscole1948@hotmail.fr</b><br>No. réf. Web : A114015 | <b>Sushi Shop Lachenaie</b><br>Leader québécois de la confection de sushis haut de gamme «prêt-à-manger». Clé en main - en croissance. prix de vente 299 KS<br><b>(514) 567-1212</b><br>No. réf. Web : A114080                           | <b>INVESTISSEUR</b><br>Ouest Canadien<br>Achete comptant 1M \$ à 60 Millions \$<br>Propriété Multi-Logement et Commercial (au Québec). Century 21 Max-Immo<br><b>514-945-8250 mgareau1@videotron.ca</b><br>No. réf. Web : S111937         | <b>Fabrication bateaux modèles (barque, caboteur et goélette), kayak, canoë, canoë indien, nacelle, puisard, voiturette de golf, pot de fleurs.</b><br>Prix : 60 000 \$<br><b>Irène (514) 772-1749</b><br>No. réf. Web : A113936                | <b>FRANCHISE DE PIZZA</b><br>à vendre avec service de livraison, secteur achalandé, bonne clientèle.<br>Prix 220 000 \$<br><b>remdam@videotron.ca</b><br>No. réf. Web : A112423   |

**COMMERCES À VENDRE**

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>DEVENEZ DayTrader</b><br>Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse. Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.<br>• Cours actions 5 jours : 20 juin Mtl - 21 nov. Qc<br>• Formation Options : 8 août Mtl<br>• Cours Investisseur Actif 1 jour : 19 sept. Mtl - 10 oct. Qc<br><b>Soirées d'informations gratuites webinaire 3 août</b><br>• Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD • Dédicible d'impôt à 100% • Manuel français • Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordre/logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers<br>Accrédité Emploi-Québec<br><b>(514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123</b><br><a href="http://www.daytradercanada.com">www.daytradercanada.com</a> | <b>COURS DE FOREX</b><br>Programme de daytrading et de scalping.<br>Coaching individuel unique. Avec logiciel automatique, produisant des rendement performants.<br><b>Paul: 514 591 4395</b> | <b>MARCHÉ JEAN-TALON</b><br>Commerce fruits et légumes (Chez Nino)<br>C.A. 2.8 millions / année. Revenu élevé achalandage assuré, au coeur du marché. Un défi vous attend... lucratif<br><b>Michel Bergeron</b><br>Remax Alliance Courtier<br><b>514-335-4541</b> |
| <b>Entreprise de service en débouchage, pompage et écurage à pression</b><br>(Egout) Depuis 25 ans. Ch. d'affaires - 450 000 \$<br>6 camions à Laval, Mtl et Rive-Sud<br>Prix demandé : 450 000 \$<br>Demandez M. Wallace<br><b>(514) 892-2349</b>   | <b>ENTREPRISES DEMANDÉES</b><br><b>Recherche compagnie de transport</b><br>Local, régional, I.t.I TL<br><b>clauderoussel@hotmail.com 514 820-7690</b>   |   |

**En vedette cette semaine sur**

# Acquisition.biz

| Titre de l'annonce   | No. réf. Web | Prix         |
|--|--------------|--------------|
| Entreprise en structure d'acier & métaux ouvrés incluant usine     | A113688      | 590 000 \$   |
| Bâtisse semi-commerciale avec restaurant et terrasse               | A113802      | À déterminer |
| Entreposage extérieur - Location de terrains                       | A113817      | 2 500 000 \$ |
| Entreprise de ventes et réparations d'accessoires d'autos          | A110593      | 1 250 000 \$ |
| Concessionnaire d'automobiles et/ou garage de mécanique automobile | A107027      | À déterminer |
| GroupeRG - Entreprise d'usinage et d'ingénierie                    | A113840      | 350 000 \$   |
| Le Groupe GO inc. - Articles de sport                              | S113792      | À déterminer |
| Boutique traiteur-plats cuisinés                                   | A113873      | 89 000 \$    |
| Centre de conditionnement pour femmes à vendre                     | A109137      | 125 000 \$   |
| Centre d'esthétique automobile                                     | A113650      | À déterminer |
| Golf et centre de pratique de golf avec Mini-Putt                  | A113941      | À déterminer |
| Garage pour machinerie lourde ou entrepôts                         | A113987      | À déterminer |
| Studio de photographie à vendre                                    | A113253      | 650 000 \$   |
| Bureau de comptabilité   | A114036      | 90 000 \$    |
| Bingotel (Logiciel de bingo électronique Projet)                   | A113679      | 175 000 \$   |
| Bâtisse commerciale dans Pont-Viau                                 | A113258      | 299 900 \$   |
| Dépanneur - Le Dépanneur - Bonsoir                                 | A114070      | 225 000 \$   |
| Fabrication - Distribution - Huile                                 | A113812      | 375 000 \$   |
| Centre Santé Beauté SPA de Prestige (5 jrs/semaine)                | A113378      | 70 000 \$    |
| Recherche commerce ou entreprise profitable                        | W113565      | À déterminer |

Tous les détails sur [www.acquisition.biz](http://www.acquisition.biz)  
Faites comme 48 000 autres entrepreneurs et devenez gratuitement membre du réseau d'Acquisition.biz !

**Franchises à vendre?**

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition. Nos lecteurs consultent la section **FRANCHISES et OCCASIONS D'AFFAIRES** pour trouver les meilleures opportunités.

