

S D L M M J V

S D L M M J V

S D L M M J V

S D L M M J V

S D L M M J V

Conférence. Les premiers ministres de l'Est du pays et les gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre se réunissent. **Lundi 15 septembre.**

Philanthropie. Début du Forum sur la responsabilité sociale et la durabilité, au Mont-Tremblant. **Mardi 16 septembre.**

Salon. Plus de 20 000 visiteurs attendus pour la 31^e édition du Salon Emploi Formation de Montréal. **Mardi 16 septembre.**

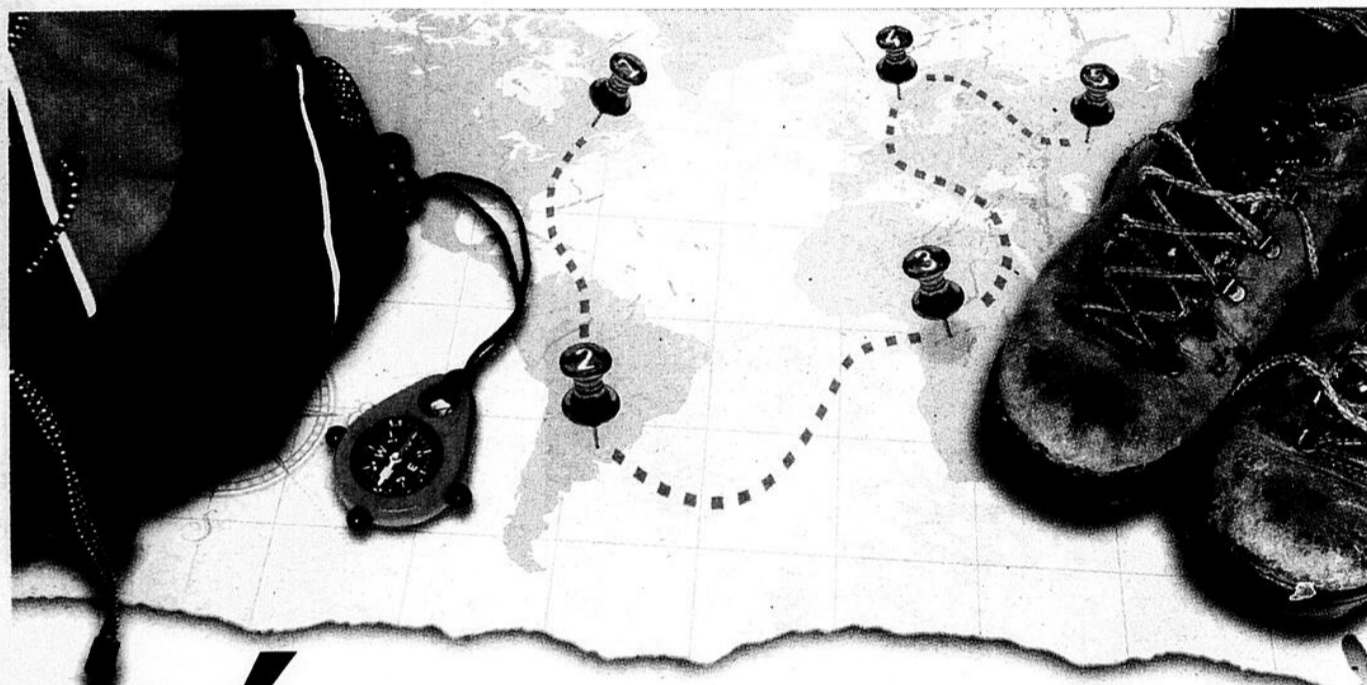
Taux d'intérêt. La Réserve fédérale américaine devrait laisser son taux directeur à 2 %. **Mardi 16 septembre.**

Rencontre. Robert Brown, pdg de CAE, participe aux *Rendez-vous financiers Les Affaires*. **Jeudi 18 septembre.**

les affaires

2,50 \$ | SEMAINE DU 13 AU 19 SEPTEMBRE 2008 | WWW.LESAFFAIRES.COM

80 ANS • 1928 - 2008



RÉUSSIR SA SABBATIQUE

Inaccessible, l'année sabbatique ? Au contraire, il est possible d'y arriver sans mettre ses finances en péril. **p. 44**



Richard Guay

Quatre pièges que doit éviter le nouveau patron de la Caisse de dépôt

p. 26



investir

La hausse du prix du bois sera explosive

Même si le marché de la construction est loin de la reprise, les spécialistes se préparent à une forte hausse du prix du bois d'œuvre.

