

# LES AFFAIRES

**DERINGER**  
Courtiers en douane  
Transport international  
Entreposage et distribution  
**800-448-8108**  
www.anderinger.com

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

30 NOVEMBRE 2002

2\$

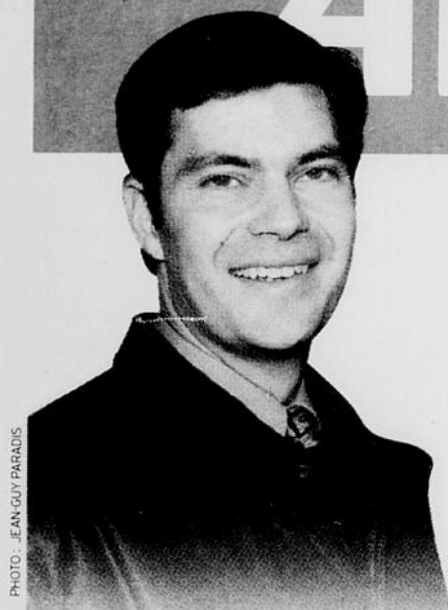


PHOTO: JEAN-GUY PARADIS

## LE POUVOIR SELON MARIO DUMONT

Le chef de l'ADQ veut faire le ménage chez les hauts fonctionnaires p. 8-9

## JEAN COUTU : BEAU, BON, MAIS CHER

Le titre demeure toutefois intéressant à long terme p. 98

## L'EAU À MONTRÉAL, UN PANIER PERCÉ

Les failles du réseau coûtent au moins 120 M\$ par année p. 11



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

## LA CAISSE A IGNORÉ LES RÈGLES ÉTABLIES

Pas d'appel d'offres public pour l'édifice de la Caisse à Montréal p. 10

# C'est bien parti pour Noël

- DES VENTES DÉCISIVES POUR LA SANTÉ DE L'ÉCONOMIE
  - L'ENDETTEMENT NE POSE PAS PROBLÈME
  - 5 TUYAUX POUR SURVIVRE AU TEMPS DES FÊTES
- pages 3 à 6



multipliez votre efficacité

(suite page 85)



Conjuguer avoirs et êtres

www.lesaffaires.com



Vol. LXXIV No 48 • 104 pages

# SOMMAIRE

LES AFFAIRES

## ACTUALITÉ

- 11 **Les pertes d'eau potable** coûtent 120 M\$ par année aux Montréalais
- 10 **La Caisse de dépôt a choisi** son entrepreneur sans appel d'offres public

## Éditorial

- 12 **Trouver des solutions** moins socialistes pour la santé

## ENTREPRENDRE

- 15 **Les Thibault ont toujours** le feu sacré
- 22 **La loi sur le lobbyisme** inquiète les entreprises
- 26 **L'Ontario convoite** les touristes francophones passionnés de nature

## MANAGEMENT

- 29 **Vaincre le processus** d'équité salariale

## IMMOBILIER

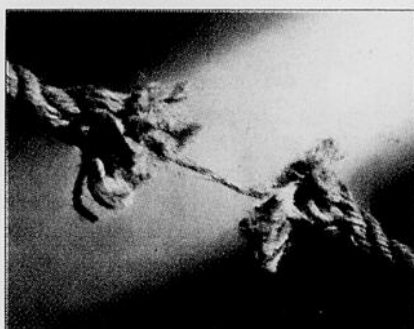
- 65 **Une audience à la Régie**, ça se prépare !

## INVESTIR

- 71 **Perspectives floues** pour les trois grands détaillants
- 75 **Enfin, le secteur des biotechs** reprend du mieux
- 84 **Privilégiez les petits et moyens** producteurs d'or
- 88 **Gaz Métro représente un titre** à revenu modèle
- 98 **Jean Coutu délaissé** au profit de titres cycliques

## DOSSIERS SPÉCIAUX

- 35 **Industrie du logiciel :** besoin d'argent pour vendre
- 43 **Syndics et réorganisation financière :** il y a mieux à faire que de tout liquider
- 55 **Capital de risque :** les grands bailleurs de fonds sont très discrets



Les syndics : avant de tout liquider 43

## RUBRIQUES

- BOURSES 90 À 95
- DROIT DES ACTIONNAIRES 91
- ÉDITORIAL 12
- FISCALITÉ 34
- FONDS COMMUNS 76 À 78
- GAGNANTS/PERDANTS 90
- INVESTISSEMENTS 16
- LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 102
- MISES À JOUR 91
- OPINIONS 13
- POINT DE MIRE • QUÉBEC 98
- POINT DE VUE 12
- POULS DE L'ÉCONOMIE 14
- QUESTION D'OBLIGATIONS 73
- RESSOURCES NATURELLES 84, 86
- RÉSULTATS FINANCIERS 96
- REVUE DES MARCHÉS 89
- TAUX D'INTÉRÊT 95
- TECHNOLOGIE 24
- TRANSACTIONS D'INITIÉS 81
- TRUCS DE GESTION
- DE PERSONNES 33
- VOTRE ARGENT 102

## SERVICES

- ANNONCES CLASSÉES 66 À 69
- CARRIÈRES 30 À 32
- PROFESSIONNELS 27

## LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

### Service aux abonnés

Téléphone : (514) 392-2010 • 1-800-361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724  
Abonnement : www.lesaffaires.com

### Publicité

Téléphone : (514) 392-9000 • 1-800-361-5479  
Télécopieur : (514) 392-4723  
Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782  
publicite@transcontinental.ca

### Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000  
Télécopieur : (514) 392-1586  
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

### LES AFFAIRES-500 :

qelinas@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-  
Enregistrement no 08185  
Numéro de convention 40064924

Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP), pour nos dépenses d'envoi postal.



## DE BONNE SOURCE

Dominique Froment fromentd@transcontinental.ca  
Pierre Marcoux marcouxp@transcontinental.ca

### Jacques Malo se joint à AGTI

Jacques Malo, un vétéran du commerce électronique et des technologies de l'information, a décidé de mettre son expertise au profit de la société-conseil **AGTI Conseil en gestion**, un spécialiste en TI. Il est entré en poste le 25 novembre.

M. Malo devient associé d'AGTI et travaillera étroitement avec son président **Jacques Martineau**. Il sera responsable du développement des affaires de l'entreprise, qui se classe au 11<sup>e</sup> rang des sociétés-conseils en TI en terme de revenus selon le classement des AFFAIRES fait en janvier dernier. L'entreprise possède un chiffre d'affaires de 33 M\$ au Québec et compte 290 employés.

Comptant plus de 30 ans d'expérience dans le secteur, M. Malo a été président de **BCE Emergis** pour le Canada de 2000 à 2002, après avoir brièvement occupé le fauteuil de président et chef de direction de **Nurun** en 2000. Par le passé, M. Malo a œuvré pendant cinq ans au sein du **Mouvement Desjardins**, à titre de premier vice-président exécutif aux opérations. Il avait aussi travaillé 12 ans chez **LGS**, passé depuis dans le giron d'**IBM**. ■

### Un nouveau vice-président chez ADM

**Aéroports de Montréal** s'est finalement déniché un nouveau vice-président, fret aérien et développement industriel en la personne de **Jean Teasdale**. Il entrera en fonction le 6 janvier 2003. M. Teasdale sera responsable du développement des activités de fret aérien et de développement industriel. Sous l'ancienne administration, dirigée par **Nycole Pageau-Goyette**, cette fonction était en partie occupée par **Marco Mingarelli**, alors vice-président, cargo. Ses bureaux seront situés à l'**Aéroport de Mirabel**.

Depuis deux ans, M. Teasdale est président-directeur général de la **Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel**. Sous sa direction, la Zone créée par le gouvernement du Québec a attiré une quinzaine d'entreprises employant plus de 3 600 personnes. Avant cela, M. Teasdale avait surtout œuvré dans le domaine du développement industriel, notamment pour le **Technoparc Saint-Laurent** et le **Groupe Axor**. ■

### Michel Lamontagne chez Advitech

**Michel Lamontagne** est le nouveau vice-président et chef de la direction financière d'**Advitech Solutions**, une société de Québec fabriquant des produits pour la santé à partir d'ingrédients naturels.

Lancés à la fin octobre au Canada, ces produits font partie de la gamme **Biozen**. Ils seront lancés aux États-Unis au début de 2003. Advitech offre également des services de recherche, de fabrication et de conditionnement de produits pour les secteurs alimentaire, pharmaceutique et nutraceutique. C'est d'ailleurs ce qui a permis à l'entreprise d'engranger des revenus de 3 M\$ cette année même si elle a dû investir dans la recherche. L'entreprise sera bientôt rentable.

M. Lamontagne œuvrait chez **Radical Horizon**, une société montréalaise de sans-fil. Il a aussi travaillé chez **Solutions Mindready** à la direction des services financiers du début de 2000 à l'automne 2001. Il détient un MBA de l'**Université Laval**. ■

### NOTRE CHOIX DE SITES INTERNET

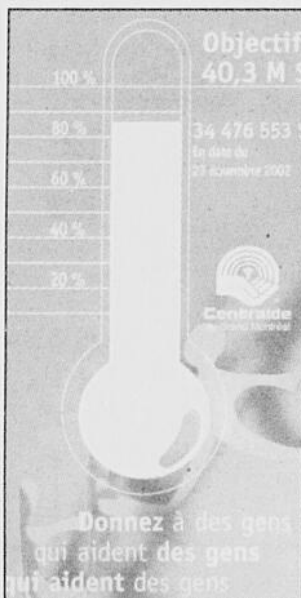
Dans plusieurs textes, vous trouverez l'identification visuelle ci-dessous. Elle comporte un mot clé à inscrire, dans [lesaffaires.com](http://lesaffaires.com), pour accéder à notre riche sélection de sites Internet complémentaires au reportage.

#### SITES CLÉS

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

Tapez le mot suivant

OK



Donnez à des gens qui aident des gens



## Efficacité

## Avez-vous manqué le train?

### Les temps changent...

Ne laissez pas votre capital humain en gare. Augmentez votre efficacité grâce aux solutions de gestion des ressources humaines de **COGNICASE**.

### Nos solutions

**Productivité**  
Système de gestion intégrée  
ERP

**Fiabilité**  
Gestion comptable

**Rentabilité**  
Gestion de la paie et du temps

**Efficacité**  
Gestion des ressources humaines

Information : 1 877 394-7426 option 4 ou [rh@cognicase.com](mailto:rh@cognicase.com)

**COGNICASE**

# Un Noël beau et chaud pour les commerçants !



**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

**A**vec la croissance de l'emploi et des salaires, l'augmentation de la valeur des maisons, la confiance des consommateurs et leur niveau d'endettement raisonnable, rien ne semble pouvoir perturber le Noël blanc des commerçants.

L'enjeu est important puisque plusieurs estiment que cette saison pourrait influencer la santé de l'économie nord-américaine. L'humeur des consommateurs démontrera s'ils sont encore capables de tenir le fort, comme ils le font depuis deux ans.

Selon une enquête du **Conseil québécois du commerce de détail (CQCD)** réalisée auprès de 1 002 personnes responsables des achats du ménage, les Québécois dépenseront en moyenne 597 \$ par ménage pour leurs achats des Fêtes, soit 364 \$ pour les cadeaux et 233 \$ pour les repas.

De façon générale, deux répondants sur trois affirment que la situation économique

aura peu ou pas d'influence sur leurs achats de Noël, ce qui est probablement un indice que la situation économique est bonne.

« Malheureusement, c'est la première année que nous sondons les consommateurs sur leurs dépenses des Fêtes. Nous ne pouvons donc pas comparer avec l'an dernier, mais les ventes devraient être meilleures que l'an dernier », prévoit **Gaston Lafleur**, président-directeur général du CQCD.

C'est aussi ce que croit **Gilles Sansregret**, président des 65 parfumeries **Dans un jardin**, qui prévoit une augmentation des ventes des Fêtes de l'ordre de 5 à 8 %. « Le début de novembre a été excellent », dit-il pour appuyer ses prévisions optimistes.

En plus d'indicateurs économiques favorables, les quincailleries, elles, ont aussi profité d'une chute de neige abondante tôt dans la saison.

« Nos ventes générales et spécialement d'articles saisonniers sont en avance sur l'an dernier, a indiqué **Sylvain Morissette**, directeur des communications de **Rona**. Si la température continue de nous aider, on devrait connaître une bonne période des Fêtes. »

Pour ce qui est des produits informatiques, il est vrai que ce marché est présentement déprimé à cause de la fin du programme *Brancher les familles* (subvention à l'achat d'un ordinateur), de la fusion de **Hewlett-Packard** avec **Compaq** et d'une grève dans les ports aux États-Unis qui a

causé des problèmes d'approvisionnement aux détaillants. Mais malgré tout, les ventes dans l'électronique sont si bonnes que **Dumoulin Électronique** pourra maintenir ses ventes cette année.

« Les ventes de DVD sont toujours aussi fortes, celles des systèmes de cinéma maison sont en forte hausse et c'est la folie furieuse pour les caméras numériques », a confié **José Linhares**, vice-président, activités de détail de Dumoulin, qui a 70 points de vente au Québec.

## Les économistes sont optimistes

« Je n'ai aucune inquiétude pour les marchands canadiens au cours de la présente période des Fêtes, affirme **Marc Lévesque**, économiste principal à la **Banque TD**. Je serais très surpris que les consommateurs lancent la serviette cette année, surtout au Québec où la création d'emplois est vigoureuse. Quand l'emploi

et les salaires augmentent, la question de la dette importe peu aux consommateurs. »

Même si l'économie américaine roule moins rondement que celle du Canada et que le fardeau de la dette des ménages américains est plus élevé qu'au Canada, M. Lévesque ne prévoit pas de catastrophe non plus au sud de la frontière. « Les consommateurs américains vont probablement être plus prudents dans leurs achats, mais rien pour faire retomber les États-Unis en récession », croit-il.

Même optimisme du côté de **Gilles Soucy**, vice-président et économiste en chef au **Mouvement Desjardins**. « L'économie canadienne tourne bien, les taux d'intérêt sont bas, le taux de chômage a baissé et les consommateurs sont confiants. Il n'y a pas de raison pour que la recette ne prenne pas. »

**Marc Pinsonneault**, économiste à la **Banque Nationale**, ne voit pas non plus pourquoi

on se ferait de la bile pour les marchands au cours des prochaines semaines. Avec un fardeau de la dette des ménages à un niveau acceptable, aucune hausse de taux d'intérêt en vue et un marché du travail dynamique, la confiance des consommateurs est pleinement justifiée, selon lui.

Le moins optimiste est **Jacques Nantel**, professeur titulaire à **HEC Montréal**. Il pense que les ventes de Noël

seront semblables à celles de l'an dernier. « Il est vrai que les valeurs immobilières ont augmenté, mais on ne peut pas en dire autant des valeurs mobilières », explique-t-il pour justifier son point de vue. ■

**SITES CLÉS**  
lesaffaires.com  
Tapez le mot suivant  
Détail OK

## Noël ne représente que 5 % des dépenses

Les ventes liées directement à Noël, c'est-à-dire les cadeaux et les *partys*, ne représentent que 5 % des dépenses de consommation courantes, selon le **Conseil québécois du commerce de détail (CQCD)**. Depuis le temps qu'on entend les commerçants dire que la période des Fêtes représente 30, 35 et même 40 % de leur chiffre d'affaires, cela demande explication. Explication que nous a fournie **Gaston Lafleur**, président-directeur général du CQCD.

D'abord, qu'est-ce que la période des Fêtes ? Elle s'étend sur les deux derniers mois de l'année, selon certains, et souvent sur le dernier trimestre. Or, comme il y a quatre trimestres par année, la normale veut que Noël ou pas, les commerçants réalisent 25 % de leurs ventes au dernier trimestre. En outre, même sans Noël, les ventes du dernier trimestre de l'année seraient peut-être plus importantes que son poids proportionnel de 25 % parce que l'automne est une saison plus coûteuse en raison de l'achat de manteaux, bottes, pneus d'hiver, skis, produits de calfeutrage et autres.

« Ce qu'on dit, c'est que si Noël n'existait pas, les ventes des détaillants

baisseraient de 5 % », précise M. Lafleur.

Cela dit, ce 5 % dépensé en cadeaux de Noël et en *partys* des Fêtes représente tout de même la rondelette somme de 1,9 milliard de dollars (G\$) au Québec, sur des dépenses de consommation courantes annuelles d'environ 65 G\$, si on inclut les automobiles, et d'environ 44 G\$ en les excluant. Selon le CQCD, ce 1,9 G\$ se répartissent comme suit : 1,18 G\$ pour les cadeaux de Noël et 753 M\$ en dépenses liées aux *partys* de Noël faites dans les supermarchés, épiceries et magasins spécialisés en alimentation.

« C'est vrai que 5 %, ça semble peu, mais étant donné que les coûts fixes annuels sont peut-être déjà payés à cette période de l'année, ce 5 % des ventes représente probablement plus que 5 % des profits des commerçants », affirme **Marc Pinsonneault**, économiste à la **Banque Nationale**.

« Tout dépend comment on regarde ça, ajoute **Marc Lévesque**, économiste principal à la **Banque TD**. Si au lieu de 5 % c'était 3 %, ça signifierait une baisse des ventes au détail de 2 %. C'est énorme pour un secteur économique ! » (DF) ■

## SOMMAIRE

Les Québécois sont-ils très endettés ? 5

C'est le temps des dépenses avisées 6

Perspectives floues pour trois détaillants 71

**SIRIUS Personnel**  
SPÉCIALISTES DU RECRUTEMENT EN VENTE CORPORATIVE

- Recrutement dans les secteurs de la vente et du développement des affaires
- Processus de sélection rigoureux et rapide
- Approche-conseil sur la structure et la rémunération de votre équipe de vente

2001, rue Université, bureau 810, Montréal (Québec) H3A 2A6  
Tél.: (514) 844-8449 • Téléc.: (514) 844-0004

2750, rue Einstein, bureau 300, Ste-Foy (Québec) G1P 4R1  
Tél.: (418) 263-5102 • Téléc.: (418) 263-5103

www.siriuspersonnel.com

## AUGMENTEZ VOS VENTES

### Vente stratégique<sup>MD</sup>

- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospecter avec succès
- Argumenter avec aplomb
- Développer une attitude gagnante

**Durée : 2 jours**  
Montréal : 16-17 déc. / 13-14 janv. 2003  
Québec : 12-13 déc. / 23-24 janv. 2003

### Gérance de vente

- Recruter des gagnants
- Entraîner votre personnel
- Évaluer leur performance
- Motiver votre équipe
- Exercer votre leadership
- Tenir des réunions stimulantes
- Organiser des concours
- Gérer vos priorités

**Durée : 3 jours**  
Montréal : 17-18-19 fév. 2003  
Québec : 7-8-9 avril 2003

Instructeur:  
**Roger St-Hilaire**

### Vente au détail (vente en magasin)

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire
- Éviter les « 2<sup>e</sup> entrevues »

**Durée : 1 jour**  
Montréal : 21 janv. / 4 mars 2003  
Québec : 27 janv. / 10 mars 2003

### Relation avec la clientèle

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Améliorer votre image
- Maintenir votre motivation

**Durée : 1 jour**  
Montréal : 3 déc. / 22 janv. / 26 fév. 2003  
Québec : 2 déc. / 29 janv. / 5 mars 2003

**Inscrivez-vous dès maintenant**  
Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246  
Québec : (418) 626-7498 Téléc.: (418) 626-6264  
Internet: www.roger-st-hilaire.com  
Courriel: roger@roger-st-hilaire.com

Formateurs agréés à Emploi Québec  
Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

Contactez-nous pour des séminaires privés et des conférences adaptés à votre organisation Available in English

# Au-delà du jeu...

- Plus de 82 % des achats de la Société sont faits au Québec.
- Plus de 180 événements dans toutes les régions du Québec bénéficient de notre soutien.
- Plus de 400 000 \$ sont consacrés annuellement à l'achat d'œuvres d'art québécoises.
- Plus de 36 millions de dollars sont remis chaque année à des organismes sans but lucratif et au secteur communautaire.
- Loto-Québec emploie plus de 6 500 personnes.



*L*oto-Québec :  
*une richesse qui vous revient*



LOTO  
QUÉBEC

# Très endettés, les Québécois ?

Il ne faut pas confondre taux d'endettement et fardeau de la dette

Expert en production  
vidéo & multimédia  
www.multiproduction.com  
514.277.9542 1.877.277.9542

**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

Les économistes sont unanimes : pour évaluer à quel point les consommateurs sont acculés au pied du mur, ce n'est pas le taux d'endettement qu'il faut considérer, mais bien le fardeau de la dette.

Or, le fardeau – ou service – de la dette des Canadiens, c'est-à-dire les intérêts qu'ils paient sur leur dette par rapport à leur revenu personnel disponible (après impôt), se situe à un niveau raisonnable. Rien pour porter ombrage aux ventes de Noël, en somme !

Il est vrai que le taux d'endettement au Canada est passé de 80 % en 1990 à 98 % en 2001, selon **Statistique Canada**. Mais il s'agit ici de la dette totale d'un individu divisé par son revenu personnel.

## Le fardeau

« Les taux d'intérêt ayant chuté de moitié, en terme de

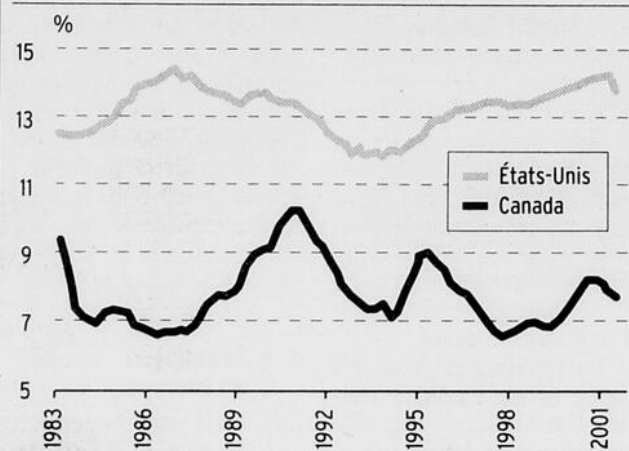
## VOXPOP

Compte tenu du contexte économique actuel, vos dépenses de Noël seront...

- Plus importantes que l'an dernier
- Moins importantes que l'an dernier
- Égales à l'an dernier

VOTEZ SUR NOTRE SITE  
**LES AFFAIRES.com**

## Fardeau de la dette des ménages canadiens et américains<sup>1</sup>



1 : paiements de la dette des ménages en % du revenu personnel disponible (après impôt)

SOURCE : VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE TABLEAU : LES AFFAIRES

contrainte budgétaire, ce n'est pas pire maintenant qu'en 1990, estime **Gilles Soucy**, vice-président et économiste en chef du **Mouvement Desjardins**. Le fardeau est même un peu plus léger au Québec que dans le reste du Canada à cause du prix des maisons plus bas au Québec. » La valeur des hypothèques est donc elle aussi plus basse.

En outre, il faut tenir compte du fait qu'une bonne partie du fardeau de la dette est constituée d'une hypothèque, une dette pas comme les autres puisqu'elle peut être refinancée lorsque les taux baissent, comme c'est le cas présentement. Par ailleurs, l'hypothèque est *endossée* par un élément d'actif, la maison. Or, la valeur de cet élément est en forte hausse depuis deux ans.

« Ce n'est pas parce que son taux d'endettement augmente qu'une personne est plus près de la faillite », affirme aussi **Marc Pinsonneault**, économiste à la **Banque Nationale**. Lui aussi estime que le fardeau de la dette des ménages canadiens n'est pas plus élevé qu'il y a 15 ou 20 ans.

« Je suis certain que **Charles Bronfman** est beaucoup plus endetté que moi, mais cela ne veut pas dire qu'il est plus mal pris que moi, a expliqué avec humour **Germain Belzile**, chargé de formation à **HEC Montréal**. Si les gens s'endettent plus, c'est probablement parce que la valeur de leurs actifs a augmenté et que les taux d'intérêt ont baissé. »

Il est vrai par contre que la hausse du taux d'endettement peut rendre les

consommateurs plus vulnérables à une hausse des taux d'intérêt. Toutefois, aucun des spécialistes à qui nous avons parlé ne prévoit de hausse menaçante des taux d'intérêt à court ou à moyen terme. Ils justifient cette position par la politique anti-inflationniste que mènent les banques centrales des pays industrialisés.

## Plus bas que la moyenne historique

La **Réserve fédérale** américaine calcule le fardeau de la dette des ménages, mais pas **Statistique Canada**. Ces données sont donc plus difficiles à obtenir. Au printemps dernier, lorsqu'elle était économiste principale à **Valeurs Mobilières Banque Laurentienne**, **Thérèse Lafèche** (maintenant à la **Caisse centrale Desjardins**), a fait l'exercice.

Il faut toutefois préciser que les deux courbes de notre tableau indiquant l'évolution du fardeau de la dette des ménages américains et canadiens ne se comparent pas.

En effet, contrairement aux taux américains, les taux canadiens ne comprennent pas le remboursement en capital. Néanmoins, même si on leur ajoutait ce remboursement, le fardeau de la dette des Canadiens resterait sensiblement plus bas que celui des Américains, selon certains.

M<sup>me</sup> Lafèche a calculé qu'au troisième trimestre de 2001, le fardeau de la dette des Canadiens se situait à 7,7 %, soit légèrement en bas

de la moyenne de 7,8 % lorsque calculé du premier trimestre de 1983 au troisième trimestre de 2001.

Aux États-Unis, le fardeau de la dette était de 13,8 % au

troisième trimestre de 2001. « Ce taux a très peu évolué depuis 20 ans, passant d'un minimum de 11,8 % à un maximum de 14,5 % », note M<sup>me</sup> Lafèche. ■

**Avis de nomination**

**M. Bernard De Blois**  
Directeur des services d'hébergement et d'impartition

M. Michel Plante, président de Versus, est fier d'annoncer la nomination d'un gestionnaire de calibre à un poste clé de l'entreprise en la personne de M. Bernard De Blois.

M. De Blois occupera le poste de directeur des services d'hébergement et d'impartition chez Versus. Il prendra ainsi la responsabilité de l'ensemble des opérations de ce secteur d'affaires qui connaît une forte croissance au sein de l'entreprise. Avant de se joindre à Versus, M. De Blois a assumé différentes fonctions stratégiques, notamment chez Nexlink Technologies et Beltron Technologie.

Fondée en 1990, Versus développe des solutions sécurisées d'affaires électroniques et de marketing direct utilisant la technologie Internet, offertes en mode d'impartition ou auto-gérées. Établie à Montréal et Québec, Versus compte parmi ses clients plusieurs entreprises de renom, telles que Air Transat, Air Canada, Pfizer, l'IATA, Cossette, CAA-Québec, et de nombreux ministères et organismes gouvernementaux.

**VERSUS**  
www.versus.com

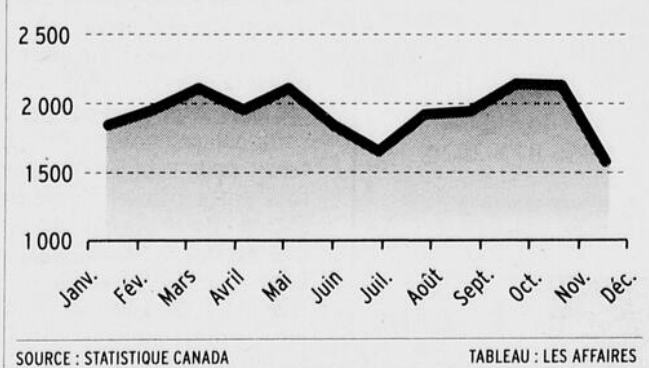
# Peu de faillites au Québec après les Fêtes

On aurait pu croire que les premiers mois de l'année, ceux qui suivent l'onéreuse période des Fêtes, sont un véritable Eldorado pour les syndicats de faillites.

Or, comme le montre notre tableau, ce n'est pas le cas. À part les mois de juillet et de décembre, où le nombre de faillites est plus bas que pendant les autres mois, aucune période de l'année ne semble vraiment plus propice à nettoyer son bilan. Il ne faut pas oublier que la principale cause de faillite personnelle est une perte de revenus plutôt qu'une consommation débridée.

Les données de ce tableau tiennent compte du nombre moyen de faillites de consom-

## Nombre de faillites par mois au Québec



SOURCE : STATISTIQUE CANADA TABLEAU : LES AFFAIRES

mateurs au Québec, entre les mois d'octobre 1999 et de septembre 2002. Entre les mois d'octobre 2001 et septembre 2002, il y a eu 22 420 faillites de consommateurs au Québec, soit

9,4 % de moins qu'entre les mois d'octobre 1997 et septembre 1998 (24 737). D'octobre 2001 à septembre 2002, les faillites de consommateurs au Québec ont représenté 28,3 % des faillites au

Canada (79 250), soit plus que son poids démographique de 24 %.

Par ailleurs, selon un sondage effectué par **Visa Canada** auprès des détenteurs de cartes de crédit, toutes marques confondues, 71 % des Canadiens et exactement le même taux de Québécois acquittent toujours ou presque toujours la totalité de leurs cartes de crédit avant la date d'échéance (29 % reportent au moins une partie du solde).

En Ontario, le taux de ceux qui ne paient presque jamais d'intérêt sur leurs achats par carte de crédit est de 76 % et de 63 % dans les provinces de l'Atlantique. (DF) ■

## VENDRE NÉGOCIER PRÉSENTER VOS IDÉES

### STRATÉGIE de VENTE et COMMUNICATIONS

Apprenez comment *pense* votre client.  
Apprenez à faire une présentation très *convaincante*.  
Apprenez à contrer les objections avec *impact*.  
Apprenez à conclure *facilement* et *rapidement*.

**INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT**

Ce séminaire inclut un «coaching» personnel d'un an.

#### PROCHAINES FORMATIONS

Montréal	11-12 décembre / 23-24 janvier
Québec	5-6 décembre / 6-7 février
Trois-Rivières	2-3 décembre / 3-4 février
Sherbrooke	30-31 janvier / 27-28 mars

• FORMATION 2 JOURS : **327 \$**

- CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE (12 UFC)
- CHAMBRE DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES (12 UFC)
- AGRÉÉ PAR EMPLOI-QUÉBEC 1%

**Serge Hamel**  
Psychothérapeute PNL  
26 ans d'expérience dans la vente  
Formateur agréé,  
conférencier et chroniqueur.



INFORMEZ-VOUS : **450 629-2446** (local)  
**1 877 737-2446** (sans frais)

**WWW.VENTEPNL.COM**

## Pourquoi faut-il dire non à la sécurité pour augmenter ses revenus?

La réponse dans ce livre-choc qui transformera votre façon de voir le monde, le travail et l'argent.



**DEMANDEZ ET VOUS RECEVREZ**  
176 pages • 24,95 \$

(TPS et frais d'envoi en sus)

En vente dans toutes les bonnes librairies  
Commandez votre exemplaire au  
(514) 340-3587 ou  
1 866 800-2500 (sans frais)  
ou en tapant  
[www.livres.transcontinental.ca](http://www.livres.transcontinental.ca)

Les Éditions  
TRANSCONTINENTAL inc.

# C'est le temps des dépenses avisées

Quelques conseils pour ne pas perdre la boule... de Noël

Martin Jolicoeur

[jolicoeurm@transcontinental.ca](mailto:jolicoeurm@transcontinental.ca)

Quoi qu'on en dise, les surprises du temps des Fêtes ne sont pas toujours celles que l'on imagine... Malheureusement pour plusieurs, les plus grandes surprises arrivent en même temps que le compte de leur carte de crédit!

« La situation se produit à chaque année, explique **Janick Desforges**, porte-parole d'**Option consommateurs**. Chaque année, des consommateurs mal préparés se laissent envoûter par l'euphorie du temps des Fêtes au point de compromettre sérieusement leur santé financière. »

Il est vrai que l'effet de la publicité, de la musique et des belles vitrines contribue à transformer cette période en marathon de magasinage.

Autre particularité : cette étude révèle que plus des deux tiers des Québécois se préoccupent peu de leur situation financière avant de commencer leurs emplettes ! Pour vous aider, voici quelques conseils.

### 1 Commencez tout de suite

Loin de nous l'idée de vous stresser, mais sachez que Noël n'est que dans trois

semaines. Autrement dit, si vous n'avez pas encore commencé vos emplettes, vous êtes en retard. Le magasinage de dernière minute favoriserait la panique et découragerait toute stratégie pour comparer les prix. Cela dit, bon an mal an, 40 % des Québécois attendent décembre pour faire leurs achats.

### 2 Établissez un budget

On ne le répètera jamais assez, il est primordial d'établir la liste des cadeaux à acheter ainsi qu'une estimation de leur coût. Il ne faut pas oublier d'ajouter les dépenses pour les décorations, les repas et les sorties spéciales. Elles aussi augmenteront. Si l'argent manque, il sera encore temps de revoir ses prévisions et d'user d'imagination.

Selon **Gaétan Veillette**, président, planification financière, à l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec**, un bon budget des Fêtes devrait inclure une planification financière de fin d'année. « À quoi bon se sentir généreux durant les Fêtes si c'est pour être sans le sou pour cotiser à votre REER ? »

### 3 Payez comptant

Règle générale, M<sup>me</sup> Desforges, d'**Option consommateurs**, conseille de s'en tenir à des dépenses en argent sonnante. « Oubliez les offres du genre *Achetez maintenant payez plus tard*. Si vous n'avez pas d'argent pour payer tout de suite, vous n'avez pas les moyens d'acheter des cadeaux », tranche-t-elle.

Idéalement, votre budget devrait correspondre en tout point au montant d'argent que vous aurez amassé tout au cours de l'année dans un compte réservé à cette fin. Dans un tel cas, la carte de débit devrait suffire.

Si vous favorisez quand même la carte de crédit, il est conseillé de ne pas vous fier à votre compagnie de carte de crédit pour vous arrêter une fois votre limite de crédit atteinte. Par le passé, il est arrivé que des compagnies aient haussé, à l'insu des clients, leur limite de crédit au cours de la période des Fêtes.

« L'important est de savoir pouvoir payer entièrement le solde dès le mois suivant, dit **Isabelle Rodrigue**, agente d'éducation à la nouvelle **Agence de la consommation en matière financière du**

**Canada**. Lorsqu'on s'en sert intelligemment, une carte peut permettre de profiter de prêts sans intérêt. »

### 4 Cherchez les meilleurs prix

Plus vous disposez de temps, plus il sera possible de trouver le meilleur prix. Les références d'amis, la lecture de circulaires, Internet et quelques coups de téléphone peuvent permettre de faire de bonnes économies. Si vous optez pour Internet, outre les précautions habituelles de sécurité, M<sup>me</sup> Desforges conseille de prévoir les frais de change (en dollars américains), les frais et délais de livraison. Il n'y a pas de plus beau cadeau de Noël que celui qui arrive à temps !

### 5 Respectez votre plan

Aussitôt les Fêtes terminées, l'heure est à la réflexion budgétaire. Avez-vous, ou non, respecté votre budget ? Si non, pourquoi ? Si toutes vos dépenses étaient absolument inévitables, déterminez dès maintenant votre budget des Fêtes de l'année prochaine et combien vous devrez économiser chaque mois pour éviter de vous retrouver au dépourvu. Plus tôt votre réflexion sera faite, mieux ce sera. Si c'est avant le Jour de l'an, profitez-en pour en faire l'objet de votre prochaine résolution de fin d'année !

## Une proposition intéressante

Les propositions de crédit sont nombreuses et plus imaginatives les unes que les autres durant le temps des Fêtes. La preuve, depuis le 11 novembre, les détenteurs d'une carte **Visa Desjardins** peuvent obtenir auprès de 125 marchands des **Galeries de la Capitale**, à Québec, un prêt sans intérêt d'au moins 300 \$ pour faire leurs emplettes de Noël. La limite pour ce crédit est la même que celle de la carte de crédit.

Pour ne pas payer d'intérêt, le prêt doit être remboursé en six versements mensuels égaux, le premier étant dû un mois après l'achat. Si vous manquez un paiement, un taux d'intérêt de 17,9 % sera calculé à partir de la date à laquelle le versement était dû et sur le montant dû seulement. L'offre est valide jusqu'au 24 décembre. (DF) ■

## Un gage de reconnaissance

À l'occasion des fêtes, remerciez vos partenaires d'affaires et vos employés avec les chèques-cadeaux de la SAQ.



Offerts par tranche de 10\$, 20\$ ou 50\$, ils sont échangeables dans n'importe quelle succursale, et permettent à ceux qui les reçoivent de se faire plaisir. Pour les acheter, passez en succursale ou visitez [SAQ.com](http://SAQ.com).

### OFFRE EXCLUSIVE AUX ENTREPRISES

Pour profiter d'une prime\* allant de 4% à 10% en chèques-cadeaux avec tout achat de 5 000 \$ et plus, composez sans frais le 1 866 873-2020.

\*Prime offerte seulement aux entreprises. Les particuliers et titulaires de permis sont exclus.



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



18+

La modération a bien meilleur goût.  
EduViteool

# Les étrangers ne se bousculeront pas aux portes des télécoms canadiennes

**voyagesgendron.com**

Les meilleures idées et prix pour vos voyages d'affaires et conventions!

Aussi, vacances flexibles...

**SUD - GOLF - SKI - LAS VEGAS**

Jérôme Plantevin  
plantevinj@transcontinental.ca

La proposition du ministre de l'Industrie, Allan Rock, de réviser les règles de restrictions à l'investissement étranger dans les entreprises de télécommunications n'entraînera pas l'arrivée massive ou le renforcement de la présence étrangère dans le capital des entreprises canadiennes.

« À court terme, peu d'entreprises devraient se bousculer, explique Don Carter, analyste en télécommunication chez Moody's. D'abord, parce qu'aucune date et aucune nouvelle limite n'ont été fixées. Enfin, parce que pour l'heure, la plupart des opérateurs téléphoniques étrangers doivent faire face à leurs propres difficultés dans leurs marchés intérieurs. »

Actuellement, au moins 80 % des actions avec droit de vote des entreprises de télécommunications canadiennes doivent être aux mains de canadiens. Cette proportion diminue à 66,6 % quand l'entreprise appartient à une société de portefeuille canadienne. Ce sont sur ces limites qu'Allan Rock a demandé au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes de se pencher. Le comité devrait rendre ses recommandations en février 2003.

Aux États-Unis, SBC, Verizon Communications et Bell South se concentrent sur la réduction de leurs dettes. AT&T, pour sa part, montre peu d'intérêt à relancer ses relations avec AT&T Canada tandis que l'implication de Sprint dans Call-Net diminue depuis plusieurs mois. Enfin, du côté des câblodistributeurs américains, aucun ne semble avoir la tête aux acquisitions, devant eux aussi diminuer leurs dettes. « Il y aurait peut-être un gros

opérateur européen, comme Deutsche Telekom, qui est très tourné vers l'international », croit Jon Arnold, analyste chez Frost&Sullivan. Après avoir envisagé d'acheter Sprint, l'opérateur allemand s'est tourné vers un autre opérateur mobile américain, Voicestream/T-Mobile, pour 54 17 milliards de dollars (G\$). Mais lui aussi traîne une importante dette : sur les 9 premiers mois de 2002, elle s'élève à près de 102 G\$. L'autre géant européen, France Télécom n'est guère mieux avec une dette de 111 G\$.

## Une possibilité : le sans-fil

« L'élargissement des limites toucherait davantage les entreprises de télécommunications sans-fil, dit M. Arnold. Surtout que dans le marché filaire, les éventuels intéressés auront fort à faire tant la mainmise de Bell sur ce marché est forte. »

Le marché du sans-fil canadien est en effet attrayant. Sur un an, le nombre d'abonnés a augmenté de plus de 17,5 % alors que le taux de pénétration reste faible puisque seulement un canadien sur trois possède un téléphone sans fil.

Les entreprises étrangères sont d'ailleurs déjà actives au Canada : VoiceStream/T-Mobile détient 15 % de Microcell, AT&T Wireless Services possède près de 33 % de Rogers Communications sans fil et Verizon détient 21 % de TELUS. Seul Bell déroge à cet état de fait puisqu'elle vient de racheter les 20 % que détenait l'américaine SBC.

« De tous les noms qui circulent actuellement dans l'industrie du sans-fil, c'est celui de Vodafone qui revient le plus souvent », reconnaît Peter Barnes, le président de l'Association canadienne des télécommunications sans fil. L'opérateur britannique de téléphonie mobile est présent dans 28 pays et compte près de

107,5 millions d'abonnés. Au 30 septembre 2002, son chiffre d'affaires s'élevait à 4,24 G\$ et sa dette diminuait de 1,3 à 16,83 milliards de livres (41,95 G\$).

Depuis 2002, Vodafone a avalé Mannesmann et Japan

Telecom. Elle a signifié en octobre sa volonté de prendre le contrôle de Cegetel et sa filiale mobile SFR en achetant à Vivendi Universal ses 45 % pour 11 G\$. Elle a aussi fait une offre de 6,37 G\$ pour les 26 % de Cegetel détenus par

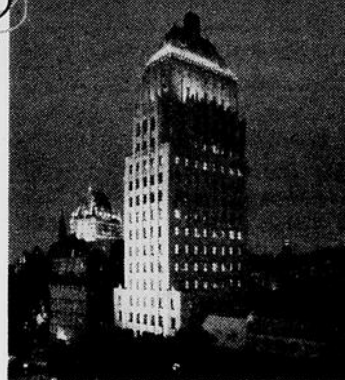
British Telecom Group. En Amérique du Nord, elle détient aussi 45 % de Verizon Wireless.

« À côté de Vodafone, un autre nom circule, celui de Hutchison Whampoa », dit M. Barnes. Le conglomérat

chinois détenu par le magnat de Hong-Kong Li Ka-shing a annoncé son intérêt pour Orange, la filiale mobile de France Télécom. Hutchison est le plus gros investisseur asiatique dans les télécommunications européennes. ■

## SITQ et Hydro-Québec

Des partenaires qui ont de l'énergie.



## Édifice Price (Québec)

### Prix remportés

- Concours Énergia 2001 de l'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie (AQME) dans la catégorie « Restauration énergétique d'un bâtiment ancien »
- Concours BOMA Québec 2001 dans la catégorie « Bâtiment historique »
- Concours BOMA Canada 2002
- Prix TOBY 2002 « Édifice historique »



Denis Lemieux  
Président, Le Groupe Techniconfort

Daniel Brisson  
Vice-président Développement, Ivanhoé Cambridge

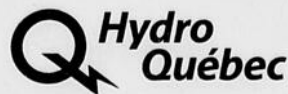
Yves Barrette  
Délégué commercial, Hydro-Québec

## Gagnants sur tous les plans

En recherchant la rentabilité, le confort et une solution écologique, SITQ ne se doutait pas qu'elle remporterait plusieurs prix pour l'excellence de son projet de rénovation majeure de l'Édifice Price de Québec.

En partenariat avec les experts de l'industrie, le Laboratoire des technologies de l'énergie (LTE) d'Hydro-Québec lui a proposé et a adapté un concept d'accumulation thermique pour le chauffage du bâtiment afin d'en optimiser la gestion énergétique.

Un autre projet innovateur auquel Hydro-Québec est fier d'avoir collaboré.



Montréal (514) 385-8888, poste 7780 • Laval, Laurentides et Lanaudière 1 800 361-4119, poste 6299 • Outaouais et Abitibi-Témiscamingue 1 800 465-1521, poste 6661 • Montérégie, Estrie et Centre-du-Québec 1 800 361-3092 poste 7279 ou 7690 • Québec, Mauricie et Chaudière-Appalaches 1 877 660-7403 • Bas-Saint-Laurent et Gaspésie 1 877 263-6623 • Saguenay-Lac Saint-Jean et Côte-Nord 1 800 463-9900

## Les grandes télécoms du monde en bref

	Capit. bours. 1	Dette nette 2	BAIIA 3	D/E 4	CAGR 5
Deutsche Telekom	49,3	55,8	17,1	3,5	139 %
France Télécom	14,5	65,1	13,8	5,3	n.d.
AT&T	52,6	35,3	12,4	2,7	n.d.
BellSouth	46,8	11,8	12,4	1,2	0 %
SBC Comm.	81,4	16,0	19,4	0,9	-2 %
Sprint FON	12,2	0,2	4,8	0,8	4 %
Verizon Comm.	105,3	48,6	28,6	1,9	2 %
Vodafone	125,8	17,7	19,4	1,1	6 %
NTT DoCoMo	92,1	3,0	17,4	0,4	297 %
Hutchison Wampoa	227	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

1 : Capitalisation boursière en milliard de dollars US (G\$ US) ; 2 : Dette nette estimée pour 2003 en G\$ US ; 3 : Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) estimé pour 2003 ; 4 : Dette nette sur BAIIA estimé pour 2002. Plus ce ratio est faible, mieux l'entreprise se porte ; 5 : Croissance annuelle composée des profits par action sur cinq ans.

SOURCE : MERRILL LYNCH

TABEAU : LES AFFAIRES

# ADQ : plus de liberté de choix pour les citoyens

LES AFFAIRES publie aujourd'hui la seconde d'une série d'entrevues avec les chefs des principaux partis politiques du Québec. Après le chef libéral Jean Charest, il y a deux semaines, et le chef de l'Action démocratique du Québec, cette semaine, nous rencontrerons bientôt le chef du Parti québécois et premier ministre Bernard Landry.

Jean-Paul Gagné

gagnejp@transcontinental.ca

Loi de rejeter la Révolution tranquille, Mario Dumont soutient qu'il veut bâtir sur ce qu'elle a produit : des citoyens plus éduqués, plus informés, mieux outillés pour se prendre en mains, faire leurs propres choix pour un certain nombre de services publics, notamment dans la santé et l'éducation.

La Révolution tranquille a aussi permis au Québec de moderniser ses institutions, de s'assurer d'un meilleur contrôle de son économie, de renforcer sa vie culturelle. On a misé sur l'État, qui apparaissait alors comme le meilleur outil de développement, mais « on a aussi créé une dépendance. Il faut responsabiliser les individus. Je crois au potentiel des individus. Je crois aussi en la solidarité humaine. Étatisme et compassion de sont pas synonymes. »

Les slogans « Réussir autrement » et « le changement responsable » que martèle le chef de l'Action démocratique s'inspirent du changement de modèle de gestion des affaires de l'État qu'il propose.

Pour Mario Dumont, l'État québécois est devenu trop envahissant, trop bureaucratique, trop mur à mur, trop coûteux. Les Québécois n'ont pas besoin de se faire prendre en main par l'État, de se faire dire quoi faire, de devoir fonctionner dans des moules uniformes, comme c'est le cas avec le monopole des garderies à 5 \$, soutient-il.

Le chef de l'ADQ est bien conscient du changement de mentalités qu'il propose. Si les Québécois lui donnent le pouvoir, comme il l'espère, il aura eu un mandat clair, puisque « tous les éléments de notre programme sont évalués par firmes de sondage contrairement aux programmes des autres partis ». Il pourra donc

s'attaquer, dès la première année de son gouvernement « de 18 à 20 ministres », à des changements fondamentaux.

Il sait qu'il devra mobiliser la population et en convaincre un bon nombre de renoncer aux avantages d'un certain corporatisme, permettant à bien des gens de venir négocier leur pointe d'un gâteau qui, grâce au gouvernement, devient toujours plus gros, dit-il en substance. « Un million de petites protections développent une grande protection contre

la prospérité », commente Mario Dumont.

## Partenariats

Le dégraissage de l'État passe par une restructuration de l'État, des gains de productivité et le démantèlement d'organismes publics qui n'ont plus leur raison d'être. « L'attrition sera un facteur aidant, mais non suffisant. On ne parle pas d'abolir la sécurité d'emploi, elle est protégée dans la Loi sur les normes du travail », affirme-t-il.

L'ADQ compte développer

des partenariats public-privé pour fournir des services que l'État donne lui-même présentement à coûts élevés. M. Dumont veut mettre la distribution de services publics en concurrence avec des fournisseurs du secteur privé, aussi bien pour le gouvernement que dans les municipalités, ce qui nécessitera une réforme du Code du travail pour modifier l'article 45, qui freine la sous-traitance.

« La concurrence est saine. Ce n'est pas une menace, mais un moyen d'être plus effi-

cace. Elle doit faire partie de ce qui nous assure qu'on a plus de choix et une productivité maintenue. Ce n'est pas une question idéologique, mais pratique. »

Comme la restructuration de l'État et le dégraissage de l'appareil public, les partenariats et la concurrence vont dégager une marge de manœuvre financière, qui permettra de réduire les impôts.

## Bons d'éducation

L'idée des bons d'éducation, semblables à des subventions qui suivraient les élèves, découle aussi de la plus grande liberté de choix que M. Dumont veut donner aux parents.

Reconnaissant que l'idée est nouvelle, il veut commencer par un nombre restreint de projets-pilotes. Il s'est dit étonné du grand intérêt que les parents y ont trouvé. Il veut aussi encourager le développement d'écoles à vocation particulière, qui offrent aussi une plus grande liberté de choix.

Il dit qu'il faut s'inspirer du Danemark où le système d'éducation est très décentralisé. « Il faut donner plus de pouvoir aux enseignants », dit-il. ■

## Des têtes vont tomber, promet Mario Dumont

Si l'ADQ est élu, son premier geste éclatant sera un grand changement de garde dans la haute fonction publique et les sociétés d'État.

« Nous allons nous donner comme il le faut les commandes », dit Mario Dumont. Son modèle : le premier ministre britannique Tony Blair, qui « a réussi à nommer des sous-ministres dans la trentaine pour implanter le changement dans un des pays les plus institutionnalisés de la planète ».

M. Dumont promet de dégraisser la fonction publique, en « faisant sauter plusieurs niveaux de cadres intermédiaires » en réduisant ou en éliminant les organismes qui ne donnent pas de

services à la population et en retirant les « abus de la permanence » chez les fonctionnaires.

Mais il n'est pas question pour lui de divulguer ses objectifs de réduction de la taille de l'État. Est-ce que ce sera 25 %, comme il l'avait promis aux dernières élections ? Le tiers, comme en Colombie-Britannique ? Mario Dumont refuse de se mettre « dans le carcan idéologique d'un chiffre ».

Il s'engage par ailleurs à mettre immédiatement en vigueur les recommandations des rapports sur l'allègement de la réglementation gouvernementale rédigés par un comité présidé par Bernard Lemaire. (SD) ■

**Vous allez avoir besoin d'une coupe de cheveux.** Une coupe chère. Une coupe à 300 \$. Vous ne pouvez accepter aucun compromis. Pas de coiffure

ordinaire. Pas un cheveu qui dépasse. Pas une mèche qui fourche. Tout doit être parfait. Comme les mannequins dans les magazines. Vous devez avoir une coupe de vedette. Faites par un coiffeur vedette. Fini les coiffures anonymes. Vous allez devoir changer de coiffeur. Le vôtre n'est plus assez bon. Peu importe s'il est sympathique et que vous l'aimez bien. C'est vous qu'on va juger. C'est vous qui allez devoir passer l'examen. Pas lui. Soyez difficile. Faites vos devoirs. Lisez les revues branchées. Demandez l'avis des gens qui vous entourent. Pensez coupe de cheveux 24 heures par jour. Qui a la plus belle coupe en ville ? Au pays ? Au monde ? À New York ? À Paris ? À Londres ? À Tokyo ? Ne vous laissez pas impressionner par les distances. Dressez une liste. Commencez par les 20 plus belles coupes. Choisissez-en 10. Ce ne sera pas facile. Soyez sévère. Soyez impitoyable. Éliminez-en cinq autres. Ça vous va ? Pas encore assez bon ? Abaissez votre liste de deux. Heureux ? Coupez encore. Vous l'avez maintenant votre liste. Passez maintenant aux coiffeurs. Demandez-vous si le nom vous dit quelque chose. Vérifiez dans vos magazines. Trouvez les adresses. Rendez-vous aux salons. En voiture. Par avion. Passez devant la vitrine. Y a-t-il du monde ? Regardez à l'intérieur. À quoi ressemblent les gens qui attendent ? Ont-ils un genre intéressant ? Repassez devant. Encore et encore. Entrez. Voyez-vous le coiffeur ? Regardez-le couper les cheveux. Prenez votre temps. Ne prêtez pas attention à la réceptionniste. Peu importe si vous semblez impoli. Ce que vous faites est important. Demandez un rendez-vous. Insistez. Renseignez-vous sur sa liste d'attente. Les listes d'attente sont un très bon signe. Au moins quelques semaines qu'il faut attendre. C'est une bonne raison. Dites que vous allez y penser. Ensuite, retournez chez vous. Et pensez-y comme il faut. Et revenez. Demandez un rendez-vous. Insistez. Renseignez-vous sur les salons de coiffure que vous aimez. Entrez dans le salon de coiffure. Annoncez votre nom. Asseyez-vous. Ayez l'air cool. Et comment vous allez lui dire. Allez-vous exactement lui raconter ce que vous voulez ou laissez-le deviner. Refusez. Catégoriquement. Exigez que le coiffeur le fasse. C'est avec lui que vous allez passer votre temps. Ne laissez pas masser vos cheveux avant qu'il ne les coupe. Parlez-lui d'eux. L'historique de vos cheveux est important. Ne laissez pas masser vos cheveux avant qu'il ne commence la coupe. Regardez comment il masse les têtes. Comment se sentent les têtes. Ne laissez pas masser vos cheveux avant qu'il ne commence la coupe. Regardez comment il masse les têtes. Comment se sentent les têtes. Rien n'est encore joué. Rendez-vous dans la chaise et asseyez-vous confortablement. Détendez-vous. Regardez droit devant vous. Ne baissez pas le regard. Vous êtes prêt. Il est prêt. Allez-vous lui dire ce que vous voulez ? Ou allez-vous laisser le coiffeur suggérer ? Prenez votre temps. Prenez-le tout le temps d'y penser. Décidez. Qu'allez-vous choisir ? Quel que soit votre choix, parlez lentement. Assurez-vous que tout soit très clair. Pas de signe de la tête. Pas de murmure. Allez-y. Repassez l'ordre des événements. Encore. Et encore. Parce que vous devez être sûr à 100 % que la coupe sera parfaite quand vous sortirez du salon et que vous vous retrouverez derrière le volant de votre toute nouvelle G35 coupé de 280 chevaux.

On commence par regarder la voiture. Ensuite, on vous regarde vous. La nouvelle G35 coupé de 280 chevaux. Attendez-vous à être remarqué.

Infiniti.ca 1 866 294-1377

Le véhicule peut être différent de celui sur la photo.



Propulser vers le futur



# Santé : oui aux deux vitesses, mais avec une réglementation

Suzanne Dansereau

dansereaus@transcontinental.ca

En matière de santé, le chef de l'Action démocratique du Québec (ADQ) refuse de chiffrer ses politiques. Les changements sont trop importants et il y a encore trop d'inconnues.

« On est en train de faire le maximum pour chiffrer ça, mais nous ignorons la proportion de gens qui auront recours au privé » explique-t-il en entrevue aux AFFAIRES.

Mario Dumont parie toutefois que les patients-consommateurs sont nombreux à vouloir fouiller dans leurs poches pour obtenir des soins de santé plus rapidement. « La population est peut-être bien plus prête qu'on le pense », lance-t-il.

Mais il ne s'aventure pas à évaluer combien d'argent neuf ces nouveaux payeurs injecteraient dans le système. Chose certaine, sa réforme commence avec eux, car c'est avec leur argent qu'on accroîtra l'utilisation des blocs opératoires.

Quant aux autres changements de la réforme de



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

« Riche, pauvre, faut arrêter ça. Le moteur de la société, c'est une classe moyenne qui a vu son pouvoir d'achat s'effriter, qui veut vivre mieux et avoir plus de liberté de choix devant l'État », dit Mario Dumont.

L'ADQ en santé, ils sont multiples et parfois radicaux. Dans certains cas, ils se traduisent par des économies et dans d'autres, par des coûts. Les voici :

- le recours à l'impartition pour la construction, l'hébergement, les repas, l'entretien et les autres services non médicaux. Plus particulièrement, Mario Dumont invite les investisseurs privés à lui proposer des projets immobiliers en soins de longue durée;

- l'abolition des conseils d'administration des hôpitaux et des régies régionales de santé, qui seront remplacés par une structure hyper légère appelée DRS, comprenant trois fois moins de membres et coûtant moins cher;
- la mise sur pied de coopératives en santé gérées localement par les citoyens membres;
- la privatisation de plusieurs services cliniques (radiographies, opérations, prothèses);
- la levée des plafonds

d'honoraires des médecins, l'ouverture de blocs opératoires pour les spécialistes, le recours aux infirmières pour certains actes médicaux, l'embauche de soutien cléricale;

- le recours accru aux médicaments génériques (une économie de 100 M\$).

Mais si le chef de l'ADQ invite les électeurs à « faire sauter les tabous », en ouvrant la porte au privé, il veut éviter « la démagogie ». Le système qu'il a ébauché pose d'importantes balises, assure-t-il.

## Trois balises

D'abord, les médecins n'auront toujours qu'un patron : l'État. Qu'ils travaillent au public ou au privé, c'est la Régie de l'assurance maladie (RAMQ) qui les paiera – et non le patient ou une compagnie d'assurance. Le patient ne paiera de sa poche que l'utilisation du bloc opératoire, l'achat de prothèses, etc., mais pas l'acte médical. Deuxième balise : le médecin sera obligé de faire un minimum de pratique dans le public avant d'aller au privé. Troisième limite : si le patient dans le public ne reçoit pas les soins à l'intérieur

d'un certain délai, il aura accès au privé aux frais de l'État.

Ce système de santé coûtera-t-il moins cher que les réformes péquistes ou libérales ? Mario Dumont ne peut le dire avec certitude, mais il ne veut pas que son gouvernement consacre une plus grande proportion de son budget à la santé qu'à l'heure actuelle, soit 41 %. « On ne peut pas écraser le reste des priorités et tout mettre dans la santé », dit-il. La réforme de l'ADQ attend fiévreusement un

assouplissement de la Loi canadienne sur la santé. Mario Dumont se dit déçu de la démarche Romanow à ce titre : « Le rapport est idéologique sur deux fronts : la centralisation du fédéralisme et la peur du privé », évalue-t-il.

Mario Dumont s'oppose au ticket modérateur. Mais il ne faudra pas se surprendre d'un changement de cap : durant un entretien aux AFFAIRES, son expert en santé, Stephen Morgan, a dit que le ticket serait une bonne idée. ■

## D'autres poids lourds...

Si l'ADQ est portée au pouvoir, qui sera son ministre des Finances ? Mario Dumont répond que d'autres poids lourds en économie viendront s'ajouter aux Léon Courville, Pierre Michaud et Marcel Dutil, en ajoutant qu'il s'agira de convaincre un ou deux de ceux-là de se porter candidats.

M. Dumont, qui n'a jamais travaillé en entreprise de sa vie – il est passé presque directement de l'université à l'Assemblée nationale, à l'exception de quelques mois dans une boîte de communication qui n'existe plus – se réjouit par ailleurs d'avoir beaucoup de dirigeants de PME dans son parti.

Les derniers scandales qui nuisent à son parti dérangent-ils ses objectifs de percée auprès de l'électorat ? « Cela peut temporairement inquiéter les gens, mais il ne faut pas discréditer les efforts collectifs de notre parti », dit le chef. (SD) ■

Aigusez...  
votre sens des affaires

Les Hôtels  
MAGOG-ORFORD

MANOIR DES SABLES  
Hôtel & Golf

Hôtel Chéribourg  
Villégiature & SPA

www.hotel.manoirdessables.com    www.cheribourg.com

Face au Mont Orford • 1 heure de Montréal  
Autoroute 10 • Sortie 118 • Orford  
1 888 550.1488

Renseignements sur la région touristique  
www.tourismecantons.qc.ca    1 800 355-5755

IFM

INSTITUT DE FINANCE MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

INSTITUT DE FINANCE  
MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

Perfectionnement de professionnels

Atelier de formation  
avancée en finance

THÉORIE DES VALEURS EXTRÊMES

12 et 13 décembre 2002

Bruno Rémillard | HEC – Montréal

Cet atelier de deux jours, donné en français, offre aux professionnels de la finance un moyen de perfectionner leurs connaissances sur un thème de pointe en finance moderne. Cet atelier répond aux besoins croissants de méthodes de calcul numérique en finance dont les problèmes de calibrage, d'estimation des paramètres et de choix de modèle. Les participants, vingt au maximum, doivent avoir une expérience dans le milieu financier et une connaissance de base des produits financiers, des mesures statistiques ainsi que des calculs EXCEL.

Pour renseignements supplémentaires et inscription, s'adresser à :

Institut de finance mathématique de Montréal (IFM2)  
Tél : (514) 987-0409 III Fax : (514) 987-3071  
ifm2@uqam.ca III http://www.ifm2.uqam.ca

# La Caisse a choisi son entrepreneur sans appel d'offres public

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

La Caisse de dépôt et placement du Québec a choisi la coentreprise Décarel-Verreault pour construire son nouvel immeuble à Montréal sans procéder par un appel d'offres public, contrairement à la procédure en vigueur dans bon nombre de filiales immobilières du gouvernement du Québec.

Qui plus est, l'un des partenaires de Décarel-Verreault, l'entreprise J.E. Verreault et fils, de Québec, a déjà défrayé les manchettes pour les dépassements de coûts dans la construction de centres hospitaliers dont il avait la responsabilité avec un tiers.

C'est plutôt par appel d'offres sur invitation que la Caisse de dépôt a choisi

l'entrepreneur général Décarel-Verreault pour ériger son nouveau bureau d'affaires dont le coût de construction a triplé. Il est passé de 102 M\$ à 305 M\$ entre le début et la fin du projet, selon le quotidien *La Presse*. La même procédure a été suivie pour le choix de la firme d'architectes Gauthier, Daoust, Lestage et pour la sélection de la firme d'ingénieurs Dupras Ledoux et associés.

## Une façon de faire inusitée

« Selon les règles qui nous régissent, nous ne sommes pas tenus de faire des appels d'offres publics », a expliqué au téléphone Jacques-André Chartrand, porte-parole de SITQ, la filiale de la Caisse qui avait choisi les professionnels du projet.

Cette façon de faire est inusitée pour le gouvernement du Québec et ses agences. Loto-Québec et sa filiale immobilière Casiloc procèdent systématiquement par appels d'offres publics dès que la valeur du contrat dépasse 200 000 \$, dit Marielyne Desrochers, porte-parole.

Idem à la Société immobilière du Québec, l'organisme d'État chargé de loger les fonctionnaires du gouvernement provincial, où le recours aux appels d'offres publics est la norme depuis 1995 pour tout contrat d'une valeur de 15 000 \$ et plus, dit Catherine Lessard, sa directrice des communications.

## Un juste prix

La SIQ agit ainsi pour donner une chance à tout le monde et parce qu'elle considère



L'édifice est situé dans un quadrilatère formé par les rues Viger, Saint-Antoine, le square Victoria et le Palais des congrès. Le déménagement des employés devrait se faire jusqu'en janvier.

que l'appel d'offres public est « le meilleur moyen de s'assurer d'un juste prix pour le travail demandé », précise M<sup>me</sup> Lessard.

La société d'État est d'ailleurs sur le point de terminer

le chantier de l'agrandissement du Palais des congrès de Montréal en respectant le budget de construction de 231,6 M\$, affirme M<sup>me</sup> Lessard. Le chantier du Palais des congrès rivalise en

complexité avec celui de l'immeuble de la Caisse de dépôt dont il est voisin. Par exemple, les deux bâtiments sont construits en surplomb de l'autoroute Ville-Marie.

Quant à l'entrepreneur Verreault, il est arrivé dans le passé que les chantiers dont il avait la responsabilité connaissent des dépassements de coûts. Il y a près de deux ans l'Association professionnelle des ingénieurs du gouvernement du Québec avait dénoncé les dépassements de coûts survenus dans la gestion de la construction de 12 centres hospitaliers de soins de longue durée, contrat qui avait été accordé par la Corporation d'hébergement du Québec au consortium Verreault Marton.

La direction de J.E. Verreault n'a pas retourné nos appels. ■

## L'immeuble Vidéotron vendu

L'opération de délestage d'immeubles chez Quebecor a franchi une première étape avec la vente de l'immeuble Vidéotron, situé au coin des rues Berri et Ontario.

La Société de transport de Montréal (STM) a acheté le 15 novembre le bâtiment de 7 étages à un prix de 7 150 000 \$, selon JLR Recherche immobilière. « Le 2000 Berri logera des locaux administratifs pour le métro. Cet achat permettra de réduire la superficie de nos locaux en location », dit Odile Paradis, porte-parole de la STM. À noter que la transaction ne touche aucunement les employés du siège social de la STM, à Place Bonaventure.

On connaissait de l'immeuble Vidéotron sa salle de régie multiécran du rez-de-chaussée visible de la rue. Quant à l'autre propriété qui est à vendre, le 405 Ogilvy, situé près de la gare Jean-Talon, dans le quartier Parc-Extension, Vidéotron a reçu une offre d'achat, mais n'est pas encore vendu, dit Jean-Paul Galarneau, le responsable des communications avec les médias. (AD) ■

## La Scotia réclame 25 M\$ au syndic de la faillite de Paie-Maître

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

La firme spécialisée dans le traitement et la gestion des paies, Le Paie Maître P.C., en faillite, laisse derrière elle des dettes de plus de 33 M\$, dont 25 M\$ à la Banque Scotia. L'institution financière n'avait pas accordé de marge de crédit à Paie Maître, selon le rapport du syndic présenté aux créanciers.

« La Banque Scotia a fait une réclamation d'une créance non garantie de 25 M\$ au syndic de

la faillite de Paie Maître », confirme Ann Wales, porte-parole de la Scotia à Toronto.

Comment une banque peut-elle avoir un découvert de 25 M\$ avec un client si ce dernier n'avait même pas une marge de crédit, a-t-on demandé à M<sup>me</sup> Wales. « La Scotia ne commentera pas davantage », a-t-elle répondu. Le syndic PricewaterhouseCoopers non plus.

Au moins deux clients de Paie Maître à qui nous avons parlé ont observé dans leur compte bancaire des mouve-

ments de fonds non autorisés effectués par Paie Maître. Entre octobre 2001 et avril 2002, un client qui ne veut pas être identifié affirme, relevé de compte en mains, que Paie Maître a déposé puis retiré sans autorisation des dizaines de millions de dollars dans son compte bancaire. Lorsque le client a demandé à Paie Maître de s'expliquer, son président Claude Pantaloni lui aurait dit que des tests étaient faits pour se protéger de problèmes informatiques.

A. Lassonde, filiale des

Industries Lassonde, a vécu la même situation. Jean Tessier, vice-président finances et trésorier de chacune des entités du Groupe Lassonde, nous a dit que Paie Maître a fait des dépôts et des retraits sans l'autorisation de Lassonde à compter d'octobre 2001.

Le manège s'est poursuivi jusqu'au gel des comptes bancaires de Paie Maître en juillet, selon M. Tessier. Comme avec le premier client, le montant des retraits correspondait exactement au montant déposé. ■



Montrez à la route qui est aux commandes.

**Le MDX 2003.** Si vous comptez tracer votre propre destinée dans ce monde de suiveurs, l'Acura MDX est un VUS qui vaut la peine d'être pris en considération. Maintenant doté d'un moteur VTEC de 260 chevaux encore plus puissant, le MDX vous permet de partir à la conquête du monde exactement comme vous l'entendez : aux commandes, dans le siège du conducteur. Pour plus de détails, composez le 1 888 9-ACURA-9 ou visitez le [www.acura.ca](http://www.acura.ca).

  
ACURA

# Les pertes d'eau potable coûtent quelque 120 M\$ par année aux Montréalais

Il faudrait investir 1,7 milliard pour remettre le réseau de 5 000 km en état

**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

Les pertes d'eau potable dans le réseau d'aqueduc coûtent au moins 120 M\$ par année aux contribuables montréalais, selon des chiffres obtenus de différentes sources par LES AFFAIRES. À cette somme déjà considérable, il faudrait ajouter les coûts des pertes d'eau épurée (rejetée au fleuve) et ceux qu'entraîne la détérioration accélérée des rues quand les fuites d'eau sont en cause.

Ce n'est pas pour rien que la nouvelle *Politique nationale de l'eau* publiée il y a quelques jours par le Gouvernement du Québec veut inciter les municipalités à remplacer 0,8 % de leurs réseaux par année, d'ici 2007, et de 1 % par année, d'ici 2012.

Selon **André Aubin**, directeur, Service de l'environnement, voirie et réseaux de la Direction de la gestion des réseaux d'aqueduc et d'égouts de la **Ville de Montréal**, les usines de l'île produisent 2,9 M de m<sup>3</sup> d'eau potable par jour (un m<sup>3</sup> = 1 000 litres). Produire un m<sup>3</sup> d'eau potable coûte au minimum 0,23 \$ pour un coût quotidien de 670 000 \$. Multiplié par 365 jours, on arrive à 244 M\$ par année.

S'il est vrai que, comme plusieurs experts le pensent, le mauvais état du réseau d'aqueduc entraîne des pertes d'eau de 45 à 50 %, on peut conclure que ces pertes coûtent entre 110 et 122 M\$ par année aux contribuables.

Le réseau d'aqueduc de la Ville de Montréal fait plus de 5 000 km. La plus vieille conduite, sous la rue Notre-Dame, près de McGill, est vieille de 168 ans. Le diamètre des conduites va d'un demi-pouce à 108 pouces.

M. Aubin soutient cependant qu'il est impossible présentement de déterminer les pertes puisqu'on ne connaît pas la consommation réelle. « Il y a des compteurs chez les gros utilisateurs industriels, mais pas chez les particuliers », explique-t-il. Cela dit, M. Aubin reconnaît que les Montréalais consomment deux fois plus d'eau *per capita* que les Torontois.

## Vingt douches par jour

Toutefois, un ingénieur spécialisé dans ce domaine et qui désire garder l'anonymat affirme que les usines de traitement de l'ancienne Ville de Montréal produisent 1 200 litres d'eau par jour par personne en moyenne, alors que



**André Aubin, de la Ville de Montréal, reconnaît que les Montréalais consomment deux fois plus d'eau per capita que les Torontois.**

la normale est de 600 à 700 litres. « C'est certainement l'une des consommations les plus élevées au monde. La Ville connaît la consommation des entreprises parce qu'il y a des compteurs. Pour ce qui est du secteur résidentiel, il existe des normes.

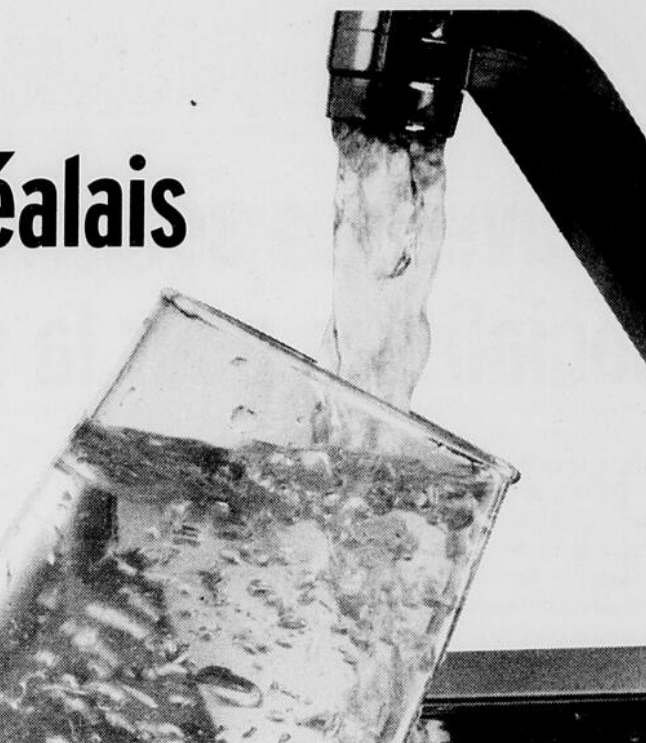
À moins que les Montréalais boivent 100 litres d'eau et prennent 20 douches par jour, c'est évident que le taux de fuite est d'au moins 40 %.

**Jean-Pierre Villeneuve**, directeur de l'INRS-ETE (eau, terre et environnement), une constituante de l'**Université du Québec**, arrive à la même conclusion. « La consommation d'eau à Montréal s'élève à 1 287 litres par jour par personne. La consommation dans le secteur résidentiel est de 322 litres et de 335 litres dans les secteurs commercial et industriel. Il reste 630 litres par personne par jour (49 %) qui se perdent on ne sait où », avance M. Villeneuve.

**Robert Perreault**, président du **Conseil régional de l'environnement de Montréal**, a affirmé aux AFFAIRES avoir été surpris quand **Alan DeSousa**, membre du comité exécutif et responsable du développement durable et des travaux publics de la Ville de

Montréal, lui a parlé récemment de pertes d'eau de l'ordre de 45 à 50 %. « J'imagine que M. DeSousa a commencé à recevoir des données », a expliqué l'ancien ministre de l'**Immigration** du Québec, faisant allusion à l'étude qu'est en train de mener **SNC-Lavalin** pour la Ville de Montréal et dont les données préliminaires seront rendues publiques d'ici Noël.

M. Perreault estime qu'il faudra investir 1,2 milliard sur 20 ans pour réparer le réseau d'aqueduc de Montréal. À cela il faudra ajouter près de 250 M\$ pour moderniser les usines de traitement et autant pour améliorer l'usine d'épuration de l'est de l'île, qui ne traite que partiellement les eaux avant de les rejeter dans le fleuve. Le total s'élève ainsi à 1,7 milliard de dollars.



La difficulté dans ce dossier vient de ce que les données varient d'une source à une autre. Par exemple, **Luc Proulx**, directeur des politiques du secteur municipal au ministère de l'**Environnement**, affirme que les Québécois consomment 400 litres d'eau par personne par jour (secteur résidentiel seulement). « Si on avait un réseau d'aqueduc plus performant, on pourrait abaisser cette consommation à 250 à 300 litres. »

Il reste que tous les chiffres tendent à démontrer que

la consommation d'eau est beaucoup plus élevée à Montréal que partout ailleurs. Ainsi, une récente étude réalisée pour le compte de la **Communauté métropolitaine de Montréal** évalue la consommation à 890 litres par jour par personne, ce qui fait de Montréal le plus gros consommateur d'eau parmi les 26 principales villes du Canada et des États-Unis. À Toronto, par exemple, selon cette étude, la consommation est de 520 litres par jour et de 440 litres à Boston. ■

## Les avancées technologiques arriveront trop tard pour Kyoto

**François Normand**  
normandf@transcontinental.ca

La cible et l'échéancier pour réduire les émissions des gaz à effet de serre (GES) au Canada en vertu du protocole de Kyoto sont inappropriés puisque les avancées technologiques importantes pour les réduire efficacement ne se feront « très probablement » que dans 20 ou 30 ans.

C'est ce que soutient **Michel Cloghesy**, président du **Centre patronal de l'environnement du Québec** et porte-parole québécois de la **Coalition canadienne pour des solutions responsables**

en environnement. Cette coalition est un regroupement d'associations patronales en faveur d'une « solution canadienne » aux changements climatiques.

La prise de position de M. Cloghesy arrive au moment où la Chambre des communes amorce le débat sur la ratification du protocole. Elle est décidément à contre-courant du discours selon lequel Kyoto apporte non seulement des gains environnementaux mais aussi des retombées économiques positives en améliorant l'efficacité énergétique des entreprises. Si la coalition critique la cible de réduction

de 6 % des émissions de GES entre 2008 et 2012 par rapport au niveau de 1990 (en fait, c'est une réduction de près de 30 % à cause de l'augmentation des émissions durant les années 90), elle n'est curieusement pas en mesure d'en fixer une nouvelle qui aurait moins d'impact sur l'économie canadienne.

Quant à l'échéancier, M. Cloghesy évalue que le Canada devrait prendre une « voie parallèle », à « son rythme », pour atteindre les objectifs de Kyoto, mais vers 2020. D'ici là, précise-t-il, il y aura des « avancées technologiques importantes », comme

le passage d'une flotte automobile brûlant des carburants fossiles à une flotte à l'hydrogène.

### Peu de gains avec Kyoto

Selon M. Cloghesy, les efforts des gouvernements pour améliorer la qualité de l'air dans les villes, de plus en plus touchées par le smog, vont aussi faire en sorte de réduire les GES. « Si on réduit les émissions des véhicules, cela va réduire les particules fines, comme les oxydes d'azote, mais aussi les GES, en particulier le CO<sub>2</sub>. »

Là, il y aura un gain environnemental pour les Canadiens, dit M. Cloghesy, alors que ce ne serait pas le cas avec Kyoto, qui vise pourtant à réduire les émissions de GES contribuant aux changements climatiques. « Sans les pays émergents comme la Chine, l'Inde ou le Brésil, Kyoto ne donnera absolument rien comme gain environnemental. »

Dans cette perspective, la coalition se demande pourquoi le Canada s'engage à signer le protocole. Elle critique aussi la stratégie du fédéral qui ne donne pas « d'informations concrètes » sur les coûts, les répercussions et la mise en oeuvre des exigences du protocole au Canada.

M. Cloghesy critique aussi le futur système d'échange de crédits de réduction d'émis-

sions de GES, qui entraînera une « fuite de capitaux » à l'extérieur du pays, selon lui. Lorsque Kyoto sera en vigueur, les entreprises canadiennes pourront acheter des crédits au Canada ou dans les pays signataires du protocole.

Enfin, la coalition doute que le Canada puisse vraiment compter sur les puits de carbone (les végétaux qui captent du CO<sub>2</sub>) et les crédits pour l'exportation d'énergie propre (par exemple, l'hydroélectricité et le gaz naturel) afin de réduire ses émissions équivalentes à 240 millions de tonnes de CO<sub>2</sub> en moyenne, par année, entre 2008 et 2012.

À elles seules, ces deux mesures représentent des réductions de 100 M de tonnes. Selon M. Cloghesy, les puits de carbone (actuellement, il n'y a pas d'inventaire de ces puits au Canada) pourraient bien ne pas être fonctionnels, ou seulement en partie fonctionnels, entre 2008 et 2002.

Le risque, c'est que le reboisement effectué ces dernières années au Canada n'arrive pas à combler les pertes de puits de carbone occasionnés par l'exploitation forestière. Quant aux crédits d'exportation, la huitième conférence des parties au protocole de Kyoto, qui s'est récemment déroulée à New Delhi, s'est prononcé contre le principe. ■

## L'ex-pdg de Coscient met la main sur Cité-Amérique

**Richard Laferrière** effectue un retour dans le domaine de la production cinématographique avec l'acquisition de **Cité-Amérique**, qui a coproduit le film à grand déploiement *Séraphin, un homme et son péché*.

M. Laferrière, qui a vendu le **Groupe Coscient à Téléystème** en 1999, n'a donc pas mis de temps pour rebondir après l'expiration d'une clause de non-compétition. Avec la sortie de *Séraphin*, coproduit avec **Alliance Atlantis**, son retour paraît d'ailleurs bien calculé. « Je reviens dans le domaine par amour », a-t-il dit en entrevue. Important producteur d'émissions dramatiques et de longs métrages, Cité-Amérique a entre autres signé *Les filles de Caleb* et *Blanche*.

M. Laferrière, qui a fondé Coscient il y a 25 ans, a acquis la totalité des actions de Cité

en procédant à une prise de contrôle inversée par le biais de **French Riviera Capital**, une « coquille vide » cotée à la **Bourse de croissance TSX** aujourd'hui rebaptisée **FRV MEDIA** (TSX-Ven., FRV, 0,17 \$). Il y a personnellement investi 500 000 \$.

La présidente-directrice générale de Cité, **Lorraine Richard** et **Capital Communications** étaient les deux principaux actionnaires du producteur montréalais. M<sup>me</sup> Richard demeurera en poste. Étant donné que la transaction est encore récente, M. Laferrière préfère demeurer discret sur ses projets. Cité a connu une performance financière en dents de scie au cours des dernières années. À son plus récent exercice annuel terminé le 30 avril 2002, ses revenus ont fléchi de 15 % à 12,9 M\$ pour une perte de 5 500 \$ (YC) ■

## ÉDITORIAL

# Trouver des solutions moins socialistes pour la santé

**D**e tous les pays industrialisés, le Canada est le plus socialiste en matière de financement des soins de santé. Il serait le seul à ne pas avoir de ticket modérateur.

Le ministre québécois de la Santé, François Legault, vient de sortir sa liste de demandes. Or, celles-ci reposent entièrement sur du financement public additionnel, qui viendra soit d'un nouvel impôt provincial, soit du fédéral, soit d'une taxe spéciale sur la santé. La facture promet d'être salée : 1,8 G\$ (milliard) pour remettre le système à niveau et, par la suite, une croissance des crédits de 5,2 % par année.

Les chiffres n'étonnent pas, car les besoins sont énormes à cause du vieillissement de la population et des progrès scientifiques et technologiques qui permettent de prolonger la vie. Néanmoins, les soins de santé, qui coûteront cette année au Québec 17,5 G\$, grugeront quelque 41 % des crédits du gouvernement. Ils pourraient représenter 50 % du budget du gouvernement en 2010-11.

De son côté, le rapport du Comité sénatorial des Affaires sociales présidé par le sénateur Michael Kirby vient de proposer qu'Ottawa injecte annuellement 5 G\$ additionnels dans le financement de la santé. Le rapport propose d'ajouter de nouveaux programmes, dont des soins palliatifs à domicile, une assurance pour les médicaments onéreux et une « garantie de soins » à l'intérieur de délais jugés raisonnables. Bien entendu, celle-ci requerrait la création d'un commissaire pour juger des cas litigieux. Le rapport Kirby propose aussi de créer un comité national qui verrait à s'assurer du bon fonctionnement du système à l'échelle nationale. Bref, encore plus d'argent pour des fonctionnaires, alors que c'est l'argent pour des soins qu'il faut. On suggère de hausser la TPS de 1,5 % ou d'ajouter une taxe dédiée.

Au moment où vous lirez ces lignes, la Commission Romanow, créée par le gouvernement Chrétien, aura peut-être présenté son rapport. Puisque M. Romanow a multiplié les



Jean-Paul Gagné  
gagnejp@transcontinental.ca

Éditeur

conférences et que sa commission a publié maints rapports d'experts depuis quelques mois, on sait déjà très bien où elle loge. En bon social-démocrate, Roy Romanow voudra passer à la postérité en laissant son nom sur un rapport axé sur un renforcement du rôle de l'État fédéral dans le système de santé.