# immobilier COMMERCIAL et INDUSTRIEL

## Annonces d'élite

**MARC VADEBONCOEUR**  
 Votre conseiller  
 industriel  
 commercial  
 investissement  
**IMMODEV** www.immodev.ca  
 514 913 2112

### MONTRÉAL

**Bureaux à louer**  
 Outremont, 1280 Bernard O.  
 1000 à 4000 pi<sup>2</sup>, haut de gamme.  
 Complètement rénovés. Clé en  
 main. Près métro Outremont  
**Michel Chotard**  
 ImmoCredit Inc. courtier imm. agréé  
 514-993-5900

### Garage commercial à louer

- \* 6950, Jean Talon Est, Montréal
- \* Garage 6 portes, 5 000 pi. car.
- \* Spécialités : pneus, freins, silencieux, méc. légère
- \* Raison: fin de bail (25 ans)
- \* Prix et rénovations à discuter

**514.767.8873**  
 Entre 9h et 17h

### LAURENTIDES

**BOISBRIAND** Magnifique  
 bâtisse 2003, située à  
 deux pas de l'autoroute  
 15 et 640. Garage de  
 service de 8000 p.c. et  
 21 pi d'hauteur. Immense  
 bureaux sur deux étages.  
 Idéal pour compagnies  
 de construction, autobus,  
 transport, etc.  
**Cynthia Nadif Kouri** 514-585-2600  
 Re/Max du Cartier Inc. 1 895 000 \$ + TPS/TVA

**ROSEMÈRE**  
 Absolument charmant!  
 Cottage anglais sur  
 magnifique terrain  
 boisé de 23 442 pi au  
 cœur du centre-ville de  
 Rosemère, à 2 pas de  
 la gare et de tous les  
 services. Occasion  
 unique pour projet  
 résidentiel ou  
 commercial. Cachet  
 agent imm. affilié.  
**Yann Olivier Scholer**, 514-715-9266  
 Denyse Abraham crtr. imm. agréé

**STE-THERÈSE-EN-HAUT**  
 2 condos luxueux  
 pour 395 000 \$  
 Genre Duplex.  
 Unité de coin.  
 Garage Privé.  
 Libre immédiatement.  
 Location Possible  
**514-386-5997**  
**450-433-6810**

### QUÉBEC

**Vous cherchez à Québec !**  
 J'ai ce qu'il vous faut.  
**VAL-BELAIR, À LOUER**  
 de 1.000 à 10.000 pc  
 Bureaux / Industriel léger  
 Conditions avantageuses  
**Michel Langevin**  
 Groupe Sutton Futur  
**418-261-3104**

**HÔTEL À VENDRE**  
 Hôtel 16 chambres  
 6 cuisines, 7 SDB,  
 6 stationnements.  
 Terrasse 75 pi.  
 Vente cause retraite.  
 Autobus en face.  
**514-255-6115**

### BUREAUX À SOUS-LOUER

**395, boulevard Lebeau, Ville St-Laurent**  
 • 6 000 à 32 000 pieds carrés disponibles  
 • Finition de qualité, salle de serveur, cafétéria et plusieurs bureaux fermés  
**Immobilier Nationale** courtier immobilier agréé  
**PAOLO VALENTE** Agent immobilier agréé  
 Tél.: 514-931-6161 #222

**DOMAINE 10 ACRES**  
 Avec un beau lac privé.  
 Const. 2004, 4 cac.,  
 2 1/2 sdb, s/fam.,  
 foyers, garage double  
 et remise/atelier 32' x  
 16'. À 1 hr de Mtl.  
 Très privé, intimité  
 assurée. Une propriété unique  
 aux multiples avantages.  
 Prix : 525 000 \$  
**Services Immobiliers**  
**Paul Frenette Inc.**  
 450-229-0000 ou 514-898-8878

**64 000 lecteurs du journal Les Affaires ont un revenu annuel supérieur à 125 000 dollars.**  
 Source : PME Printemps 2009, province de Québec, adultes 18-

**RIVE-NORD DE MONTRÉAL**  
**Terrebonne**  
 Entrepôts à louer avec  
 quai de déchargement  
 Espaces disponibles :  
 10 000 à 30 000 p.c.  
**F. Canatelli**  
**514.213.2160**

### MONTRÉGIE

Située au cœur de  
 St-Basile et proche des  
 artères principales dont la  
 116, cette grande bâtisse  
 rénovée offre plusieurs  
 potentiels pour entrepre-  
 neurs ou investisseurs...  
 Une salle de montre, des  
 bureaux... venez voir ce  
 qu'elle peut vous offrir !  
 Location possible.  
**Nazir Mandjee** 514-909-3004  
 RE/MAX Platine Courtier immobilier

**Entrepôt à louer St-Jean-sur-Richelieu**  
 56 000 p.c. à 3,75 \$ / p.c., situé près des autoroutes.  
 Aménagé avec bureaux climatisés et espace pour cafétéria.  
 3 quais de chargements + 1 entrée directe (porte de garage)  
**Contactez Daniel 514.704.1122**

### BUREAU À SOUS-LOUER

**12900 Métropolitain Est, Pointe-aux-Trembles**  
 • 6000 - 12000 pi. car.  
 • Façade sur Métropolitain  
 • Vaste stationnement  
 • Plusieurs bureaux fermés  
**Paolo Valente (514) 931 6161 poste 222**  
 Agent immobilier affilié  
 pvalente@immobilierenationale.ca

### LANAUDIÈRE

**PRODUCTION DE TOMATE EN SERRES**  
 201, GRANDE CÔTE, LANORAIE  
 Réparties sur 2 complexes, 90 000 pc et 25 000 pc, garage, 2 entrepôts,  
 résidence de qualité, machinerie et équipements inclus (comme neuf)  
 84 arpents en partie cultivable et boisé, bon chiffre d'affaire.  
**CONTACTER MARCEL DESCHENES,**  
 La Capitale 1.800.667.8495

**À VENDRE**  
**Immeuble industriel à Joliette**  
 Terrain : 121 631 p.c. Bâtisse : 11 712 p.c.  
 Bureaux : 2 112 p.c.