p. 47

stratégies

Pas assez productif ? David Allen arrive à la rescousse

Accomplir plus au boulot sans être stressé, c'est possible ! Les adeptes de la méthode de David Allen peuvent en témoigner.

p. 30



dossiers

Une nouvelle ère pour l'industrie aérospatiale

La production de la C Series de Bombardier entraînera des années d'intense activité économique au Québec. **p. 55**

VOL. LXXX, N° 36
112 PAGES



PP40064924 R08185

C'est bien plus qu'une étiquette.
 Dès son arrivée au Canada en 1994, Wal-Mart a entretenu des relations d'affaires avec des fournisseurs québécois. La création du programme Achat-Québec en 2006 concrétisait cette complémentarité. Aujourd'hui, Wal-Mart fait affaire avec plus de 1 600 fournisseurs québécois, ce qui entraîne des retombées de plus de 1 750 000 000 \$.

Acheté au Québec
WAL-MART



APPROUVÉ

ÉLIMINER LA PAPERASSERIE DES PAIEMENTS DU GOUVERNEMENT

Depuis plus de 10 ans, Visa et le gouvernement fédéral unissent leurs efforts dans le but de réduire les frais d'approvisionnement et de contrôler les dépenses. Notre équipe canadienne spécialisée possède les bons outils et l'expérience nécessaire afin d'aider tous les niveaux gouvernementaux à rationaliser le processus d'approvisionnement. Pour plus de détails visitez le site visa.ca/gouvernement.

VISA

Rationaliser les paiements du gouvernement

SOMMAIRE

tendances 15

Le pouls de l'économie 18

The Economist 20

Petites et créatives 22

stratégies 29

Technologies 35

Management 40

investir 43

En manchette 44

Fonds communs 50

Questions et réponses 54

dossiers 55

Réunions et congrès cahier A

Industrie aérospatiale 56

R & D 67

Immobilier 73

Joliette 79

Chroniqueurs

René Vézina 6

Jean-Paul Gagné 12

André Gosselin 39

Bernard Mooney 48

Tableaux

Assemblées des actionnaires 50

Baromètre des ressources 47

Déclarations de dividendes 50

Les marchés 51

Taux d'intérêt 50

Top 100 en Bourse 52

Services

Carrières 40

Annonces classées 85

Québec en action :

Enseignement privé cahier

Pneus d'hiver obligatoires 83

Abonnements : 1 800 361-7215

« J'ai décidé de devenir femme, en dépit des risques »

Michelle Blanc. Une des consultantes les plus influentes de la francophonie conjugue changement de sexe et succès en affaires.

par Martin Jolicœur > martin.jolicœur@transcontinental.ca

Comment arrive-t-on à prendre une décision aussi lourde de sens et de conséquences, tant sur le plan personnel que professionnel ?

Je vivais une dépression qu'on appelle la dysphorie d'identité de genre. Je dormais trois heures par nuit, j'avais perdu 30 livres; ça n'allait pas bien depuis trois mois. En thérapie, j'ai appris que j'étais transsexuelle et que, hormis la médication pour dépression, le seul traitement était celui de la transition. C'était la dépression pour le reste de mes jours ou accepter de devenir une femme. J'ai décidé de devenir une femme, en dépit de tous les risques personnels et professionnels que cela impliquait.

Vous êtes une des consultantes et blogueuses les plus influentes de la francophonie. Initialement, avez-vous craint que cela nuise à vos affaires ?

Certainement. Si j'étais fonctionnaire, la Charte des droits me protégerait. Personne ne pourrait me congédier. Mais quand tu travailles à ton compte, les risques sont grands de perdre tes clients. Ils n'ont pas à s'expliquer. Simplement qu'ils n'ont plus de mandats à te donner. J'avais peur de perdre ma crédibilité, puis l'ensemble de ma pratique, tout perdre en quelque sorte.

Pourquoi alors avoir choisi de rendre votre démarche publique en annonçant en janvier votre décision dans la blogosphère ?

J'aurais préféré être gai. Un gai n'a pas à dévoiler son homosexualité s'il ne le veut pas. Comme transsexuelle, c'est plus difficile. Ça ne passe pas inaperçu. Puis en tant que promotrice de la transparence dans les communications, je n'avais pas le choix. Pour être authentique, je devais dire la vérité, en prenant garde de ne pas devenir la transsexuelle de service. Les gens ont perçu ça comme une preuve de courage et d'intégrité.

Vos craintes étaient-elles fondées ?