Non seulement, la Commission Romanow proposera-t-elle d'ajouter de nouveaux programmes au système public, mais elle recommandera aussi de créer tout un appareillage pour surveiller la gestion du système par les provinces. Les orthodoxes du système canadien n'aiment pas que certaines provinces prennent des initiatives qui pourraient ne pas être tout-à-fait conformes avec l'esprit et la lettre de la Loi canadienne sur la santé. M. Romanow se permettait même récemment de critiquer le programme de l'Action démocratique.

On ne sait pas ce qu'Ottawa fera de ce rapport, mais il est certain que M. Chrétien aimerait terminer sa carrière avec une réalisation impressionnante dans le secteur de la santé. Par contre, il se pourrait bien que les fonds supplémentaires proposés par la commission ne rencontrent pas beaucoup d'appui chez le ministre des Finances, John Manley, et Paul Martin, successeur probable de M. Chrétien.

La réforme du système de santé canadien paraît dans un cul-de-sac parce que nos dirigeants et ceux qui les conseillent ne semblent pas capables de regarder ce qui se fait de bien ailleurs. M. Chrétien avait suggéré à la Commission Romanow d'aller voir les systèmes européens. Rien dans ses recommandations probables ne permet de croire qu'elle les a étudiés. Pourtant, plusieurs d'entre eux se classent très bien dans les études comparatives faites par des organismes neutres et crédibles.

Bref, on gère à la petite semaine en rationnant l'offre de soins et en mettant à risque la santé des malades et on crée des commissions d'études dont les rapports s'en vont sur les tablettes. À quand une révolte de la population ? ■



Point de vue

## Desserrer l'étau de la construction

L'industrie québécoise de la construction est au prise avec une pénurie de main-d'oeuvre dans plusieurs corps de métiers. Il manque des charpentiers-menuisiers, des briqueteurs-maçons, des couvreurs, des vitriers, des opérateurs de pelles mécaniques etc. Cette pénurie entraîne des délais et des coûts supplémentaires pour les constructeurs.

Il est vrai que l'industrie de la construction est cyclique, de sorte que cette pénurie se résorbera peut-être d'elle-même, dans quelques années. La forte demande qui accompagne l'effervescence dans les mises en chantier, et qui est en partie due aux bas taux hypothécaires, ne se maintiendra pas indéfiniment au même niveau.

Néanmoins, si cette pénurie perdure, Québec n'aura pas d'autre choix que de se pencher sur les conséquences économiques perverses de la réglementation dans cette industrie. En effet, quand survient une pénurie ou une rareté dans un marché, c'est habituellement le résultat, soit d'un désastre naturel (p. ex. les mauvaises récoltes), soit d'une réglementation qui empêche la rectification des prix ou des quantités.

Le Québec est la région en Amérique du Nord qui réglemente le plus l'industrie de la construction. Dans la plupart des juridictions, les gouvernements s'assurent que la sécurité publique est protégée. Ils imposent des normes de compétence minimale pour des corps de métiers stratégiques, tels ceux des électriciens et des plombiers. Ils ont aussi des lois qui protègent les acheteurs contre les vices de construction, si bien que les constructeurs ont intérêt à embaucher des travailleurs compétents pour éviter les poursuites. Pour les grands chantiers industriels et pour les grandes

sociétés de construction, on retrouve des syndicats pour représenter les travailleurs.

Le Québec se distingue par sa réglementation mur à mur : l'accès aux métiers est contrôlé par des permis de travail et la syndicalisation est forcée. Tout ce qui touche à la construction est fortement réglementé. Pas de permis de travail, pas de travail, quelle que soit la compétence.

Avant la Révolution française de 1789, il existait en France un système semblable à celui qui prévaut au Québec : les corps de métiers étaient contrôlés par des corporations qui pratiquaient une sorte de malthusianisme de l'offre. Les règles pour entrer dans un métier dépassaient de beaucoup ce qui était nécessaire pour s'assurer de la compétence d'un individu. Elles visaient surtout à protéger les intérêts corporatifs des corps de métiers. Les principales victimes étaient les jeunes à qui on refusait soit le statut d'apprenti, soit l'accès à un métier. La Révolution française proclama le droit au travail et fit sauter les corporations de métiers.

Québec doit étudier les conséquences de sa réglementation mur à mur. Celle-ci a eu ses bons côtés, notamment en assurant aux travailleurs de la construction des avantages sociaux importants, tels ceux reliés à un régime de retraite et à des vacances payées.

L'expérience est peut-être une meilleure mesure de la compétence réelle de certains travailleurs non spécialisés qu'une carte de compétence distribuée au compte-gouttes. De même, faut-il vraiment appliquer la même réglementation rigide aux grands chantiers industriels et à la construction résidentielle artisanale ? Il ne faudrait pas attendre qu'il y ait une véritable crise avant d'agir. ■



Rodrigue Tremblay  
rodrigue.tremblay@umontreal.ca

Professeur à  
l'Université de Montréal

### LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par Médias Transcontinental Inc.  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal H3B 4X9 Tél. : (514) 392-9000  
Télécopieur publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586  
Publicité : publicite@transcontinental.ca Rédaction : lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Éditeur : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Rédacteur en chef : René Vézina  
Rédacteur en chef adjoint : Pierre Marcoux  
Directeur, sections Actualité et Entreprendre : René Vézina  
Directeur, section Investir : Bernard Mooney  
Directrice des cahiers spéciaux et hors série : Claude-Sylvie Lemery  
Chef de pupitre : Jean-Claude Surprenant  
Directeur artistique : Michel Blanchette

Publicité : Transcontinental Procom - Publications économiques  
Directrice générale : Joanne Proulx  
Directeur général adjoint et directeur des ventes régionales : Louis Lamarre  
Ventes nationales - Montréal : Lise Millette  
Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd  
Ventes spécialisées : Eric Morin  
Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier  
Directeur des opérations : Normand Bergeron

Nouveaux Médias : Directeur : Yves Daoust  
Communications marketing : Directrice : Nathalie Carbonneau  
Tirage : Directeur : François Blondin  
Production : Numérisation : Centre de prod. partagé MTL  
Directeur : Sylvain Renaud  
Coordonnatrice : Chantal Bergeron

Administration : Médias Transcontinental Inc.  
Président : André Préfontaine  
V.-p., finances et administration : Ginette Roy  
V.-p. principale, Publications aux consommateurs : Francine Tremblay  
Directeur administratif principal : Gervais Fournier

Impression : Imprimerie Transcontinental D.E. Inc.  
Division Transmag  
10807, Mirabeau, Anjou, Qc H1J 1T7

Tarifs d'abonnements (au Québec) :

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

Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :  
Téléphone : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724  
Site internet : www.lesaffaires.com

Liste d'abonnés : Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le-nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal. Si vous ne désirez pas recevoir d'information de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez aviser le service à la clientèle.

**Transcontinental**  
MÉDIAS

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée  
Président du conseil : Rémi Marcoux

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.  
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.  
Second class USPS 004582, Champlain, N.Y., 12919-1518

## OPINIONS

## Pourquoi Transcontinental a ignoré la convergence

N.D.L.R. Extraits d'une conférence d'André Préfontaine, président de Médias Transcontinental, sur la convergence des médias prononcée le 22 novembre 2002 devant le Centre d'études sur les médias et le Consortium canadien de recherche sur les médias.

I l n'y a pas si longtemps, le modèle de la convergence était présenté comme l'avènement de la troisième révolution industrielle.

Aujourd'hui, il me semble déjà acquis que la troisième révolution industrielle aura une autre configuration.

Comme nous le savons, la convergence est l'idée selon laquelle le mariage de producteurs de contenu, d'experts en commerce électronique et d'opérateurs des télécoms ayant un accès direct aux consommateurs – que ce soit par le fil de téléphone, le câble, la coupole satellite ou le sans-fil – créera des revenus et des profits supérieurs à ceux de chacune des parties prises individuellement.

Or, c'est le contraire qui s'est produit.

Deux ans plus tard, toutes ces mégafusions réalisées à très forts prix se sont soldées par des radiations d'actifs tout aussi démesurées, d'importantes pertes financières et des milliers de mises à pied.

Loin d'être un avantage, posséder à la fois les tuyaux et les contenus s'est révélé un handicap. Le problème n'est pas que beaucoup trop de pouvoir était concentré, mais que la concentration en soi ne constitue pas le pouvoir et ne crée pas nécessairement de la valeur.

Mais, quelles leçons tirer de l'échec de la convergence? J'en vois cinq.

## Cinq leçons

La première, c'est qu'il ne faut jamais payer une acquisition au-delà d'un prix raisonnable, si attrayante soit-elle. La réalité comptable finit par vous rattraper et vous devez nettoyer votre bilan en procédant à des radiations.

La deuxième, c'est que la convergence ne bénéficiait pas d'un modèle de rentabilité propre. Rechercher des synergies dans une collection d'entités qui n'ont en commun que leur appartenance à l'univers des médias, que ce soit du côté des contenus ou de la distribution, est carrément illusoire, même après des efforts financiers et humains inouïs.

Les seules économies possibles sont celles reliées aux services échangés.

Nous touchons là l'un des effets importants de la convergence, soit la réunion sous un même toit d'entreprises qui, dans le modèle traditionnel, entretiendraient une relation de client à fournisseur. Cela me paraît une erreur.

Pourquoi compter sur un seul fournisseur d'un service quand on peut compter sur plusieurs fournisseurs appelés à se surpasser parce qu'en concurrence les uns avec les autres?

La troisième leçon a trait au processus d'intégration, qui touche à la fibre humaine et culturelle. Petite ou grande, une intégration n'est jamais facile. Chaque cas constitue un défi, même lorsqu'il s'agit d'entreprises appartenant à la même industrie.

Imaginez la tâche que représente l'intégration d'entreprises provenant d'industries différentes! Le défi me semble contre nature et le résultat justifiera difficilement l'énergie, les ressources et le temps investis.

La quatrième leçon concerne les clients. Est-ce que devenir plus gros est le meilleur chemin pour devenir meilleur? En fait, la convergence s'est réalisée en dehors des préoccupations ou des intérêts des clients, qui sont pourtant la seule raison d'être des entreprises.

Que veut le client des fournisseurs de tuyaux dans les télécommunications? Il veut le maximum de contenu, voire tous les contenus. Or, les fournisseurs de tuyaux n'ont pas tendance à favoriser les contenus de leurs concurrents. Les grands perdants sont les clients et les grands empires de la convergence eux-mêmes.

Cinquième et dernière grande leçon, le phénomène des blocs finit par créer un isolationnisme fatal. L'impossibilité de créer des synergies entre certains projets d'un empire avec des projets complémentaires d'un autre empire nuira fortement aux deux et les coupera de certains marchés. Une telle approche semble trahir une méconnaissance de la nature et du fonctionnement du marché des médias.

Les contenus ne sont pas de simples particules numériques que l'on faufile dans des canaux passifs. Ils sont plutôt des produits différenciés que les clients sélectionnent ou laissent passer. Dans ce contexte, il est clair qu'être propriétaire à la fois des contenus et des

canaux de distribution est susceptible de restreindre la croissance de l'entreprise.

## Quatre idées-forces

Par rapport à cela, quel est le plan de match de Transcontinental? Je le fragmente en quatre idées-forces.

Notre première idée-force, c'est que la solidité financière est la condition préalable à tout développement durable. Transcontinental est aujourd'hui l'une des entreprises d'impression et d'édition les moins endettées en Amérique du Nord. En période de ralentissement, cela permet, entre autres, de continuer à effectuer des acquisitions à des prix beaucoup plus raisonnables qu'en période de forte croissance.

Notre deuxième idée-force, c'est que notre développement continuera d'abord de passer par les produits imprimés. Les circulaires, les catalogues, les journaux et les magazines continueront d'être, pour longtemps encore, les éléments clés des programmes de marketing de nos clients et des habitudes des consommateurs. Le succès de l'imprimé s'explique, entre autres, par son efficacité et le ciblage précis qu'il permet.

Par ailleurs, nous ajoutons constamment des services complémentaires pour répondre aux besoins, notamment dans les nouvelles

technologies de l'information et Internet.

L'émergence d'Internet nous a amenés à développer des prolongements et des enrichissements de nos produits imprimés. Internet n'est ni une révolution ni une mode passagère.

Notre troisième idée-force, c'est que notre développement continuera de passer par des créneaux à fort potentiel. Nous sommes un imprimeur et un éditeur à créneaux. Quand nous occupons un créneau, nous entendons en être le leader. Nos acquisitions visent à renforcer notre position dans un créneau et non à contrôler l'environnement total du marché.

Notre quatrième idée-force, c'est qu'à l'achat des expertises qui nous manquent, nous préférons des partenariats ou des alliances avec des entreprises complémentaires. C'est moins cher, plus efficace et plus profitable.

## Le contenu est roi

Ma conviction personnelle est que le contenu est plus que jamais roi. Voilà pourquoi nous avons décidé d'être le leader du contenu dans chacun de nos créneaux.

À l'idée de convergence, nous préférons l'idée de gestion de marques ou de promotion croisée, c'est-à-dire de déployer nos contenus dans un éventail de médias. Et nous sommes en bonne position pour le faire. ■

## Citation de la semaine

« Il faudrait se servir de crédits d'impôt liés aux services de soins de santé pour créer des incitatifs à modérer la demande et à améliorer la prestation des services. La meilleure façon d'instituer des incitatifs pour les patients est d'offrir un crédit d'impôt provincial, dont la valeur dépendrait de l'utilisation par le contribuable du système de soins de santé publics. Ceux et celles qui ne paient pas d'impôt ne seraient pas touchés. Le système de crédit d'impôt serait entièrement compatible avec la Loi canadienne sur la santé. »

– Grant L. Reuber et Finn Poschmann,  
For the Good of the Patients :  
Financial Incentives to Improve Stability  
in the Canadian Health Care System,  
Institut C.D. Howe, novembre 2002.

## AUBERGE &amp; RESTAURANT QUILLIAMS

La  
conjoncture  
idéale  
pour vos réunions!

- HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)
- 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)
- CUISINE RAFFINÉE FRANÇAISE ET DU TERROIR
- PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS
- SPORTS DE PLEIN AIR
- À 6 KM DE KNOWLTON

Quilliams  
LAC BROME  
\*\*\*\*\*

1 888 922.0404  
www.aubergequilliams.com  
AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL

JEUX D'ÉQUIPE www.safariloowak.qc.ca

Salariée? Autonome? Associée? J'le sais pas.

OBLIGATIONS À TAUX PROGRESSIF

Mais je sais combien d'argent j'aurai.

Taux avantageux garantis pour 10 ans.

Remboursables sans pénalité, chaque année, à leur date anniversaire.

Plus on les garde longtemps, plus c'est payant.

ANNÉES	1 <sup>e</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	5 <sup>e</sup>	6 <sup>e</sup>	7 <sup>e</sup>	8 <sup>e</sup>	9 <sup>e</sup>	10 <sup>e</sup>
TAUX*	2,50%	3,00%	4,00%	4,85%	6,00%	6,05%	6,10%	6,20%	6,25%	7,00%

\*Les taux annoncés peuvent varier en fonction des conditions du marché.

Croissance  
Flexibilité  
Sécurité  
Boni de 1%  
de  
la première année pour les nouveaux fonds REER

Placements  
Québec

Du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis de novembre, de 10 h à 16 h.

www.placementsqc.gouv.qc.ca

COMPOSEZ LE 1 800 463-5229

# Le Canada toujours moins productif

Dans notre monde maintenant sans frontières, les notions de compétitivité et de productivité nationales prennent une importance capitale.

En effet, les perspectives de croissance et d'emploi dépendent en grande partie de la capacité de vendre ses biens et ses services à l'étranger. Lorsqu'un pays n'est pas en mesure de maintenir, à long terme, la progression de sa productivité à un taux équivalent à celui de ses concurrents, le niveau de vie de ses habitants diminue habituellement.

À cet égard, la productivité est l'un des indicateurs clés d'efficacité ou de compétitivité d'une économie. Elle fournit une indication de la capacité productive d'une économie en mesurant la quantité produite par celle-ci par rapport au nombre de ressources consacrées à cette production. On peut la mesurer par rapport à un seul intrant, telle la main-d'œuvre (productivité du travail), ou par rapport à un ensemble d'intrants (la productivité multifactorielle). La productivité du travail est la mesure la plus couramment employée.

## Des comparaisons

Les travailleurs américains demeurent les plus productifs parmi les grands pays industrialisés, avec un taux de progression de leur productivité de plus de 2,5 %, en moyenne, par année depuis la fin de 1995. Par comparaison, les pays de la zone euro affichaient une croissance annuelle moyenne, pour la même période, d'à peine 1 %. Le Japon et le Royaume-Uni faisaient un peu mieux avec un taux de croissance d'environ 1,75 %.

Du côté canadien, la produc-

## Indice global de compétitivité

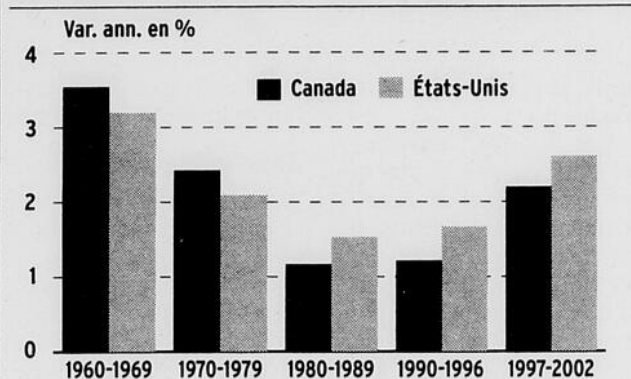
Pays	Rang en 2002	Rang en 2001
États-Unis	1	2
Finlande	2	1
Taiwan	3	7
Singapour	4	4
Suède	5	9
Suisse	6	15
Australie	7	5
Canada	8	3
Norvège	9	6
Danemark	10	14
Royaume-Uni	11	12
Islande	12	16
Japon	13	21
Allemagne	14	17
Pays-Bas	15	8

SOURCE : FORUM ÉCONOMIQUE MONDIAL  
TABLEAU : LES AFFAIRES

tivité du travail a dépassé celle des États-Unis dans les années 60 et 70. Elle a pris du retard dans les années 80. Puis, l'écart entre les États-Unis s'est élargi dans la première moitié des années 90. Divers éléments de rigidité nuisant à l'efficacité des marchés du travail et financier ainsi qu'au sein des institutions canadiennes ont limité les possibilités des politiques économiques d'avoir un impact positif sur la productivité des travailleurs canadiens.

Même si le taux de progression de la productivité de la main-d'œuvre canadienne a augmenté sensiblement depuis 1994, la poussée de la productivité américaine n'a pas permis un rattrapage total. La croissance de la productivité du travail a crû, pour passer de 1,24 % de 1990 à 1996 à 2,18 % de 1997 à 2002, alors qu'elle était haussée de 1,67 % à 2,66 % aux États-Unis. Depuis un an, l'écart s'est nettement élargi dans la foulée

## Écart de la productivité de la main-d'œuvre



SOURCES : STATISTIQUE CANADA, BUREAU OF LABOR OF STATISTICS, US ET MOUVEMENT DESJARDINS GRAPHIQUE : MOUVEMENT DESJARDINS

de la recherche d'une plus grande rentabilité de la part des entreprises américaines.

## La compétitivité

L'indice global de compétitivité du Forum économique mondial permet aussi de mesurer la compétitivité d'un pays. Cet indice représente une estimation de la croissance à moyen et à long terme d'un pays. Ce potentiel est calculé à partir de trois variables : la capacité technologique, l'efficacité des institutions publiques et l'environnement macroéconomique.

Selon cet indice, la position du Canada s'est améliorée au cours des 10 dernières années. Toutefois, les Canadiens ont encore du travail à faire pour rattraper les États-Unis, qui occupent le premier rang. La croissance de la productivité de la main-d'œuvre canadienne devra dépasser celle des États-Unis pour que l'écart du niveau de vie nous séparant des Américains se resserre.

Il est donc impératif d'améliorer la productivité du travail au Canada. Cela passe notamment par une grande rigueur dans nos politiques

monétaire et fiscale, par la recherche et l'innovation, par l'assouplissement des rigidités sur le marché du travail, en favorisant, par exemple, la formation et le développement des compétences et en diminuant les contraintes à l'entrée du marché du travail, et par une plus grande ouverture de nos marchés aux investisseurs étrangers.

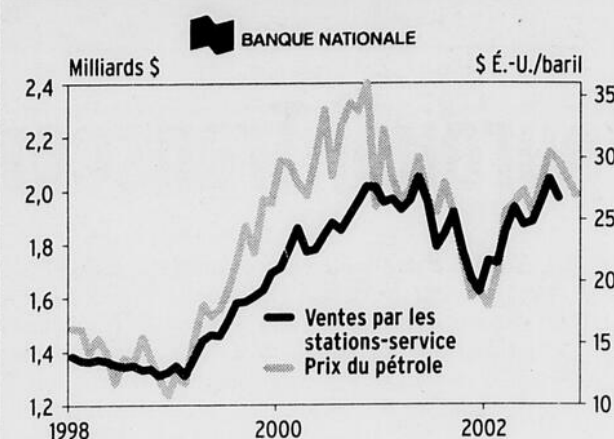
Un dépassement du Canada sur les États-Unis est utopique à court et à moyen terme. Le Canada est encore trop dépendant des ressources naturelles, un secteur peu productif et, plus important encore, les Canadiens ont choisi de doter le pays d'un filet de sécurité social très complet, ce qui les distingue des États-Unis. ■



François Dupuis

Chef économiste adjoint et stratège financier, études économiques, Mouvement Desjardins

## Les ventes au détail au Canada



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Les ventes au détail ont diminué de 0,5 % en septembre. La moitié de cette baisse est attribuable à une diminution des ventes par les stations-service (qui représentent 8 % des ventes totales). Le graphique montre que cette diminution n'est pas étrangère au repli du prix du baril de pétrole depuis quatre mois. Ce secteur a donc influencé de façon disproportionnée les ventes totales. Par conséquent, cette baisse ne représente pas vraiment le pouls de l'économie et un redressement de cette situation est à prévoir. ■

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	oct.	0,0	-1,3	-0,7
Nouvelles commandes	sept.	-2,3	-0,4	3,9
Commandes en carnet	sept.	-1,1	0,4	-5,5
Mises en chantier	oct.	1,603	1,810	1,531
Production industrielle	oct.	-0,8	-0,2	1,2
Balance commerciale (M\$)	sept.	-38,026	-38,280	-19,481
Prix à la consommation	oct.	0,3	0,2	2,1
Prix à la production	oct.	1,1	0,1	0,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	oct.	5,7	5,6	5,4
Revenu personnel	sept.	0,4	0,3	3,7
Indicateur avancé US	oct.	0,0	-0,4	2,0

## Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada)	oct.	0,2	0,2	7,6
----------------------------------	------	-----	-----	-----

## Demande intérieure

1. Ventes au détail	sept.	-0,5	0,4	7,7
Ventes de voitures (000)	sept.	0,0	0,0	12,2
2. Livraisons manufacturières	sept.	1,2	0,6	7,4
Nouvelles commandes	sept.	-1,2	3,4	6,7
dont : biens durables	sept.	-2,9	5,0	8,4
3. Inventaires manuf. (M\$)	sept.	0,3	0,8	-2,2
Ratio stocks/expéditions	sept.	1,41	1,42	1,54
4. Mises en chantier (000)	oct.	220,4	199,7	172,8

## Production

Produit intérieur réel	août	0,1	0,5	3,2
dont : manufacturière	août	0,1	1,5	4,5
Construction	août	0,3	0,6	5,1
Services	août	0,3	0,2	3,4

## Secteur extérieur

Exportations de marchandises	sept.	0,8	0,2	7,5
Importations de marchandises	sept.	-1,3	2,5	6,8
Balance commerciale (M\$)	sept.	4,900,3	4,207,0	4,394,3

## Inflation

Prix à la consommation	oct.	0,3	0,0	3,2
Prix industriels	sept.	0,7	0,6	0,5

## Marché du travail

		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	oct.	7,6	7,7	7,4
- Québec	oct.	8,1	8,4	8,6
Rémunération hebdomadaire <sup>4</sup>	août	0,1	-0,2	1,5

## Statistiques trimestrielles

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	2001
PIB Canada <sup>1</sup>	II-02	4,3	6,2	1,5
Investissements <sup>2</sup>	II-02	12,1	-0,6	8,1
Revenu personnel disponible <sup>3</sup>	II-02	2,5	4,2	2,5
Profits des entreprises <sup>3</sup>	II-02	45,4	55,8	-8,9
% d'utilisation capacités industri. <sup>4</sup>	II-02	83,2	81,9	82,3
PIB ÉTATS-UNIS <sup>1</sup>	II-03	3,1	1,3	0,3

1 : Variation entre le mois de référence et le mois précédent.

2 : Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.

3 : Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.

4 : Non désaisonnalisé.

† : Dollars constants.

‡ : Dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA

Exclusive Cloth by  
**Ermenegildo Zegna**  
for  
**CAMBRIDGE**

**BOUTIQUE JACQUES**

- \* *Vêtements haut de gamme*
- \* *Service sur mesure*
- \* *Tailleurs de grande expérience*
- \* *Établie depuis 40 ans*

**Classe à part!**

5970, ch. Côte-des-Neiges, 2<sup>e</sup> étage, Montréal  
514 737 1402 1 877 393 2789 info@execstyle.com  
Ouvert du dimanche au vendredi  
Stationnement gratuit

# ENTREPRENDRE

**JOVACO**  
Des gens de passion  
au service des gens de décision.  
Depuis 1983.  
Microsoft  
**Great Plains**  
Business Solutions Partner  
www.jovaco.com

## Les Thibault ont toujours le feu sacré

Trois générations passionnées de camions d'incendie



**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

Depuis 94 ans, la famille **Thibault**, de Pierreville, dans la région de Sorel, trippe comme des gamins sur les camions d'incendie.

Malgré les déboires qui ont causé la perte de l'entreprise fondée par **Pierre Thibault**, son petit-fils, **Stéphane**, a trouvé comment perpétuer la tradition familiale à sa façon.

Pierre Thibault a fondé les **Camions Pierre Thibault** en 1908 pour fabriquer des camions et des pompes à incendie. Quand il est décédé au milieu des années 1960, la dissension s'est installée parmi ses neuf fils. La famille s'est divisée en deux clans, l'un poursuivant l'exploitation de l'entreprise du père et l'autre, dont faisait partie **Charles-Étienne Thibault**, le père de Stéphane, formant

une société concurrente, les **Camions à incendie Pierreville**, en 1966. Camions à incendie Pierreville a fait faillite en 1985 et Camions Pierre Thibault a subi le même sort en 1992.

Après la faillite de son entreprise, Charles-Étienne Thibault a fondé **Échelles C.E. Thibault** pour faire l'entretien des échelles aériennes des camions d'incendie. La PME existe toujours et, depuis le décès de M. Thibault en 1992, elle est présidée par sa femme **Claudette**.

Échelles Thibault s'est aussi mise à fabriquer ces échelles ainsi que des pompes à incendie portatives. En 1995, la famille Thibault a créé une société pour exporter les pompes à incendie d'Échelles Thibault. **Pompes à incendie C.E.T.** (pour Charles-Étienne Thibault), appartient aux deux frères Thibault, Stéphane et **Sylvain**, qui sont également propriétaires d'Échelles Thibault avec leur mère, actionnaire majoritaire. Chacune des deux PME a un chiffre d'affaires de 8 M\$ et elles emploient ensemble une quarantaine de travailleurs.

Les pompes fabriquées par Thibault vont de 2 à 75 che-

### Coup d'oeil sur l'entreprise

**NOM** Pompes à incendie C.E.T.

**ACTIVITÉ** Vente de pompes à incendie portatives

**SIÈGE SOCIAL** Pierreville

**EMPLOYÉS** 8

**CHIFFRE D'AFFAIRES** 8 M\$

**MARCHÉ** International

**ACTIONNAIRES**

Les frères Stéphane

et Sylvain Thibault

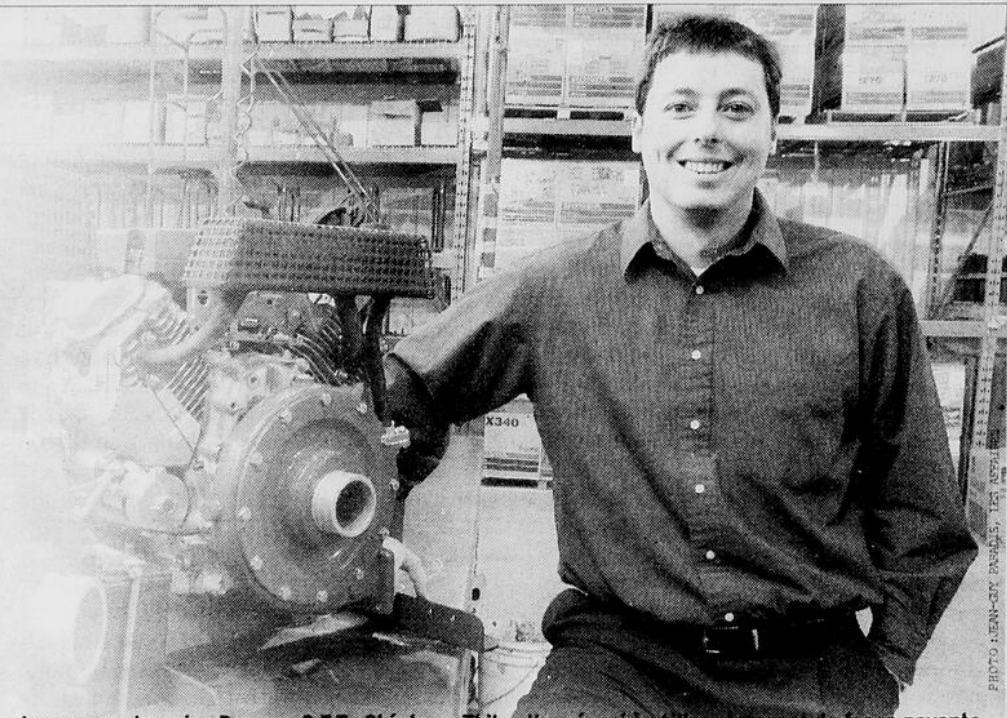
**ANNÉE DE FONDATION**

1995

**SITE INTERNET**

fire-pump.com

vaux-vapeur. La plus petite pèse 9 kilos et la plus grosse 320 kilos. Elles projettent de 30 à 2 835 litres d'eau à la minute. Les pompes Thibault se retrouvent surtout en milieu rural où il n'y a pas de bornes-fontaines. « Le défi est de produire des pompes ayant une forte pression d'eau et un haut débit, explique Stéphane Thibault. C'est un défi technologique parce que les deux s'opposent; plus la sortie d'eau



Avec son entreprise **Pompes C.E.T.**, Stéphane Thibault a réussi à utiliser Internet de façon payante.

est grande, plus le débit est élevé, mais moins la pression est forte et inversement. »

### Un succès sur Internet

Pour des questions pratiques, Échelles Thibault a choisi de ne vendre ses produits qu'au Canada. C'est Pompes C.E.T. qui s'occupe des ventes à l'extérieur du pays.

Pompes C.E.T. vend donc ses pompes portatives partout aux États-Unis et dans une quarantaine de pays dont la Chine, la Nouvelle-Zélande, l'Italie, l'Allemagne et les Émirats arabes unis.

« À part deux représentants aux États-Unis, notre réseau de distribution international se résume à Internet », explique M. Thibault. Un exploit quand on considère que nombre d'entreprises ne maîtrisent pas encore la vente sur Internet. Quels sont ses trucs ?

D'abord, M. Thibault a demandé à son fournisseur Internet d'inscrire dans les

outils de recherche une vingtaine de mots-clés comme *pompes*, *incendie*, ainsi que le nom de ses principaux concurrents. Ainsi, quand les acheteurs utilisent un moteur de recherche pour trouver le site des fabricants les plus connus, ils trouvent aussi le site de Pompes C.E.T.

Le site doit être attrayant et facile à utiliser : « Si ta vitrine est moche, personne ne va entrer dans ton magasin. » Il ne faut pas avoir peur d'investir dans votre site : en trois ans, celui de C.E.T. a subi trois cures de rajeunissement. « Cela donne une image plus dynamique de l'entreprise. »

Un conseil : ne profitez pas du fait que les acheteurs sont au bout du monde pour *bluffer*; ils vont finir par le savoir. Dix pour cent des clients de C.E.T. viennent visiter son usine.

M. Thibault conseille fortement d'opter pour un site interactif que l'on peut mettre à jour soi-même. Cela évite

les délais et les coûts qu'entraîne l'intervention du fournisseur Internet. Un autre conseil important : répondez rapidement (en moins de 48 heures) aux demandes des clients sur Internet. « La rapidité de la réponse est un bon indicateur de la qualité du service après-vente que vous offrez », précise M. Thibault.

Incorporez les hyperliens de vos fournisseurs sur votre site et demandez-leur de faire de même.

M. Thibault veut ajouter un outil pour savoir comment les internautes sont arrivés sur son site : par un intermédiaire d'un moteur de recherche, par hyperlien, etc. « Si 20 % des internautes viennent du site de **John Deere**, par exemple, ça voudrait dire qu'ils cherchent une pompe pour l'agriculture. Nous n'en fabriquons pas, mais si la demande est là... »

M. Thibault songe aussi à créer un bulletin d'information pour garder le contact avec ses clients. ■

2002

PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE Lauréats provinciaux

**ORTHOSOFT INC.**  
Louis-Philippe Amiot  
Président François Girard  
Directeur marketing  
et communications



**TRESSAGES BORÉAL INC.**  
Robert Boies  
Président Danielle Boies  
Vice-présidente



**FERME DU BARRAGE INC.**  
Céline Parent-Grenier  
et Gaëtan Grenier  
Propriétaires



**PORTES LEMIEUX INC.**  
Bernard Gervais  
Président



**Voyez les gens  
d'affaires les plus  
INC. à TVA!**

Le dimanche 1<sup>er</sup> décembre  
à 22 heures

**BANQUE  
NATIONALE**

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

# Groupe Desjardins assurances générales fait peau neuve

La filiale assurance dommages de Desjardins investit 14 M\$ pour agrandir et réaménager ses installations à Lévis

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

**L**e Groupe Desjardins, assurances générales investit 14 M\$ pour agrandir et réaménager son siège social de Lévis, qui comprend deux édifices situés sur le boulevard de la Rive-Sud.

L'édifice principal verra sa superficie passer de 37 000 à 87 000 pi<sup>2</sup> (7 440 m<sup>2</sup>), pour un investissement total de 11 M\$. Le Groupe Desjardins investira 3 M\$ pour réaménager l'édifice adjacent. Les travaux s'échelonnent jusqu'en 2004. Environ 250 emplois devraient être créés d'ici 2005.

Le groupe compte 3 000 employés, dont 2 000 au Québec. L'acquisition de deux filiales de la CIBC en 2000 l'a propulsé au 7<sup>e</sup> rang des assureurs de dommages canadiens.

Composante de la société financière Desjardins-Laurier, propriété du Mouvement des caisses Desjardins, le Groupe détient un portefeuille de plus de 1,5 millions de polices pour un actif de 1,6 milliard de dollars.

## Montréal

### LXSIX PHOTONICS • 8,4 M\$

Le Fonds de Solidarité, Innovatech du Grand Montréal et Investissement Desjardins injectent chacun 2,8 M\$ dans LxSix Photonics. Cette jeune pousse montréalaise incorporée en juillet 2001 se spécialise dans la fabrication de composants optiques. L'investissement de 8,4 M\$ aidera LxSix à développer sa plateforme technologique de fabrication automatisée.

Cette plateforme devrait permettre la création par « illumination » ultraviolet de structures optiques sur des guides d'ondes lumineuses. Elle devrait aussi permettre de concevoir des composants à valeur ajoutée jusque-là très difficiles à produire. Près de 16 emplois ont déjà été créés et quatre autres devraient l'être.

## Montréal

### SDP COMPONENTS • 4 M\$

Investissement Desjardins et Innovatech du Grand Montréal investissent respecti-

vement 2,7 M\$ et 1,3 M\$ dans SDP Components. Cette dernière est un fabricant montréalais de composants passives pour les réseaux sans fils, comme des micro-isolateurs destinés aux téléphones sans fil. Cet investissement soutiendra la commercialisation des produits de SDP, et le développement de nouveaux produits. Près de 40 emplois seront créés. SDP Components, située à Pointe-Claire, a été fondée en 1995. Elle possède une usine à Shanghaï, en Chine.

## Montréal

### ATLANTIC CANADA CONNECTION • 1 M\$

Montréal a de nouveaux locataires ! Des homards ont posé leurs pinces sur le boulevard Côte-de-Liesse. Le producteur de homards d'Halifax Atlantic Canada Connection vient d'inaugurer à Dorval sa toute nouvelle usine et son vivier géant. Celui-ci pourra d'ailleurs contenir pas moins de 34 000 kilogrammes de homards vivants. L'entreprise a investi 1 M\$ dans ce projet. Le

bassin dispose d'une superficie de près de 3 500 pi<sup>2</sup> (326 m<sup>2</sup>). Il a été construit dans un entrepôt de 16 300 pi<sup>2</sup> (1 515 m<sup>2</sup>).

L'ouverture de la filiale montréalaise d'Atlantic Canada a entraîné la création de 15 emplois. Cinq autres devraient suivre dans les prochains mois. En dehors de Montréal, Atlantic Canada compte déjà trois usines, à Lockport, à Halifax et à Metegan Center en Nouvelle-Écosse. Elle emploie dans ses usines près de 25 personnes. La grande majorité de sa production est exportée vers l'Asie et l'Europe.

## Victoriaville

### COOPÉRATIVE AGRICOLE DES BOIS-FRANCS • 1,5 M\$

La Coopérative agricole des Bois-Francis a décidé d'agrandir son centre de rénovation CO-OP de Victoriaville. Elle investit 1,5 M\$ pour doubler la taille de son édifice. À la fin des travaux, le centre disposera d'une superficie de 24 000 pi<sup>2</sup> (2 232 m<sup>2</sup>).

Des travaux seront également entrepris partiellement

recouvrir la cour à bois du centre, qui est d'une superficie de 13 000 pi<sup>2</sup> ou 1 209 m<sup>2</sup>. Avec cet investissement, le Centre de Victoriaville devient le plus important centre du réseau CO-OP. L'ouverture devrait avoir lieu à la fin du mois d'avril. Cinq emplois seront créés, ce qui portera l'effectif total à 35 personnes.

## Thetford Mines

### ADS • 800 000 \$

ADS division Pultrall déménage. Le fabricant de pièces en composite sera toujours situé à Thetford Mines, mais dans les anciens locaux de TM Composites, une ancienne filiale du groupe ADS qui a fermé ses portes. ADS, la maison mère de la division Pultrall, investit 800 000 \$ pour ces nouveaux locaux.

Vingt-cinq emplois seront créés, portant l'effectif total de cette division à 65 employés. Le déménagement aura lieu à la fin de l'année. Les pièces en composite fabriquées par ADS sont utilisées dans plusieurs domaines dont la

construction, le transport et l'électricité. La majorité de ses produits sont exportés aux États-Unis et au Mexique.

## Normandin

### INOTECH FABRICATION NORMANDIN • 200 000 \$

CDP Accès Capital Saguenay-Lac-Saint-Jean injecte 200 000 \$ dans Inotech Fabrication Normandin. Cette dernière, installée à Normandin dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, se spécialise dans la conception, la fabrication, la réparation et l'entretien d'équipements de scierie. Cet investissement va permettre le transfert de propriété de l'entreprise Benoît Tremblay Soudure aux deux actionnaires d'Inotech, Yves Lévesque, le président-directeur général et Yvon Bélanger, le vice-président. Il permettra aussi de moderniser les équipements. ■

Vous pouvez télécopier vos investissements à Jérôme Plantevin au (514) 392-1586.



## La traction intégrale Audi quattro. Chaque roue est unique.

Et chaque pneu est indépendant. La légendaire quattro<sup>®</sup> analyse les conditions routières et distribue la puissance motrice aux roues qui ont la meilleure adhérence. Résultat? Performance supérieure. Confiance au volant accrue. Et meilleur comportement sur route.

Lâcher, jamais. Être prévisible, jamais. Dormir sur nos lauriers, jamais. Se contenter d'être bon, jamais. SUIVRE, JAMAIS.<sup>™</sup>

Traction intégrale quattro offerte dans chacune des gammes. Taux de financement annuel de 1,9 %\* offert à l'achat de modèles 2003 choisis.

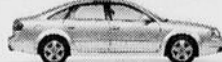
ÉVÈNEMENT  
NATIONAL  
quattro



TT



A4



A6



allroad quattro



A8 L

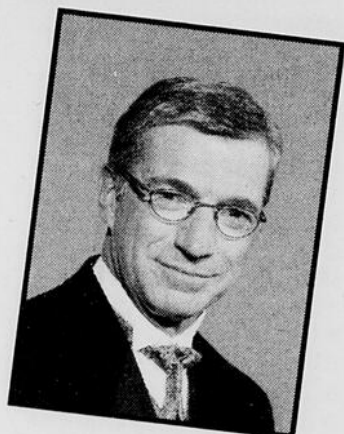
\*Non offert sur les modèles A4 2003. Financement au taux annuel de 1,9 % offert aux acheteurs admissibles par Audi Finance pour un contrat de 24 mois sur certains nouveaux modèles Audi choisis. Exemple de financement : Un montant de 20 000 \$ au taux annuel de 1,9 % correspond à un versement mensuel de 850 \$ par mois pendant 24 mois. Coût d'emprunt de 397 \$, pour une obligation totale de 20 397 \$. Les versements mensuels et le coût d'emprunt varient en fonction de la durée du prêt, du montant emprunté et du versement initial ou de l'échange. Immatriculation, taxes, inspection de pré-livraison, assurances et frais administratifs (y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers) en sus. Livraison avant le 5 décembre 2002. Autres durées de financement avantageuses à l'achat offertes. Demandez tous les détails à votre concessionnaire Audi autorisé. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. « Audi », « quattro », « A4 », « A6 », « A8 », « allroad », « TT » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2002. Pour en savoir plus sur Audi et pour obtenir des renseignements sur les pneus haute performance, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse [www.audicanada.ca](http://www.audicanada.ca)

2002

**PME**

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

**Distinction**



Guy Mongrain

**Voyez les gens d'affaires les plus INC. à TVA!**

Le 1<sup>er</sup> décembre à 22 heures

Soyez à l'écoute de l'émission «Distinction PME» animée par Guy Mongrain sur les ondes de TVA. Vous y découvrirez les grands lauréats provinciaux de l'année et leur entreprise à succès.

**C'est un rendez-vous!**

**TRESSAGES BORÉAL INC.**

Robert Boies  
Président

Danielle Boies  
Vice-présidente



**MONTÉRÉGIE**

PETITE ENTREPRISE

**ORTHOSOFT INC.**

Louis-Philippe Amiot  
Président

François Girard  
Directeur marketing  
et communications

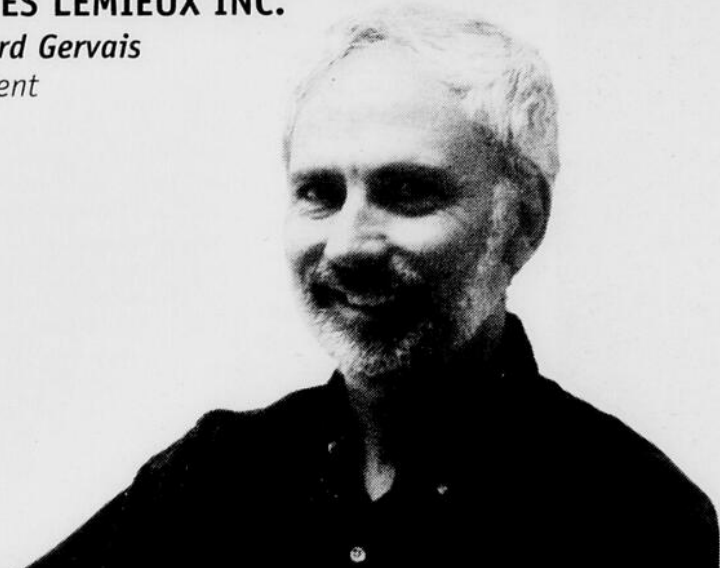


**MONTRÉAL**

PME

**PORTES LEMIEUX INC.**

Bernard Gervais  
Président



**ESTRIE**

PME EXPORTATRICE

**FERME DU BARRAGE INC.**

Céline Parent-Grenier et Gaëtan Grenier  
Propriétaires



**QUÉBEC / CHAUDIÈRE-APPALACHES**

PME AGRICOLE

Depuis 9 ans, reconnaître l'excellence et contribuer au rayonnement des entreprises d'ici, c'est une question de priorité. Aussi, nous croyons que les succès des uns peuvent être pour les autres une grande source d'inspiration.

Félicitations aux «grands lauréats provinciaux 2002» du Programme de reconnaissance Les PME de la Banque Nationale.

La Presse



VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

# Les consommateurs québécois craquent pour le bio

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Dans quelques jours, **Johanne Collinge** recevra son premier panier de légumes biologiques.

La pharmacienne, mère de deux jeunes filles, a décidé d'adhérer à ce programme surtout « par souci d'offrir des aliments de meilleure qualité

à mes enfants ». Elle ajoute même être à la recherche d'un producteur de viande biologique, davantage par « tranquillité d'esprit », dans la foulée des incidents de la vache folle qui ont secoué l'Europe.

Ces craintes, associées au phénomène des organismes génétiquement modifiés (OGM), de même que le désir

de manger plus sainement, sont autant de « motifs qui poussent les gens à consommer davantage de produits biologiques », confirme **Lucie Gionet**, directrice par intérim de la **Fédération d'agriculture biologique du Québec**, maintenant affiliée à l'**Union des producteurs agricoles**.

Car il ne s'agit plus d'un phénomène marginal. « L'en-

semble des secteurs, autant la production que la transformation, est en 18<sup>e</sup> vitesse », constate **Robert Beauchemin**, président de la **Filière biologique**, l'une des tables de concertation issues du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

Au Québec, et ailleurs dans le monde, l'agriculture biolo-

gique connaît une progression importante, oscillant de 20 à 30 % par année.

« Il y a un engouement. De plus en plus de producteurs veulent de l'information sur les règles à suivre pour se convertir à l'agriculture biologique ou sur les organismes de certification », dit **Danielle Brault**, répondante en agriculture biologique au MAPAQ. Elle est aussi présidente du **Comité agriculture biologique au Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec** qui organise un colloque provincial sur ce thème, les 5 et 6 décembre.

## Assurer une meilleure distribution

La Fédération évalue à près de 1 000 le nombre de producteurs agricoles certifiés biologiques ou en voie de l'être et elle espère augmenter ce nombre à 3 000 d'ici 2005. Le Québec compterait aussi plus de 100 entreprises de transformation certifiées.

Mais l'offre est loin d'égaliser la demande : 70 % des produits biologiques consom-

més chez nous sont importés, principalement du reste du Canada ou des États-Unis.

« Il faut accroître la production pour répondre aux besoins à la fois des consommateurs et des transformateurs », dit M<sup>me</sup> Gionet. D'autant que les réseaux de distribution et les grands détaillants s'y intéressent davantage.

« Depuis 1999, le nombre de points de vente qui proposent des produits biologiques aux consommateurs a sensiblement augmenté », fait observer le Centre d'agriculture biologique du Québec.

D'abord confinés aux magasins d'alimentation spécialisés ou dans les marchés publics, les produits biologiques commencent aussi à trouver leur place dans les grandes chaînes. « Les supermarchés aménagent des surfaces toujours plus grandes pour les produits biologiques », souligne M. Beauchemin, aussi propriétaire de la **Meunerie Milanaise**, en Estrie, qui produit des céréales biologiques pour l'alimentation humaine depuis 20 ans.

La valeur des produits biologiques vendus au détail au Québec dépasserait 100 M\$.

Même si de plus en plus de consommateurs optent pour ce type d'aliments, l'agriculture biologique demeure un petit créneau de l'activité agroalimentaire au Canada, concentrée essentiellement au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique.

La superficie cultivée en fruits ou en légumes biologiques au pays ne représente respectivement que 0,8 % et 0,6 % de la superficie totale consacrée aux fruits et légumes. Les principales productions sont les pommes et le maïs sucré.

Pour accroître la mise en marché et l'accessibilité des produits biologiques aux consommateurs, le gouvernement du Québec a lancé en mai un **Programme de soutien au développement de l'agriculture biologique**, assorti d'une somme de 1 M\$. ■

## Le retour du Prix du livre d'affaires

Le **Prix du livre d'affaires** fait son retour au Québec. Après une pause d'un an, la **Coopérative HEC Montréal** relance l'événement et remettra en mai 2003 cette reconnaissance à un auteur québécois qui se sera distingué par un ouvrage traitant d'un sujet du monde des affaires. Cet auteur recevra aussi une bourse de 10 000 \$. Les maisons d'édition ont jusqu'au 21 février 2003 pour présenter les ouvrages qu'elles soumettraient au jury. Ces ouvrages doivent être envoyés à la **Coopérative HEC Montréal**. Seuls les ouvrages écrits en français et édités au Québec sont acceptés. (JP) ■

## La Sépaq récompensée

La **Société des établissements de plein air du Québec** (Sépaq) s'est méritée la plus haute distinction de la fonction publique québécoise lors du 18<sup>e</sup> gala des prix d'excellence décernés par l'**Institut d'administration publique**.

Gestion serrée, souci du service à la clientèle, adoption de nouvelles technologies, association des employés à la gestion, création d'emplois en région sont autant d'ingrédients qui ont contribué à son succès. En cinq ans, la Sépaq aura injecté plus de 160 M\$ dans le développement et la restauration de ses infrastructures d'accueil, d'hébergement et de services. Elle reçoit plus de 4 millions de visiteurs par année.

Rappelons que la Sépaq a le mandat d'assurer la gestion de trois grands réseaux de nature et de plein air avec 47 établissements répartis dans huit centres touristiques, 16 réserves fauniques et 22 parcs nationaux. Plus de 600 chalets, auberges et pavillons de même que plus de 7 000 sites de camping sont mis à la disposition de la population au Québec. (PM) ■

## Venez sur le terrain de L'EST INDUSTRIEL !

La **Société de développement économique Rivière-des-Prairies • Pointe-aux-Trembles**

vous propose un outil permettant d'accéder aux informations économiques et industrielles du territoire. Ce site Internet contribue au développement des entreprises manufacturières, situées au cœur de l'Est de l'île de Montréal.

**L'EST INDUSTRIEL vous offre :**

- Un profil des cinq industries dominantes
- Les coordonnées d'experts
- Les écoles de main-d'œuvre spécialisée
- Une veille sectorielle trimestrielle
- Le répertoire des entreprises manufacturières
- Un outil géomatique des terrains municipaux à vendre

**L'EST INDUSTRIEL**  
Un service de veille branché sur votre secteur

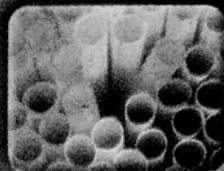
[www.sodec.qc.ca](http://www.sodec.qc.ca)



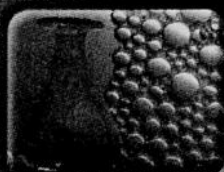
MÉTAL



MEUBLE



PLASTIQUE



CHIMIE



ÉDITION

Site Internet réalisé avec la participation financière de :



Culture et Communications

Québec



## Une barrière de moins pour exporter le bois d'oeuvre en Europe

François Normand  
normandf@transcontinental.ca

L'Union européenne devrait bientôt reconnaître un programme de certification canadien simplifiant les exportations vers l'Europe de bois d'oeuvre traité à la chaleur et séché au séchoir.

« Nous sommes tout près d'une solution », a confirmé au journal LES AFFAIRES **Jeremy Kinsman**, nouvel ambassadeur du Canada auprès de l'Union européenne, à Bruxelles.

Cela signifie que le Canada respectera la réglementation sanitaire et phytosanitaire européenne sur les importations de bois d'oeuvre, mais avec un processus de certification mis au point par le gouvernement canadien et l'industrie forestière, explique un fonctionnaire près du dossier à Ottawa.

La certification *KD-HT* garantira aux Européens qu'il n'y a pas dans le bois d'oeuvre canadien de nématode de pin, un organisme microscopique qui s'installe dans les arbres et provoque leur dépérissement en quelques mois. La certification sera estampillée à la fois sur les planches et les paquets de bois, réduisant la paperasserie administrative et les coûts pour les entreprises.

### Baisse importante

Depuis une quinzaine d'années, les exportations canadiennes de bois d'oeuvre vers l'Europe ont chuté de manière importante. En 1993, les exportations de bois d'oeuvre s'élevaient à 700 M\$ contre environ 225 M\$ aujourd'hui. Ils sont d'environ 10 milliards de dollars vers les États-Unis.

Selon Ottawa, les exigences de l'Union européenne depuis le début des années 90 sont responsables de ce déclin, mais des sources de l'industrie affirment qu'il faut plutôt montrer du doigt la chute des prix sur le marché européen.

Par conséquent, il ne faut pas nécessairement s'attendre à ce que l'entente de certification relance nos exportations vers l'Europe de manière significative. Mais les entreprises qui y exportent des produits dérivés du bois d'oeuvre, comme les fermes de toit, auront moins de tracas administratifs pour vendre leurs marchandises. ■



# INVESTIR DANS LES MARCHÉS ACTUELS VOUS REND NERVEUX. NE PAS INVESTIR POUR DEMAIN VOUS REND NERVEUX. ALORS, QUE FAIRE ?

En un mot ? Diversifier.

En ayant un portefeuille diversifié, vous êtes moins exposé à la volatilité du marché, car vos placements sont répartis dans toute une gamme d'actifs : liquidités, revenus fixes et actions.

C'est un moyen simple qui vous aide à protéger vos placements des fluctuations à court terme du marché, tout en vous permettant de bâtir votre retraite.


Les Portefeuilles Sélect Royal et les Portefeuilles Choix Sélect Royal offrent des solutions pratiques et efficaces en matière de placements.

D'un seul coup, vous obtenez un portefeuille complètement diversifié, géré par des professionnels et taillé sur mesure pour vos besoins.

Si vous désirez en savoir davantage, communiquez avec votre conseiller en

placements ou passez à une succursale de RBC Banque Royale.

Nous serons heureux de vous aider à envisager votre avenir financier avec confiance.

 **RBC Investissements**

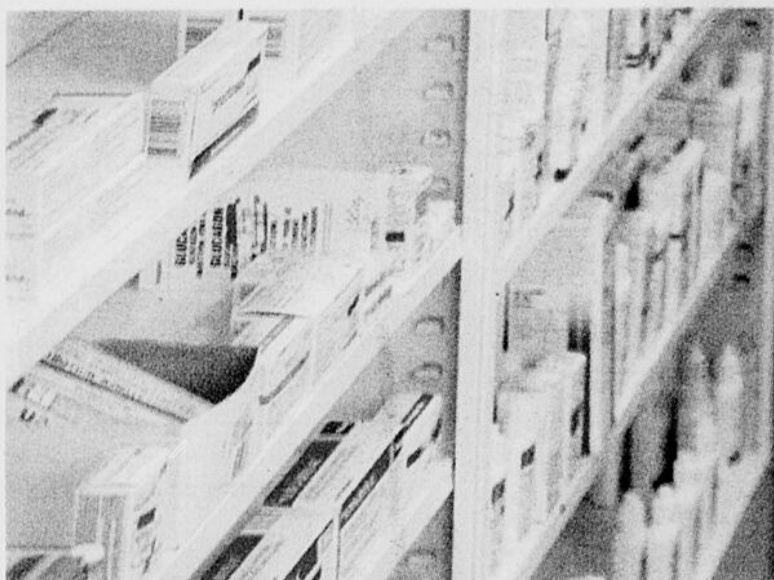
RBC Fonds

### LE SAVOIR-FAIRE DE RBC FONDS

Veuillez consulter votre conseiller et lire le prospectus avant d'investir. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais de suivi et des frais et dépenses de gestion. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne sont pas nécessairement répétés. RBC Gestion Mondiale des Investissements Inc. est le principal conseiller en placements. RBC Fonds est la marque de RBC Fonds Inc. Les Portefeuilles Sélect Royal et les Portefeuilles Choix Sélect Royal sont offerts par RBC Fonds Inc. et distribués par des courtiers autorisés. <sup>TM</sup> Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. Utilisée sous licence.



# KATZ GROUP JOUE POUR GAGNER.



*Gagner en étant bien branché* : En faisant équipe avec les Services-conseils en affaires IBM, Katz Group a pu réduire ses coûts et simplifier ses processus, tout en améliorant les services offerts à ses 1 200 pharmacies indépendantes à travers le Canada. Les logiciels WebSphere<sup>MD</sup> et DB2<sup>MD</sup> ont permis à Katz Group d'implanter un portail intranet qui assure à ses pharmacies un accès plus rapide et rentable à toute une gamme de ressources, des renseignements sur les fournisseurs jusqu'aux dernières nouvelles de l'industrie. Mieux encore, Katz Group a réalisé un rendement de son investissement de 100% en moins de un an, en plus de remporter un prix convoité, le National Excellence in Retailing Award\*, en 2002. À vous de jouer! Rendez-vous à [www.can.ibm.com/affaires\\_electroniques](http://www.can.ibm.com/affaires_electroniques)



Recompense attribuee annuellement par le Retail Council of Canada. Tous les chiffres proviennent de témoignages clients. IBM, le logo affaires électroniques, WebSphere, DB2 et « Les affaires électroniques. Jouez gagnant. » sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltd. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp. 2002. © IBM Canada Ltd. 2002. Tous droits réservés.

**IBM**<sup>MD</sup>

*« Les affaires électroniques. Jouez gagnant. »*

# La loi sur le lobbyisme inquiète les entreprises

Suzanne Dansereau  
dansereaus@transcontinental.ca

La nouvelle *Loi québécoise sur la transparence et l'éthique en matière de lobbyisme* inquiète et rebute le milieu des affaires.

Ce n'est pas qu'on s'y oppose – « nous sommes tous pour la vertu », lance l'avocate Chantal Masse, de McCarthy Tétrault. Mais c'est qu'on trouve sa portée trop large, ou même incertaine, et que son application cause d'im-

portantes tracasseries administratives.

Pour ces raisons, on craint que la loi 80 ne vienne compliquer et rendre plus coûteux les échanges légitimes entre les entreprises, les organisations et leurs conseillers, d'une part, et les titulaires de charges publiques, d'autre part.

« L'application qui sera faite de cette loi nous dira si le législateur a visé le noir mais tué le blanc » a déclaré M<sup>me</sup> Masse, lors d'un colloque organisé par le Conseil du Patronat du Québec (CPQ)

le 20 novembre, une semaine avant l'entrée en vigueur du registre obligeant tous ceux qui tentent d'influencer les décisions du gouvernement québécois à s'identifier et à rendre compte de leurs démarches.

Selon M<sup>me</sup> Masse, certaines dispositions de la loi sont carrément un « casse-tête » car elles pourraient impliquer que de simples discussions avec un fonctionnaire sur la portée d'une disposition ou sur l'attribution d'un permis soient considérées comme du lobbyisme.

Selon Yves Dupré, président de la firme BDDS Weber Shandwick, la loi donne un trop grand pouvoir d'interprétation au commissaire. *Grosso modo*, l'encadrement est trop lourd, selon lui. « C'est comme si on voulait légiférer la respiration humaine ! » s'exclame-t-il, ajoutant que la loi désavantage les lobbyistes-conseils au profit des lobbyistes d'organisations.

De son côté, le président du CPQ, Gilles Taillon, déplore la mise à jour du registre à tous les mois. « Si je suis obligé de faire cela, je ne pourrai plus faire autre chose. »

Qui plus est, la loi n'empêchera pas des consultants peu éthiques de se graisser la patte, ont dit d'autres. « Là où elles existent, les faiblesses humaines auront trouvé d'autres moyens de se manifester », a déclaré le vice-président, affaires publiques, du Fonds de solidarité de la FTQ, Guy Versailles, qui parlait en son nom personnel.

Par contre, les intervenants se sont réjouis de la création du registre, de même que l'établissement d'un code de déontologie, prévu pour février 2003, à la suite d'une consultation qui sera entreprise ces jours-ci. Les avantages de la loi sont quand même réels : elle émet des règles claires et apporte de la transparence. Dorénavant, tout citoyen pourra savoir qui fait du lobby auprès de qui et pourquoi.

## Exceptions possibles

La plupart des gens consultés par les AFFAIRES approuvent l'interdiction de rémunérer les lobbyistes en fonction des résultats obtenus dans leur mandat, par exemple, un pourcentage sur les subventions. Mais pas la firme CAI, qui se spécialise dans la sélection de sites et qui fonctionne de cette façon, tant au Québec qu'à l'étranger. « Je serai obligé de revoir mon modèle

## Ceux qui doivent s'enregistrer :

- les « lobbyistes-conseils », soit toute personne, salariée ou non, dont l'occupation ou le mandat consiste en tout ou en partie à exercer des activités de lobbyisme pour autrui moyennant contrepartie.
- les « lobbyistes d'entreprise », soit : toute personne dont la fonction au sein d'une entreprise à but lucratif consiste, pour une partie importante, à exercer des activités de lobbyisme pour le compte de l'entreprise. (La loi ne précise pas ce qu'on entend par « partie importante ». C'est le commissaire qui jugera. À titre de référence, la loi fédérale sur le lobbyisme parle de 20 %).
- les « lobbyistes d'organisation », soit : toute personne dont la fonction consiste, pour une partie importante, à exercer des activités de lobbyisme pour une association ou groupement à but non lucratif, sauf exception.

## Ceux qui sont exclus :

Dans la catégorie « lobbyistes d'organisation », on envisage un projet de règlement pour exclure certains organismes. En attendant, la loi prévoit d'exclure jusqu'au 1<sup>er</sup> mars 2003, ceux qui font du lobby pour des groupements à but non lucratif qui ne sont pas constitués à des fins patronales, syndicales ou professionnelles (écoles, services de santé, causes comme la lutte au tabacisme, etc.).

TABLEAU : LES AFFAIRES



d'affaires, alors que ma pratique est tout à fait honnête et apolitique », a déclaré Howard Silverman, président de la CAI, celui-là même qui a apporté au Québec plusieurs investissements étrangers dans les années 90.

La loi a été adoptée à la suite de l'éclatement, l'hiver dernier, de plusieurs « scandales » dont l'un d'eux, impliquant la firme Oxygène 9, a mené à la démission du ministre péquiste Gilles Baril. À la suite de ces affaires, le gouvernement provincial a voulu agir vite et de la manière la plus sévère en Amérique du Nord.

Présent au colloque du CPQ, le nouveau commissaire a promis de ne pas agir de façon tatillonne. En outre, l'article 66 de la loi prévoit la

possibilité d'exclure certaines personnes ou activités de son application. « Nous allons faire du lobby pour figurer dans ces exceptions », ont promis plusieurs lobbyistes. ■

## Précision sur Michael Jantzi

Dans notre édition du 23 novembre, à la page 7, nous avons écrit que la firme Michael Jantzi & Associates avait été fondée par un analyste financier, Michael Jantzi. Nous devons corriger : Michael Jantzi n'a jamais été analyste financier, il détient plutôt une maîtrise en science politique de l'Université Dalhousie. (NDLR) ■

## SUR LE CHEMIN DE LA DÉCOUVERTE



Des chercheurs universitaires canadiens ouvrent aujourd'hui la voie à de véritables innovations dans le domaine des transports, nous permettant de nous rendre à destination de façon plus écologique et efficace.



David Regan, de l'Université York, nous aide à y voir clair dans la façon dont le cerveau organise la vision. Cet expert de renommée internationale a été le premier à avoir démontré comment notre cerveau analyse la trajectoire des objets qui viennent vers nous. Les processus cérébraux sous-jacents permettent notamment d'éviter des collisions sur la route. Il a aussi élaboré de nombreux tests de diagnostic et de sélection pour les métiers de l'aviation et de conduite routière ainsi que pour d'autres professions qui exigent une excellente vision.

Voici quelques-uns des 10 000 scientifiques et ingénieurs universitaires recevant un appui financier du CRSNG (Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie) qui ont déjà une impressionnante feuille de route en matière de recherche sur la sécurité, l'efficacité et la mise au point d'une technologie propre dans les transports :

... Elizabeth Cannon (Université de Calgary) / Philip Hill (Université de la Colombie-Britannique) / Odile Marcotte (Université du Québec à Montréal) / David Checkel (Université de l'Alberta) / Susan Tighe (Université de Waterloo) / Jeff Dahn (Université Dalhousie) / Eric Hildebrand (Université du Nouveau-Brunswick) / Steven Holdcroft (Université Simon Fraser) / Satish Sharma (Université de Regina) / Linda Nazar (Université de Waterloo) / Jacek Lipkowski (Université de Guelph) / Mo-Shing Cheung (Université d'Ottawa) / Brant Peppley (Collège militaire royal) / Anthony Petric (Université McMaster) / Daniel Guay (INRS-Énergie et matériaux, Université du Québec) / Jean-Yves Potvin (Université de Montréal) ...

Pour en savoir plus long sur le CRSNG, consultez notre site ([www.crsng.ca](http://www.crsng.ca)) ou communiquez avec nous au (613) 995-5992.

Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada / Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada



Canada

Hôtel  
mont Gabriel  
STATION TOURISTIQUE

Venez  
rencontrer  
l'équipe des  
ventes du  
Mont-Gabriel

Nouveaux visages  
Nouvelle image

(450) 229-3547 • 1-800-668-5253  
1699, chemin Mont-Gabriel, Sainte-Adèle  
(Sortie 64 de l'autoroute 15 nord)  
[ventes@montgabriel.com](mailto:ventes@montgabriel.com)



Isabelle Pelletier  
Annick Piché  
Maryse Lavoie

# Développement économique Longueuil

Le 19 novembre dernier, le maire de Longueuil, Jacques Olivier, lançait officiellement la corporation Développement économique Longueuil (DEL). Réunissant les forces économiques de la Rive-Sud, cette corporation concentrera ses activités dans les secteurs d'importance sans pour autant négliger les aspects plus traditionnels de l'économie de Longueuil. En tête de liste figurent le secteur manufacturier, le tertiaire moteur de même que le domaine de la production et de la transformation agricole. Ci-dessous : le président du conseil, la présidente-directrice générale ainsi que les membres du conseil d'administration qui ont été nommés pour diriger cette corporation.



**Président du conseil de DEL**

**Jean NEVEU\***  
Président du conseil d'administration  
Quebecor inc.



**Présidente-directrice générale de DEL**

**Suzanne M. BENOÎT**



**Michel BARIL**  
Président et chef de l'exploitation  
Bombardier - Produits récréatifs



**Bruno-Marie BÉCHARD**  
Recteur  
Université de Sherbrooke



**Ève-Lyne BIRON**  
Présidente et chef de la direction  
Laboratoire Médical Biron



**Serge BLANCHETTE\***  
Président (délégué CCIRS)  
Groupe Enixum inc.



**Lucie COUSINEAU**  
Directrice  
École nationale d'aérotechnique  
du Collège Édouard-Montpetit



**Michel DAMPHOUSSE**  
Premier vice-président  
Division Québec et Maritimes  
Ciment Saint-Laurent inc.



**Francine GADBOIS\***  
Membre du comité exécutif,  
responsable du développement  
économique,  
présidente de l'arrondissement  
de Boucherville  
Ville de Longueuil



**Raymond GAGNÉ\***  
Président  
Fondation Canadian Tire  
Président  
Les Investissements  
Raymond Gagné Itée



**Guy GERVAIS**  
Vice-président et directeur de secteur,  
Sud du Québec  
Banque de développement  
du Canada



**Claude GLADU\***  
Vice-président du comité exécutif,  
président de l'arrondissement  
du Vieux-Longueuil  
Ville de Longueuil  
Président  
Réseau de transport de Longueuil (RTL)



**Gilles LABBÉ**  
Président du conseil  
et chef de la direction  
Héroux Devtek



**André LEROUX\***  
Président  
Gestion André Leroux



**Louise NADON\***  
Vice-présidente ventes  
et marketing  
Laboratoire Du-Var inc.



**Claude ROBERT**  
Président et chef de la direction  
Transport Robert  
Groupe Robert inc.



**Laurent PELLERIN**  
Président  
Union des producteurs agricoles



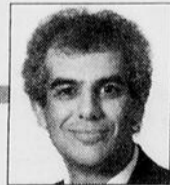
**Jacques SPENCER**  
Vice-président, retraité  
RBC Banque Royale  
Président  
CLD de Longueuil



**Dominic J. TADDÉO**  
Président-directeur général  
Port de Montréal



**Yves DUFOUR**  
Sous-ministre adjoint  
Ministère des Régions  
Gouvernement du Québec



**Jack NOODELMAN**  
Directeur régional  
Développement économique Canada

## Invités permanents

\*Membre du comité exécutif de DEL

**longueuil**

## Noranda octroie des contrats de 48 M\$ aux enchères en ligne

Jean-François Barbe  
barbejf@transcontinental.ca

Noranda, la plus importante compagnie minière canadienne, oeuvrant dans un secteur de l'économie des plus traditionnels, a effectué des enchères en ligne pour octroyer des contrats de transport d'une valeur de 48 M\$.

La technologie dites d'enchères inversées en ligne a permis à 19 transporteurs routiers de se disputer 216 routes lors de six rondes d'enchères

De notre site

LES **AFFAIRES**.com

étalées sur trois semaines. Noranda dessert quatre usines au Québec, une en Ontario et une au Nouveau-Brunswick. Au total, 34 transporteurs routiers étaient sur les rangs. Les contrats sont valides pendant trois ans.

### Source d'économies

« Nous avons épargné des coûts par rapport aux méthodes traditionnelles, comme les appels d'offres sous pli », explique **Chris Carson**, vice-président à la logistique. Ces enchères est gagnant-gagnant pour nous et les transporteurs, puisqu'il leur permet de soumissionner sur les routes de leur choix, et non sur des routes prédéterminées. »

Le service final est moins coûteux et de meilleure qualité, ajoute-t-il. Les soumissionnaires ont proposé des sommes allaient en diminuant, au fur et à mesure que se déroulaient les rondes d'appels d'offres. Les soumissionnaires pouvaient, à la suite d'une ronde où leur mise était plus élevée que celle de leurs concurrents, baisser leur mise à la ronde suivante.

La technologie intègre les outils d'optimisation mathématique développés par le

CIRANO, un centre de recherche universitaire montréalais. **AlioSoft**, concepteur du portail spécialisé **AccesTransport.ca**, de Blainville, a été le maître-d'œuvre des enchères en ligne.

La plate-forme du CIRANO a aussi permis aux participants de soumissionner pour des routes de leur choix. Le coût combiné de leur offre devait être inférieur à l'addition des mises individuelles. Le logiciel du CIRANO calculait à la volée les combinaisons les plus avantageuses. L'engin a aussi analysé la capacité par camion et les périodes de dégel, qui influencent le poids transporté.

« Le processus force le donneur d'ordres à bien définir ses besoins de façon à éviter les discussions post-enchères. Le système multirondes nous a permis de constater que des transporteurs avaient mal compris comment soumissionner. On a pu s'ajuster entre les rondes, leur expliquer le fonctionnement », signale **Jacques Robert**, vice-président, commerce électronique, au CIRANO et professeur à **HEC Montréal**. Le logiciel calcule aussi les coûts associés à une baisse du nombre de fournisseurs, ajoute M. Robert.

AlioSoft, possédant les droits de commercialisation de la plate-forme, veut approcher des entreprises de déneigement, de cueillette des ordures ou de matériel à recyclage. « On croit pouvoir, dès janvier, organiser une deuxième enchère inversée avec une autre grande compagnie, hors du domaine minier », note **Daniel McInnis**, président de l'entreprise.

AlioSoft a lancé en août 2001 **AccesTransport.ca**, un marché virtuel pour combler des besoins ponctuels hors des circuits habituels du transport (*spot market*). Le portail regroupe 320 sociétés de transport et 400 expéditeurs. ■

Pour en savoir plus :  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)



Philippe A.:  
professionnel en ressources humaines  
pour une entreprise de nouvelles technologies.

### Mission

mettre en place un programme de formation continue pour 150 employés

Pour une entreprise, la formation continue de son personnel est directement liée à son succès et à sa rentabilité. Quand on considère que les investissements en formation peuvent accroître les revenus par employé jusqu'à 218%, on comprend pourquoi autant d'entreprises confient la gestion de ces programmes à des professionnels en ressources humaines.

Qu'il s'agisse d'établir des programmes de formation, de politiques d'entreprise ou encore de stratégies d'embauche et de rétention, faites confiance à un professionnel en ressources humaines et mettez à profit ses connaissances et son expertise.

[www.rhri.org](http://www.rhri.org)



Ordre des conseillers  
en ressources humaines  
et en relations industrielles  
agréés du Québec

Notre mission, votre réussite

VOS RÊVES SONT PLUS PRÈS  
QUE VOUS NE LES IMAGINEZ

## OBTENEZ 1 000 MILLES RÉCOMPENSE AÉROPLAN À CHAQUE LOCATION

Vous arriverez à destination plus facilement avec National. En effet, vous obtiendrez **500 milles récompense Aéroplan® en boni** à chaque location admissible de trois jours, entre le 4 septembre et le 20 décembre 2002 et ce, en sus de vos 500 milles habituels. Consultez votre agent de voyages ou composez le 1-800-227-7368. Veuillez mentionner le numéro de coupon 10008294 au moment de la réservation.

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

Aéroplan

National Location d'autos.

Offre valable pour la location d'un véhicule de catégorie supérieure pour au moins trois jours. Offre valable au Canada et aux États-Unis. L'offre ne peut être jumelée à aucune autre promotion. Certaines restrictions s'appliquent. Présenter le coupon d'adhésion Aéroplan au moment de la location (prise de possession). Aéroplan est une marque d'Air Canada. \*Marque déposée de National Location d'autos.

# Locus Dialogue met la main sur Infospace solutions

Le spécialiste québécois de la reconnaissance vocale rachète le reste des activités de la filiale de l'américaine Infospace

**Jérôme Plantevin**

plantevinj@transcontinental.ca

La boucle est enfin bouclée pour **Infospace solutions vocales**. La filiale montréalaise d'**Infospace** (Nasdaq, *INSP*, 10,88 \$) vient d'être rachetée par **Locus**

**Dialogue**, une entreprise québécoise spécialisée dans la reconnaissance vocale.

« Nous venons de signer l'entente avec Infospace, confirme **Richard Martel**, président-directeur général de Locus Dialogue. Nous reprenons ainsi la plupart de

ses actifs à Montréal. De plus, une partie des employés sera transférée. » Ce dernier n'a pas divulgué le montant de la transaction ni le nombre d'employés récupérés.

Le journal **LES AFFAIRES** rapportait en novembre qu'Infospace solutions vocales était

à vendre. Elle emploie aujourd'hui une vingtaine d'employés, après avoir licencié une douzaine de personnes pour faciliter la vente de ses actifs. Au plus fort de ses activités, l'entreprise comptait environ 180 employés. Avant la transaction, Infospace solutions vocales se

concentrait sur le développement et la conception d'applications de reconnaissance vocale pour les sans-fil.

Locus Dialogue et Infospace ne sont pas tout à fait des étrangères. En effet, Infospace avait acheté la québécoise en novembre 2000 pour ensuite

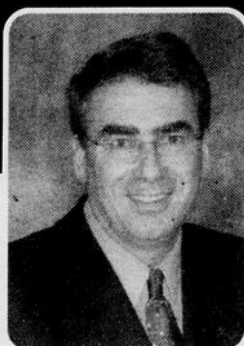
revendre à d'anciens dirigeants le nom et la marque de commerce **Locus** tout comme une de ses applications, la solution de routage d'appels basée sur la reconnaissance vocale **Liaison**. Locus Dialogue emploie actuellement une quarantaine de personnes. ■

## Drakkar effectue des licenciements

La société québécoise **Drakkar et associés**, spécialisée dans le recrutement et la recherche de cadres, a remercié une douzaine d'employés ou 20 % de son personnel depuis octobre à cause d'une conjoncture difficile dans le marché de l'emploi.

Le couperet est tombé sur deux de ses trois divisions. Trois des cinq professionnels de la division Recherche de cadres ont été remerciés à la mi-octobre. De plus, 8 des 15 professionnels de la division Groupe conseil ont vu leur poste être aboli. **Denis Deschamps**, président et chef de la direction, a été contraint à cette décision en raison d'un regain de prudence des entreprises, les poussant à combler leurs besoins de nouveaux cadres à même leur propre bassin de main-d'oeuvre. Les problèmes du Groupe conseil s'expliqueraient par un manque d'empressement des firmes à se conformer à la *Loi sur l'équité salariale*.

Rappelons qu'après s'être placé, en janvier, sous la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, une proposition concordataire des dirigeants fut acceptée des créanciers en mai. Drakkar remboursera la totalité de leurs créances de 1,8 M\$ d'ici 2004 – sauf les pénalités et les intérêts. La direction souligne que les licenciements ne sont pas liés au plan de redressement financier. (MJ) ■



### AVIS DE NOMINATION

**CHARLES SMITH**

VICE-PRÉSIDENT ET  
CHEF DES FINANCES  
NORAMPAC INC.

La direction de Norampac a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Charles Smith au poste de vice-président et chef des finances.

Détenteur d'un baccalauréat en sciences comptables et du titre de comptable agréé, Charles cumule plus de quinze années d'expérience en finances et en administration dans le milieu manufacturier. Il a occupé différents postes stratégiques qui lui ont permis de développer une expertise tant au niveau de la gestion budgétaire et financière qu'au niveau de la conception et du développement de systèmes d'information de gestion. Charles a œuvré au sein de Bombardier de 1987 à 2002. Il a agi, entre autres, comme vice-président, Finances et Administration pour la division Sea-Doo/Ski-Doo, puis comme vice-président, Finances pour la division Canadair et, jusqu'à tout récemment, comme vice-président, contrôleur pour la division Aéronautique. Norampac est confiante que son leadership et son engagement seront une valeur ajoutée pour la direction.

Norampac possède huit usines de fabrication de cartons-caisses et vingt-cinq usines de transformation de cartonnage ondulé aux États-Unis, au Canada, au Mexique et en France. Avec une capacité de production annuelle de près de 1,6 million de tonnes courtes, Norampac est le premier producteur de cartons-caisses au Canada et le septième plus important en Amérique du Nord. Norampac, qui est également un des plus importants transformateurs de cartonnage ondulé au Canada, est une coentreprise détenue par Domtar inc.

(symbole : DTC-TSX) et  
Cascades inc. (symbole :  
CAS-TSX).

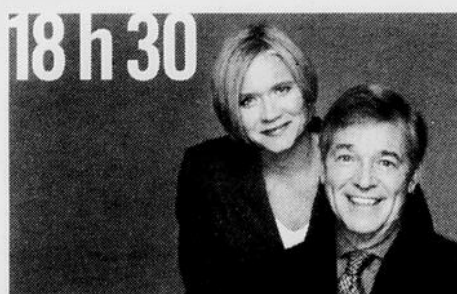


**Norampac**

Vous faites confiance à de meilleurs outils pour gérer.



Alors, faites-nous confiance pour être bien informés.

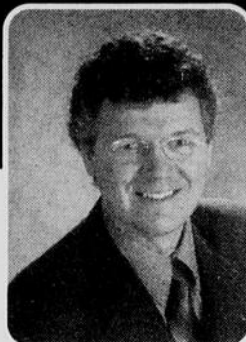


L'essentiel du monde des affaires  
avec **Capital actions**.  
En semaine  
avec Claude Beauchamp et Sonia Duguay.

L'essentiel des événements internationaux  
avec **Le Monde**.  
En semaine  
avec Bernard Derome.



en direct sur la vie



## AVIS DE NOMINATION

### ÉRIC LAFLAMME

PRÉSIDENT ET  
CHEF DE L'EXPLOITATION,  
CASCADES GROUPE CARTON PLAT INC.

La direction de Cascades inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Éric Laflamme au poste de président et chef de l'exploitation pour Cascades Groupe Carton Plat inc.

Détenteur d'un titre CMA depuis 1986, Éric Laflamme a joint Cascades en 1987. Il a fait ses débuts à titre de contrôleur pour les Industries Cascades à Kingsey Falls et, par la suite, pour une usine du Groupe située à Niagara Falls. En 1989, il s'est joint à l'équipe européenne de Djupafors comme contrôleur, pour ensuite occuper le poste de directeur d'usine à partir de 1991. Il a ensuite été promu à la direction commerciale de Cascades S.A. en 1995, puis vice-président et directeur général de Cascades S.A. en 1998. Au fil des ans, Éric a développé une solide expertise en ce qui a trait aux ventes et à la gestion des opérations. Nous sommes confiants que son leadership, son engagement et sa forte expérience seront une valeur ajoutée pour la direction.

Avec un chiffre d'affaires de plus de trois milliards de dollars, Cascades inc. (CAS-TSX) est un leader dans la fabrication, la transformation et la commercialisation de produits d'emballage, de papiers fins et de papiers tissu. Fondée en 1964, Cascades compte 14 000 employés répartis dans plus de 160 unités au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en France, en Angleterre, en Allemagne et en Suède.



# L'Ontario convoite les touristes francophones passionnés de nature

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

**A**vant longtemps, la province de l'Ontario pourra jouer dans la cour du Québec comme destination francophone en Amérique du Nord.

Grâce à l'appui des gouvernements fédéral, provincial et d'une vingtaine de municipalités, la **Chambre économique de l'Ontario** a créé **Destination Nord**, un nouvel organisme voué à la promotion du « tourisme en français » dans le Nord de l'Ontario.

### Le Québec, un modèle

Ce vaste territoire d'un million de km<sup>2</sup> regroupe une population de 830 000 personnes, dont 159 000 francophones d'origine québécoise. L'organisme sans but lucratif compte profiter de ces racines françaises pour se tailler une place sur l'échiquier touristique francophone. Destination Nord vise particulièrement les marchés québécois,

canadien francophone et européen francophone.

« Le Québec exploite déjà avec succès le marché des touristes européens passionnés de nature sauvage, reconnaît **Nicole Guertin**, directrice de l'organisme. Eh bien, nous comptons bien leur faire savoir qu'il existe, tout juste à côté du Québec, une autre destination nature-aventure francophone. »

En plus de produire des brochures et un site Internet, l'organisme vient de s'adjoindre les services de **Moore Communication**, une firme de communication du Québec. Les restaurants **Macdonald's** agissent comme commanditaires de l'organisme et les boissons **Canada Dry** s'apprentent à lancer une campagne promotionnel en Europe. Le budget de promotion de Destination Nord pour cette première année s'élève à 300 000 \$.

Le gouvernement de l'Ontario lui a octroyé une subvention de 300 000 \$ et le fédéral, de 500 000 \$.