**ESTRIE / CANTONS DE L'EST**  
**Estrie/bois-frans**  
 Résidence Personnes  
 Retraitées. 26 chs,  
 salle bain complète.  
 Très bonne rentabilité  
**J. Fréchette**  
 Gr. Sutton-Vision  
**819-752-7200**  
**819-850-6080**

**IMMOBILIER COMMERCIAL À LOUER**  
 1- Situé sur la rue Lakeside, près des chutes d'eau.  
 Immeuble commercial le plus vu des habitants et touristes  
 de Knowlton (Lac Brome). Surface de 1548 pi<sup>2</sup> + s/sol de même  
 grandeur. Peut être divisé en 2, soit 740 et 805 pi<sup>2</sup>.  
 2- Local pour petit Café avec terrasse, vu sur les chutes.  
 Surface de 850 pi<sup>2</sup> + s/sol de même grandeur.  
**Le plus beau local de Knowlton ! Faites vite !**  
**450-242-1680**

### RIVE-SUD DE MONTRÉAL

**GARAGE POUR MACHINERIE LOURDE OU ENTREPÔTS**  
 À louer ou à vendre  
 Terrain : 132 500 p.c.;  
 Garage (9 portes) : 25 000 p.c.;  
 Bureaux (étage) : 6 000 p.c.;  
 Quai de chargement et pont  
 roulant. 1900, Taschereau,  
 Longueuil (Lemoyne).  
**Info: 819.623.5665**  
**No. réf. Web : A113987**

### LAVAL

**BUREAUX À LOUER**  
**Centre d'affaires de prestige**  
 2550 boul. Daniel Johnson  
 près de la 15/440/13.  
 Offrez-vous le penthouse de ce  
 magnifique édifice et augmentez  
 votre notoriété auprès de votre  
 clientèle. Bénéficiez des services  
 complets incluant: réceptionniste,  
 salles de conférences, salle de  
 formation, téléphonie IP et internet  
 fibre optique payable aux mois.  
 Prix à partir de 6.00\$/pc, bureaux  
 de 145 pc et plus.  
**FABRICE VIMOND**  
 Agent immobilier affilié  
 Remax Ambiance inc.  
 10310 boul St Laurent, Montréal  
**514-247-3334**

### BAS ST-LAURENT

**NOTRE-DAME-du-PORTAGE** - Unique propriété bornée au  
 fleuve à 1h45 de Québec. Paradis du coucher de soleil!  
**MONT-CARMEL** - Superbe propriété à étages avec vue et ac-  
 cès au LAC de l'EST. Endroit de rêve des sports nautiques!  
**Danny Lévesque** - REMAX Avantages Inc. Courtier Immobilier -  
 418-832-1001 - Photos et infos au [www.dannylevesque.com](http://www.dannylevesque.com)

**IMMODEV**  
 Marc  
**Vadeboncoeur**  
**514-913-2112**

Pour trouver un **partenaire** ou joindre des  
**investisseurs** sérieux, annoncez dans la section  
**Acquization.biz**  
 du journal Les Affaires.

**47 000 lecteurs du journal Les Affaires font plus de sept voyages d'agrément au Canada par an.**  
 Source : PME Printemps 2009, province de Québec, adultes 18-

**Acquization.biz** Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210 ou [acquization@transcontinental.ca](mailto:acquization@transcontinental.ca)

# ANNONCES CLASSÉES

## immobilier RÉSIDENTIEL

### LANAUDIÈRE

**UNIQUE**  
 Territoire exclusif  
 de 10 acres,  
 directement bord  
 du lac taureau,  
 résidence 30 x  
 60 à terminer,  
 aucun voisin à  
 proximité.  
**MARCEL DESCHENES, La capitale 1.800.667.8495**

### ESTRIE / CANTONS DE L'EST

**Lac Memphrémagog**  
**Luxueux condos, plafonds 9 pi, climatisés,**  
 foyer au gaz, quais pour bateau,  
 centre-ville de Magog.  
**819-868-8811 ou 819-446-6001**

**LAC MEMPHRÉMAGOG, à vendre**  
 Unique domaine privé, bord de l'eau,  
 62 acres zonage blanc. Golf récréatif.  
 Visitez [www.grandcharme.ca](http://www.grandcharme.ca)

**TERRAINS MONT-ORFORD**  
 Grand lots boisés, minimum 43,000 pi<sup>2</sup>, bordure  
 ruisseau ou vue sur sommet, ± 90 le pi<sup>2</sup>.  
 Sortie 115 autoroute 10, rue Giroux et Désy à Magog.  
 Pour info. **Jean-Yves Gill, 514-602-0419**

### MONTRÉAL

**SUPERBE ET UNIQUE LOFT** sur 2  
 niveaux dans un immeuble historique  
 en pierre, entrée privée, finis haut de  
 gamme, hauts plafonds, poutres et  
 solives de bois apparentes, mur de  
 pierre d'origine, chambre + séjour et  
 bureau, cuisine et s/bains très design  
 foyers au bois, clim. centrale, garage.  
 MLS 8160763  
**Michel Barsalo 514-265-2784**  
[www.michelbarsalo.com](http://www.michelbarsalo.com) Agent imm. affilié GROUPE SUTTON-CLODEME INC.