Non. Même que ma *business* a continué de grossir. J'ai gardé tous mes clients et j'en ai déniché de nouveaux. J'ai bien sûr connu le mépris. J'ai aussi reçu des coups durs. Mais ils ne sont pas venus d'où je croyais. Il y a sûrement des gens d'affaires qui me considèrent comme un méchant *freak*, mais aucun ne me l'a dit et le téléphone n'a pas arrêté de sonner. Cela m'a surpris. Ce qui compte pour le client, c'est la passion. La passion et votre humanité. ■

CV

Nom : Michelle Blanc,

anciennement

Michel Leblanc

Âge : 47 ans**Fonction :** Présidente**Entreprise :**

Analyweb.com

Blogue :

michelleblanc.com

Michelle Blanc est aussi

présidente de Yulbiz.org,

mouvement international

pour gens d'affaires

intéressés par les

blogues.



[Photo : Gilles Delisle]

Conférence
Échangeau profit du
Centre St-PierreL'héritage
des
leaders

■ Quel héritage les dirigeants d'entreprises espèrent-ils laisser à leurs successeurs?

■ Quel legs les jeunes leaders souhaitent-ils recevoir des générations qui les précèdent et qu'ont-ils envie d'accomplir?

Deux générations se prononcent sur le sujet. Participez au dialogue passionné entre **Claude Béland**, président du Mouvement Desjardins (1987 à 2000) et **Joëlle Charpentier**, MBA, CRHA, conseillère en développement organisationnel!

Formule vins et fromages
Mercredi 1^{er} octobre 2008 à 18h00au Centre St-Pierre, 1212, rue Panet
Montréal (près du métro Beaudry)Billet en vente au coût de 50\$:
514.524.3561 poste 284
ou jturgeon@centrestpierre.org

Reçu de charité disponible sur demande

Activité organisée par le Cercle des leaders solidaires du Centre St-Pierre, un réseau philanthropique chapeauté par messieurs **Claude Béland** et **Michel Maletto**, CRHA, président de **Maletto et Associés inc.**



rendez-vous

Dans notre prochain numéro

Maximisez votre présence dans les réseaux sociaux

Ils sont devenus incontournables dans la vie privée et professionnelle. De nombreux conseils pour tirer profit de votre présence dans ces réseaux et les principaux pièges à éviter.

Y a-t-il un pilote dans l'avion ?

La pénurie de pilotes d'avion se fait sentir partout dans le monde, principalement en Inde et en Chine. L'industrie commence à réagir, et le Québec veut vendre son savoir-faire.

Le boom des ressources est-il fini ?

Après plusieurs années de croissance, les prochains mois seront plus difficiles pour les ressources naturelles – même pour le pétrole.

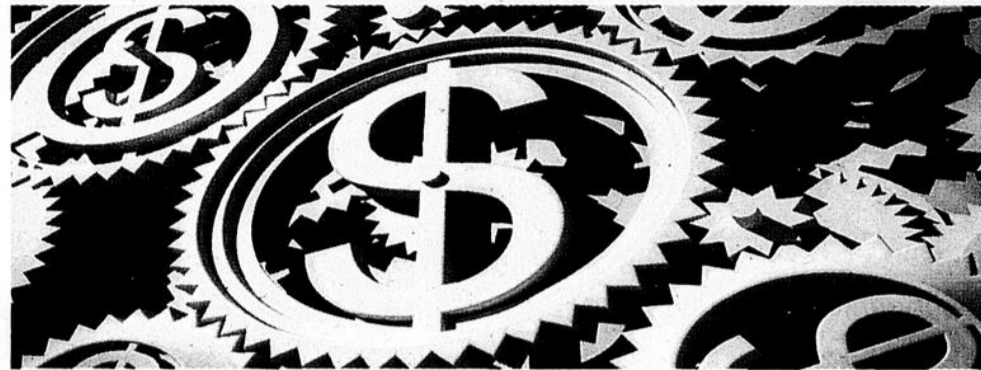
La renaissance de Sept-Îles

Sept-Îles profite à plein du regain d'activité de l'industrie minière. Mais la ville n'abandonne pour autant ses efforts de diversification.

Tour d'horizon de la recherche en santé

La recherche se porte très bien dans le domaine de la santé au Québec. Découvrez ceux qui sont à la fine pointe des travaux.

Cette semaine sur **lesaffaires.com**



Comment se portera l'économie en 2009

Pas facile de prévoir l'évolution de l'économie et des marchés financiers au cours des prochains mois. Mais les experts, eux, se mouillent !