Jamais par le passé nos voi-

sins n'avaient porté une si grande attention au marché spécifiquement francophone. Le peu d'emplois générés par l'industrie minière et l'exploitation forestière y sont pour quelque chose. Pour aider les touristes à trouver des services en français, Destination Nord met à leur disposition un guide évaluant les restaurants, les hôtels et attractions, en fonction de leur capacité à utiliser la langue de Molière.

Son produit touristique reste à être développé, admet M<sup>me</sup> Guertin. Déjà, l'Ontario du Nord compte sur plusieurs activités à fort potentiel d'attraction, comme l'*Express de l'ours polaire*, un circuit permettant aux touristes de se rendre par rails de Cochrane à Moosonee, un village cri de la baie James, pour faire de l'observation des ours blancs en traîneau à chiens.

### Les discussions avec l'Abitibi

Depuis quelques mois, Destination Nord a entrepris

des discussions avec les organismes québécois responsables de la promotion touristique de l'Abitibi-Témiscamingue. On espère qu'en mettant les forces de chacun en commun, il sera plus facile de convaincre les tours opérateurs d'y organiser des circuits pour touristes. « Nous ne sommes pas en compétition, dit M<sup>me</sup> Guertin. Nous sommes complémentaires. Les efforts d'une région ne peuvent qu'aider l'autre à se développer. »

Déjà, plusieurs projets conjoints permettront aux amateurs de grands espaces de découvrir en une visite deux cultures francophones distinctes. À titre d'exemple, depuis septembre 2001, le ministère du **Tourisme** de l'Ontario appuie le développement et l'aménagement de sentiers de motoneige pour compléter les 3 800 km de piste qu'offre le Québec. De même, un circuit de véhicules tout-terrain devrait voir le jour prochainement entre les villes de Cochrane et Lasarre en Abitibi. ■

Emballez-vous pour une Jaguar  
ÉVÉNEMENT DES FÊTES  
JUSQU'AU 6 JANVIER

LA JAGUAR X-TYPE 2003 AVEC TRACTION INTÉGRALE « TRACTION 4 » DE SÉRIE

499 \$ par mois ou Exceptionnelle à partir de 41 195 \$  
Aucun dépôt de sécurité.

LA NOUVELLE JAGUAR S-TYPE 2003

799 \$ par mois ou Exceptionnelle à partir de 59 950 \$  
Aucun dépôt de sécurité.

La X-TYPE 2003 avec traction intégrale « Traction 4 » donne une tenue de route incomparable, même lorsque les conditions se détériorent. La X-TYPE, gagnante du prix du meilleur achat (voiture de luxe) Carguide / The Globe & Mail, est un nouveau type de Jaguar pour une nouvelle génération.

Une boîte automatique ZF à 6 vitesses de premier ordre, un intérieur complètement repensé et plus luxueux, des moteurs plus puissants et une suspension sophistiquée. Plus qu'une simple question d'apparence.

JAGUAR: la meilleure façon de dire « Je t'aime »

**AUTO COLLECTION DE QUEBEC**  
175, rue Marais, Vanier G1M 3C8  
Tel: (418) 683-4451  
www.autocolleciondequebec.com

**DECARIE MOTORS**  
8255 Bougainville, Montréal H4N 1J7  
Tel: (514) 334-9910  
www.decarie.com

**JOHN SCOTTI JAGUAR**  
4305 Métropolitain East, St. Leonard, Québec H1R 1Z4  
Tel: (514) 725-2221  
www.johnscotti.com

L'art de la performance **JAGUAR**

Location au taux de 5,9% offerte sur toutes les JAGUAR S-TYPE 2003 neuves en stock, sauf le modèle R, avec un bail d'une durée maximale de 39 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. Location au taux de 5,9% sur toutes les Jaguar X-TYPE 2003, avec un bail d'une durée maximale de 48 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. P. ex., louez une S-TYPE 3.0 2003 neuve pour 799 \$/mois X-TYPE 2.5 2003 pour 499 \$/mois en se basant sur un taux de location annuel de 5,9% et un bail de 39 mois de Crédit Jaguar. Obligation locative totale de 36 144 \$/25 611 \$. Coût d'achat facultatif de 32 129 \$/20 932 \$. Coût total au comptant de la S-TYPE 3.0X-TYPE 2.5 sans location-bail de 59 950 \$/41 195 \$. Frais totaux de location de 8 324 \$/5 349 \$. Certaines conditions et une limite de 52 000 km s'appliquent sur une période de 39 mois. Des frais de 25/15 cents du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Versement initial de 4 983 \$/6 150 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Première mensualité et dépôt de sécurité de 0 \$/0 \$ exigés jusqu'au 6 janv. 2003. Cette offre ne comprend pas les frais de transport (670 \$), les frais d'immatriculation, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Événement « Emballez-vous pour une Jaguar » en vigueur jusqu'au 6 janv. 2003. Demander tous les détails à un concessionnaire.

# Douze québécoises finalistes au 50 sociétés les mieux gérées au Canada

**D**ouze entreprises québécoises ont réussi à gravir les échelons et devenir finalistes au dixième concours annuel des 50 sociétés les mieux gérées au Canada de **Samson Bélair/Deloitte & Touche (SBDT)**.

Ces entreprises, parmi lesquelles seront désignés les gagnants du concours le 11 décembre prochain, sont : **3-Soft** qui offre des services logiciels, **Aliments Carrière**, le plus important transformateur de légumes au pays, **Atrium Biotechnologies** qui développe et commercialise des ingrédients actifs dans les biotechnologies, **Canam Manac**, un leader dans les secteurs des composantes métalliques et des semi-remorques, **DLGL** qui oeuvre dans la conception de logiciels, **Équipements Pierre Champigny** qui fait de la vente et de la location de voiturettes de golf, **Excel-Pak**, un fabricant d'emballages en plastique pour l'agroalimentaire, **Forensic Technology**

**WAI**, un développeur de systèmes de recherche en balistique, le **Groupe Germain** spécialisé dans l'hôtellerie, **Mediagrif Interactive** qui voit à la gestion de réseau d'échanges transactionnels dans Internet, **S.G.T. 2000**, spécialisée dans le secteur du transport routier, et finalement **VisuAide**, qui oeuvre dans la recherche et la conception de produits pour les personnes ayant une déficience visuelle.

Le programme offre aussi aux anciens lauréats la possibilité de détenir pour deux autres années la désignation des 50 sociétés les mieux gérées si elles répondent aux critères de requalification. Onze entreprises ont répondu à ces critères et pourront à nouveau s'identifier comme telles.

Il s'agit de **Advantech Microwave**, **Ambulances Demers**, **BF Lorenzetti**, **CIMA +**, **Cinéma Guzzo**, **Dessau Soprin**, **Greiche & Scaff**, **Groupe BPDFL**, **Groupe**



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS/LES AFFAIRES

Dans l'ordre habituel, **Patrice Simard**, associé chez **SBDT**, le finaliste **Serge Beauchemin**, président de **3-Soft**, **Robert Panet-Raymond**, de la **CIBC**, et **Jean-Paul Gagné**, éditeur du journal **LES AFFAIRES**.

**Montani** ainsi que **Location d'outils Simplex**.

Lancé en 1993, ce concours national rend hommage aux entreprises qui ont mis en place des pratiques commerciales exemplaires et qui ont fait preuve d'innovation. Organisé par la firme **Samson Bélair/Deloitte & Touche**,

le concours réunit les partenaires **Groupe Entreprises CIBC**, **l'Université Queens** et le journal **LES AFFAIRES**. Les lauréats seront dévoilés dans un cahier spécial publié le 14 décembre prochain tandis qu'un gala réunira tous les gagnants canadiens, le 27 janvier à Toronto. (CSL) ■

# Québec aura sa liaison quotidienne vers Détroit

La région de Québec pourra profiter, à compter de juin, d'une nouvelle liaison quotidienne entre les aéroports de Québec et de Détroit.

Le transporteur américain **Northwest Airlines** offrira deux départs vers l'aéroport de Détroit ainsi que deux arrivées. Ce service saisonnier sera disponible à compter du 6 juin, et ce, jusqu'au 25 octobre 2003. Les voyageurs voleront à bord d'avions de type **Canadair Regional Jet (CRJ)**, d'une capacité de 50 sièges.

Les liens d'affaires qui entretiennent ces deux villes n'ont rien à voir avec cette nouvelle destination puisque les intérêts commerciaux des villes ne devraient pas attirer plus de 1 500 passagers par année, selon les études réalisées. La décision de Northwest s'explique davantage par souci de mieux desservir sa clientèle touristique venant d'Asie, un marché dans lequel elle se montre particulièrement active. À titre d'exemple, le transporteur

ferait atterrir à Détroit pas moins de quatre vols par jour en provenance du Japon.

Traditionnellement, les touristes asiatiques se sont toujours montrés friands de Québec, et Québec, friand du marché asiatique. Le hic : la difficulté pour un touriste asiatique de se rendre facilement à Québec par avion. L'initiative de Northwest Airlines vient régler une partie du problème, explique **Bernard Juteau**, vice-président exécutif du **Groupe d'action pour les liaisons aériennes**.

« L'association au réseau international d'un transporteur de l'importance de Northwest procure à Québec une vitrine privilégiée sur un marché qu'il nous faudra exploiter de façon optimale », dit-il. Northwest offre tous les jours 1 700 départs, vers 750 villes dans 120 pays de la planète. Selon M. Juteau, le corridor Québec-Détroit, devient ainsi une alternative plus qu'intéressante pour la communauté d'affaires de tout l'est du Québec. (MJ) ■



## Services PROFESSIONNELS

### □ AFFAIRES

**REPÈRES Emplois**

DES EMPLOIS DE QUALITÉ POUR DES CANDIDATS QUALIFIÉS

[www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com)

### □ CADEAUX

**Cadeaux de Prestige**  
Monique Chaput Inc.

Un service complet et personnalisé pour vos cadeaux d'entreprise.

Plus de **2000** objets en salle d'exposition. Demandez notre catalogue.

4243, rue Beauharnois Est, suite 3 Montréal (Québec) H1T 1S5  
Tél.: (514) 729-9537 Fax: (514) 729-0366  
E-mail: [infos@cadeaux-prestige.com](mailto:infos@cadeaux-prestige.com)

### □ DÉMARRAGE D'ENTREPRISES

[www.quebec-franchise.qc.ca](http://www.quebec-franchise.qc.ca)

« Le seul site Internet québécois uniquement sur les franchises et les opportunités d'affaires. »

### □ ÉVÉNEMENTS

**Service d'animation musicale**  
Violon, chanson, musique et animation.  
Expérience • Distinction • Entraînement • Chaleur  
La Musique des Affaires (514) 384-5362

### □ FORMATION

**Formation pour éviter l'épuisement professionnel.**  
Pierre Le Toullec Ph. D. psychologue  
(450) 671-0159

**Write English Well**

Cours de rédaction de deux jours pour cadres et professionnels d'entreprises  
Tarifs spéciaux pour les entreprises  
Cours disponibles sur place ou à vos bureaux

**514-529-4180**  
L'essentiel des Langues d'Affaires  
[www.businesslanguage.biz](http://www.businesslanguage.biz)

### □ IMMOBILIER

**HOPEM**  
[www.hopem.com](http://www.hopem.com)  
[www.hopem.ca](http://www.hopem.ca)

### □ RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

**ConseilPro** (514) 499-9414  
[www.conseilpro.com](http://www.conseilpro.com)

- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffectation • Gestion de carrière

### □ RESSOURCES HUMAINES

Agence d'emploi **Ultra services**

Votre réussite est la clef de notre succès

7171, 15<sup>e</sup> Avenue St-Michel (Qc) H2A 2T9  
Tél.: (514) 721-7337 Fax: (514) 721-4277

### □ RESTAURANT

Restaurant **L'Armoricaïn**  
Fine cuisine française

Le Célèbre Breton vous propose

- 21 années d'expérience
- Un superbe cadre
- Un grand cuisinier
- Pour vos dîners d'affaires
  - de construire le menu avec vous
  - d'établir un prix
  - de réserver un salon ou une salle à votre choix

Espace fumeur et non-fumeur  
Stationnement facile et gratuit

1550, rue Fullum (coin maisonneuve) Montréal  
(514) 523-2551  
Voir notre site : [www.armoricaïn.com](http://www.armoricaïn.com)

### □ TÉLÉCOMMUNICATIONS

**TELEFAX**  
COMMUNICATION.COM

Système Téléphonique  
Messagerie vocale  
Câblage voix & données  
Solutions sans fil

VENTE • INSTALLATION • SERVICE  
7 JOURS • 24 HEURES

**SAMSUNG**

SYSTÈME NORTEL RÉUSINÉ DISPONIBLE  
**514 376-9000 • 1 866 376-9001**  
[www.telefaxcommunication.com](http://www.telefaxcommunication.com)

**OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.**

(PMB 2002, 18+, Qc franco.)

56% de nos 333 000 lecteurs participent à un stade ou à un autre dans le choix d'un fournisseur de services ou de produits pour leur entreprise.


L'environnement rêvé pour réfléchir à l'éternelle question : « Le moteur est-il en marche ou pas ? »

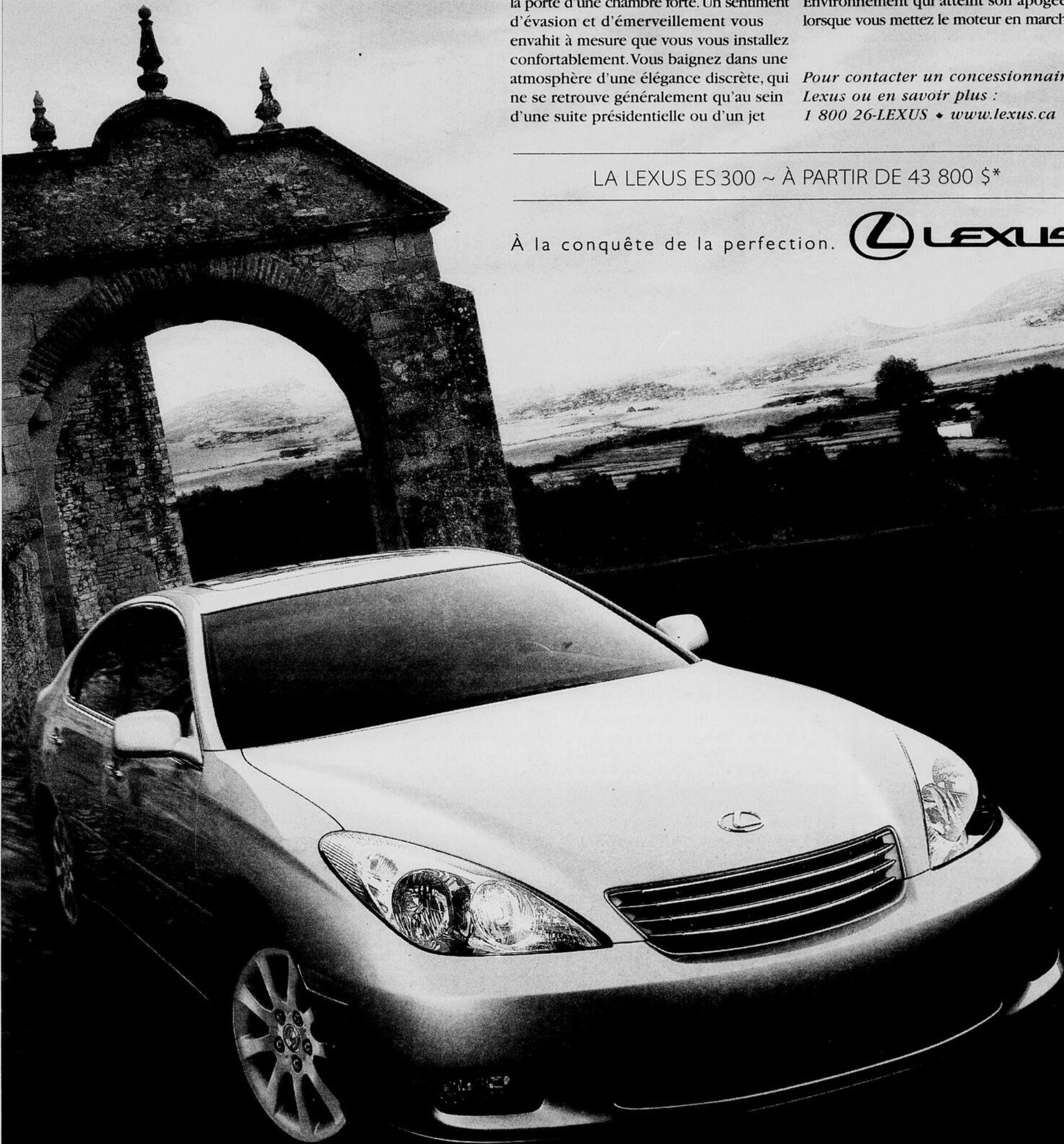
Lorsque vous prenez place à bord de la nouvelle ES 300 et que vous fermez la portière, le son est à peine perceptible. Mais l'effet est impressionnant. Vous échappez si soudainement et si admirablement aux clameurs du monde extérieur que c'est un peu comme si vous refermiez la porte d'une chambre forte. Un sentiment d'évasion et d'émerveillement vous envahit à mesure que vous vous installez confortablement. Vous baignez dans une atmosphère d'une élégance discrète, qui ne se retrouve généralement qu'au sein d'une suite présidentielle ou d'un jet

privé. Des caractéristiques à la fine pointe de la technologie comme la climatisation automatique à filtration de l'air et le système audio optionnel Mark Levinson se mêlent harmonieusement à la beauté naturelle du noyer et du cuir, créant un environnement calme et sensuel. Environnement qui atteint son apogée lorsque vous mettez le moteur en marche.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :  
1 800 26-LEXUS • [www.lexus.ca](http://www.lexus.ca)

LA LEXUS ES 300 ~ À PARTIR DE 43 800 \$\*

À la conquête de la perfection.  LEXUS



\*PDSF de la Lexus ES 300 2003. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus.

LA LEXUS ES 300

# MANAGEMENT

Main-d'œuvre qualifiée ?  
**InfoSt@ge...**  
 la solution en un seul clic  
 www.centredeliasion.org

## Vaincre le processus d'équité salariale

Un an plus tard, plus de la moitié des PME ne sont toujours pas conformes à la loi



Jean-Sébastien Trudel  
 trudeljs@transcontinental.ca

**V**ous pensez que la Loi sur l'équité salariale, entrée en vigueur il y a un an, ne concerne que la grande entreprise ? Attention ! Si vous avez 10 employés ou plus, vous devez vous y conformer.

« Aux yeux de la loi, les retardataires sont en infraction. Ils devront non seulement verser les ajustements rétroactivement – s'il y a lieu – en plus de devoir payer des intérêts au taux de 5 % », dit **Johanne Tremblay**, responsable du service des communications de la Commission sur l'équité salariale.

« Beaucoup de retardataires confondent équité et égalité, ajoute-t-elle. Trop souvent, les dirigeants de petites entreprises ne croient pas être soumis à la loi. » C'est principalement à cause de cette confusion que 60 % des 35 000 PME québécoises ayant 10 à 49 employés ne sont pas encore conformes à la loi, selon le dernier rapport de la Commission présenté à l'Assemblée nationale la semaine dernière.

### Équité ou égalité

**Claudette Carboneau**, présidente de la CSN, ex-

plique la nuance qui confond plusieurs entrepreneurs : « L'expression à travail égal, salaire égal s'applique en matière d'égalité. Par contre, quand il s'agit d'équité, elle devient à travail équivalent, salaire égal ! »

Bref, la loi exige que les emplois féminins et masculins soient rémunérés de façon comparable, même s'ils diffèrent dans leurs tâches. On ne compare plus les salaires d'un même poste, mais bien les exigences liées à différents postes. Le salaire d'une ad-jointe administrative doit ainsi être équivalent à celui, par exemple, d'un technicien informatique.

D'autres raisons ont été invoquées par les dirigeants pour justifier le retard. Parmi celles-ci, notons la complexité de la loi, le manque de temps et le manque de ressources. La présidente de la CSN ajoute la réticence des dirigeants face à la nouvelle loi. Elle croit par ailleurs que la Commission aurait pu être plus proactive.

Le rôle de celle-ci est, dans un premier temps, d'aider les entreprises à se conformer à la loi grâce à une meilleure compréhension et des outils d'application et, dans un deuxième temps, de la faire respecter. « La Commission comme les dirigeants se sont traînés les pieds jusqu'à la date butoir, dit M<sup>me</sup> Carboneau. Mais la prochaine année s'annonce meilleure : la Commission semble vouloir faire bouger les choses. »

C'est exactement ce qu'entend faire la présidente de la Commission sur l'équité salariale, **Rosette Côté**. « On se met en deuxième vitesse. Nous multiplions les rencontres et la correspondance avec les PME, nous offrons de l'assistance, de la formation et de nouveaux outils s'ajouteront à notre offre de services. Notre objectif, ce n'est pas de punir, c'est que l'équité se fasse. »

### Une étape à la fois

Le portrait qu'a permis de brosser le rapport présenté à l'Assemblée nationale arrive à point nommé, selon M<sup>me</sup> Côté. Il permet de définir les besoins des entreprises et d'adapter l'offre de services pour mieux répondre à leurs attentes. Une PME qui veut se conformer à la loi sur l'équité trouvera plusieurs outils à la Commission, comme un guide – disponible sur le site [www.ces.gouv.qc.ca](http://www.ces.gouv.qc.ca) – une liste des consultants et un service d'assistance spécial offert par téléphone et en entreprise.

« Les entrepreneurs rencontrés sur le terrain nous ont dit qu'ils s'attendaient à une meilleure aide de la part de la Commission », dit M<sup>me</sup> Côté. C'est pourquoi, d'ici janvier, un logiciel sera aussi offert sur le site Web. Ce sera une version simplifiée des démarches à suivre, plus appropriée pour la petite entreprise. À cela se greffera un service de soutien en direct.

De plus, la Commission met sur pied un programme de

vérification, qui devrait lui aussi être opérationnel au début 2003. L'objectif est de vérifier si les entreprises sont conformes à la loi, même si elles ont fait l'équité. Toutefois, celles qui le sont pas ne seront pas punies sur-le-champ. « Nous établirons un programme avec les dirigeants en leur fournissant l'aide et les outils nécessaires ainsi que des délais à respecter. S'ils ne sont toujours pas conformes après les délais, nous devons alors passer aux sanctions », dit M<sup>me</sup> Côté.

**Richard Saucier**, de **Saucier Conseil**, une firme de consultants qui a travaillé sur plus de 150 projets d'équité dans des entreprises de toutes tailles, voit l'obligation de s'y conformer comme une occasion d'améliorer la structure des PME. « Il faut transformer cette dépense en investissement », dit-il.

La première étape consiste à établir une structure salariale de tous les postes. Cela veut dire qu'il faut faire une description des tâches. Grâce à cette description, on peut comparer deux emplois non identiques. Ensuite, on met en place une échelle salariale. « Cette première étape est très avantageuse pour l'entreprise. Cette dernière devient plus efficace dans la gestion de sa masse salariale et elle sait qui fait quoi, quand et comment. Il devient aussi beaucoup plus facile de justifier la rémunération des employés », explique M. Saucier.



Le consultant Richard Saucier croit qu'il est possible de transformer les dépenses qu'exigent la Loi sur l'équité salariale en investissement. Environ deux tiers des dirigeants qui ont terminé le processus d'équité disent d'ailleurs avoir eu des effets positifs.

À la deuxième étape, on évalue l'équité à l'aide d'outils informatiques. Le processus prend généralement moins de deux mois pour une entreprise d'au plus 50 employés non syndiqués.

Contrairement à ce qu'on aurait pu penser, se conformer à la loi ne coûte pas si cher, affirme M<sup>me</sup> Tremblay. À preuve, 62 % des dirigeants qui disent avoir terminé la mise en place de l'équité ont déboursé moins de 1 000 \$. Qui plus est, les ajustements ont été de moins de 1,5 % de la masse salariale totale pour trois entreprises sur cinq. Précisons toutefois que l'augmentation pour les sa-

laire des femmes représente en moyenne 8,1 %.

Richard Saucier demeure toutefois sceptique quant au coût de l'implantation : « Mille dollars ! Cela ne comprend certainement pas le temps du personnel. » Il croit qu'une entreprise de moins de 50 employés doit s'attendre à payer entre 6 000 et 7 000 \$ pour les honoraires d'un consultant. À cela s'ajoutent les coûts de l'ajustement. ■

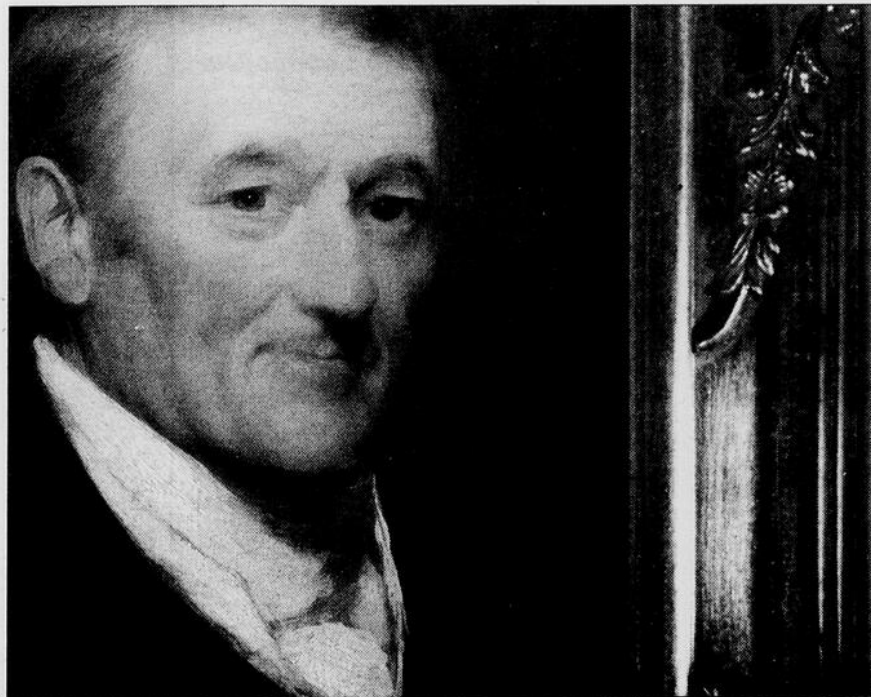
### SITES CLÉS

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

Tapez le mot suivant

Équité

OK



## L'École de gestion John Molson

### Portrait d'une réussite

John Molson serait fier de son oeuvre, qui est à l'image de ce qu'une école de gestion devrait être. D'après The Wall Street Journal, l'École de gestion John-Molson figure parmi les 100 meilleures institutions professionnelles au monde. Nos étudiants se classent dans les 10 premiers rangs au Québec et au Canada lors des examens d'admission aux ordres comptables CA, en plus d'avoir remporté quatre médailles d'or et une d'argent aux Jeux du Commerce au cours des sept dernières années. Soyez, vous aussi, à l'image de cette réussite. Pour en connaître davantage, venez visiter notre site Web au [www.johnmolson.concordia.ca](http://www.johnmolson.concordia.ca).

**John Molson**  
 School of Business  
 Concordia University

# CARRIÈRES

**LES AFFAIRES**
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)
[uqam.ca](http://uqam.ca)

## Adjoint-e au vice-recteur aux services académiques et au développement technologique

### Sommaire de la fonction

Sous l'autorité du vice-recteur aux services académiques et au développement technologique, vous verrez à la mise en œuvre des activités de planification, de coordination et d'analyse des technologies de l'information et à l'harmonisation des différentes actions entreprises par les unités.

### Tâches et responsabilités principales

- Mettre en œuvre la planification stratégique des technologies de l'information et des communications (TIC), préparer les plans opérationnels du vice-rectorat et voir à l'harmonisation des plans opérationnels des unités
- Suivre de près l'évolution des TIC ainsi que les développements de la convergence technologique (intégration) au Canada et à l'international, rédiger des scénarios prévisionnels et formuler des recommandations pour la mise à jour de la planification
- Assurer la concertation avec les autres vice-rectorats de l'Université
- Encourager et coordonner les initiatives dans le domaine des technologies de l'information, tant dans les unités académiques qu'administratives
- S'impliquer et représenter le vice-recteur aux Comités des usagers des services du vice-rectorat et au sein des différentes instances internes et externes
- Développer des liens étroits avec des organismes externes (gouvernements, entreprises) pour la négociation de différents partenariats
- Représenter le vice-recteur auprès d'organismes au plan national et international
- Participer, au nom du vice-rectorat, à différents forums virtuels de veille technologique
- Coordonner le processus d'élaboration des budgets du vice-rectorat
- Réaliser les mandats confiés par le vice-recteur

### Exigences

- Diplôme de 2<sup>e</sup> cycle ou l'équivalent, ayant un lien étroit avec les TIC
- Cinq années d'expérience confirmées dans le domaine des TIC
- Réalisations appropriées en recherche opérationnelle, méthodes et procédés et expérience dans le développement et la mise en œuvre de dossiers complexes liés aux TIC
- Excellente capacité d'analyse, de synthèse et de rédaction
- Excellentes aptitudes pour la négociation
- Maîtrise parfaite du français et de l'anglais, à l'oral et à l'écrit
- Posséder un vaste réseau de contacts dans le domaine des TIC

### Traitement

Le traitement sera établi selon vos titres et compétences et en conformité avec l'échelle de salaire des cadres de l'Université.

L'UQAM souscrit au Programme d'équité en emploi (groupes visés : femmes, minorités visibles, autochtones et personnes handicapées).

Nous remercions de leur intérêt toutes les personnes qui postuleront; toutefois, nous communiquerons uniquement avec celles retenues pour une entrevue.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le **6 décembre 2002, 17 h**, en mentionnant le numéro de référence 0203C10, par courriel à [affichages.cadres@uqam.ca](mailto:affichages.cadres@uqam.ca), par télécopieur au (514) 987-7803 ou par la poste à **Monsieur Jean-Paul Legrand, directeur du Service des ressources humaines, Université du Québec à Montréal, C.P. 6191, succursale Centre-ville, 1430, rue Saint-Denis, bureau D-1300, Montréal (Québec) H2X 3J8.**

> Faites plus amples connaissances

# UQAM

## TIREZ LE MAXIMUM DE VOS CONNAISSANCES ET DE VOTRE EXPÉRIENCE

Depuis plus de 75 ans, le Groupe Investors, le courtier multi-disciplinaire le mieux coté au Québec\*, aide les clients à réaliser leurs objectifs financiers en gérant efficacement leur argent.

Leader incontesté dans notre secteur d'activité, nous sommes à la recherche de personnes motivées qui partagent notre ambition d'atteindre le sommet.

### Les avantages d'être conseiller du Groupe Investors

- ▶ Un potentiel de revenu illimité
- ▶ Une carrière d'entrepreneur
- ▶ Vous devenez votre propre patron tout en bénéficiant d'excellents avantages complémentaires
- ▶ Vous avez accès à l'un des programmes de formation les plus complets du secteur financier
- ▶ Vous vous joignez à une société qui procure aux Canadiens des services de gestion du patrimoine

### Les qualités requises

- ▶ L'esprit d'entreprise
- ▶ Une feuille de route caractérisée par la réussite
- ▶ Une éthique du travail irréprochable
- ▶ D'excellentes aptitudes en communication écrite et orale ainsi qu'une facilité à donner des présentations
- ▶ Un grade universitaire ou l'équivalent est souhaitable



BERNARD MELOCHE, LL.B., MBA  
Directeur régional associé

**Une attention immédiate sera portée à votre curriculum vitae. Merci de le faire parvenir en toute confidentialité à :**

Sharon McCormick, Vice-présidente

Référence Carrières : 1740

Code : LAB

a/s Journal Les Affaires

1100, boulevard René-Lévesque Ouest

24<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec)

H3B 4X9

Tél. 1-866-536-6222

Télé. 1-800-665-3740

Courriel : [LAB@carrieresgroupeinvestors.com](mailto:LAB@carrieresgroupeinvestors.com)

Le Groupe Investors considère toutes les candidatures.

Toutefois, seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

▶ PLANIFICATION DE PORTEFEUILLE ▶ PLANIFICATION DE LA RETRAITE  
▶ PLANIFICATION FISCALE ▶ PRÊTS HYPOTHÉCAIRES ▶ SERVICES DE COURTAGE\*\*  
▶ GESTION DES LIQUIDITÉS ▶ PLANIFICATION SUCCESSORALE ▶ ASSURANCES\*\*\*

Les Services Investors Limitée, cabinet de services financiers au Québec

\* Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

\*\* D'après les résultats d'un sondage mené pour le compte de la publication *Finance et Investissement* auprès des conseillers financiers multidisciplinaires du Québec et publiés dans le numéro de juin 2002.

\*\*\* Services de courtage offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Groupe Investors Inc.

Produits et services d'assurance offerts au Québec par Les Services Investors Limitée, cabinet de services financiers, et ailleurs au Canada par Services d'Assurance I.G. Inc. Permis de vente d'assurance parrainé par La Great-West, compagnie d'assurance-vie.

Demers  
Conseil inc.

Membre des Bourses: Montréal, Toronto

**Courtier en valeurs mobilières**

**Poste : conseiller**

Firme indépendante de courtage spécialisée dans la gestion de portefeuille. Fort d'une réputation bien établie et d'une intégrité louée par nos clients corporatifs et privés, nous mettons au service de notre clientèle toute l'expertise et l'expérience de notre équipe.

Vous avez deux ans d'expérience comme conseiller chez un courtier en valeurs mobilières de plein exercice, vous cherchez une équipe de professionnels accomplis dans laquelle vous pourriez vous associer. Si le succès et l'indépendance vous intéressent, nous offrons un programme de rémunération supérieure ainsi que des possibilités de référence de clientèle.

Veillez faire parvenir votre CV à :

**Demers Conseil Inc.**  
à l'attention de **M. François Demers, président**  
**615 René-Lévesque ouest, suite 1120**  
**Montréal, Québec, H3B 1P5**  
[fdemers@demersconseil.com](mailto:fdemers@demersconseil.com)

Pré requis : - Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada  
- Cours relatif au Manuel sur les normes de conduite

**Vous n'êtes pas dans la section Carrières de cette semaine ?**

**IL N'EST PAS TROP TARD  
POUR L'ÉDITION DU 14 DÉCEMBRE !**

RÉSERVATION : HERVÉ JOUFFROY (514) 392-2085  
ET JULIE CHRÉTIEN (514) 392-4126

# CONVERGENCE

## Emplois

CARRIÈRES LES AFFAIRES  
www.lesaffaires.com

DOSSIER SPÉCIAL

Un outil précieux tant pour les chercheurs d'emploi  
que pour les organisations qui recrutent.

LE DOSSIER SPÉCIAL  
**SCIENCES ET TECHNOLOGIES**  
Réservation avant le 13 décembre 2002 !



**Ne manquez pas ce dossier**  
dans le journal LES AFFAIRES  
du 11 janvier 2003

## CONSEILLER D'AFFAIRES

E-H2 inc. est une corporation nouvellement créée pour favoriser l'exploitation industrielle et commerciale des technologies de l'hydrogène dans la région de la Mauricie. La mission de E-H2 consiste d'abord à valoriser les résultats de travaux de recherche et développement réalisés dans le cadre du projet Euro-Québec Hydro-Hydrogène, un projet de coopération scientifique et technique entre le Québec et l'Europe. Elle consiste aussi à favoriser la mise en œuvre et l'exploitation industrielle et commerciale des technologies devant permettre d'utiliser l'hydrogène principalement à des fins énergétiques.

En tant que Conseiller d'affaires, votre rôle sera de seconder le directeur général dans les tâches de gestion du transfert technologique vers des entreprises en démarrage ou existantes. Vous contribuerez à l'évaluation des aspects économiques dans l'analyse des marchés (veille technico-commerciale), ainsi qu'à l'élaboration des aspects financiers dans le montage des plans d'affaires. À ce titre, vous participerez de près au processus de démarrage et d'incubation de nouvelles entreprises. Vous aurez également à rechercher de nouvelles sources de financement pour E-H2 inc.

Vous possédez un diplôme universitaire dans une discipline pertinente et au moins 5 ans d'expérience où vous avez démontré des compétences dans l'analyse de projets d'affaires, en matière de veille technologique et commerciale de même que dans l'accompagnement d'entreprises en démarrage. Vous possédez une connaissance en ce qui a trait au développement des entreprises et une bonne compréhension des enjeux du développement régional. Le bilinguisme français/anglais est essentiel.

Le poste offert est situé à Trois-Rivières et offre des conditions de rémunération concurrentielles. Si cet emploi correspond à vos compétences, faites parvenir votre curriculum vitae, avant le 12 décembre 2002, à :



Le Groupe Ressources « concours conseiller d'affaires »  
1253, boul. des Forges, Trois-Rivières G8Z 1T7  
Télec. : (819) 373-2051  
e-mail : grdgo@grdgo.qc.ca

Nous sommes honorés de l'intérêt manifesté par tous les candidats(e)s,  
mais nous n'entrerons en contact qu'avec les personnes retenues.

# REPÈRES @ Emplois

## CARRIÈRES

LES AFFAIRES

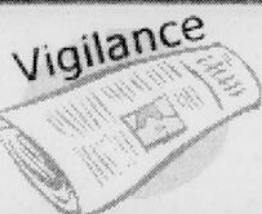
www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com)

Visitez le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com).  
Cliquez sur recherche avancée,  
insérez votre numéro de référence  
et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

Abonnez-vous  
gratuitement à



« Inscrivez-vous  
gratuitement à notre service  
**Vigilance Internet** et recevez  
chaque semaine la liste de tous  
les emplois offerts selon  
les critères de votre choix. »

La Malbaie, QC, G5A 1X8  
Télec.: (418) 665-5327  
S-PRH-019

Avis(e) Technique  
Chatel Automobiles  
yveslegare@chatel.ca  
a/s Yves Légaré  
1350, Bouvier  
Québec, QC, G2K 1N8  
Télec.: (418) 686-6356

Représentants  
BCR litho  
dclément@bcrilitho.ca  
David Clément  
BCR Litho  
3035 Sainte-Catherine Est  
Montréal, QC, H1W 3X6  
Télec.: (514) 527-8160

Resp. présentation visuelle  
Boutiques San Francisco  
emplois@bsf.ca  
Télec.: (450) 449-9924

### Commerce électronique / multimédia

Responsable assur. qualité Réf:37781  
Pyxis  
employment@eonmediainc.com  
330, Saint-Vallier Est  
bur 330  
Québec, QC, G1K 9C5  
Télec.: (418) 872-0038

Architectes technologiques Réf:37745  
Société conseil Lambda  
recrutement@lambda.qc.ca  
Bureau 1100, 11e étage  
1265 boulevard Charest Ouest  
Québec, QC, G1N 2C9  
Tel.: (418) 683-1568 Téléc.: (418) 683-6970

Dir., tech. et comm. Réf:37744  
Société conseil Lambda  
recrutement@lambda.qc.ca  
Bureau 1100, 11e étage  
1265, boulevard Charest Ouest  
Québec, QC, G1N 2C9  
Tel.: (418) 683-1568 Téléc.: (418) 683-6970

### Communications et médias

Dir. de comptes Réf:37724  
Rogers  
careers@rmpublishing.com  
Ressources humaines  
777 Bay Street  
9th Floor  
Toronto, ON, M5W 1A7  
Télec.: (416) 596-5967

### Comptabilité

Analyste fiscal Réf:37790  
Ruby Stein Wagner  
jobs@rswca.com

Télec.: (514) 849-3447

Directeur service clientèle Réf:37789  
Ruby Stein Wagner  
jobs@rswca.com  
Télec.: (514) 849-3447

Commis à la comptabilité Réf:37800P  
Ressourcerie La Petite Ourse  
lindathomas@videotron.ca  
3100, boul Mascouche  
Mascouche, QC, J7K 1Y4  
Télec.: 450-966-1640  
A2002-12

### Construction et matériaux

Sec.-réceptionniste Réf:37719  
Pomerleau  
annie.beaumont@pomerleau.ca  
Madame Annie Beaumont  
1111 St-Charles O.  
Longueuil, QC, J4K 5G4  
Télec.: (418) 228-3524

Estimateur(trice) Réf:37759  
Drolet  
5475, rue Rideau  
Québec, QC, G2E 5V9

Estimateur/chargé de projets Réf:37786  
Lauréat Pépin inc.  
info@laureatpepin.ca  
435, rue Lavoie  
Québec, QC, G1M 1B4  
Télec.: (418) 682-0129

### Développement économique

Conseiller-ère en gestion Réf:37774P  
CDEC Rosemont-Petite-Patrie  
nbrien@cdec-rpp.ca  
2339, rue Beaubien Est  
Montréal, Qué, H2G 1N1  
Télec.: (514) 723-0032

### Aérospatiale / aéronautique

Superviseur d'atelier Réf:37735  
Héli-Inter  
info@heli-inter.com  
Ressources humaines  
M. Jean Carrier  
Télec.: (819) 757-3303

### Agroalimentaire

Tech. laboratoire Réf:37709  
PATLQ  
emploi@patlq.com  
Ressources humaines  
Télec.: (514) 398-7963

Resp. rég. recrutement Réf:37729  
Provigo  
pvacants@provigo.ca  
ressources humaines  
400 av. Sainte-Croix  
Saint-Laurent, QC, H4N 3L4  
Télec.: (514) 383-3199

Dir. ress. humaines Réf:37772  
Aliments Lucyporc  
fpoliquin@lucyporc.ca  
Ressources humaines  
212 Canton Sud  
Yamachiche, QC, G0X 3L0  
Télec.: (819) 296-1754

### Assurances

Directeur(trice) général(e) Réf:37681P  
PricewaterhouseCoopers  
execsearch.quebec@ca.pwcglobal.com  
Recherche de cadres  
2480, ch. Sainte-Foy  
bureau 200  
Sainte-Foy, QC, G1V 1T6  
Tel.: 418-658-8700 Téléc.: 418-658-2961  
FD211001

### Commerce / Distribution

Consultant Réf:37770  
Le Groupe HPS  
Roger Pouliot  
Télec.: (1888) 336-4012

Spéc. ventes internes Réf:37696  
NEBS Business Products  
cnicodemo@nebs.com  
Colette Nicodemo  
4650 ch. Côte-Vertu  
St-Laurent, QC, H4S 1C7  
Télec.: (514) 331-2546

Professionnel ress. humaines Réf:37747  
Casino de Charlevoix  
cvcha@casino.qc.ca  
Casino de Charlevoix  
Service des ressources humaines  
183, rue Richelieu

Pour annoncer : Hervé Joffroy (514) 392-2085 ou Julie Chrétien (514) 392-4126

## Éducation

## L'offre de la semaine

Adjoint(e) au vice-recteur  
UQAM  
affichages.cadres@uqam.ca  
M. Jean-Paul Legrand, dir. S/RH  
C.P. 6191, succ. Centre-ville  
1430 St-Denis  
bur. D-1300  
Montréal, Qc. H2X 3J8  
Télec.: (514) 987-7803  
référence 0203C10

Dir. gén. CIPP  
UQTR  
Monsieur André G. Roy  
Dir. service gestion personnel  
3351, boulevard des Forges  
C.P. 500  
Trois-Rivières, Qc. G9A 5H7

Direction adjointe  
Comm. Scol. des Sommets  
rhumaines@csdessommets.qc.ca  
Ressources humaines  
Télec.: (819) 847-0729

## Électronique

Directeur(trice) admin.  
Électro Beauce  
m.paquet@grh.ca  
GRH - Ressources humaines  
Télec.: (418) 648-9814

Directeur général  
EASI  
Ressources humaines  
570 Matheson Blvd. E.  
Unit #1  
Mississauga, ON, L4Z 4G3

## Environnement

Ingénieur - productivité  
Granirex inc.  
Direction ressources humaines  
1045, Monfette Nord  
Thetford Mines, Qc. G6G 7K7  
Télec.: (418) 338-0433

## Fabrication

Sup. Ingénierie/entretien  
MAPEI  
lbruneau@mapei.com  
Ressources humaines  
2900 Francis-Hughes  
Laval, Qc.  
Télec.: (450) 662-6087

Programmeur de CNC  
Mekanka inc.  
patrice.faugher@mekanka.net  
M. Patrice Faucher  
1843 route Kennedy Nord  
C.P. 850  
Sainte-Marie-de-Beauce, Qc. G6E 3C1  
Télec.: (418) 387-2405

Tech. en robotique  
MRT Robotic inc.  
louise.loiselle@mrtrobotic.com  
Ressources humaines  
125 boul. Industriel Ouest  
Bromptonville, Qc. J0B 1H0  
Télec.: (819) 846-3609

Secrétaire comptable  
MS2 Contrôle inc.  
ms2controlmont@globetrotter.net  
Télec.: (418) 248-0395

Ing. mécanique junior  
TLD Canada inc.  
emplois@td-america.com  
Ressources humaines  
800 rue Cabana  
Sherbrooke, Qc. J1K 3C3  
Télec.: (819) 566-2944

Ventes domaine industriel  
Walter  
rmario@jwalter.ca  
Ressources humaines  
5977 Transcanadienne  
Pointe-Claire, Qc. H9R 1C1  
Télec.: (514) 630-2828

Directeur des ventes  
Société de Chaudières Indeck  
mcbrodeur@volcanoboilers.com  
4300, Ave. Beaudry  
St-Hyacinthe, Qc. J2S 8A5  
Tel.: (450) 774-5326 Télec.: (450) 774-3887

Technicien  
CPinc.  
Gilles Pednault, V.P., D.G.  
1663 boul. St-Paul

Chicoutimi, Qc. G7J 3Y3  
Télec.: (418) 693-8906

Chef de produits  
Entrep. Dominion Blueline inc.  
srh@bluelineinc.com  
Service des ress. humaines  
230, rue Foch  
St-Jean-sur-Richelieu, Qc. J3B 2B2  
Télec.: (450) 346-9459

Ing. support à la production  
Granirex inc.  
rh@granirex.com  
Ressources humaines  
1045 Monfette Nord  
Thetford-Mines, Qc. G6G 7K7  
Télec.: (418) 338-0433

## Fonds mutuels

Directeur des ventes  
Promutuel Appalaches  
rleclerc@promutuelappalaches.qc.ca  
A/S M. Richard Leclerc, CA  
525, route de l'Église  
Saint-Pierre-Baptiste, Qc. G0P 1K0  
Télec.: (418) 453-2955

## Génie

Importante firme de génie-conseil  
(région métropolitaine), recherche pour sa division  
bâtiment, qui est en pleine croissance, un :  
Chargé de projet senior-structure  
Gérer les projets importants de la société et contribuer à  
son essor. À la recherche de nouveaux défis vous possédez :  
bac en génie civil- spécialisé en structures de bâtiment,  
membre de l'O.I.Q. Min. 12 ans d'exp. en structures de  
bâtiment, exp. éloquent sur des projets d'engueure.  
Si ce défi vous intéresse, veuillez nous envoyer votre cv à :  
reception@elkas.com en mentionnant le dossier 1286.  
Réf.: 37702V

Importante firme de génie-conseil (région métropolitaine),  
recherche pour sa division bâtiment,  
qui est en pleine croissance, un :  
Directeur du département mécanique - électricité  
Diriger et assurer le développement et la croissance du  
département. À la recherche de nouveaux défis vous possédez :  
forte exp. en génie conseil bâtiment, en gestion de projets et  
développement d'affaires, exp. pertinente dans les projets  
institutionnels d'engueure, bac en génie mécanique ou  
électrique et membre de l'O.I.Q. Si ce défi vous intéresse,  
veuillez nous envoyer votre cv à : reception@elkas.com  
en mentionnant le dossier 1285. Réf.: 37701V

## Gouvernement / Municipal

Gestionnaire progr. sportifs  
Ville de Rivière-du-Loup  
mlanvrd@icrdl.net  
Monsieur Mario Landry  
Directeur ressources humaines  
65, rue Hôtel de Ville  
C.P. 37  
Rivière-du-Loup, Qc. G5R 3Y7

Dir. service travaux publics  
Ville de Windsor  
marie-eve.paquet@villewindsor.qc.ca  
Mme Marie-Eve Paquet, CRHA  
22, rue St-Georges  
CP 90  
Windsor, Qc. J1S 2L7

Coord. gestion des R.H.  
Ville Salaberry-de-Valleyfield  
rh@frpgroupeconseil.com  
FRP Groupe-Conseil  
Télec.: (514) 393-8750

Dir. serv. gestion des R.H.  
Ville Salaberry-de-Valleyfield  
rh@frpgroupeconseil.com  
FRP Groupe-Conseil  
Télec.: (514) 393-8750

## Informatique

Analyste-programmeur(euse)  
Inphénix  
3340, de la Pérade  
bur. 202  
Sainte-Foy, Qc. G1X 2L7  
Télec.: (418) 657-7020

## Institutions financières

Représentant(e) PME  
Banque CIBC  
Sept-Îles, Qc.  
J1002-0556

Conseiller Groupe Investors  
Groupe Investors  
LAB@carrieresgroupeinvestors.com  
Sharon McCormick  
Vice-présidente

Journal Les Affaires Code : LAB  
1100 boul. René-Lévesque O. 24e  
Montréal, Qc. H3B 4X9  
Tel.: 1-866-536-6222 Télec.: 1-800-665-3740  
Code : LAB

## Marketing

Chef dép. ress. humaines  
Credico Marketing  
M. William Habbib  
150 Alexis Nihon  
suite 650  
St-Laurent, Qc. H4M 2P2

## Métallurgie

Ingénieur en métallurgie  
A.B.I. Aluminerie de Bécancour  
Ressources humaines  
5555 rue Pierre-Thibault  
Ville de Bécancour, Qc. G9H 2T7  
Télec.: (819) 294-3023  
Concours 02-089

## Papiers et produits forestiers

Tuyauteur  
Papiers Stadacona  
Service des ressources humaines  
10 boul. des Capucins  
CP 1487  
Québec, Qc. G1K 7H9

Secrétaire administrative  
Gestion Rétabec inc.  
alain.boulianne@remabec.com  
M. Alain Boulianne  
1053 boul. Ducharme  
La Tuque, Qc. G9X 3C3  
Télec.: (819) 523-7556

## Pharma / biotechnologie

Dir. gén. Biotechnologies  
CRBM  
M. H. Chouinard  
151 rue Saint-Louis  
C.P. 1234  
Rimouski, Qc. G5L 8M2

Chef de projet, dev. précli.  
Gemin X Biotechnologies inc.  
hr@geminx.com  
Ressources humaines  
C.P. 477 Place du Parc  
Montréal, Qc. H2X 4A5  
Télec.: (514) 281-1065

## Santé

Agent(e) planif. prog. socio.  
RRSSS Abitibi-Témiscamingue  
marie-josée\_perron-gagne@sss.gouv.qc.ca  
Service des ressources humaines  
1, 9e Rue  
Rouyn-Noranda, Qc. J9X 2A9  
Télec.: (819) 764-4052

Cons. en communication  
Urgences Santé  
emploi@urgences.sante.qc.ca  
Ressources humaines  
3232 rue Bélanger  
Montréal, Qc. H1Y 3H5  
Télec.: (514) 723-5791

Cons. sr sys. Info. cliniques  
Venatus Conseil  
lyneg@venatus.com  
Lynx Groulx  
Bureau 210  
1001, boul. de Maisonneuve Ouest  
Montréal, Qc. H3A 3C8  
Tel.: (514) 992-1761 Télec.: (514) 993-1713

Chef ress. hum.  
Centre de santé des Etchemins  
gillescarreau@sss.gouv.qc.ca  
Service des ressources humaines  
331, place du Sanatorium  
Lac-Étchemin, Qc. G0R 1S0  
Télec.: (418) 625-3109

Conseiller-cadre gest. r. hum  
Centre de santé Orléans  
jacques.auger@sss.gouv.qc.ca  
M. Jacques Auger  
Dir. des ressources humaines  
2 233 avenue Royale  
Beauport, Qc. G1C 1P3  
Télec.: (418) 663-6712

Coord. serv. tech./gest proj.  
Centre hosp. Anna-Laberge  
Direction du développement du  
potentiel humain  
200 boul. Brisebois  
Châteauguay, Qc. J6K 4W8  
Tel.: (450) 699-2425 Télec.: (450) 699-2525  
Concours 2002-17

Placement étudiant du Québec  
Emplois et stages pour étudiants

Accompagnateur/trice  
Montréal  
Réf. PEQ : 273 1683  
Réf. Internet : 37527  
Agent/e de dépit  
Montréal  
Réf. PEQ : 238 2698  
Réf. Internet : 37237  
Assistant/e géant/e  
Montréal  
Réf. PEQ : 273 2731  
Réf. Internet : 37693  
Intervenant/e de rue  
Montréal  
Réf. PEQ : 272 8539  
Réf. Internet : 37524  
Stage en fiscalité  
Montréal

Réf. PEQ : 272 3299  
Réf. Internet : 37692  
Agent/e de communication  
Québec  
Réf. PEQ : 2290867-E03  
Réf. Internet : 37695  
Éducateur/trice en garderie  
Québec  
Réf. PEQ : 2732338-E03  
Réf. Internet : 37700  
Associé(e) chimie analytique  
Sherbrooke  
Réf. PEQ : 2543174-E05D  
Réf. Internet : 34845  
Estimateur/trice  
Sherbrooke  
Réf. PEQ : 2726050-E05  
Réf. Internet : 37032

## Envoyez votre curriculum vitæ à :

Québec  
800, place D'Youville, 4<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5Z5  
Télec.: (418) 643-7901  
Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Montréal  
380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ  
Montréal (Québec) H2Y 3X7  
Télec.: (514) 873-2521  
Affichage\_MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Pour se renseigner ou afficher des postes,  
communiquiez avec le PEQ au 1 800 463-2355

www.emploiétudiant.qc.ca

REPÈRES Emplois

Finances, Économie  
et Recherche  
Québec

Infirmier(ères) auxiliaires  
Centre hosp. de Granby  
Ressources humaines  
205 boul. Leclerc O.  
Granby, Qc. J2G 1T7  
Télec.: (450) 372-9728

Coord. suivi intensif  
Centre hosp. Pierre-Boucher  
Ressources humaines  
1333 boul. Jacques-Cartier Est  
Longueuil, Qc. J4M 2A5  
Télec.: (450) 468-8169

Chef de service : biol. méd.  
CH Pierre-Le Gardeur  
drh-chlg@sss.gouv.qc.ca  
Direction des ress. humaines  
135, boul. Claude-David  
Repentigny, Qc. J6A 1N6  
Télec.: (450) 585-5939

Dir. soins infirmiers  
CHUQ  
11, côte du Palais  
Québec, Qc. G1R 2J6

Directeur général  
CLSC Lamater  
andre.mayer@sympatico.ca  
M. Jean-Claude Vaillancourt  
Prés. comité de sélection  
C.P. 94023  
Terrebonne, Qc. J6W 5V4

Agent gest. financière  
CLSC-CHSLD de Rosemont  
Ressources humaines  
3311 boul. Saint-Joseph  
Montréal, Qc. H1X 1W3  
Télec.: (514) 524-7502

Cons. santé séc. du travail  
CLSC-CHSLD des Patriotes  
Ressources humaines  
425 rue Hubert  
Beloil, Qc. J3G 2T1  
Télec.: (450) 467-4210

Coord. prog. en hébergement  
CLSC-CHSLD Haut-St-François  
lgosselin.hsf@sss.gouv.qc.ca  
Ressources humaines  
460, 2e Avenue  
Weedon, Qc. J0B 3J0  
Tel.: (819) 877-3434, poste 1138  
Télec.: (819) 877-3714

Coord. services et héberg.  
CLSC-CHSLD Haut-St-François  
lgosselin.hsf@sss.gouv.qc.ca  
Ressources humaines  
460, 2e Avenue  
Weedon, Qc. J0B 3J0  
Tel.: (819) 877-3434, poste 1138  
Télec.: (819) 877-3714

Infirmier, cliniques externes  
Hôpital Shriners pour enfants  
mlortie@shriners.org  
M. Martin Lortie

Directeur des ress. humaines  
1529, avenue Cedar  
Montréal, Qc. H3G 1A6  
Tel.: (514) 842-4464 Télec.: (514) 842-5027

## Services (Divers)

Éditeur, ens. supérieur  
Modulo Éditeur inc.  
lam@modulo.ca  
Ressources humaines  
233 av. Dunbar #300  
Mont-Royal, Qc. H3P 2H4  
Télec.: (514) 738-3616

## Services aux entreprises

Conseiller d'affaires  
E-H2 inc.  
grdgo@grdgo.qc.ca  
Le Groupe Ressources  
concours conseiller d'affaires  
1253, boul. des Forges  
Trois-Rivières, Qc. G8Z 1T7  
Télec.: (819) 373-2051

Tourisme / hôtellerie /  
restauration

Dir. princ. service clientèle  
Le Massif  
info@lemassif.com  
Service des ressources humaines  
1350, rue Principale, CP 47  
Petite-Rivière-Saint-François, Qc. G0A 2L0  
Télec.: (418) 632-5202

Directeur (trice) général(e)  
Le Massif  
info@lemassif.com  
Service des ressources humaines  
1350, rue Principale, CP 47  
Petite-Rivière-Saint-François, Qc. G0A 2L0  
Télec.: (418) 632-5205

Commis de bureau  
L'hôtel Le Castel de l'Estrie  
j.cote@castel.qc.ca  
Ressources humaines  
901 rue Principale  
Granby, Qc. J2G 2Z5  
Télec.: (450) 378-9930

## Valeurs mobilières

Courtier valeurs mobilières  
Demers Conseil inc.  
fdemers@demersconseil.com  
M. François Demers, président  
615 René-Lévesque O.  
suite 1120  
Montréal, Qc. H3B 1P5

# On peut apprendre à gérer les comportements difficiles

La stratégie d'intervention du gestionnaire devra tenir compte du style de comportement difficile de l'employé

**V**ous avez modifié l'horaire de travail de votre entreprise afin d'offrir un meilleur service à la clientèle. Guylaine, une préposée, demeure muette à l'annonce du changement, mais profite de la pause-café pour faire part de ses commentaires à ses collègues.

Elle décrit votre insensibilité et votre tendance à faire toujours passer les besoins de l'entreprise avant ceux des employés. Ayant eu vent du fait qu'elle encourage les autres préposés à refuser de se plier à la nouvelle directive, vous décidez de la rencontrer. Comment arriverez-vous à la convaincre de changer son comportement ?

Il existe presque autant de comportements que de personnes et si certains de nos collègues, employés ou patrons sont agréables, d'autres provoquent des réactions qui, souvent, nous amènent à perdre patience. Les gens qui nous rendent la vie difficile sont généralement des personnes qui nous empêchent

## TRUCS DE GESTION DES PERSONNES

d'atteindre nos objectifs, soit parce qu'ils sont trop agressifs, soit parce qu'ils sont trop passifs.

### Proactif ou réactif ?

Les proactifs agressifs aiment tout contrôler et ils ont peu d'intérêt pour les autres. Ils se sentent investis d'une mission et veulent relever tous les défis mais n'ont confiance qu'en eux-mêmes. Ils sont prêts à tout pour obtenir ce qu'ils veulent et ont tendance à se mettre en colère et à faire valoir leurs idées coûte que coûte.

Les réactifs passifs, quant à eux, n'ont généralement pas une très haute opinion d'eux-mêmes et ils ont tendance à fuir les responsabilités. De nature réservée, ils acceptent

tout ce qu'on leur demande de faire même si cela les met très en colère. Ils préfèrent bouder ou ignorer les gens qui les offensent et attendent qu'on les pousse pour réagir.

Votre stratégie d'intervention devra tenir compte du style de comportement difficile dont il est question (voir l'encadré).

### Agir rapidement

Tout le monde est susceptible de connaître des difficultés d'adaptation à une situation particulière. Mais lorsque ces difficultés d'adaptation se répètent à l'infini avec l'un ou l'autre des membres de votre équipe, vous devez intervenir pour conserver votre crédibilité et pour éviter que le problème ne devienne contagieux. Il n'est pas rare que les personnes au comportement difficile soient des leaders !

Si vous intervenez rapidement après avoir constaté l'émergence d'un comportement difficile, vous réduirez sensiblement les malaises qui y sont associés. Enfin, avant d'intervenir, il est important

de vérifier si la cause du comportement reproché vient de l'employé lui-même, de votre propre comportement ou de l'organisation du travail. Vos propos devront être adaptés en conséquence.

### Déterminer votre seuil de tolérance

Au cours de votre rencontre avec l'employé à problème, votre objectif devrait toujours être le même : lui faire comprendre quel comportement est fautif, lui signifier que vous ne tolérerez pas les conséquences de son comportement et définir clairement ce que vous désirez.

Enfin, il est évident que des politiques et des directives floues contribuent au développement d'attitudes indésirables. Plus votre seuil de tolérance sera connu de vos employés, plus il vous sera facile d'éliminer les comportements difficiles au sein de votre équipe de travail. ■

France Veillet

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

### S'agit-il d'un comportement proactif agressif ou réactif passif ?

#### Le proactif agressif :

- contrôle difficilement ses émotions, est arrogant, a des humeurs changeantes;
- aime s'approprier les résultats, a des fantasmes de succès et de pouvoir;
- minimise ou ridiculise les sentiments des autres, aime dominer l'équipe;
- surestime souvent l'importance de ses capacités et de ses réalisations;
- devient catégorique et fermé à la discussion s'il est critiqué.

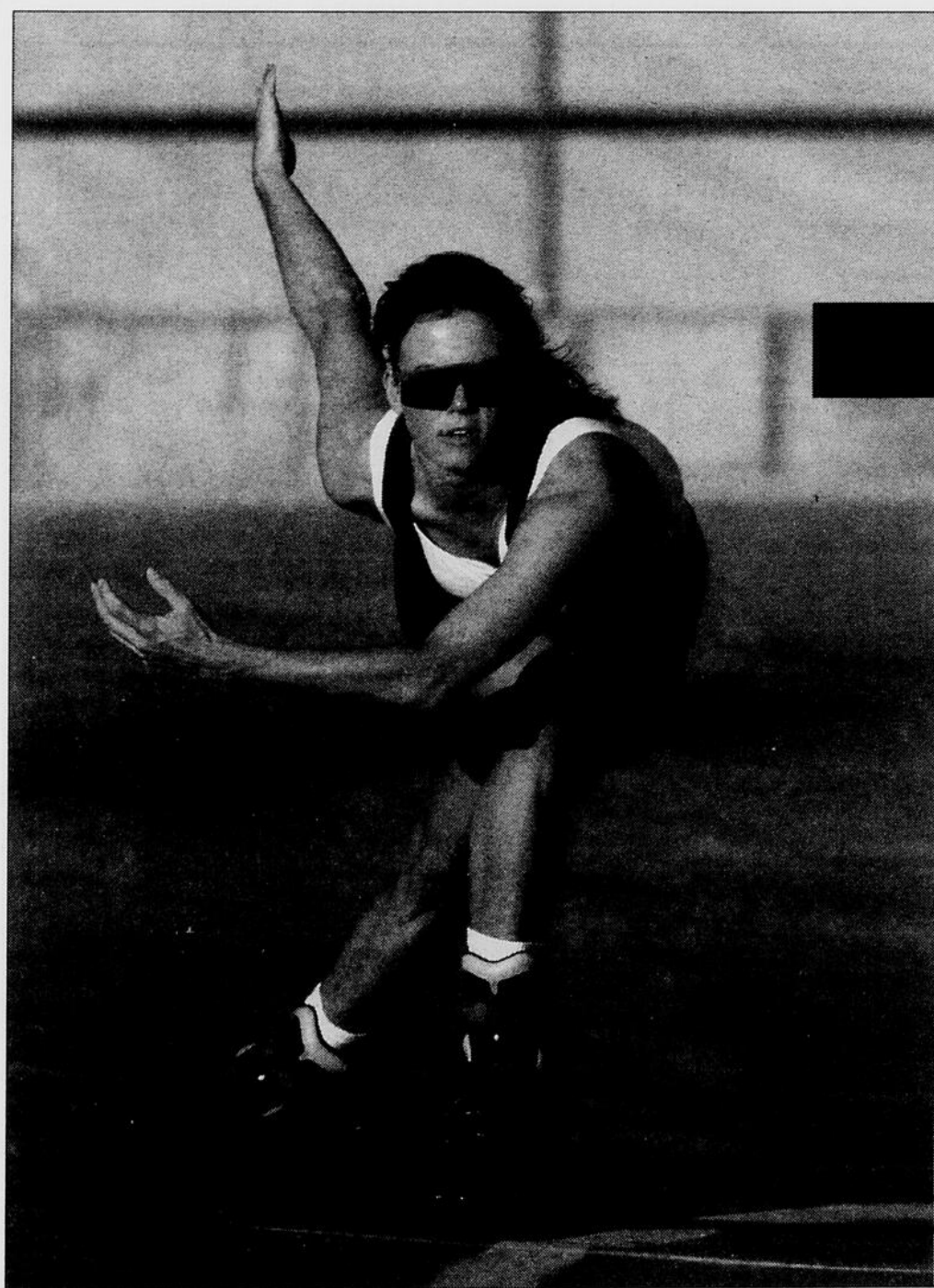
Le proactif a besoin d'indépendance et de réalisation de soi. Définissez les points précis qui doivent être modifiés, établissez des objectifs clairs et des échéances à court terme.

#### Le réactif passif :

- évite les affrontements, fait souvent preuve d'indécision;
- a une humeur habituellement dominée par la tristesse et le pessimisme;
- n'aime pas travailler en équipe par peur de la critique ou du rejet;
- fuit les responsabilités et retarde les décisions à prendre;
- se porte volontaire pour faire des tâches désagréables dans le but de se faire aimer.

Le réactif a besoin de sécurité et de sentiment d'appartenance. Encouragez le changement de comportement en lui faisant valoir les conséquences positives possibles à court terme.

TABLEAU : LES AFFAIRES



**Déterminés à vous satisfaire**

**Écouter. Comprendre. Agir rapidement.**

Telle est la manière SSQ d'offrir un service hors pair à sa clientèle. Courts délais de mise en vigueur, paiement rapide des prestations, grande vitesse de réaction... Chez SSQ, tout roule pour vous satisfaire.

**SSQ** GROUPE FINANCIER  
Assurance collective

Prendre les devants™

[www.ssq.ca](http://www.ssq.ca)

# Les taxes dans la nouvelle Ville de Montréal : mieux vaut prévenir

La fiscalité municipale dans la nouvelle Ville de Montréal continue de faire couler beaucoup d'encre.

Qu'il s'agisse de l'impact des fusions sur les taux de taxes foncières, des modifications envisagées relativement aux taxes d'eau, aux taxes d'affaires ou du nouveau rôle d'évaluation 2004-2006, le monde des affaires devra

## FISCALITÉ

réagir aux changements apportés dans le domaine de la fiscalité municipale.

Le plafonnement à 5 % de l'augmentation de la taxe foncière (excluant les charges fiscales reliées au financement de la dette de l'ancien arrondissement, s'il y a lieu) permet dorénavant aux gens d'affaires d'établir les budgets en conséquence.

Par contre, l'incertitude

quant à l'avenir de la taxe d'affaires rend plus complexe le processus de prévisions budgétaires. En 2003, la nouvelle Ville aura à se prononcer sur le maintien de la taxe d'affaires dans les arrondissements où elle existe actuellement. Sera-t-elle imposée sur l'ensemble du territoire, abolie ou remplacée par une autre charge fiscale basée sur la valeur locative ou sur toute autre valeur? Les gestionnaires, locataires et propriétaires ont intérêt à prévoir, dans les baux et les autres actes pertinents, des clauses et des outils appropriés.

L'incertitude provient également d'une autre taxe appelée « taxe locative ». En effet, par le passé, certaines municipalités ont imposé une taxe locative (dite taxe d'affaires, d'eau et de services) à tout établissement industriel, commercial ou d'affaires non exempt d'une telle taxe. Le montant de cette taxe, ainsi que celui des taxes spéciales, est calculé de la manière suivante : le taux annuel de la taxe multiplié par la valeur

locative du domicile de l'entreprise. Ces taxes sont maintenues dans les arrondissements (anciennes municipalités) où elles étaient imposées en 2001.

La Ville de Montréal aura également à établir des règles en ce qui concerne la taxe d'eau. On peut s'attendre à un débat sur le bien-fondé, entre autres, d'une taxe d'eau à taux uniforme, d'une taxe basée sur la consommation ou encore sur la valeur locative. Certains prévoient que la taxe d'eau représentera un fardeau fiscal de plus en plus important pour les entreprises de production industrielle.

### À venir : l'évaluation

Enfin, il ne faut pas oublier la pierre angulaire de la fiscalité municipale : l'évaluation. Une autre première aura lieu en janvier 2004, avec le début du nouveau rôle triennal des valeurs immobilières. Les évaluateurs municipaux recueillent actuellement les données de plusieurs sources, y compris

des propriétaires, afin d'établir les valeurs en date du 1<sup>er</sup> juillet 2002. Ces valeurs serviront de base au calcul de la taxe foncière pour les années 2004 à 2006. Le propriétaire de biens immobiliers dont la valeur se chiffre à plus d'un million de dollars devrait prévoir une rencontre avec l'évaluateur municipal le plus tôt possible, en 2003, pour discuter de la valeur proposée afin d'éviter les mauvaises surprises, les incertitudes ainsi que les frais reliés aux contestations possibles. ■



Roxane Stanners

Groupe de Gestion des taxes foncières, du bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Ce texte a été écrit avec la collaboration de Marc Lachaine.



### Du capital de risque : oui, mais pas à n'importe quel prix!

Vous comptez vous propulser au sommet grâce à un investissement de capital de risque? Ne prenez pas le risque de trébucher dans votre ascension et de perdre le contrôle. Consultez avant de faire le grand saut!

Chez Paquette Gadler, nous avons choisi de nous spécialiser en droit des actionnaires afin que vos droits et vos intérêts soient pleinement respectés.

(514) 849-0771  
www.paquettegadler.com



PAQUETTE GADLER

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

AVOCATS

AVOCATS EN DROIT DES ACTIONNAIRES

# Achetez la Paie

Paie Acomba, la solution logicielle pour tous les types de paies, peu importe le secteur d'activité de votre entreprise.

**Économique** : en temps et en argent

**Flexible** : opérations et corrections au moment qui vous convient

**Efficace** : effectue les calculs pour vous selon les exigences gouvernementales

**Pour une entière autonomie** : jamais de délais imprévus et accès facile à l'information

Parce que tout le monde peut faire la paie...



Achetez le logiciel Paie Acomba avant le 31 décembre, et nous vous enseignerons à gérer vos paies lors d'une séance de formation gratuite.

Fonction de dépôt direct intégrée

Fortune 1000  
ACOMBA

(418) 877-6578 ou 1 800 862-5922  
www.groupefortune1000.com



# TECHNOLOGIES

Nous maintenons  
votre génie des affaires à flot.

www.lgs.com



VERSÉE EN SOLUTIONS D'AFFAIRES

## INDUSTRIE DU LOGICIEL

# Besoin d'argent pour vendre

Au stade de la commercialisation, pourtant cruciale, les producteurs de logiciels québécois se sentent abandonnés



Sylvie Lemieux

dossiers@transcontinental.ca

**S**'ils ont accès à du capital-risque pour mener leurs activités de recherche et développement (R&D), les producteurs de logiciels québécois se sentent souvent abandonnés quand ils entament la phase de commercialisation de leurs produits. À cette étape, les appuis financiers font cruellement défaut.

« Environ 60 % des entreprises ne survivent pas à la phase de précommercialisa-

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Logiciel

OK

tion, faute de moyens financiers, soutient **Nicole Martel**, présidente-directrice générale du Réseau inter logiQ, qui regroupe 400 entreprises oeuvrant dans le secteur des technologies de l'information. C'est donc dire que beaucoup de produits, dont la mise au point a été financée par l'argent des contribuables, ne vont pas se retrouver sur le marché. »

### Besoin important de capitaux

La recherche de clientèle exige des sommes importantes. Pour vendre ses produits sur le seul marché américain, une entreprise doit investir parfois jusqu'au double de ce qu'elle a accordé à la R&D, évalue **Alain Nadeau**, président de **Dynacom**, qui conçoit des logiciels de comptabilité. Or, en 2000, une étude du Réseau inter logiQ estimait que l'investissement annuel moyen en R&D s'élevait à près de 30 % du chiffre d'affaires. Pour la commercialisation, les producteurs accordaient

entre 10 % et 15 % de leur chiffre d'affaires. C'est donc trop peu.

Chez **Dynacom**, la mise en marché des produits a toujours été financée à même les revenus de l'entreprise. Ce producteur est loin de faire exception. En effet, les entrepreneurs ont peu de portes où aller cogner quand ils ont besoin de capitaux. Les banques se montrent souvent frileuses face aux entreprises technologiques et exigent d'elles des garanties qu'elles n'ont pas.

### Des investisseurs trop rares

Quant aux sources alternatives de financement, elles se font encore trop rares. Il y a bien quelques anges investisseurs comme **Jacques Topping**, l'ex-président d'Informission – devenue **nurun** –, prêts à soutenir des entreprises, mais il faudrait multiplier leur nombre par 10, soutient M<sup>me</sup> Martel.

La solution réside-t-elle dans la création de nouveaux



programmes de subvention gouvernementaux ? Au Réseau inter logiQ, on prône plutôt une distribution plus équilibrée des capitaux. Fort de l'appui d'un groupe d'entreprises, l'organisme suggère

au gouvernement de répartir les sommes sur une plus longue période et ainsi couvrir la phase de R&D et les activités de commercialisation.

« En étant moins généreux

pour financer la recherche et le développement, le gouvernement inciterait les entreprises à mieux faire leurs devoirs en matière d'analyse des besoins du marché », explique la présidente. ■

## De nouvelles approches de mises en marché

Afin d'aider ses membres à répondre aux préoccupations des donneurs d'ordre, le Réseau inter logiQ mènera au début de l'an prochain un sondage et effectuera des rencontres auprès de grandes entreprises de différents secteurs d'activités comme **Hydro-Québec**, le **Groupe Jean Coutu** et **Bombardier**.

De cette consultation résultera une publication qui dressera les tendances actuelles et futures pour chacun des secteurs d'activité, précise **Nicole Martel**.

Il est également question d'organiser des événements sectoriels pour mettre en contact

des acheteurs potentiels et des producteurs de logiciels d'ici. Ces activités s'ajouteront aux autres services à la commercialisation et activités de formation (*Vision PDG, Le Big Bang*) offerts par le Réseau inter logiQ à ses membres.

« Il est important que les producteurs prennent le virage et adoptent une nouvelle approche de mise en marché afin d'assurer leur croissance et ainsi consolider l'ensemble de l'industrie », ajoute M<sup>me</sup> Martel, en précisant que le secteur de la production de logiciels emploie actuellement 40 000 personnes au Québec. ■ (SL)

Pour la gestion de vos TI, **NOXENT** vous offre

## une avenue de possibilités !



**NOXENT**

Une initiative de 3-SOFT

Informez-vous au  
**(450) 926-0662** ou  
[www.NOXENT.com](http://www.NOXENT.com)

**GESTION DE SÉCURITÉ**  
**SOUTIEN AUX UTILISATEURS**  
**HÉBERGEMENT D'APPLICATIONS**  
**IMPARTITION COMPLÈTE**

# Des réseaux sectoriels pour faciliter la croissance

Un tout premier sera dédié aux fabricants de logiciels du secteur des télécommunications

**Sylvie Lemieux**  
dossiers@transcontinental.ca

Il vaut toujours mieux travailler ensemble et se partager un gros gâteau que de jouer seul dans son coin et se contenter des miettes.

C'est en misant sur la force du regroupement que le Réseau inter logiQ a décidé de créer sa Division des technologies de communication, le premier d'une série de réseaux sectoriels qui visent à multiplier les occasions d'affaires sur les marchés locaux et internationaux pour les entreprises d'un même secteur d'activité.

L'organisme ne faisait ainsi que répondre à un besoin très pressant du milieu. « Quelques entrepreneurs avaient compris l'importance de se regrouper pour développer les marchés extérieurs, explique Marie-France

Brayet, directrice alliances stratégiques. En se réunissant, on va forcément plus loin. »

Depuis sa création en mai, la Division des technologies de communication a doublé le nombre de partenaires. Actuellement, une dizaine de fabricants de logiciels de l'industrie des télécommunications ont intégré

le réseau sectoriel, dont Elix, InfoSpace, Voice Age, C3 Gateways, Speedware, Radical Horizon et Profilium, entre autres. Potentiellement, le réseau pourrait facilement regrouper une trentaine d'entreprises.

En créant ce premier groupe sectoriel, le Réseau inter logiQ a donné priorité aux télécommunications, un secteur qui a été fortement secoué au cours des derniers mois. Il apparaissait alors important de soutenir cette industrie, qui compte une

« Le réseau permet le partage des idées et des solutions. »



**Paul Lepage, vice-président d'Infospace :** « Les entreprises ont souvent les mêmes besoins en matière de commercialisation. »

cinquante d'acteurs au Québec, afin de l'aider à sortir de la tempête. Les compétiteurs deviennent ainsi des partenaires en affaires.

#### Un effet de levier

« Les entreprises manquent souvent d'appuis dans leurs efforts de commercialisation, constate M<sup>me</sup> Brayet. Avec la Division des technologies de

communication, on a voulu se munir d'un effet de levier pour les aider à se positionner dans le marché et à accroître leur clientèle. »

Selon Paul Lepage, vice-président senior chez InfoSpace, qui développe des applications dans le domaine de la communication sans fil et dont le siège social est à Seattle, aux États-Unis, les membres

du réseau retirent forcément des bénéfices à faire partie d'un tel regroupement.

« On se fait connaître auprès des autres entreprises, ce qui peut ouvrir la porte à des occasions d'affaires, explique-t-il. On peut également développer une synergie afin de percer le marché. Les entreprises ont très souvent les mêmes besoins en matière de stratégies de commercialisation, de recherche de financement ou de l'accès à des ressources clés. Le réseau permet de partager les idées et les solutions aux problèmes que rencontrent les entreprises. »

#### Une formule gagnante

Pour adhérer au regroupement, les entreprises doivent être membres du Réseau inter logiQ et, surtout, être prêtes à s'investir dans la démarche. Elles ont accès à diverses activités de réseautage et de maillage. Elles sont invitées à des conférences internationales, etc.

« Le retour sur l'investissement est très bon. C'est une formule gagnante », assure M. Lepage, qui voudrait recruter d'autres acteurs de l'industrie du logiciel. Il souhaite également que des groupes du même genre soient aussi créés dans d'autres secteurs d'activité.

« On pourrait développer des synergies très intéressantes entre les différentes grappes sectorielles », dit-il.

Le projet est déjà en voie de réalisation au Réseau inter logiQ. En 2003, l'organisme devrait créer un regroupement dans le domaine manufacturier. « On nous le réclame à cor et à cris », affirme M<sup>me</sup> Brayet.

Une fois les regroupements formés, le Réseau inter logiQ a l'intention de se rapprocher d'autres réseaux sectoriels qui existent ailleurs, notamment aux États-Unis et en Angleterre, et ainsi pousser un cran plus loin le concept du réseautage et consolider la position de l'industrie sur l'échiquier mondial. ■

1 fournisseur de services  
passionné de gestion et d'informatique

+

1 ensemble de solutions  
de gestion d'entreprise

=

1 partenaire

## Quand 1+1=1

Depuis 1983.

Conseil, implantation, développement, formation et soutien

**Microsoft**  
CERTIFIED  
Partenaire

Microsoft  
Great Plains  
Business Solutions Partner  
Membre du Presidents' Club 2000/2001/2002

**JOVACO** Solutions

(514) 323-3535 / 1-888-988-3535  
www.jovaco.com

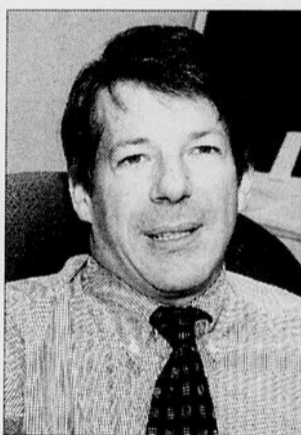
## MEI est à l'affût de bonnes occasions

Elle vise à accroître sa présence dans les marchés existants

Une société montréalaise, MEI, se spécialisant dans la conception de progiciels d'automatisation des forces de vente, est intéressée à acquérir d'autres entreprises pour poursuivre sa croissance. « Une annonce à ce sujet est à prévoir au début de 2003 », dit son fondateur et vice-président exécutif, Robert Donais. Active dans 10 pays, l'entreprise ne vise pas à percer de nouveaux marchés, mais davantage à accroître sa présence dans ses marchés existants.

« Les difficultés dans le recrutement de personnel constituent un problème commun pour bien des entreprises qui ouvrent des bureaux à l'étranger, note M. Donais. Il faut s'adapter aux particularités locales. En Europe, par exemple, il est courant que les employés donnent un préavis de six mois avant de quitter leur poste. Alors que nous avons besoin de nos nouveaux employés tout de suite ! »

Outre Montréal, l'entreprise de 80 employés fondée en 1983 a des bureaux aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni. Elle réalise 80 % de ses revenus à l'international et prévoit un taux de croissance de 20 % par année. Parmi ses 40 clients figurent de grands



**Robert Donais, fondateur et vice-président exécutif de MEI**

noms comme Bristol-Myers Squibb, Kodak, Kraft, Molson, Nestlé, Groupe Danone, Heinz, Yves St-Laurent et Pfizer.

#### Des blue chips

M. Donais conseille aux entreprises souhaitant exporter de confier le démarchage à leurs dirigeants. « Les clients sont plus confiants quand ils peuvent rencontrer les dirigeants. Dans notre cas, cela a toujours été bénéfique. »

MEI a commencé en 1996 à travailler sur son plan d'exportation, mais le véritable coup d'envoi n'a eu lieu qu'en 1998. L'un de ses premiers contrats à l'étranger a été signé avec la firme française Miche-

lin. « Dans tous les pays où nous faisons affaire, nous avons d'abord tenté de vendre nos solutions à des blue chips, de grandes entreprises avec une importante notoriété, raconte M. Donais. Par exemple, Michelin en France, Kellogg's en Angleterre et Procter & Gamble aux États-Unis. Cela nous procure une référence formidable et nous assure une certaine crédibilité. » MEI occupe le troisième rang mondial dans son créneau, selon le Gartner Group.

#### Des partenaires locaux

Pour maximiser ses chances de réussite, MEI s'allie à des partenaires locaux, comme Cap Gemini, Ernst & Young et KPMG.