**ST LEONARD,**  
 Duplex détaché à 32x45.  
 Sous-sol fini, garage  
 double, face au parc Pie12.  
 Impeccable. MLS 8114510  
**OLIVIA PAIVA**  
 Remax du cartier  
**514-281-5501**  
**514-707-8877**

**LOFT DE COIN TRÈS LUMINEUX**  
 1275 pi<sup>2</sup>, garage et  
 galerie-terrasse. Une chambre  
 fermée & armoires sur  
 mesure. À deux pas du marché  
 Jean-Talon et du métro de  
 Castelnau. 419 000 \$  
**Allyson Fillon**  
 agent immobilier  
 VMO Courtier Immobilier  
**514-346-3710**

Vous voulez vendre votre **résidence de luxe** à des individus qui possèdent  
 les ressources financières nécessaires pour l'acheter ?  
 Annoncez sous la **rubrique immobilière**  
 des annonces classées du journal Les Affaires.  
**(514) 392-7782**

**Terrain bord de l'eau**  
**Magog - Orford**  
 2 acres boisés avec 113  
 pieds sur le lac.  
 Prêt à construire,  
 à environ 1 hr de Mtl.  
[www.duproprio.com/8455008](http://www.duproprio.com/8455008)  
**819.845.5008**

Annoncez vos **occasions d'achat** ou  
 de **location d'espaces commerciaux**  
 et de **bureaux** dans la section  
**Acquization.biz** du journal Les Affaires  
 et adressez-vous  
 directement aux décideurs !  
**(514) 392-7782**

**55 000 lecteurs du journal Les Affaires**  
 fréquentent les **établissements**  
**d'hébergement haut de gamme.**  
 Source : PME Printemps 2009, province de Québec, adultes 18-

**ANNONCES CLASSÉES** Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210 ou [annonces@transcontinental.ca](mailto:annonces@transcontinental.ca)

# immobilier RÉSIDENTIEL

## BORD DE L'EAU

**Champlain Fleuve**  
Superbe terrain avec 150 pi de façade sur le fleuve St-Laurent. Champlain est parmi les 40 plus beaux villages du Québec et est situé à 15 minutes de Trois-Rivières. Levers, couchers de soleil et bateaux sont au rendez-vous.  
**Claude Arvais**  
Re/Max de Francheville  
Tél.: 819 373-7140  
Cell.: 819 692-6080



Superbe cottage victorien, const. 2004 qualité supér., situé à 45 min. de Sht. 3 ch. avec s. de bains complète à l'étage, c. m. 12x16, pièces à aires ouvertes au rdc avec foyer gaz et vue coucher du soleil sur lac Aylmer. Finissage int. à faire rêver avec pl. et esc. de bois, fenêtres de bois verre énerg. gr. véranda sur lac et galerie côté sud. **TOUT MEUBLÉ** à prix réduit. MLS 8176611  
**Annie et Michel Charest ReMax D'abord M.C. 819-822-2222**

**BORD DE RICHELIEU**  
**St Jean sur Richelieu**  
Tous les services, grande maison + terrain. Quai en eau profonde avec électricité. Idéal pour bureau à domicile.  
498 000 \$  
**450-358-9661**

**BORD DU FLEUVE Rareté !**  
A voir absolument !  
**CONTRECOEUR**, somptueux plain-pied de 70 x 58 pieds aux abords du fleuve, à 35 min. de Montréal. Complètement et luxueusement meublé. Paysagement exceptionnel. 77 135 pi<sup>2</sup>. Plaira aux acheteurs les plus sélectifs qui recherchent un bord de l'eau. 1 700 000 \$.  
**Yann Olivier Scholer**, agent imm. Affilié. 514-715-9266  
Denyse Abraham crtr. Imm. Agréé

## MONTRÉGIE

**VAL-MORIN**  
460 pi bord lac Theodore. Vue incroyable, chalet, piscine garage. Plein sud. Échange possible propriété à reven. Prix: 469 000 \$  
**514-702-9542**

**VOTRE PROJET DE RÊVE À BROMONT**  
Terrain semi-boisé de 55,000 pi<sup>2</sup> situé sur le champêtre Chemin Compton. Vue panoramique: golf, pistes de ski. À pieds du village. Moins d'une hre de MtL. Test Percolation inclus.  
149 500 \$ sans taxes. **450-655-0735**

**BORD DE L'EAU NAVIGABLE**  
Plusieurs propriétés de prestige avec quai privé entre St-Jean-sur-Richelieu et Lac Champlain.  
**Sarah Marier ou Normand Jalbert 514-727-2700** Adresse Immobilière

## CENTRE DU QUÉBEC

**LAC WILLIAM**  
439 000 \$  
Propriété de rêve, meublée, 83 pi de façade au Lac William (navigable et pêche). Foyer au bois, garage, 4 c. à c., vue remarquable, aucun moustique, et services à proximité.  
**Stephen Genoix**  
418-564-1346  
Agent Immobilier Agréé  
Réseau Immobilier Spécialisé

## LAURENTIDES

Manoir 30 pces (1990) briqué, utilisé toujours comme spa (poss. pour autre vocation), terrain 14 acres, rivière, petit lac, + 2<sup>e</sup> résidence privée style château (9 pces), pierre, spa int. et plus. Prix révisé.  
819-324-0404

**SAINT-SAUVEUR**  
**VUE! VUE! VUE!**  
Superbes terrains 60 000 pi<sup>2</sup> et plus. Flanc de montagne. Exposition franc sud, plus belle vue de Saint Sauveur. Ecurie commune idéal pour amateur d'équitation.  
**514-234-0435**

**MAISON DE RÊVE - Site enchanteur**  
200 000 \$ en dessous du coût de l'évaluation  
Plus de 300 pieds sur le bord de l'eau.  
Vue panoramique sur le lac et le golf de Bonniebrook à St-Colomban.  
Construction exceptionnelle.  
**Isabelle Pelletier Groupe Sutton 514.794.2419**

**WYNDHAM**  
CAP TREMBLANT  
*Loisirs et Logers garantis*  
Résidences en montagne à compter de 210 000 \$  
Vues spectaculaires  
**1.888.425.3777**  
**www.captremblant.com**

**Vendez votre bateau... dans le journal Les Affaires.**

## RIVE-SUD DE MONTRÉAL

**MARTINE DESCHESNES**  
agent immobilier agréé  
**450 449 4411**

**BORD DE L'EAU**  
Terrain de 77 000 p.c. adossé au Richelieu. Maison entièrement rénovée et agrandie. Matériaux nobles et luxueux. Amarez à votre porte!