Denis Durand, de Jarislowsky Fraser, et François Dupuis, du Mouvement Desjardins, présentent leurs prévisions pour 2009.

lesaffaires.com/dossiers



Les défis de Transat

Le voyageur profite de la force du dollar et de la faillite de Zoom Airlines, mais doit jongler avec le prix de l'essence. François Laurin, chef de la direction financière, fait le point sur LesAffaires.tv.

Visionnez d'autres entrevues et bulletins sur

lesaffaires.tv



Un don en actions peut être avantageux

Donner des titres plutôt que de l'argent à un organisme de charité se révèle une pratique fiscale avantageuse.

lesaffaires.com/experts



[Photo : Bloomberg News]

Les leçons de Freddie Mac et Fannie Mae

Le gouvernement américain est intervenu pour sauver les deux géants du marché hypothécaire. Pourquoi la situation a-t-elle dégénéré et quelles leçons peut-on tirer de cette intervention ?

lesaffaires.com/dossiers

Nos événements



Les Rendez-vous financiers

CAE : des résultats non simulés

18 SEPTEMBRE 2008 – Une occasion pour les investisseurs de rencontrer Robert E. Brown, président et chef de la direction de CAE.
Info : www.rendez-vous.lesaffaires.com

Les Grandes Conférences

Pour des stratégies technos efficaces

23 SEPTEMBRE 2008 – Profitez de l'expertise de plusieurs spécialistes pour aligner vos besoins en TI sur les objectifs de l'entreprise.
Info : www.lesgrandesconferences.lesaffaires.com

À Saint-Laurent

On passe pas par 4 chemins

pour une gestion efficace des déplacements

Plans de transport personnalisés
Programme de covoiturage et vélo en libre service
Incitatif aux transport en commun
Comités interentreprises



La clé pour vos déplacements

Contactez-nous et profitez de nos services aux entreprises

514 855-5757

www.destl.ca



296 000 \$

Salaire annuel qu'un Canadien estime nécessaire pour se sentir riche. Les Américains estiment quant à eux devoir gagner 440 000 \$ US.

[Source : Sondage ADP, septembre 2008]



La station-service sera située sur le terrain du magasin-entrepôt de la rue Bridge, près du pont Victoria. [Photo : Gilles Delisle]

Vente d'essence

Une première station-service Costco à Montréal

La grande surface Costco vendra bientôt de l'essence au centre-ville de Montréal, a appris le journal *Les Affaires*.

Le 21 juillet, l'arrondissement Sud-Ouest de la Ville a délivré un permis à la multinationale pour la construction d'une station-service attenante à son magasin-entrepôt situé sur la rue Bridge, près du pont Victoria, confirme la porte-parole de l'arrondissement, Patricia Bouchard.

Costco ne nous a pas rappelé pour indiquer à quel moment elle comptait ouvrir son essence.

Il s'agira de sa troisième station-service au Québec. Les deux autres sont situées dans le stationnement de ses magasins-entrepôts de Saint-Jérôme et de Brossard.

Dans le marché de l'essence au détail, Costco s'est fait connaître au Québec pour sa

politique de bas prix, surtout à son essence de Saint-Jérôme, dans les Laurentides.

Sa stratégie est simple : de gros volumes à des prix très compétitifs. Cela soulève l'ire de certains détaillants d'essence indépendants qui accusent la multinationale de vouloir éliminer la concurrence.

À Saint-Jérôme, la Régie de l'énergie est d'ailleurs intervenue à trois reprises en imposant aux stations-services de cette ville de majorer de 3 cents le prix de vente du litre d'essence, pour tenir compte des coûts d'exploitation.

Cette mesure, prévue à la Loi sur les produits pétroliers, vise à éviter qu'un détaillant qui serait rentable dans des conditions normales de marché soit évincé par un concurrent qui vendrait l'essence à perte.

F. Normand

Musique

Le disque vinyle renaît de ses cendres

On le croyait mort, mais il n'avait pas dit son dernier mot : alors que les ventes de disques compacts sont en chute libre, les bons vieux albums de vinyle gagnent en popularité.

Selon la Recording Industry Association of America, 1,25 million de microsillons ont été vendus aux États-Unis au premier trimestre de 2008, soit 70 % de plus qu'à la période correspondante de 2007.

Par exemple, le groupe Radiohead a d'abord offert son dernier album, *In Rainbow*, en

téléchargement gratuit sur le Web, pour ensuite le vendre en format CD et vinyle.

Plusieurs artistes québécois ont aussi lancé des versions sur vinyle de leurs œuvres, dont Tricot Machine, Malajube et Jean Leloup. Les amateurs apprécient la richesse du son et le graphisme des pochettes.