Ses solutions GRC (gestion de la relation client) via Internet sont destinées aux entreprises de l'industrie des produits de grande consommation dont les réseaux de distribution sont généralement complexes. Elles intègrent la planification financière, la planification des opérations commerciales et le suivi des réalisations en magasin, la gestion des comptes, des promotions, etc. Elles couvrent l'ensemble des fonctions marketing et de la gestion des forces de vente.(NV) ■

# Pas de recette miracle en commercialisation

Les stratégies de chaque entreprise s'adaptent au secteur et à ses besoins

Sylvie Lemieux  
dossiers@transcontinental.ca

Pour percer les marchés étrangers, les entreprises québécoises font preuve d'imagination. Trois entreprises québécoises, chacune dans leur secteur, ont changé leur fusil d'épaule et obtenu de meilleurs résultats.

AD OPT Technologies a décidé récemment d'adapter son produit en fonction de différents secteurs d'activité. Fondée il y a 15 ans, l'entreprise fournit des applications de planification, de gestion et d'établissement d'horaires de personnel.

« Cela représente davantage un défi marketing que technologique, explique Jean-Pierre Servant, vice-président, Division d'affaires Shift-Logic. Le produit est semblable dans ses fonctionnalités. Il s'agit plutôt de le positionner selon les marchés visés. »

Cette stratégie a permis de diversifier les activités de l'entreprise, qui réalisait auparavant 100 % de son chiffre d'affaires dans le secteur aérien, dont 80 % sur les marchés européens. Aujourd'hui, AD OPT est de plus en plus présente dans le secteur manufacturier, de l'alimentation, du transport ferroviaire, des services d'urgence et gruge constamment des parts de marché en Amérique du Nord.

Pour réussir ce virage, AD OPT s'est assurée de développer des liens avec des experts des différents marchés.

« C'est important de s'entourer de ressources spécialisées, soutient M. Servant. Elles nous aident à définir et à comprendre les attentes de la clientèle de façon à modifier notre approche en fonction de ses besoins. »

## Changer les façons de faire

Quand on n'atteint pas les résultats espérés, il faut savoir changer son fusil d'épaule. C'est ce qu'a fait Alain Nadeau, président de Dynacom qui, pendant six ans, a tenté de percer le marché américain avec ses logiciels de comptabilité.

Les chiffres de vente n'étant pas à la hauteur des attentes ni des sommes investies, l'entrepreneur a opté pour une nouvelle approche : développer des partenariats avec des intégrateurs américains pour la vente sous licence des produits Dynacom.

« Pour nous, ça été la meilleure façon d'augmenter notre présence sur le marché, explique-t-il. On reçoit des redevances sur chacune des copies de logiciels vendus sous un autre nom. Ça devient de plus en plus intéressant sur



« Il faut s'entourer de ressources spécialisées », croit Jean-Pierre Servant, vice-président, division d'affaires, ShiftLogic.

le plan financier. De plus, on vient d'avoir la confirmation que nos produits seront distribués en Asie. Ça veut dire que nos logiciels seront traduits en chinois et diffusés là-bas. »

Parallèlement à ses activités hors frontières, Dynacom tente d'augmenter ses parts de marché au Québec en offrant une gamme diversifiée de produits. Le fabricant, jusque-là spécialisé dans la conception de logiciels de comptabilité (*Le Caissier, Comptabilité 2003*, etc.), a récemment mis au point des systèmes plus élaborés destinés aux PME.

Dans un premier temps, il veut concentrer ses efforts de commercialisation au

Québec et, à plus ou moins court terme, vise le marché ontarien. L'entreprise doit d'ailleurs ouvrir prochainement un bureau de ventes à Toronto. Il est aussi question de faire appel aux services d'une agence de publicité pour développer une stratégie marketing, une première chez Dynacom qui a toujours conçu ses publicités à l'interne. « On veut donner une couleur, créer un slogan pour nos nouveaux produits », explique M. Nadeau, dont l'entreprise emploie actuellement une trentaine de personnes. Dynacom réalise 80 % de son chiffre d'affaires sur le marché canadien, le reste aux États-Unis.

## Partager les coûts et les bénéfices

Cenosis, qui développe des solutions logicielles pour l'industrie de l'édition et des communications, a elle aussi choisi d'établir un partenariat avec un intégrateur afin de diffuser ses produits à plus grande échelle.

L'entreprise établie à Laval vient de conclure une entente commerciale avec Informatel, une autre entreprise lavalloise, pour la commercialisation de son application *CenoStudio* en Amérique du Nord. L'entente, d'une durée de cinq ans, devrait générer des revenus de l'ordre de 2 M\$ pour chacune des deux organisations.

C'est la première fois que Cenosis établit un tel

partenariat, mais ce ne sera pas la dernière.

« On veut développer davantage ce modèle de distribution, explique Jocelyn Désy, président. Avec Informatel, on a des produits qui se marient bien. On profite également de la force de vente que l'entreprise a développée sur le marché américain. En intégrant notre logiciel, Informatel a l'occasion

de retourner voir sa clientèle avec un produit à valeur ajoutée. On en ressort tous les deux gagnants. »

Grâce à cette nouvelle approche de mise en marché, Cenosis, qui a traversé des moments difficiles en 2001, mise beaucoup sur cette nouvelle approche espère remettre l'entreprise sur les rails.

À son entrée en poste au début de 2002, M. Désy a

procédé au recentrage des activités pour se concentrer sur la fabrication de logiciels. Aujourd'hui, les nuages semblent s'estomper au-dessus de Cenosis, qui devrait augmenter ses effectifs au cours des prochains mois. Actuellement, l'entreprise fournit du travail à une douzaine de personnes et prévoit en embaucher quatre de plus. ■

## Quand on doit revoir son approche

Dans une période d'après-boom technologique, les entrepreneurs doivent revoir leur approche et développer de nouvelles stratégies de commercialisation comme l'ont fait AD OPT, Cenosis et Dynacom. Voici quelques idées dont elles pourraient tirer profit.

### Faire participer les partenaires

Les fabricants québécois gagneraient à adopter la façon de faire des Américains qui, avant même de créer un produit, identifient une clientèle cible et lui demande de financer en partie la phase de développement du nouvel outil qu'ils lui vendront par la suite. L'industrie québécoise du logiciel a souvent tablé sur ses avancées technologiques. « Ce n'est plus là-dessus que la partie se joue », constate

Nicole Martel, présidente-directrice générale du Réseau inter logiQ.

### Tabler sur les avantages concurrentiels

La décision d'achat d'outils technologiques est de moins en moins confiée au responsable de l'informatique, mais plutôt aux gestionnaires de plus haut niveau (vice-président, conseil d'administration). Or, ces gens sont plus réticents à investir en technologie et, surtout, ne sont pas sensibles aux mêmes arguments de vente.

« Quand les fabricants de logiciels s'adressaient aux chefs de l'informatique, les ventes se concluaient sur les aspects techniques du produit. Aujourd'hui, ils doivent davantage tabler sur

ses bénéfices concurrentiels », explique M<sup>me</sup> Martel.

### Ouvrir des marchés horizontaux

Selon une étude du Réseau inter logiQ, les fabricants québécois de logiciels négligent trop souvent d'attaquer les marchés horizontaux, préférant, dans une proportion de plus de 84 %, viser des clientèles spécialisées.

« Développer un nouveau branding selon les différents marchés constitue une stratégie gagnante, dit M<sup>me</sup> Martel. Sans trop de frais, l'entreprise repositionne son produit. Plutôt que d'être perçu comme une firme spécialisée dans un domaine pointu, elle devient un expert qui crée des outils technologiques pour apporter une solution à un besoin précis. » (SL) ■



www.terra-axis.com

## Vous offrez la vision, nous fournissons la technologie.

Développer et modifier une application d'affaires destinée au Web demeure une tâche complexe, même aujourd'hui. Malheureusement, les entreprises ne peuvent plus se priver des atouts du Web, qui est devenu un must pour demeurer compétitif.

Terra Axis développe une technologie logicielle tout à fait unique, qui tire profit et enrichit la plateforme .NET de Microsoft, conçue pour le développement accéléré des applications d'affaires en ligne. La technologie de Terra Axis est entièrement sécurisée, multilingue, évolutive et reconfigurable.

Nul besoin de programmation complexe ni de personnel spécialisé. Finis les délais de développement longs et coûteux.

**Terra Axis**

La puissance de l'environnement de développement d'applications Web par composants logiciels !

La souplesse exceptionnelle de la technologie .Net de Microsoft !

**Terra Axis**  
NET ENABLERS

186, rue Merizzi, Saint-Laurent (Québec) H4T 1S4  
Tél. : (514) 342-2947

# Un Noël tout en logiciels

**Christian Quirion**  
dossiers@transcontinental.ca

Avec le temps des fêtes qui approche, voici quelques suggestions de cadeaux parmi les logiciels le plus en vogue.

## Montage vidéo : Pinnacle Studio 8

Vos amis vous invitent sans cesse à la projection vidéo de leurs dernières vacances ? Parlez-leur du logiciel qui transforme des vidéos amateurs en productions dignes d'Hollywood !

Alors que ces logiciels de montage étaient autrefois réservés aux professionnels, il en existe maintenant une pléiade pour le grand public. Parmi ceux-ci, un titre se démarque par sa convivialité : Pinnacle Studio 8 qui permet de réaliser des films assez convaincants et de les graver sur CD ou DVD.

La première étape consiste à capturer et monter des séquences vidéo au format MPEG à partir d'un caméscope DV, MicroDV ou Digital 8, avec une carte d'acquisition vidéo. L'interface est particulièrement réussie et se reconfigure en fonction de l'étape en

cours : capture, édition ou création du film. Tous les éléments insérables dans la production finale (effets spéciaux, effets sonores, titres ou transitions) sont représentés sous formes de vignettes animées qu'il suffit de faire glisser pour les intégrer au clip.

Pour ceux qui ne disposent pas d'une carte d'acquisition, Pinnacle Studio 8 offre aussi Studio Deluxe, un ensemble comprenant les logiciels Studio 8 et Hollywood FX (outils de transition), ainsi qu'une carte PCI et un module externe qui permet d'importer des séquences vidéo d'une source numérique ou analogique (magnétoscope VHS ou caméscope 8 mm par exemple).

**Prix conseillé : 149 \$**  
Pour en savoir plus : [www.pinnaclesys.com](http://www.pinnaclesys.com)

## Outil de référence : Encarta Collection 2003

Depuis son introduction en 1997, l'encyclopédie multimédia grand public de Microsoft s'impose. Son contenu impressionnant, ses mises à jour régulières et un site encyclopédique en ligne en font un outil de référence. Disponible sur un DVD ou

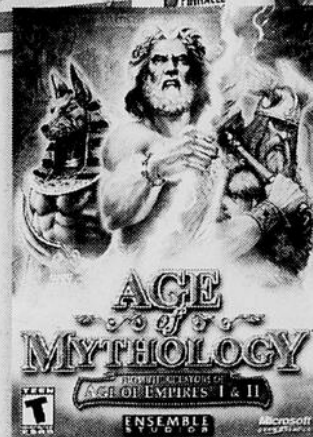
quatre CD-ROM, la version Collection 2003 d'Encarta regroupe des textes encyclopédiques, du contenu multimédia, un atlas mondial (qui ne sera d'ailleurs plus offert séparément), une chronologie interactive et des visites virtuelles en 2D et 3D. Un puissant moteur de recherche permet de fouiller et de retrouver rapidement des articles parmi une base de données contenant près de 20 millions de mots et 25 000 tableaux.

Chaque article est d'abord visualisé dans son ensemble et offre à l'utilisateur un contenu complémentaire sous forme de multimédia, de chronologie ou de liens vers un site Web. L'interface demeure sobre et accessible avec un navigateur intégrant un outil de recherche et différents onglets permettant de naviguer d'une rubrique à l'autre.

Là cru 2003 offre une fois de plus une actualisation du contenu et une présentation améliorée en plus de quelques nouveautés dont un dictionnaire de français, un lexique bilingue et un grapheur. Pour accéder au dictionnaire, il suffit de double-cliquer sur n'importe quel mot d'un texte ou d'une légende pour obtenir



1. Pinnacle Studio 8
2. Age of Mythology
3. Encarta Collection 2003



## Jeu PC : Age of Mythology

sa définition. Quant au grapheur, il permet de transformer instantanément des données saisies en diagramme circulaire, en histogramme ou en courbe d'évolution que l'on peut imprimer ou exporter vers une autre application.

Cette véritable bibliothèque virtuelle deviendra un outil essentiel pour les élèves de tous âges, tout particulièrement pour les familles qui n'ont pas un accès rapide à Internet. Une nouvelle section « Conseils aux élèves » guide même les élèves sur la façon d'effectuer des recherches, de préparer et rédiger une dissertation ou même d'organiser leur espace de travail. **Prix conseillé : 99 \$**

Voici enfin la suite du très populaire Age of Empires, créé par Microsoft et Ensemble Studios. Offert en français, Age of Mythology est un jeu de stratégie particulièrement captivant. Ses éléments visuels très réussis nous plongent dans l'histoire du monde antique et des affrontements entre civilisations. À la tête de l'une de neuf civilisations, les joueurs doivent guider leur peuple et



gérer tous les paramètres de leur empire : récoltes des ressources, levées des armées, établissement de liaisons commerciales, exploration du monde et, bien sûr, guerre contre les ennemis.

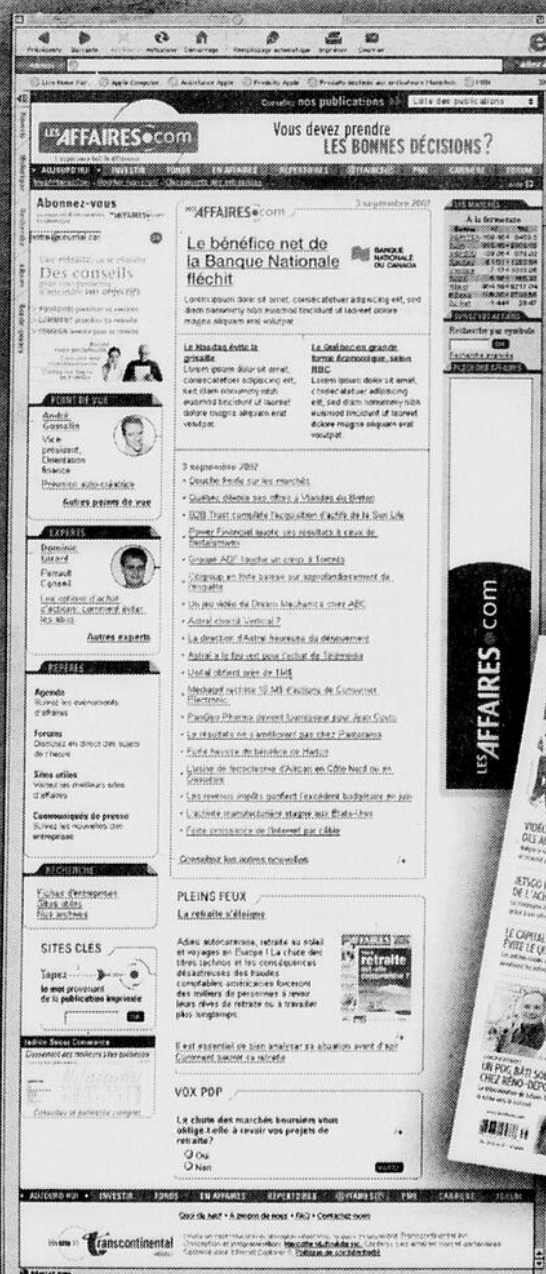
Plusieurs éléments nouveaux ont été ajoutés au jeu dont la possibilité de recourir à des créatures mythologiques (cyclopes, minotaures, etc.) afin de renforcer leurs armées ou de demander assistance aux dieux. Les habitués ne seront pas trop déçus. Fait à noter : le nouveau moteur 3D offre une qualité visuelle et des détails graphiques saisissants qui feront la joie des petits et des grands...

**Prix conseillé : 69 \$**  
Pour en savoir plus : [www.microsoft.com/canada/games](http://www.microsoft.com/canada/games)

Le journal  
**LES AFFAIRES...**  
au QUOTIDIEN  
24 heures sur 24

**LES AFFAIRES.com**

L'expérience fait la différence



Des nouvelles en continu  
7 jours sur 7

La bourse en direct avec  
GlobeInvestor.com en français

Des outils de recherche  
sophistiqués



# De Marque a vendu 200 000 copies de Tap'Touche

Nathalie Vallerand

dossiers@transcontinental.ca

La Fédération de l'informatique du Québec a décerné à De Marque, une petite entreprise de Québec comptant 25 employés, l'OCTAS 2002 dans la catégorie Réussite commerciale pour le succès remporté par le logiciel Tap'Touche.

En France, en Belgique, en Suisse, aux Pays-Bas et aux États-Unis, des milliers de personnes apprennent à taper au clavier d'ordinateur avec Tap'Touche. Quelque 200 000 copies ont été vendues, dont 125 000 au Québec seulement, un excellent résultat pour un logiciel québécois. Ce logiciel multimédia sur cédérom propose aussi une version pour les 7 à 14 ans sous le nom de Tap'Touche Junior. Il est offert en français, anglais, néerlandais, islandais, italien, allemand et bientôt en espagnol.



Marc Boutet : « Un partenaire italien a piraté le logiciel. »

Marc Boutet, coprésident et directeur général de De Marque, est passionné de l'informatique depuis qu'il a gagné un ordinateur à 8 ans. En 1990, alors qu'il a 15 ans, il s'associe avec le conseiller pédagogique de son école, Guy Bergeron, pour réaliser des projets pédagogiques sur les technologies de l'information. Un an plus tard, les deux associés conçoivent un logiciel d'apprentissage du clavier destiné aux écoles, l'ancêtre de Tap'Touche. Et c'est en 1994 qu'est lancée la première version commerciale du logiciel.

## Une première leçon

MM. Boutet et Bergeron réalisent leurs premiers pas à l'exportation en 1997. Un seul voyage en France et ils ont en poche un contrat de licence pour Tap'Touche et le mandat de mettre sur cédérom 10 ans de publication du magazine *Science & Vie*.

Bien que ce cédérom se soit écoulé à plusieurs milliers d'exemplaires et qu'il soit toujours en vente, De Marque ne souhaite désormais plus poursuivre ses activités dans ce créneau trop peu rentable. « *Science & Vie* nous a permis de mettre un pied à terre en Europe et d'ouvrir la voie à Tap'Touche », souligne M. Boutet.

Comme c'est souvent le cas, le passage à l'exportation ne s'est pas fait sans embûches.

« En raison de la distance, il est parfois difficile de trouver des partenaires sérieux et nous avons fait de mauvais choix, admet le coprésident de 27 ans. Par exemple, nous nous sommes liés avec des entreprises qui ont fait faillite et nous avons dû essayer des pertes financières. » Autre mésaventure : un partenaire

italien a piraté le logiciel ! Par chance, les succès ont été plus nombreux que les échecs et le pourcentage des exportations est passé de 1 % en 1997 à 27 % en 2001.

## Le marché américain

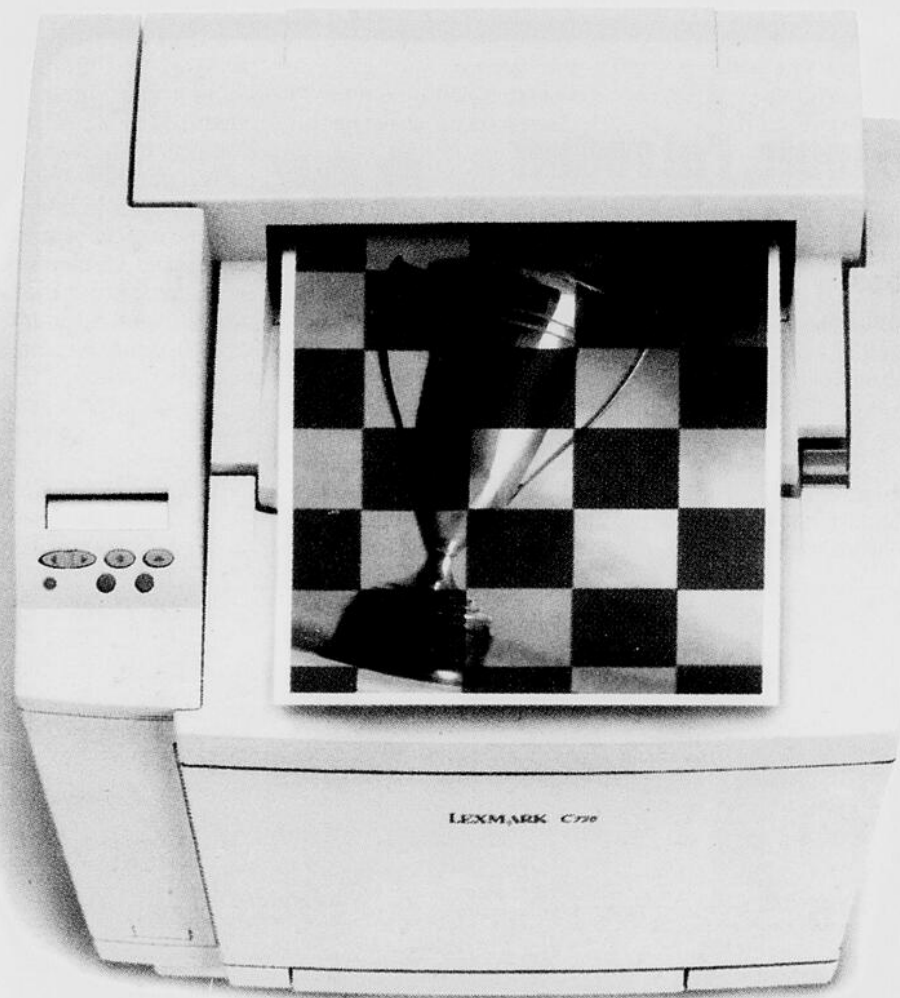
L'an dernier, De Marque a entrepris de percer le marché américain avec la version

anglophone de son logiciel, *Typing Pal*. Sa stratégie repose sur un site Web promotionnel qui permet d'apprendre à taper gratuitement en téléchargeant une version de démonstration. Ensuite, on peut commander une version plus élaborée sur cédérom ou par Internet. « Cette stratégie a l'avantage d'être peu exigeante financiè-

rement et de nous permettre de pénétrer progressivement un marché réputé difficile », explique M. Boutet.

La PME a maintenant un autre poulain : le logiciel *Budget Express* pour établir un budget personnel ou familial. En vente au Canada en français et en anglais depuis l'été 2002, il sera lancé prochaine-

ment en Europe et aux États-Unis. « Plusieurs logiciels concurrents sont basés sur le remplissage d'une grille comptable et sont trop compliqués pour être utilisés par les ménages dans le cadre du budget quotidien, affirme M. Boutet. Le nôtre est plus convivial. Nous espérons qu'il devienne le Tap'Touche de la finance ! » ■



## À 1849 \$,

La Lexmark C720 fait face à sa concurrente.  
On a bien raison de se vanter.

La Lexmark C720 travaille vite – 50 % plus vite que sa concurrente. Elle coûte aussi moins cher à utiliser. Juste en coût de toner, vous économisez 20 % tous les jours. Vous obtenez de la vitesse et des sous qui restent dans vos poches. Choisissez la C720 et vous y gagnerez au change.

**LEXMARK**  
MC

La passion d'imprimer vos idées.™

www.lexmark.com

Pour plus d'information, composez le 1 800-LEXMARK ou visitez notre site Internet.

La concurrente, c'est l'imprimante HP2500. Prix courant estimé. Le prix du détaillant peut être différent.

© 2002 Lexmark Canada inc. Lexmark et « La passion d'imprimer vos idées » sont des marques de commerce de Lexmark International inc., déposées aux États-Unis et dans d'autres pays.

# Kutoka fait le tour du monde avec sa souris Mia

Son expansion internationale, bien que rapide, ne s'est cependant pas faite sans embûches

Nathalie Vallerand

dossiers@transcontinental.ca

Mamie Mimi est très malade ! Mia se met en route pour lui acheter un médicament mais elle se fait dérober toutes ses pierralines... *Un périlleux périple pour sauver Mamie Mimi.* Cette première aventure sur CD-ROM de la sympathique petite souris Mia et les deux autres qui ont suivi enchantent

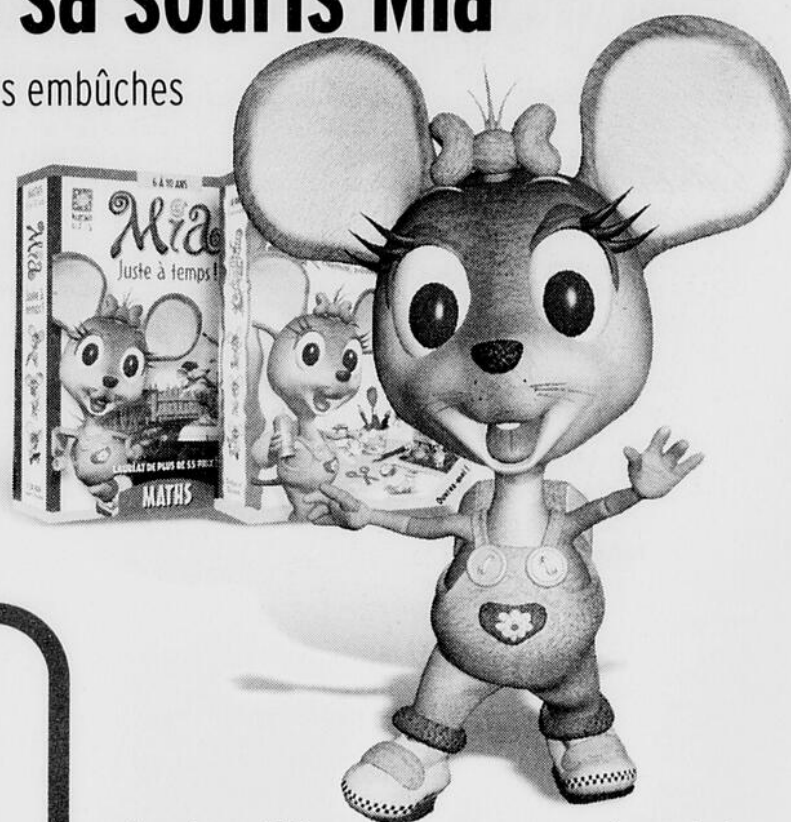
les enfants de 42 pays dans 14 langues. La collection Mia, conçue par la société montréalaise Kutoka, a remporté plus de 70 prix internationaux pour l'exceptionnelle richesse de son animation en trois dimensions et la qualité de son contenu éducatif. Mais son histoire a aussi été un périlleux périple...

Fondée en 1995, Kutoka a d'abord agi comme développeur pour de grands éditeurs

tels Compaq/Fisher-Price et Corel Corporation. Puis en 1997, le président Richard Vincent a imaginé le concept de la petite souris Mia. L'entreprise est alors devenue éditrice de ses propres titres et a pris en charge l'entière responsabilité de la production, la distribution et la commercialisation.

Avant même que la production du premier titre de Mia soit complétée, M. Vincent et

Mia, la petite souris à qui il est arrivé bien des péripéties



**« En moins de 6 mois, j'ai réduit mes frais d'exploitation de 30%. Vous voulez savoir comment ? »**



« Chez Aquadis International, nous avons perçu les économies d'échelle potentielles dès les premières semaines d'implantation de la solution Platine de Dynacom. Avec celle-ci, nous avons l'heure juste sur l'état de nos finances ce qui nous permet de constamment repousser le seuil de rentabilité de l'entreprise. La solution Platine de Dynacom assure une saine gestion à tous les niveaux et procure un retour sur l'investissement immédiat, c'est garanti ! »

## Choisissez la solution Platine pour tous vos besoins d'entreprise :

Gestion comptable | Gestion de l'inventaire et des entrepôts multiples | Paies spécialisées  
Ressources humaines | EDI | Gestionnaire de sécurité accrue | Base de données Access ou SQL

### Des solutions d'affaires de classe mondiale

Les solutions Dynacom sont vendues exclusivement à travers notre réseau de partenaires autorisés. Contactez-nous directement au (514) 745-6655, poste 224 ou visitez notre site web au [www.dynacom.ca](http://www.dynacom.ca)



**DYNACOM**

la vice-président Tanya Claessens, tous deux actionnaires majoritaires de la société de 25 employés, en ont présenté le prototype à la foire commerciale multimédia Milia à Cannes. À leur retour à Montréal, leurs bagages contenaient les noms de 43 distributeurs qui avaient manifesté un intérêt. « En 1998, c'était la première fois qu'un même CD-ROM proposait une aventure qui se regarde comme un film et des activités éducatives, indique M<sup>me</sup> Claessens. Nous n'avons eu aucune difficulté à intéresser des distributeurs. »

Or, Kutoka ne savait absolument pas quelles conditions négocier ni combien demander pour ses licences. « Nous n'avions aucune expérience dans le domaine, se rappelle M<sup>me</sup> Claessens. Nous avons donc plus au moins improvisé en se fiant à notre bonne étoile. En France, par exemple, les sept plus gros acteurs de l'industrie voulaient Mia. Nous avons demandé à chacun de nous faire une offre afin de pouvoir choisir. Nous avons appris sur le tas. »

### Les États-Unis, un marché difficile

Dès la première année, Kutoka a conclu des ententes dans 11 pays. Son expansion internationale, bien que rapide, ne s'est cependant pas faite sans quelques embûches. Comme le choix d'un mauvais partenaire, par exemple. « Nos contrats comprennent une clause de performance minimale établie en fonction du marché de chaque pays, explique M<sup>me</sup> Claessens. Aux Pays-Bas, nous avons dû résilier l'entente avec un premier partenaire parce qu'il a négligé les efforts de marketing. Au Royaume-Uni, un partenaire a fait du bon travail au début, mais tout s'est gâté quand il a éprouvé des difficultés financières. Par loyauté, nous l'avons attendu long-

temps, perdant ainsi un temps précieux. »

Les États-Unis ont aussi donné bien du fil à retordre aux concepteurs de Mia. Pendant trois ans, Kutoka a tenté sans grand succès de distribuer ses titres elle-même et y a englouti des centaines de milliers de dollars. Elle a finalement signé une entente avec un distributeur en 2002 et les choses vont beaucoup mieux. « Il est difficile de percer le marché américain à moins d'y avoir un bureau », retient M<sup>me</sup> Claessens de l'aventure.

### Mia en Arabie

Kutoka, qui réalise 45 % de ses revenus à l'international, vient de remporter le Prix SODEC d'excellence à l'exportation dans la catégorie, des oeuvres numériques interactives. Bientôt, les enfants de l'Arabie, de la Grèce et du Portugal découvriront eux aussi la souris Mia.

Portée par le succès de son adorable souris, l'entreprise vient de permettre à une entreprise asiatique de fabriquer sous licence des jouets et accessoires à l'effigie de Mia. On retrouvera donc, sous les sapins de Noël, des peluches Mia, des figurines, des autocollants, des tapis de souris... Il est même probable que la petite souris poursuive ses aventures à la télévision. Kutoka étant à compléter le montage financier d'une série télévisuelle coproduite avec la France.

Pourquoi se spécialiser dans les titres pour enfants ? « Outre le fait que nous sommes fascinés par le marché des enfants, la durée de vie des titres pour enfants est très longue, dit Tanya Claessens. Les jeux informatiques pour adolescents et adultes se vendent en moyenne pendant six mois alors que notre premier Mia, lancé en 1998, est encore en magasin. » ■

# Logiciels piratés : le Québec est le moins voleur

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Dans sa dernière étude, l'Association canadienne contre le vol de logiciel (ACCVL) montre que le Québec, pour la première fois, affiche le taux le plus bas au Canada au chapitre du piratage de logiciel en entreprise.

Alors qu'il se situait traditionnellement au milieu du peloton des provinces, le Québec prend la tête avec un taux de vol de 32,4 %, devant l'Alberta, au deuxième rang, avec 34,3 %, et l'Ontario, au troisième rang, avec 37,6 %.

Avec un logiciel piraté sur trois, le nouveau pourcentage marque un net progrès, constate Pierre Chadi, porte-parole de l'ACCVL au Québec et directeur régional de Microsoft, à Montréal. « Le taux a déjà été de 42 %, fait-il ressortir, et il s'est maintenu longtemps autour de 40 % ».

Il faut dire que le Québec fait figure vertueuse à côté des provinces maritimes qui, toutes, affichent des taux de vol autour des 50 %. Par exemple, l'Île-du-Prince-Édouard remporte la palme avec un taux de 50,8 %, en bonne compagnie avec Terre-Neuve (50,2 %), la Nouvelle-Écosse (49,3 %) et le Nouveau-Brunswick (47,9 %).

## Pénalités

Qu'est-ce qui explique cette vertu nouvelle du Québec ? « Des efforts accrus de sensibilisation, répond Pierre Chadi. Les médias ont fait écho de certains cas et les pénalités dans le milieu judiciaire commencent à préoccuper certaines entreprises. »

Il y a trois ans, les pénalités n'étaient guère significatives. La législation était imprécise et les juges, très souvent, n'exigeaient que le remboursement du logiciel. Ainsi, l'équation pour un pirate n'était guère difficile à faire : « Si je vole le logiciel, pouvait-il raisonner, il ne me coûte rien; et si je me fais prendre – une possibilité très mince –, le pire qui puisse m'arriver, c'est de devoir payer le prix d'achat. »

Mais depuis que de nouvelles lois ont été mises en place il y a trois ans, chaque incident de piratage est maintenant passible d'une amende maximale de 20 000 \$. Ainsi, une entreprise qui compte 100 micro-ordinateurs, chacun abritant 3 logiciels piratés, peut se voir accuser de 300 incidents de vol. La note qu'elle pourrait alors devoir déboursier dépasse sensiblement le prix d'achat...

Étonnamment, dit Pierre Chadi, aucun litige ne s'est rendu en cour au Québec. Aux États-Unis, par contre, il y a eu des jugements exemplaires et la culture litigieuse de notre

grand voisin contribue à expliquer qu'on y trouve le plus bas taux de piratage, à 25 %.

## Gestion resserrée

Il n'y a pas que la sévérité de la loi, selon M. Chadi, qui explique la baisse du vol de logiciel. De plus en plus d'entreprises se soucient des coûts élevés que représentent les

procédures de mise à jour des logiciels et mettent en place la prise d'inventaire et le renouvellement des versions.

Du même coup, elles standardisent les configurations qu'elles tolèrent dans les ordinateurs des employés et dépistent ainsi les logiciels piratés. Elles en règlent spon-

tanément les droits d'utilisation ou s'en débarrassent.

L'ACCVL calcule que le piratage représente une perte totale pour le Canada de 1,34 milliard de dollars en ventes perdues ainsi qu'en salaires et emplois directs et indirects perdus. Au Québec, le coût en ventes perdues s'élève à 53 M\$, en pertes de salaires directs et

indirects, à 457 M\$ et en emplois non réalisés, à 7433.

Le rapport entre ventes perdues et salaires perdus semble disproportionné. Il apparaît en effet démesuré d'appliquer des pertes de 457 M\$ en salaires directs et indirects à des ventes manquées de 53 M\$. Pour arriver à ces chiffres, l'ACCVL utilise divers multi-

plicateurs. Par exemple, il est établi que pour chaque personne employée dans l'industrie de la production directe et de la distribution de logiciel, 2,65 autres leur sont reliées ailleurs dans l'économie. Un autre multiplicateur veut que pour chaque dollar de salaire payé dans l'industrie, 1,95 \$ est payé ailleurs dans l'économie. ■

## Accueillez vos clients comme des rois.



Constatez comme c'est simple ! Voyez nos démonstrations en ligne à [telusquebec.com/webconcepteur/demo4](http://telusquebec.com/webconcepteur/demo4) et courez la chance de gagner un an de service GRATUIT au forfait Webconcepteur PLUS<sup>1</sup>.

Grâce au forfait **Webconcepteur PLUS**, rendez votre entreprise accessible à vos clients 24 heures sur 24, sans qu'ils aient un sou à déboursier pour vous joindre.

Le forfait **Webconcepteur PLUS** comprend :

- Un outil simple, convivial et évolutif vous permettant de réaliser votre site Web et de le gérer : aucun logiciel à télécharger, rien à apprendre. Un guide vidéo vous suit à toutes les étapes de conception de votre site Web.
- L'hébergement de votre site
- 200 minutes d'appels sans frais<sup>1</sup>

À partir de

59,95 \$ par mois

Aucun contrat requis<sup>2</sup>

1<sup>er</sup> mois gratuit<sup>2</sup>

Renseignez-vous dès maintenant en ligne à [telusquebec.com/webconcepteur](http://telusquebec.com/webconcepteur) ou 1 888 399-1555.

<sup>1</sup> Le forfait inclut 200 minutes gratuites par mois du Service Sans Frais TELUS Evolution<sup>SM</sup> pour des appels en provenance d'Amérique du Nord.

<sup>2</sup> Certaines conditions s'appliquent.

<sup>†</sup> Aucun achat requis. Le concours se termine le 19 décembre 2002 et est ouvert aux entreprises ayant un lieu d'affaires au Québec. Règlement disponible au [www.telusquebec.com/webconcepteur](http://www.telusquebec.com/webconcepteur)

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

**TELUS**<sup>MD</sup>

le futur est simple<sup>SM</sup>



## LE SYSTÈME D'EXPLOITATION DE VOTRE SERVEUR SE SENT-IL EN SÉCURITÉ ?

En vous équipant de la nouvelle version du système d'exploitation Microsoft<sup>®</sup> Windows<sup>®</sup> 2000 Server, vous pouvez améliorer la sécurité de votre réseau. La question de la sécurité est un sujet de préoccupation grandissant avec les anciens systèmes d'exploitation utilisés sur des réseaux étendus qui dépassent leurs capacités initiales. Voilà pourquoi Windows 2000 Server propose des mesures de sécurité tels des protocoles d'authentification et de cryptage. De plus, le service Active Directory<sup>™</sup> - qui permet de centraliser la gestion - accroît la sécurité de votre réseau. **Étendez votre réseau en toute sécurité avec Windows 2000 Server.** Les services Web sont intégrés en commençant par Internet Information Services 5.0 (IIS 5.0). Le logiciel IIS 5.0 vous permet de construire des sites intranets, extranets et Internet sécurisés en recourant aux normes de sécurité les plus récentes, comme l'authentification avec Kerberos V5. Voici ce qu'a déclaré récemment Alan Uniat, de

TELUS Corporation, à propos de Microsoft Windows 2000 Server:

« TELUS est fière d'offrir des solutions novatrices et des applications fascinantes sur le marché canadien. Pour nous aider à atteindre ces objectifs, TELUS a choisi la famille Windows 2000 Server pour la base et le soutien de l'infrastructure. Cette décision a été profitable pour TELUS puisqu'elle nous a permis de réduire la taille, les coûts et les exigences des services de soutien dans un environnement sécurisé. »

**Internet Security et Accélération (ISA) Server 2000.** Si vos besoins requièrent des normes de

sécurité encore plus exigeantes, vous pouvez ajouter ISA à Windows 2000 Server. Le logiciel ISA comprend un pare-feu multicouche extensible pour grande entreprise, ainsi qu'une mémoire cache Web évolutive et haute performance. Pour vous renseigner davantage sur Windows 2000 Server, visitez le site [microsoft.ca/technet/upgrade](http://microsoft.ca/technet/upgrade) (site en anglais) ou appelez votre partenaire certifié de Microsoft.

Microsoft  
**Windows 2000**  
Server Family

DES LOGICIELS POUR LES ENTREPRISES AGILES.

**Microsoft**

# SYNDICS ET RÉORGANISATION FINANCIÈRE

## Il y a mieux à faire que de tout liquider

**LES AFFAIRES**
**SOMMAIRE**
**Les faillites en déclin**

Les réorganisations préférées aux faillites 44

**Adieu liquidateurs**

Les syndics redorent leur image 47

**Argent qui dort**

6 M \$ non réclamés par les créanciers 50



Chef de file en restructuration financière et en insolvabilité depuis plus de 25 ans au Canada, Richter est en mesure de résoudre à votre satisfaction les problèmes les plus complexes.

Fort d'une vaste expérience nord-américaine, le cabinet est composé de professionnels capables de vous conseiller à tous les niveaux lors des situations financières les plus délicates. À ce titre, nous avons participé à certaines des restructurations et des situations d'insolvabilité les plus marquantes au Canada, lors des dix dernières années.

Chez Richter, nous agissons rapidement au moment opportun, avec efficacité et en toute confidentialité, afin de surmonter toutes les difficultés et vous aider à gagner la partie.

## Quand l'enjeu est capital



**RICHTER  
& ASSOCIÉS INC.**

# Les réorganisations sont préférées aux faillites

Kathy Noël  
noelk@transcontinental.ca

Plutôt que de prendre *illico* le chemin de la faillite, de plus en plus d'entreprises choisissent de faire une proposition à leurs créanciers en attendant de redresser leurs finances.

Selon les toutes dernières statistiques du **Bureau du surintendant des faillites**, entre 1999 et 2001, le nombre de faillites d'entreprises a diminué de 14 % tandis que le nombre de propositions concordataires – c'est ainsi qu'on appelle les propositions faites par les entreprises à leurs créanciers – a augmenté de presque autant, soit 13,7 %.

« Il y a beaucoup plus de réorganisations qu'avant et j'ajouterais que 80 % des dossiers ont du succès, c'est-à-dire que nous n'avons finalement pas à liquider les éléments actifs de », confirme **Gaetano Di Guglielmo**, associé au service de redressement d'entreprises du cabinet-conseil **KPMG**.

En fait, le nombre de propositions aux créanciers continue de croître à un rythme

soutenu depuis 1992, année où est entrée en vigueur la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* appelée auparavant, *Loi sur la faillite*.

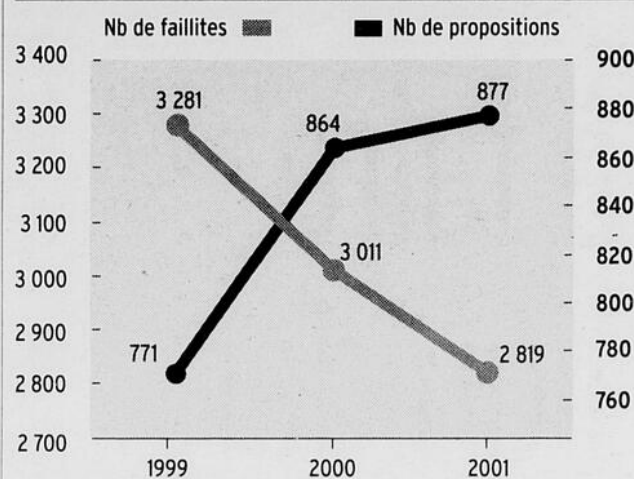
Cette nouvelle Loi apporte des modifications importantes en donnant plus de latitude aux entreprises en difficulté financière. Ainsi, la législation permet désormais aux entreprises d'empêcher les créanciers garantis de saisir leurs biens pour se donner le temps de redresser leur situation financière. Elles peuvent ensuite proposer un arrangement financier avec les créanciers.

« L'entreprise peut poursuivre ses activités sous la protection des lois et dans certaines situations, c'est plus facile de vendre une entreprise en exploitation qu'en liquidation », dit M. Di Guglielmo.

## La loi C-36

Une autre tendance : les grandes entreprises, plutôt que de recourir à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, ont recours en plus grand nombre à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers* des entreprises, plus communément appelée C-36. Cette loi fait en

## Entreprises : les faillites et les propositions concordataires



SOURCE : BUREAU DU SURINTENDANTS DES FAILLITES GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

sorte que les entreprises en difficulté n'ont pas à respecter des délais pour trouver des solutions. Dans le cas de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, elles disposent de six mois avant de proposer un remboursement aux divers créanciers concernés.

« L'entreprise ne tombe pas en faillite automatiquement si les créanciers refusent les propositions, contrairement à

la loi sur les faillites. Cette loi offre davantage de souplesse et de flexibilité », explique l'associé de **KPMG**. Le recours à cette loi, précise-t-il, est toutefois réservé aux entreprises ayant des dettes de 5 M\$ et plus.

Avant de procéder au redressement, les syndics regardent si l'entreprise est viable, si elle a encore un marché, si sa situation finan-

cière est récupérable, si ses produits sont encore en demande, si ses clients sont toujours là et si ses projections sont réalistes.

« Les sociétés ont souvent tendance encore à réagir trop tard », souligne le professionnel du redressement. Quand on a une entreprise, on se dit toujours qu'on sera capable de s'en sortir tout seul et c'est souvent quand les créanciers viennent cogner à la porte qu'on se décide. Quand les professionnels peuvent intervenir à temps, c'est plus facile de sauver l'entreprise », dit-il.

## La faillite comme seule solution

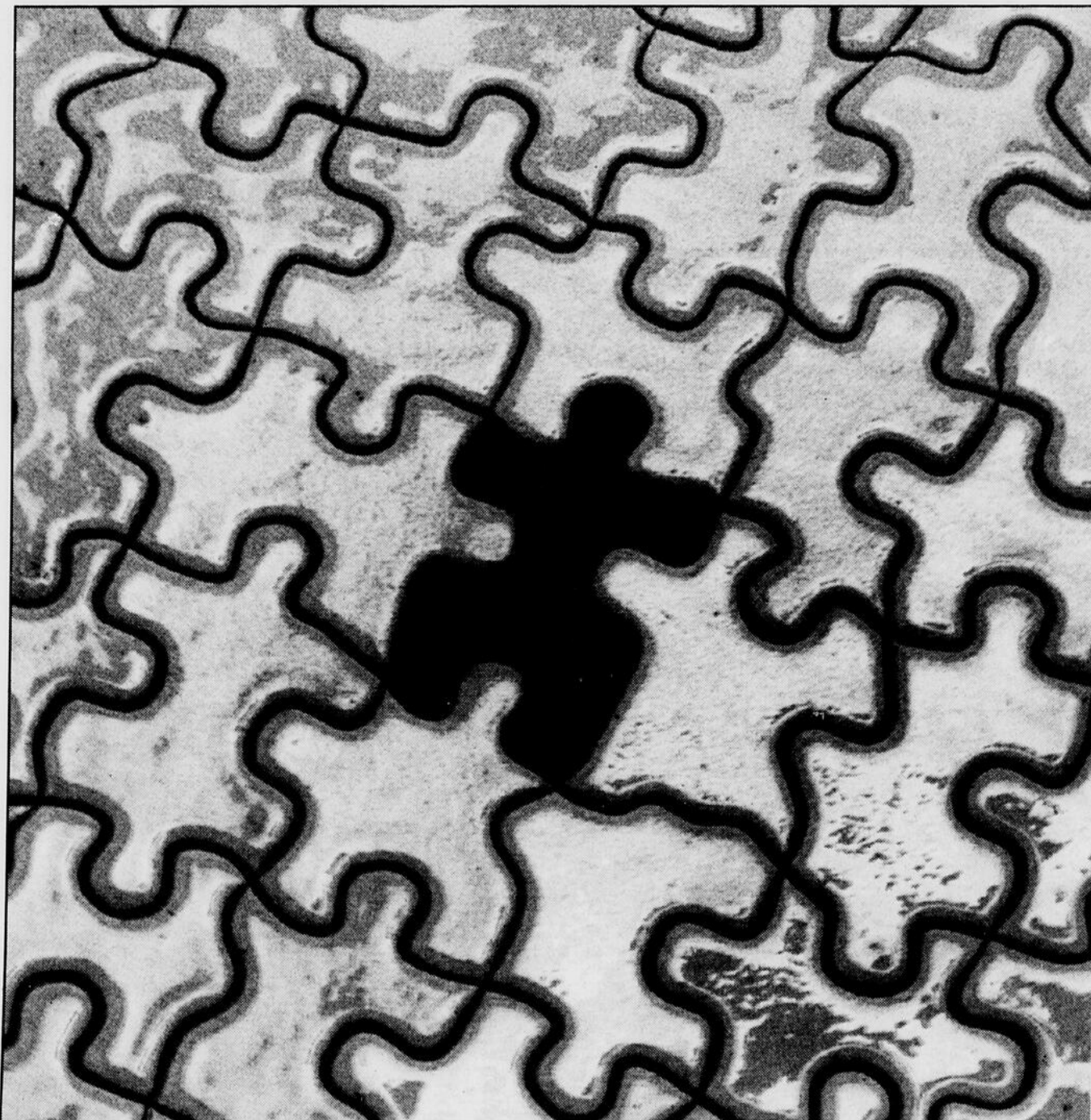
Parfois, les dirigeants d'entreprises ont beau avoir du cœur au ventre, la réorganisation n'est pas toujours la solution. La voie de la faillite devient alors l'issue. Les dettes sont ainsi effacées et on peut toujours repartir à zéro, mais avec une bien mauvaise note au bulletin.

« Les situations ne sont pas toutes les mêmes. Lorsqu'une entreprise perd des clients importants ou qu'elle n'en

compte qu'un, il peut être difficile de la redresser. S'il s'agit d'une entreprise sous-performante ou avec de mauvais dirigeants, mais qui a un bon produit, il n'y a parfois que quelques changements à effectuer, comme fermer une usine ou encore changer certains employés », dit M. Di Guglielmo.

L'entrepreneur n'a souvent d'autre choix que de prendre le chemin de la faillite quand il manque de liquidités, constate pour sa part **Michel Paré**, président de l'**Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation** (AQPIR) et syndic au cabinet de comptables **Lemieux Nolet**, à Lévis.

« Il faut réagir rapidement quand le créancier garanti dit qu'il ne veut plus avancer d'argent et il est parfois trop tard quand on a de la difficulté à payer le courant... Il ne faut surtout pas attendre les poursuites judiciaires avant d'agir, dit M. Paré. Le facteur important est la pérennité. Est-ce qu'on pense qu'en faisant un traitement-choc, la compagnie peut recommencer à être rentable ? Si oui, on y va. »



## Rétablir le succès.

L'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation (ACPIR/CAIRP) est le porte-parole des professionnels en insolvabilité et réorganisation au Canada. Seuls les membres de l'ACPIR ont droit à la marque de certification de Professionnel agréé de l'insolvabilité et de la réorganisation (PMR/CIRP). Les CIRP sont reconnus pour leur intégrité, leur expérience, leur formation et leur professionnalisme. En fait, presque tous les syndics de faillite actifs et autorisés à exercer par le Surintendant des faillites en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité sont membres de l'ACPIR.

Au Québec, tous les professionnels en insolvabilité et réorganisation qui affichent la marque de certification CIRP sont membres de l'ACPIR.

Les membres de l'ACPIR s'engagent à fournir des solutions de réorganisation aux entreprises et aux individus afin d'assister ceux-ci à rétablir le succès. Pour de plus amples renseignements sur l'ACPIR, visitez le site [www.cairp.ca](http://www.cairp.ca)

  
**CAIRP**

# Deux millions d'entreprises canadiennes fichées

Par l'entremise d'Internet, Equifax encourage l'utilisation de rapports de solvabilité commerciaux en ligne

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Il n'y a pas que les particuliers qui ont, souvent malgré leur volonté, un dossier de crédit auquel plusieurs intervenants peuvent avoir accès. Les entreprises aussi, peu importe leur taille, sont fichées de la sorte.

Equifax Canada possède une gigantesque banque de données contenant des informations sur le crédit de plus de deux millions d'entreprises à travers le Canada. Elle est même dotée d'un système de pointage sur la bonne ou la mauvaise qualité du crédit de chacune. À partir de cette banque de données, Equifax produit des rapports de solvabilité commerciaux qu'elle vend à tout individu ou toute entreprise voulant connaître l'historique de crédit de telle ou telle firme.

Equifax Canada s'est tout récemment jointe à BellZinc Corporation afin d'offrir aux propriétaires de PME ce service d'information de crédit. Equifax est la première agence de renseignements de crédit au Canada à offrir aux consommateurs un accès en ligne à leur dossier de crédit et à leur pointage de crédit.

L'entreprise mène actuellement, par Internet, une campagne de promotion de ce service auprès de sa clientèle ou de quiconque ayant déjà eu recours à ses services d'un bout à l'autre du Canada.



Equifax est la première agence de renseignements de crédit au Canada à offrir aux consommateurs un accès en ligne à leur dossier de crédit et à leur pointage de crédit.

Elle offre même un essai gratuit de 30 jours.

## Pour tout connaître

Jean-Pierre Chabot, vice-président des opérations nationales chez Equifax Canada, explique que ce service de fiches commerciales fonctionne à peu de choses près selon le même principe que les fiches de consommateurs.

« Une attention particulière est cependant accordée à la partie légale de chaque entreprise, précise-t-il. Est-elle la cible de poursuites de la part de fournisseurs ou de clients ? Il s'agit d'un aspect qui est regardé de près par les créanciers. »

En plus de ce volet légal, chaque fiche commerciale présente, notamment, des

informations sur le nombre et le type de fournisseurs d'une entreprise, le montant de crédit disponible de chaque fournisseur, la limite de crédit de l'entreprise, ses coordonnées, la liste de ses créanciers, son historique de paiement, ses activités commerciales, ses chèques refusés, le recouvrement de tiers et son indice de paiement.

## Le score

M. Chabot spécifie que cet indice, qu'il appelle le *score*, est établi en fonction de sept critères : le nombre d'années d'activité, les habitudes de paiements courants, le nombre de références de paiements, les habitudes de paiement par trimestre comparativement au trimestre correspondant de l'année précé-

dente, le nombre d'événements négatifs (les retards de paiement), la date du dernier événement négatif et le pourcentage des comptes en souffrance par rapport à la dette de l'entreprise.

Pour obtenir un point de pointage de crédit, il va de soi que l'entreprise doit, de bien performer en fonction de tous ces critères et surtout ne pas faire l'objet de poursuites judiciaires. Ces fiches commerciales sont à la portée de tous.

« Un consommateur peut ainsi, à titre d'exemple, consulter la fiche de crédit des contracteurs qu'il fera soumissionner pour construire sa maison, indique M. Chabot. Il est en de même pour une entreprise qui fait appel à un nouveau fournisseur. Il s'agit donc d'un très bon service permettant aux entreprises de réduire leurs risques. C'est un outil qui aide à la fois le client et le commerçant. Tout le monde en bénéficie. »

Sur le site Web d'Equifax, on indique sur la possibilité de « commander et recevoir un dossier d'Equifax en direct sur n'importe quelle entreprise dans notre banque de données ! Commandez un dossier commercial pour 39,50 \$ plus taxes et payez avec votre carte VISA, Mastercard ou Amex ».

Mais surtout, l'histoire ne dit pas ce qui arrive si vous ratez votre date d'échéance pour le paiement... ■

## Les faillites commerciales par industrie au Québec en 2001

Industrie	Nombre de cas
Commerce de détail	557
Autres industries de services	370
Hébergement et restauration	369
Industrie Manufacturière	326
Construction	279
Industrie du transport et de l'entreposage	230
Service aux entreprises	214
Commerce de gros	191
Industrie agricole et de services connexes	69
Exploitation forestière et services forestiers	65
Services de soins santé et services sociaux	47
Services immobiliers et agences d'assurance	40
Industrie de la pêche et du piégeage	2
Autres	60
<b>Total</b>	<b>2 819</b>

## Les faillites par ville au Québec en 2001

Ville	Faillites de consommateurs	Faillites d'entreprises
Montréal	12 096	1 172
Québec	2 401	357
Ottawa-Hull	1 416	142
Chicoutimi-Jonquière	548	78
Sherbrooke	523	70
Trois-Rivières	397	72
Saint-Jean-sur-Richelieu	374	36
Saint-Jérôme	308	16
Granby	271	32
Drummondville	262	37

SOURCE : BUREAU DU SURINTENDANT DES FAILLITES

TABLEAU : LES AFFAIRES

**LITWIN BOYADJIAN INC.**

## Syndic de faillite

Entrevue initiale gratuite  
Depuis 1975

Informations disponibles par téléphone!

**Appelez-nous!**

Noubar Boyadjian, c.a., c.i.r.p., syndic  
Gerald Litwin, c.a., c.i.r.p., syndic  
Guylaine Houle, b.c.l., f.c.i.r.p., syndic  
Marc Savary, c.i.r.p., syndic

**875-4000**

Pour un rendez-vous la journée même demandez  
Guylaine Houle

750, Henri-Bourassa E. Suite 3  
Place Versailles 5125, Du Trianon Suite 328  
Siège Social 1 Place Ville-Marie Suite 2720  
5450, Côte-des-neiges Suite 408

**Le journal LES AFFAIRES... au QUOTIDIEN 24 heures sur 24**

**LES AFFAIRES.com**  
L'expérience fait la différence

Des nouvelles en continu 7 jours sur 7

La bourse en direct avec GlobInvestor.com en français

Des outils de recherche sophistiqués

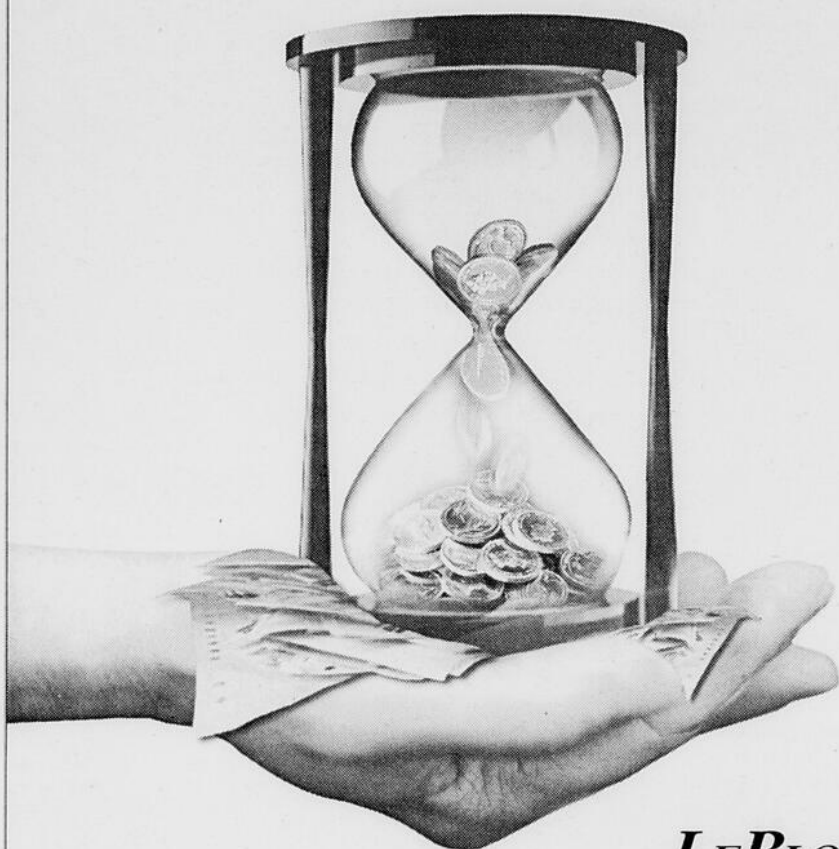
Votre retraite est-elle compromise?

# Restructurer une entreprise sur des assises solides

Le choix d'un spécialiste compétent demeure la clef du succès

## URGENT!

VOTRE AVENIR PROFESSIONNEL  
MÉRITE D'ÊTRE SAUVÉ.



EN AFFAIRES DEPUIS PLUS DE  
**25**  
ANS

**LEBLOND &  
ASSOCIÉS INC.**  
SYNDIC ET GESTIONNAIRE

621, BOULEVARD CHAREST EST, QUÉBEC (QUÉBEC) G1K 3J5 525-4641

La restructuration d'une entreprise en difficulté financière implique la gestion continue des opérations de l'entreprise ainsi que la résolution de ses problèmes.

Se questionner sur la raison d'être des difficultés de l'entreprise fait aussi partie du processus de restructuration.

Les causes les plus courantes du ralentissement des affaires de l'entreprise peuvent découler des conditions générales de l'économie ou d'un changement dans la concurrence sur le marché. Plus particulièrement, elles peuvent être causées par un taux de roulement élevé qui mine le moral et réduit le sentiment d'appartenance des employés. La perte de contrôle sur la croissance de l'entreprise peut engendrer un manque de collaboration et de communication entre les différentes divisions de l'entreprise travaillant de façon indépendante.

Le processus de restructuration exige beaucoup de temps et requiert des compétences particulières. Les propriétaires ou gestionnaires qui éprouvent des difficultés financières pour la première fois devraient la plupart du temps consulter un spécialiste en restructuration.

Ceux-ci adoptent généralement soit le rôle de gestionnaire intérimaire, soit le rôle

de consultant d'affaires : ces spécialistes ne prennent pas de décision de gestion mais ils agissent plutôt à titre de conseiller stratégique et agent de liaison avec certains acteurs clés du processus, dont les créanciers les plus importants de l'entreprise.

### Les quatre étapes

Le plan de restructuration proposé devrait comporter quatre grandes étapes. Dans chacune d'entre elles, il y a trois volets : le volet général, le volet opérationnel et le volet ressources humaines. Voici les étapes :

#### 1. Le diagnostic

Avant de débiter la restructuration, il est impératif d'effectuer une revue financière et opérationnelle ainsi qu'une revue des ressources humaines.

#### 2. La vision

À cette étape, le spécialiste en restructuration développe une stratégie qui va devenir le phare routier du projet et qui va permettre d'allouer efficacement les ressources disponibles. Le spécialiste, en collaboration avec l'entreprise, évaluera le coût/bénéfice des projets en cours ainsi que ceux requis par le processus de restructuration. Il développera une structure à long terme qui inclura son organisation économique, les sources de financement nécessaires ainsi qu'un modèle d'entreprise.

#### 3. Le plan

Le spécialiste en restructuration, de concert avec l'entreprise, va déterminer les éléments clés de la planification, incluant les différents facteurs de risque critiques et les facteurs de succès ainsi que le soutien requis de la haute direction et du personnel.

#### 4. L'exécution du plan

Est l'étape de la mise en oeuvre des points énoncés sous la rubrique « Diagnostic ». C'est souvent à cette étape que la plupart des plans de restructuration échouent. Le succès de l'implantation d'un plan de restructuration nécessite deux choses : la mise en place d'un processus d'évaluations régulières de la performance et de l'atteinte des objectifs du plan et l'instauration d'un système d'amélioration permanent de l'entreprise afin d'encourager la continuation du changement après que le projet soit terminé.

#### La communication

Un autre élément du succès est la communication entre les différents intervenants.

Il est essentiel de maintenir des échanges réguliers avec le banquier. Si un événement négatif d'importance se produit dans l'entreprise, mieux vaut d'abord en informer le banquier. Les conventions bancaires comprennent des clauses restrictives qui nécessitent la production d'information financière dans les délais requis.

La non-production de l'information en temps opportun peut notamment créer :

- une perception qui peut indiquer que l'entreprise éprouve des difficultés financières;

- une impression négative de l'entreprise et de la direction.

Le fait d'établir et de maintenir de bons rapports aidera à créer un climat de confiance et de loyauté entre une entreprise et son banquier, ce qui favorisera les relations futures.

Le choix d'un professionnel en restructuration est très important et doit faire l'objet d'une mûre réflexion de la part de la direction de l'entreprise.

Deux éléments doivent dicter le choix du spécialiste : s'assurer des ses compétences ainsi que des celles de tous les membres de son équipe et vérifier leurs succès passés dans ce domaine. La chimie entre le spécialiste de la restructuration, son équipe et la direction de l'entreprise est cruciale pour réussir le plan de redressement. Au-delà des critères de sélection de base tels que la compétence et les réussites passées, il est important d'inclure aussi un aspect intangible qui est celui de l'affinité et du partage de la vision de l'entreprise avec le spécialiste en restructuration.

Le processus de restructuration peut devenir soit le pire cauchemar de l'équipe de direction, soit un point tournant dans l'évolution de l'entreprise. Le succès se mesure à partir de la proactivité dans la détection des besoins. Ne pas attendre qu'il soit trop tard est primordial dans la réussite du processus. ■



**Martin P. Rosenthal,  
CA, RIRP**

Associé chez Samson Bélaïr/Deloitte & Touche  
Rédigé avec la collaboration de Laurent D. Ziri CA, directeur, Samson Bélaïr/Deloitte & Touche.

**PRICEWATERHOUSECOOPERS**



**Vous êtes préoccupés?  
Vous avez des doutes?**

Notre équipe *Redressement, gestion et insolvabilité* a le savoir-faire et l'expérience pour vous aider dans vos démarches :

- Diagnostic financier
- Proposition
- Redressement
- Liquidation
- Restructuration
- Faillite

**PRICEWATERHOUSECOOPERS INC.**

Redressement, gestion et insolvabilité

#### À QUÉBEC

Robert Brochu • Dominic Picard

900, boul. René-Lévesque Est, bureau 500  
Québec (Québec) G1R 2B5  
Téléphone : (418) 522-7001 • Télécopieur : (418) 522-5663

#### À MONTRÉAL

Marc Beauchemin • Bernard Brunet • Benoit Fontaine  
Gilles Gagnon • Claude Gilbert • Stéphanie Leblanc  
Gilles Savard

1250, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 2800  
Montréal (Québec) H3B 2G4  
Téléphone : (514) 205-5000 • Télécopieur : (514) 205-5694

# Les syndics veulent enterrer leur image de liquidateurs

Le changement de nom de l'Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité rencontre cet objectif

Kathy Noël

noelk@transcontinental.ca

« Ils ne veulent plus qu'on les appelle syndics. Et voilà qu'ils ne veulent même plus qu'on les appelle redresseurs, tellement ils souffrent encore de leur mauvaise image. Les syndics sont dorénavant des « professionnels de la réorganisation ».

Il y a cinq ans, dans un dossier spécial sur les syndics et redresseurs du journal LES AFFAIRES, un article était coiffé du même titre : *Les syndics veulent redresser leur image*. Il semble que les choses changent tranquillement. Même que l'Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité (AQPI) a changé de nom l'an dernier pour y ajouter le mot *réorganisation*, afin de mettre l'accent sur cet aspect de la fonction du syndic. Elle s'appelle maintenant l'Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation (AQPIR).

« Nous ne sommes pas que des *fossoyeurs* d'entre-

prises », soutient Gaetano Di Guglielmo, associé au service de redressement d'entreprises du cabinet KPMG.

« Nous n'aimons pas utiliser le mot syndic, car l'image du syndic, c'est celle d'un liquidateur, d'un embaumeur commercial, alors que nous pouvons sauver les entreprises plutôt que de les liquider. Nous avons maintenant un rôle plus proactif. Nous ne faisons pas que réagir », ajoute l'expert.

## De liquidateur à redresseur

De son côté, Michel Paré, président de la nouvelle AQPIR, croit qu'il y a quand même eu une légère amélioration au plan des perceptions. « Les gens pensent que le syndic intervient seulement quand les entreprises sont en faillite. Oui, ils le font, mais ils font plus que ça. Il existe différentes étapes avant d'en arriver là et le syndic peut jouer un rôle de conseiller », dit-il.

Il ajoute qu'une meilleure connaissance de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, qui accorde un délai de six



Michel Paré, président de la nouvelle AQPIR

mois pour tenter de redresser ses finances, fait en sorte que les gens ont tendance à consulter davantage.

« Nous passons peu à peu de l'image du professionnel qui met des entreprises en faillite à celui de réorganisateur financier », dit M. Paré.

La mauvaise image du syndic vient peut-être du fait qu'auparavant, à peu près n'importe qui pouvait devenir syndic, selon M. Di Guglielmo. « Maintenant, le processus est

beaucoup plus long et plus exigeant », dit-il.

Il y a une méconnaissance du profil des syndics. La méfiance qu'ils suscitent vient peut-être aussi du fait qu'ils tirent une bonne partie de leurs revenus à même les éléments d'actif liquidés, créant ainsi une apparence de conflit d'intérêts.

## Qui peut être syndic ?

Les syndics sont très souvent des comptables agréés, des économistes ou des avocats. Ils ont déjà une solide formation de base en plus des cours et examens nécessaires pour l'obtention de leur licence.

La formation de trois ans par correspondance est donnée par l'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation (ACPIR), dont l'AQPIR est la composante provinciale. Au terme de celle-ci, le futur syndic, parrainé par un membre de la profession, doit réussir deux examens écrits et un examen oral.

Les syndics licenciés connaissent tous les tenants et aboutissants de la Loi sur

la faillite et l'insolvabilité et de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (C-36). Ils ont acquis des notions de droit, savent comment analyser une entreprise et comment réaliser un mandat pour le compte d'une banque. Les syndics peuvent travailler pour une entreprise en proie à des créanciers impatients ou pour des créanciers inquiets de leur dû.

C'est la licence qui fait le syndic, insiste M. Paré, dont l'Association s'est lancée cet automne dans une campagne médiatique pour prévenir le public des dangers de faire affaire avec un professionnel non licencié.

« Il y a de bons redresseurs d'entreprises, qui ont la formation, mais il y en a aussi qui ne redressent rien. Surtout pour les particuliers, c'est important de vérifier la formation et l'expertise du professionnel que l'on consulte », souligne le président de l'AQPIR.

L'AQPIR compte environ 250 membres, regroupant ainsi la grande majorité (plus de 95 %, selon M. Paré) des syndics de la province. Outre le code de déontologie de leur profession initiale, les syndics sont soumis à deux autres codes de déontologie : celui de l'ACPIR et celui de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. ■



TREMBLAY BOIS MIGNAULT LEMAY

Louise Jacques  
Avocate

Iberville Un, bureau 200, 1195, av. Lavigerie, Sainte-Foy (Québec) G1V 4N3  
Téléphone : 418-658-9966 • Télécopieur : 418-658-6100  
ljacques@tremblaybois.qc.ca www.tremblaybois.qc.ca

Insolvabilité et problèmes d'impôt et  
de taxes vont souvent de pair...  
Consultez les experts !

## INSOLVABILITÉ ET RÉORGANISATION

Me Jean Lozeau

**LOZEAU L'AFRICAIN**

S.E.N.C.

AVOCATS

1010, rue De la Gauchetière Ouest  
Bureau 1900  
Montréal (Québec) H3B 2N2

Téléphone (514) 981-5600

## FISCALITÉ (Impôt et Taxes)

Me Paul Ryan

**RAVINSKY RYAN** S.E.N.C.

AVOCATS

1010, rue De la Gauchetière Ouest  
Bureau 1200  
Montréal (Québec) H3B 2S9

Téléphone (514) 866-3514

# Une cure de rajeunissement pour la Loi sur les faillites

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

À compter du mois de février prochain, le comité sénatorial canadien sur les banques et les institutions financières se penchera sur un projet de réforme de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. Les changements pourraient être nombreux et importants, surtout au chapitre de l'insolvabilité des entreprises, un point mal servi par la loi actuelle selon les gens du milieu.

À cet égard, l'**Institut d'insolvabilité du Canada** et l'**Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation** ont présenté conjointement un volumineux rapport à **Industrie Canada** contenant 86 points à améliorer



La protection des administrateurs d'une PME en difficulté financière constitue un autre élément prioritaire de la loi.

à la loi actuelle.

Les deux organismes disent être préoccupés par « le fait que la réforme du droit d'insolvabilité n'attire guère l'attention au Canada, malgré qu'elle constitue une importante législation-cadre qui affecte le financement et la conduite des entreprises ».

« L'élément le plus important est qu'il faut envisager

une législation permettant d'instaurer des mécanismes de financement d'entreprises en réorganisation, comme cela se fait aux États-Unis. De cette façon, des centaines de PME pourraient être réorganisées plutôt que de subir la faillite », dit M<sup>e</sup> Jean-Yves Fortin, du cabinet **Brouillette, Charpentier, Fortin**, le nouveau

président de l'Institut d'insolvabilité du Canada.

Le document présenté à Industrie Canada précise les avantages de cette approche : « Un des buts essentiels du système consiste à faciliter la recherche de solutions permettant la continuité d'exploitation chaque fois que c'est possible et qu'il y a plus à gagner d'une restructuration viable que d'une liquidation. Le financement intérimaire a pour but de faciliter la recherche d'une solution de continuité, maximisant la valeur ultimement réalisée pour les créanciers et minimisant les coûts socio-économiques de l'insolvabilité. »

L'ensemble des amendements proposés au gouvernement du Canada contient deux autres points prioritaires sur le plan commercial, précise M<sup>e</sup> Fortin.

Le premier élément est la

protection des salariés dans des entreprises en difficulté. Selon M<sup>e</sup> Fortin, « la loi actuelle ne prévoit aucun mécanisme en ce sens. Le Sénat est très préoccupé par la question. Il faudra trouver des façons de les protéger ».

L'autre élément prioritaire est la protection des administrateurs d'une PME en difficulté financière. « Quand les choses vont mal, plusieurs administrateurs ont tendance à démissionner. Il faudrait au contraire qu'ils puissent demeurer en poste au moins sur une base intérimaire afin qu'il soit possible de bénéficier de leur contribution lors d'une réorganisation de l'entreprise », explique-t-il.

## Une loi inadaptée

Me Fortin espère que ces trois problématiques seront

résolues dans la réforme de la loi fédérale. « La loi sur la faillite et l'insolvabilité a stagné longtemps sur les tablettes, commente-t-il. En 1992, nous avons au moins réussi à y faire inclure une révision tous les cinq ans. Il est important d'effectuer des révisions quinquennales afin d'améliorer la loi sur une base continue en tenant compte des nouveaux développements. »

Le dossier préparé par les deux organismes est parfois cinglant quant à la législation actuelle : « Le système d'insolvabilité en vigueur présentement au Canada est relativement efficace comparativement à d'autres, mais à certains égards, c'est souvent en dépit de nos lois sur l'insolvabilité plutôt qu'en raison de celles-ci », peut-on y lire.

Il y est aussi fait mention de l'importance de considérer l'évolution du droit international en matière d'insolvabilité.

« Étant donné l'interaction croissante entre les économies canadienne et américaine, le Canada possède plus d'expérience que les autres pays dans les dossiers d'insolvabilité internationale par rapport à la taille de son économie. Cette expérience est unique du fait que le Canada et les États-Unis préfèrent la restructuration à la liquidation. »

## Recommandations pour les particuliers

Guylaine Houle, associée chez le syndic **Litwin Boyadjian**, a fait partie du comité de travail qui s'est penché sur les réformes à apporter au chapitre de l'insolvabilité du consommateur. Elle est d'avis que cet exercice, qui a duré plus d'une année, portera fruit.

« C'était formidable. Pour la première fois, tous les intervenants concernés se trouvaient assis à une même table : syndics, banquiers, représentants de groupes de consommateurs, juges, avocats et académiciens, fait-elle remarquer. Nous sommes arrivés à des compromis qui feront en sorte que la loi fonctionnera mieux. Nous avons vraiment posé un regard global sur cette législation. »

Le comité a proposé plus d'une vingtaine de recommandations à Industrie Canada. « L'insolvabilité du consommateur a fait beaucoup de progrès depuis 10 ans, surtout au chapitre de l'uniformisation de la loi. Par contre, plusieurs aspects non économiques ne sont toujours pas réglés. Les parties intéressées ont espoir que les modifications qui seront faites régleront ces difficultés », dit-elle. ■

## Si vous êtes dans un brouillard financier, laissez-vous guider!

Faites appel aux compétences reconnues d'un membre de l'**Association québécoise des professionnels de la réorganisation et de l'insolvabilité (AQPRI)\***. Nos membres, tous détenteurs d'une licence de syndic, travaillent de manière à ce que vos droits soient respectés. Que vous soyez créancier ou débiteur (individu ou entreprise), nous pouvons vraiment vous aider à trouver la solution la plus appropriée à votre situation. Il est cependant préférable de ne pas attendre de vous retrouver en plein brouillard avant de communiquer avec nous.

Laissez-vous guider en toute confiance...  
par un membre de l'AQPRI!

**AQPRI**

Association québécoise des professionnels  
de la réorganisation et de l'insolvabilité

\* Consultez les Pages jaunes à la rubrique « Syndics de faillite » ou le site [www.aqpri.com](http://www.aqpri.com)

Affiliée à l'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation.

# Un outil méconnu à la rescousse des entreprises

Avant de faire une acquisition, la consultation du Registre des droits personnels et réels mobiliers s'impose

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Avant toute transaction visant à acquérir une entreprise, l'acheteur a tout intérêt à vérifier si certains biens de cette entreprise sont affectés d'une charge.

S'il achète ou loue ces biens sans connaître cette information, l'acheteur pourrait être tenu responsable du paiement de la dette au créancier ou être obligé de lui remettre les biens en question.

Pour éviter de se trouver dans une pareille situation, le seul véritable outil qui existe est le **Registre des droits personnels et réels mobiliers** (RDPRM), un registre informatisé public, administré par le ministère de la **Justice du Québec**. Encore peu connu, le RDPRM existe depuis 1994, mais ce n'est que depuis le mois d'août 1999 qu'il est possible d'y vérifier notamment si les biens d'une entreprise ont été donnés en garantie ou ont été affectés d'une charge (vente à tem-

pérament, location à long terme, hypothèque, etc.).

Ce registre électronique présente l'ensemble des garanties consenties par les entreprises sur leurs biens meubles, comme le souligne **M<sup>e</sup> Charles Dorion**, responsable des Communications, à la direction des registres et de la certification au ministère de la Justice.

« Le RDPRM est utilisé dans la très grande majorité des financements commerciaux au Québec. En accordant un prêt à une entreprise, l'institution financière inscrira au registre les biens qu'elle prend en garantie si elle veut faire reconnaître son droit de créance, dit-il. Ces biens peuvent être, à titre d'exemple, les stocks, les équipements, la flotte automobile ou l'ensemble des comptes clients. L'inscription au RDPRM confère un rang au créancier. C'est pourquoi les institutions prêteuses ont recours à cet outil. Si elles ne l'utilisent pas, elles le font à leurs risques et périls. »

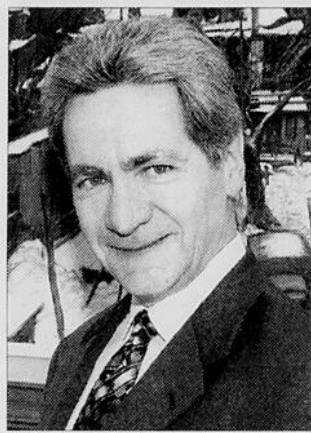
M<sup>e</sup> Dorion ajoute que « les inscriptions commerciales constituent une grosse partie

du registre gouvernemental. Toute entreprise a normalement une inscription au RDPRM, y compris le dépanneur du coin. En général, dès qu'une société possède une marge de crédit *corporative*, les biens donnés en garantie y sont inscrits ».

## Il faut savoir...

L'inscription des droits au RDPRM est faite par l'officier de la publicité des droits personnels et réels mobiliers à la demande des institutions prêteuses. Le hic, c'est qu'il semble bien que bon nombre d'entreprises ne savent pas que leurs créances sont ainsi inscrites à un registre public.

C'est ce que soutient **Martin Poirier**, vice-président de l'**Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation** (AQPIR). « Il est important d'éveiller les gens à l'existence d'un tel registre. Il est courant que les entreprises ne sachent pas qu'elles y sont inscrites, surtout s'il s'agit de PME ou de très petites entreprises qui



M<sup>e</sup> Alain Robichaud, de la firme De Grandpré, Chait et associés.

n'ont pas les ressources pour être correctement informées à ce sujet. »

Par ailleurs, M. Poirier insiste sur l'importance pour un acheteur éventuel de consulter le RDPRM avant de passer aux actes. « Cette recherche au registre doit être faite lors de toute transaction. Idéalement, l'acheteur devrait avoir recours aux services d'un professionnel habitué de mener ce genre de vérifications », précise-t-il.

Même son de cloche du côté de **M<sup>e</sup> Alain Robichaud**, de la firme **De Grandpré, Chait et associés**. « L'acheteur trouvera au RDPRM tout ce qu'une entreprise a accordé comme garantie à ses créanciers. Le RDPRM n'est pas un registre de titres, mais bien un registre de droits qui sert à déterminer si les biens d'une entreprise sont affectés d'une hypothèque. »

## Une panoplie de droits

M<sup>e</sup> Dorion précise, quant à lui, que le RDPRM comprend 110 droits. « Cette vérification au registre fait partie du portrait général d'une entreprise que l'acheteur éventuel doit obtenir avant d'acheter cette entreprise ou un bien de cette dernière, comme un camion, par exemple », mentionne-t-il.

On y trouve notamment des hypothèques mobilières, des réserves de propriété (ex. : contrat de vente à tempérament d'un véhicule routier) et des droits résultant de baux à long terme (ex. : location à long terme d'un véhicule routier ou d'un

photocopieur).

Un dépliant du ministère de la Justice du Québec souligne l'impact légal de ce registre. « Une fois inscrit au RDPRM, un droit est publié et donc présumé connu de toute personne. Ainsi, la personne qui s'abstient de le consulter ne pourra invoquer sa bonne foi si un problème survient », peut-on y lire.

Le ministère de la Justice considère que la publication de droits constitue une protection fiable autant pour le créancier détenant des droits sur un bien meuble que pour toute personne ou entreprise désirant acquérir un tel bien ou même le prendre en garantie.

Il existe de tels registres dans la plupart des provinces et territoires canadiens. Il peut donc s'avérer nécessaire de les consulter. ■

## SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Syndics

OK

# Qui peut vous aider à fournir à vos clients des conseils judiciaires en restructuration ?

## Les gens de Samson Bélair/Deloitte & Touche

Certification et services-conseils, fiscalité, services-conseils financiers et consultation

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les professionnels de nos

### Services-conseils en restructuration et insolvabilité.

#### Montréal

Tél. : (514) 393-7055  
Denis Hamel, CA•EJC, CIRP, CFE  
Martin P. Rosenthal, CA, CIRP, Syndic  
François Giard, CA  
René C. Leduc, CMA, CIRP, Syndic  
Philippe Jordan, CIRP, Syndic  
Robert Malo, LL.B., CIRP, Syndic  
Enzo Gabrielli, CA  
Jean-François Hamel, CA

#### Laval/Longueuil

Tél. : (450) 463-8092  
Ronald P. Gagnon, LL.B., CIRP, Syndic  
Jacques Pesant, CIRP, Syndic

#### Hull

Tél. : (813) 236-2442  
David Boddy, CA, CIRP, Syndic  
Stanley Loiseleur, CIRP, Syndic

#### Québec/Trois-Rivières

Tél. : (418) 624-3333  
Michel Landry, CA, CIRP, Syndic  
Martine Noël, Syndic  
Éric Vincent, CGA  
Nathalie Labbé, CA

#### Sherbrooke

Tél. : (819) 564-0384  
Ronald P. Gagnon, LL.B., CIRP, Syndic

#### Chicoutimi

Tél. : (418) 549-6650  
Réjean Bergeron, CIRP, Syndic

#### Rimouski

Tél. : (418) 722-7221  
Michel Landry, CA, CIRP, Syndic  
Jocelyne D'Astous

www.deloitte.ca

**Samson Bélair  
Deloitte  
& Touche**

# Sur le web, plus de 6 M\$ non réclamés par les créanciers

Le Bureau du surintendant des faillites dévoile la liste des dividendes demeurés en fiducie

**Kathy Noë**

noelk@transcontinental.ca

Quelque 6 380 792 M\$, voilà le montant total que les créanciers de diverses entreprises ou

particuliers canadiens en faillite n'ont pas encore réclamé. Faites-vous partie de la liste ?