**ÎLE-AUX-LIÈVRES**  
Style moderne et chaleureux. Foyer au propane deux faces. Véranda couverte avec spa. Située dans une rue en rond-point. Carignan

**RE/MAX**  
SIGNATURE M.D. Courtier immobilier agréé franchise indépendant et autonome de RE/MAX Signature inc.

**St-François du Lac**  
Magnifique propriété de campagne située à 1h10 de Montréal aux abords de la rivière. Évadez-vous de la ville dans un endroit paisible sur un immense terrain de 53 000 pi<sup>2</sup>. Prix : 399 000 \$  
**Claude Arvais Re/Max de Francheville**  
Tél. : 819 373-7140 Cell. : 819 692-6080

**DOMAINE À ST-PIERRE LES BECQUETS**  
Maison de 200 ans, rénové avec cachet d'antan. Vu de 37 km sur le fleuve. Terrain de 1800 pi x 385 pi. Magnifique terrain aménagé par artistes...  
**819-263-0091 819-263-2000**

**10 % des lecteurs du journal Les Affaires sont propriétaires d'une résidence secondaire (1,2 fois plus que la moyenne de la population).**  
Source : FMB Printemps 2009, province de Québec, adultes 18+

## BIENS et SERVICES

### BILLETS

**CANADIENS**  
ACHETONS BILLETS DE SAISON ET DEMI-SAISON  
**514-258-8499**

### DIVERS À VENDRE

**COPEAUX DE BOIS À VENDRE**  
David Arcscott  
**514 605-1486**

### SERVICES FINANCIERS

La Corporation  
d'**HYPOTHÈQUES MONTROSE** (Québec)  
Ltée  
Courtier Immobilier Agréé  
Hypothèques commerciales  
**Mezzanine, équité, partenariat**  
**(514) 934-1991**

### BATEAUX ET VOILIERS

**CROWLINE 250 CR 1993**. Volvo, 300 CV, 25 pi. avec cabine arrière logeant 4 pers. incluant réchaud, réfrigérateur, four à micro-ondes, toilette et douche. 25 000 \$ nég. **819 571-6423**

**CRUISER YACHT**  
32.75 Express 33 Longueur X 11' 8" Largeur, modèle 2003, mise à l'eau en 2005, 115 heures de navigation. 2 mercruisers 6.2 Bravo III. Inclus: Générateur, sonar Simard, B.B.O., ancre électrique, accessoires divers. 133 000 \$  
**Roger Raymond 514.823.2998 (Ste-Julie)**

Votre annonce ici la semaine prochaine ?  
Pour annoncer :  
**(514) 392-7782**

**ANNONCES CLASSÉES les affaires**  
514-392-7782 ou 1-800-361-7210

*Cet été*  
obtenez  
**5** annonces classées consécutives  
**pour le prix de 3\***  
\*du 13 juin au 29 août 2009

# le monde des affaires

## Réal Raymond et Jeffrey Orr dirigeront la campagne de Centraide



L'administrateur de sociétés Réal Raymond (à gauche) et le président et chef de la direction de la Corporation Financière Power, Jeffrey Orr, relèveront le défi de mener à bien la campagne de financement de Centraide du Grand Montréal. MM. Raymond et Orr seront aux commandes d'un cabinet de campagne formé d'une trentaine de leaders du milieu des affaires et des institutions qui uniront leurs efforts pour récolter des dons pour les démunis. L'an dernier, plus de 54 millions ont été récoltés. Plus d'un demi-million de personnes trouvent de l'aide auprès des 360 organismes soutenus par Centraide.

PRIX DU LIVRE D'AFFAIRES 2009



# Les lauréats 2009

## 14<sup>e</sup> ÉDITION

Le 16 juin 2009,  
HEC Montréal  
Informations :  
514 340-6405



MEILLEUR LIVRE D'AFFAIRES  
CATÉGORIE LITTÉRATURE SPÉCIALISÉE



MEILLEUR LIVRE D'AFFAIRES  
CATÉGORIE GUIDE PRATIQUE



MEILLEUR LIVRE D'AFFAIRES  
CATÉGORIE OUVRAGE PÉDAGOGIQUE

NOUS REMERCIONS NOS PARTENAIRES

Société  
de développement  
des entreprises  
culturelles  
Québec



les affaires



UNE PRODUCTION DE

COOP HEC MONTRÉAL



# lesaffaires.com

## Découvrez la nouvelle application mobile et le widget lesaffaires.com

Avec l'application **mobile** et le **widget**,  
vous n'aurez plus besoin de chercher l'information.  
C'est l'information qui sera... partout avec vous!

**N'allez pas plus loin,  
téléchargez gratuitement ces applications!**

[lesaffaires.com/partoutavecvous](http://lesaffaires.com/partoutavecvous)



## de bonne source



## Martin Bachant, nouveau patron de Xerox au Québec

Martin Bachant devient vice-président, centre de marché du Québec, de Xerox Canada. Il succède à Nicolas Ayotte.