Il est maintenant possible de vérifier sur Internet si son nom ou le nom de son entre-

prise apparaît dans le *Système de recherche de dividendes non réclamés* régulièrement mis à jour par le **Bureau du surintendant des faillites**.

Les dividendes sont des montants payables à des

particuliers ou à des entreprises qui sont les créanciers d'une autre entreprise ou d'un particulier en faillite ou ayant fait une proposition en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Ces

dividendes sont remboursés aux créanciers par un syndic ou l'administrateur d'une proposition.

au Bureau du surintendant des faillites.

## Une jolie cagnotte

La base de données contient 32 723 enregistrements et dépasse 6 M\$. Le dividende non réclamé le plus élevé est de 41 418 \$. « Certains montants dorment dans la cagnotte depuis 20 ans », indique M<sup>me</sup> Paquet.

« Les gens croient souvent à tort que, lorsqu'ils sont impliqués dans une faillite, ils ne reçoivent rien. Ils pourraient être surpris », lance M<sup>me</sup> Paquet.

Certains comptables ou avocats effectuent la recherche de dividendes non réclamés. Ils agissent comme intermédiaires entre les créanciers et le Bureau du surintendant moyennant des commissions variant entre 10 et 25 % sur le montant à réclamer.

En attendant sa réclamation, l'argent est placé dans une fiducie à la disposition du gouvernement. M<sup>me</sup> Paquet précise qu'en tout temps, elle peut remettre le total de la créance. Le site du Bureau du surintendant des faillites est accessible à partir de [strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca) ■

## Non réclamés

Normalement, à la suite d'une faillite, l'argent est réparti immédiatement entre les divers créanciers. Dans le cas d'une proposition, les dividendes peuvent être remboursés à diverses étapes de la réorganisation de l'entreprise.

Dans certains cas, le syndic ne réussit pas à communiquer avec le créancier, soit parce qu'il a déménagé soit parce que, dans le cas d'une entreprise, il a mis fin à ses activités.

« Le syndic doit expédier au moins une fois le chèque. Par la suite, les créanciers disposent de 30 jours pour l'encaisser. Cependant, certains créanciers ne le font pas dans les délais requis. Dans ce cas, l'argent nous revient », explique M<sup>me</sup> **Donna Paquet**, administratrice des dividendes non réclamés

## Pas de panique On s'en occupe

Michel Paré, CA CIRP syndic  
Martin Poirier, CA CIRP syndic  
Claude Moisan, CA CIRP syndic

**Vous avez des problèmes d'insolvabilité, nous pouvons vous aider à les régler.**

- Professionnalisme
- Consultation sans frais
- Confidentialité assurée
- Horaire flexible
- Sur rendez-vous (de préférence)

**Faillite personnelle et commerciale  
Proposition  
Redressement  
Réorganisation**

MEMBRE  
**ASPRI**

**LEMIEUX NOLET**  
syndics de faillite  
et gestionnaires

Lévis • Québec • Cap-Santé • Lac-Etchemin • La Malbaie  
Montmagny • Rimouski • Rivière-du-Loup • Saint-Raymond  
5020, boul. de la Rive-Sud, Lévis (Québec) G6V 6Z6

**LÉVIS** • 5020, boul. de la Rive-Sud • (418) 833-1054  
1 866 833-2114

**QUÉBEC** • 1265, boul. Charest Ouest • (418) 659-7374  
1 866 833-2114

**RIMOUSKI** • 5, rue Saint-Germain Est • (418) 724-4422  
1 866 724-4422

## Insolvabilité et restructuration

Litiges - insolvabilité et restructuration

Priorités, transferts frauduleux, préférences et autres transactions révisables

Procédures

*Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*

*Loi sur la faillite et l'insolvabilité*

*Loi concernant la liquidation et la restructuration*

Recours en oppression

Représentation de conseils d'administration

Représentation de créanciers et de comités de créanciers

Représentation de débiteurs dans le cadre d'arrangements ou de restructurations

Représentation de syndics, de contrôleurs et de séquestres

Restructurations via l'arrangement en vertu des lois sur les sociétés

## De la parole aux actes

### Un autre point de vue

Chez Ogilvy Renault, nous affirmons notre leadership dans le milieu des affaires depuis plus de 120 ans. Pour nous, il est primordial d'être à l'écoute de nos clients et de les aider à relever leurs défis en proposant des solutions innovatrices.

### Des résultats dignes de confiance

Notre équipe d'avocats, d'agents de brevets et d'agents de marques de commerce possède une expertise reconnue et une connaissance approfondie de l'industrie dans un grand nombre de secteurs juridiques, scientifiques et techniques.



**OGILVY  
RENAULT**

Expertise  
par excellence

Poursuivant les pratiques de  
**Meighen Demers  
Ogilvy Renault  
Swabey Ogilvy Renault**

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

Montréal • Ottawa  
Québec • Toronto  
Vancouver • Londres

Vous avez déjà coupé  
là où c'était possible.

Vous avez demandé  
à tout le monde  
d'en faire plus.

Vous avez été ouvert  
à toute idée nouvelle.

Vous avez reçu  
une multitude de conseils.

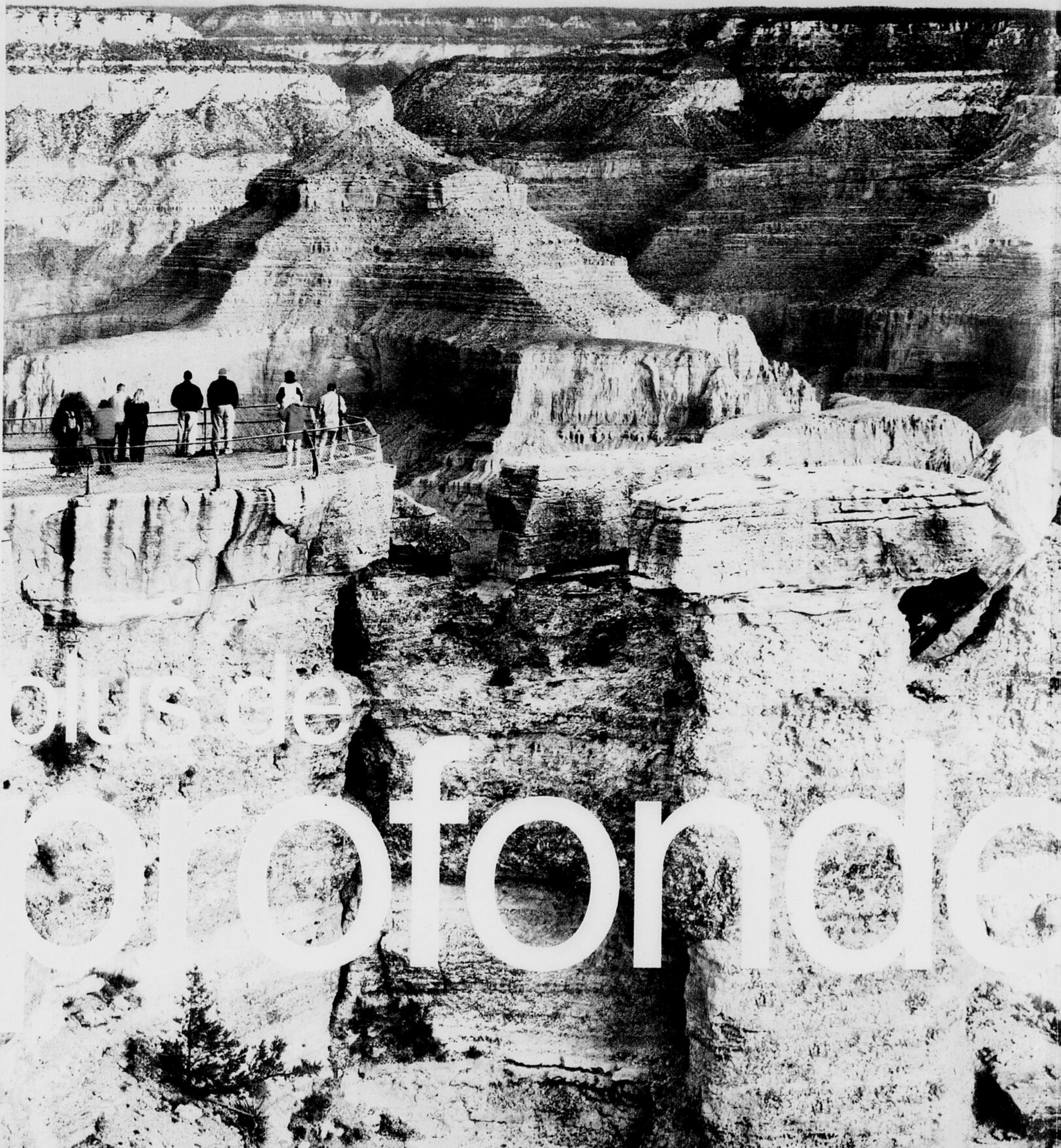
Mais ce n'est pas assez.

Pas assez pour être compétitif,  
encore moins pour prospérer.

Certainement pas assez  
pour prendre les devants.

Bref, vous êtes coincé.

Et lorsqu'on est coincé,  
la chose dont on a le plus  
besoin, c'est :



ocus de  
onofonolo



Découvrez les **Services-conseils en affaires IBM.**

plus de profondeur dans le secteur de l'automobile  
plus de profondeur dans le commerce de détail  
plus de profondeur dans l'industrie pharmaceutique  
plus de profondeur dans le domaine de la défense  
plus de profondeur dans le secteur gouvernemental  
plus de profondeur dans les services publics  
plus de profondeur dans les sciences de la vie  
plus de profondeur dans l'industrie pétrolière  
plus de profondeur dans le secteur de l'assurance  
plus de profondeur dans l'industrie du divertissement  
plus de profondeur dans le secteur bancaire  
plus de profondeur dans l'industrie des produits chimiques  
plus de profondeur dans le secteur énergétique  
l'industrie des marchandises emballées  
le secteur des médias  
l'aérospatiale  
l'industrie du tourisme  
les transports  
le secteur de l'éducation  
le secteur de la santé  
plus de profondeur dans le secteur des marchés financiers  
plus de profondeur dans l'industrie électronique  
plus de profondeur dans le secteur des télécommunications

60 000 experts dans 160 pays, soutenus par les capacités d'exécution et les technologies éprouvées d'IBM.

L'expérience et la compétence pour saisir une occasion ou cerner un problème.

Tout le pragmatisme, les gens et la technologie pour bien faire les choses, du début à la fin.

De la planification stratégique à la transformation organisationnelle, en passant par des services à la demande basés sur le modèle des services publics.

Tout ce qu'il faut, peu importe ce qu'il faut. Partout dans le monde, sous un seul et même toit.

Les Services-conseils en affaires IBM



[ibm.com/bcs/ca/fr](http://ibm.com/bcs/ca/fr)

# CAPITAL DE RISQUE

LES AFFAIRES

## Les grands bailleurs de fonds sont très discrets

Les principales caisses de retraites canadiennes investissent peu dans les sociétés de capital de risque



Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Le milieu du capital de risque au Québec est à la croisée des chemins. Plusieurs entreprises sont arrivées à une étape où elles ont besoin de fonds de l'ordre de 10 M\$ à 50 M\$. Mais les sources d'approvisionnement pour de tels montants sont rares et les organisations canadiennes qui détiennent d'importants capitaux, comme les fonds de pension, sont plutôt discrètes vis-à-vis de l'industrie du capital de risque.

Ce n'est pas qu'il n'y ait pas de acteurs capables de faire des rondes substantielles. Hubert Manseau, pdg d'Innovatech du Grand Montréal, en dénombre trois : le Fonds de solidarité FTQ, la Société générale de financement et CDP Capital (l'ex-

Caisse de dépôt). « Chacun a des règles qui l'empêchent d'être proactif, de telle sorte que chacun fait des investissements de taille, mais trop peu », dit M. Manseau.

« Nous, on dit que s'il y avait un *outsider*, ce serait plus facile de trouver des partenaires. Si je dois faire une ronde avancée de financement et que j'ai besoin d'un partenaire, ce sera plus facile si j'ai trois autres choix plutôt que deux. Et ce sera encore mieux si cet autre investisseur a plus de facilité, par son statut privé, d'attirer d'autres partenaires étrangers », explique-t-il.

Il n'est pas évident que ces trois acteurs en formeront un quatrième indépendant qui, dans une certaine mesure, les concurrencera.

### Des fonds de pension frileux

Outre ces sociétés, il y a plusieurs autres sources possibles de capitaux au Canada, mais elles sont pratiquement absentes des circuits.

Mentionnons notamment les fonds de pension. Selon Kirk Falconer, analyste chez Mary Macdonald & Asso-

ciates, en 2001, seulement 1 % de tout l'actif sous gestion chez les 100 principaux fonds de pension canadiens ont été versés dans des firmes de capital de risque et d'autres outils d'investissement direct. Aux États-Unis, le niveau de participation était quatre fois plus élevé, à 4 %.

Aux États-Unis, bon an mal an, 42 % de tout l'argent qui tombe dans les goussets des financiers de risque provient des grands fonds de pension. Au Canada, le niveau oscille de façon désordonnée.

En 1999, la proportion était de 6 %, en 2000, de 29 %. En 2001, le niveau bondit exceptionnellement à 44 %, mais cela tient à une injection importante d'environ 1,8 milliard de dollars (G\$) de CDP Capital dans sa filiale CDP Capital - Technologies.

Une anecdote témoigne bien de la frilosité des fonds de pension canadiens. Au moment de former son premier fonds T2C2, Bernard Coupal a sollicité la participation des fonds de pension universitaires. Il lui semblait qu'il avait un argument en or : son fonds allait servir à faire



Au moment de former son premier fonds T2C2, Bernard Coupal a sollicité la participation des fonds de pension universitaires. Aucun gestionnaire n'a voulu participer.

fructifier la recherche issue des universités mêmes. Rien n'y fit : aucun gestionnaire n'a voulu participer. « Quand on a fait notre deuxième ronde pour 104 M\$ en mars 2001, je ne suis pas retourné les voir, reconnaît M. Coupal. J'aurais peut-être dû... »

Outre les fonds de pension, il existe d'autres détenteurs importants de capitaux qui pourraient contribuer à

un superfonds de risque, notamment les compagnies d'assurances et les banques. Les assureurs sont traditionnellement absents du capital de risque.

Quant aux banques, certaines ont des participations importantes dans des fonds privés, comme la Banque Nationale et la Banque Scotia chez GTI Capital, Genechem et T2C2. Elles pourraient être de plus importants bailleurs, mais cette possibilité n'est pas évoquée dans les milieux de capital de risque.

### La Caisse de dépôt blâmée

L'acteur clé dont le nom revient, et pas toujours en termes élogieux, est CDP Capital.

« Sofinov (maintenant CDP Capital-Technologies) ne joue pas son rôle, laisse tomber Jean-Denis Dubois, vice-président, investissements, sciences de la vie, du Fonds de solidarité FTQ. On ne la voit pas dans les rondes de financement. On dirait que le Québec est secondaire pour elle. C'est un peu gênant. »

Normand Balthazard partage ces propos. Le président

de BioCapital est à la recherche de fonds entre 100 M\$ et 200 M\$ et il aimerait bien mettre en place le superfonds désiré par plusieurs, mais les bailleurs de fonds hésitent.

« Le blâme le plus important, c'est Sofinov qui doit le porter, dit M. Balthazard. Ils investissent à coups de 500 M\$ à l'étranger et en Ontario et ils ne le font pas au Québec. Je pense que c'est inconcevable. C'est à la Caisse de dépôt que ça bloque, alors qu'elle devrait être le plus gros bailleur. »

« Les institutions étrangères nous demandent pourquoi on n'obtient pas d'argent de la Caisse, chez nous, alors qu'elle est présente partout à l'étranger, rapporte M. Balthazard. Quand on se fait dire ça, on a une côte à remonter. »

LES AFFAIRES ont tenté d'obtenir une réponse de CDP Capital-Technologies, mais elle a refusé une entrevue. ■

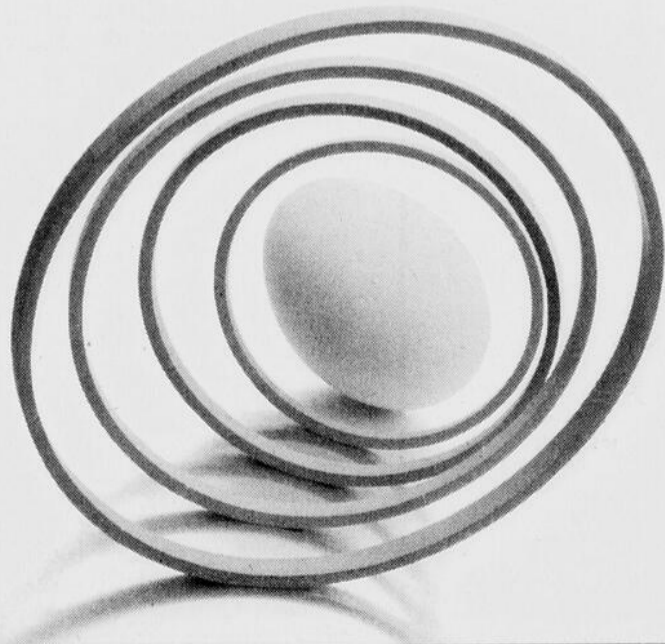
### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Risque

OK



### LES PROJETS À TOUT CASSER NOUS EMBALLENT

Brasser, stimuler, faire craquer de nouveaux marchés. En investissant dans les entreprises qui ont de la croissance dans les idées, nous engageons des capitaux pour les aider à percer et à prendre leur envol. Ensemble, nous créons de nouvelles richesses. Et l'idée nous emballent.

1 800 361-5017 www.fondsftq.com

**FONDS**  
de solidarité FTQ  
La force du travail

# Une *annus horribilis* pour le financement des biotechs

Les problèmes sont plus graves dans les rondes avancées, où il s'agit d'amasser des sommes de 15 M\$ et plus

**Yan Barcelo**  
dossiers@transcontinental.ca

Ce n'est pas l'exultation dans les coulisses de l'univers du financement en biotechnologie, loin de là. « L'année est affreuse. On va se souvenir de 2002 comme

d'une *annus horribilis* », dit **Bertrand Bolduc**, président du conseil de **BioQuébec** et président de **TGN Biotech**, de Québec.

Heureusement, ce n'est pas non plus le calme plat. Des financements réussis ont eu lieu, notamment ceux

de **BioAxone**, pour la somme de 12 M\$, et de **PhytoBio-tech**, au montant de 17,6 M\$. Mais ce sont des exceptions qui confirment la règle.

« Si l'entreprise ne se démarque pas pour ce qui est de ses produits ou de sa gestion, les financiers ne veulent pas y

toucher, dit M. Bolduc. Si tu as fait un bon projet en 2002, il fallait que tu sois très fort. »

L'horrible année 2002 tient d'abord au marché boursier. D'abord, les biotechnologies ont souffert du climat pessimiste général qui a prévalu jusqu'en octobre.



Jean-Denis Dubois : « La science est toujours bonne, c'est seulement la Bourse qui est mauvaise. »

## Innovatech

Sociétés d'investissement

### Le capital de risque au service de l'innovation

Dans le secteur de la haute technologie, la bonne idée ne suffit pas. Il faut avoir les moyens de ses ambitions. Avec un capital cumulé de 700 millions de dollars et un portefeuille combiné de plus de 200 entreprises, les sociétés Innovatech forment le plus important réseau de capital de risque dédié au secteur de la haute technologie.

Financement, soutien à la mise en marché et au montage financier, accès à un réseau bien établi d'anges financiers et de partenaires nationaux et internationaux, autant d'expertise pour stimuler la croissance de votre entreprise, autant d'outils pour atteindre rapidement la rentabilité.

#### Du capital de risque pour les secteurs de pointe :

- technologies de l'information
- technologies avancées et industrielles
- télécommunications
- sciences de la vie
- aéronautique
- optique
- nouveaux matériaux
- ressources naturelles

#### Du financement en début de cycle :

- démarrage
- transfert technologique

**Innovatech Montréal**  
2020, rue University  
Bureau 1527  
Montréal (Québec)  
H3A 2A5  
(514) 864-2929  
1-800-883-7319

**Innovatech Québec**  
10, rue Pierre-Olivier Chauveau  
Québec (Québec)  
G1R 4J3  
(418) 528-9770  
1-866-605-1676

**Innovatech Sud du Québec**  
455, rue King Ouest  
Bureau 305  
Sherbrooke (Québec)  
J1H 6E9  
(819) 820-3305

**Innovatech Régions ressources**  
1305, ch. Sainte-Foy  
Bureau 101  
Québec (Québec)  
G1S 4N5  
(418) 528-0315  
1-877-229-0539

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

Mais le secteur a aussi souffert de nombreuses nouvelles de tests cliniques ayant échoué en phase 3. Il a aussi été éclaboussé par le scandale d'initiés impliquant **Martha Stewart** et **ImClone**. Pour le reste, la base n'est pas atteinte, souligne **Jean-Denis Dubois**, vice-président des investissements, sciences de la vie, du **Fonds de solidarité FTQ**.

« Les compagnies qui étaient bonnes il y a six mois le sont encore. La science est toujours bonne, c'est seulement la Bourse qui est mauvaise. »

En raison de perspectives boursières défavorables, les financements s'avèrent ardu. « Les délais de clôture sont beaucoup plus longs, souligne M. Bolduc. Ils étaient de six mois et ils sont maintenant à 12 ou 15 mois. »

Puisque les entreprises savent que l'accès au capital est restreint, elles recourent à mille et un stratagèmes pour trouver de l'argent ou en épargner : elles se font financer leurs crédits de R&D, sollicitent des prêts en offrant leurs équipements en garantie, étendent leur recherche dans le temps, réduisent leur effectif. « Donc, il y en a qui vont mourir d'ici Noël », croit M. Bolduc.

Les problèmes de financement sont plus sévères là où ça fait mal depuis quelques années déjà : dans les rondes plus avancées, où il s'agit de recueillir des sommes de 15 M\$ et plus. Car, comme le dit **Charles Cazabon**, vice-président, capital de risque, de la **Banque de développement du Canada**, « les rondes de démarrage sont bien servies au Québec avec la présence de fonds spécialisés comme **T2C2** ». Le secteur du démarrage est aussi bien couvert par le Fonds de solidarité FTQ et la BDC notamment, dont les portefeuilles en biotechnologie sont respectivement constitués de 52 et de 15 compagnies.

Donc, pas de problème pour les démarrages et les prédémarrages. C'est le domaine de prédilection du financement

de risque du Québec et il y excelle. L'enjeu est de continuer à faire vivre les entreprises créées.

Charles Cazabon donne l'exemple d'une compagnie de la BDC qui vise de 15 à 20 M\$ pour financer des essais cliniques de phase 2. « On cherche depuis plus de six mois aux États-Unis et au Canada. C'est long et pénible. Pourtant, la compagnie est dans un secteur prometteur, elle rencontre tous ses objectifs d'étape et a un bon management. Finalement, elle devra se résoudre à une ronde plus modeste de 5 M\$ et devra restreindre son champ de recherche. »

#### Des ressources limitées

Où est le problème ? Malgré la présence de plusieurs acteurs d'importance, les fonds de capital de risque n'ont pas assez d'argent dans leurs goussets pour absorber le risque de financements plus substantiels. Ils doivent toujours compter sur le gros investisseur américain, qui ne se présente pour ainsi dire jamais.

**Picchio International**, de **Francesco Bellini**, a procédé à deux investissements totalisant 17 M\$, mais ses ressources de 60 M\$ ne lui permettent pas de les multiplier à l'infini.

La solution revient toujours à la même formule : la création d'un superfonds d'investissement doté d'un capital d'au moins 200 M\$. **BioCapital** tente de créer un tel fonds, mais elle peine à trouver les bailleurs nécessaires.

Jean-Denis Dubois dit qu'il dispose d'une solution intermédiaire, laquelle devrait régler une partie du problème, mais dont il ne pourra parler que dans quelques semaines. En attendant, il étudie la possibilité de rassembler quelques compagnies dans des financements communs plutôt que de procéder à des financements individuels. « On va peut-être faire des compagnies plus fortes en les regroupant, dit-il. Mais, avant tout, il faut voir si ça peut marcher. » ■

# Québec étudie toujours le projet d'un fonds de 500 M\$

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Le ministère des Finances du Québec continue d'étudier le dossier de la création d'un superfonds de capital de risque tel que proposé par le pdg d'Innovatech du Grand Montréal, Hubert Manseau, qui souhaite la création d'un fonds de 250 à 500 M\$ pour appuyer la croissance des firmes de la nouvelle économie.

Un rapport de Secor a été déposé en ce sens au gouvernement. « Nous sommes en train de le regarder et quand l'analyse en sera terminée, nous allons en faire part à la ministre », a indiqué l'attachée de presse de Pauline Marois, Nicole Bastien. Peut-on penser que si Québec va de l'avant, des mesures seront inscrites dans le prochain budget du printemps ? « Aucun échéancier n'a été établi », répond M<sup>me</sup> Bastien.

## Passer à un autre stade

M. Manseau et plusieurs autres intervenants de l'industrie du capital de risque estiment qu'il faudrait au



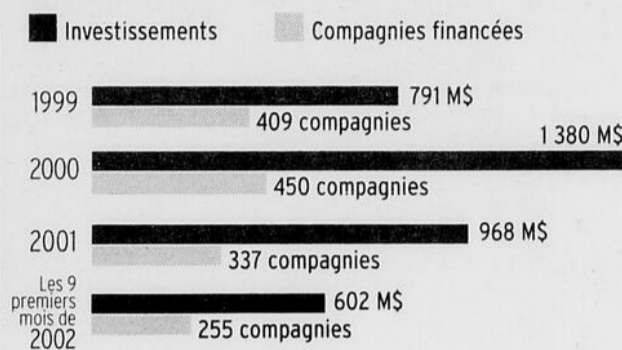
Hubert Manseau : « Nous avons fait nos devoirs. La balle est maintenant dans le camp du gouvernement. »

moins un superfonds qui investirait des sommes massives dans des projets pour leur permettre de passer à un autre stade de développement.

« Au Québec, nous sommes les champions du démarrage mais nous ne jouons pas bien notre rôle pendant les étapes d'expansion », dit M. Manseau.

« Il y a beaucoup de capital de risque pour financer la

## Les investissements en capital de risque au Québec



SOURCE : MACDONALD & ASSOCIATES

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

recherche, l'innovation et le démarrage d'entreprises, mais il y a un manque lorsqu'on arrive au stade de l'expansion ou de la commercialisation », confirme Jean-Pierre Laflamme, conseiller en affaires internationales au ministère de l'Industrie et du Commerce.

« Un fonds sérieux devrait avoir la possibilité de faire entre 10 et 15 placements de 25 M\$ en moyenne, avance M. Manseau. Il s'agirait donc d'un fonds muni d'un capital de départ entre 250 et 500 M\$.

« Pour nous, toute solution nous aiderait parce qu'on a 40 compagnies sur 140 dans notre portefeuille qui sont rendues à des phases plus avancées de financement », ajoute-t-il. Idéalement, ce fonds serait indépendant. Rappelons que les trois sociétés Innovatech sont des créatures de l'État.

## Mises de fonds trop faibles

Le dossier est important puisqu'il en va de l'intérêt des sociétés de capital de

risque qui, dans certains cas, détiennent des portefeuilles d'entreprises arrivant à maturité.

Le marché des premiers appels publics à l'épargne (PAPE) n'étant pas très invitant à l'heure actuelle, les sociétés québécoises de capital de risque sont contraintes d'avoir un horizon plus long pour se retirer de certaines projets.

Qui pourra soutenir les entreprises dans une autre ronde de financement afin d'assurer leur expansion, évitant ainsi des pertes importantes pour les sociétés de capital de risque en raison de fermeture d'entreprises ?

Pourtant, les capitaux abondent : des fonds institutionnels comme Innovatech, CDP Capital, la Société générale de financement (SGF), le Fonds de solidarité FTQ et la Banque de développement du Canada, de même que plusieurs sociétés privées de capital de risque, ont des milliards de dollars à investir dans les entreprises.

« Il y a beaucoup d'argent disponible, particulièrement au Québec, qui accapare 50 % du capital de risque canadien », souligne Claude Miron,

président de Réseau Capital.

Il y a donc des acteurs qui ont la capacité de réaliser des transactions importantes à des stades d'expansion. « Mais le problème est que, règle générale, la mise moyenne est trop faible. On a démarré beaucoup d'entreprises qui sont maintenant rendues à des rondes de financement nécessitant des sommes plus élevées », explique M. Manseau.

Au cours des neuf premiers mois de 2002, les compagnies en expansion ont obtenu plus de la moitié des sommes investies par les sociétés de capital de risque au Québec, soit 339 M\$ sur un total de 602 M\$, indique le plus récent rapport d'activités de l'industrie publié par Macdonald & Associates.

Quatre-vingt-dix-neuf entreprises se sont partagé ce 339 M\$, un investissement moyen d'environ 3,4 M\$ par projet. Cette moyenne est gonflée par le cas de la montrealaise ITF Technologies optiques, qui a récolté près de 40 M\$ : 16,6 M\$ de la part de SGF Tech et le reste provenant de sociétés de financement ontariennes et étrangères. ■

Les exportations de cette industrie ont augmenté de 115 %.

L'agriculture

Les exportations de l'industrie agro-alimentaire canadienne ont atteint plus de 23 milliards de dollars l'an dernier. Ça vous impressionne? Alors que l'industrie agricole canadienne prend de l'expansion et requiert de plus en plus de capital pour répondre à la demande mondiale, FAC continue d'être le chef de file en matière de financement agricole. Communiquez avec nous au 1 800 387-3232 ou visitez notre site Web à [www.fac-fcc.ca](http://www.fac-fcc.ca). L'agriculture... notre raison d'être.

Financement agricole Canada

Canadä

0327 OC-03-017-013 Les Affaires Agribus

**Schroders**

Partenaire de votre démarche

Schroders investit dans des entreprises démontrant un excellent potentiel de croissance et de rendement en particulier dans les circonstances suivantes :

- ◆ Rachat par la direction
- ◆ Vente par le propriétaire-fondateur
- ◆ Vente partielle avec injection de fonds
- ◆ Capital de développement
- ◆ Désinvestissement
- ◆ Transformation en société privée

Schroders & Associés Canada Inc.  
1800, avenue McGill College, bureau 3000  
Montréal, Québec H3A 3J6  
Tél. : (514) 397-0700 Téléc. : (514) 861-2495  
Courriel : [schroders.associates@schroders.ca](mailto:schroders.associates@schroders.ca)  
[www.schroders.ca](http://www.schroders.ca)

# Les secrets de TechnoCap pour s'affirmer aux États-Unis

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

**T**echnoCap est un exemple à part dans l'industrie québécoise du capital de risque : elle a réussi avec succès à attirer du capital étranger, surtout américain. La recette

de ce fonds privé en technologie repose sur des méthodes d'approche très rigoureuses.

« Il y a trois types d'investisseurs qu'il faut aller chercher : les investisseurs *corporatifs*, les investisseurs institutionnels et les firmes de capital de risque », rappelle **Richard**

**Prytula**, président de TechnoCap. Dans ces trois secteurs, la firme a très bien tiré son épingle du jeu depuis sa création, en 1994.

Pour rejoindre la première catégorie d'investisseurs, elle s'est associée à cinq acteurs importants, dont **General**

**Electric Capital, Intel 64 Fund et Siemens**. C'est la catégorie la plus difficile à aller chercher, dit M. Prytula.

Pour ce qui est des institutions, TechnoCap peut s'appuyer sur une douzaine de partenaires comme **Amerindo, Putnam, Bank of America,**

**HarbourVest**, des groupes dont la capitalisation est de 10 à 500 milliards de dollars américains (G\$ US). Enfin, côté firmes de capital de risque, le tableau présente des noms comme **Advent, Vertex**, filiale de **Singapore Tel, Optical Capital et J.T. Venture**.

Mais tout le secret tient dans les manœuvres que TechnoCap a empruntées pour capter l'attention des géants financiers. La recette est simple : « Il faut être vu comme un leader aux États-Unis, pas un leader ici », dit M. Prytula.

## Se faire un nom

Pour gagner ce statut, TechnoCap a multiplié les stratagèmes. Ainsi, elle a retenu les services d'une analyste financière, **Estelle Havva**, qui est responsable de la diffusion systématique d'informations auprès des financiers et des compagnies du portefeuille de TechnoCap.

Ainsi, depuis cinq ans, M<sup>me</sup> Havva a assisté aux événements destinés aux grands investisseurs. Elle a aussi cultivé des relations avec les analystes de Wall Street. « On a développé des relations privilégiées avec environ 300 analystes », confie M. Prytula.

Dans la seule année 2001, les gens de la firme ont accumulé quelque 450 jours-personne de présence à des événements de toutes sortes. De plus, TechnoCap, dans les sept dernières années, a organisé plus de 250 événements destinés aux investisseurs.

Tous ces pèlerinages semblent avoir porté fruit puisque cette même année, en 2001, les firmes du portefeuille ont profité de 33 rencontres avec des analystes des plus grandes firmes de Wall Street.

Par ailleurs, pour mieux faire connaître les entreprises de son portefeuille, TechnoCap a créé un *cédérom* qui les présente.

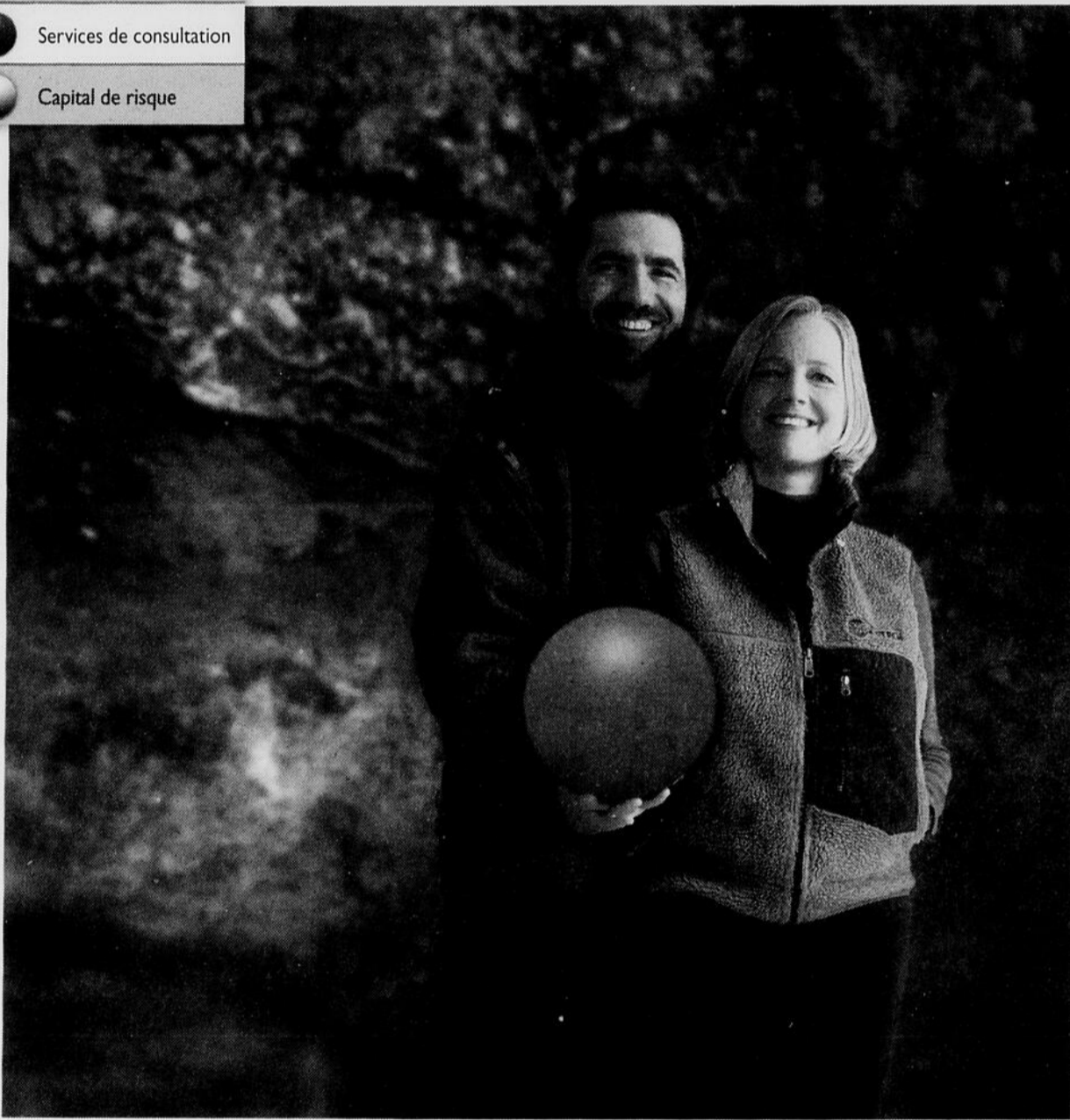
Elle a aussi mis en place un programme pour que chaque entreprise du portefeuille apprenne à se mettre en valeur et obtienne des prix et honneurs de toutes sortes.

Les présidents doivent répéter leurs présentations pour que leur style soit impeccable, leurs plans d'affaires sont passés à la loupe en comité et ils reçoivent régulièrement des rapports de M<sup>me</sup> Havva pour les aider à comprendre leur marché, leur positionnement concurrentiel et les éléments qu'il faut dire aux analystes.

C'est ainsi que les compagnies du portefeuille ont remporté une dizaine de premiers prix de salons et d'événements, dont deux premiers prix au même événement *Network Outlook*. S'ajoutent plusieurs invitations à donner des allocutions pour certains événements prestigieux.

Un point culminant est survenu quand Richard Prytula, lors de l'événement *Enterprise Outlook*, de San Francisco, a été invité à participer au groupe de sélection des *Investor Choice Awards*. Il n'était pas invité à titre de Canadien, mais pour représenter les financiers de capital de risque américains... ■

- Financement innovateur
- Services de consultation
- Capital de risque



## AVEC LES SERVICES DE CONSULTATION DE LA BDC, LA CROISSANCE EST À VOTRE PORTÉE.

Lorsque Harvey et Corry Tremblay ont fondé Hy-Tech Drilling Ltd. à Smithers en C.-B., ils ont aussitôt amorcé l'élaboration et la mise en marché d'une nouvelle configuration de foreuse à pointe de diamant. Celle-ci allait révolutionner l'industrie grâce à son utilisation économique et ultra performante. Les foreuses de Hy-Tech sont en fait si puissantes qu'elles peuvent creuser des trous atteignant jusqu'à 5000 pieds de profondeur, soit près de trois fois la hauteur de la tour du CN. Pour les guider dans leur projet, les Tremblay ont fait appel aux services de consultation de la BDC en matière de planification stratégique, de demande de brevet, d'accréditation ISO, de création de logiciels et de soutien technique. Aujourd'hui, avec ses six foreuses prêtes à fonctionner 24 heures par jour, Hy-Tech Drilling a réussi à percer brillamment le marché du forage. Tout cela grâce à une idée, à une grande persévérance et au soutien des professionnels du Groupe-conseil de BDC.

### Harvey et Corry Tremblay

Fondateurs  
Hy-Tech Drilling Ltd.  
Clients de la BDC  
depuis 1994

Canada

La Banque de développement du Canada  
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME.



# Les investisseurs étrangers boudent encore le Québec

L'industrie québécoise multiplie les démarches, mais les obstacles sont nombreux

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

L'industrie québécoise du capital de risque se mobilise pour intéresser les investisseurs étrangers, américains surtout, à participer à ses rondes de financement. Mais l'exercice est difficile, et les résultats, encore minces.

Par exemple, **T2C2**, **Innovatech du Grand Montréal** et le **Fonds de solidarité FTQ** participent à des forums comme le *Harvard Biotech Club*, à Boston, pour y mettre en valeur la scène technologique québécoise. Mais il ne suffit pas d'échanger des bons mots, il faut que l'argent parle.

Cela amène des firmes d'ici à investir hors du Québec, comme **T2C2/Bio** l'a fait jusqu'ici dans quatre de ses 12 investissements, en espérant que les partenaires étrangers retourneront l'ascenseur.

L'autre façon de faire parler l'argent est de souscrire directement au capital de firmes de capital de risque étrangères. **CDP Capital-Technologies** (autrefois **Sofinov**) le fait

systématiquement, mais elle est l'une des seules sociétés à le faire, et à avoir les moyens de le faire. À ce jour, elle a coinvesti dans plus de cinquante sociétés étrangères, dont 31 aux États-Unis.

Voilà plusieurs années que **CDP Capital** mène cette offensive à l'étranger alors qu'en général, les autres groupes de capital de risque québécois ont entrepris cela il y a deux ans seulement.

Reste que les résultats ne sont guère probants jusqu'ici. Selon le dernier rapport trimestriel de **Mary Macdonald & Associates**, le secteur du capital de risque québécois a reçu seulement 43 M\$ de capital étranger au cours des neuf premiers mois de 2002. À moins que l'année se termine en lion, les investissements étrangers pour 2002 seront inférieurs à ceux de 2002 (93 M\$) et de 2000 (308 M\$).

## Obstacles réels et fausses perceptions

Quels sont donc les obstacles qui bloquent l'accès du capital étranger, américain



Shahir Guindi : « Les plus grands obstacles pour attirer des investisseurs américains sont, en fait, de fausses perceptions. »

surtout, aux firmes québécoises ? Une raison circonstancielle en premier lieu : les difficultés que le capital de risque américain connaît sur son propre terrain.

À la fin des trois premiers trimestres de 2002, l'activité aux États-Unis avait chuté de 49 % comparativement à l'année précédente. Pour 2001, la chute avait été de 65 %. On peut donc comprendre que les Américains se soient repliés sur eux-mêmes

pour panser leurs blessures.

À ce repli s'ajoutent d'autres obstacles propres au Québec. Certains de ces obstacles sont bien réels, comme le fait ressortir **Shahir Guindi**, avocat associé et chef de groupe des technologies au cabinet **Osler, Hoskin & Harcourt**, mais d'autres tiennent à de fausses perceptions.

Pour ce qui est des problèmes réels, par exemple, une compagnie, pour avoir droit aux crédits d'impôt, doit être

sous contrôle canadien. Mais quand un investisseur américain participe à quelques rondes successives, il se peut que sa participation, minoritaire au départ, devienne majoritaire. « Les investisseurs américains veulent s'assurer que les crédits d'impôt ne seront pas perdus en raison de la hausse de leur participation », explique l'avocat.

## La mission sociale dérange

Un autre obstacle, très réel, est causé par des philosophies d'investissement différentes. Des firmes telles que **CDP Capital**, la **Société générale de financement** et le **Fonds de solidarité FTQ** ont des missions de développement et de croissance d'emplois. « Cette mission sociale fait peur aux Américains, qui se demandent si l'investissement vise la préservation de l'emploi ou le rendement », fait remarquer **Hubert Manseau**, pdg d'**Innovatech** du Grand Montréal.

Autre obstacle : les investisseurs américains sont réticents à investir dans une compagnie

qui est située à plus d'une heure et demie de vol d'avion de leur siège social, selon **Jean-Denis Dubois**, vice-président, sciences de la vie, du **Fonds de solidarité FTQ**.

Mais les plus grands obstacles, soutient M. Guindi, sont de l'ordre des perceptions. Ils tiennent au simple fait que le financier américain moyen, comme tout être humain, appréhende de s'aventurer dans un territoire qu'il ne connaît pas. S'ajoute la crainte de ne pas trouver d'acheteurs pour son investissement quand il voudra s'en départir et la peur que la compagnie dans laquelle il a investi n'ait pas d'autre choix que de s'inscrire à la **Bourse de Toronto**.

Ces appréhensions sont sans fondement réel, insiste M<sup>e</sup> Guindi : l'environnement québécois est très semblable à celui qu'on trouve outre-frontière. « Pour régler tout ça, nous avons besoin de montrer aux financiers américains des exemples d'étrangers ayant fait des investissements ici et qui ont réussi à faire des belles sorties », dit M Guindi. ■



TRANSFERT  
TECHNOLOGIES  
COMMERCIALISATION  
CAPITAL

**T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>, une société de capital de risque spécialisée dans l'amorçage et le démarrage d'entreprises des secteurs des sciences de la vie et des technologies de l'information.**

**T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>, une équipe aguerrie au point de vue scientifique et technologique et au montage de l'ingénierie d'affaires.**

1550, rue Metcalfe, bureau 502  
Montreal (Quebec) H3A 1X6

Téléphone : (514) 842-9849  
Télécopieur : (514) 842-1505

Courriel : contact@t2c2capital.com  
Internet : www.t2c2capital.com



**Vous avez la technologie  
Nous avons l'énergie  
pour la soutenir**

Marie-Isabelle Côté  
Directeur - Investissements

**Votre entreprise innove dans le domaine de l'énergie et elle recherche des fonds pour favoriser son essor ?  
Alliez votre sens des affaires et de l'innovation à la force de développement d'Hydro-Québec CapiTech.**

Communiquez avec l'un de nos experts-conseils en capital de risque ou consultez notre site Internet.

www.hqcapitech.com

Téléphone : (514) 289-3189  
Télécopieur : (514) 289-4166

**Q CapiTech**  
Une filiale d'Hydro-Québec

# EdgeStone Capital possède près de 500 M\$ pour investir

**Pierre Théroux**  
theroux@transcontinental.ca

Après l'annonce de la clôture de deux nouveaux fonds d'investissement totalisant 480 M\$ plus tôt cet été, **EdgeStone Capital** n'entend pas s'arrêter

là. « Nous comptons lever d'autres fonds et continuer à accroître le capital sous gestion », dit le nouvel associé **Claude Miron**.

En juin dernier, EdgeStone, l'un des plus importants gestionnaires indépendants de capital privé au Canada,

clôturait son Fonds de Capital II de 280 M\$. La mise en place de ce fonds faisait suite au Fonds de Capital I, doté d'une enveloppe de 179 M\$, « qui a connu un grand succès », dit M. Miron.

En deux ans seulement, ce fonds a généré un taux de

rendement interne de 113 % sur les investissements réalisés. Le portefeuille comprend notamment les sociétés **BFI Canada, Kae-Tech et Xantrex Technology**.

Ce fonds sera consacré à dans des entreprises nord-américaines de taille intermé-

diaire des secteurs manufacturiers ou de services.

EdgeStone cible des investissements de 15 à 50 M\$ en vue de soutenir la croissance et l'expansion des entreprises dans lesquelles elle investit ou bien faciliter les rachats, les acquisitions



Claude Miron, associé  
chez EdgeStone Capital

## L'argent n'est rien sans l'expertise.

Bien plus que de l'argent,  
Novacap s'investit pour bâtir votre entreprise.

- Sécuriser votre équité
- Assurer votre succession
- Consolider votre industrie
- Financer votre expansion
- Développer votre technologie
- Améliorer vos opérations
- Accroître la valeur de votre entreprise

Donnez à votre entreprise toutes les chances de dominer son marché en communiquant dès aujourd'hui avec Novacap.

▲ **Marc Beauchamp**, Novacap Technologies  
▲ **Jean-Pierre Chartrand**, Novacap Industries  
(450) 651-5000 [www.novacap.ca](http://www.novacap.ca)

**novacap**  
On s'investit

▲ financement    ▲ acquisition    ▲ fusion    ▲ vente    ▲ croissance

et recapitalisations de ces entreprises.

Parallèlement, EdgeStone Capital a aussi annoncé l'été dernier la clôture du nouveau Fonds de Fonds de Capital de Risque, qui a amassé 200 M\$. L'Office d'investissement du Régime de pensions du Canada a fourni le capital.

Ce fonds cible des investissements de l'ordre de 5 à 15 M\$ dans des fonds spécialisés pour des secteurs industriels à forte croissance.

« Nous sommes actuellement à placer ce nouveau fonds dans des fonds de capital de risque, principalement au Canada », indique M. Miron, qui dirigera les activités de ce fonds.

La mise en place de ce fonds faisait suite au Fonds de Fonds EdgeStone, un fonds de 200 M\$ entièrement investi dans des fonds tels **GTI Capital, GeneChem Technologies** et **Schroders**.

### Une somme de 1,28 G\$ sous gestion

EdgeStone Capital gère 1,28 milliard de dollars (G\$) en capital privé pour le compte de clients institutionnels et d'investisseurs individuels.

Son portefeuille est aussi composé de deux autres fonds. Le Fonds Mezzanine, avec un capital engagé de 380 M\$, réalise des investissements de 10 à 40 M\$ en dettes subordonnées dans des sociétés principalement canadiennes.

L'autre fonds, le Fonds de capital de risque, fournit des capitaux aux jeunes sociétés spécialisées en technologie, en particulier dans les secteurs de la réseautique, des logiciels d'entreprises, de l'infrastructure Internet et du commerce électronique sans fil. Ce fonds a un capital engagé de 100 M\$ et cible des investissements de 1 à 7 M\$.

« Puisqu'il s'agit d'entreprises technologiques en phase de démarrage ou d'expansion, nous investissons généralement avec d'autres partenaires financiers », dit M. Miron.

EdgeStone est détenue en majorité par ses neuf associés. ■

# PROCREA, une heureuse élue des missions commerciales

Les rencontres entre les financiers et les entreprises du Québec et des États-Unis se multiplient

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

**P**ROCREA BioSciences peut se féliciter de sa participation à la mission québécoise à l'événement *Venturing Across Borders*, tenue à New York en février 2002 : elle a réussi à susciter l'intérêt de Wall Street Venture Capital, de New York, qui devrait injecter de 4 à 6 M\$ US.

PROCREA est un cas rare : les gouvernements, les entreprises et l'industrie québécois du capital de risque multiplient les missions et les rencontres avec les investisseurs américains afin de les inciter à investir dans les sociétés du Québec. Les résultats sont cependant généralement longs à venir et il y a peu d'élus.

Outre PROCREA, il semble qu'aucune autre entreprise présente à New York n'ait obtenu d'investissements directs à ce jour, mais certaines sont toujours en discussion, dit **Jean-Pierre Laflamme**, conseiller en affaires internationales au ministère de l'Industrie et du Commerce, qui accompagnait la délégation menée par la ministre d'État à l'Économie et aux Finances, **Pauline Marois**.

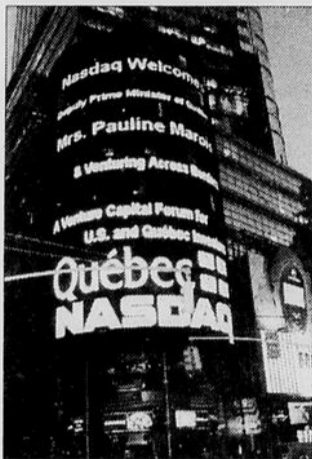
Pour certaines entreprises participantes comme **VIP Switch** et **Origenix Technologies**, qui ont depuis cessé leurs activités, ce voyage était même l'une de leurs dernières cartes.

## Un accès pour bien se vendre

« Pour les entreprises d'ici, qui ont d'importants besoins de financement, *Venturing Across Borders* était l'occasion d'avoir un accès privilégié aux sociétés new-yorkaises de capital de risque. Mais il ne faut généralement pas s'attendre à des résultats avant un certain temps », précise M. Laflamme.

Par exemple, PROCREA est toujours en discussions avec une filiale d'investissement de la société japonaise **Mitsubishi**, qui avait aussi manifesté de l'intérêt lors de cette rencontre à New York.

L'appui de Wall Street Venture Capital constitue « un geste important, puisque cela nous donne de la visibilité aux États-Unis, ce qui facilitera nos démarches lorsque viendra le temps d'obtenir du financement supplémentaire, notamment dans les marchés publics », dit **François Schubert**, président et chef de la direction de PROCREA. Cet appui aidera l'entreprise à terminer d'ici la fin de l'année une troisième ronde de financement, qui lui permettra de recueillir quelque 18 M\$.



À New York, NASDAQ souhaite la bienvenue à une délégation québécoise.

Au cours de cet événement, une quinzaine d'entreprises québécoises en biotechnologies et en technologies de l'information ont eu l'occasion de présenter leurs projets auprès d'une soixantaine de sociétés de capitaux de risque et banques d'affaires américaines. Pour se présenter, chacune avait une période de sept minutes.

« C'est très court pour faire une première bonne impression. Mais des spécialistes nous avaient bien préparé à dire le *punch line* qui pourrait susciter l'intérêt des investisseurs, pour les amener à vouloir nous rencontrer personnellement », dit M. Schubert.

PROCREA avait mis sur son outil diagnostique de l'endométrie, précisant que cette maladie atteint 6 M de femmes en Amérique du Nord et près de 90 M dans le monde. Cela a mis en lumière l'excellent potentiel commercial de l'outil diagnostique.

Des représentants d'une douzaine de sociétés québécoises de capital de risque s'étaient joints à ce groupe d'entreprises.

Ceux-ci étaient venus pour tracer un portrait des industries de la nouvelle économie québécoise et pour appuyer des entreprises de leur portefeuille. « Nous avons profité de l'occasion pour accentuer le développement de notre réseau d'investisseurs à l'international », dit **Hubert Manseau**, président d'**Innovatech du Grand Montréal**.

## Des relations à entretenir

Innovatech et une demi-douzaine d'autres sociétés de capital de risque ont accompagné aussi une douzaine d'entreprises spécialisées en sciences de la vie et en biopharmaceutique, dont PROCREA, dans une autre mission du gouvernement tenue à Boston trois mois plus tard.

Encore là, l'objectif était de faire la cour aux financiers américains et de développer

un partenariat durable entre Montréal et ce haut lieu de la recherche et des capitaux.

D'ailleurs, une deuxième conférence Montréal-Boston, réunissant des délégations québécoises et américaines de sociétés de capital de risque et d'entreprises en biotechnologies, se tiendra en mai prochain, cette fois à Montréal.

« Il importe d'entretenir les relations et de ne pas laisser trop de temps passer entre deux rencontres », juge M. Laflamme, précisant qu'une autre mission à New York est aussi prévue en février.

Avant ce rendez-vous, il y aura à Montréal la deuxième édition de *Go North* les 31 mars et 1<sup>er</sup> avril prochain.

Organisée entre autres par le **Réseau Financier Montréal**, cette conférence est destinée aux entreprises des secteurs des communications et des sciences de la santé, ainsi qu'aux sociétés de capital de risque et aux financiers du nord-est de l'Amérique du Nord.

« Il faut favoriser ce genre

de rencontres pour stimuler les investissements étrangers dans des entreprises québécoises. Il y en a eu plusieurs ces dernières années et nous commençons à en récolter les fruits », soutient **Claude Miron**, président de **Réseau Capital**, qui participe aussi à l'organisation de tels événements. ■

LE  
MAGAZINE  
PME  
VOTRE MAGAZINE CONSEIL

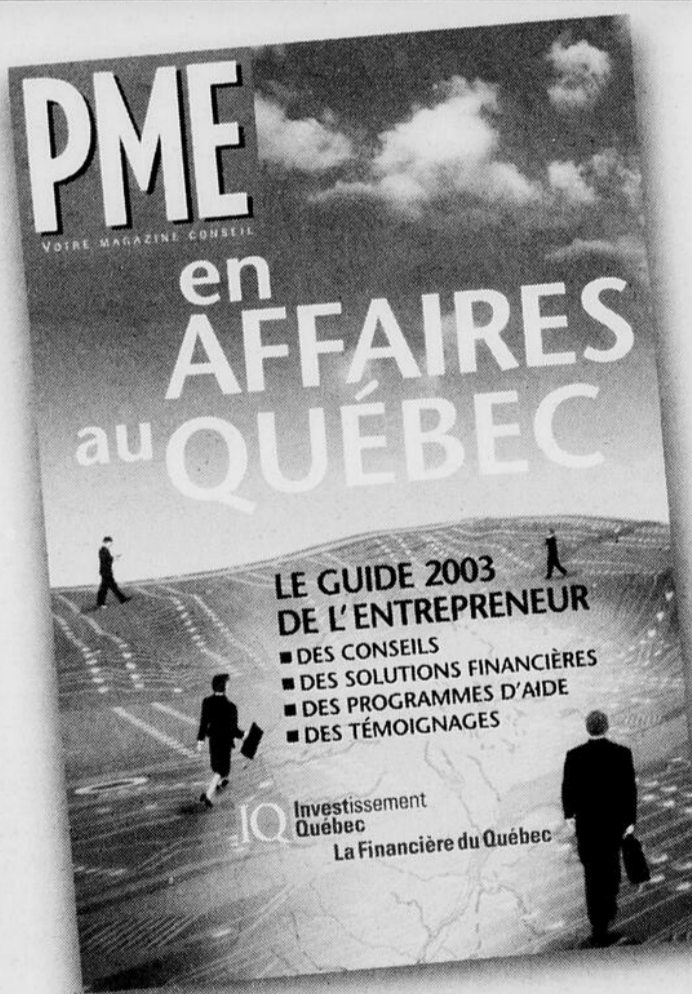
en collaboration avec  
[www.pmeaide.com](http://www.pmeaide.com)

et **IQ Investissement Québec**

La Financière du Québec

publie la 3<sup>e</sup> édition d'*En affaires au Québec*

Le seul et unique guide  
FAIT SUR MESURE POUR LES PME



conseils

ressources

solutions financières

programmes d'aide

témoignages

répertoire d'adresses

PRÉSENTEMENT  
EN KIOSQUE

Pour information :  
1-866-870-0437

## À lire avant de s'engager



**CAPITAL RISQUE :  
MODE D'EMPLOI,**  
3<sup>e</sup> édition, par Pierre  
Battini, Éditions d'Organi-  
sation, 2001, 55 \$

La troisième édition de cet ouvrage est orientée vers la nouvelle économie et les conditions engendrées par la mondialisation et les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Bien que les exemples soient tirés d'entreprises françaises et américaines, les gens d'affaires d'ici pourront y trouver des idées et de nombreux outils qui s'adaptent aux contextes québécois et canadien.

L'auteur s'adresse à la fois aux créateurs d'entreprises et aux investisseurs en examinant d'abord les raisons pour lesquelles ce type de financement n'a pas connu de succès en France par le passé. Il expose ensuite les cinq phases de ce processus : le plan de développement de l'entrepreneur, son évaluation par les investisseurs, les procédures financières et juridiques, l'accompagnement et finalement, la sortie des financiers.

On comprend aisément que l'entrepreneur obtiendra plus que des fonds pour créer son

entreprise ou développer son projet : il profitera à coup sûr des conseils et de l'expertise des investisseurs qui, selon les clauses négociées, pourront avoir un droit de regard sur la gestion de l'entreprise et sur les stratégies de développement à privilégier.



**THE VC WAY :  
INVESTMENT SECRETS  
FROM THE WIZARDS  
OF VENTURE CAPITAL,**  
par Jeffrey Zygmunt,  
Perseus Publishing, 2001, 39,50 \$

Après maintes rencontres avec des investisseurs à la recherche de la prochaine mine d'or, l'auteur dresse un portrait réaliste du monde du capital risque aux États-Unis. Délissant les histoires de luttes entre investisseurs et l'énumération sans fin de résultats chiffrés, il montre les aspects inhérents à la personnalité de ces investisseurs : leur optimisme, leur facilité d'adaptation, leur dynamisme, leur intelligence supérieure à la moyenne, etc.

À l'aide de plusieurs exemples, il analyse les décisions prises par les gestionnaires des sociétés de capital de risque dans le but de faire fructifier leur investissement. Cet

ouvrage permet d'abord de comprendre les lois régissant le capital de risque et les éléments à prendre en compte dans le choix des investissements.



**ANALYSE FINANCIÈRE  
ET RISQUE DE CRÉDIT,**  
par Hubert de la Bruslerie,  
Éditions Dunod, 1999,  
61,95 \$

L'auteur analyse le capital risque sous le point de vue du prêteur et de l'investisseur. Il met l'accent sur l'analyse financière et comptable d'une entreprise ou d'un projet dans le but d'établir un diagnostic sur sa santé financière, évaluant ainsi la possibilité de recouvrer la créance ou de rentabiliser l'investissement.

Il s'agit donc d'un manuel traitant des opérations et des étapes à suivre dans une telle démarche.

L'ouvrage rejoindra donc davantage les spécialistes du domaine financier et les décideurs en matière de crédit et d'évaluation du risque relié à ce type d'investissement. ■

**Lyne Turgeon**

Coopérative de HEC Montréal  
Tél. : (514) 340-6400  
www.coophec.com

### créer, développer, soutenir



**Du capital de développement  
au service des PME québécoises**

(514) 525-5505  
1 800 253-6665  
www.fondaction.com

**FONDACTION**  
CSN POUR LA COOPÉRATION  
ET L'EMPLOI

Édifice Fondaction, 2100, boul. de Maisonneuve Est, Montréal (Québec) H2K 4S1

## Vous jouez dans les ligues majeures?

### De grâce, couvrez-vous le patrimoine!

**Administrer et diriger comportent des risques...  
que nous couvrons.**

Vos engagements et décisions, même bénévoles, sur un conseil d'administration peuvent vous impliquer personnellement. Global Expert offre une couverture d'assurance spécifique qui protégera le patrimoine personnel des administrateurs de société ou d'organisme.

**Parlez à un expert dès maintenant!**

 **GLOBAL EXPERT**  
TOUS RISQUES INC.  
Assurances et services financiers

 **AXA**  
ASSURANCES

**514.382.6674**

# Inno-Centre veut avoir plus de poids auprès des investisseurs

L'incubateur étend son réseau pour créer une masse critique de projets qui attirera l'attention des sociétés de capital de risque

Yan Barcelo

doisseurs@transcontinental.ca

L'incubateur Inno-Centre a développé le goût de l'exportation et il s'étend à l'échelle nationale, bientôt internationale. Son but : créer une masse critique de projets et d'expertises en vue d'attirer les investisseurs.

« Quand tu appelles un investisseur américain de Montréal, cela ne l'excite pas beaucoup. Mais si on couvre 5 provinces, et éventuellement de 7 à 10 provinces, et qu'on étudie 500 projets par année à l'échelle du Canada, on vient de changer la perspective », explique Claude Martel, président et chef de la direction d'Inno-Centre.

Il y a environ six ans que M. Martel a empoigné son bâton de pèlerin et entrepris d'essaimer de nouveaux Inno-Centre. Aujourd'hui, Inno-Centre Canada compte, en plus des deux centres du Québec, des bureaux à Ottawa, Guelph, Calgary et Edmonton. « On discute avec des gens de Toronto, du Manitoba et de la Saskatchewan pour ouvrir de nouveaux bureaux », précise M. Martel.

## Un modèle revu et corrigé

Le succès n'a pas été instantané. Dans la première formule, M. Martel avait imaginé ouvrir des bureaux qui seraient des satellites de l'unité centrale de Montréal. L'initiative s'est heurtée à des résistances régionales. Les gens craignaient que tout soit axé sur la métropole et ne serve qu'à l'alimenter. M. Martel a donc corrigé le tir en créant des corporations séparées, tant au Québec qu'en Ontario et en Alberta. L'accueil du projet s'est transformé du tout au tout.

« J'ai créé un Inno-Centre Canada auquel Inno-Centre Québec a légué ses méthodes et approches, explique M. Martel. De cette façon, on a dit aux gens qu'ils allaient travailler pour leurs régions. En leur donnant l'autonomie administrative et un comité régional, on a enlevé les craintes que les choses ne servent que Montréal. »

M. Martel reconnaît que jusqu'ici, sa formule n'a pas exercé l'attrait espéré auprès des capital-risqueurs américains. Il faut dire qu'il en a fait la modification à son plan d'affaires initial pendant une période de disette de capitaux de risque. « Par contre, je sens que j'ai plus d'attrait auprès des investisseurs nationaux que par le passé. »

Le réseau conseil d'Inno-Centre répond aux besoins des firmes de capital de risque canadienne, « qui



Claude Martel : « On est en train de créer un réseau unique au monde. »

deviennent de plus en plus sectorielles et, ce faisant, cherchent à couvrir de plus en plus large sur le plan géographique. La Banque de développement du Canada, par exemple, n'exerce plus son activité par région, mais par secteur. Et la Caisse de dépôt et Desjardins investissent de plus en plus à l'extérieur », mentionne M. Martel.

Il n'y a pas seulement le besoin d'attirer le capital qui motive l'expansion d'Inno-Centre. En étendant ses tentacules, l'organisme met en place un réseau de contacts et d'expertises qui ne pourra que profiter aux entrepreneurs qu'il parraine.

« On est en train de sélectionner une entreprise dans le domaine des capteurs destinés à l'exploration pétrolière, indique M. Martel à titre d'exemple. Évidemment, c'est un secteur qu'on ne connaît pas beaucoup au Québec. Mais quand on a appelé nos gens de Calgary, on a eu accès à des connaissances pertinentes. Et ces gens nous ont mis en contact avec des spécialistes du Texas. C'est ça, la force du réseau. À présent, si le projet est bien

reçu, peut-être que l'argent va provenir d'Alberta. »

## L'Europe dans la mire

M. Martel juge qu'il aurait pu aller plus vite et s'étendre déjà à l'Europe, d'autant plus que des pays comme la Suisse, la Suède et l'Angleterre ont manifesté un intérêt marqué. « Ouvrir un bureau ne suppose pas de donner simplement un livre de recettes, souligne M. Martel. Il faut passer du

temps sur place et, de plus, nous nous engageons à donner 1 000 heures de coaching au bureau en démarrage. »

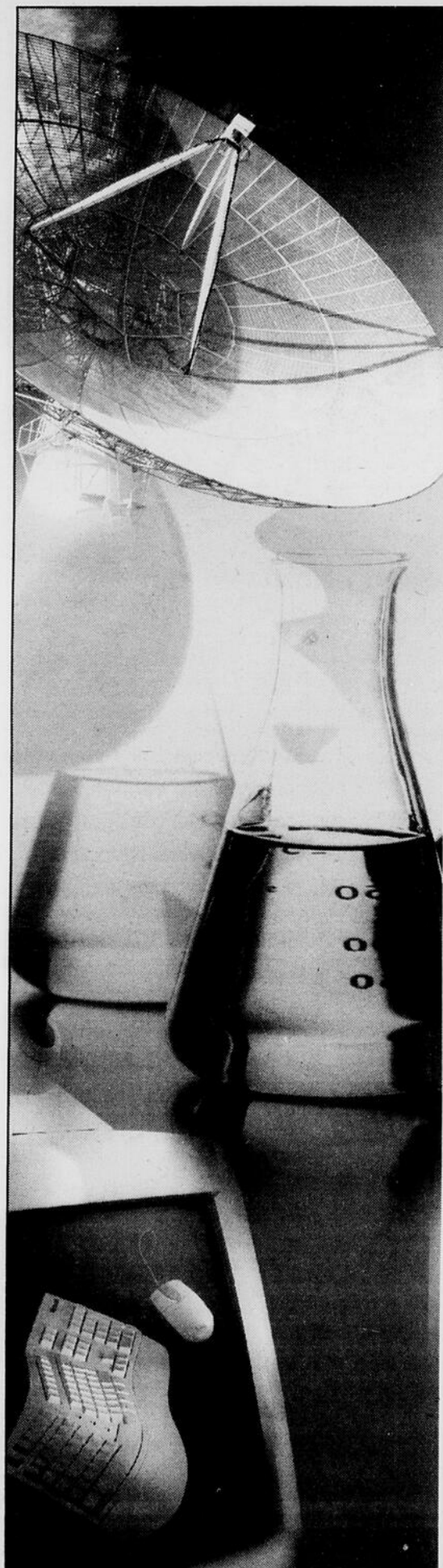
Le prochain pas qui fera déborder Inno-Centre des frontières du Canada est imminent. Celui-ci se fera plutôt du côté de l'Europe. « Je pense qu'il y a, en Europe, une volonté assez forte des gouvernements de valoriser leurs technologies. Notre modèle est celui d'un organis-

me sans but lucratif ayant un objectif d'autonomie financière après sept ans. C'est un modèle qui se prête mieux à l'Europe qu'aux États-Unis. Je reçois beaucoup de délégations venues d'Europe et qui cherchent à s'intégrer à des réseaux. Je n'en ai jamais eu en provenance des États-Unis. »

Tout en cherchant à exercer la plus grande attraction possible sur le capital de risque canadien et étranger, M. Mar-

tel a veillé à s'en tenir à une distance respectueuse. C'est ce qui explique la préservation jalouse de son statut d'organisme sans but lucratif.

« Mon statut me permet d'être plus près du milieu de la recherche que si j'étais financé par le privé. Je bénéficie d'une trentaine d'alliances avec des universités canadiennes, ce que je n'aurais pas pu avoir en ayant des investisseurs privés à bord. » ■



## IL VOUS FAUT UN ALLIÉ

Votre marché est vaste !  
 Vos produits sont innovateurs !  
 Votre expertise est spécialisée !

C'est pourquoi il vous faut un allié qui suit le rythme avec vous et qui vous permet d'accélérer le développement de votre entreprise et d'accroître sa valeur.

Nos conseillers spécialisés en capital de risque sont en mesure d'établir avec vous une précieuse complicité et une association fructueuse basée sur des liens solides.



### Investissement Desjardins

BAS SAINT-LAURENT  
 Tél. : 1 866 723-4794  
 fidbsl@invdesjardins.com

QUÉBEC  
 Tél. : 1 888 654-2006  
 fidqc@invdesjardins.com

ESTRIE  
 Tél. : 1 800 481-3220  
 fidestri@invdesjardins.com

RICHELIEU-YAMASKA  
 Tél. : 1 866 261-1441  
 fidry@invdesjardins.com

MONTRÉAL  
 Tél. : (514) 281-7397  
 fidmtl@invdesjardins.com

SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN  
 Tél. : (418) 349-8981  
 fidlsj@invdesjardins.com

SANS FRAIS : 1 866 866-7000 poste 7131  
 Courriel : invdesj@invdesjardins.com  
 Site Web : http://www.desjardins.com/id

**DATA/BLITZ**  
**CÉDÉROM MAC/PC**

RÉPERTOIRE DES  
 MÉDIAS DU CANADA  
**FICHIER - PDF -**  
 OU

**BASE DE DONNÉES**  
 15 000 inscriptions  
 RAPIDE ET FACILE  
 D'UTILISATION

VENEZ VISITER  
 NOTRE SITE WEB  
 www.datablitz.com

**DATA/BLITZ**  
 (514) 722-5128  
 1-888-819-3282

SAMSUNG

# DigitAllvision



170MP

Achetez un moniteur 170MP de Samsung chez les détaillants participants, entre le 6 novembre et le 19 novembre 2002, et recevez un rabais postal de 100\$ (CAN).

La série MP de Samsung. Allez de l'avant grâce aux moniteurs à multimédia.

Faites un pas de géant vers votre succès grâce à une importante décision concernant votre outil de travail. Un moniteur à multimédia de la série MP de Samsung. Son design sauve-espace lui donne une allure professionnelle de tous les angles. De plus, la fonction Image sur Image (ISI) vous permet le visionnement simultané de l'ordinateur et du téléviseur ou d'une bande vidéo.

- Moniteur TFT ACL de 15, 17, 21, 24 pouces
- Entrées vidéo composite, PC, NTSC, S-vidéo et télécommande
- Multimédia: Haut-parleurs stéréophoniques intégrés
- Prêt pour la télé à haute définition (HDTV)

La série MP. Des moniteurs qui donneront à votre espace de travail une toute nouvelle allure plus professionnelle. Profitez pleinement de votre visionnement.

Pour plus de renseignements sur les moniteurs Samsung, visitez notre site au [www.samsung.ca](http://www.samsung.ca) ou communiquez avec nous au 1-800-SAMSUNG (726-7864).

©2002 Samsung Electronics Canada, Inc. Toutes autres marques ou noms de produits sont des marques de commerce ou marques de commerce déposées de leurs compagnies respectives. L'apparence des produits et leurs caractéristiques sont sujettes à des changements sans préavis. Voir votre marchand d'ordinateurs local pour la disponibilité et le prix.

SAMSUNG DIGITAll  
everyone's invited  
tout le monde est invité

DigitAllou?

FUTURE SHOP

BUREAU  
EN GROS  
www.bureauengros.com

CompuSmart

COMPUCENTRE

MDG  
www.mdg.ca

# IMMOBILIER

## Une audience à la Régie, ça se prépare !

Une solide préparation permet souvent d'avoir gain de cause



Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

**V**ous venez de recevoir une convocation à une audience de la Régie du Logement et pensez-y participer les mains dans les poches ?

Eh bien, détrompez-vous ! Une audience à la Régie, ça se prépare. C'est d'ailleurs cette préparation qui peut vous permettre, dans bien des cas, d'obtenir gain de cause.

« La préparation à une audience est cruciale, lance **Josée Gagnon**, avocate spécialisée en droit immobilier et en relation locataire-locateur. Surtout qu'aujourd'hui, les recours en appel ne sont plus automatiques et que pour en appeler de la décision d'un régisseur, il faut de très bonnes raisons et un dossier solide. »

C'est pour cela que le journal LES AFFAIRES a contacté quelques experts et retenu

dix conseils pour les propriétaires et locataires qui devront peut-être un jour répondre de leurs actes devant la Régie du logement.

Voilà ce qu'il convient donc de faire avant une audience :

**1 ÉTABLIR UN REGISTRE DES ÉVÉNEMENTS :** « Il ne faut jamais se fier à sa mémoire, explique **André Trépanier**, responsable des dossiers politiques au **Regroupement des comités logement et associations de locataires du Québec**. L'audience se déroule très souvent plusieurs mois après les faits. »

Le stress du moment, ajoutent-il, peut faire oublier des éléments importants. « En plus, rédiger un bon aide-mémoire évitera de faire perdre son temps à tout le monde. »

**2 PRÉPARER UNE COPIE DE TOUS LES DOCUMENTS PERTINENTS :** outre les témoins, il est possible d'apporter des photographies et des cassettes vidéos. « Je conseille d'ailleurs toujours que ce genre de preuve soit prise par le principal intéressé, dit M. Trépanier. Cela évite souvent d'avoir à convoquer le photographe ou le caméraman. »

**3 POUR LE DEMANDEUR, S'ASSURER QUE LA PARTIE DÉFENDRESSE A BIEN REÇU L'AVIS DE CONVOCATION :** les différents documents de mises en demeure seront également exigés lors de l'audience, tout comme le bail. C'est au demandeur qu'incombe la responsabilité de prouver à l'audience, à la satisfaction du régisseur, que l'autre partie a reçu une copie de la demande. Une demande peut être signifiée par courrier recommandé, par huissier ou de main en main. Si le demandeur veut faire condamner le défendeur à payer ces frais, il doit remettre la preuve du paiement au régisseur.

**4 NE PAS HÉSITER À FAIRE VENIR LES TÉMOINS PERTINENTS :** Pour s'assurer de les faire venir, la partie concernée doit faire signifier à ses frais par huissier au moins trois jours avant la date de l'audience un ordre de comparaître ou *supboena* émis par un régisseur de la Régie.

Le témoin convoqué doit avoir une connaissance personnelle et directe des faits. Avoir entendu dire que des

faits se sont produits ou que des paroles ont été prononcées ne prouve ni ces faits ni ces paroles. Un expert ou un inspecteur peut être également appelé à témoigner pour présenter son estimation.

Il est important de parler au témoin avant l'audience afin qu'il puisse se préparer. Le témoin peut également se faire un aide-mémoire.

Enfin, un témoignage écrit peut remplacer le témoignage d'une personne. Mais la présentation de cette déclaration doit au préalable obtenir le consentement de l'autre partie, sauf cas exceptionnels, où le régisseur peut l'accepter comme pièce pertinente.

**5 SE CONCENTRER SUR L'OBJET DE LA DEMANDE :** « Il ne sert à rien d'inonder le régisseur de détails n'ayant peu ou pas de rapport avec la demande », précise **Philippe Bissonette**, directeur général de la **Corporation des propriétaires immobiliers du Québec**. C'est également dans la demande et les éventuels amendements que le défenseur pourra y trouver les éléments de sa défense.

**6 SI PASSER DEVANT UN RÉGISSEUR SEMBLE INSURMONTABLE**, on peut consulter une association de locataires, de propriétaires ou encore un avocat : il faut toutefois noter que la Régie ne permet pas la présence d'un avocat pour des réclamations de recouvrement de dommages inférieures à 7 000 \$.

**7 SE PRÉSENTER, BIEN SÛR, À L'AUDIENCE, ET À L'HEURE, DANS UNE TENUE CONVENABLE :** « En cas d'absence, l'autre gagne par défaut », observe M<sup>me</sup> Gagnon. Un report d'audience est possible mais là encore, il faut avoir de bonnes raisons.

**8 ÊTRE VIGILANT ET ÉCOUTER LE OU LES TÉMOIGNAGES.** Ne pas hésiter à contre-interroger les témoins – avec doigté, bien sûr ! La vérité sort souvent lors de l'audience.

**9 NE PAS EXAGÉRER ET SE RAPPORTER AUX FAITS :** « En voulant trop en faire, il arrive que les témoins se contredisent entre eux et même eux-mêmes au cours de l'interrogatoire », dit M<sup>me</sup> Gagnon.

**10 EN CAS DE POURSUITE POUR NON-PAIEMENT DE LOYER, PAYER AVANT L'AUDIENCE :** « La régie est implacable sur ce point, assure M. Bissonette. En cas de non-paiement de loyer, le locataire est condamné. »

### Dès le début

Si se préparer à une audience peut sembler fastidieux, cela est toutefois nécessaire. Mais il arrive aussi que la préparation d'une audience se fasse avant même de prendre possession ou de louer un appartement. « Faire ou demander un constat des lieux est la façon la plus rapide de prouver l'état du logement avant », dit M<sup>me</sup> Gagnon. Cela évite souvent de nombreux inconvénients futurs. « Comme on dit, il vaut mieux prévenir que guérir. »

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

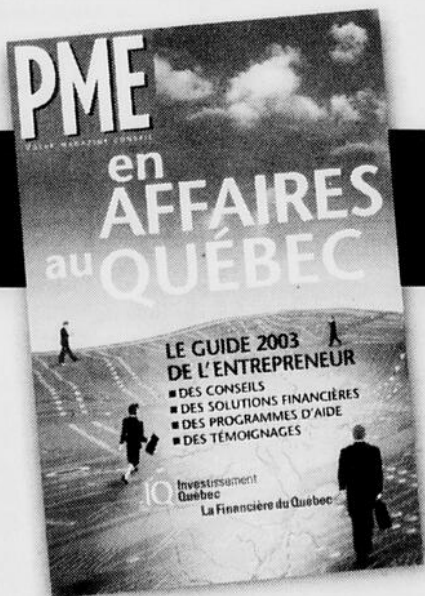
Audience

OK

LE MAGAZINE **PME**

en collaboration avec  
www.pmeaide.com  
et

**IQ** Investissement  
Québec  
La Financière du Québec



publie la 3<sup>e</sup> édition d'*En affaires au Québec*

**Le seul et unique guide  
FAIT SUR MESURE POUR LES PME**

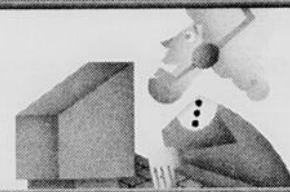
conseils  
ressources  
solutions financières  
programmes d'aide  
témoignages  
répertoire d'adresses

**PRÉSENTEMENT  
EN KIOSQUE**

Pour information :  
1-866-870-0437



# CARREFOUR LES AFFAIRES



**POUR INFORMATION**  
**(514) 392-7782**  
 Jour de tombée: Lundi avant 17h00  
 Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

**FRANCHISES**  
 page 66

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
 page 67

Antiquités – œuvres d'art  
 Appels d'offres  
 Associés demandés  
 Bateaux et voiliers  
 Billets hockey – spectacles  
 Commerces  
 Développements résidentiels  
 Distributeurs demandés  
 Divers  
 Divers à vendre  
 Échanges immobiliers

Entreprises à vendre  
 Entreprises demandées  
 Équipement de bureau  
 Événements  
 Formation  
 Hors frontières  
 Informatique  
 Investisseurs demandés  
 Manufacturiers  
 Offres d'emploi  
 Offres de services  
 On demande  
 Partenaires  
 Placements  
 Services aux entreprises  
 Services financiers  
 Services spécialisés  
 Voyages

**IMMOBILIER COMMERCIAL**  
 page 68

Abris fiscaux  
 Bureaux à louer  
 Condos commerciaux  
 Construction  
 Déménagement  
 Divers à vendre - à louer  
 Entreposage  
 Entrepôts à louer  
 Entretien – réparations  
 Espaces à bureaux demandés  
 Espaces commerciaux à louer  
 Espaces industriels à louer  
 Financement  
 Gestion immobilière

Hors frontières  
 Immeubles à revenus  
 Immeubles commerciaux à louer  
 Immeubles commerciaux à vendre  
 Immeubles industriels à louer  
 Immeubles industriels à vendre  
 Investissements  
 On demande à louer  
 Services spécialisés  
 Terrains  
 Transactions immobilières diverses

**IMMOBILIER RESIDENTIEL**  
 page 69

Aménagement paysager  
 Appartements de luxe à louer  
 Cantons de l'Est  
 Chalets  
 Condos à louer  
 Condos à vendre  
 Condos vacances  
 Construction – rénovation  
 Déménagement – entreposage  
 Développements résidentiels  
 Divers à vendre - à louer  
 Domaines  
 Fermes et fermettes  
 Hors frontières  
 Laurentides

Lofts à vendre  
 Maisons de campagne  
 Propriétés à louer  
 Propriétés à revenus  
 Région de Québec  
 Résidences  
 Résidences de prestige  
 Terrains résidentiels

**CARREFOUR DE L'AUTO**

Automobiles de prestige  
 Véhicules commerciaux  
 Véhicules récréatifs  
 Véhicules utilitaires – sport

**Nous acceptons Visa, Master Card et American Express**

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

## FRANCHISES

### Occasions d'affaires alléchantes... Fraîchement sorties du grill.



Les restaurants Harvey's, réputés pour les hamburgers au meilleur goût au Canada, prennent de l'expansion et offrent des possibilités de franchisage à travers la région du Montréal métropolitain et ses environs.

Si vous êtes un gagnant et que tout ce que vous entreprenez est gage de succès, que vous démontrez des compétences en leadership et en gestion, que vous possédez de l'expérience dans le domaine de la restauration et que vous êtes en mesure d'investir la somme initiale de 250 000,00 \$... vous êtes la personne que nous recherchons!