M. Bachant était vice-président, ventes, Est et secteur public canadien, de Xerox à Ottawa.

En poste à Montréal, sa ville d'origine, il sera chargé de gérer les activités de Xerox au Québec et d'assurer le développement des ventes.

« Nous voulons aider les entreprises québécoises à mieux faire le pont entre le papier et le numérique », explique-t-il.

Grâce à des technologies comme celle de l'encre solide, Xerox aide à réduire l'empreinte environnementale des sociétés, selon M. Bachant.

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'UQAM et d'un MBA de l'Université McGill, il a commencé sa carrière chez Xerox en 1989, en tant que représentant commercial.

Le pdg de Xerox Canada, Kevin Warren, l'a qualifié d'« un des meilleurs dirigeants » du secteur des ventes de Xerox en Amérique du Nord.

### Hani Basile, président d'une division de Dorel



Hani Basile a été confirmé comme président de la division Produits de périculture de Dorel, poste qu'il occupait par intérim depuis janvier.

Depuis mai 2008, il était chef de l'exploitation du Groupe Juvénile Dorel à l'échelle mondiale. Auparavant, il a été chef de la direction de Dorel Distribution Canada, et a contribué à la création de Dorel Australie et de Dorel Brésil.

### Nouvel ambassadeur en Afghanistan

William Crosbie sera le prochain ambassadeur du Canada en Afghanistan. Il succédera à Ron Hoffmann, en poste depuis deux ans, au cours de l'été. M. Crosbie était sous-ministre adjoint du Secteur des services consulaires et de la gestion des urgences à Affaires étrangères et Commerce international Canada.

### Caroline Ménard, présidente de la Jeune Chambre de Montréal



Caroline Ménard est la nouvelle présidente de la Jeune Chambre de commerce de Montréal. Elle succède à Frédéric Michel.

M<sup>me</sup> Ménard travaille comme conseillère principale chez Brio Conseils.

Elle est titulaire d'une maîtrise en management de HEC Montréal.

### Marie Lamontagne aux communications de SSQ Groupe financier

Marie Lamontagne a été nommée au nouveau poste de première vice-présidente, commu-

nication et marketing institutionnels, de SSQ Groupe financier.

Depuis 2001, M<sup>me</sup> Lamontagne était vice-présidente, développement, marketing et affaires électroniques, de SSQ Assurances générales.

Elle entrera en fonction le 14 septembre prochain.

### Deux nouvelles femmes au conseil de la SHDM

Hélène Lafond et Johanne Brunet ont été nommées au conseil d'administration de la Société d'habitation et de développement de Montréal (SHDM).

M<sup>me</sup> Lafond, une avocate, est gérante de l'immobilier au Groupe Aldo. Elle a été directrice, affaires juridiques, à la SITQ, le bras

immobilier de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

M<sup>me</sup> Brunet est professeure de marketing à HEC Montréal. Elle a été directrice de la production extérieure et des acquisitions à la Société Radio-Canada. Elle a aussi été vice-présidente principale de TV5 Amériques.

### Paulette Gagnon, directrice du Musée d'art contemporain

Paulette Gagnon est la nouvelle directrice générale du Musée d'art contemporain de Montréal. Elle succède à Marc Mayer, qui a pris la tête, en décembre dernier, du Musée des beaux-arts du Canada.

Depuis 1992, M<sup>me</sup> Gagnon était conservatrice en chef et responsable de la direction artistique et éducative du Musée.

### Russell Copeman préside le comité d'éthique sur le vieillissement

Russell Copeman a été nommé président du Comité national d'éthique sur le vieillissement et les changements démographiques, créé par le Conseil des aînés du Québec.

M. Copeman est vice-recteur associé de l'Université Concordia. Il a été député de Notre-Dame-de-Grâce de 1994 à 2008 et président de la Commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale de 2003 à 2007.

Il sera assisté de Jacques Grand'Maison, vice-président, et de Jacques Vaillancourt, secrétaire. ■

Texte : Jean-François Cloutier et Martin Jolicœur  
Ça bouge dans votre industrie ? Écrivez-nous à [debonnesource@transcontinental.ca](mailto:debonnesource@transcontinental.ca)

Le journal Les Affaires est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

**Transcontinental**

Pour communiquer avec nous : Rédaction - 514-392-9000 [lesaffaires.redaction@transcontinental.ca](mailto:lesaffaires.redaction@transcontinental.ca) Les Affaires 500 - gaele.fontaine@transcontinental.ca Site Internet : [transcontinentalmedia.com](http://transcontinentalmedia.com)  
Publicité - 514-392-9000 ou 1 800 361-5479 [publicite@transcontinental.ca](mailto:publicite@transcontinental.ca) Service aux abonnés (Lun. au ven. 8 à 20 h, sam. 8 à 17 h) - 1 800 361-7215 [lesaffaires@cdsglobal.ca](mailto:lesaffaires@cdsglobal.ca)  
Annonces classées - 514-392-7782 [annonces@transcontinental.ca](mailto:annonces@transcontinental.ca) Acquisition.biz - 514-392-7782 [acquisition@transcontinental.ca](mailto:acquisition@transcontinental.ca)