Veillez communiquer avec :  
 Germain Lefebvre au (514) 735-3681 poste 237  
 ou à glfebvre@cara.com



## UNE FRANCHISE



**15% RETOUR SUR CAPITAL INVESTI\***  
**GARANTI OU ARGENT REMIS\*\***

*Nouveaux sites disponibles*  
**MONTRÉAL, LAVAL, OTTAWA**

\*GARANTI POUR LES TROIS PREMIÈRES ANNÉES SUR LE CAPITAL NET INVESTI.  
 Appelez **Louis Clavet**  
**(514) 341-5544**

\*\* Certaines conditions s'appliquent

## 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 du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

**(514) 392-2069**

**NOUVEAU AU QUÉBEC**



CONCEPT UNIQUE DE SIGNALÉTIQUE

104 FRANCHISES EN EUROPE  
 INVESTISSEMENT TOTAL : 70 000 \$  
 FRANCHISES ET  
 FRANCHISES MAÎTRESSES DISPONIBLES  
 J. Desbiens (450) 441-0482

**L'Académie du Savoir** invite les centres de formation à élargir leur gamme de produits.

- Vos avantages :
- La force d'un réseau avec une notoriété déjà établie;
  - Un complément à votre gamme de cours actuelle;
  - Des activités rentables qui s'ajoutent à vos activités dès la première année;
  - L'accréditation du MEQ (Aide fin. pour vos étudiants – sous conditions).

Contact : M. Allan Flegg, au 514-274-2000 # 120, ou allanf@savoir.com



Le plus new-yorkais des restos!

Les Restaurants Prime du Canada inc., nommée l'une des "50 sociétés privées les mieux gérées au Canada" pour la deuxième année consécutive, est à la recherche de franchisés pour les villes suivantes: le grand Montréal, Sherbrooke, Chicoutimi, Québec, Hull, Rimouski, Jonquière, Mont-Tremblant, Trois-Rivières, Rouyn-Noranda, Baie Comeau et St-Georges-de-Beauce.

Les Restaurants Prime inc., réalise annuellement au-delà de 310 000 000,00 \$ de chiffre d'affaires sous quatre bannières différentes à travers le Canada. Au Québec, nous sommes à la recherche de franchisés pour les bannières "East Side Mario's" et "Casey's Resto-Bar". L'investissement requis est d'environ 1 000 000,00\$ avec un montant initial en capital, sans lien, d'environ 40% de l'investissement.



Les Restaurants Prime du Canada inc.  
 Monsieur Richard Gareau  
 a/s Groupe Immobilier R. Gareau inc.  
 955, boul. St-Jean, bureau 200  
 Pointe-Claire (Québec) H9R 5K3  
 Tél.: 514-695-0022 - Fax: 514-695-3080



**FRANCHISES DISPONIBLES**

**LE CLUB DE NUIT #1 À MONTRÉAL  
 DEPUIS PLUS DE 10 ANS!**

Chicoutimi • Gatineau/Hull • Jonquière  
 Québec • Sherbrooke • Trois-Rivières

1405, Boul. St-Laurent, Montréal, Qc H2X 2S8  
 (514) 281-8058



## À VENDRE

Au Lac-St-Jean, dans le domaine des télécommunications, franchise Espace Bell.

Très rentable, chiffre d'affaires de un million annuel (1 000 000 \$)  
 Personnel formé par Bell Canada  
 Clientèle établie

Information : (418) 480-7050 • (418) 668-2229 • ppilote@qc.aira.com

Pour annoncer :

**(514) 392-7782**

carrefour@transcontinental.ca

# OCCASIONS D'AFFAIRES

## COMMERCE

**SALLE DE RÉCEPTION ET SERVICE DE TRAITEUR**

Situé dans la région de Saint-Hyacinthe, immeuble commercial abritant une magnifique salle de réception pouvant accueillir 200 personnes ainsi qu'un service de traiteur dont la réputation n'est plus à faire. Clientèle établie depuis plus de 10 ans. Excellente rentabilité. Capital requis : 200 000 \$.

**Information : Stéphane Magnan**, comptable agréé  
Téléphone : (450) 778-1211 • (514) 336-1211  
magnan@cgocable.ca fax (450) 773-2196

- **HÔTEL CATÉGORIE SUPÉRIEURE**  
30 min. de Québec, 25 chambres ou suites, 3 salles de réunion, autres installations. Le prix : 750 000 \$.
- **COMMERCE VENTE D'ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE**  
Chiffre d'affaires de 4 000 000 \$.
- **GRANDE RÉGION DE QUÉBEC**  
20 résidences pour personnes âgées à vendre, différentes superficies.

**Henry Myrand**  
1-800-685-3616 • 1-418-666-5050  
Re/Max Référence 2000 H.M. Courtier immobilier agréé

**À VENDRE**  
Commerce de tissu, coupons, rideaux et de tissu de décoration. Situé sur la rive-sud de Montréal.  
En opération depuis plus de 40 ans. Clientèle bien établie. Bon chiffre d'affaire.  
(450) 584-3204

**RÉSIDENCES D'AÎNÉS**  
• 55 unités, comptant 150 000 \$  
• Ressources intermédiaires, prix 650 000 \$  
• Montréal, 65 unités fonds de commerce.  
• Plusieurs autres dossiers disponibles.  
**Richard Perreault**  
Re/Max Métro  
(514) 255-5202

**GARAGE**  
Est de Montréal, membre d'un groupe, avec clientèle établie, bâtisse très propre, espace intérieur pour 8 voitures, atelier mécanique 4 portes, chambre à peinture, tout équipé.  
Info : 1 (800) 361-8771 poste 116

**CAFÉ-DÉPANNEUR PROFITABLE**  
À vendre. Plateau, excellent bail. Décor spectaculaire. Concept unique. Croissance 243 % / 2 ans. Bénéfice brut en 2001 de 97 520 \$. Prix 180 000 \$ plus stocks.  
**Manon Dumas** A.I.A.  
Pro Immobilier RNF  
(514) 885-5552

**IMMONTREAL**  
MONTREAL OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE PLATEAU MONT-ROYAL  
Restaurant de gastronomie française et internationale. Permis d'alcool. Bon chiffre d'affaires. Potentiel à développer.  
**Philippe Bertot**  
(514) 979-4964  
www.immontreal.com

**Résidences pour personnes âgées**  
Nouveaux dossiers, Mtl et régions, 40 à 220 unités, bien situés, très rentables. CHSLD 30 unités, bénéfice net 300 000 \$.  
**Louis Doucet**  
Immeuble Optimum  
(514) 891-3131

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?  
Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

**RESTAURANT À VENDRE**  
Centre-ville d'Edmonston, Nouveau-Brunswick. 2 étages, patio extérieur, petit salon pour party privé, s. à diner, bar. Possibilité d'agrandissement pour lounge. 800 000 \$/an. Loué 6 mois gratuit, tout inclus. Cause : maladie. 350 000 \$  
(506) 736-6649

**ÉQUIPEMENT DE BUREAU**  
**CHANCE UNIQUE**  
Meubles pour professionnel à vendre : modèle Stratford en bois de chêne, couleur «rose wood» fabriqués par Elite-Bilrite - Bureau 77 po x 36 po, Table d'ordinateur 60 po x 24 po, Table de réunion 60 po de diamètre et Crédence 77 po x 20 po.  
Valeur d'acquisition : 14 000 \$ Prix de vente : 5 000 \$  
Pour informations : Marc Trudeau au (514) 325-4700

- Pupitre et crédence de prestige en chêne pâle,
- 4 fauteuils visiteurs.
- Pupitre pour réception de toute beauté.
- Huit tableaux de peintres québécois reconnus.

Prix à discuter.  
**Françoise**  
(450) 445-2974

**HORS FRONTIÈRES**  
**GAUELOUPE ANTILLES FRANÇAISES MAGNIFIQUE RESTO-TERRASSE**  
Les pieds dans l'eau. Clé en main.  
011-690-690-537461  
augerann@wanadoo.fr.

**1.2.3... CLIC!... VENDU!... Sinon possibilité de remboursement complet\***  
www.clicmaison2000.com pour vendre rapidement sans commission. Vente garantie parce que nous annonçons dans 134 journaux chaque semaine et parce que 73 % des acheteurs magasinent leur future propriété sur Internet. Notre concept : 9 à 17 photos, texte descriptif complet, une pancarte et la garantie que vous vendez. \*Certaines conditions s'appliquent\*\*  
(514) 990-clic ou (514) 990-2542

**IMPORTANT CENTRE D'ENTRETIEN AUTOMOBILE AINSI QU'UNE ENTREPRISE DE LOCATION D'AUTOMOBILE** (À court terme)  
À vendre. Commerce en pleine expansion.  
**Dyane Cotoir et Ass. Inc.** Courtier immobilier agréé  
courtier@dyanecotoir.com  
Télécopieur : (819) 563-2122

**COMMERCE À VENDRE**  
• 3 hôtels à vendre : Montebello, Ste-Agathe et Rivière-du-Loup  
• Truck Stop avec restaurant et essence  
• Fermes avec élevage de chevreuils.  
• Pisciculture  
**AUSSI BESOIN URGENT DE MOTELS**  
**Yvon Hains** (450) 662-3036  
Groupe Sutton Excellence

**Nettoyeur/Buanderie**  
À vendre avec ou sans bâtiment. Situé à St-Césaire (seul dans la région). Établi depuis 1974. Location d'uniformes de travail. Cause : retraite.  
(450) 469-3543

**Restaurant à vendre**  
Style buffet (500 places), banlieue de Montréal. Clientèle établie et bonne rentabilité.  
CGD Courtage d'affaires  
**A/s M. Alain Gagné**  
(418) 626-9050

**BAS-ST-LAURENT**  
Hôtel-motel, au bord du fleuve, (46 unités de motel), impeccable, bon chiffre d'affaires. Cause : retraite.  
**Gaston Patry**  
(418) 724-2600

**À TROIS-RIVIÈRES FLEURISTE ET BOUTIQUE DE CADEAUX**  
Bon chiffre d'affaires, excellente occasion. Prix exceptionnel.  
Pour infos : **Alain**  
(819) 371-8900

**À FABREVILLE FLEURISTE À VENDRE**  
**Mme Nicole Goulet**  
(450) 627-4750

**USINE DE TRANSFORMATION**  
Située en Estrie, équipement (bois brut à bois fini), 2 bâtiments. Directement du propriétaire.  
(450) 534-3815

En 2002, oublié le 9h à 5h, partez à votre compte ! Possibilité de 2 000 à 10 000 \$ par mois. Compagnie établie depuis 22 ans dans 55 pays. Investissement : 250 \$  
**1-418-838-6861**

**RÉSIDENCE POUR AÎNÉS**  
Rive-Sud de Québec, 50 unités (chambres, studios et 2 1/2). Tous les services.  
(418) 832-2795

**JOLIETTE**  
Centre de formation en informatique, bureautique et langue à vendre.  
Cause de la vente : retraite.  
(450) 753-4362

**Restaurant** Région de Sherbrooke, 280 places, genre buffet, vente 1,5 M \$. Site et conditions except., stationn., Prix 250 000 \$ + inventaire Roger Raymond, imm. Gilles Raymond, CTCR  
(819) 572-0999

**PARTENAIRES**  
**Gestion La Paire inc. RECHERCHE DEUX ASSOCIÉS**  
• Un administrateur : établir budget/échéancier/contrat/bilan  
• Un coordonnateur : gestion d'espace et coordination  
**PROJET** : Implantation d'un nouveau concept visionnaire dans le domaine de la :  
• Prévention de la maladie / Promotion de la santé.  
• Un centre de 70 chambres / 12 ateliers offerts / Séjour 1 semaine.  
(Ce projet verra le jour sur la Rive-Sud de Montréal.)  
**Note** : Ce projet est reconnu et offre de grandes possibilités d'expansion.  
Préalable : - Détenir un diplôme universitaire.  
- Trois ans d'expérience dans ce type d'organisation.  
\* Bienvenue, semi-retraités ou retraités désirant rester actif en affaires.  
Envoyer : Lettre de présentation et Curriculum vitae.  
**Gestion La Paire inc. c.p. 411 St-Bruno, J3V 5G8**

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**  
« Chalet au lac Connelly. Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux. »  
**Érick Pilon, ST-JÉRÔME**

**AC PRO COMMERCIAL INC.**  
Pour acheter ou vendre une PME (petite et moyenne entreprise) Partenariat possible Banque d'entreprises (plus de 200)  
**Denis Duval**, agent imm. affilié, AC/PRO Commercial  
Tél. : (514) 571-0757  
denisduval@hotmail.com

**Entreprise de remorquage à vendre**  
Vous êtes tanné de la routine, vous voulez être votre propre patron... Voilà votre chance : Entreprise de remorquage bien établie depuis plus de 30 ans à St-Césaire. Un chiffre d'affaire de 170 000 \$ / année.  
• 2 camions très propres et en très bon état.  
• Plusieurs contrats en vigueur.  
• Raison de la vente : préretraite.  
• Mise de fond minimum de 25 000 \$.  
• Formation disponible.  
Si vous êtes intéressé, contactez moi :  
**Jacques au (450) 521-4001**

**PME RENTABLES À VENDRE**  
• **LOCATION AUTO-CAMION COURT TERME**, Expérience auto requise, comptant 400 000 \$ +, retraite  
• **PONTS ROULANTS, APPAREILS DE LEVAGE** Fabrication, entretien et réparation, vol. 3 M \$ +, rentable. Potentiel élevé, équipe solide, comptant 500 000 \$ +  
• **ROULOTTES ET CARAVANES NON MOTORISÉES** Distribution et entretien, vol 4 M \$ +, comptant 400 K \$ +  
• **VENTE PIÈCES ET RÉPARATION DE CAMIONS** Rive-Sud, 1,5 M \$, net 300 000 \$, immeuble, retraite  
**RECHERCHONS PME MANUFACTURIÈRES**  
**DCA conseillers en transactions d'entreprises**  
**Daniel Chartrand • (514) 990-0192**

**COMMERCE D'ÉQUIPEMENT DE LOCATION ET SERVICE D'EXPOSITIONS**  
Établi depuis 1965 à : Montréal, Québec, Ottawa et Hull. PME très rentable, stocks de 500 000 \$ à vendre pour 250 000 \$  
Raison de la vente : maladie  
(450) 437-2358 • cellulaire (514) 216-7909

**À VENDRE ATELIER D'USINAGE**  
BASSES-LAURENTIDES « AGENT S'ABSTENIR »  
**Demandez Normand**  
(450) 434-6887

**CÔTE NORD :**  
Commerce de meubles, incluant bâtisse à revenu, chiffre d'affaire de 960 000 \$.  
Le Prix de 510 000 \$  
**Luc Rivest et Germaine Gauthier**  
(514) 644-0000  
Re/Max de la Pointe inc. Courtier immobilier agréé

**GARDERIE PRIVÉE**  
Nouvellement accréditée, 30 places, clé en main. Tout près de l'hôpital Jean-Talon  
(514) 279-6000

**À QUÉBEC**  
Imprimerie, vente : cause retraite, chiffre d'affaires potentiel 3 M \$. Sans frais  
**1-877-424-3811**  
**Paul Gagnon Courtier**  
Courtier immobilier agréé

**Usine de fabrication**  
de pièces mécaniques soudées pour l'industrie lourde. Bâtiment 8 200 pieds de surface, équipement complet. Belle opportunité pour jeune entrepreneur ou associé.  
(450) 568-2999

**Compagnie d'électro-plaquage**  
Pme réputée depuis 12 ans. Chiffre d'affaires 2 à 3 millions. Autofinancé - sans dette - toujours rentable. Cause de la vente : retraite.  
(450) 424-5496

**Importateur / distributeur**  
PME Mtl réputée qui existe depuis 40 ans. Vente 1 M +. Autofinancée, sans dette, toujours rentable.  
**Georges**  
(514) 989-8714

**ANTIQUITÉS - ŒUVRES D'ARTS**  
**F. LABELLE**  
Deux tableaux 40 x 40  
un hiver et un automne  
(514) 648-3760

**INVESTISSEURS DEMANDÉS**  
**FIRME COMPTABLE RECHERCHE**  
Pour un client sérieux et désireux d'investir, une entreprise manufacturière ou de distribution dans la région de Montréal. Nous recherchons une entreprise ayant un chiffre d'affaires annuel entre 3 et 15 millions. L'entreprise doit être en activité depuis plus de 3 ans. Notre client désire acquérir la totalité des actions mais pourrait considérer un achat partiel. Pour de plus amples informations, veuillez communiquer avec Chantal Longtin c.a. par téléphone au : (450) 472-2828 ou par courriel : [chantal@consultantsprogesco.ca](mailto:chantal@consultantsprogesco.ca)

**JEUNE ENTREPRISE DE FABRICATION DE MEUBLES**  
En pleine croissance, cherche investisseur ou partenariat avec un autre fabricant du même secteur.  
(514) 892-1892  
(514) 383-9696  
Après 19 h

## FORMATION

**STAGES SUBVENTIONNÉS**  
**PROGRAMME STAGES FRJ POUR LES 18-30 ANS**

**FONDATION RESSOURCES JEUNESSE**

Ce programme est offert aux employeurs de la région montréalaise.

**Participez au programme et recevez jusqu'à 4 000 \$ de subvention.**

Pour ce faire, embauchez un jeune non diplômé.  
Le gouvernement du Canada contribue financièrement à la réalisation de cette initiative.

**CONTACTEZ-NOUS**  
pour connaître les détails du programme.

**FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE INC.**  
Tél. : (514) 982-0577  
Courriel : [subvention@frj.qc.ca](mailto:subvention@frj.qc.ca)

**ENTREPRISES DEMANDÉES**  
**GROUPE CONSEIL CERCA**  
Courtier en entreprises  
Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...  
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874  
E-mail: [oligny@generation.net](mailto:oligny@generation.net)

**pme-multi-services.com**  
RÉSEAU D'EXPERTS-CONSEILS  
**ÉVALUATION • FISCALITÉ • RELÈVE**  
Confidentialité absolue  
**SANS FRAIS 1-866-449-1300**  
Nous avons plusieurs demandes d'acheteurs qualifiés / sérieux / solvables à la recherche d'opportunités d'affaires. Dans tous les secteurs d'activité partout au Québec  
**ACTIF-COURTIER D'ENTREPRISES**  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ  
**VENTE / FUSION / ACQUISITION**  
Commerces et entreprises  
**Marcel Cinq-Mars (450) 449-1300**  
Agent immobilier affilié

**BILLETTS HOCKEY - SPECTACLES**  
**LOGE DE HOCKEY CENTRE BELL**  
Loge au 3e étage  
**BIEN SITUÉE**  
Parties ou spectacles  
À vendre  
**Robert Racine**  
(514) 820-0373

**CENTRE BELL LOGE CORPORATIVE DISPONIBLE**  
Faites vite!  
Prix très avantageux  
Appelez : Lorraine  
(514) 875-4270

**SERVICES SPÉCIALISÉS**  
**OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES OU POUR CELUI QUI A PERDU DE L'ARGENT ET QUI VEUX S'EN SORTIR :**  
- Je t'offre un stage privé et personnalisé  
Pour apprendre à gagner plus de 1 500 \$ par sem. de revenu à vie, à ton compte en gérant toi-même tes affaires à succès dans le confort de ton foyer. Stratégie gagnante, testée 600 fois et maintenant offerte. Capital initial requis de 60 000 \$. Si tu veux récupérer plus rapidement les pertes, devenir indépendant et prospère, envoie tes coordonnées à :  
[win5forex@msn.com](mailto:win5forex@msn.com)

**Devenez day trader**  
Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en \$ US.  
Maison ou bureau, temps plein / partiel. Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSE. Coût de départ et opération minime. Contrôle du risque à 100 %. **Formation professionnelle complète.** Cours de 80 h + manuel de 400 pages. 40 h de pratique en temps réel. Ordinateur et logiciels boursiers fournis. Entièrement déductible d'impôt.  
[www.daytradercanada.net/](http://www.daytradercanada.net/)  
Prochain cours février 2003 (places limitées)  
Info / réservation : (514) 990-3273 1 (866) 926-9434

## ON DEMANDE

**PRÊTEUR PRIVÉ**  
Pour restaurant situé à Laval.  
Comptoir et livraison.  
(514) 973-0968

**OFFRES DE SERVICES**  
Professionnel bilingue détenteur d'un BSC et d'une formation complémentaire en vente recherche emploi comme représentant. Exp. de travail de 15 années avec le public. Communiquez avec Mme Viau.  
(514) 735-9578

**SERVICES FINANCIERS**  
**FINANCEMENT**  
commercial, industriel, 100 000 \$ et plus. Subventions, réorganisation. Financement américain + de 5 millions.  
Tél. : (450) 463-9662  
[www.groupeperoyer.com](http://www.groupeperoyer.com)

**ACHAT DE CRÉANCE**  
Recevez jusqu'à 85 % de vos factures maintenant.  
(418) 622-9165  
[www.distnet.net](http://www.distnet.net)

**SERVICES AUX ENTREPRISES**  
**Cadeau de Noël gratuit !**  
Un jour de Team building, pour vivifier la culture d'entreprise  
«think out of the box».  
**Guy Pelletier «coach»**  
(514) 730-4576

**Financement ou achat d'entreprise**  
marge de crédit  
Cell. : (418) 563-8286  
Groupe Consolidation inc.

# IMMOBILIER COMMERCIAL

## BUREAUX À LOUER

### BUREAUX À LOUER

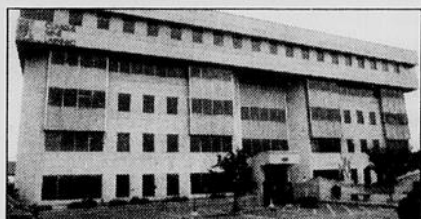


#### Tour Jacques-Cartier

1851 est, rue Sherbrooke. À proximité du Pont Jacques-Cartier. Stationnement int. et ext., 5000 pi<sup>2</sup> au 11<sup>e</sup> étage, vue panoramique.

**Zone subventionnée de commerce électronique**

Papineau et Sherbrooke



#### Édifice René-Laënnec

1100, av. Beaumont, Ville Mont-Royal. Plus de 5 000 pi<sup>2</sup> au rez-de-chaussée. En face du métro Acadie.

Acadie



#### Édifice Seaforth

3550, ch. de la Côte-des-Neiges.

Guy-Concordia

**Groupe Accueil International**  
**(514) 989-5086**

## ESPACE INDUSTRIELS À LOUER

### À LOUER • ESPACE INDUSTRIEL

Grandeur 22 000 pi ca., hauteur 18 pi, panneau électrique de 800 ampères, chauffage radiant, porte de garage, bureaux et salle de bain. Prix de 4 \$ le pi ca. Près de l'autoroute 20. Disponible immédiatement. Possibilité de longue durée.  
Info : (450) 763-2642 D. Pilon (dpilon@majoly.com)

### Rive Sud / St-Hubert

À proximité de l'aut. 30, espaces industriels avec porte de garage 24 pi ca. de hauteur libre, avec gicleur de 10 000 à 25 000 pi ca. de disponible. À compter de juillet 2003.  
Contactez : Arthur ou Philippe  
(514) 382-0180 • (514) 382-1132

**TECHNOPÔLE ANGUS**  
Le Carrefour de l'innovation de Montréal

### ESPACE INDUSTRIELS AU CŒUR DE MONTRÉAL

Disponibilité août 2003 5 000 pi<sup>2</sup> et plus  
Construction sur mesure sur demande

**(514) 528-5230**  
www.technopoleangus.com

### Le Gardeur

3 locaux industriels de 6 000 à 18 000 pi ca. de 4 \$ à 4,50 \$ net / net / net.  
**(514) 386-1617 ou (514) 648-4959 #221**

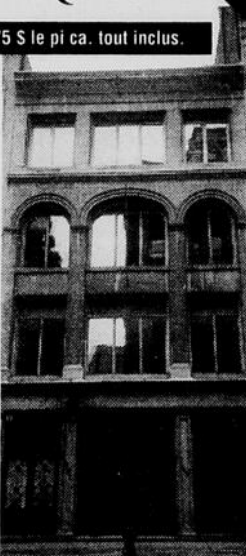
### Boisbriand

Locaux neufs, Grande-Allée, coin Lafayette. Hauteur libre 22 pi, quai de chargement, gicleurs, près des autoroutes 13, 15 et 640. 3 000 à 7 000 pi ca.  
Michel  
**(514) 992-9191**

## NOUVEAU LE 249 ST-JACQUES À LOUER

À partir de 13,75 \$ le pi ca. tout inclus.

- ♦ Au cœur du milieu des affaires, dans le « Quartier international », à proximité du Centre Mondial de commerce, des nouveaux hôtels, du Palais des congrès, du palais de justice, de la Cité du multimédia et du Vieux-Montréal.
- ♦ Admissible à la zone de commerce électronique.
- ♦ Bureaux de 500 pi ca. à 6 500 pi ca.
- ♦ Climatisé et sécurisé
- ♦ Courtiers protégés.
- ♦ Café Van Houtte situé au rez-de-chaussée.



**(514) 769-9811 • (514) 386-7117**

## Nouveau à louer Place de la gare • St-Basile le grand



Centre des affaires  
Entrée principale de la ville  
Au-dessus de la Caisse populaire et de la SAQ  
Intersection de la route 116 MTL/Beloeil  
Près de la gare de train de banlieu  
Devant IGA Extra  
900 pi ca. à 3000 pi ca.

**Les Immeubles G. Y. Lambert Inc.**  
**(514) 983-7266**

### Bureaux à partager

Centre de commerce mondial - Vieux-Montréal  
Jusqu'à 5 bureaux meublés, aménagement de qualité supérieure, salle de conférences, accès direct au métro.  
Prix avantageux.  
**(514) 865-7039**

### CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL (2055, rue Peel)

Bureau de professionnels désire partager une partie de ses bureaux, comprenant les avantages suivants : meublés ou non, service de réception et/ou secrétariat, salle de conférence et autres services.  
Pour information : **(514) 848-6049**

## IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

### Secteur en expansion économique

**St-Jérôme** - Usine de 50 000 pi ca. comprenant trois unités. Bâtisse idéale pour fabrication ou distribution. Une unité de 22 000 pi ca. disponible immédiatement.  
Prix par pi ca. TRÈS raisonnable.  
Contactez : **Jean F. Fortin** / agent imm. affilié / Royal LePage  
Tél. : **(450) 430-5555 / (514) 990-5390**  
Courriel : **jeanfortin@chateaux.ca**

## IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

### Ste-Cécile-de-Milton

Rte. 137, à louer, 3 700 pi ca., commercial et bureau, chauffage écono., thermopompe air chaud, air climatisé. Avec possibilité de logement, 4 ch. à c., 2 s. de b. Libre janvier 2003  
Jour : **(450) 441-2255**  
Soir : **(450) 777-4435**

### VILLE ST-LAURENT

700 pi ca. et 3 500 pi ca. Luxueux, air-conditionner, stationnement.  
**Sonia Assioun**  
**(514) 893-0373**  
**(514) 737-8543**

### Bureaux à louer

Locaux entièrement rénovés et multifonctionnels, 310 m ca., situés au 2446 rue Cartier à Ste-Julienne. Pour information : **(450) 831-4825**

### OUTREMONT

40 chemin Bates, lumineux, climatisé, moderne, libre, parking privé, de 300 à 4500 pi ca.  
**(514) 481-4338**

### N.D.G.

Bureau à partager, 200 pi ca. disponibles, meublés ou non, ensoleillé, avec téléc., copieur, Internet H.T. 300 \$/mois.  
**(514) 483-1688**

### Longueuil

Bureaux de qualité à louer  
600 à 4 000 pi ca.  
**(450) 449-2027**

### 7 800, Métropolitain ANJOU

Bureau de qualité / salle de montre, 14 \$ brut le pi ca. Jusqu'à 15 000 pi ca. Vaste stationnement.  
Renseignements : **(514) 861-2020 Luciano D'lorio**  
Agent immobilier affilié Services imm. Terramont inc. Courtier immobilier agréé

### À SOUS-LOUER

Luxeux bureau. Centre-ville. 3 pièces, s. de bain privée. Garage, prestigieux édifice, gardien. Relié au Montréal souterrain.  
**(514) 844-2739**  
**(450) 446-7738**

## IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

### Usine réfrigérée

Normes fédérale (MAPAQ), équipement complet, «flash-freeze» et fumoir inclus. Côte-Des-Neiges / Mtl À vendre / à louer  
**(514) 341-3001**

## GESTION IMMOBILIÈRE

Gestionnaire chevronné, recherche (conjointement avec son épouse) occ. d'affaires à long terme de gestion/surintendance d'un projet condo, maison / condo. En retour, achat ou location d'un condo sur le site.  
**(450) 923-0373**

## ESPACE COMMERCIAUX À LOUER

## VIEUX MONTRÉAL

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER  
ADRESSES PRESTIGIEUSES ZONE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE



### 85 ST-PAUL

ED FICE LUXUEUX DU 19<sup>e</sup> SÈCLE STYLE LOFT  
AVEC MUR DE BRIQUES ET POUTRES EN CEDRE  
STATIONNEMENTS INTÉRIEURS DISPONIBLES  
GARDIEN DE SÉCURITÉ

### 640 ST-PAUL

AUX ABORDS DE LA CÔTE MULTIMÉDIA  
PLUS DE 18 000 PIEDS CARRÉS DISPONIBLES  
STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES  
ESPACE À ENTREPÔT ET QUAI DE CHARGEMENT



### 620 ST-PAUL

AUX ABORDS DE LA CÔTE MULTIMÉDIA  
ESPACE À BUREAUX ET/OU À ENTREPÔT  
STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES  
QUAIS DE CHARGEMENT

Téléphone : 514-847-1169 • www.remdev.ca • info@remdev.ca

### Plateau Mont-Royal

3 000 pi ca. à louer, rue St-Denis, à deux pas du métro St-Joseph. Plafonds de 15 pi, ce local est idéal pour une clinique médicale, bureau professionnel ou autres.  
Informations : **Y. Meilleur**  
**(514) 817-0956**  
Agent immobilier affilié L'expert Immobilier

### VILLAGE MONTBRUN

**BOUCHERVILLE**  
690 boul. de Montbrun coin Route 132  
Magasins de détail, bureaux professionnels et services de santé / médicaux.  
À LOUER  
1 000 pi ca. à 5 600 pi ca.  
**(514) 340-1020**  
**(514) 909-2809**

### AHUNTSIC

2955, Fleury Est  
700 pi ca. vitrine  
700 \$ / mois, chauffé  
(Sous-sol env. 300 pi ca.)  
**(514) 384-0701**

### MINI & MAXI ENTREPOT À LOUER

REPENTIGNY  
**(450) 585-4224**  
EXT. 223  
1-800-363-2336

### Local 3 200 pi ca.

Ancienne banque, climatisée, rampe d'accès. Façade sur Henri-Bourassa Est, coin Laurentides. Idéal pour clinique médicale ou commerce.  
**(514) 384-9276**

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs !

## IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE



### P.A.T. rue Notre-Dame

Garage de 3 000 pi ca., 3 portes de 10 x 20, terrain de 18 000 pi ca., 2 logements + 2 locaux comm. loués. Revenu 40 000 \$ et +, 100 000 \$ de rénovation.

**Stéphane Galarneau**  
**(514) 642-7612 • cell. (514) 867-7612**



### Au Vermont

Motel 55 unités - À 10 min. des frontières de Lacolle, excellent chiffre d'affaires, très bon rendement.

**Jean-Guy Ayotte • (450) 419-7777**  
Abitations Services Immobilières Inc. Courtier immobilier agréé

### Arrondissement St-Laurent

Immeuble commercial béton, abritant bureaux professionnels, cliniques médicales, centre sportif renommé, restaurant, etc...  
Prix réduit : 5 000 000 \$  
Revenu net avant frais d'administration : 562 151 \$  
**Sonia Assioun Immeubles Soger inc. Administrateurs**  
**(514) 893-0737 ou (514) 737-8545**

### STE-AGATHE-DES-MONTS Centre commercial

46 465 pi ca. Terrain 174 000 pi ca., revenu potentiel de 150 885 \$. Prix demandé : 795 000 \$.  
**François A. Fluet, ing.**  
**(514) 856-8000**  
Trans-Action Clobler Inc. C.I.A.

### IMMEUBLE SEMI-COMMERCIAL

À vendre. Comprendant un local idéal pour clinique/bur/pharmacie. Près du métro Beaubien, à côté du futur hôpital le CHUM. Local commercial libre (2 500 pi ca.) • app. : 4 x 5 1/2 Tous déjà loués.  
**(514) 277-2143**

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?

Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

## IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

« VENDU ! » « Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires. »

Mme Louise Labrosse  
MAX-IMMO CM COURTIER

## IMMOBILIER COMMERCIAL

« 2 semaines de parution ont généré beaucoup d'activité. Résultat : 2 acheteurs sérieux dont un de Senneterre en Abitibi. Première expérience avec le journal LES AFFAIRES que je renouvelerai inconditionnellement. Hautement satisfait. Le journal est devenu un incontournable pour le placement de mes annonces commerciales. »

Claude Gauthier  
RE/MAX ACCORD

# IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## RÉSIDENCES

**Région du Lac Saint-Jean**  
 Coin tranquille, const. 1996, 7 ch. à c., 3 s. de b., salon, s. à manger, cuisine, mezzanine, pisc. ext., lot boisé 40 hectares, bâtiments. 225 000 \$ Rivière à truite à 75 m. de la résidence. Contactez Jean-Pierre au : (418) 342-6478

**Varenes**  
 Terrain bord de l'eau, 25 000 pi ca., arbres matures, pas de voisins. Prix : 175 000 \$  
**Denis**  
 (514) 968-0448

**ANSE-SAINT-JEAN**  
 B & B, 5 chambres à coucher. Clientèle européenne très bien établie. Site enchanteur.  
**(418) 272-4444**

**Multiplex**  
 28 logements (2 1/2 et 3 1/2) à Drummondville aussi 12 logements (4 1/2 et 5 1/2) à Richmond, bon potentiel de croissance, beaucoup de rénovations ont été effectuées.  
**(819) 472-2120**

**SHERBROOKE**  
 • Quartier est, 31 logements, const. 1971, 645 000 \$  
 • Quartier universitaire, 36 logements, const. 1985, 695 000 \$  
 • Quartier universitaire, 26 logements, const. 1986, 485 000 \$  
 Groupe Associés Michel Cousineau enr. CRTR  
**Michel Cousineau**  
 (819) 565-7474

**28 % SUR INVESTISSEMENT**  
 Immeuble 61 logements, métro Jean-Talon, revenu brut de 415 000 \$ / an. 2,75 millions (financement disp. 75 %)  
**(514) 335-0747**

**Loft moderne, quartier Rosemont**  
 Idéal pour professionnel ou pied à terre, 1 000 pi ca. sur 2 étages avec escalier ouvert, haut plafond (19 pi), près du Jardin botanique, coin tranquille. Inclus : laveuse/sécheuse, lave vaisselle, conditionné, stationnement. Svp pas d'animaux, 1 100 \$/mois, Hydro (non inclus). **Carolyn**  
**(514) 935-7277 poste 104 • (514) 823-8823**

**MAISON, SITE DE RÊVE**  
 Vue magnifique, située au bord du Saguenay dans le village de L'Anse-st-Jean à 1 heure de Chicoutimi. Const. 1995, grande mezzanine au deuxième étage, 2 s. de b., pl. de bois.  
**(418) 272-2368**

**LÉVIS**  
 Vue sur le fleuve, face aux plaines et au Château. Maison de 9 pièces. Pour une visite : [www.directduproprio.com](http://www.directduproprio.com) code d'accès 7188  
**(418) 833-6452**

**Mirabel**  
 Quartier tranquille, const. 99, niveau multiple, toit cathédrale, foyer, 2 + 2 ch. à c., 2 s. de b. s.-s. fini, gar., taxes peu élevées. Faut voir! 175 000 \$  
**(450) 979-8649**

## HORS FRONTIÈRES

**Appartement/bureau • St-Germain-Paris**  
 À louer, charmant appart. 2 pièces au cœur de St-Germain à Paris. Meublé et équipé. Pour y vivre et y travailler : équip. de bureau avec tél., fax. Loyer 3 900 \$/mois toutes charges comprises. 6 mois min. Services en option : ménage, linge, TV au câble, Internet haut vit., secrétaire  
**(514) 488-5817 • <http://homestgermain.free.fr>**

## RÉSIDENCES DE PRESTIGE

**Manoir de caractère, début du siècle**  
 En granite et pierres. Ouest de l'île de Mtl. Site calme et retiré. À 2 min. à pied du train de banlieue. Plus de 6 000 pi ca. de surfaces habitables sur 3 niveaux, rénovation très haut de gamme. Foyer marbre, sys. alarme et arrosage. Terrain de 25 000 pi ca. Gar. double en pierres. 649 500 \$. Occupation immédiate. R.-V. seulement : **(450) 424-4451**

## Île Morris : 459 000 \$

À Boisbriand imposante const. tout brique 1996, 3 + 4 ch. à c., 4 s. de b., 2 foyers, pl. de latte, pisc. creusée. Terr. 15 000 pi ca.  
**Serge D'Aigle**  
 capitale Rive-Nord  
**(450) 435-2200**

## CANTONS DE L'EST

**Lac Roxton**  
 Magnifique ter. de 90 pi sur le bord de l'eau, rue pavée, service d'égout et d'aqueduc, sec. de prestige. 100 000 \$.  
**J.P. Soulière**  
**(450) 242-2282**  
 J.P.S. Brome inc. CRTR

**MEMPHRE Club**  
 Phase 3  
 Condominiums sur le lac Memphremagog. 700 pi sur le lac. Vue sur le mont Orford, plage, piscine, tennis, ascenseur, garage. Location possible (long terme).  
**ROYAL LEPAGE**  
**AVANTAGE DL** Daniel Leblanc • (819) 572-3132 ou (819) 868-8811  
 Crt imm. agréé Agent immobilier agréé • 2330, Route 112, Canton de Magog (Québec) J1X 5R9

**CONDOS - LAC MEMPHRÉMAGOG**  
 Unique et de qualité supérieure avec quoi. 1 - 2 étages avec mezzanine. Garage, piscine. Face aux couchers de soleil. Profitez des options pré-vente !  
**Fabrice Barré • 1-819-572-1929**  
 Re/Max d'abord F. B. inc. CRTR

**spécial prévente.. déjà vendus**

**OCASIONS D'AFFAIRES**  
 « Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois. »  
**M. Normand Choinière**  
 ROYAL LEPAGE

## DOMAINES

**DOMAINE DE 340 ACRES**  
 Comprenant 2 maisons de 7 et 14 chambres. Presque tout boisé. Endroit paisible et retiré. Ancien centre de santé.  
**M. Noël**  
**1 (819) 758-6441**  
 Remax Bois-Francis inc. Courtier immobilier agréé

**À St-Joseph-du-Lac**  
 Domaine 11 arpents aménagés, golf privé 9 trous, source naturelle serpentant le terrain, 20 mirf de Mtl.  
**(450) 491-2534**

**TERRAIN de 10 acres (Bromont)**  
 Terrain unique zoné blanc avec érables matures. Peut être divisé et est situé près de la base de plein air Davignon.  
**(450) 378-8578**

**1.2.3... CLIC!... VENDU!... Sinon possibilité de remboursement complet\***  
[www.clicmaison2000.com](http://www.clicmaison2000.com) pour vendre rapidement sans commission. Vente garantie parce que nous annonçons dans 134 journaux chaque semaine et parce que 73 % des acheteurs magasinent leur future propriété sur Internet. Notre concept : 9 à 17 photos, texte descriptif complet, une pancarte et la garantie que vous vendez. 249,95 \$ et plus. \*\*\* Certaines conditions s'appliquent \*\*\*  
**(514) 990-clic ou (514) 990-2542**

## CHALET

**CHALET À LOUER PRÈS DE JOLIETTE**  
 1h30 de Mtl, domaine privé, style auberge de luxe, maison toute équipée, 12 ch. à c., s. de b. privées, foyer, piano. Week-end 1 200 \$, 5 jours 2 200 \$. Pour fêtes familiales ou affaires.  
**(514) 989-8335**  
[www.aubergejeancypihot.com](http://www.aubergejeancypihot.com)

**RÉSIDENCE SECONDAIRE DE CHOIX**  
 Nid douillet, site exceptionnel entre lac et rivière. Entièrement rénové, décoration raffinée, clé en main, rien à faire. Paradis nautique, golf, ski, arts, culture, etc. Trop à dire, faut voir ! À 1 heure de Montréal.  
**Directement du proprio 210 000 \$**  
**(450) 464-1172 • (450) 886-5810**

## LAURENTIDES

**ST- ADOLPHE D'HOWARD**  
 Réserve Morgan, 2,76 acres au bord d'un grand lac navigable, offrant une vue panoramique, 13 pièces, 4 foyers, 3 garages. Tout le confort recherché.  
 #MLS : 800350

**AU SOMMET DU MONT GABRIEL**  
 Situé sur le versant sud, 2 maisons semi-détachées, avec vue. Les deux maisons sont équipées de 2 foyers, 2 s. de b., 1 salle d'eau, 2 à 3 ch à c., beaucoup de rangement. Près du centre de ski, golf, tennis du Mont Gabriel. Peut être vendu séparément. Revenu annuel + de 30 000 \$. Prix demandé : 320 000 \$.  
**Contactez le propriétaire au (450) 433-6530**

**VENTE AUX ENCHÈRES**  
 Sur place **sam 7 déc. à 11 h. 675 CH. GUÉNETTE, STE-MARGUERITE DU LAC MASSON.**  
 Magnifique domaine de 14,5 acres comprenant une superbe résidence de 3 ch. à c., une maison d'invités et un charmant atelier d'env. 1 800 pi ca.  
**ÉVALUATION : 850 000 \$.**  
**MISE À PRIX : 350 000 \$.**  
**VISITE :**  
**Dim. 1er déc., 14 à 16 h.**  
**Impact Immobilia, crtr**  
**(450) 671-7300**

**Canal Lachine**  
 Luxueux condo, style loft sur 3 niveaux, 9 1/2, idéal pour résidence/bureau, occupation 2 mois d'avis.  
 2 700 \$/mois. +++  
**(514) 364-3656**

## CONDOS À LOUER

**Que faites-vous avant le souper ?**  
 LE PLUS GROS PROJET DOMICILIAIRE SUR LE CANAL LACHINE  
**450 lofts et condos**  
 Près du Marché Atwater  
 Marina privée  
 Construction supérieure en béton  
 Plafond d'une hauteur de 10 pieds  
 Et beaucoup plus  
**937-2100**  
 250, rue Lavigne, face au Marché Atwater / Lun Ven: 11 h. 19 h. Sam. Dim: 10 h. 17 h.  
 Votre loft — Vos loisirs  
 Canoë, kayak, bateau pontons, patin à roues alignées, patin à glace, ski de fond, piscine, vélo, gym etc.

Au bord du lac La Grosse, site paisible, privé, terrain plat de 62 624 pi ca. Majestueuse propriété de 16 pièces, 6 chambres. À découvrir.  
 #MLS : 326322.  
**Jean-Louis Demers • (819) 327-3124**  
 Groupe Sutton Laurentides • Courtier immobilier agréé

**Bord du Lac à 1 h 15 de Montréal**  
 Domaine incomparable de 2,82 acres, près de 500 pi sur le Lac Argente. Propriété exclusive pièces/pièces construite de matériaux provenant d'une maison ancestrale de Montmagny. 5 ch. à c., 3 1/2 s. de b., garage. 499 500 \$.  
**Éric Léger** Groupe Sutton Laurentides **(450) 227-2611**  
 Pour photos : [www.ericleger.com](http://www.ericleger.com)

**FERMES ET FERMETTES**  
**Centres équestres**  
 Manèges int/ext, écurie, 8 box, récurant, élec. 200 amp., sentiers. Pour vendre ou acheter des fermes.  
**F. Gélinas**  
 Formule 1, crtr  
**(514) 262-8482**

**NOUVEAU PRIX**  
**CONDO DE RÊVE**  
 Avec vue exceptionnelle sur le Vieux-port de Montréal. 4 ch. à c., 2 s. de bain, garage double, bureau avec entrée indépendante...  
 Pour plus d'information, contactez-moi.  
**Louise Gaboriault • (450) 466-6000**  
 Re/Max Brossard inc. • Courtier immobilier agréé

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?  
 Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

Pour annoncer : (514) 392-7782 [carrefour@transcontinental.ca](mailto:carrefour@transcontinental.ca)

**OFFRE SPÉCIALE LES AFFAIRES**  
**ABONNEZ-VOUS POUR UN AN**

**Seulement 59,95 \$ plus taxes**

numéros du journal **LES AFFAIRES** numéros hors série dont **LES AFFAIRES 500** numéros du magazine **Affaires Plus**

**ÉCONOMISEZ PLUS DE 60%**

[www.journallesaffaires.com](http://www.journallesaffaires.com)  
**(514) 392-2010 ou 1 800 361-7215** Mentionnez le code 22 225

LE 5 NOVEMBRE DERNIER, LORS D'UNE SOIRÉE À L'HÔTEL BONAVENTURE HILTON, B'NAI BRITH CANADA DÉCERNAIT SON PRIX DU MÉRITE 2002 À

**JEAN-CLAUDE SCRAIRE.**

CE PRIX VISE À RENDRE HOMMAGE À DES PERSONNALITÉS ÉMINENTES POUR LEUR CONTRIBUTION EXCEPTIONNELLE À LA SOCIÉTÉ CANADIENNE



Jean Béliveau allumant une bougie de la Menorah (candélabre)



Ted Greenfield, vice-président, B'nai Brith International; Jean-Claude Scraire, récipiendaire Prix du Mérite 2002; Amos Sochaczewski, vice-président, B'nai Brith; Me Steven Sliemovitch, conseiller juridique national



Remise du Prix de Mérite 2002 à Jean-Claude Scraire par Rochelle Wilner, accompagnée de Saïdie Zajdel, directeur général



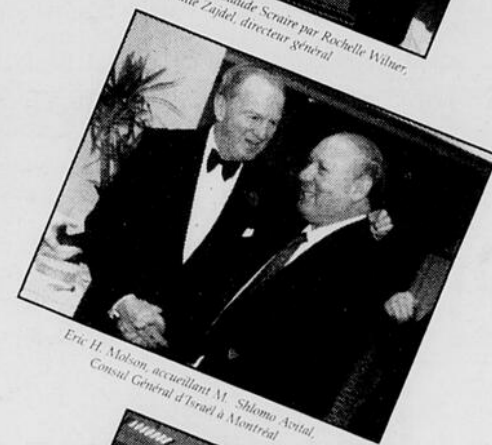
Amos Sochaczewski; Jean-Claude Scraire; Jean Béliveau, ancien lauréat du Prix de Mérite; Rochelle Wilner, présidente nationale; Paul Delage Roberge, coprésident; Thomas O. Hecht



Jean-Claude Scraire recevant de Ted Greenfield un cadeau spécial, en signe de reconnaissance de B'nai Brith



Eric H. Molson, coprésident; Rochelle Wilner; Henri-Paul Rousseau, président honoraire; Paul Delage Roberge et Jean-Claude Scraire improvisant une collecte dans les boîtes de charité qui leur sont présentées



Eric H. Molson, accueillant M. Shlomo Avital, Consul Général d'Israël à Montréal



Henri-Paul Rousseau félicitant le récipiendaire Jean-Claude Scraire

**PRIX DU MÉRITE 2002**  
B'NAI BRITH CANADA  
AWARD OF MERIT

**PRÉSIDENT HONORAIRE**  
**HENRI-PAUL ROUSSEAU**  
CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

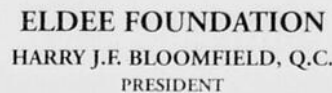
**COPRÉSIDENTS**  
**PAUL DELAGE ROBERGE**  
LES BOUTIQUES SAN FRANCISCO ET LES AILES DE LA MODE  
**ERIC H. MOLSON**  
MOLSON INC.

La Fondation B'nai Brith remercie tous ses Commanditaires et Amis de leur généreux soutien et de leur contribution au retentissant succès du Gala Prix du Mérite 2002

*Bienfaiteurs*



*Commanditaires Élite*



*Parrains*



*Associés*

AMVESTCAP/Gestion AIM  
Banque Laurentienne  
Banque Nationale du Canada  
Banque Scotia  
Blake Cassels & Graydon LLP  
C.N.

Cadim  
CB Richard Ellis  
CDP Capital Hypothèques  
CDP Placement Privés  
CIBC Wood Gundy  
Claridge Inc.

Davies Ward Phillips & Vineberg  
Fuller Landau  
Groupe Optimum inc.  
Groupe Pomerleau  
Heenan Blaikie  
Ivanhoé Cambridge

J.E. Verreault et fils Ltée  
J.J. Barnicke Limitée  
La Brasserie McAuslan Inc.  
Le Cabinet de Relations publiques National inc.  
Le Groupe CGI inc.

Léger Robic Richard  
Maestro  
Manulife Financial  
Monit International  
Peerless Clothing  
Power Corporation

RBC Banque Royale  
Samson Bélair Deloitte & Touche  
Secor  
SITQ  
Société de Gestion Cogir Inc.  
Stikeman Elliott

The Suburban Newspaper  
Transat A.T. Inc

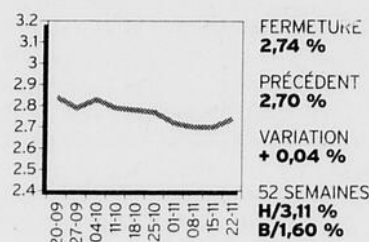


PRÉSENT ACTIVEMENT AU CANADA DEPUIS 125 ANS, B'NAI BRITH EST LE PLUS IMPORTANT ORGANISME JUIF DE SERVICES COMMUNAUTAIRES ET DE DÉFENSE DES DROITS. VOTRE CONTRIBUTION NOUS PERMET DE POURSUIVRE NOS OEUVRES VITALES :

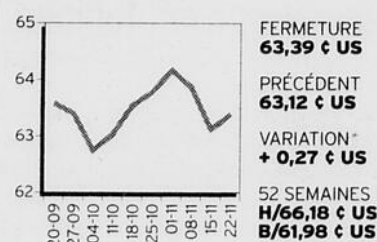
- SECTION DÉVELOPPEMENT DES SERVICES
- SERVICES BÉNÉVOLES À LA COMMUNAUTÉ
- LOGEMENTS À PRIX ABORDABLES
- COMITÉ - AFFAIRES CANADA-ISRAËL
- RELATIONS GOUVERNEMENTALES
- L'INSTITUT DES AFFAIRES INTERNATIONALES
- LA LIGUE DES DROITS DE LA PERSONNE
- LE JOURNAL JEWISH TRIBUNE
- COMMISSION DE LA CULTURE JUIVE
- L'ATHLÉTISME

# INVESTIR

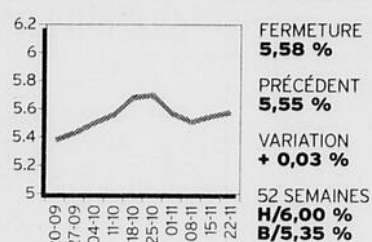
## Bons du Trésor (3 mois)



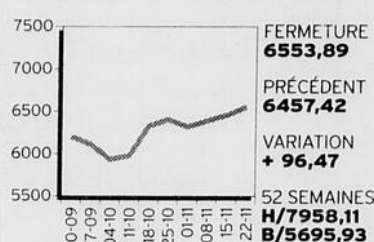
## Le dollar (\$ canadien en \$ US)



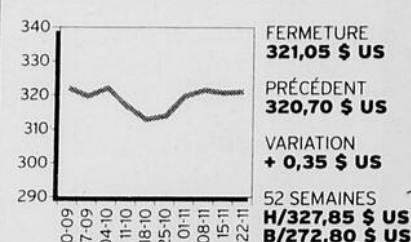
## Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



## La Bourse (S&P/TSX)



## L'or à New York (\$ US l'once)



SOURCE : ADDENDA CAPITAL

# Perspectives floues pour les trois grands détaillants



Dominique Beauchamp

beauchampd@transcontinental.ca

La bonne tenue de l'économie et de l'emploi au Canada nourrit tous les espoirs pour les trois grands détaillants, **Sears Canada** (Tor., SCC, 18,35 \$), **Canadian Tire** (Tor., CTRA, 30,90 \$) et **Compagnie de la Baie d'Hudson** (Tor., HBC, 8,77 \$), pendant la saison la plus faste de l'année du commerce au détail. À plus long terme toutefois, leurs perspectives de croissance sont floues, selon les spécialistes.

Même Sears s'est permis de prédire un « Joyeux Noël » dans le titre coiffant l'annonce d'un huitième mois de déclin de ses ventes comparables en octobre, une prédiction plutôt fonceuse, croit **Keith Howlett**, analyste de **Valeurs mobilières Desjardins**.

Sears tire environ les deux tiers de ses profits annuels pendant la période des fêtes, dit **Jamie Spreng**, de **Canaccord Capital**. La perte d'exploitation de 0,09 \$ l'action de la Compagnie de la Baie d'Hudson, pour ses neuf premiers mois, signale que ce détaillant doit réaliser tous ses profits de l'année à Noël, s'il veut atteindre ses objectifs de profit de 1,10-1,20 \$ l'action pour l'exercice 2002-03.

Les ventes de Canadian Tire sont plus étalées dans l'année en raison de la diversité de ses produits et services, dont la réparation et les pièces

automobiles. Ses rayons de vêtements et de jouets sont aussi marginaux, de sorte que les fêtes ne contribuent que 28 % de ses profits annuels, calcule M. Spreng.

L'ennui c'est que les cours et multiples cours-bénéfices de Sears et de Canadian Tire incorporent en partie leurs perspectives à court terme et le potentiel de surprises. Or, c'est bien connu, les détaillants canadiens ne sont pas de bons véhicules de placement à long terme, il faut donc généralement les acheter à prix d'aubaine et les revendre de façon opportune.

Si la reprise économique gagne en force l'an prochain, les titres des détaillants pourraient souffrir d'une rotation des investisseurs professionnels vers des titres plus sensibles à la conjoncture des entreprises ou encore de l'effet d'un resserrement des taux d'intérêt sur les consommateurs endettés.

Leurs cours sont loin de leurs sommets respectifs de plus de 40 \$ atteint en 1999 pour Sears et Canadian Tire et en 1994 pour la Baie d'Hudson. Le succès phénoménal de **Wal-Mart** au Canada depuis 1994 n'est pas étranger à leur disette en Bourse et remet périodiquement en question leur positionnement auprès des consommateurs de plus en plus sollicités.

### Canadian Tire, un positionnement unique

Canadian Tire se tire bien d'affaires car l'assortiment de ses marchandises, sa stratégie de prix, l'étendue de ses services et le succès de son « argent maison » semblent lui valoir une clientèle fidèle et le différencier de **Wal-Mart**. Ce profil stable a permis au titre d'engranger des

gains de 20 % en 2002, par rapport à des pertes de 43 % pour la Baie d'Hudson et de 4,5 % pour Sears Canada.

Toutefois, le détaillant doit renouer avec sa croissance annuelle de 12-15 % d'antan pour fournir une nouvelle étincelle au titre, avance M. Howlett. Depuis quatre ans, des investissements importants dans ses systèmes informatiques et d'approvisionnement notamment, ont déprimé sa rentabilité. « Maintenant que ces dépenses sont derrière elle, la société peut retrouver un statut de croissance », explique l'analyste. Il compte relever sous peu sa cible de 35 \$ pour s'ajuster aux perspectives de profits de 2003.

D'ailleurs, son acquisition de **Mark's Work Warehouse** et le développement systématique de sa division financière témoignent que la société doit sortir des sentiers battus pour croître.

### Sears en transition

Quant à Sears Canada, sa performance en Bourse repose sur une augmentation des ventes comparables (soit pour les magasins ouverts depuis plus d'un an) en 2003. En 2002, la société a sacrifié des ventes et réduit ses marchandises en stock de 166 M\$, une stratégie rentable à court terme, mais insuffisante pour nourrir une croissance durable des profits. « Le marché ne récompense pas les détaillants dont les ventes de magasins comparables déclinent », écrit **George Hartman**, de **Dundee Securities**. Le titre lui apparaît pleinement évalué.

Jamie Spreng semble d'avis que le marché lui fournira l'occasion d'acheter Sears à meilleur prix. « En 2002, la société a rebâti ses marges.

## Les grands détaillants canadiens en un coup d'oeil (2002)

	Sears	Compagnie de la Baie d'Hudson			Canadian Tire
		Total	La Baie	Zellers	
Ventes (G\$) <sup>1</sup>	6,6	7,4	2,7	4,7	5,3
Nombre de magasins	294 <sup>5</sup>	446 <sup>6</sup>	100	319	451
Rend. du capital perm. (%)	10,0	6,7	s.o. <sup>2</sup>	s.o.	12,6
Ventes par pied carré (\$)	n.d. <sup>3</sup>	n.d.	180	201	418-526
Marge d'exploit. 2001 (%)	6,2	7,3	s.o.	s.o.	9,9
Couverture des intérêts <sup>7</sup>	7,1 x	3,3 x	s.o.	s.o.	5,5 x
Profits 2003 (p) <sup>4</sup>	1,52 \$	1,38 \$	s.o.	s.o.	2,64 \$
Coiss. sur 2002	+ 21,6 %	+ 20,0 %	s.o.	s.o.	+ 14,3 %
Multiple cours-bén. 2003	11,8 x	6,3 x	s.o.	s.o.	12,1 x

1 : Milliard de dollars ; 2 : Sans objet ; 3 : Non disponible ; 4 : (p) prévisions de Jamie Spreng de Canaccord ; 5 : Dont 125 grands magasins ; 6 : Inclut aussi 27 Home Outfitter ; 7 : BAIIA divisé par les frais d'intérêt.

SOURCE : DOMINION BOND RATING SERVICE

TABLEAU : LES AFFAIRES

En 2003, il lui faut rebâti ses ventes pour prouver qu'elle est une destination de choix pour les consommateurs ». Un retournement de ses ventes pourrait pousser le titre à 24 \$.

M. Howlett a une recommandation d'achat plutôt froide sur le titre car il craint qu'un conflit militaire en Irak et une flambée conséquente du pétrole mettent en danger ses prévisions de profits de 1,55 \$ par action, en 2003. Plus confiante, **Irene Nattel**, de **RBC Marchés des capitaux**, a une cible d'un an de 21,50 \$ qui table sur des prévisions de profits de 1,15 \$ en 2002, de 1,55 \$ en 2003 et de 1,77 \$ en 2004.

### La Baie d'Hudson écrasée par Wal-Mart

Le rebond de 27 % de l'action de la Baie d'Hudson en réaction à ses résultats trimestriels, les 25 et 26 novembre, témoigne de la nature essentiellement spéculative de son titre. Le classement de pacotille de ses obligations et le fossé de 70 % qui sépare son cours de sa valeur comptable signalent aussi que les investisseurs mettent en doute la viabilité à long terme de ses

deux chaînes, les grands magasins **La Baie** et l'enseigne à prix populaires **Zellers**. La première n'a pas su profiter de la déconfiture de **Eaton's** et réalise les mêmes ventes qu'en 1999 et la deuxième perd sans cesse du terrain face au mastodonte **Wal-Mart**. Les chiffres font frémir : les 196 magasins **Wal-Mart** au Canada réalisent deux fois plus de ventes totales, deux fois plus de ventes au pied carré et un bénéfice d'exploitation six fois supérieur aux 319 magasins **Zellers**, dit M. Howlett.

**Zellers** ferme ses magasins les moins productifs pour préserver ses marges, alors que **Wal-Mart** compte en ouvrir 20 par année. Celui-ci est devenu le numéro un au pays dans les créneaux des chaussures et des vêtements pour femmes et enfants, deux créneaux ciblés par **Zellers** pour se différencier et éviter d'avoir à combattre le géant sur les prix.

À court terme, c'est la capacité retrouvée de La Baie d'Hudson de rembourser une débeture de 115 M\$ due en mars 2003 qui a redressé son titre de 48 % depuis le 11 octo-

bre. **Jim Durran**, de la **Financière Banque Nationale**, croit que les investisseurs soulagés seront prêts à payer un multiple plus normal de 8,5 à 10 fois les profits du détaillant, d'où sa nouvelle cible de 10 \$.

La divulgation par la société que son actif immobilier a une valeur marchande de 500 à 525 M\$ (7,20 à 7,60 \$ par action) par rapport à leur valeur comptable de 285 M\$, a aussi donné du tonus au titre. Aux yeux de certains, cette réévaluation interne met en relief l'attrait camouflé de la société pour un éventuel acquéreur financier. « Sur papier il y a de la valeur, mais toute transaction serait compliquée par la coexistence de deux chaînes distinctes, avec plusieurs magasins non performants. Un acheteur financier devra être confiant de pouvoir démanteler le groupe à fort profit avant d'avancer au marbre », explique M. Howlett. ■

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Détail

OK

NOUVELLE  
DESTINATION

SOL BEC

Sur  
les traces  
de l'Empire  
Austro-  
Hongrois

Permis du Québec

Un circuit découverte à travers l'histoire, la villégiature salzbourgeoise, sa musique et ses richesses artistiques, Prague, Bratislava, Budapest et Vienne. Sans oublier la Bohême, le Danube, le château de Schönbrunn et son concert à l'Orangerie ainsi que de nombreux repas et spectacles typiques à ces régions.



Pour réservations:  
Consultez votre  
agence de voyages  
près de chez-vous

République Tchèque  
République Slovaque  
Hongrie & Autriche

RÉSERVEZ-TÔT

Rabais de \$50 p.p.  
Si inscrit avant  
31 mars 2003 (tour 1, 2)  
31 mai 2003 (tour 3, 4)

## PRIX PAR PERSONNE, OCC. DOUBLE

Tour 1 - 8 mai au 22 mai 2003	3,650\$
Tour 2 - 5 au 19 juin 2003	3,695\$
Tour 3 - 11 au 25 sept. 2003	3,795\$
Tour 4 - 2 au 16 octobre 2003	3,750\$

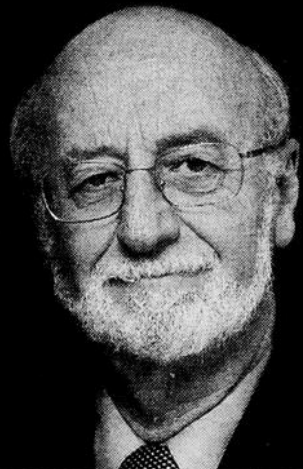
## LE PRIX COMPREND

Vols avec Swiss International Airlines  
Guide accompagnateur (jour 2 à 15)  
Autocar de tourisme  
13 nuits d'hébergement en hôtel 4\* et 3\*  
24 repas + 6 en avion  
21 visites & activités

## LE PRIX NE COMPREND PAS

Taxes d'aéroport, sécurité aérienne: 112\$  
FAA de Dorval (payable sur place): 15\$  
Supp. occupation simple: + 950\$ p.p.  
Réduction occupation triple: - 120\$ p.p.

1315

Le professeur Pierre Filiatrault  
élu à la Société royale

Toutes nos félicitations à Pierre Filiatrault, professeur au Département de stratégie des affaires de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM, pour sa nomination à la Société royale du Canada. Cette nomination est une prestigieuse marque de reconnaissance professionnelle dans le monde canadien des sciences et de l'érudition.

Pierre Filiatrault est un chercheur multidisciplinaire dont la qualité des travaux est reconnue à l'échelle internationale. Il est bien connu pour ses nombreuses publications et communications sur la prise de décision des consommateurs et des managers ainsi que les pratiques de management.

UQAM ESG

École des sciences de la gestion  
Université du Québec à Montréal

Le démon de la spéculation  
n'est pas mort

Même après une baisse monumentale des marchés, plusieurs investisseurs n'ont toujours rié. compris

Tout au long de la puissante vague baissière, les cris et les lamentations des investisseurs étaient quelque chose à entendre.

On se plaignait entre autres du travail des courtiers en valeurs mobilières, des conflits d'intérêts des analystes financiers, de l'avidité des dirigeants d'entreprises et de la couverture médiatique.

On criait haut et fort qu'on avait été amené à investir à la Bourse sans comprendre les risques.

On voyait la valeur de son portefeuille fondre, jour après jour, semaine après semaine, avec indignation, incrédulité et frayeur. Cela a duré plus de deux ans.

On entendait, aussi, des voix disant qu'ils avaient appris, qu'ils ne se laisseraient plus prendre au jeu de la spéculation boursière. Combien de fois ai-je entendu cette affirmation : « La Bourse, c'est bien fini pour moi ! » Ou encore : « J'ai appris ma leçon. Désormais, j'achèterai uniquement après une étude approfondie et j'investirai avec prudence pour le long terme. »

On pouvait s'attendre, après une giflette aussi monumentale, que le patient prenne quelques années pour se refaire une santé boursière, ne serait-ce que pour retourner sur les bancs d'école et apprendre à investir sérieusement. Il semble que non.

Il n'a fallu qu'un mois ! En fait, il n'a fallu qu'un rebond boursier...

Par exemple, le titre de Nortel Networks (Tor., NT, 2,91 \$) a rebondi rapidement de façon spectaculaire, passant d'un creux de 0,67 \$ à plus de 2,50 \$. Ceux qui ont une calculatrice, mais qui ne savent pas compter, ont rapidement fait le calcul : un gain d'au moins 273 % en quelques semaines. Wow !

Il ne faut pas oublier l'autre vision : celui qui a acheté en 2000 à 120 \$ se retrouve maintenant avec une perte de « seulement » 97,9 % de son capital, au lieu de 99 %. Deux fois wow !

Je ne veux pas discourir à savoir si la hausse du titre de Nortel, comme bien d'autres titres du secteur des technologies, est justifiée ou non. L'avenir nous le dira. Ce que je veux souligner, c'est l'attitude de trop d'investisseurs face à ce rebond.

Certains constatent la hausse et sont chagrinés d'avoir manqué le bateau, de n'avoir pas été capables de faire autant d'argent si facilement. Des épargnants appellent leur courtier pour leur demander pourquoi ce dernier n'a pas acheté Nortel à 0,70 \$ (on lui concède trois sous par rapport au cours plancher du titre. Il n'est pas parfait tout de même). D'autres tentent d'identifier de prochains Nortel, ces titres qui explosent en peu de temps.

Spéculateur  
ou investisseur

Ma foi, le marché baissier a été trop gentil. On n'a rien appris.

Vous remarquerez que dans les réactions des investisseurs mentionnés plus tôt, il n'est jamais question des activités de Nortel. On ne parle pas de ses perspectives de

profits, de son positionnement face à la compétition, du potentiel de croissance de son secteur, etc.

Encore une fois, comme en 1999 et 2000, on se fixe débilement sur la fluctuation des cours boursiers.

Le titre grimpe et grimpe encore et on veut acheter, avidement. Le titre baisse et baisse encore, on panique, on veut vendre au plus vite...

Nortel pourrait exploiter une chaîne de salons de bronzage dans le désert du Nevada et rien n'y changerait.

Or, deux personnes pourraient avoir acheté des actions de Nortel à 0,70 \$ tout en étant spéculateur ou investisseur.

Le premier aurait étudié les états financiers de la société et ses perspectives pour arriver à la conclusion que les craintes de faillite étaient démesurées. En tenant compte des risques et du potentiel, cet acheteur aurait déterminé que le titre était attrayant dans un horizon temporel de cinq ans.

Le deuxième aurait acheté parce qu'il est attiré, un peu maladivement, par les titres qui s'échangent sous les 1 \$. « Ces titres bougent plus », lance-t-il souvent à ses amis. Son

but : acheter à 0,70 \$ pour revendre à 1 \$, rapidement.

Deux acheteurs boursiers, le premier est investisseur, le deuxième est spéculateur.

Car la différence entre spéculateur et investisseur se situe surtout (mais pas uniquement) dans l'attitude et la façon de considérer le placement. Cela me rappelle le commentaire plein de sagesse de Stuart Dunn, président de Gestion de placements Holdun, dans notre édition du 16 novembre (page 49). M. Dunn, gestionnaire montréalais, décrivait son approche ainsi : « Nous achetons pour conserver plutôt que d'acheter et conserver. »

C'est ce que l'investisseur sérieux fait. ■

## À propos de Rona

Les commentaires publiés dans cette colonne le 12 octobre dernier étaient basés sur des informations qui se sont avérées inexactes. La direction de Rona nous a confirmé que jamais son président et chef de la direction, Robert Dutton, n'a affirmé que sa société ne ferait pas d'appel public à l'épargne.

Dans ces circonstances, je retire les propos tenus et tiens à m'excuser auprès de M. Dutton et de la direction de Rona dans la mesure où ces propos ont pu porter atteinte à leur réputation et à leur intégrité et leur causer préjudice. ■

Bernard Mooney est directeur de la section Investir du journal LES AFFAIRES. On peut lui écrire à [bernard.mooney@transcontinental.ca](mailto:bernard.mooney@transcontinental.ca)



SANS  
COMPROMIS  
Bernard Mooney

# Les taux à long terme dans la mire de la Fed

Le succès des politiques économiques expansionnistes dictera le niveau de taux désiré

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

Les propos de la Réserve Fédérale (Fed) quant au fait qu'elle possède d'autres moyens que les baisses de taux d'intérêt pour stimuler l'économie ont ravivé l'intérêt pour les obligations à long terme.

## QUESTION D'OBLIGATIONS

Mais un rachat éventuel d'obligations par le département du Trésor américain sera dicté par l'impact qu'auront les politiques économiques expansionnistes mises en place depuis deux ans.

À la suite des récents propos d'Alan Greenspan devant le Congrès, certains stratèges émettent l'hypothèse que le département du Trésor américain annule

les prochaines émissions d'obligations à long terme, et rachète sur le marché secondaire les titres à long terme actuellement en circulation.

Comme le programme de nouvelles émissions de titres à long terme a déjà été diminué substantiellement au cours des dernières années, cette initiative pourrait causer un phénomène de rareté.

Interrogé par les législateurs à savoir si la Fed n'arrivait pas au bout de sa capacité d'intervention étant donné que le taux directeur s'approche de zéro, le président a répondu qu'il n'existe pas de limite aux liquidités qui pouvaient être injectées, et que le rachat des obligations à long terme était une façon de le faire. M. Greenspan n'a pas donné de détails sur l'éventualité d'une telle stratégie, mais on peut croire qu'elle serait considérée si la faiblesse actuelle de l'économie ne se résorbait pas au cours des prochains mois.

L'idée d'abaisser les taux à

long terme relativement aux taux à court terme n'est pas nouvelle. L'administration Kennedy avait utilisé ce concept il y a plus de 40 ans en déclenchant ce qui fut surnommé à l'époque l'opération « twist », rappelle Viet Buu, président de CTI Capital, une firme de courtage institutionnel de Montréal.

Le but de l'opération consistait à forcer un aplatissement de la courbe de rendement, c'est-à-dire que les taux à long terme se rapprochent des taux à court terme, pouvant même devenir inférieurs.

Les marchés financiers sont des vases communicants, et les flux favorisent actuellement le marché des actions, souligne M. Buu. Mais en même temps, la banque centrale américaine veut des taux à long terme plus bas afin de stimuler le secteur manufacturier. Si l'aplatissement de la courbe de rendement ne s'opère pas d'elle-même, elle pourrait

être tentée de provoquer la baisse des taux à long terme.

### Gain en capital

Un réajustement de la courbe de rendement causé par une baisse des taux à long terme aurait un effet positif sur le rendement des portefeuilles obligataires.

Jeffrey Rubin, économiste en chef chez CIBC Marchés mondiaux, a fait le pari il y a quelques mois que la Réserve fédérale baisserait substantiellement le taux directeur, soit jusqu'à 0,75 % (il est présentement de 1,25 %), et que cela entraînerait une chute des taux à long terme qui seraient devenus proportionnellement beaucoup trop élevés.

Compte tenu qu'il existe actuellement peu de risque que les banques centrales resserrent leur politique

monétaire, les investisseurs auront un incitatif à allonger l'échéance de leurs placements afin de profiter de taux plus alléchants, croit l'économiste. Cela aura un effet haussier sur les prix des obligations à long terme, dont l'appréciation du capital viendra s'ajouter aux paiements des intérêts pour assurer un rendement supérieur.

Compte tenu que les perspectives économiques demeurent timides, celles des obligations restent positives, maintient Jean-François Paris, directeur des placements pour les Fonds des professionnels

du Québec. Qui plus est, l'absence de pressions inflationnistes protège la valeur des obligations, et le vieillissement de la population suscitera un besoin de plus en plus

grand de revenus fixes pour de nombreux investisseurs.

Toutefois, la nécessité de taux à long terme plus bas n'est pas encore immédiate, explique Erik Giasson, vice-président principal chez Montrusco Bolton.

Elle dépendra du mordant qu'auront les politiques réinflationnistes déjà en place, souligne-t-il. Les taux réels (taux d'intérêt moins l'inflation) à court terme sont déjà négatifs et des réductions d'impôts sont en place. Et d'autres allègements fiscaux se pointeraient à l'horizon. Le succès de ces politiques rendrait inutiles d'autres baisses de taux, et inciterait plutôt la Fed à resserrer sa politique au cours de la prochaine année.

Il existe actuellement suffisamment d'éléments positifs pour espérer une performance économique intéressante au cours des prochains 12 mois, soutient M. Giasson. À ce titre, il note que les dépenses en capital sont déjà en hausse, si l'on exclut les secteurs de l'aéronautique et de l'énergie. ■

La nécessité de taux à long terme plus bas n'est pas encore immédiate, note Erik Giasson, de Montrusco Bolton.

du Québec. Qui plus est, l'absence de pressions inflationnistes protège la valeur des obligations, et le vieillissement de la population suscitera un besoin de plus en plus

Le désir a-t-il un prix? Oui. D'après nos calculs, il est de 34 450 \$.



► **LE COUPÉ C 2003.** Vous avez probablement toujours su que vous vouliez un Coupé C 2003. Et nous ne serions pas surpris de vous voir dans un état d'exaltation extrême après vous être rendu subitement compte que vous pouvez vous en offrir un. Après tout, ce superbe coupé est doté d'un moteur suralimenté de 189 ch qui fera grimper votre taux d'adrénaline, il a une allure terriblement sexy et il vous fait bénéficier des caractéristiques exceptionnelles que vous attendez de Mercedes-Benz en matière d'ingénierie et de sécurité. Alors que désirez de plus? Mercedes-Benz. N'attendez plus.

UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 34 450 \$\*



Mercedes-Benz

Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca). Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

# Une prise de contrôle partielle de R.P.M. Tech

Elle avait émis 3 M d'unités à 3 \$ dans le cadre du Régime d'épargne actions en 1986

**Daniel Renaud**  
renaudd@transcontinental.ca

Un groupe d'investisseurs compte déposer une offre d'achat visant une participation de 51 à 55 % dans **R.P.M. Tech** (Tor., RP, 1,25 \$) d'ici la mi-décembre,

à un prix unitaire de 1,80 \$. Ils comptent accélérer la croissance de l'entreprise de Cap-Santé.

« L'offre que nous comptons déposer a pour objectif de faire croître la société. À notre avis, nous pourrions faire passer le chiffre d'affai-

res dans une fourchette de 150 à 200 M\$ d'ici trois ans », affirme **Pierre Bernard**, président de **Gestion Iamvic**. Au cours de l'exercice terminé en mai 2002, R.P.M. a réalisé des revenus de 45,2 M\$. Vingt ans plus tôt, ils totalisaient 5,5 M\$.

Dans le cadre des démarches préliminaires du groupe d'investisseurs, **Marcel Pappillon**, président et chef de la direction, et **Daniel Piché**, directeur général, ont signé une convention de dépôt. Ensemble, ils détiennent 1 743 300 actions ordinaires,

## En Bourse (Tor., RP, 1,25 \$)

Cours en \$



du 24 août 2001 au 22 nov. 2002

SOURCE : REUTERS

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

soit 34,9 % de ces dernières. Ils siègent au conseil d'administration depuis septembre 1968, alors que R.P.M. a été fondée en 1962.

Le **Fonds de solidarité des travailleurs FTQ** possède une participation de 19,95 % depuis la fin des années 80. Selon M. Bernard, son groupe devra négocier une renonciation du Fonds en ce qui concerne les modalités de la convention d'actionnaires, dont certains droits relatifs à un droit de premier refus.

### L'offre en détail

Les conditions de l'offre viseront l'achat d'un minimum de 51 % des actions en circulation jusqu'à un maximum de 55 %. Advenant le dépôt d'un nombre supérieur d'actions, les acquéreurs prendront livraison au prorata des actions déposées incluant celles visées par la convention de dépôt.

Le titre de la société demeu-

ra inscrit en Bourse afin de faciliter son accès à l'épargne publique. Soulignons que le titre a fluctué dans une fourchette de 0,50 à 3,75 \$ depuis son entrée en Bourse.

### Confiance dans l'avenir

Selon M. Bernard, le groupe de trois sociétés de portefeuille a jeté son dévolu sur l'entreprise québécoise en raison des secteurs d'activité spécialisés, de la rentabilité régulière et de la volonté des deux principaux dirigeants de préparer leur retraite.

Il estime que la prime de 100 % en regard de la clôture du 6 novembre offerte par son groupe se fonde sur le fait que l'entreprise oeuvre déjà dans des secteurs à haut potentiel de croissance et qu'elle possède une expertise qui serait difficile à reproduire sans la réalisation d'investissements substantiels. Les exportations représentent 39 % des revenus.

« Nous sommes convaincus que nous serons en mesure de contribuer à la croissance de l'entreprise car nous possédons déjà une bonne expérience dans le domaine de la fabrication d'équipement pour le secteur de l'énergie et la distribution de composants industriels. » M. Bernard et **Claude Moreau**, président de **Gestion Clanmor**, ont cédé quelques entreprises de distribution en 2000. Le troisième investisseur est **Richard Daneau**, président de **Gestion Richard Daneau**. Les activités de R.P.M., qui se limitaient presque entièrement aux équipements de déneigement jusqu'en 1980, se sont diversifiées au fil des ans.

Aujourd'hui, les 160 employés de la société oeuvrent dans la fabrication et la vente de machinerie lourde, de l'équipement de déneigement et agricole, des souffleuses à neige et des véhicules pour les opérations forestières, pétrolières, minières et hydro-électriques. Elle distribue aussi des pièces d'origine de fabricants et offre des services après-vente et du financement par crédit-bail. ■

Tout est prévu, même les imprévus.

Pas de Service

Un cellulaire, c'est très pratique, jusqu'à ce qu'il vous fasse tomber. Heureusement, vous pouvez maintenant déjouer les imprévus grâce à la Téléphonie personnelle de OnStar. Vous n'avez qu'à appuyer sur un bouton dans votre véhicule et, avec une simple commande vocale, vous êtes en ligne. Pas de téléphone à tenir, pas de pile à recharger, et surtout, un signal plus puissant et une meilleure couverture. Pour en savoir plus, visitez onstarcanada.com ou appuyez sur le bouton OnStar bleu dans votre véhicule pour commander des minutes de Téléphonie personnelle de OnStar.

Chevrolet • Pontiac • Oldsmobile • Buick • GMC • Cadillac • Saturn • Saab • Hummer

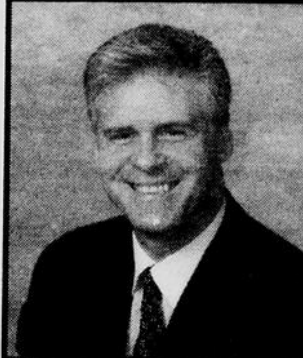
OnStar est une marque déposée de OnStar Inc. © 2002 OnStar Inc. OnStar est une marque déposée de OnStar Inc. © 2002 OnStar Inc.

OnStar

onstarcanada.com



Avis de nomination



Le Conseil d'administration de **Produits de Piscines Vogue** est heureux d'annoncer la nomination de monsieur **Gilles Lebluis** à titre de président de l'entreprise. Il occupait jusqu'à maintenant le poste de vice-président ventes et marketing. Il succède à monsieur Guy Lebluis qui demeure au sein de l'organisation à titre de président du Conseil d'administration.

**Vogue** est reconnue mondialement parmi les chefs de file se spécialisant dans la fabrication de piscines hors-sol.

# Enfin, le secteur des biotechs reprend du mieux

**Yannick Clérouin**

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Si l'on demeure difficile à conclure que les titres de la biotechnologie ont atteint un plancher, les experts relèvent des signes vitaux encourageants.

« Il y a davantage d'activités de partenariat dans les derniers six mois, chose que l'on n'avait pas vue depuis un certain temps », note **Laurence Terrisse-Rulleau**, de **Valeurs Mobilières Desjardins**.

**Serge Depatie**, analyste en biotechnologie pour la firme de courtage professionnel **Groupe Jitney**, croit que les investisseurs ont regagné confiance dans le secteur grâce au dévoilement de résultats cliniques positifs. « Ce sont surtout les sociétés dont les études cliniques sont les plus avancées qui en ont profité », observe-t-il.

Après avoir perdu plus de 55 % de sa valeur depuis le début de l'année, le sous-indice de la biotechnologie et de la pharmaceutique du S&P/TSX affiche l'un des plus importants gains à ce jour au quatrième trimestre. Du 1<sup>er</sup> octobre au 26 novembre, il avait grimpé de 26 %, comparativement à 6 % pour l'indice S&P/TSX.

## De bonnes nouvelles

Selon M<sup>me</sup> Terrisse-Rulleau, **Johnson & Johnson** (NY, *JNJ*, 57,18 \$ US) a avivé l'intérêt pour le secteur au début novembre en payant une prime de 63 % pour acquérir **OraPharma** (NASDAQ, *OPHM*, 7,24 \$ US), une firme spécialisée dans le développement de traitements contre les maladies bucales.

Puis, à la mi-novembre, le géant pharmaceutique suisse **Roche Holding AG** a pris une participation de 10 % dans la biopharmaceutique **Antisoma**, qui se spécialise dans les médicaments anticancéreux. Roche a fait un paiement initial de 43 M\$ US à Antisoma, mais le montant de la transaction pourrait totaliser 500 M\$ US si les traitements sont éventuellement commercialisés.

**Isotechnika** (Tor., *ISA*, 3,95 \$) a également profité de l'offensive de Roche dans le domaine du cancer. La firme d'Edmonton a dégagé un bénéfice net de 3,9 M\$ au troisième trimestre grâce au paiement d'étape de 6,3 M\$ versé par Roche. Son action s'est appréciée de 50 % depuis la fin de septembre.