Éditeur, Groupe Les Affaires, et v.-p., Solutions d'affaires : Stéphane Lavallée; Éditeur émérite : Jean-Paul Gagné; Rédacteur en chef : Claude Beauregard; Directeur des projets multiplateformes : Jean-Claude Surprenant; Directeur de l'information visuelle : Michel Blanchette; Directeur de l'information : Yannick Clérouin; Directrice des dossiers : Sylvie Lemieux. PUBLICITÉ : Directeur général des ventes publicitaires et directeur principal, développement des affaires : Louis Lamarre; Directeur, développement des affaires : Éric Morin; Ventes nationales, Groupe Solutions d'affaires : France-Éliane Nolet; Ventes nationales, Toronto : Jill Davidson. MÉDIAS NUMÉRIQUES : Vice-président, médias numériques : Zouhaire Sekkat. PRODUCTION : Numérisation Centre de production partagée; Directeur Sylvain Renaud; Coordonnatrice Louise Hogue. MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C. Présidente : Natalie Larivière; Vice-président, finances et technologies : Haig Poutchigian; Vice-président principal, Groupe Solutions d'affaires et aux consommateurs : Pierre Marcoux; Directeur administratif principal : Denis Aubin. Impression : Imprimerie Transcontinental S.E.N.C. Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de Transcontinental Inc. Président du conseil : Remi Marcoux. Distribution : Les messageries de presse Benjamin inc. Notre politique de la protection de la confidentialité : Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles de vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas votre nom et adresse (postale et/ou courriel), faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complète sur [www.transcontinental.com/confidentialite.html](http://www.transcontinental.com/confidentialite.html) Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens. Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582. Champlain, N. Y. 12919-1518 Convention de la Poste-publications no 40064924. No d'enregistrement E08185 Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada : Service aux abonnés : C.P. 11016 Succ. Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

Canada

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal PAP - No d'enregistrement 8185.

Tarif d'abonnement (au Québec) LES AFFAIRES (50 fois l'an); 1 an : 52 \$ (+ taxes = 58,69 \$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 71,32 \$). Duo : LES AFFAIRES (50 numéros par année) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par année); 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 67,66 \$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 101,53 \$). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service aux abonnés (1 800 361-7215). Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminées à : COPIBEC (reproductions papier) 1 800 717-2022, CEDROM-SNI (reproduction électroniques, [reproduction@cedrom-si.com](mailto:reproduction@cedrom-si.com))

LES  
PIÈCES  
MANAGEMENT

Une stratégie d'amélioration du bien-être au travail et de l'efficacité des entreprises



Jean-Pierre Brun

## Le mieux-être au travail récompensé

Avec son livre *Les 7 pièces manquantes du management*, qui soutient que la productivité passe par le mieux-être des employés, Jean-Pierre Brun a rallié le jury du Prix du livre d'affaires, qui lui a attribué la Mention exceptionnelle de son édition 2009.

Les gestionnaires trouveront dans cette lecture essentielle une stratégie simple, un outil d'autodiagnostic et 10 actions concrètes à mettre en place dès maintenant.

Les 7 pièces manquantes du management • 204 pages • 27,95 \$

En vente dans toutes les bonnes librairies

[www.livres.transcontinental.ca](http://www.livres.transcontinental.ca)

Les Éditions  
Transcontinental

# L'AUDACE EN AFFAIRES

9 GROSSES POINTURES  
À APPLAUDIR LE 23 SEPTEMBRE



DU COMMERCE  
HEC MONTRÉAL



RioTintoAlcan



COMMERCE

les affaires

Sujet de discussion pour une planète plus intelligente

## Le pouvoir au consommateur sur une planète plus intelligente

On pourrait penser qu'il n'y a rien de plus dynamique ou de plus instantané que notre façon d'acheter et de vendre. En effet, depuis les agoras de la Grèce antique jusqu'aux supermarchés actuels, les marchés ont toujours été les baromètres les plus sensibles des changements économiques et sociaux.

Pourtant, le modèle du commerce de détail d'aujourd'hui est en difficulté. C'est encore un système largement conçu en fonction des réalités d'une ère révolue, fondé sur un processus linéaire et une stratégie de pression où les produits sont fabriqués de façon isolée, puis mis sur le marché de façon massive. Les produits passent de l'usine au camion, puis au magasin, pour des clients qui effectuent la majorité de leurs achats dans des centres commerciaux situés en banlieue. Ce système a bien servi les besoins des fabricants, des détaillants et des consommateurs d'il y a un demi-siècle. Mais aujourd'hui, le système du commerce de détail subit les pressions des chaînes d'approvisionnement mondiales, de nouveaux modes et canaux de vente – à la fois physiques et virtuels – et d'un type de consommateur très différent.

De nos jours, le commerce de détail mondial connaît des délais d'approvisionnement de 6 à 10 mois. En plus de saturer les chaînes d'approvisionnement avec un excédent de 1,2 billion de dollars de marchandises, cela force les fournisseurs à faire des paris significatifs sur leurs stocks, les tendances de consommation et les méthodes de distribution. Par exemple, 43 % des Canadiens effectuent des recherches en ligne sur les produits avant de prendre une importante décision d'achat. En même temps, les détaillants perdent chaque année 93 milliards de dollars en ventes manquées, simplement parce qu'ils n'ont pas en stock les produits adéquats pour répondre à la demande. Cette demande pose d'ailleurs de nombreux défis supplémentaires et s'avère plus immédiate que jamais.

Pour traiter avec des consommateurs sur une planète plus intelligente, les détaillants et les fabricants ont besoin d'un système plus intelligent. Un système qui adapte la chaîne d'approvisionnement mondiale à ces nouvelles réalités. Un système qui doit être interconnecté, de façon à bénéficier des connaissances sur la clientèle à chaque étape du processus, depuis la conception jusqu'à

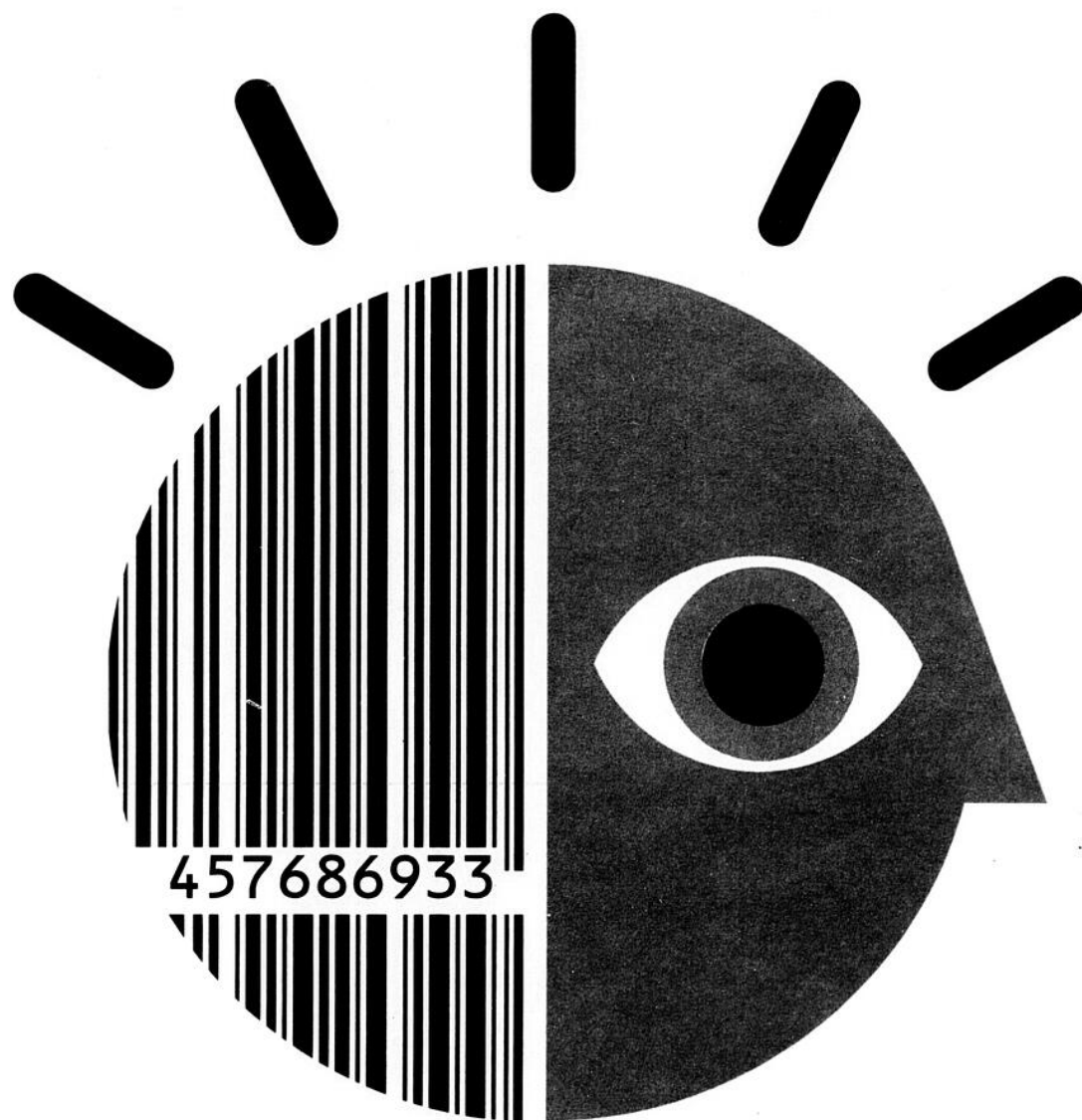
la distribution. Un système qui doit être instrumenté, afin que chaque élément de l'inventaire puisse être suivi et justifié. Et un système qui doit être intelligent, de façon que de vastes quantités de données puissent être analysées et transformées en valeur réelle, en temps réel.

Certains détaillants ont déjà entamé leur transformation. Par exemple, l'entreprise 1-800-FLOWERS.COM, Inc. élimine les silos entre ses 14 gammes de produits par le biais d'une plateforme Web souple lui permettant de répondre plus rapidement et plus efficacement aux besoins des clients. Le détaillant de produits de plein air Moosejaw offre quant à lui à ses clients une expérience de magasinage uniforme sur tous ses canaux (magasin, Web, appareil mobile, etc.), en plus d'inscrire leurs commentaires dans un système visant l'amélioration constante des produits et de l'expérience client. Le groupe allemand METRO, l'une des entreprises de commerce de détail les plus importantes du monde, a implanté la technologie d'identification par radiofréquence dans toute sa chaîne d'approvisionnement, et ce, afin de l'aider à placer sur les étagères les produits que les clients veulent, au moment où ils les veulent. De son côté, la designer de mode Elie Tahari s'est dotée d'une plateforme de gestion des stocks qui l'aide à mieux faire correspondre l'offre à la demande.

En insufflant de l'intelligence à tout notre système de commerce de détail, les détaillants, fabricants et fournisseurs peuvent éliminer l'inefficacité et le gaspillage à chaque étape de la chaîne – un processus crucial en cette période d'incertitude économique. Plus important encore, les détaillants peuvent mieux servir la nouvelle génération de consommateurs avertis, qui recherchent une constante augmentation de la valeur, un service personnalisé et des bas prix.

À l'avenir, le monde du commerce ne sera plus tributaire de l'adage *Que l'acheteur soit vigilant (caveat emptor)*. Dans un système de commerce de détail plus intelligent, ce sera plutôt le vendeur qui devra – et pourra – faire preuve de bien plus d'attention et de réactivité.

Bâtissons une planète plus intelligente. Apprenez-en davantage à l'adresse [ibm.com/pensons/ca](http://ibm.com/pensons/ca).



PENSONS