Par ailleurs, la torontoise **Hemosol** (Tor., *HML*, 2,48 \$), en situation financière précaire il y a quelques mois, a annoncé deux bonnes nouvelles. Elle s'est vue accorder un prêt bancaire de 20 M\$ garanti par **MDS** (Tor., *MDS*, 23,25 \$) et elle a reçu le feu vert de la **Food and Drug**

**Administration** (FDA) pour amorcer une nouvelle phase d'essais cliniques sur son substitut sanguin **Hemolink**.

Le titre d'**Hemosol** s'est envolé de 237 % depuis le début du quatrième trimestre !

Au Québec, **Les Laboratoires AEtterna** (Tor., *AEL*,

5,75 \$) se sont illustrés avec un gain de 90 % depuis leur seuil plancher de 3 \$ atteint à la séance du 24 septembre.

**AEtterna** a conclu un troisième partenariat de distribution pour son produit anticancéreux **Neovastat** avec **Mayne Pharma**. Et à la fin octobre, la FDA

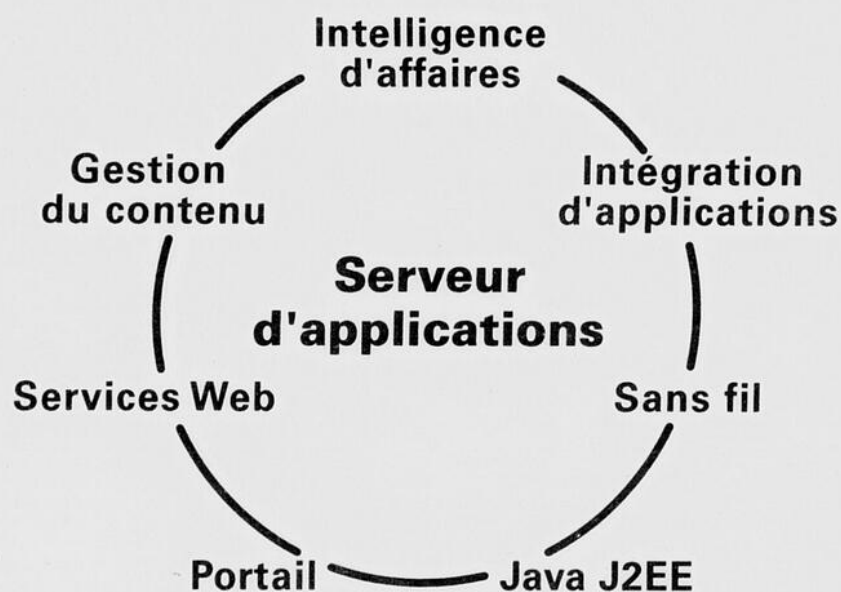
a accordé un privilège de commercialisation en conférant le statut de drogue orpheline au **Neovastat** dans le traitement du cancer du rein.

Bien que cette dose de bonnes nouvelles soit stimulante, le secteur n'est pas sorti du brouillard, dit M<sup>me</sup> Terrisse-

Rulleau. Selon elle, la remontée du secteur dépend de la poursuite de l'activité de partenariat et de la consolidation, ainsi que de la tendance du marché. Elle s'attend à un flot de nouvelles au cours des prochains mois, ce qui pourrait énergiser les titres du secteur.

M. Despaties surveillera la progression de **Neurochem** (Tor., *NRM*, 5,30 \$). La montréalaise, qui a reçu un appui financier de **Francesco Bellini**, ex-président de **BioChem Pharma**, est, selon lui, le baromètre de la biotechnologie québécoise. ■

## Le serveur d'applications avec intelligence d'affaires intégrée



Tous les intergiciels qu'il vous faut,  
dans un serveur d'applications

**ORACLE<sup>MD</sup>**

oracle.com/theappserver  
ou appelez au 1.800.633.0546

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ARGENTUM MANAGEMENT CS			Sci tech univ R(r)	1.80	+5.26	RER revenu(r)	22.70	+0.35	BPI Act Mond(r)	4.82	+1.69	Actions can(r)	10.39	-0.03
Port act can(r)	7.37	-0.08	Tec dev univ RER(r)	2.11	+5.50	RER équil(r)	20.86	+1.07	Biotech mond(r)	8.83	+4.99	Obligations can(r)	9.50	-0.61
Port am élit(e)	5.97	+1.45	Tech Univ	1.49	+2.76	A.P.P.Q.(r)			CI Amer Value(r)	8.45	+1.20	DESIARDINS (FONDS)		
Port découvert(r)	12.74	-1.50	Tec dev univ	2.01	+5.79	Equilibré(r)	18.78	+0.97	CI Gest Amér	8.69	+1.40	Actions(r)	22.45	+1.26
Port équil Qué(r)	9.20	-0.93	Télécom univ	1.80	+2.27	ARTISAN PORTFOLIO			CI Pacifique(r)	5.46	+0.74	American(r)	8.89	+2.24
Port perform can(r)	10.85	-1.55	Télécom univ RER(r)	1.82	+2.25	Avant mondiale	8.38	+1.45	Econo demo mond(r)	10.82	+2.85	Asie/Pacifique	8.64	+1.01
A.P.M.(n)			AIM FAMILY OF FUNDS			Conservatif(r)	9.53	+0.63	Croissance(r)	13.84	+1.54	Frontière nord(r)	8.66	+2.73
Equilibré(r)	10.45	—	AIM Crois Amér	6.29	+2.51	Gio Adv RSP(r)	7.32	+1.53	Divers Mond(r)	8.72	+2.11	Pat Cap Amér	9.75	+0.62
ABC FUNDS			Cat Crois inter	6.29	+2.51	Growth Port	9.58	+1.38	Divers Sect(r)	10.49	+0.28	Portfil Intl	9.77	+1.03
Amer Value(y)	5.95	—	Cat dist cdn(r)	7.04	+0.31	Harbour Secteur(r)	8.91	+1.37	Divers amb(r)	9.45	+1.46	Potent Amér	11.56	+3.21
Fully Mgd(r)	7.75	—	Cat excell can(r)	7.49	-0.07	High Growth RSP(r)	8.14	+1.50	Divers aud(r)	10.84	+1.06	Revenu Nat	9.76	+1.35
Fund Value(r)	13.78	—	Cat innov mond	5.24	+0.93	High Growth Port	9.43	+1.51	Dividendes(r)	15.43	+1.04	Rev CT Can(r)	10.15	—
ACKER FINLEY(n)			Cat revenu cdn(r)	4.24	+1.07	Maximum Growth	8.39	+2.19	Environnement(r)	14.92	+1.66	Soins de Santé	7.90	+0.23
OSA Enterprise	6.14	+0.49	Cat santé mond	6.02	-2.16	Maximum Gth RSP(r)	3.98	+2.58	Eth Nord Amér(m)	7.08	+2.60	Spec Prod Cons	9.83	-0.20
ACUITE FONDS			Cat tend demo	4.14	+2.40	Nouv écono	4.19	+3.71	Prod can mond(r)	23.00	-0.56	Spec Serv Fin	10.41	+1.86
Act RER G7(r)	5.73	+2.01	Cat théma mond	6.04	-0.28	Prudent	9.79	+1.03	Sci santé mond(r)	14.73	+3.51	Technologie	8.93	+6.95
Actions can(r)	11.31	+0.83	Cat télécom mond	3.85	+3.05	RER prudent(r)	9.39	+0.97	Sect court-term(r)	8.94	—	Télécomm	8.12	+3.44
Acts can vl soc(r)	9.56	+1.06	Cat énergie Mnd	5.63	+1.40	RER prudent(r)	9.39	+0.97	Intl Act(r)	18.82	+3.92	Equil Canadien(r)	10.49	+0.58
Clean EnvScTec	3.39	+4.05	Crois act amér	9.01	+1.51	Rev fixe can(r)	5.00	—	Mond équil(r)	10.66	-0.65	FIDELITY INVEST CS SER A		
Equilibré can(r)	11.43	-0.01	Crois européan	12.58	+2.31	Plus cons(r)	9.93	+0.61	Envronnement(r)	14.92	+1.18	Amer Latine	6.20	+2.65
Fixed Income(r)	9.25	-0.35	Croiss amér	3.90	+1.83	BANQUE NATIONALE FONDS			Obliatons(r)	5.31	+0.74	Crois Amériq	21.57	+1.27
Mon act val soc	6.54	+0.64	Equilibré cdn(r)	18.74	-0.08	Act Euro	5.76	+3.04	Sign am pet soc(r)	5.32	+1.53	Expansion Cda(r)	20.23	+0.90
Revenu élevé(r)	11.13	-0.50	Excel cdn(r)	10.93	-0.01	Act Euro	15.72	+1.88	Techno mond(r)	11.09	+6.12	Ext-Orient	26.25	+0.77
cd C30 tout cap(r)	9.70	-0.62	RER Théma mond(r)	10.52	+0.82	Act Mond RER(r)	7.35	+2.37	TELECOM FONDS US	12.73	+4.69	Ext-Orient RER(r)	6.76	+0.50
ACUITY CLEAN ENVIRONMENT			Cat énergie Mnd	13.45	-2.15	Act Mondiale	7.48	+2.33	CI SECTOR FONDS US	10.12	—	Fd Disc Act Can(r)	16.16	+0.50
Act mondiales	4.93	+0.78	Fds santé mond	13.45	-2.15	Act Mondiale	7.48	+2.33	CI HARBOUR FONDS CS			Fid Euro RER A(r)	6.31	+2.65
Actions(r)	8.07	+0.16	Indo-Pacif CS	4.01	+0.53	Asie-Pacifique	7.26	+0.55	Harb Croi & Rev(r)	11.89	+0.42	Frontière Nord(r)	14.80	+0.95
Equilibré(r)	8.66	-0.09	RER Indo-Pacif(r)	3.07	+0.52	Croiss Québec(r)	11.48	—	Harbour Fonds(r)	11.89	+0.85	Gr Cap Can(r)	15.88	+0.44
AGF GROUPE DE FONDS CS			RER Théma mond(r)	6.74	-0.30	Dividendes(r)	14.06	+1.22	CI OPPS FONDS CS			Japon RER(r)	4.21	+2.43
Act Crois(r)	30.15	—	RER crois amér(r)	3.50	+1.83	Eco avenir	6.60	+3.94	CI OPPS FONDS CS			Mar Emerg	6.25	+1.46
Act Immo Mond	7.22	+2.27	RER crois eur(r)	4.23	+1.71	Hydroélect(r)	10.81	+1.19	US Short-Term	111.03	+2.81	Obli CT Can(r)	10.42	-0.10
Actions Euro	19.53	+3.66	RER crois intl(r)	6.38	—	Ind Can Plus(r)	9.46	+2.29	BPI GI Op (r)	86.26	+2.80	Oblig Can(r)	12.14	+1.24
Actions Mond	7.09	+2.16	RER santé mond(r)	7.73	-2.17	Ind US Plus	10.70	+2.00	BPI Md Oc	18.11	+2.84	Outremer	7.90	+4.24
Actions Nord	15.14	+1.54	RER tech mond(r)	2.63	+6.88	Ind US RER(r)	8.63	+2.25	CI SIGNATURE FONDS CS			Outremer RER(r)	6.02	+1.73
Allemagne	20.82	+3.53	RER tend démogr(r)	4.14	+2.37	Mar Emergents	5.57	+3.08	Amer pet soc	23.81	+1.62	Pet Cap Amér	19.75	+0.51
Am RER Rp TA(r)	4.99	+1.63	Shrt Term Inc Cl A	2.21	+3.08	Obli Mond RER(r)	10.07	-1.18	Sign Dividends(r)	11.62	+0.61	Portfil Intl	25.35	+1.04
Amer Latine	2.92	+2.46	Shrt Term Inc Cl B	5.81	+0.03	Obli US Plus	10.70	+2.00	Sign Dividends(r)	11.62	+0.61	Pot Amér RER(r)	11.42	+3.25
Amér Rnd	19.40	+1.78	Techno mondial	13.08	+6.87	Opport can(r)	9.32	+2.25	Sign Dividends(r)	11.62	+0.61	Potent Amér	11.70	+3.27
Can Orl Rnd Gl(r)	5.96	+0.17	AIM (TRIMARK)			Opport can(r)	9.32	+2.25	Sign Dividends(r)	11.62	+0.61	Potent Amér Cda(r)	9.26	+0.50
Can Pettes Cap(r)	8.85	+0.17	Canadien DSC(r)	17.86	+1.56	Petit Cap Euro	5.79	+0.52	Titre Rev Elevé(r)	11.06	-0.81	RER Rpt Mond(r)	7.32	+0.92
Can Rép Tct Act(r)	5.27	+1.74	Canadien DSC(r)	12.62	+2.58	Petit Cap(r)	26.41	+0.65	Titre Rev Elevé(r)	11.06	-0.81	RER Rpt Mond(r)	7.90	+1.15
Can Valeur(r)	15.33	+1.32	Cdn Croiss Sé(r)	8.93	+1.36	Ress naturelles(r)	10.40	+1.21	OBIC (PLACEMENTS INC.)			Rép Act Can(r)	18.22	+0.22
Can Valeur(r)	15.33	+1.32	Crois Rev DSC(r)	9.28	-0.15	Ret Equil(r)	5.84	+1.57	Act japonaises	6.57	+0.28	Rép Act Can(r)	14.15	+1.07
CanActToutesCap(r)	3.09	-1.28	Crois Rev SC(r)	9.14	-0.14	Tech Mond RER(r)	2.55	+10.39	Actions euro	11.27	+2.94	Rép Act Can(r)	8.94	+1.25
Cat Canada	6.65	+1.22	Croiss Sé CS	16.17	+2.71	Tech mondial	4.06	+10.03	Amér latine	7.01	+1.50	Rép Act Can(r)	11.16	-1.24
Cat Rev CT	7.80	+4.85	Destinée MondCS	9.12	+0.37	Eco Avenir RER(r)	5.39	+3.85	Appré capital(r)	16.74	+0.83	DYNAMIC INCOME FUNDS		
Cat Tit Am Val	5.36	+4.48	Destinée MondCS	9.12	+0.37	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn D'achats per(r)	9.42	—	Dyn D'achats per(r)	9.42	—
Contrat à terme(r)	1.73	+5.49	Découverte CS	4.00	+5.74	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Revenu(r)	5.18	—	Dyn Revenu(r)	5.18	—
Cr Amér RER(r)	3.29	+3.13	Entreprises(r)	5.62	+1.39	Divers Conserv(r)	9.25	+1.84	Dyn dividendes(r)	6.45	+0.16	Dyn dividendes(r)	6.45	+0.16
Crois Act	14.14	+2.61	Entreprises(r)	7.79	+1.10	Divers Inté(r)	8.95	+1.52	Dyn oblig mond(r)	4.84	-1.22	Dyn oblig mond(r)	4.84	-1.22
Crois Amér	20.77	+3.03	Entreprises(r)	5.02	+2.06	Divers Prudent(r)	9.83	+0.92	DYNAMIC POWER FUNDS			Dyn Power Euro	4.03	+2.54
Crois Asia	7.11	+1.11	Europlus	5.52	+1.03	Divers Prudent(r)	9.83	+0.92	Dyn Power crnt	3.89	+0.63	Dyn Power crnt	3.89	+0.63
Dividendes can(r)	23.17	+1.85	Fd d obl équiv(r)	4.85	+1.79	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr Croi Can(r)	12.19	+0.91	Dyn Pwr Croi Can(r)	12.19	+0.91
Glo Tot Ret End	3.57	-0.56	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Indien	1.21	+3.42	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Int RER Rp Act(r)	3.56	+1.42	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Int Tit Act	15.03	+2.03	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Japon	3.79	+1.34	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Japon RER(r)	2.74	+1.48	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Md Sci Santé	4.99	-0.60	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Md Serv Fin	6.44	+3.70	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Md Tit Tech	1.21	+6.14	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Mon Obl Gov	11.34	-0.70	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Mond Ressources	6.27	+0.80	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Mond Equil	14.24	+4.32	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Multi Gest	3.57	+4.39	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Multi Gest RER(r)	3.56	+3.66	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Métaux Précieux(r)	10.40	-4.95	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Oblig Can(r)	5.29	—	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Pers Mondiales	11.23	+1.81	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
RER Act Euro(r)	5.75	+3.79	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
RER Action Mond(r)	6.53	+1.56	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
RER Mond Equil(r)	7.96	+4.25	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
RER Soc Mond(r)	3.87	+2.65	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Ressources can(r)	16.96	-0.88	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Soc Mond	13.97	+2.80	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20	Dyn Pwr oblig(r)	4.95	+0.20
Spécial Amér	8.64	+2.73	Md obl rend élé(x)	6.28	+2.57	Eq Energ(r)	11.67	+1.48	Dyn Pwr oblig(r)</					

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Crois Pet Cap(r)	13.49	-0.23	MAXXUM Cdn Val-	9.05	+1.58	Equil Plus(r)	9.07	+0.51	Techno-Méd RER(r)	2.84	+6.14	Mill Nouv Gén(r)	19.36	-0.67
Equilibré(r)	17.20	+0.78	U CC Avenir	6.90	+3.40	MONTRUSCO BOLTON FUNDS C\$	6.02	+0.81	Vie & Santé	9.18	-0.59	Mill Rev Elevé(r)	9.80	-1.71
Euro	18.61	+2.68	U CC Int acts	6.95	+3.98	Act Europe Cont	8.14	+0.92	Vie & Santé RER(r)	8.42	-0.60	Oblig Haut Rend(r)	8.92	+1.36
Hypothécaire(r)	17.51	+0.08	U CC amé for cr	4.20	+0.91	Cdn Co Equi(r)	24.36	+1.05	Equilibré(r)	29.47	+0.82	Obligations(r)	11.79	-
Int'l titres tec	3.54	+4.37	U CC can crois	9.12	+1.61	Enterpre(r)	24.36	+1.05	RBC - ADVISOR SERIES	10.71	+0.00	RER Asiatique(r)	3.58	+0.28
Marchés Emerg	4.99	+1.69	U CC euro occ	8.84	+3.66	Oblig Indice + (r)	10.53	+0.00	Cdn Bond(r)	10.71	+0.00	RER Chine Plus(r)	3.49	-0.29
Oblig Cdn(r)	12.54	-0.04	U CC g sé	6.24	+2.27	Equilibré + (r)	10.54	+0.51	RBC FUNDS - ROYAL INDEX	11.88	+1.53	RER GI Faib Cap(r)	2.39	+0.84
Oblig Mond RER(r)	11.66	-1.18	Un CC Tend Cr	7.94	+1.97	MONTRUSCO BOLTON FUNDS US	7.50	+0.50	RER GI Oblig(r)	5.65	-1.05	RER GI Sci Sente(r)	5.43	+4.69
Revenu Div(r)	19.46	+0.82	Un CC g sé E-O	8.89	+1.19	Act Amér Imp	6.57	+1.22	RER GI Sci&Tech(r)	0.99	+6.45	RER GI Tech(r)	4.24	+2.42
FONDS			Un CC g sé Inter(r)	22.84	+4.43	US Index	2.17	+2.15	RER GI Rep Act(r)	6.00	+2.04	RER GI Rep Act(r)	3.34	+3.73
Act Mar Emr	9.34	+1.24	Un g sé Japon(r)	7.50	+2.83	NORDOUEST	8.73	+1.39	RER Global Act(r)	3.35	+1.21	RER Multigest(r)	7.38	+3.07
Act canadiennes(r)	7.60	+1.27	Un g sé Inter(r)	6.73	-0.25	Croissance(r)	12.50	+4.52	RER Int'l Act(r)	11.66	+0.09	Revenu(r)	11.66	+0.09
Commun mondiale	1.85	+13.04	Un g sé Inter(r)	6.73	-0.25	Internat	3.66	+4.27	RER Multigest(r)	3.48	+0.00	Val Line RER CS(r)	25.13	-0.08
Oblig Cdn(r)	10.38	-0.11	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	RER Int'l(r)	14.45	-0.69	Revenu(r)	25.13	-0.08	TD MUTUAL FUNDS INV SER		
Pet soc Cdn(r)	10.81	-0.26	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Spéc Act(r)	12.05	+1.52	Act p cap can(r)	24.97	+1.84	Act OptimalCan(r)	17.35	+1.23
Ressources Cdn(r)	10.66	-0.48	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Spéc Act(r)	12.05	+1.52	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Ser fin Cdn(r)	9.13	+3.06	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Tech Mondiales	3.44	+8.44	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
TECHNICAL MUTUAL FUNDS(n)			Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Actions(r)	10.96	+2.50	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Act Cdn Val Cr(r)	9.31	+2.94	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Act Int	10.14	+2.12	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Obligations(r)	16.23	+1.08	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
US Act PCap	6.81	+3.38	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
US Val Croiss	7.17	+2.37	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Equilibré(r)	12.07	+1.56	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
INVESTORS INC.			Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Act Cdn(r)	11.38	+1.79	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Asiatique(r)	8.42	+0.59	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Bien-être(r)	4.66	+0.32	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Can Res Natl(r)	10.80	-0.13	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Cdn Large Cap V(r)	13.32	+2.08	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Cdn Smi Cap Gro(r)	9.32	+0.65	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Cdn rev elevé(r)	7.66	+0.35	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Cdn Rev Elevé(r)	6.18	+2.08	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Croiss Mond	5.48	+1.31	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Crois Plus	8.92	+1.49	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Crois Ret(r)	7.53	+2.05	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Crois gr cap EU	12.72	+2.35	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Croiss MC Euro	11.15	+1.60	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Croissance	11.52	+2.40	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Decouvertes É. U.	17.10	+2.61	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Dividendes(r)	16.84	+0.95	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Ent. Québécoises(r)	11.92	-0.07	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Entreprises Cdn(r)	7.89	+0.83	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Européen	9.62	+1.81	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Fusions & Acq	11.46	+3.42	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Gbl Sci & Tech	8.79	+5.56	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Glo Serv Fin	8.35	+1.22	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Glob Com Electr	2.78	+4.84	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Global	9.95	+2.32	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Global Oblig(g)	5.69	-0.77	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Hypothécaire(r)	5.00	+0.06	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Japonais	8.29	-0.59	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Mutuel(r)	12.97	+0.96	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Nord-Amér	17.59	+2.18	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Oblig Entrpre(r)	10.12	+0.27	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Oblig Gouv(r)	4.96	-0.08	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Pacifique	5.52	+0.64	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Petite Cap Cdn(r)	15.13	+0.32	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Ret Cr Elevé(r)	8.14	+1.33	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Retraite Plus(r)	6.70	+0.96	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Revenu(r)	5.56	+0.09	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Revenu Plus(r)	6.65	+0.39	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Repartition(r)	5.11	+2.12	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Summar(r)	9.13	+1.19	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Val gr cap E. U.	59.19	+3.36	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Equilibré Cdn(r)	10.76	+1.38	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
GROUP INVESTORS/AGF			Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Cdn Equi(r)	14.13	-0.14	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Cdn Growth(r)	10.50	+1.45	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Crois Asiatique	9.98	+0.62	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Croiss Cdn Div(r)	6.26	-0.17	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23
Croissance Amer	5.78	+2.98	Un g sé Japon(r)	6.73	-0.25	Equilibré(r)	22.05	+4.36	Act p cap can(r)	17.35	+1.23	Act p cap can(r)	17.35	+1.23

INVESTIR *fonds communs de placement*

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
CI GIB B 75/100 (TRANSAM)	10.11	—	GROUP FINANCIER EMPIRE(n)	45.95	+1.24	Cdn Equity (G)(r)	10.63	+3.18	Équilibré SF(r)	33.68	+0.83	Balanced(r)	10.81	—
CI FPG MM(r)	8.45	+1.93	Act Euro(r)	164.86	+1.20	Cdn Equity (L)(r)	321.15	+2.63	SUN LIFE (100%) (n)	6.67	+4.38	Vertex Fundy	25.45	—
FPG Act Intl	8.00	+1.65	Act Elite(r)	155.46	+1.16	Cdn Opé (MF)(r)	11.08	+0.66	AGF Cat Cr Am(r)	13.19	+3.00	<b>FONDS COMMUNS</b>		
FPG Act Mondial	7.98	+1.53	Act Premières(r)	11.63	-0.10	Conserv Pr(r)	174.99	+1.71	AGF Titre Can(r)	11.66	+0.46	ACUIITY POOLED		
FPG Act RER Mon(r)	8.29	+1.10	Act Pte Cap(r)	25.31	+1.63	Diversifié (L)(r)	14.31	+2.13	AGF can équ100%(r)	11.16	+0.46	Action Mondial	12.04	-0.67
FPG Harbour(r)	10.23	+0.79	Crois Intl(g)	13.49	+0.65	Dividende (L)(r)	13.74	+2.27	Act Can Cl(r)	10.73	+0.76	Actions can(r)	14.33	+0.91
FPG RER ach am(r)	8.17	+0.86	Fonds de div(r)	14.44	+2.21	Equity (MF)(r)	11.65	+0.24	Fid Cross Amér(r)	12.58	+2.74	Env Sci & Tech(r)	6.86	+4.11
FPG RER eq intl(r)	9.28	+2.09	MM(r)	20.11	+0.10	Equity (S)(r)	8.95	-2.75	Fid Front Nord(r)	8.16	+2.90	Équilibré(r)	13.21	-0.02
FPG RER EdE Mon(r)	8.72	+2.95	Obli(r)	32.40	-0.02	Equity Bond (G)(r)	10.48	+2.21	Fid Port Intl(r)	8.19	+2.68	High Income(r)	14.19	+0.42
FPG revenu can(r)	10.18	+0.69	Rep Act(r)	15.81	+0.88	Euro Equ (S)(y)	7.02	+3.13	FidRepActCan(r)	11.18	+1.15	Mondial Bal.	11.75	-0.85
FPG valeur mond(r)	8.63	+2.13	Équilibré(r)	26.92	+0.74	Global Equ (J)(y)	7.92	+2.86	Ob Moyen trm Cl(r)	11.64	+0.09	Revenu Fixe(r)	12.97	-0.31
FPG econDemoMon	8.75	+2.82	FONDS EMPIRE - CONCORDIA(n)	23.86	+0.65	Global Equ (L)(y)	8.18	+3.18	Plac Can Cl(r)	13.19	+2.29	Rep act cons(r)	11.48	-0.50
FPG équ intl(r)	9.27	+1.98	Actions(r)	28.33	1.82	Global Equ (L)(y)	11.88	-0.06	PoCanCrossCl(r)	10.62	+1.82	MONTRUSCO BT-B		
CLARICA PDG(n)			Crois spec(r)	17.85	+0.25	Gro & Inc (AGF)(r)	10.62	+0.56	PortPIP/CanCl(r)	10.86	+0.87	Act Amér	11.88	+0.40
A non RER PaA(y)	8.56	+1.54	Obli(r)	19.53	-0.10	Gro & Inc (MF)(r)	11.94	+0.23	Pt Can Equ Cl(r)	10.67	+1.31	Act Can(r)	15.36	+0.85
Act RER PaA(y)	9.13	+1.56	L'ÉQUITABLE(n)			Gro Equ (AGF)(r)	9.50	+0.99	Sec Obligations(r)	11.27	+0.14	Act E.A.E.O.	8.62	+1.21
Act mond(y)	10.66	+3.19	Act Européen(r)	6.51	+3.78	Gro Equ (L)(r)	10.13	+2.72	SecEquicross(r)	9.62	+2.03	Act Mond	11.92	+0.68
Actions(r)	18.93	-0.99	Act ordm	23.95	+0.78	Income (L)(r)	12.82	+0.63	Val Amer Cl(r)	7.14	+2.29	Can Pet Cap(r)	16.48	0.99
Actions amér(g)	20.93	3.77	Act ordm	6.51	+3.78	Income (MF)(r)	12.39	+1.10	SUN LIFE (75%) (n)	6.98	+4.35	Rev Fixe(r)	11.44	+0.03
Croissance(r)	29.76	-0.27	Actions amér(g)	21.31	+0.11	Income (MX)(r)	11.30	+0.16	AGF Cat Cr Am(r)	5.77	+2.29	Équilibré(r)	10.80	+0.33
Dividendes AGF(r)	10.06	+3.60	Obli can(r)	14.91	+2.46	Intelli(r)	10.77	+3.57	Act Can Cl(r)	11.15	+2.39	<b>FONDS MONÉTAIRES</b>	<b>Cour.</b>	<b>Eff.</b>
Équilibré(r)	23.63	+0.55	Rev Act(r)	21.31	+0.11	Intelli(r)	10.77	+3.57	Act Mond Cl(r)	10.86	+1.79	ACUITÉ FONDS		
FMM(r)	1.12	+4.07	Repart act(r)	14.91	+2.46	Intelli(r)	10.77	+3.57	Act Mond Cl(r)	10.86	+1.79	FMM(x)	0.15	0.15
Fid Euro Crois(y)	16.64	+1.28	Titres can(r)	16.70	+3.76	Intelli(r)	10.77	+3.57	Dividendes Cl(r)	10.87	+0.31	AGF GESTION	0.70	0.70
Fid Pet Cap US(y)	16.64	+1.28	FORESTERS (VA)(n)			Intelli(r)	10.77	+3.57	FidFrontNord(r)	11.41	+1.16	Marché Monét(n)	1.36	1.37
Obli(r)	27.16	-0.18	Act Amér Cr	5.74	+4.17	Act Euro(r)	7.41	+1.93	Part Can Cl(r)	11.41	+3.29	AIC SERIE A REVENU	1.92	1.94
CLARICA PORTFOLIO			Act RER PaA(y)	5.76	+4.16	Act Mond Tri A(y)	13.66	+4.20	Plac Can Cl(r)	13.32	+3.29	MM Amér	0.54	0.54
Act Amér Cr	5.74	+4.17	Act Amér Cr A(g)	9.37	1.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	Port Rep Act(r)	10.20	+2.21	AIM FAMILY OF FUNDS		
Act RER PaA(y)	5.76	+4.16	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	Pt Can Equ Cl(r)	10.75	+1.82	Marché mon cdat(r)	1.52	1.53
Act mond(y)	10.66	+3.19	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	Sec Act Amér(r)	10.08	+2.80	Intérêt - DSC(r)	0.98	0.98
Actions(r)	18.93	-0.99	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	NAL Act Univ(y)	13.95	+1.97	Intérêt - SC(r)	1.86	1.86
Actions amér(g)	20.93	3.77	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	NAL Actions Can(r)	23.63	+1.03	MM Amér - DSC	1.15	1.16
Croissance(r)	29.76	-0.27	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	NAL Div(r)	30.90	-0.33	MM Amér - SC	0.51	0.51
Dividendes AGF(r)	10.06	+3.60	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	B-Trésor(r)	2.52	2.55
Équilibré(r)	23.63	+0.55	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	BANQUE NATIONALE FONDS		
FMM(r)	1.12	+4.07	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	B-Trésor	2.05	2.07
Fid Euro Crois(y)	16.64	+1.28	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Gestion Trésor(r)	2.87	2.81
Fid Pet Cap US(y)	16.64	+1.28	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Liquidité(r)	2.76	2.70
Obli(r)	27.16	-0.18	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	MM(r)	1.99	2.01
CLARICA PORTFOLIO			Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Tal Cdn Eq Gr B(r)	8.08	2.94
Act Amér Cr	5.74	+4.17	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Tal RER G(r) dist(y)	6.02	3.68
Act RER PaA(y)	5.76	+4.16	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	TD GFI		
Act mond(y)	10.66	+3.19	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Act can garant(r)	11.43	+2.07
Actions(r)	18.93	-0.99	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Act can garant(r)	11.43	+2.07
Actions amér(g)	20.93	3.77	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	B-Trésor	1.58	1.59
Croissance(r)	29.76	-0.27	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM 5 US	0.52	0.52
Dividendes AGF(r)	10.06	+3.60	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM Air Miles	1.49	1.50
Équilibré(r)	23.63	+0.55	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Pres FMM(r)	2.47	2.50
FMM(r)	1.12	+4.07	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	<b>CARTIER MULTIMGMT FUNDS</b>		
Fid Euro Crois(y)	16.64	+1.28	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM(r)	1.88	1.90
Fid Pet Cap US(y)	16.64	+1.28	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CI FUNDS INC. C\$	1.73	1.74
Obli(r)	27.16	-0.18	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CI FUNDS INC. US	0.54	0.54
CLARICA PORTFOLIO			Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CI FMM US		
Act Amér Cr	5.74	+4.17	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CIBC (PLACEMENTS INC.)	1.79	1.80
Act RER PaA(y)	5.76	+4.16	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	B-Trésor	0.55	0.55
Act mond(y)	10.66	+3.19	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM 5 US	2.22	2.25
Actions(r)	18.93	-0.99	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM Air Miles	1.49	1.50
Actions amér(g)	20.93	3.77	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Pres FMM(r)	2.47	2.50
Croissance(r)	29.76	-0.27	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	<b>BEUTEL GOODMAN(n)</b>		
Dividendes AGF(r)	10.06	+3.60	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	MM(r)	2.21	2.23
Équilibré(r)	23.63	+0.55	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	BMO MUTUAL FUNDS		
FMM(r)	1.12	+4.07	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM(r)	1.58	1.59
Fid Euro Crois(y)	16.64	+1.28	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM 5 US	0.52	0.52
Fid Pet Cap US(y)	16.64	+1.28	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM Air Miles	1.49	1.50
Obli(r)	27.16	-0.18	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	Pres FMM(r)	2.47	2.50
CLARICA PORTFOLIO			Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	<b>CARTIER MULTIMGMT FUNDS</b>		
Act Amér Cr	5.74	+4.17	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM(r)	1.88	1.90
Act RER PaA(y)	5.76	+4.16	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CI FUNDS INC. C\$	1.73	1.74
Act mond(y)	10.66	+3.19	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CI FUNDS INC. US	0.54	0.54
Actions(r)	18.93	-0.99	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CI FMM US		
Actions amér(g)	20.93	3.77	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	CIBC (PLACEMENTS INC.)	1.79	1.80
Croissance(r)	29.76	-0.27	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	B-Trésor	0.55	0.55
Dividendes AGF(r)	10.06	+3.60	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM 5 US	2.22	2.25
Équilibré(r)	23.63	+0.55	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90	+0.94	AGF Cat Cr Am(r)	6.20	+4.20	FMM Air Miles	1.49	1.50
FMM(r)	1.12	+4.07	Act Cdn Cro A(r)	10.40	+0.58	Act Act Sommet(r)	12.90							

*«Nul gestionnaire n'est aussi digne du qualificatif  
"légendaire" que Joel Tillinghast.»*

Kiplinger's Personal Finance (janvier 2002)

*«Radlo est l'un des gestionnaires  
les plus dynamiques qui soient.»*

Ian Filderman, Administrateur, Fonds communs de placement,  
ScotiaMcLeod (février 2001)

*«Tillinghast n'est pas seulement  
l'un des gestionnaires les plus expérimentés...  
mais c'est aussi l'un des meilleurs.»*

Scott Cooley, Analyste, Morningstar (février 2001)

*«Les efforts acharnés de Radlo en vue de procurer  
une protection contre le risque de perte lui ont permis de produire  
un rendement supérieur constant et remarquable.»*

Peter Loach, Directeur général, Recherche sur les fonds, BMO Nesbitt Burns (octobre 2002)

VOICI LE  
FONDS FIDELITY ÉTOILE DU NORD<sup>MC</sup>  
RADLO TILLINGHAST

LE FONDS FIDELITY ÉTOILE DU NORD<sup>MC</sup> SE DISTINGUE  
DE TOUS LES AUTRES FONDS ACTUELLEMENT SUR LE MARCHÉ.

Le Fonds réunit les gestionnaires Alan Radlo et Joel Tillinghast, deux vétérans dont l'excellence des rendements obtenus, quelle que soit la conjoncture économique, n'est plus à prouver, et il leur donne la liberté de chercher les meilleures idées de placement de par le monde.

Axés sur la croissance et la préservation du capital, MM. Radlo et Tillinghast bénéficieront de la force de 42 ans d'expertise combinée dans la sélection des actions.

Si vous cherchez une solution de placement en actions n'ayant aucune contrainte dans la poursuite de rendements absolus et dirigé par des gestionnaires de portefeuille disciplinés, songez au FONDS FIDELITY ÉTOILE DU NORD.

Appelez votre conseiller en placements dès aujourd'hui.

[www.fidelity.ca/etoiledunord](http://www.fidelity.ca/etoiledunord)

**Fidelity**  **Investments**<sup>®</sup>

Veuillez lire le prospectus d'un fonds et consulter votre spécialiste en placements avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment et le rendement passé pourrait ou non être reproduit. Les investisseurs verseront des frais de gestion et des charges et pourraient devoir payer des commissions ou des frais de maintien; de plus, ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte.

**METRO**

PRÉSENTE LA SAISON DES CANADIENS

# Des billets de saison... Y avez-vous déjà pensé ?

**Il n'est pas trop tard...**

Procurez-vous des  
**billets de saison**

**dans les Rouges**

pour remercier vos clients  
et vos employés...

**ils le méritent bien !**

Disponibles à partir de

**73,95\$**  
le billet  
(taxes en sus)

Appelez dès maintenant au  
**(514) 925.2525**



**Tricolore jusqu'au bout !**

# Un actionnaire de Canfor accroît son emprise

**Daniel Renaud**

renaudd@transcontinental.ca

Les 4 et 7 novembre, **Great Pacific Capital**, société de portefeuille de **James A. Pattison**, a acquis 989 300 actions ordinaires de **Canfor Corporation** (Tor., CFP, 7,90 \$), à un prix moyen de 7,40 \$, selon le *Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec*. La transaction porte sa participation à 14 275 650 actions de la société de Colombie-Britannique.

**Persona**

Du 31 octobre au 5 novembre, l'administrateur **Brendan J. Paddick** a acheté 29 874 actions ordinaires de **Persona** (Tor., PSA, 4,05 \$). Le prix moyen est de 4,20 \$. Il détient maintenant 37 447 actions.

**L'Industrielle-Alliance**

**Yvon Charest**, président et chef de la direction de **L'Industrielle-Alliance** (Tor., IAG, 38,12 \$), a acquis 1 000 actions ordinaires, le 12 novembre, à un prix moyen de 34 \$. Sa participation est de 35 221 actions.

**C.I. Fund**

**AIC Corp.**, société de portefeuille de **Michael Lee-Chin**, a acheté 10 736 actions ordinaires de **C.I. Fund Management** (Tor., CIX, 10,20 \$), le 13 novembre,

à un prix moyen de 9,40 \$. Cela porte sa participation à 34 264 403 actions.

**Decoma**

Le 12 novembre, **William Frederiksen** a acquis 3 000 actions de catégorie A, à droit de vote subalterne, de

**Decoma International** (Tor., DECA, 12,35 \$), à un prix moyen de 8,54 \$ US. Sa participation s'élève à 7 100 actions de cette catégorie.

**CIBC**

**William Phoenix** s'est défait de 10 000 actions ordi-

naires de la **Banque CIBC** (Tor., CM, 45,45 \$), le 12 novembre. Le prix moyen est de 39,68 \$. Sa participation totalise 8 960 actions de l'institution financière.

**724 Solutions**

**Sonera Corporation**, l'un

des principaux actionnaires de **724 Solutions** (Tor., SVN, 0,75 \$), s'est délesté de 755 000 actions ordinaires, du 5 au 14 novembre, à un prix moyen de 0,45 \$ US. La participation de Sonera totalise 5 645 000 actions.

**Sleeman**

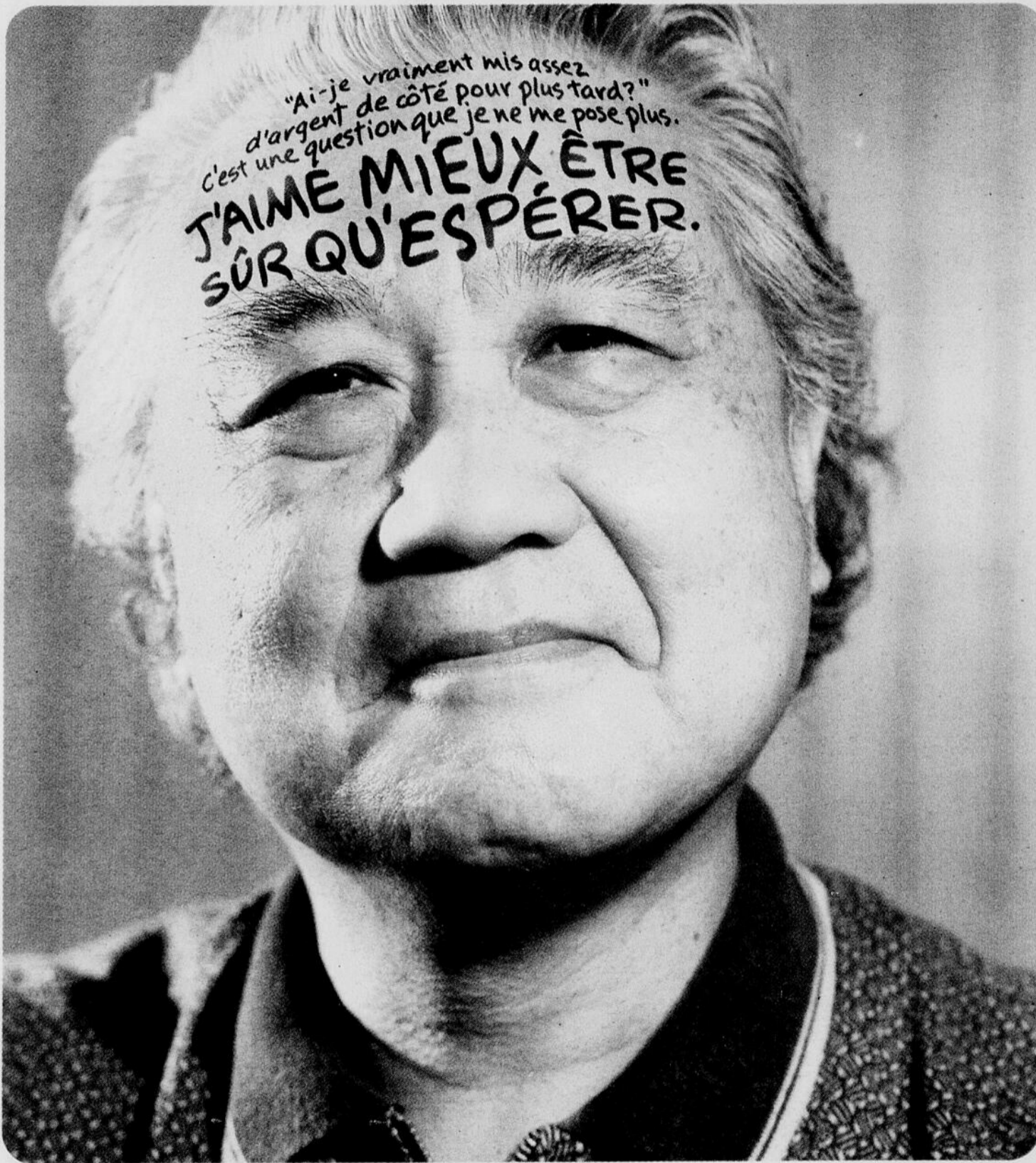
**Edward Prevost**, administrateur de **Brasserie Sleeman** (Tor., ALE, 9,95 \$), a mis la main sur 15 000 actions ordinaires à un prix moyen de 7,80 \$. La transaction a été effectuée le 6 novembre. Il possède 16 750 actions. ■

## Mont Saint-Sauveur augmente son offre

**Mont Saint-Sauveur International** (TSX Vent., MSX.A, 1,55 \$) a bonifié son offre pour se privatiser. Elle offre 1,70 \$ pour racheter chacune de ses actions de catégorie A qu'elle ne possède pas au lieu de 1,50 \$. L'exploitant de sites récréatifs a de plus annoncé qu'il prolongeait son offre jusqu'au 9 décembre, 16 h 30.

Saint-Sauveur a annoncé son intention le 1<sup>er</sup> octobre dans une offre expirant le 22 novembre. Un total de 581 124 actions ont été déposées en vertu de cette offre. C'est moins que 90 % des actions visées, la condition minimale. La société compte 1,2 M d'actions A en circulation dans le public investisseur.

Des investisseurs avaient manifesté leur mécontentement face au prix offert par les dirigeants (voir l'article dans notre journal du 26 octobre en page 100). (BM) ■



Renseignez-vous sur Placements Franklin Templeton auprès de votre conseiller en placement ou visitez le [www.franklintempleton.ca](http://www.franklintempleton.ca). 60 ans d'expérience, ça ne trompe pas.



PLACEMENTS  
FRANKLIN TEMPLETON.

< NOTRE PERSPECTIVE. VOTRE AVENIR.™ >



Station d'accueil  
vendue séparément.

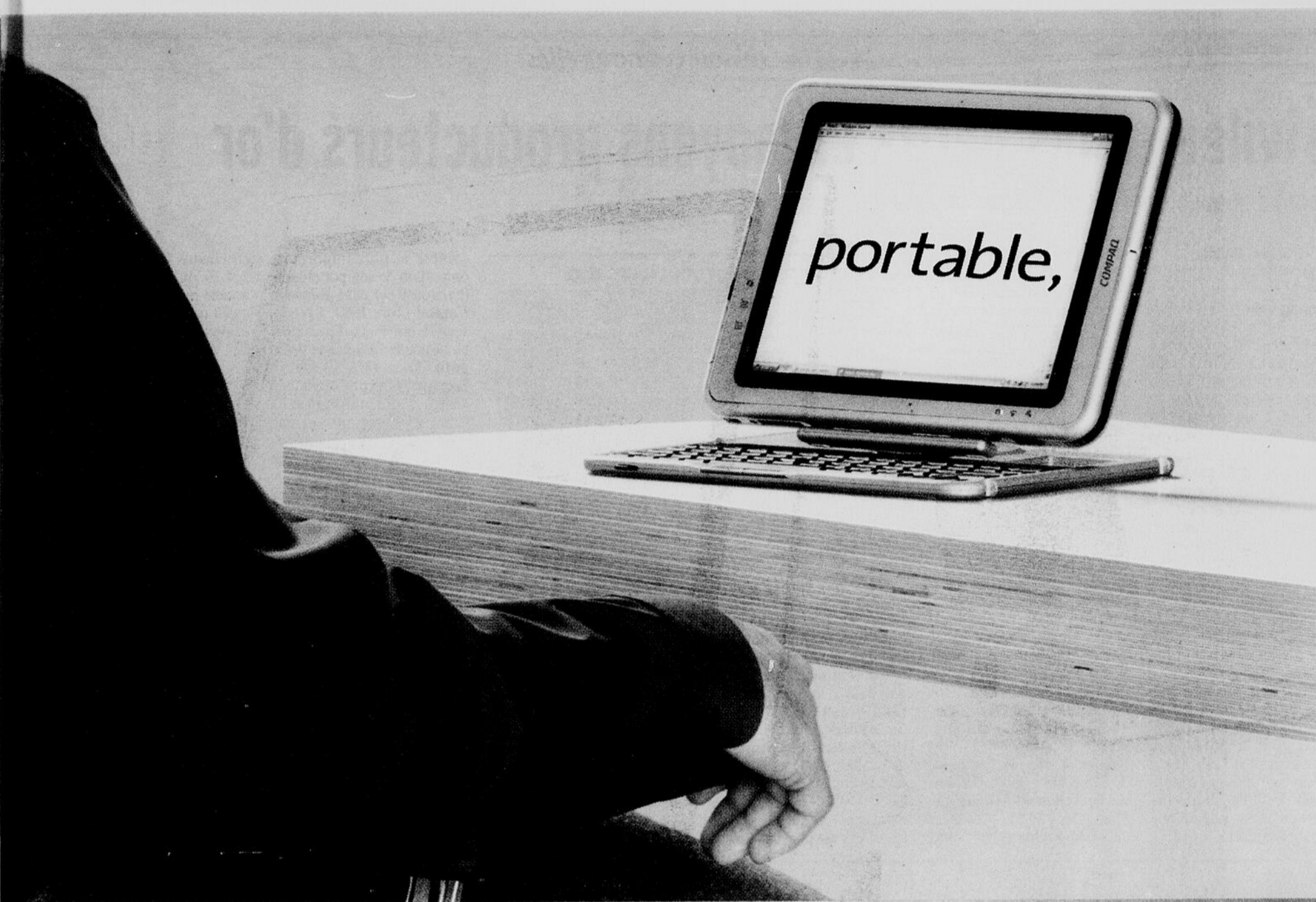


invent

COMPAQ

Voici un ordinateur qui s'adapte à votre façon de travailler : le Tablet PC. Raccordé à son socle optionnel, il se transforme en ordinateur de bureau. Branché à son clavier inclus, il devient un ordinateur portable. Débranché de l'un et de l'autre, c'est un tout nouvel outil. Un ordinateur qui saisit ce que vous écrivez à l'écran et le convertit en un document modifiable. Composez le 1 866 269-4677 ou rendez-vous sur [www.hp.ca/ordinateurtablette](http://www.hp.ca/ordinateurtablette) pour découvrir comment obtenir un ordinateur qui a la souplesse de trois pour 2 649 \$\*. Lorsque c'est vraiment important, choisissez Compaq.

HP recommande Microsoft® Windows® XP Professionnel en informatique mobile.



*portable,*



*et petit calepin.*

© Hewlett-Packard (Canada) Cie. Selon les pratiques de tarification sur internet au Canada. Les prix en vigueur peuvent varier. Livraison, manutention et taxes en sus. Station d'accueil vendue séparément. Microsoft® et Windows® sont des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis d'Amérique.

# Privilégiez les petits et moyens producteurs d'or

Ce sont eux qui offrent les meilleures perspectives à la Bourse

**François Riverin**

riverinf@transcontinental.ca

Certains titres de producteurs d'or, particulièrement chez les plus petits et ceux dont le coût de production est élevé, pourraient donner encore de bons gains boursiers dans un scénario de hausse modérée du prix de l'or.

En effet, selon les analystes, la valeur et les profits des producteurs à coûts élevés grimpent plus rapidement en période de hausse du prix de l'or que ceux des autres producteurs, qui ont davantage profité des premières vagues du marché haussier.

Par exemple, un producteur dont le coût d'exploitation s'élève à 300 \$ US l'once voit ses profits par once doubler si le prix de l'or passe de 325 \$ US à 350 \$ US. Celui dont le coût de production n'est que de 200 \$ US l'once n'obtient qu'une augmentation de 20 % de ses profits par once pour une même fluctuation de prix.

Plus tôt cette année, l'analyste **Barry Cooper**, des **Marchés mondiaux CIBC**, a évalué les grands producteurs offrant la plus forte augmentation de la valeur nette de leur actif lorsque le prix de l'or passe de 325 \$ US à 350 \$ US l'once.

## La valeur nette de l'actif

La valeur nette de l'actif (VNA) tient compte des réserves d'or non exploitées du producteur et suit la même tendance que les profits. On obtient la VNA, entre autres, en actualisant les flux monétaires futurs prévus de l'exploitation des réserves connues, selon diverses hypothèses de prix de l'or, du coût de production et du taux d'intérêt.

Selon M. Cooper, la VNA de **Glamis Gold** (Tor., *GLG*, 12,30 \$) est celle qui augmente le plus (+ 27 %) lorsque le prix de l'or passe de 325 \$ US à 350 \$ US, suivie de **Newmont Mining Co.** (Tor., *NMC*, 39 \$) (+ 22 %) et de **Gold Fields** (New York,

## Gros plan sur les producteurs d'or

	Production 2002 <sup>1</sup> (once)	Coûts d'exploitation <sup>1,2</sup>	VNA <sup>3</sup> par action	Cours de l'action
Agnico-Eagle	286 000	229 \$	14,00 \$	17,30 \$
Cambior	493 000	319 \$	2,11 \$	1,56 \$
Goldcorp	610 000	119 \$	10,40 \$	15,80 \$
Glamis Gold	251 000	235 \$	11,20 \$	12,40 \$
Repadre Capital	182 000	167 \$	10,06 \$	8,04 \$

1 : Selon les prévisions de la Corporation Canaccord Capital. 2 : Le coût total de production comprend les frais de minage, de traitement du minerai et les redevances. 3 : La valeur nette de l'actif par action telle que calculée par BMO Nesbitt Burns et selon un prix de l'or de 318 \$ US l'once.

TABEAU : LES AFFAIRES

*GFI*, 10,86 \$ US) (+ 21 %).

Évidemment, les profits et la VNA des gros producteurs dont les revenus sont déjà « gelés » par les ventes d'or à terme, sont moins sensibles à une hausse du prix. **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 23,89 \$) s'en tire le mieux dans cette catégorie, affichant une variation de sa VNA de 13 % lorsque le prix de l'or passe de 325 \$ US à 350 \$ US. Ses réserves d'or élevées compensent en partie les effets du programme de

couverture et la classent mieux que les producteurs plus petits qui n'en utilisent pas.

**Goldcorp** (Tor., *G*, 15,25 \$), qui n'utilise pas de vente d'or à terme, est celle dont la VNA fluctue le moins (+ 7 %) de tous les producteurs évalués. Ses coûts directs de minage, à seulement 88 \$ US l'once, sont les plus bas de l'industrie.

## Repadre et Glamis

Le Fonds de métaux précieux Mackenzie Universel

compte la plus importante proportion de son portefeuille (environ 9 %) dans **Repadre Capital** (Tor., *RPD*, 8,60 \$), société qui vient d'annoncer un projet de fusion avec **Iamgold** (Tor., *IMG*, 5,48 \$). Repadre n'exploite pas de mines d'or, mais possède des participations ou des redevances dans des mines d'or à faible coût de production et une redevance dans la future mine de diamant d'**Aber Diamond** (Tor., *ABZ*, 25,50 \$).

Selon **Benoit Gervais**, analyste pour MacKenzie, la fusion donnera à Repadre la masse critique pour poursuivre son développement en Afrique et en Amérique du Sud.

« Repadre-Iamgold comble le vide créé par l'acquisition ou la fusion des anciens producteurs intermédiaires qui ont été achetés par les grandes sociétés.

Elle a des projets de développement très attrayants qui lui donnent un levier sur le prix de l'or », a dit M. Gervais aux AFFAIRES.

Ce dernier a aussi confiance

en **Glamis Gold**, qui occupe 5,4 % du portefeuille. La société possède des propriétés ayant un rentabilité marginale à des prix de l'or sous les 300 \$ US l'once, « mais qui deviennent très rentables à 350 \$ US l'once ». De plus, **Glamis** a fusionné avec **San Francisco Gold**, un mariage qui l'a enrichie de plusieurs projets avancés.

Quant aux futurs producteurs, M. Gervais préfère répartir le risque en bâtissant un portefeuille de plusieurs sociétés. On y retrouve, par exemple, **Gabriel Resources** (Tor., *GBU*, 4,25 \$), qui tente de mettre en production une mine d'or en Roumanie.

Parmi les producteurs intermédiaires à coûts élevés, plusieurs analystes portent leur attention sur **Cambior** (Tor., *CBI*, 1,52 \$). **George Albino**, de **Yorkton Valeurs mobilières**, vise 3,25 \$ pour le titre d'ici un an. Il le classe dans ses meilleurs choix. Les cibles des autres analystes varient entre 1,90 \$ et 2,70 \$.

**AIR FRANCE**

faire du ciel le plus bel endroit de la terre



**Fréquence plus.** Gagnez la destination de vos rêves. Accumulez des Miles prolongeables à vie avec notre programme de récompenses Fréquence plus. [www.airfrance.com/ca](http://www.airfrance.com/ca)

Cartes

Accord D

Second D - Paie

Accès D Affaires

Solutions en ligne Desjardins



[www.desjardins.com/paie](http://www.desjardins.com/paie)

## Les Solutions de paie Desjardins : multipliez votre efficacité.

Découvrez les Solutions de paie, un autre avantage des Solutions en ligne Desjardins. Pour le calcul des salaires, les versements des retenues à la source et la production de rapports de paie, trois solutions s'offrent à vous :

- 1 • **Paie PC** : logiciel performant de saisie et de transmission par modem parfaitement adapté aux grandes entreprises.
- 2 • **Paie Internet** : de l'entrée des données jusqu'aux rapports, tout transite par Accès D Affaires en toute sécurité. Zéro papier.
- 3 • **Paie téléphone** : saisie de vos données par un responsable de la paie spécialisé dans votre secteur d'activité.

Simple, pratiques et sécuritaires, voilà autant de bonnes solutions à vos problèmes de gestion de paie.

Pour en savoir davantage sur les Solutions de paie Desjardins, communiquez avec votre centre financier aux entreprises Desjardins, ou composez le 1 888 311-1616.



Conjuguer avoirs et êtres

# Importante découverte dans l'Ungava

Canadian Royalties a trouvé d'importantes concentrations de nickel-cuivre-platine

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

**C**anadian Royalties (TSX-Vex, CZZ, 2,18 \$) a mis au jour de fortes concentrations de nickel-cuivre-platine-palladium sur sa propriété *Expo-Ungava* située au Nunavik, à l'extrême nord du Québec.

Cette zone minéralisée est située à seulement 15 kilomètres au sud de la mine de nickel-cuivre *Raglan* exploitée par **Falconbridge** (Tor., FL, 15 \$) depuis 1997, et de l'aéroport qui la dessert. Les réserves prouvées de cette mine, la seule à l'extérieur de l'Ontario, s'élèvent à 7,14 M de tonnes métriques à une teneur de 3,05 % de nickel, 0,81 % de cuivre et des réserves probables de 12,4 M de tonnes à des teneurs en métaux semblables. Falconbridge ne dévoile pas ses teneurs de platine et de palladium.

Canadian Royalties explore principalement les zones minéralisées *Mesamax* et *TK* découvertes dans les années 60, mais qui n'avaient jamais

été explorées pour leur contenu en platine. En 2001, un forage a détecté 32 mètres de minéralisation à 0,91 % de nickel, 1,7 % de cuivre et 4,4 grammes par tonne d'éléments du groupe du platine.

En 2002, le programme d'exploration comprenait une centaine de forages destinés à trouver des extensions de la découverte de 2001. L'un de ces forages, placé à 60 mètres de celui de 2001, a traversé 49,3 mètres de minéralisation titrant 3,32 % de nickel, 4,01 % de cuivre, 1,52 gramme la tonne (g/t) de platine, 30,2 g/t de palladium et 0,26 g/t d'or. La minéralisation commence à la surface. Un autre forage a traversé 66 mètres de minéralisation et un troisième 21 mètres, à des teneurs en métaux comparables. Les quatre autres forages contenaient des teneurs et des largeurs moindres.

Le 25 novembre, Canadian Royalties a publié les résultats de six autres forages qui semblent confirmer l'extension de la zone à forte teneur à 35 et à 60 mètres à l'est des trois pre-

miers trous. Jusqu'à maintenant, les forages ont suivi la zone minéralisée sur près de 200 mètres de longueur.

Depuis 1960, plusieurs sociétés ont effectué des travaux d'exploration sur la propriété *Expo-Ungava* qui s'étend sur près de 80 kilomètres. Un amas minéralisé de 19 M de tonnes à 0,46 % de nickel a été identifié à une dizaine de kilomètres de *Mesamax*.

## Huit années d'efforts

Pour **Glenn Mullan**, président et chef de la direction de la société, la découverte est le couronnement de près de huit années d'exploration dans la région. Lui et ses sociétés ont déjà investi 4 M\$.

« Avec les résultats à venir des neuf autres forages, nous pourrions établir certains paramètres de l'envergure de la découverte. Pour le moment, il est encore trop tôt pour s'avancer, mais c'est probablement les meilleurs résultats obtenus dans la ceinture *Raglan* », a dit M. Mullan aux AFFAIRES.

Canadian Royalties peut acquérir jusqu'à 80 % de la

propriété *Expo-Ungava*, dont une part de 70 % en investissant 1,7 M\$ sur quatre ans (condition déjà réalisée), et un 10 % additionnel en préparant une étude de faisabilité.

**Ungava Minerals Corp.**, le propriétaire original des terrains, conservera 20 %.

Canadian Royalties est une ancienne société de capital de démarrage formée en 1998 en Alberta. Elle comptait environ 30 M d'actions émises au début d'octobre, dont 5,1 M appartiennent à M. Mullan (son salaire n'a été que de 52 000 \$ en 2001). Depuis, la société a accordé 1,7 M d'options à ses dirigeants, leur donnant la possibilité d'acheter une action à 0,75 \$.

Canadian Royalties, dont le siège social est situé à Val-d'Or, a réalisé un placement privé de 9 M\$ (actions ordinaires à 2,50 \$ et accréditives à 3 \$) avec **Dundee Securities**. De plus, si les bons de souscription en circulation sont convertis en actions, la société pourra compter sur un autre 11 M\$ pour poursuivre ses travaux. ■

## Baromètre des ressources

	Fermeture 15-11-02	Fermeture 08-11-02	Variation (%)
<b>Métaux<sup>1</sup></b>			
Aluminium (\$ US la livre)	0,63	0,62	1,61
Argent (\$ US l'once)	4,55	4,54	0,22
Cuivre (\$ US la livre)	0,73	0,71	2,82
Nickel (\$ US la livre)	3,36	3,26	3,07
Or (\$ US l'once)	317,65	318,60	-0,30
Platine (\$ US l'once)	591,00	599,00	-1,34
Zinc (\$ US la livre)	0,35	0,34	2,94
Indice CRB (contrats à terme)	231,64	227,13	1,99

## Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	27,69	25,47	8,64
Brent (Mer du Nord)	25,31	23,74	6,61
Gaz naturel (\$ par gigajoule) <sup>2</sup>	5,44	4,91	10,79

## Bois de sciage<sup>3</sup>

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	320,00	320,00	0
<b>Prix composés</b>			
Toronto \$ CA	322,74	327,23	-1,37
Colombus	270,39	272,58	-0,80

## Marché à terme (Comex)

Livraisons		Var. (%)		
Argent (\$ US l'once)	décembre	4,54	4,57	-0,66
	mars	4,57	4,60	-0,65
Cuivre (\$ US la livre)	décembre	0,74	0,72	-2,78
	février	0,74	0,72	-2,78
Or (\$ US l'once)	décembre	320,90	320,90	0
	février	321,90	321,80	0,03
Platine (\$ US l'once)	janvier	589,90	598,10	-1,37
Palladium (\$ US l'once)	décembre	270,50	292,10	-7,39
Café C (\$ US la livre)	décembre	0,67	0,66	1,52
	mai	0,73	0,72	1,39
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,51	0,51	0
	juillet	0,55	0,55	0
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	7,45	7,07	5,37
	juillet	6,73	6,60	1,97

1: Marché des métaux de Londres (LME).

2: Prix en Alberta.

3: Prix fournis par l'Ass. des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

SOURCES: FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

## La performance financière a un nom



**CGA**

Votre expert-comptable

**Une performance exceptionnelle**

## Trois CGA s'illustrent avec des résultats flamboyants

L'Ordre des CGA du Québec souligne la performance exceptionnelle de trois nouveaux membres pour l'obtention des meilleurs résultats aux examens CGA.

### Médaillée d'or

M<sup>me</sup> Martine Pagé, CGA (à droite), avec une moyenne de **87,75 %**  
Diplômée de l'Université du Québec à Montréal et de l'Université de Sherbrooke

### Médaillé d'argent

M. Kenny Chan, CGA (à gauche), avec une moyenne de **87,5 %**  
Diplômé de l'Université McGill

### Médaillé de bronze

M. Robert Bill, CGA (absent lors de la prise de photo), avec une moyenne de **86 %**  
Diplômé de l'Université Concordia

L'Ordre des CGA du Québec compte plus de 10 000 membres et étudiants à travers la province.

[www.cga-quebec.org](http://www.cga-quebec.org)

## Des conditions en or... pour l'or

Il y a encore plusieurs conditions favorables pour provoquer une hausse du prix de l'or par rapport au cours actuel de 318 \$ US l'or.

Selon **Benoît Gervais**, analyste aux investissements pour le Fonds Mackenzie Universal métaux précieux, la baisse de la production minière mondiale, la difficulté pour les grands producteurs de renouveler leurs réserves au prix actuel de l'or, les risques d'inflation, les risques politiques, la libéralisation du commerce du métal jaune en Chine, l'incertitude liée au dollar américain, l'exemple de l'écroulement monétaire de l'Argentine, sont des facteurs qui se conjuguent pour amener une hausse du prix de l'or.

Les ventes d'or à terme des producteurs et les ventes des banques centrales, deux des principales causes possibles du déclin du prix de l'or dans les années 90, sont en voie de se résorber, selon lui.

« Politiquement, pour les banques centrales, il est plus facile de vendre de l'or lorsque le prix baisse, alors que ce devrait être le contraire. Maintenant que le prix monte, il se peut fort bien que leurs ventes diminuent », a dit M. Gervais aux AFFAIRES.

Selon lui, il y a encore de fortes chances que l'*Accord de Washington*, signé en 1999, et qui limitait les ventes d'or des grandes banques centrales jusqu'en 2004, soit renouvelé à l'échéance.

**Léonard Kaplan**, analyste du marché aurifère pour **Corporation Canaccord Capital**, croit lui aussi à une remontée du prix de l'or, bien qu'à court terme il le voit fluctuer dans la fourchette 318 \$ US à 325 \$ US l'once. La récente baisse du taux d'escompte de la **Réserve fédérale**, à 1,25 %, le plus bas taux depuis 1961, a raffermi ses convictions.

« Cela signifie que les acheteurs de bons du Trésor sont certains de voir diminuer la valeur de leur placement, après la soustraction du taux d'inflation de 2,5 %. Et les faibles taux n'aident pas le dollar américain », a dit M. Kaplan.

Selon lui, le faible taux d'intérêt décourage les ventes d'or à terme et cela incite fortement les producteurs à réduire les programmes existants, ce qui réduit l'offre d'or sur le marché.

Quant à **John Ing**, de **Maison Placements Canada**, les conditions actuelles accentuent son optimisme légendaire pour l'or qu'il voit à 510 \$ US l'once et plus, pour peu que **Saddam Hussein** et l'Irak mettent le feu aux poudres. (FR) ■



Nous pouvons vous aider à conquérir le marché dans votre coin de pays...  
et dans le monde.

À l'heure de la mondialisation, il est important pour votre entreprise de s'associer à un fournisseur de services financiers en qui vous pouvez avoir confiance. C'est pourquoi un nombre toujours croissant d'entreprises choisissent la HSBC.

Qu'il s'agisse d'une petite ou d'une moyenne entreprise ou encore d'une société multinationale, nous offrons à votre firme des produits et des services à valeur ajoutée afin de l'aider à atteindre ses objectifs financiers. Que ce soit pour gérer vos liquidités, négocier des devises ou commercer avec l'étranger, nous pouvons vous proposer des solutions sur mesure qui permettront de répondre à ces besoins.

Étant installés sur place, dans les marchés internationaux, nous pouvons vous aider à éliminer les obstacles qui peuvent se présenter lorsque vous menez des activités à l'extérieur du Canada, ou vous apprêtez à le faire.

Grâce à notre présence internationale, vous

pourrez économiser temps et argent puisque nous pouvons vous faire profiter des renseignements de première main auxquels nous avons accès dans plus de 80 pays. Vous êtes assuré de toujours profiter de l'expertise financière, acquise dans les différents marchés régionaux, de nos collègues du monde entier.

Nous savons ce qu'il faut faire pour réussir en affaires. Après tout, nous avons fait nos preuves dans ce domaine. Nous avons à cœur de travailler avec vous afin de favoriser l'expansion de votre entreprise. Nos clients nous ont d'ailleurs répété à maintes reprises que nous distançons largement les autres établissements financiers lorsqu'il s'agit d'établir une relation avec nos clients.

Vos besoins financiers sont uniques. Faites affaire avec une banque en qui vous pouvez avoir confiance, la HSBC.

Pour obtenir les coordonnées de la succursale la plus près, composez le 1 888 310-HSBC (4722) ou visitez notre site, [hsbc.ca](http://hsbc.ca)

HSBC 

Votre banque, partout dans le monde

# Gaz Métro représente un titre à revenu modèle

**François Riverin**  
riverinf@transcontinental.ca

En haussant de 6,3 % le montant de ses distributions d'encaisse, la **Société en commandite Gaz Métro** (Tor., GZM.UN, 18,40 \$) a confirmé sa position dominante dans l'univers des titres à revenus.

L'unité de Gaz Metro est habituellement regroupée parmi les fiducies de revenus

parce qu'elle distribue une partie élevée de son flux monétaire dégagé.

Gaz Métro se distingue d'abord par sa structure juridique qui est celle d'une société en commandite, et non une fiducie. Les investisseurs sont les sociétaires et propriétaires de la commandite, tandis que **Gaz Métro inc.** est le commandité et gestionnaire, tout en possédant 77,4 % des parts.

Gaz Métro se distingue

également des fiducies parce qu'elle ne distribue que ses bénéfices nets, mais garde l'amortissement pour entretenir son réseau et l'améliorer. Les fiducies distribuent habituellement presque tout le flux monétaire, les obligeant souvent à émettre de nouvelles parts pour financer leur développement.

## Un rendement stable

Depuis février 1993, les parts de Gaz Metro ont donné

un rendement annuel composé de 14,8 % (distributions + gain en capital), comparative-ment à 9,4 % pour l'indice S&P/TSX. Son monopole de distribution de gaz naturel au Québec et des tarifs réglementés lui assurent des bénéfices annuels stables.

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2002, Gaz Métro a dégagé 154,6 M\$ (1,40 \$ par part) de bénéfices nets, et en a distribué

141 M\$ (1,28 \$ par part). Selon **Tony Courtright**, analyste pour **Marchés des capitaux Scotia**, il lui restait environ 140 M\$ après les distributions pour réinvestir à sa guise.

En 2003, les distributions atteindront 1,36 \$ par part. Selon M. Courtright, cette hausse devrait soutenir la valeur de l'unité, en dépit d'un engorgement de nouvelles émissions.

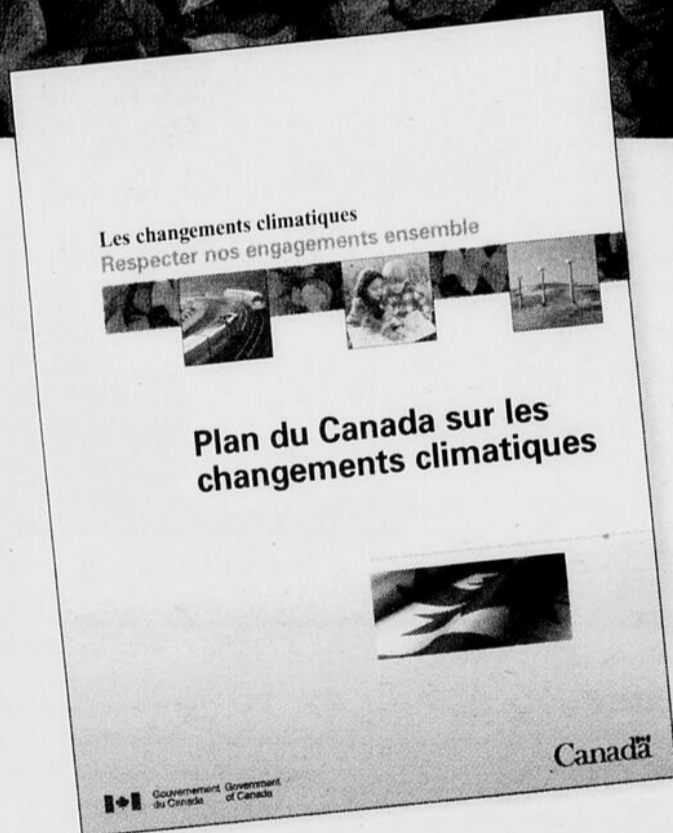
**Linda Ezergailis**, analyste chez **Marchés mondiaux CIBC**, classe l'unité de Gaz Métro parmi les performances égales au secteur, en visant 19,50 \$ d'ici 12 à 18 mois.

**Winfried Fruehauf**, de la **Financière Banque Nationale**, pense que l'unité est bien évaluée au cours actuel, mais présente des perspectives favorables à long terme. ■

Agir contre les changements climatiques

## Ensemble, on peut y arriver.

Plan du Canada sur les changements climatiques



- Nous devons prendre les changements climatiques au sérieux. Nous devons agir dès maintenant.
- Tous les paliers de gouvernement, l'industrie et la population peuvent faire leur part pour réduire les émissions de gaz à effet de serre.
- Le Plan est équilibré et conçu pour assurer l'atteinte de nos objectifs économiques et environnementaux sans qu'aucune région ne porte un fardeau indu.
- Agir contre les changements climatiques signifie également une meilleure qualité de l'air ainsi que des retombées avantageuses pour l'environnement, la santé et la société.



Le *Plan du Canada sur les changements climatiques* s'appuie sur de nombreuses années de consultations auprès des provinces, des territoires, de l'industrie, des groupes environnementaux et de la population canadienne. Ce plan de conception canadienne établit un programme d'action pour tous les Canadiens.

Pour obtenir votre exemplaire du Plan, composez le **1 800 O-Canada** (1 800 622-6232), ATME 1 800 465-7735, ou visitez le site [canada.gc.ca](http://canada.gc.ca) pour nous dire ce que vous en pensez.



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

Canada

# Quand l'optimisme des investisseurs devient un risque

La confiance des consommateurs et la croissance des profits rassurent



Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

re, de la poussée boursière qui s'étale maintenant sur sept semaines consécutives.

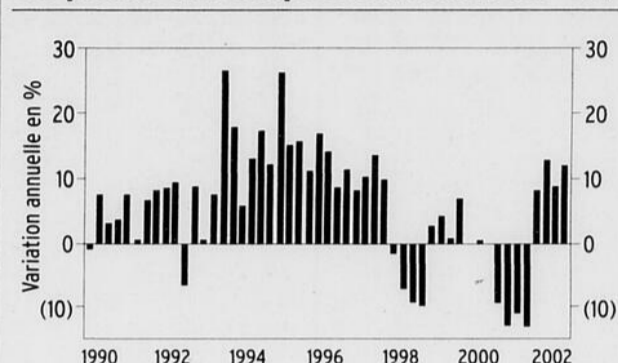
## La confiance est de retour

En parallèle, les données relatives à la confiance des consommateurs et aux profits des entreprises connaissent une nette amélioration.

Nul doute que le sentiment des investisseurs a changé du tout au tout au cours des dernières semaines.

Ils ont décidé que le pire est passé en ce qui concerne l'économie et les marchés boursiers, explique **Alexander Paris**, de **Barrington Research**, une firme de conseillers en investissement de Chicago. Les investisseurs croient donc que les choses iront mieux l'an prochain,

## Les profits des comptes nationaux (É. -U.)



SOURCES : ÉTUDES ÉCONOMIQUES, MOUVEMENT DES JARDINS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

même s'ils n'ont pas de réponse à toutes les questions actuelles, pense-t-il.

Pour leur part, les analystes techniques sont encouragés par le fait que les indices boursiers nord-américains, dont le S&P/TSX, ont surpassé les niveaux qu'ils avaient atteints le 6 novembre lorsque la **Réserve fédérale** avait abaissé son taux directeur de 1/2 de 1 %. Depuis, ces niveaux servaient de résistance à la hausse.

Mais les indicateurs de sentiment démontrent une large acceptation du public pour le rallye boursier en cours, ce qui est un peu inquiétant, souligne **Ray Hanson**, analyste chez **RBC Marchés de capitaux**.

## La théorie des positifs et des négatifs

L'organisme de recherche **Investors' Intelligence** évalue le pourcentage de conseillers et aviseurs financiers qui sont soit positifs soit négatifs, à l'égard de la tendance des marchés. Ces données sont suivies de près par les tenants de la théorie de l'opinion contraire qui veut que les marchés fluctueront à l'inverse du sentiment populaire. La théorie veut que lorsque tous les investisseurs sont positifs, c'est que tous leurs placements ont déjà été effectués et que la demande de titres ne peut que s'affaiblir.

Le pourcentage d'aviseurs positifs est maintenant de 49,4 % par rapport à 24,7 % pour les négatifs. C'est un niveau d'optimisme très élevé, selon **Robert Spector**, analyste chez **Merrill Lynch**. Ceci lui suggère que le rallye s'apprête à manquer de vigueur.

## Du côté des consommateurs

La confiance des consommateurs s'est améliorée en même temps que les marchés. En effet, le **Conference Board** annonçait le 26 novembre que l'indice de confiance des consommateurs se situait à 84,1 comparativement à 79,6 en octobre. Plus intéressant encore, alors que l'indice concernant la situation actuelle est demeuré

bre avait augmenté de 4 %, ce qui est supérieur à son premier estimé de 3,1 % publié le mois dernier.

L'examen des chiffres révèle que les profits avant impôts de toutes les entreprises (profits des comptes nationaux) ont augmenté de 12,2 % en variation annuelle au cours du troisième trimestre. C'est le quatrième trimestre successif au cours duquel les profits sont en hausse. Les données trimestrielles peuvent être volatiles en raison des facteurs saisonniers et c'est pourquoi elles doivent être comparées en fonction de la variation annuelle et non pas trimestrielle, explique **François Dupuis**, chef économiste adjoint et stratège au **Mouvement Desjardins**.

Les profits des comptes

nationaux ont donc une croissance plus forte que les profits boursiers, c'est-à-dire les profits des compagnies composant l'indice S&P 500, dont la croissance est actuellement estimée à 6,5 % pour l'année 2002.

Toutefois, les profits des comptes nationaux sont généralement précurseurs des profits boursiers, ce qui augure bien pour 2003, croit l'économiste.

Les grandes entreprises cotées en Bourse sont aujourd'hui victimes des investissements excédentaires effectués à la fin des années 90. Dès que la surcapacité aura été absorbée, il faut s'attendre à ce que la croissance des profits boursiers se rapproche de celle des comptes nationaux. ■

## Transactions boursières de la semaine se terminant le 22 novembre 2002

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1 283		3 535	
Titres en hausse	506	39	2 288	65
Titres en baisse	563	44	1 166	33
Titres inchangés	214	17	81	02
Hauts 52 semaines	7	-	104	-
Bas 52 semaines	28	-	88	-

TABLEAU : LES AFFAIRES

## Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
02-11-22					
en une semaine					
Cours /ben.					
<b>Bourse de Toronto</b>					
S&P/TSX Indice composé	6553,89	96,27	n.d.	7992,70	5678,28
S&P/TSX 60	373,39	7,70	n.d.	457,90	318,42
S&P/TSX Moy. capitalisation	417,62	1,09	n.d.	512,02	374,21
S&P/TSX Petite capitalisation	417,19	-6,38	n.d.	528,90	385,94
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	945,40	-8,24	n.d.	1256,23	887,29

## Secteurs économiques de l'indice composé S&P/TSX

	Fermeture	Variation	Ratio	Haut	Bas
Énergie	117,72	1,72	n.d.	134,22	103,70
Industrie	64,92	-0,90	n.d.	95,63	53,38
Consomm. discrétionnaire	72,49	-0,10	n.d.	100,30	62,29
Consommation de base	147,63	-7,41	n.d.	180,46	140,00
Finance <sup>1</sup>	105,99	4,38	n.d.	121,25	88,76
Santé	62,73	2,41	n.d.	88,43	49,86
Technologie de l'information	17,82	0,73	n.d.	43,57	9,89
Matériaux <sup>2</sup>	120,04	-1,08	n.d.	150,07	105,91
Services aux collectivités	132,28	-3,33	n.d.	145,04	124,14
Télécommunications	48,20	0,26	n.d.	58,09	32,59

## Bourses (États-Unis)

	Fermeture	Variation	Ratio	Haut	Bas
DJ, 30 ind	8804,84	225,75	22,89	10673,10	7528,40
DJ, transport	2313,98	-19,22	n.d.	3050,98	1942,01
DJ, services publics	205,61	5,27	14,77	359,34	175,35
DJ, 65 actions	2435,20	43,76	n.d.	3323,19	2169,92
NYSE, composé	491,63	9,29	n.d.	621,57	418,82
Amex	816,05	-2,35	n.d.	965,68	757,68
S & P 500	930,55	20,72	34,80	1315,93	775,68
NASDAQ	1468,74	57,60	n.d.	2103,16	1210,47

## Bourses (International)

	Fermeture	Variation	Ratio	Haut	Bas
Francfort (Dax)	3320,88	4,05	n.d.	5861,19	2714,62
Hong Kong (H.S.)	10065,32	2,02	n.d.	12478,74	8934,20
Londres (F.T.100)	4175,20	2,04	n.d.	5584,50	3777,10
Mexique (IPC)	5818,43	-0,01	n.d.	7537,82	5081,92
Paris (CAC)	3305,78	4,53	n.d.	5112,48	2765,90
Tokyo (Nikkei 225)	8772,56	3,16	n.d.	12399,20	8503,59
Eur., Australasia, Ext.-Orient	634,80	22,50	n.d.	981,80	570,00

1 : Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance

2 : Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux

## Marchés monétaires

### Canada

	Semaine du	25-11	18-11	11-11	04-11
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (16.07.02)		3,00	3,00	3,00	3,00
2. Taux cible des prêts à un jour (16.07.02)		2,75	2,75	2,75	2,75
3. Taux préférentiel (16.07.02)		4,50	4,50	4,50	4,50
4. Bons du Trésor					
	(3 mois) (1)	2,74	2,70	2,70	2,71
	(6 mois) (1)	2,86	2,76	2,77	2,79
6. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	2,86	2,84	2,84	2,86
7. Argent à demande <sup>1</sup>		2,75	2,75	2,75	2,75

### États-Unis

	Semaine du	25-11	18-11	11-11	04-11
1. Taux d'escompte (06-11-02)		0,75	0,75	1,25	1,25
2. Taux cible des Federal Funds		1,25	1,25	1,75	1,75
3. Taux préférentiel (07-11-02)		4,25	4,25	4,75	4,75
4. Bons du Trésor					
	(3 mois)	1,21	1,205	1,41	1,41
	(6 mois)	1,265	1,245	1,395	1,395
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	1,35	1,36	1,33	1,55
6. Papier commercial	(90 jours)	1,30	1,34	1,32	1,51
7. Eurodollars	(90 jours)	1,34	1,33	1,34	1,53

1 : Achat minimum de 1 M\$

TABLEAU : LES AFFAIRES

## \$\$\$ FOREX \$\$\$

LE MARCHÉ DES DEVICES ; LE PLUS LUCRATIF MARCHÉ FINANCIER !

**Tournez 2 500 \$US en 10 000 \$US par mois**

En profitant tous les jours des fluctuations à la HAUSSE ou à la BAISSSE

### APPRENEZ À :

- Lire des chartes à l'aide d'ANALYSE TECHNIQUE
- Reconnaître les signaux d'ACHAT (Buy) et de VENTE (Sell)
- Prendre des positions à COURT terme ou LONG terme
- Protéger votre investissement à 100 %
- Transiger directement sur votre PC avec nos logiciels - 24 hrs par jour
- Générer des REVENUS JOURNALIERS payés immédiatement en \$US
- Transiger nos RECOMMANDATIONS avec nous, tous les jours sur notre chat room et assurez-vous 80 % de succès!



INVESTISSEZ EN VOUS-MÊME ET ENROLLEZ-VOUS À NOTRE PROCHAINE FORMATION DE 3 JOURS !

VENEZ VOUS RENSEIGNER À NOTRE DÉMONSTRATION

### Démonstration

Dates : 4 décembre 2002 - en français    Lieu : Hôtel RAMADA  
5 décembre 2002 - en anglais    7300, Côte-de-Liesse, St-Laurent, Qc  
Heures : 13 h à 15 h ou 19 h à 21 h    Coût : 20\$ à l'entrée

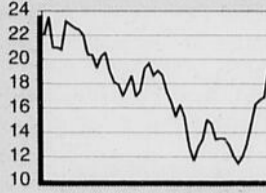
Réservations : (514) 989-3150

MARKET TRADERS INSTITUTE, INC.

GAGNANTS ET PERDANTS

Hewlett-Packard, 19,15 \$ US, gain de 2,25 \$ US

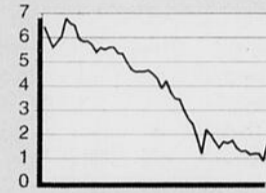
Les investisseurs ont accueilli avec enthousiasme les résultats trimestriels de Hewlett-Packard (NY, HPO), qui a dégagé un bénéfice net de 390 M\$ US, en regard d'une perte de 505 M\$ US par rapport à la même période en 2001. Les économies découlant de la fusion avec Compaq ont dépassé l'objectif de 150 M\$ US. La plupart des analystes américains ont recommandé l'achat du titre et haussé leurs prévisions.



Du 30-11-01 au 22-11-02

World Heart Corp., 1,63 \$, gain de 0,73 \$

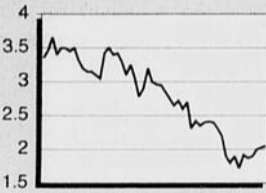
Le titre de World Heart Corp. (Tor., WHT) a bondi de 81 % au cours de la semaine du 18 novembre. La société a obtenu l'approbation réglementaire américaine pour accélérer les essais cliniques menant à une plus large utilisation de son stimulateur cardiaque. Selon les dirigeants de World Heart, cette décision pourrait décaler le chiffre d'affaires d'ici 2005. En 2001, les revenus s'élevaient à 8,25 M\$.



Du 30-11-01 au 22-11-02

Cygnal Technologies, 2,05 \$, gain de 0,02 \$

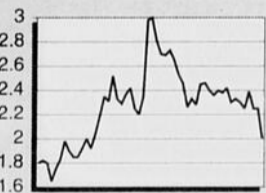
La prudence des dirigeants de Cygnal Technologies (Tor., CYM) n'a pas trouvé écho parmi les investisseurs. Ils prévoient que la société de conception et d'entretien de réseaux de communication dégagera un bénéfice par action de 0,17 à 0,20 \$ au cours de 2002. Il s'agit d'un résultat inférieur de 0,04 à 0,06 \$ aux attentes des analystes. Les dirigeants n'entrevoient pas de hausse de la demande pour les prochains mois.



Du 30-11-01 au 22-11-02

Canadian 88 Energy, 2 \$, perte de 0,25 \$

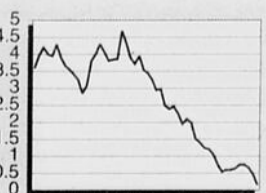
Canadian 88 Energy (Tor., EED) a réalisé le plus important recul hebdomadaire de l'énergie de la Bourse de Toronto. Il s'est replié de 11 %.



Du 30-11-01 au 22-11-02

Mosaic Group, 0,16 \$, perte de 0,32 \$

Les prêteurs de Mosaic Group (Tor., MGX) se font tirer l'oreille. En juin, la société spécialisée dans les services de marketing avait obtenu un financement de 100 M\$ US au moyen d'une émission de débetures. Le produit devait permettre de réduire la dette bancaire. Toutefois, Mosaic devait respecter certains ratios liés à sa situation financière. Les dirigeants reconnaissent qu'ils ne pourront y parvenir sans procéder à la renégociation des objectifs fixés lors de l'émission.



Du 30-11-01 au 22-11-02

Table of stock market data including company names, stock prices, and percentage changes. Includes sections for 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS'.

Table of stock market data including company names, stock prices, and percentage changes. Includes sections for 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS'.

Table of stock market data including company names, stock prices, and percentage changes. Includes sections for 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS'.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Cours, etc. Includes various stock tickers and their corresponding prices and changes.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Cours, etc. Includes various stock tickers and their corresponding prices and changes.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Cours, etc. Includes various stock tickers and their corresponding prices and changes.

MISES À JOUR

Prudence envers METRO

Les analystes maintiennent une opinion neutre envers METRO (Tor., MRUA, 17,56 \$), malgré la vigueur des résultats du plus récent exercice. À leur avis, elle devra réaliser un coup d'éclat pour regagner leur faveur.

La patience envers Cognicase

Cognicase (Tor., COG, 2,91 \$) n'est pas au bout de ses peines, selon les analystes. Les investisseurs devront s'armer de patience avant de réaliser un gain sur leur placement.

Un appui conditionnel pour CFM

Les analystes estiment que les dirigeants de CFM Corporation (Tor., CFM, 12,20 \$) devront maintenant concentrer leurs efforts sur le redressement des marges bénéficiaires.

COMMENT SE SORTIR DES TEMPS DIFFICILES



LA MEILLEURE PROTECTION QUE NOUS AYONS JAMAIS OFFERTE SUR TOUS LES VEHICULES DODGE 2003. GARANTIE DE 7 ANS OU 115000 KM SUR LE MOTEUR ET LA TRANSMISSION ET ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES SUR 24\*\*

0% de financement à l'achat jusqu'à 48 mois. \* 0% de financement à l'achat jusqu'à 48 mois sur tous les Dodge Durango 2003 en stock.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Cours, etc. Includes various stock tickers and their corresponding prices and changes.

INVESTIR bourse de Toronto

Main table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sub-sections for M/N, K/L, and S/T.

LES AFFAIRES
Info690
Ne manquez pas les rendez-vous du journal LES AFFAIRES tous les jours, à la 26e et 56e minute de l'heure, à Info690.

LES AFFAIRES
Info690
1155PUB

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.
26,00	22,50	SkySpitp		24,74	24,26	24,66	+0,26	276	5,8	0,00		83,00	57,10	TELLUS Cpf		68,00	68,00	68,00		215	20	0,00		25,90	24,60	TransAlpC		25,50	25,30	25,35	+0,05	546	76	0,00	
n 25,10	21,00	SkyIon un	SLN	22,95	22,25	22,69						80,50	51,00	TELLUS Dpf		71,90	68,25	68,00		nt	20	0,00		n 9,74	8,50	TrAltaP un	TPW	9,07	9,10	9,15	-0,17	2903	p8,1	0,57	16,1
26,00	23,00	SkyIonGlbun	SLP	25,50	25,15	25,50	+0,50	96	p5,8	0,00		22,05	11,00	TELLUS Epf		19,10	18,05	18,25	-1,00	32	6,6	0,00		10,20	5,25	TransatAT	TRZ	6,14	5,50	5,65	+0,13	2090			
17,50	3,50	SlaterSIL	SSI	4,25	3,50	3,50	-0,69	4908				88,50	60,00	TELLUS Fpf		75,00	72,00	72,00		2	22	0,00		n110,85	90,00	TrnstAlbB		99,25	94,00	96,50	+1,50	21			
1,50	0,95	SlaterSIL	SSI	1,20	0,95	0,95	-0,25	1625				94,00	64,00	TELLUS Gpf		79,00	79,00	79,00		2	23	0,00		0,15	0,05	TrnsatAT	TNP	0,14	0,15	0,15	+0,02	1435			
0,61	0,04	SLMSoftB		0,16	0,09	0,09	-0,05	474				26,38	5,76	TELLUS Hpf		83,00	85,20	82,00		nt	73	0,00		23,91	18,71	TCpape	TRP	23,15	22,75	23,08	+0,06	49281			
10,89	6,63	SlocanFrst	SFF	7,60	7,35	7,50	+0,15	11745				25,19	5,56	TELLUS nv		15,15	14,15	14,63	-0,07	26545	4,1	-0,47		49,00	44,60	TCpapeVpf		48,50	48,06	48,35		161			
41,00	23,80	SmithHld	SFC	30,25	30,25	30,25	+3,25	30				103,50	56,00	TELLUS db		91,00	87,00	87,30	-0,70	105	30	0,00		34,13	28,75	TrCdaPwr	TPL	31,75	31,10	31,20	-0,50	3155	p8,1	1,25	25,0
0,24	0,10	Snoleprdn	SNW	0,13	0,11	0,12	+0,01	965				2,25	1,37	TGS PptyS	TGP	1,80	1,61	1,62	-0,18	301			n 8,53	7,00	TrnsForce	TIF	7,70	7,22	7,25	-0,35	5152	p2,6	0,00		
45,75	24,60	Sobeys	SBY	39,98	37,70	37,82	-1,13	2313	1,0	2,05	184	100,00	100,00	TGS db8%		100,00	2,20	2,35	-0,25	2487			0,82	0,35	TrnsGlen	TGL	0,50	0,42	0,49	+0,06	772				
2,20	1,06	Sodasoc	SOD	1,50	1,15	1,17	-0,03	1110				5,98	1,28	TVC Vision	TLC	2,60	2,20	2,25	-0,25	109	p0,8	0,00		In 9,89	9,20	TrnsatAT	TIL	9,70	9,20	9,25	-0,43	9114			
9,60	6,10	Softhdca	SDO	8,00	8,30	8,30	+0,50	54				7,50	3,85	TRP Int	TRP	4,40	4,25	4,25	-0,25	109			n 3,10	2,00	Tr-White	TWH	2,89	2,70	2,81	-0,04	178	4,3	0,00		
x 40,00	30,09	SofthKey	SHSK	38,00	38,00	38,00	+1,14	9	0,2	0,00		16,50	15,00	TRP Int pf		16,16	16,11	16,11	-0,04	21	54	0,00		n 1,35	0,36	TrantTch	TNT	0,44	0,39	0,41	+0,01	869			
0,90	0,34	Solitano	SLR	0,40	0,39	0,39		509				10,70	5,95	TR3 Inst	TYT	6,95	6,50	6,60	+0,12	325	p15,2	-0,11		24,80	18,75	Trax III un	TXZ	19,85	19,55	19,74	+0,04	1369	p9,5	-0,37	
90,00	68,50	Sony adr	SNE	64,00	64,00	64,00		275	0,5	u0,13		2,28	0,79	TUSK Eng	TKE	2,28	2,01	2,14	-0,11	2078			n 1,99	1,00	Trax IV un	TXR	18,33	17,77	18,01	-0,18	886	p3,5	-0,46		
0,18	0,03	StHmGld	SAG	0,06	0,05	0,05	-0,01	16728				12,20	10,00	TVA B	TVA	13,81	14,00	-0,20	574	14	0,00		24,25	18,10	Trax IV un	TKX	19,77	19,32	19,66	-0,06	353	p4,0	-0,41		
1,89	0,90	StHmGrss	SOR	1,00	1,00	1,00		111				0,20	0,03	TVI Pac	TVI	0,06	0,05	0,06		7748			In 9,25	7,25	Trax IV un	TRH	8,19	7,85	8,05	+0,07	910	p11,9	0,69	11,7	
7,94	5,30	StHmRfrs	SOF	6,70	6,04	6,14	-0,54	3899				c 25,60	2,60	TVA Gold	TVX	1,85	1,28	1,25	-1,85	13029			9,80	6,50	Trax IV un	TRF	6,15	5,97	6,10	+0,08	280				
4,84	3,00	SpectrEng	SEW	3,49	3,06	3,40	+0,30	7103				0,82	0,12	Telera	TEL	0,18	0,16	0,16	-0,01	15966			80,50	50,00	Trax IV un	TRZ	58,40	55,89	56,00	-2,00	28				
3,40	2,13	SpectrEng	SEW	2,70	2,57	2,70	+0,10	1261				s 7,00	4,78	TagaFrst	TFP	6,45	6,16	6,16	-0,08	16	p3,2	1,37	4,5	12,95	12,00	Trax IV un	TRW	18,50	18,00	18,00	-0,74	322			
2,75	0,70	SpectrGrp	SPA	1,15	1,15	1,15		25				70,00	51,30	TalmsEnt	TLM	56,40	54,76	+0,08	22067	p1,1	3,06	17,9	3,50	2,40	Trax IV un	TRX	3,00	2,90	3,00	+0,10	3				
2,75	0,80	SpectrGrp	SPA	1,00	1,00	1,00	-0,05	99				1,05	0,20	TanRange	TNX	0,89	0,81	0,81	-0,02	3326			n 1,99	1,29	Trax IV un	TRX	1,99	1,97	1,91	+0,01	597	p2,7			
5,94	3,50	SpectrGrp	SPD	2,52	2,52	2,52	+0,01	585				3,99	1,75	TanRange	TNX	2,25	2,00	2,00		nt	-1,25			0,31	0,19	Trax IV un	TRX	0,19	0,19	0,19	+0,09	16943			
2,79	1,11	SpectrGrp	SPI	1,50	1,50	1,52	+0,22	493				0,24	0,03	TanRange	TNX	0,10	0,08	0,08	-0,02	700			In 3,58	3,00	Trax IV un	TRX	3,19	3,00	3,19	+0,09	16943				
1,30	1,30	Speedware	SPW	1,19	1,12	1,15	-0,03	236				1,85	0,65	TappRpt	TRP	1,85	1,28	1,25	-1,85	13029			80,50	50,00	Trax IV un	TRZ	58,40	55,89	56,00	-2,00	28				
12,30	1,50	Speedware	SPW	1,19	1,12	1,15	-0,03	236				1,70	11,12	TeckCm	TEK	12,50	11,60	-0,90	370	p10,1	0,21	20,7	12,95	12,00	Trax IV un	TRW	18,50	18,00	18,00	-0,74	322				
22,30	19,60	SplitYield	YLD	3,35	2,86	3,25	-0,05	79	p20,0	-0,07		1,99	0,80	TeckCm	TEK	0,91	0,85	0,87	-0,03	99			0,95	0,50	Trax IV un	TRX	0,78	0,70	0,70	-0,03	5932				
14,80	7,25	SplitYield	YLD	9,75	8,75	9,75	+0,75	305				1,99	0,80	TeckCm	TEK	0,91	0,85	0,87	-0,03	99			0,60	0,20	Trax IV un	TRX	0,36	0,35	0,35	-0,02	2200				
27,50	11,50	Stackpole	SKD	22,75	23,25	23,25	+0,20	146				10,00	5,00	TeckCm	TEK	7,50	18,00	18,00		nt			19,50	2,96	Trax IV un	TRX	2,90	2,16	+2,16	7459					
5,68	2,84	Stackpole	SKD	2,70	2,70	2,70	+0,72	279				12,65	5,20	TeckCm	TEK	6,35	5,20	5,20	-0,50	721			4,18	3,35	Trax IV un	TRX	0,36	0,35	0,35	-0,02	1372				
20,50	12,38	Stackpole	SKD	6,70	6,04	6,14	-0,54	3899				0,27	0,04	Telexnet	TLS	0,06	0,04	0,04	-0,01	48581			0,82	0,30	Trax IV un	TRX	0,36	0,33	0,36	-0,03	1633				
1,30	0,80	Stackpole	SKD	1,10	1,10	1,10		146				0,50	0,17	Telexnet	TLS	0,07	0,03	0,03	-0,01	947			U/V	0,24	0,07	UEX	UEX	0,12	0,10	0,12	-0,01	1717			
6,70	2,50	Stackpole	SKD	3,84	3,45	3,77	+0,07	2430				10,00	10,00	Telyst	TEL	7,50	18,00	18,00		nt			n 0,24	0,07	UEX	UEX	0,12	0,10	0,12	-0,01	1717				
6,42	2,53	Stackpole	SKD	3,50	3,50	3,50	-0,64	3				2,22	0,35	Uts Eng	UTS	0,47	0,35	0,40	-0,07	4299			n 2,22	0,35	Uts Eng	UTS	0,47	0,35	0,40	-0,07	4299				
n169,00	102,50	StellaJones	SJ	113,00	109,00	110,00		22				4,25	3,70	Uts Eng	UTS	4,20	3,95	4,20	+0,20	1033			6,06	3,82	Uts Eng	UTS	5,40	5,19	5,28	-0,08	4765	p16,7	0,37	14,3	
3,25	1,75	StellaJones	SJ	3,00	2,95	2,95	-0,04	60				n 5,95	5,00	Uts Eng	UTS	6,20	5,75	5,95		nt	0,04		14,85	8,87	Uts Eng	UTS	13,87	13,20	13,61	+0,21	1777				
1,10	0,50	StarCntr	SCF	0,95	0,85	0,95	-0,04	230				2,08	0,32	Terra	TERR	0,88	0,80	0,88	+0,03	2543			21,15	14,65	Uts Eng	UTS	30,00	25,50	2						

Main table containing stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sub-sections A/D, E/L, M/R, and S/Z.



### Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période		
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le	
	par action								
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier			
Accord Financial	3 722	1 790	0,39	0,19	18 833	21 201	9 m.	30-Sep-02	
Alimentation Couche-Tard	1 299	(868)	0,14	(0,09)	6 306	6 889	3 m.	30-Sep-02	
AltaGas Services	41 050	30 135	0,47	0,39	1 487 349	1 149 515	6 m.	13-Oct-02	
AMJ Campbell	20 961	16 099	0,24	0,21	806 472	633 396	3 m.	13-Oct-02	
AMR Technologies	17 699	11 729	0,43	0,31	338 075	399 952	9 m.	30-Sep-02	
Anthem Properties	5 519	2 934	0,12	0,08	102 433	77 431	3 m.	30-Sep-02	
Arcis Corp.	1 043	(1 770)	0,16	(0,26)	51 033	49 944	6 m.	30-Sep-02	
Azcar Technologies	594	431	0,09	0,06	28 218	27 616	3 m.	30-Sep-02	
Basis100	(276)	399	(0,02)	0,02	33 842	37 829	9 m.	30-Sep-02	
Belair Energy	88	(735)	0,01	(0,04)	11 539	10 555	3 m.	30-Sep-02	
Bombardier	1 600	700	0,47	0,18	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-02	
Bonavista Petroleum	2 463	2 836	0,26	0,32	52 339	71 766	9 m.	30-Sep-02	
Boyd Group	(621)	(84)	(0,07)	(0,01)	9 044	14 065	3 m.	30-Sep-02	
BPO Properties	(384)	(2 207)	(0,03)	(0,15)	24 531	18 825	9 m.	30-Sep-02	
Breakwater Resources	465	(312)	0,03	(0,02)	8 554	9 823	3 m.	30-Sep-02	
Caldwell Partners Int'l	(45 317)	(11 167)	(1,31)	(0,38)	27 867	19 537	9 m.	30-Sep-02	
Canadian Bank Note	(37 714)	(3 008)	(1,02)	(0,10)	10 847	7 817	3 m.	30-Sep-02	
Caribbean Utilities (1)	(25 240)	4 329	(0,94)	0,30	16 887	26 581	9 m.	30-Sep-02	
Cavell Energy	(294)	(242)	(0,01)	(0,02)	4 178	4 923	3 m.	30-Sep-02	
CFM Corp.	12 943	7 435	0,55	0,30	216 208	172 924	3 m.	30-Sep-02	
Circa Enterprises	21 852	14 156	0,93	0,56	600 064	457 348	9 m.	30-Sep-02	
Claude Resources	359	3 375	(1,37)	(0,85)	8 956	4 424	9 m.	30-Sep-02	
COGNICASE	530 000	161 300	(3)	0,37	16 789 300	13 875 100	9 m.	31-Oct-02	
Commerç SureFire	209 400	(367 600)	(3)	0,15	(0,27)	5 604 600	4 980 000	3 m.	31-Oct-02
Compagnie Baie d'Hudson	45 133	68 177	1,46	2,37	233 830	253 072	9 m.	30-Sep-02	
Consolidated Mercantile	17 308	11 488	0,53	0,40	84 729	66 273	3 m.	30-Sep-02	
Co-Operators Insurance	1 859	2 049	0,11	0,14	95 542	87 627	9 m.	30-Sep-02	
Counsel Corporation (1)	95	257	0,01	0,02	23 961	21 528	3 m.	30-Sep-02	
Creo (1)	135 000	82 000	4,47	2,37	174 000	236 000	9 m.	30-Sep-02	
Crew Developments	46 000	25 000	1,54	0,72	52 000	76 000	3 m.	30-Sep-02	
Cygnal Technologies	(17 854)	(97 504)	(3)	(0,11)	(0,81)	199 616	224 679	9 m.	30-Sep-02
Datamark Systems Group	(16 930)	(92 151)	(3)	(0,09)	(0,77)	74 203	87 277	3 m.	30-Sep-02
Deere & Co.	578	601	0,03	0,04	15 786	16 917	12 m.	31-Oct-02	
Dynetek Industries	2 551	2 332	0,10	0,09	77 354	91 537	9 m.	30-Sep-02	
Electronics Man. Group	1 396	184	0,06	0,01	27 103	28 066	3 m.	30-Sep-02	
Enchem International	10 513	11 911	0,41	0,47	49 347	49 335	6 m.	31-Oct-02	
Enterra Energy	5 332	5 915	0,22	0,24	25 066	25 209	3 m.	31-Oct-02	
Exco Technologies	(685)	7 316	(0,02)	0,44	30 279	26 885	12 m.	30-Sep-02	
Garneau	884	64	0,02	0,00	14 542	5 120	3 m.	30-Sep-02	
Gauntlet Energy	42 081	31 398	1,06	0,82	576 232	416 332	9 m.	28-Sep-02	
George Weston	14 571	13 139	0,36	0,34	182 954	144 049	3 m.	28-Sep-02	
Glacier Ventures Int'l	1 483	1 243	0,16	0,14	16 934	16 701	9 m.	30-Sep-02	
Goran Capital	967	340	0,10	0,04	7 146	5 082	3 m.	30-Sep-02	
Great Northern Exploration	(3 218)	(1 899)	(0,07)	(0,05)	14 822	16 855	9 m.	30-Sep-02	
Guardian Capital Group	(200)	(698)	0,00	(0,02)	5 163	5 163	3 m.	30-Sep-02	
Haley Industries	(471 331)	(31 311)	(3)	(7,07)	(1,03)	513 171	405 512	12 m.	30-Sep-02
Harris Steel	(490 134)	(16 375)	(3)	(6,04)	(0,44)	133 134	100 856	3 m.	30-Sep-02
Héroux-Devtek	(26 754)	2 044	(0,25)	0,02	22 172	45 125	6 m.	30-Sep-02	
High River Gold Mines	(21 832)	1 003	(0,21)	0,01	10 440	19 328	3 m.	30-Sep-02	
IMI International Medical	6 332	6 447	(0,06)	(0,02)	4 939 106	4 978 026	9 m.	31-Oct-02	
Innova LifeSciences	7 729	4 454	0,07	0,03	1 715 467	1 763 080	3 m.	31-Oct-02	
Inventronics	n.d.	n.d.	0,47	0,03	173 000	160 000	9 m.	30-Sep-02	
Jewett-Cameron	(3 364)	(267)	(0,23)	(0,06)	348 689	338 723	3 m.	30-Sep-02	
KeyWest Energy	(13 213)	(39 304)	(0,70)	(1,80)	97 421	69 074	9 m.	30-Sep-02	
Leon's Furniture	(8 360)	(12 774)	(0,41)	(0,59)	31 421	35 352	3 m.	30-Sep-02	
Lexor Energy	(24 302)	(414 755)	(3)	(0,49)	(8,56)	539 852	656 527	12 m.	30-Sep-02
Magnifoam Technology	(17 854)	(97 504)	(3)	(0,11)	(0,81)	199 616	224 679	9 m.	30-Sep-02
Manhattan Resources	(16 930)	(92 151)	(3)	(0,09)	(0,77)	74 203	87 277	3 m.	30-Sep-02
MédSolution	578	601	0,03	0,04	15 786	16 917	12 m.	31-Oct-02	
METRO	2 551	2 332	0,10	0,09	77 354	91 537	9 m.	30-Sep-02	
Morguard Corp.	1 396	184	0,06	0,01	27 103	28 066	3 m.	30-Sep-02	
Mosaid Technologies	10 513	11 911	0,41	0,47	49 347	49 335	6 m.	31-Oct-02	
Navigo Energy	5 332	5 915	0,22	0,24	25 066	25 209	3 m.	31-Oct-02	
Neurochem	(685)	7 316	(0,02)	0,44	30 279	26 885	12 m.	30-Sep-02	
Nexus Group International	884	64	0,02	0,00	14 542	5 120	3 m.	30-Sep-02	
Niko Resources	42 081	31 398	1,06	0,82	576 232	416 332	9 m.	28-Sep-02	
North American Palladium	14 571	13 139	0,36	0,34	182 954	144 049	3 m.	28-Sep-02	
Oiltec Resources	1 483	1 243	0,16	0,14	16 934	16 701	9 m.	30-Sep-02	
Oncolytics Biotech	967	340	0,10	0,04	7 146	5 082	3 m.	30-Sep-02	
Onex Corporation	(3 218)	(1 899)	(0,07)	(0,05)	14 822	16 855	9 m.	30-Sep-02	
Oxford Properties	(200)	(698)	0,00	(0,02)	5 163	5 163	3 m.	30-Sep-02	
Pacific Northern Gas	(471 331)	(31 311)	(3)	(7,07)	(1,03)	513 171	405 512	12 m.	30-Sep-02
Pacrim International Capital	(490 134)	(16 375)	(3)	(6,04)	(0,44)	133 134	100 856	3 m.	30-Sep-02
Pan American Silver (1)	(26 754)	2 044	(0,25)	0,02	22 172	45 125	6 m.	30-Sep-02	
Pe Ben Oilfield Services	(21 832)	1 003	(0,21)	0,01	10 440	19 328	3 m.	30-Sep-02	
Pebercan	6 332	6 447	(0,06)	(0,02)	4 939 106	4 978 026	9 m.	31-Oct-02	
Penn West Petroleum	7 729	4 454	0,07	0,03	1 715 467	1 763 080	3 m.	31-Oct-02	
Pet Valu Canada	n.d.	n.d.	0,47	0,03	173 000	160 000	9 m.	30-Sep-02	
Peyto Exploration & Dev.	(3 364)	(267)	(0,23)	(0,06)	348 689	338 723	3 m.	30-Sep-02	
PLM Group	(13 213)	(39 304)	(0,70)	(1,80)	97 421	69 074	9 m.	30-Sep-02	
Procyon Biopharma	(8 360)	(12 774)	(0,41)	(0,59)	31 421	35 352	3 m.	30-Sep-02	
ProMetric Sciences de la Vie	(24 302)	(414 755)	(3)	(0,49)	(8,56)	539 852	656 527	12 m.	30-Sep-02
RBC Groupe Financier	(17 854)	(97 504)	(3)	(0,11)	(0,81)	199 616	224 679	9 m.	30-Sep-02
Real Resources	(16 930)	(92 151)	(3)	(0,09)	(0,77)	74 203	87 277	3 m.	30-Sep-02
Resolute Energy	578	601	0,03	0,04	15 786	16 917	12 m.	31-Oct-02	
Rio Algom	2 551	2 332	0,10	0,09	77 354	91 537	9 m.	30-Sep-02	
Roctest	1 396	184	0,06	0,01	27 103	28 066	3 m.	30-Sep-02	
Royal Group Technologies	10 513	11 911	0,41	0,47	49 347	49 335	6 m.	31-Oct-02	
Sino-Forest Corp. (1)	5 332	5 915	0,22	0,24	25 066	25 209	3 m.	31-Oct-02	
Stuart Energy Services	(685)	7 316	(0,02)	0,44	30 279	26 885	12 m.	30-Sep-02	
Synsorb Biotech	884	64	0,02	0,00	14 542	5 120	3 m.	30-Sep-02	
Tecsys (1)	42 081	31 398	1,06	0,82	576 232	416 332	9 m.	28-Sep-02	
Tempest Energy	14 571	13 139	0,36	0,34	182 954	144 049	3 m.	28-Sep-02	
TLC Vision (1)	1 483	1 243	0,16	0,14	16 934	16 701	9 m.	30-Sep-02	
TransGlobe Energy	967	340	0,10	0,04	7 146	5 082	3 m.	30-Sep-02	
Trimin Capital	(3 218)	(1 899)	(0,07)	(0,05)	14 822	16 855	9 m.	30-Sep-02	
True Energy	(200)	(698)	0,00	(0,02)	5 163	5 163	3 m.	30-Sep-02	
Tundra Semiconductor	(471 331)	(31 311)	(3)	(7,07)	(1,03)	513 171	405 512	12 m.	30-Sep-02
Turbo Genset	(490 134)	(16 375)	(3)	(6,04)	(0,44)	133 134	100 856	3 m.	30-Sep-02
Unibroue	(26 754)	2 044	(0,25)	0,02	22 172	45 125	6 m.	30-Sep-02	
Upton Resources	(21 832)	1 003	(0,21)	0,01	10 440	19 328	3 m.	30-Sep-02	
Vaquerio Energy	6 332	6 447	(0,06)	(0,02)	4 939 106	4 978 026	9 m.	31-Oct-02	
Vermilion Resources	7 729	4 454	0,07	0,03	1 715 467	1 763 080	3 m.	31-Oct-02	
Viceroy Homes	n.d.	n.d.	0,47	0,03	173 000	160 000	9 m.	30-Sep-02	
Wilmington Capital Man.	(3 364)	(267)	(0,23)	(0,06)	348 689	338 723	3 m.	30-Sep-02	
Zargon Oil & Gas	(13 213)	(39 304)	(0,70)	(1,80)	97 421	69 074	9 m.	30-Sep-02	
ZCL Composites	(8 360)	(12 774)	(0,41)	(0,59)	31 421	35 352	3 m.	30-Sep-02	
Zenon Environmental	(24 302)	(414 755)	(3)	(0,49)	(8,56)	539 852	656 527	12 m.	30-Sep-02
Zi Corp.	(17 854)	(97 504)	(3)	(0,11)	(0,81)	199 616	224 679	9 m.	30-Sep-02

### Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	par action							
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
IMI International Medical	(3 081)	(2 621)	(0,15)	(0,14)	s.o.	s.o.	9 m.	30-Sep-02
Innova LifeSciences	(1 089)	(896)	(0,05)	(0,05)	s.o.	s.o.	3 m.	30-Sep-02
Inventronics	1 550	792	0,04	0,02	14 387	11 371	9 m.	30-Sep-02
Jewett-Cameron	390	183	0,0					

**Les devises**

22 novembre 2002  
Pour un dollar, vous aviez...

Pays (Unité monétaire)	1,00 \$ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	6,0029
Afrique française (Franc CFA)	420,8500
Allemagne (Euro)	0,6416
Antilles anglaises (Dollar)	1,7022
Argentine (Peso)	2,2167
Australie (Dollar)	1,1311
Autriche (Euro)	0,6416
Bahamas (Dollar)	0,6352
Barbade (Dollar)	1,2640
Belgique (Euro)	0,6416
Bermudes (Dollar)	0,6416
Bésil (Real)	2,2650
Chili (Peso)	450,9000
Chine (Renminbi)	5,2574
Colombie (Peso)	1 721,2900
Cuba (Dollar US)	0,6352
Danemark (Couronne)	4,7644
Egypte (Livre)	2,9154
Espagne (Euro)	0,6416
États-Unis (Dollar)	0,6352
Finlande (Euro)	0,6416
France (Euro)	0,6416
Grèce (Euro)	0,6416
Haiti (Gourde)	22,9040
Hong Kong (Dollar)	4,9533
Inde (Roupie)	30,5894
Iran (Rial)	5 073,0400
Irlande (Euro)	0,6416
Israël (New Shekel)	2,9668
Italie (Euro)	0,6416
Jamaïque (Dollar)	31,3453
Japon (Yen)	78,1200
Liban (Livre)	958,7800
Luxembourg (Euro)	0,6416
Maroc (Dirham)	6,7384
Mexique (Nuevo peso)	6,4100
Nicaragua (Gold Cordoba)	9,2400
Norvège (Couronne)	4,6896
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,2729
Pakistan (Roupie)	37,1400
Pays-Bas (Euro)	0,6416
Pérou (Newsol)	2,2894
Philippines (Peso)	34,1600
Pologne (Zloty)	2,5168
Porto-Rico (Dollar)	0,6352
Portugal (Euro)	0,6416
Répub. dominicaine (Peso)	12,3200
Répub. tchèque (Koruna)	19,6710
Roumanie (Leu)	21 389,1006
Royaume-Uni (Sterling)	0,4056
Russie (Rouble)	20,2363
Singapour (Dollar)	1,1264
Slovaquie (Koruna)	26,6800
Suède (Couronne)	5,7790
Suisse (Franc)	0,9484
Tunisie (Dinar)	0,8801
Turquie (Lire)	994 029,4700
Venezuela (Bolivar)	844,7700

DES DONNÉES ONT ÉTÉ FOURNIES  
PAR LA BANQUE NATIONALE

**Caisses communes**

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	25-10-02	15-11-02	08-11-02	28-09-01
<b>Ass. des pompiers de Mtl</b>				
• Fonds A.P.M. équilibré	- 2,32	10,609	10,550	11,778
<b>Barreau du Québec</b>				
• Actions	- 6,63	9,518	9,465	10,708
• Équilibré	- 1,69	10,839	10,761	11,283
• Obligations	4,85	10,844	10,887	10,629
<b>Féd. des policiers du Québec</b>				
• Fonds C.S.F.P.M.Q. équilibré	- 5,39	10,232	10,168	11,138
<b>Maitres-électriciens</b>				
• Fonds CORMEL Action	- 11,89	5,585	5,519	6,526
• Fonds CORMEL Équilibré	- 3,02	13,471	13,340	14,378
<b>Maitres-mécaniciens en tuyauterie</b>				
• Fonds REMEC - Équilibré	- 7,45	10,730	10,657	11,901
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>				
• Actions canadiennes	- 7,41	13,241	13,164	15,102
• Actions internationales	- 16,01	7,245	7,070	8,630
• Équilibré	- 7,73	9,490	9,400	10,606
• Marché monétaire	2,29	10,014	10,014	10,014
• Obligations	7,74	10,452	10,377	9,834
• Obligations canadiennes	4,91	10,630	10,651	10,482
• Omnibus	- 5,40	17,594	17,456	19,189
• Placement (fonds)	- 8,28	17,175	17,019	19,351
<b>Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle</b>				
• Actions	- 10,15	10,297	10,181	12,235
• Équilibré	- 5,12	44,817	44,487	48,507
• Obligations	5,82	13,964	14,001	13,628
<b>Ingénieurs du Québec-Férique</b>	<b>31-10-02</b>	<b>25-11-02</b>	<b>18-11-02</b>	<b>31-10-01</b>
• Revenu à court terme	2,19	34,378	34,361	34,373
• Obligations	4,45	37,266	37,341	37,653
• Actions	- 7,56	39,034	38,136	40,625
• Équilibré	- 6,30	37,588	37,282	39,749
• International	- 17,01	6,081	5,993	7,074
• Américain	- 17,26	9,035	8,831	10,399
• Croissance (ce fonds a été fermé le 30-09-02)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Professionnels du Québec</b>	<b>31-10-02</b>	<b>25-11-02</b>	<b>18-11-02</b>	<b>31-10-01</b>
• Équilibré	- 1,00	11,875	11,824	12,078
• Actions Asiatiques	- 12,80	9,924	9,7034	10,890
• Actions Canadiennes	- 6,80	16,611	16,464	18,013
• Actions Européennes	- 13,90	8,683	8,681	9,569
• Obligations	4,50	11,726	11,765	11,690
• Court terme	2,20	9,491	9,487	9,547
• International Actions	- 15,80	10,637	10,492	11,966
• Équilibré croissance	- 6,40	8,832	8,732	9,407
• Mondial diversifié	- 10,80	8,065	7,958	8,892
• Indiciel américain	- 17,50	6,815	6,670	7,782

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

SOURCE : LES AFFAIRES

**Déclarations de dividendes**

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.	
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-			Spéc.
AFTUN	Advanced Fiber Technologies Income Fund	X				0,10	CA				29-11-02	13-12-02
APEUN	Algonquin Power Income	X				0,0766	CA				29-11-02	15-01-03
USAUN	American Income Trust	X				0,08797	CA				29-11-02	10-12-02
RSPUN	AmeriStar RSP Income	X				0,0981	CA				29-11-02	10-12-02
AGUN	Arctic Glacier Income	X				0,0875	CA				29-11-02	13-12-02
BFCUN	BFI Canada Income Fund	X				0,10	CA				29-11-02	16-12-02
BBDB	Bombardier		X			0,045	CA				17-01-03	31-01-03
MVUN	Brompton MVP Income Fund	X				0,075	CA				29-11-02	13-12-02
CIEUN	Calpine Power Income Fund	X				0,0785	CA				30-11-02	20-12-02
CARUN	Canadian Apartment Properties REIT	X				0,0875	CA				30-11-02	15-12-02
REUN	Canadian Real Estate Investment Trust	X				0,1025	CA				29-11-02	10-12-02
STA	Ciment St-Laurent (Groupe)		X			0,125	CA				15-01-03	01-02-03
CTDUN	Citadel Diversified Investment	X				0,10	CA				30-11-02	16-12-02
CHFUN	Citadel HYTES	X				0,26	CA				30-11-02	06-12-02
SDUN	Citadel S-1 Income	X				0,208	CA				30-11-02	16-12-02
CRTUN	Citadel SMarT	X				0,208	CA				30-11-02	16-12-02
CIUN	Cominar REIT	X				0,09	CA				29-11-02	16-12-02
COLUN	Commercial & Industrial Securities	X				0,15	CA				29-11-02	13-12-02
IMO	Compagnie Pétrolière Impériale		X			0,21	CA				03-12-02	01-01-03
CCTUN	Connor, Clark & Lunn TIGERS Trust	X				0,2083	CA				29-11-02	16-12-02
DW	Dundee Wealth Management		X			0,015	CA				19-12-02	02-01-03
SIFUN	Energy Savings Income	X				0,104	CA				15-12-02	31-12-02
EITUN	EnerVest Diversified Income Trust	X				0,07	CA				29-11-02	13-12-02
FCUN	Firm Capital Mortgage Investment	X				0,075	CA				29-11-02	16-12-02
FETUN	Focus Energy Trust	X				0,11	CA				30-11-02	16-12-02
BPTUN	Fonds de revenu Boralex énergie	X				0,0729	CA				29-11-02	23-12-02
FPUN	FP Newspapers Income	X				0,10	CA				29-11-02	30-12-02
FRUN	Freehold Royalty Trust	X				0,10	CA				30-11-02	15-12-02
GZMUN	Gaz Métropolitain		X			0,34	CA	+6%	+0,02		15-12-02	01-01-03
GDUN	General Donlee Income	X				0,12083	CA				26-11-02	29-11-02
WN	George Weston		X			0,24	CA				15-12-02	01-01-03
G	Goldcorp		X			0,03	US				09-12-02	16-12-02
HEUN	Heating Oil Partners	X				0,11667	CA				29-11-02	31-12-02
HEUN	Home Equity Income	X				0,0865	CA				30-11-02	20-12-02
INZUN	Income Financial Plus Trust	X				0,2083	CA				29-11-02	10-12-02
INCUN	Income Financial Trust	X				0,17708	CA				29-11-02	10-12-02
INNUN	InnVest REIT	X				0,09375	CA				29-11-02	16-12-02
ITW	Intrawest Corporation		X			0,08	CA				08-01-03	22-01-03
KCPUN	KCP Income Fund	X				0,09166	CA				30-11-02	24-12-02
LFN	Leon's Furniture	X				0,12	CA				12-12-02	10-01-03
L	Loblaw		X			0,12	CA				15-12-02	30-12-02
MET	Metall Resources			X		0,06	CA				21-11-02	12-12-02
MRC	Morguard Corp.	X				0,14	CA				12-12-02	30-12-02
MRTUN	Morguard REIT	X				0,075	CA				29-11-02	16-12-02
MYUN	MYDAS Fund	X				0,1875	CA				30-11-02	16-12-02
NIEUN	Noranda Income Fund	X				0,08333	CA				30-11-02	27-12-02
NCX	NOVA Chemicals	X				0,10	CA				31-01-03	15-02-03
PBBUN	PBB Global Logistics Income	X				0,125	CA				22-11-02	29-11-02
POT	Potash Corporation	X	X			0,25	US				24-01-03	14-02-03
PWUN	PrimoWest Energy	X				0,90	CA				29-11-02	13-12-02
RY	RBC Groupe Financier	X	X			0,90	CA				27-01-03	24-02-03
REEUN	Residential Equities REIT	X				0,0875	CA				29-11-02	15-12-02
RRUN	Retirement Residences REIT	X				0,0959	CA				29-11-02	16-12-02
REUN	RioCan Real Estate Investment Trust	X				0,0925	CA				29-11-02	06-12-02
RYLUN	Royal Host REIT	X				0,06	CA				15-12-02	31-12-02
SHC	Shell Canada		X			0,20	CA				03-12-02	16-12-02
SU	Suncor Energy		X			0,0425	CA				13-12-02	24-12-02
SWSUN	Swiss Water Decaffeinated Coffee Income	X				0,1085	CA				30-11-02	16-12-02
TIEUN	TransForce Income	X				0,095	CA				29-11-02	13-12-02
TIGUN	Trinidad Energy	X				0,0225	CA				30-11-02	15-12-02
WMC.A	Wilmington Capital Management			X		0,07	CA				14-12-02	31-12-02

**Comment lire les déclarations de dividendes**

**Sym.** : symbole boursier  
**Fréquence** : M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel  
**Montant** du dividende déclaré  
**Var. %** : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent  
**Majoration ou diminution** du dividende déclaré  
**Spéc.** : Indique un dividende spécial  
**Date inscrip.** : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré  
**Date verse.** : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

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

**Assemblées des actionnaires**

Compagnie	Date, heure	Endroit
<b>Mines Abcourt</b>	3 déc., 09 h 30	Hôtel Forestel, Val d'Or
<b>Soc. d'expl. minière Vior</b>	06 déc., 10 h 00	116, rue St-Pierre, Québec
<b>Astral Média</b>	11 déc., 14 h 30	Centre Mont-Royal, Montréal
<b>Cogeco</b>	11 déc., 11 h 00	Hôtel Ritz-Carlton, Montréal
<b>Neurochem</b>	11 déc., 10 h 00	Hôtel Sofitel, Montréal
<b>Nexxlink</b>	12 déc., 11 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
<b>Ressources Sirios</b>	12 déc., 12 h 30	Centre Mont-Royal, Montréal
<b>Exploration Orex</b>	13 déc., 10 h 00	Hôtel Albert, Rouyn-Noranda
<b>Ress. minière Augyva</b>	13 déc., 14 h 30	154 des Cascades, La Macaza
<b>IBEX</b>	16 déc., 10 h 30	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
<b>Promatek</b>	18 déc., 16 h 30	Reine Elizabeth, Montréal

\* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)  
 Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements, un mois à l'avance, à France Weinstein, au (514) 392-1586

**Le journal LES AFFAIRES... au QUOTIDIEN 24 heures sur 24**

LES AFFAIRES.com  
L'expérience fait la différence

Des nouvelles en continu 7 jours sur 7  
 La bourse en direct avec [Globeinvestor.com](http://Globeinvestor.com) en français  
 Des outils de recherche sophistiqués

**Si vous êtes dans un brouillard financier, laissez-vous guider!**

# Jean Coutu délaissé au profit de titres cycliques

Panacée efficace contre la baisse des marchés, le pharmacien fait les frais de la réallocation de portefeuilles

**Yannick Clérouin**

yannick.clerouin@transcontinental.ca

**B**ien récompensés par la performance boursière du **Groupe Jean Coutu** (Tor., P.J.C.A., 16,40 \$) au cours du marché baissier, des investisseurs délaissent aujourd'hui le titre du pharmacien pour des secteurs qui seront stimulés par la reprise économique.

« On constate qu'il y a une réallocation des portefeuilles vers des titres plus cycliques et dont le ratio risque/rendement est plus élevé », explique **Denis Dion**, analyste des actions

nord-américaines chez **Elantis**.

Jean Coutu a baissé de 17 % depuis le sommet de 20 \$ atteint le 4 juin, suivant la même tangente que ses comparables américains. La société phare de l'industrie, **Walgreen** (NY, WAG, 30 \$ US), a perdu 17 % de sa valeur seulement dans le dernier mois.

Mais la principale rivale de Jean Coutu, **Shoppers Drug Mart** (Tor., SC, 24,50 \$), n'a pas subi le même sort. Après un modeste repli en juillet, l'action de la société mère de **Pharmaprix** est en hausse de 30 % cette année, par rapport à 8 % pour Jean Coutu.

**Shoppers** est entrée en Bourse à la fin de 2001.

Malgré la baisse de Jean Coutu, les experts s'accordent pour dire que le titre s'échange à sa pleine valeur. « Nous étions d'accord avec le reste du marché, qui considère le titre pleinement évalué », dit **Christian Godin**, de **Monrusco Bolton**.

**Claude Boulos**, gestionnaire chez **Natcan**, s'appuie sur une série de ratios pour déterminer que les titres de Jean Coutu et de **Shoppers** sont chers. **Shoppers** et **Coutu** s'échangent respectivement à trois fois et demi et quatre fois la valeur comptable, par rapport à seulement une fois pour les titres sensibles à l'économie, dit-il.

« Je regarde cela sous plusieurs angles et j'en vient à la conclusion que nous sommes allés chercher l'appréciation que nous devons aller chercher et même un peu plus », mentionne M. Boulos.

M. Dion recommande aux investisseurs qui ont une pondération élevée en actions de Jean Coutu de prendre une partie de leur profits. De son côté, M. Godin trouve plus sage de conserver le titre. **Jean-Paul Giacometti**, gestionnaire chez **Claret**, est plus à l'aise d'en recommander l'achat dans la fourchette de 10 à 12 \$.

## Une guerre de prix

Jean Coutu se mesure à deux détaillants colossaux au Canada : **Loblaws** (Tor., L, 55,05 \$) et **Wal-Mart** (NY, WMT, 54,10 \$). Leur offensive pharmaceutique s'est transformée en une guerre de prix dans les rayons des produits de consommation.

Les résultats du premier trimestre, dévoilés à la fin octobre, sont révélateurs. Les ventes de marchandises générales des établissements comparables de Jean Coutu au Canada n'ont progressé que de 2 %.

Pour **Perry Caico**, analyste chez **CIBC World Markets**, cela confirme la thèse voulant que le groupe soit sensible à la pression croissante de ses rivales.

Le président et chef de la direction de la chaîne, **François Jean Coutu**, a expliqué aux AFFAIRES que cette performance était plutôt le reflet de la faiblesse des ventes de produits contre les allergies, un stimulant historique des ventes au premier trimestre.

« Tout le monde voit ça comme un signe de ralentissement des ventes de produits de consommation, mais ce n'est pas vraiment le cas », insiste-t-il.

Il admet tout de même ressentir les effets de la concurrence sur les prix. « La guerre de prix est très présente. Mais nous sommes mieux préparés qu'il y a 10 ans, rassure M. Coutu. Et avant que cela nous nuise, ça va faire mal aux indépendants. » Il soutient par ailleurs que la force de la chaîne réside dans le créneau de la prescription, moins sensible à la concurrence.

La situation est différente aux États-Unis. Sa filiale **Brooks** a affiché une croissance des ventes de produits de consommation de 2,6 % au plus récent trimestre, ce qui se compare avantageusement à la hausse de 1,4 % enregistrée par l'industrie américaine.

## Des perspectives solides

Si les spécialistes considèrent que le potentiel haussier de l'action de Jean Coutu est, à court terme, limité, ils prescrivent le titre aux investisseurs à long terme.

M. Godin croit que le vieillissement de la population entraînera une augmentation de la consommation de médicaments de prescription. Cette tendance assurera

## En Bourse (Tor., P.J.C.A., 16,40 \$)



SOURCE : REUTERS

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

## Jean Coutu face à Shoppers Drug Mart<sup>1</sup>

	Jean Coutu	Shoppers
Cours au 25 novembre	16,49 \$	24,14 \$
Haut/bas 52 semaines	20 \$/12,30 \$ <sup>1</sup>	25,96 \$/16,51 \$
Valeur boursière	3,72 G\$	5,06 G\$
Rendement en dividende	0,73 %	s.o.
Revenus prévus en 2003 <sup>2</sup>	4,5 G\$	4,3 G\$
BPA par action prévu en 2003	0,76 \$	1,15 \$
Ratio cours/bénéfice prévu en 2003	21,7 x	21 x
Croissance du bénéfice en 2003	22,60 %	22,80 %
Rendement sur l'avoir	16,20 %	13,30 %
Dette nette/avoir	0,42:1	0,64:1
Valeur comptable par action	4,39 \$	7,32 \$

G\$ : Milliards de dollars.

<sup>1</sup> : Tient compte du fractionnement de deux pour un de l'action en septembre 2002; <sup>2</sup> : L'exercice 2003 de Jean Coutu se termine en juin et celui de Shoppers en décembre.

SOURCES : RAPPORTS DE COURTIERS, REUTERS

TABLEAU LES AFFAIRES

une croissance naturelle de l'achalandage dans les pharmacies du groupe.

Jean Coutu continue de maintenir un solide bilan, dit **Irene Nattel**, de **RBC Capital Markets**. Au terme du premier trimestre, la dette à long terme du groupe s'élevait à 321,8 M\$ par rapport à un avoir des actionnaires de 991,9 M\$.

Bien que **Shoppers** continue d'assainir son bilan, avec une dette à long terme de 995 M\$, elle demeure la deuxième chaîne la plus endettée de l'industrie nord-américaine. Les analystes préfèrent Shop-

pers à Jean Coutu en raison de sa plus forte croissance.

Les gestionnaires, eux, aiment mieux Jean Coutu, pour sa feuille de route exemplaire, son bilan sain et ses perspectives de croissance du côté des États-Unis.

À cet effet, M. Coutu se dit ouvert à toute occasion d'affaires maintenant que l'intégration des 80 pharmacies **Osco**, acquis en décembre 2001, est terminée. Il a toujours dans son viseur une partie de la chaîne **Rite Aid** (NY, RAD, 1,99 \$ US), mais n'a aucune indication voulant qu'elle soit à vendre. ■

**Faites-en votre Mission**

**MISSION OLD BREWERY**  
(514) 866-6591



**Le timbre qui fait du bien!**

**100 ans déjà!**

La Campagne du Timbre de Noël vient en aide aux personnes qui souffrent de maladies respiratoires. Plus de 1,4 million de Québécois en sont atteints...

Faites comme moi, donnez généreusement!



Association québécoise de l'asthme  
Sans frais: 1 800 295 8111  
www.pq.poumon.ca



Institut économique de Montréal

**UNLEASHING CANADA**

Déjeuner-conférence en compagnie de **L'HONORABLE MIKE HARRIS** Premier ministre de l'Ontario de 1995 à 2002

Mercredi 4 décembre 2002, 12h00 à 14h00  
Hôtel Ritz-Carlton, 1228 rue Sherbrooke ouest

Coût : 50 \$ par personne  
360 \$ pour une table de 8

Pour réservation : (514) 273-0969

Présenté en collaboration avec :



LES AFFAIRES

**MENTORAT**

Un lien unique entre l'expertise et la fougue entrepreneuriale

PARRAINAGE DE L'ENTREPRENEURSHIP  
www.entrepreneurship.qc.ca

# Frisco Bay ne cherche pas la croissance à tout prix

Le spécialiste montréalais des systèmes de sécurité préfère progresser lentement mais sûrement

**Yannick Clérouin**

yannick.clerouin@transcontinental.ca

**F**risco Bay Industries (NASDAQ, FBAY, 9,48 \$ US) anticipe une croissance de ses revenus d'au moins 15 % pour une deuxième année consécutive, mais la direction de la firme montréalaise ne cherche pas à maintenir cette cadence à tout prix.

Son président et chef de la direction, **Barry Katsof**, se réfère à la fable de Lafontaine pour illustrer sa stratégie.

« Nous sommes un peu comme la tortue dans l'histoire du lièvre et de la tortue. Le lièvre est parti rapidement, mais n'a pas terminé la course. La tortue a, quant à elle, progressé de façon régulière, mais a terminé la course. »

La philosophie d'affaires de M. Katsof se colle bien à l'industrie dans laquelle oeuvre Frisco Bay : la sécurité.

Frisco Bay se spécialise dans deux principaux créneaux d'affaires. Elle est avant tout reconnue comme étant le premier intégrateur de systèmes de sécurité indépendant au Canada, selon une publication américaine de l'industrie. Dans ce domaine, Frisco a aussi développé la technologie *VIP*, un système de vidéosurveillance numérique basé sur une plateforme informatique qui permet d'enregistrer des événements et d'en traiter les images.

Frisco est également un important fabricant et fournisseur d'équipements pour les organisations finan-

cières. Elle vend des produits tels des classeurs et des distributeurs automatiques de billets.

## Activité controversée

Frisco récolte aujourd'hui les fruits du modèle d'affaires axé sur la récurrence des revenus, mis en place il y a quelques années. Si de cette façon la société sacrifie une partie de sa croissance, elle assure en revanche la stabilité d'au moins le tiers de ses revenus annuels.

Cette stabilité découle d'une activité relativement jeune, mais connaissant une forte croissance: les guichets automatiques génériques.

Au cours des dernières années, Frisco a installé pas moins de 1 200 guichets privés dans le métro de Montréal, les bars et autres endroits où les banques ne veulent pas être présentes.

Si au départ Frisco vendait ces machines, elle en assure aujourd'hui l'exploitation et l'entretien, moyennant un loyer payé aux propriétaires des lieux où elles sont installées. Frisco empoche directement les frais de transaction, qui peuvent atteindre 2 \$ par transaction.

Elle a encaissé 8,9 M\$ en frais transactionnels au cours du dernier exercice achevé en janvier dernier, soit le double de l'année précédente. M. Katsof refuse toutefois d'en dévoiler la marge de profit.

Chose certaine, ces activités connaissent une forte croissance. La proportion des

## Survolt financier <sup>1</sup> (l'exercice prend fin le 31 janvier)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003 <sup>2</sup>
Revenus (en M \$)	23,80	32,70	37,10	35,80	43,10	25,50
Bénéfice net (en M \$)	- 3,30	2,09	0,50	- 0,20	1,77	1,78
Bénéfice par action (en \$)	- 1,49	0,93	0,22	- 0,09	0,76	0,72
Avoir des actionnaires (en M \$)	6,00	8,12	8,74	8,62	10,40	12,30

1: En dollars canadiens; 2: Après deux trimestres.



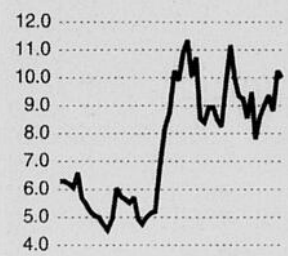
**Barry Katsof, de Frisco Bay :**  
« Nous sommes un peu comme la tortue dans l'histoire du lièvre et de la tortue. »

SOURCES : FRISCO BAY, REUTERS PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

## En Bourse

(Nasdaq, FBAY 9,48 \$)

Cours en \$



du 30 nov. 2001 au 22 nov. 2002

revenus tirés de celles-ci est passée de 7 à 21 % entre 2000 et 2002. Le nombre de transactions annuelles du parc de guichets dépassera le cap des 10 millions cette année.

## Frisco frappe un grand coup

Frisco a frappé un grand coup plus tôt cette année en raflant un contrat pour installer des guichets dans plusieurs succursales de **MacDonald's Canada**. En septembre dernier, elle s'est entendue avec **Gateway Casinos**, située dans l'Ouest canadien, pour installer et exploiter des guichets dans 10 de ses casinos.

Ces guichets ne font pas

l'unanimité. Lorsqu'il fut questionné à propos de l'appel au boycott des guichets privés lancé récemment par un groupe de défense des consommateurs, M. Katsof a réagi vivement.

« Il s'agit d'un service et personne ne vous oblige à retirer de l'argent sur ces machines », a-t-il tonné.

Frisco Bay puise 90 % de ses revenus au Canada et à peine 10 % aux États-Unis.

M. Katsof entend promouvoir la croissance de Frisco au sud de la frontière. Il investit d'importantes sommes dans sa force de vente américaine.

Le président ne prévoit tou-

tefois pas d'acquisition aux États-Unis dans un avenir proche. Il cherche plutôt des occasions au Canada de façon à compléter son offre.

## Frisco sort de l'ombre

Le bilan de Frisco est relativement sain. Au terme du plus récent trimestre, ses liquidités s'élevaient à 3,9 M\$, pour une dette de 3,8 M\$.

Elle dégage par ailleurs d'importants flux de trésorerie. Après son premier semestre, elle affichait des flux de trésorerie de 2,4 M\$ avant les changements au fonds de roulement.

En dépit de la stabilité de

ses activités, Frisco n'a jamais versé de dividendes. M. Katsof n'écarte pas cette option si la situation financière le lui permet.

Avec 2,33 millions d'actions en circulation, Frisco ne possède pas le titre le plus liquide en Bourse.

Face à des géants de la sécurité tels **Chubb Security** et **Securitas**, dont les chiffres d'affaires annuels se calculent en milliards, Frisco paraît lilliputienne.

Elle n'est d'ailleurs suivie par aucun analyste. Mais l'appréciation de 150 % de son action depuis février dernier l'a sorti de l'ombre. **Sprott Investment Management** a d'ailleurs acquis 405 000 de ses actions en 2002.

M. Katsof se targue aussi d'avoir reçu une bonne couverture médiatique aux États-Unis durant les derniers mois.

Frisco a pour principal défaut d'être dépendante de quelques gros clients, note **Jeffrey Kessler**, analyste chez **Lehman Brothers**.

Mais avec un carnet de commandes de 40 M\$ en revenus récurrents (ce montant ne tient pas compte des autres sources de revenus), l'avenir s'annonce prometteur.

M. Katsof concède humblement que « tout » pourrait mal tourner chez Frisco.

« Nous avons eu nos mauvaises années comme tout le monde. Mais ça fait 32 ans que l'on existe et nos activités n'ont jamais cessé de progresser. » ■

Tread lightly® Roulez Prudemment. Soyez responsable en conduite hors route. ©2002 Land Rover Canada. Le PDSF du Discovery S 2003 est 49 000 \$. Le modèle présenté est le Discovery HSE 2003, dont le PDSF est 56 900 \$. Ces offres ne comprennent pas les frais de transport et administratifs (995 \$), les frais d'immatriculation, l'assurance ni toutes les taxes applicables. Le concessionnaire peut vendre ou louer à un prix inférieur. Offres d'une durée limitée qui peut être annulée à tout moment. Demander tous les détails à un concessionnaire ou composer le 1 800-FINE-4WD.

1 800-FINE-4WD landrover.com

**RENDEZ VOS AMIS « KREMIGOSUKTOK ».**  
(ÇA VEUT DIRE « JALOUX » EN INUIT)

DISCOVERY Extrêmement bien équipé pour 49 000 \$

FAITES L'EXPERIENCE D'UN LAND ROVER

# L'entrepreneur doit être prudent face au capital-risque

C'est une méthode financement attirante, mais qui comporte des désavantages, si on s'y prend mal

Le présent article est le premier de quatre textes qui seront consacrés à l'épineux sujet du capital-risque au cours des prochaines semaines. Ces articles porteront à tour de rôle sur les avantages et désavantages du capital-risque, l'évaluation (le « pricing » comme on dit dans le jargon de l'industrie), la forme de l'investissement et la protection de l'entrepreneur.

De plus en plus d'entreprises sont attirées par le chant des sirènes que représente le capital-risque. D'entrée de jeu, je vous dirais qu'il s'agit d'un élément qui peut s'avérer parfois utile pour la croissance d'une entreprise, mais que l'entrepreneur doit traiter

## DROIT DES ACTIONNAIRES

avec la plus grande prudence, compte tenu des effets directs et importants qu'il peut avoir sur sa vie.

Trop souvent, au moment de mettre en place un tel type de financement, l'entrepreneur est tout simplement hypnotisé par les millions de dollars qu'on lui promet et par le statut que lui procure le fait de s'associer à un partenaire financier important. L'entrepreneur se fait dire que les millions

promis vont lui permettre de réaliser toutes les choses dont il rêve depuis si longtemps (par exemple le développement de nouveaux produits, la mise en marché de ceux-ci dans de nouveaux territoires, l'acquisition d'entreprises concurrentes, etc.), qu'il va pouvoir bénéficier de l'expertise interne et du réseau de contacts de l'investisseur institutionnel et qu'on va améliorer son conseil d'administration avec des administrateurs chevronnés qui l'aideront à atteindre ses nouveaux objectifs.

On discute beaucoup moins des conditions exactes auxquelles l'investisseur est prêt à investir. Quel est le taux de rendement effectif qu'il

recherche (15 %, 20 %, 25 %, 30 % par année) ? S'agit-il d'un taux composé annuellement ou non ? Quel est son horizon d'investissement dans l'entreprise (3, 5, 7 ou 10 ans) ? Et surtout : qu'arrive-t-il si vous ne lui donnez pas le taux de rendement qu'il s'attend d'obtenir de vous ? Ferez-vous l'objet d'un congédiement comme cela arrive de plus en plus souvent dans de telles circonstances ?

### Représentation indépendante

Toute aussi importante est la question de savoir quelles seront l'attitude et les conditions de votre investisseur si jamais une deuxième ou une

troisième ronde de financement s'avérait nécessaire parce que l'entreprise n'atteint pas ses objectifs. Ne nous contons pas d'histoire; c'est habituellement lors de ces rondes supplémentaires, où l'entreprise a un urgent besoin d'argent, que l'entrepreneur se fait diluer de manière importante.

Toutes ces questions et plusieurs autres devraient être discutées et négociées alors qu'il en est encore temps, c'est-à-dire avant que vous n'acceptiez la première mise de fonds.

Pour ce faire, chacune des parties à la négociation devrait être représentée de façon totalement indépendante. En effet, il arrive souvent que dans l'euphorie du moment et afin de minimiser les frais d'avocats, un seul cabinet agisse pour toutes les parties. Cette façon de faire est inacceptable.

Non seulement la compagnie devrait avoir un avocat indépendant pour la représenter tel que cela a été réitéré avec force par la Cour Suprême du Canada, le 1<sup>er</sup> novembre, dans l'affaire de *R. c. Neil 2002 C.S.C. 70*, mais l'entrepreneur aussi devrait voir ses intérêts protégés par quelqu'un qui ne se préoccuperait que de lui.

Soyons clair. L'entrepreneur, contrairement aux officiers des sociétés de capital de risque, qui eux, font ça à temps plein, est rarement un expert dans ce domaine. Pour leur part, les gens des sociétés de capital-risque sont au courant des plus dernières tendances dans leur industrie, tant ici qu'aux États-Unis. Ils connaissent toutes les techniques en la matière et sont très au fait de leurs droits et

de la manière de les protéger.

L'entrepreneur, quant à lui, ne peut souvent faire confiance qu'à ses conseillers quand vient le temps de s'engager avec un investisseur institutionnel. Si ses conseillers ne sont pas totalement indépendants ou s'ils n'ont pas l'expérience voulue, l'entrepreneur risque de préjudicier ses droits de manière irréparable. Les frais supplémentaires qu'une telle représentation peut comporter n'ont aucune commune mesure avec le coût d'une mauvaise transaction pour l'entrepreneur.

L'industrie du capital de risque a beaucoup évolué au cours des 10 dernières années. Il s'agit d'une industrie des plus sophistiquées avec laquelle il ne faut pas négocier à l'aveuglette. On peut parfois croire que la plus grande transformation que l'industrie du capital-risque a subie au cours de cette période, c'est que les mots « de risque » semblent avoir disparu du paysage. L'entrepreneur avisé devrait être extrêmement prudent lorsqu'il décide de s'engager dans une telle voie. Un homme averti en vaut deux.

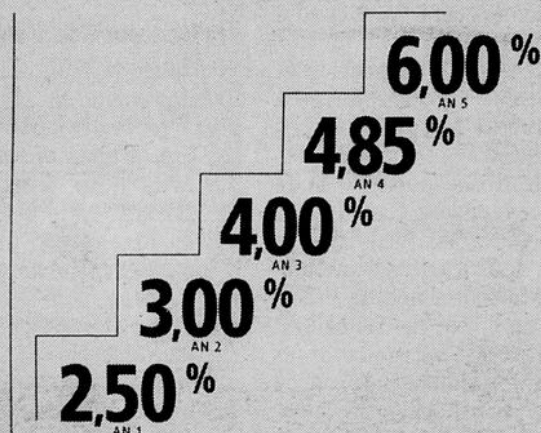
N'hésitez pas à me faire parvenir vos questions ou commentaires à [gpaquette@paquettegadler.com](mailto:gpaquette@paquettegadler.com) ■



Guy Paquette

Avocat chez Paquette Gadler

### OBLIGATION À PRIME DU CANADA



ÉMISSION 28 - TAUX ANNUEL COMPOSÉ DE 4,06 % APRÈS 5 ANS

## rendement garanti

### OBLIGATION D'ÉPARGNE DU CANADA

2,00 %

ÉMISSION 79

- L'Obligation à prime du Canada est encaissable une fois l'an, à la date anniversaire de l'émission et dans les 30 jours suivants
- L'Obligation d'épargne du Canada est encaissable en tout temps
- Aucuns frais
- Investissement à partir de 100 \$
- Options REER et FERR applicables aux deux titres
- Garantie du gouvernement du Canada
- Placement idéal pour une épargne à l'abri des risques

- Achat en ligne, par téléphone, par retenues salariales ou dans les institutions bancaires ou financières
- Émissions 28 et 79 en vente jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre 2002\*

Les porteurs d'obligations sont priés de noter qu'à partir du 1<sup>er</sup> décembre 2002 :

- Les Obligations à prime du Canada de l'émission 10 porteront les taux susmentionnés
- Les Obligations d'épargne du Canada des émissions 55, 61, 67 et 73 porteront le taux indiqué ci-contre (à gauche)

pour acheter directement, consultez [www.oec.gc.ca](http://www.oec.gc.ca) ou composez 1 888 773-9999.

Nouvelles Obligations d'épargne du Canada un excellent mode d'épargne. c'est garanti.

achetez vos titres sans tarder.

\*Le ministre des Finances peut mettre fin à la vente des obligations en tout temps.

**l'Estérel**  
Centre de villégiature et congrès  
Resort and Convention Center

- 124 chambres climatisées
- 19 salles de réunions et de banquets avec fenêtres pouvant accommoder jusqu'à 300 pers.
- Salle à manger et de réception surplombant le lac
- Fine cuisine réputée
- Golf 18 trous de calibre international
- Tennis - sports nautiques
- Ski de randonnée - motoneige traîneaux à chiens et ski alpin
- SPA complet avec traitements de santé et de beauté

Choix de forfaits affaires disponibles et ajustés sur mesure

Hôtellerie Champêtre  
Dans les Laurentides à une heure au nord de Montréal

1 888 ESTÉREL.com

# Saab 93 La toute nouvelle berline sport.

L'exaltation. Une maîtrise intuitive. Le sentiment que le moindre détail de votre voiture est construit autour de vous. Voilà l'essence même de la toute nouvelle Saab 9-3 berline sport. Une voiture qui dispose notamment d'un nouveau châssis sport pour une tenue de route plus dynamique, d'une nouvelle gamme de moteurs turbocompressés et de boîtes de vitesses pour des performances améliorées, ainsi que d'un nouvel habitacle de style cockpit doté de nouvelles fonctions personnalisables. Tout a été conçu pour vous offrir une maîtrise et un plaisir de conduite incomparables. Rendez-vous chez votre détaillant Saab dès aujourd'hui pour un essai routier. 1 888 888-SAAB ou saabcanada.com.

## À partir de 34 900\$

Le PDSF d'une Saab 9-3 Linear 2003 est de 34 900 \$. Taxes, assurance, immatriculation, dépôt de sécurité, transport, taxe d'accise, préparation à la route et équipement optionnel en sus. Modèle Vector présenté (disponible au printemps 2003 à partir de 43 500 \$). Les détaillants peuvent vendre à moindre prix.



Découvrez la  
toute nouvelle Saab 93 berline sport.



# Il ne faut pas confondre le contenu et le contenant



## VOTRE ARGENT

Jean Taillon  
votreargent@transcontinental.ca

**Pour les investisseurs détenant un portefeuille de moins de 100 000 \$, est-il plus prudent de mettre son avoir dans des fonds communs ou à la Bourse ?**

**Mes REER sont placés dans des fonds communs (55 % canadiens, 35 % étrangers et 10 % obligations).**

**Je suis au début de la quarantaine et je compte prendre ma retraite dans une quinzaine d'années. À 55 ans, sera-t-il plus avantageux de prendre le contrôle de mes placements au moyen d'un CRI (compte de retraite immobilisé) ou de les laisser dans la caisse de retraite de mon employeur ? Merci.**

— A. Tremblay

Comme bien d'autres personnes, vous semblez mélanger les contenants et les contenus.

Parmi ce que j'appelle les contenants, il faut distinguer les comptes enregistrés (REER, FERR, CRI, REEE, etc.) et les comptes non enregistrés.

Les premiers comportent des avantages fiscaux. Ils sont régis par de nombreuses règles, notamment en ce qui concerne les

entrées et les sorties de fonds. Les comptes non enregistrés ne sont pas assujettis à de telles règles.

Les deux types de comptes peuvent contenir les mêmes placements. Dans les deux cas, trois grandes catégories d'actifs peuvent être détenues : liquidités, actions et obligations.

Dans les comptes enregistrés aussi bien que dans ceux non enregistrés, les actifs peuvent être acquis directement ou indirectement.

Directement, i.e. lorsque vous choisissez vous-mêmes les titres dans lesquels vous investirez votre argent, par exemple des actions, des obligations gouvernementales ou municipales.

Indirectement, i.e. lorsque vous optez pour des placements collectifs. Ce sont alors des gestion-

naires professionnels qui choisissent les titres.

Les fonds communs constituent la forme de placement collectif la plus populaire auprès des épargnants québécois. Mais il y en a d'autres, dont les fonds négociés en Bourse (FNB).

La question est donc mal posée lorsque vous demandez s'il vaut mieux « mettre son avoir dans des fonds communs ou à la Bourse ». Une grande part des sommes placées dans les fonds communs est investie à la Bourse. Dans votre cas, c'est 90 % (55 % au Canada et 35 % à l'étranger). Par ailleurs, avec les FNB, on peut maintenant acheter à la Bourse des produits comparables aux fonds communs traditionnels (et, à bien des égards, plus avantageux).

D'une certaine façon, la deuxième partie de

voilà votre question est aussi mal formulée. Un CRI permet de transférer son régime de retraite, lorsque vous quittez votre employeur ou à la suite d'une mise à pied. Il vous permet dans ce cas de prendre le contrôle de vos placements, mais en pratique, c'est un aspect secondaire dans la décision de choisir entre le CRI ou de demeurer dans le régime de retraite de votre ex-employeur. Vous devez surtout vous demander si vous obtiendrez un rendement supérieur en gérant vous-même votre CRI par rapport au rendement espéré dans le régime de retraite. De plus, comme le REER, le CRI vient à échéance à votre 69<sup>e</sup> anniversaire. À ce moment, vous devez acheter une rente viagère ou le transférer dans un fonds de revenu viager. ■

## La multiplication des comptes n'est pas aisée à gérer pour l'investisseur

**J'ai 62 ans et je possède des REER d'une valeur d'environ 300 000 \$. Je n'aurais probablement pas besoin de cet argent avant 69 ans. Je sais qu'à ce moment je devrai convertir mes REER en FEER.**

**Mes REER sont répartis en trois parties à peu près égales confiées à trois courtiers. Chacun des trois comptes contient des actions, des fonds communs, des coupons détachés et des CPG.**

**À 69 ans, est-ce que je pourrai transformer mes trois REER en**

**autant de FEER ou les fusionner pour en faire un seul ? Dans l'hypothèse où je pourrai conserver trois comptes, combien devrais-je retirer de chacun à chaque année ? Je me pose les mêmes questions dans l'éventualité d'une rente viagère.**

— Guy J., Montréal

Il n'existe pas de limite au nombre de REER, de FEER ou de rentes viagères qu'une personne peut avoir. Vous pourrez donc

conserver le statu quo jusqu'à 69 ans.

Le fait de posséder un ou plusieurs FEER ne changera rien au montant que vous devrez retirer annuellement à des fins fiscales. Ce montant croît avec l'âge : de 71 à 94 ans, il passe de 7,38 à 20 % de la valeur marchande du ou des FEER en début d'année. À chaque année, vous devrez retirer de chaque FEER le minimum requis. Le total provenant d'un seul FEER sera donc égal à la somme des retraits provenant de trois FEER.

Je verrais quelques avantages

à regrouper vos actifs, aussi bien maintenant qu'à 69 ans.

Ce serait évidemment plus simple, tant sur le plan de la paperasse que de la gestion et des communications avec votre conseiller.

Avec un seul compte, il serait surtout plus facile de vous donner la répartition d'actifs qui convient le mieux à vos besoins. Avec trois courtiers, vous devez avoir bien de la difficulté à savoir où vous en êtes. La répartition des actifs est le facteur le plus important du rendement d'un portefeuille. (JT) ■

### LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

3-Soft.....27	Biocapital.....55, 56	Deutsche Telekom.....7	HarbourVest.....58	Microcell.....7	SDP Components.....16
724 Solutions.....81	Bombardier.....35	Drakkar et associés.....25	Hemosol.....75	Microsoft.....38	SGF Tech.....57
AD OPT Technologies.....37	British Telecom Group.....7	Dupras Ledoux et associés.....10	Hewlett-Packard.....90	Mitsubishi.....61	SNC-Lavalin.....9
ADS.....16	C.I. Fund Management.....81	Dynacom.....35, 37	Hutchison Whampoa.....7	Mont Saint-Sauveur.....81	Schroders.....60
AGTI Conseil en gestion.....2	C3Gateways.....36	Décaré-Verreault.....10	Hydro-Québec.....35	Montani (Groupe).....27	Sears Canada.....65
AIC Corp.....81	CAI.....22	EdgeStone Capital.....60	ITF Technologies.....57	Moore Communication.....26	ShiftLogic.....37
AT&T.....7	CDP Capital.....10, 55, 57, 63	Elix.....36	Iamgold.....84	Mosaic Group.....90	Shoppers Drugmart.....98
Aber Diamond.....84	CDP Capital-Technologies.....55, 59	Ensemble Studios.....38	Industrielle-Alliance (L).....81	Neurochem.....75	Siemens.....58
Advantech Microwave.....27	CFM Corporation.....90	Equifax Canada.....45	InfoSpace.....25, 36	Newmont Mining Co.....84	Simplex (Location d'outils).....27
Advent.....58	CIMA +.....27	Équipements Pierre Champigny.....27	Informatec.....37	Noranda.....24	Singapore Tel.....58
Advitech Solutions.....2	Call-Net.....7	Ernst & Young.....36	Inno-Centre.....63	Northwest Airlines.....27	Sleeman (Brasserie).....81
AEterna (Les Laboratoires).....75	Cambior.....84	Excel-Pak.....27	Innovatech.....55, 57, 59	Optical Capital.....58	Société de transport de Mtl.....10
Aliments Carrière.....27	Canada Dry.....26	Falconbridge.....86	Inotech Fabrication Normandin.....16	OraPharma.....75	SGF.....55, 57, 59
AlloSoft.....24	Canadian 88 Energy.....90	Fonds FTI.....55, 57, 59, 74	Intel 64 Fund.....58	Orange.....7	Sonera Corporation.....81
Ambulances Demers.....27	Canadian Royalties.....86	Forensic Technologies WAI.....27	Isotechnika.....75	Oxygene 9.....22	Speedware.....36
Amerindo, Putnam.....58	Canadian Tire.....65	France Telecom.....7	J.E. Verreault et fils.....10	PROCRA BioSciences.....61	Sprint.....7
Antisoma.....75	Canam Manac.....27	Frisco Bay Industries.....99	J.T. Venture.....58	PERSONA.....81	T2C2.....55, 56, 59
Atlantic Canada Connection.....16	Canfor Corporation.....81	GTI Capital.....55, 60	Jean-Coutu (Groupe).....35, 98	Pharmaprix.....98	TGN Biotech.....56
Atrium Biotechnologies.....27	Cap Gemini.....36	Gabriel Resources.....84	Johnson & Johnson.....75	Phytobiotech.....56	Technocap.....58
BF Lorenzetti.....27	Cenosis.....37	Gauthier, Daoust, Lestage.....10	KPMG.....36	Picchio International.....56	Transcontinental.....13
BFI Canada.....60	Cognicase.....90	Gaz Métro.....88	Kae-Tech.....60	Pinnacle Systems.....38	Ungava Minerals Corp.....86
BPDL (Groupe).....27	Compagnie de la Baie d'Hudson.....65	Genechem.....55, 60	Kutoka.....40	Profilium.....36	Verizon Communications.....7
Bank of America.....58	Coopérative des Bois-Francis.....16	General Electric Capital.....58	Li Ka-shing.....7	Quebecor.....10	Vertex.....58
Banque CIBC.....81	Cygnal Technologies.....90	Germain (Groupe).....27	Loblaw.....98	R.P.M. Tech.....74	Vidéotron.....10
Banque Nationale.....55	DLGL.....27	Gestion Clanmor.....74	Locus Dialogue.....25	Radical Horizon.....36	Visuaide.....27
Banque Scotia.....55	De Marque.....39	Gestion lamvic.....74	LxSix Photonics.....16	Repadre Capital.....84	Vivendi Universal.....7
BDC.....57, 63	Decoma International.....81	Gestion Richard Daneau.....74	MDS.....36	Rite Aid.....98	Vodafone.....7
Barrick Gold.....84	Desjardins (Groupe).....63	Glamis Gold.....84	MEI.....75	Roche Holding AG.....75	Voice Age.....36
Bell South.....7	Desjardins Ass. générales.....16	Gold Fields.....84	METRO.....90	Rogers Communications sans fil.....7	Voicestream/F-Mobil.....7
BellZinc Corporation.....45	Dessau Soprin.....27	Goldcorp.....84	MacDonald's.....26	Rona.....71	Wal-Mart.....65, 98
BioAxone.....56	Destination Nord.....26	Great Pacific Capital.....81	Mediagrif Interactive.....27	Réseau Capital.....57	Walgreen.....98
		Greiche & Scaff.....27	Meunerie Milanaise.....28	S.G.T. 2000.....27	Wall Street Venture Capital.....61
		Guzzo (Cinemas).....27	Michael Jantzi & Associates.....22	SBC.....7	World Heart Corp.....90
					Xantrex Technology.....60

## bmolignedaction.comme dans profitez



En tête des firmes d'investissement direct\*

PLUSIEURS FOIS PREMIÈRE DE CLASSE, et c'est vous qui en profitez. Rien que cette année, Gómez Canada<sup>1</sup>, une des sociétés de classement les plus respectées et objectives de l'industrie, nous accorde à deux reprises la meilleure note en matière d'investissement direct, et Rob Carrick du quotidien *The Globe and Mail*<sup>1</sup> nous accorde aussi deux mentions. Alors, si vous êtes notre client, vous savez déjà que vous avez entre les mains un outil ultra-performant. 1 800 387-7800

BMO  Ligne d'action<sup>™</sup>  
Investissement direct

BMO Ligne d'action est membre de BMO Groupe financier.

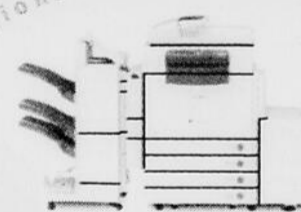
\*Selon le classement du quotidien *The Globe and Mail*, 26 janvier 2002 et 14 septembre 2002 et *Gómez Canada Q1 et Q3 2002 Canadian Brokers Scorecard*. Gómez Canada est une importante société de mesure de la qualité sur Internet pour l'industrie des services financiers. <sup>™</sup>BMO (le médaillon contenant le M souligné) et «Ligne d'action» sont des marques de commerce déposées de la Banque de Montréal, utilisées sous licence. <sup>™</sup>Le logo «5 étoiles - En tête des firmes d'investissement direct» est une marque de commerce de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. BMO Ligne d'action Inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Membre du FCPE.

# Solde semi-annuel

Jusqu'à 25 % de rabais

Jusqu'à 75 % de rabais  
pour Anne Leclerc qui a satisfait  
les besoins croissants de son entreprise  
en matière de couleur en remplaçant les  
imprimantes par les solutions d'impression  
couleur multifonctions de Canon. Son but :  
accroître l'efficacité de son personnel.

Solutions **imageRUNNER®** couleur



Bien sûr, votre garde-robe avait besoin d'être rajeunie, mais votre priorité numéro un, c'était de découvrir une solution de rechange aux imprimantes couleur réseau à fonction unique. Et alors, eureka ! vous avez trouvé : les solutions d'impression couleur multifonctions de Canon, le leader de l'imagerie couleur au bureau\*. L'**imageRUNNER®** couleur, un appareil entièrement connecté, élargit vos capacités dans l'ensemble de votre réseau. Ainsi, en plus de la qualité d'image supérieure, vous pouvez réduire vos frais d'exploitation, ce qui vous assure une solution de rechange améliorée et d'application plus rapide par rapport à la sous-traitance, sans parler de la productivité accrue. C'est ça, le Savoir Faire Canon, qui vous permet de renouveler votre système d'impression... et votre garde-robe. Pour de plus amples renseignements sur l'**imageRUNNER®** couleur, visitez [www.canon.ca/cir](http://www.canon.ca/cir) ou composez le 1 800 OK CANON. Canon. Le leader de l'imagerie numérique.

Canon et **imageRUNNER®** sont des marques déposées et Canon SAVOIR FAIRE est une marque de commerce de Canon Inc. \* Source : Gartner Datasheet, 2004.

**Canon** SAVOIR FAIRE<sup>MC</sup>



Touring  
BMW de Série 3  
325i  
325xi

www.bmw.ca  
1 800 667-6679

**La nouvelle génération de remonte-pente.**  
Voici la Touring BMW de Série 3, avec traction intégrale optionnelle.  
La familiale sport par excellence, conçue à l'image de votre style de vie.



Le plaisir  
de conduire.™

©BMW Canada Inc. « BMW », le logo BMW et « Le plaisir de conduire » sont des marques de commerce de BMW AG, utilisées sous licence par BMW Canada Inc.