Il reste que les ventes de microsillons ne soutiennent pas la comparaison avec celles des CD, qui ont totalisé 511 millions d'unités aux États-Unis en 2007. F. Normand

Les sociétés dont on parle

Adecco.....16	Canadien Pacific.....31	Hologic.....51	Petro-Canada.....36
ADF.....16	Canderel.....73	IBM.....69	Platform A.....29
Adidas.....25	Canfor.....47	Industries JSP.....82	Porter Airlines.....15
AGE Design.....22	Casale Media.....29	ING Real Estate.....76	Portland-Montréal Pipe Line.....36
Air Canada.....15	Chantiers Davie.....48	International Forest Products.....47	Pratt & Whitney.....60, 65, 66
Air Data.....66	CMC Electronique.....60	L-3 Mas.....60, 66	Research in Motion.....72
Airbus.....66	Coca-Cola.....25	La Capitale.....70	Rexfab.....67
Allied Irish Banks.....54	Cogir.....77	Lavo.....24	Rockwell Collins.....56
Apple.....35	Dassault.....66	Liebherr-Aerospace Toulouse.....56	Rolls-Royce.....65
Arcturus.....78	De Marque.....70	Lockheed Martin.....66	Roulottes Chaudière.....9
Astral Media.....46	Delastek.....62	Lufthansa.....56	S. Huot.....9
Banque TD.....51	Dompark.....75	Magex Technologies.....74	Shenyang Aircraft.....56
Bell Canada.....73	Ébénisterie Visitation.....82	Mercado Global.....40	Sonaca NMF.....66
Bell Helicopter.....16, 23, 60, 65, 91	Écolait.....16	Metro.....51	Technicolor.....16
Bio Spectra.....24	Enbridge.....36	Microsoft.....35	Telus.....23
Biotanika.....9	Enerkem.....91	Miel Labonté.....9	TerraChoice.....24
Biscuits Leclerc.....69	Fannie Mae.....43	Mozilla.....35	Thales.....60
Boeing.....60, 66	Fayolle Canada.....9	Nike.....25	TimberWest.....47
Bombardier.....56, 58, 60, 64, 65	Financière Manuvie.....91	Norboung.....12	Toll Brothers.....51
Brigstone Firestone Canada.....80	Freddie Mac.....43	Novoko.....91	Turbomeca.....66
C&D Zodiac.....56	Garda World.....51	Okio.....67	ValueClick.....29
CAE.....65	Google Ad Network.....29	Pacini.....70	WestFraser.....47
Caisse de dépôt et placement.....12	Google.....15, 35	Parker Hannifin Corporation.....56	WestJet.....15
Canadian Natural Resources.....49	Héroux-Devtek.....51, 60, 66	Peer 1 Network.....51	Xit Telecom.....8

AUGMENTEZ VOS VENTES



AVEC SIMON ET ROGER ST-HILAIRE
CONFÉRENCIERS ET FORMATEURS

FORMATEURS AGRÉÉS À EMPLOI-QUÉBEC

VENTE STRATÉGIQUE^{MD}
2 jours - 495 \$ avec Roger

Préparation - Rencontre
Qualification - Argumentation
Conclusion - Réponse aux objections
Justification des prix
Vente complémentaire
Suivi - Prospection
Gestion du temps / Clientèle

Mtl. 9-10 oct. / 27-28 oct. Val-d'Or 25-26 sept.
Qué. 18-19 sept. / 10-11 nov.

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE
1 jour - 250 \$ avec Simon

Service à la clientèle
Communication
Traitement des plaintes
Fidélisation
Maîtrise du téléphone
Motivation

Qué. 17 sept. / 26 nov. Mtl. 23 sept. / 19 nov.

VENTE AU DÉTAIL
1 jour - 250 \$ avec Simon

Accueil - Qualification
Argumentation - Conclusion
Réponse aux objections
Justification des prix
Vente complémentaire

Qué. 16 sept. / 4 nov. Mtl. 24 sept. / 18 nov.

GÉRANCE DE VENTE
3 jours - 795 \$ avec Roger

Recrutement - Sélection
Entraînement - Motivation
Leadership - "Coaching"
Évaluation - Rémunération
Gestion de temps
Organisation de réunions / de concours

Mtl. 20-21-22 oct. Qué. 17-18-19 nov.

Séminaires sur mesure
Conférences

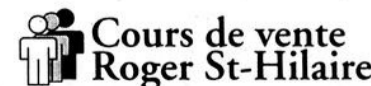
www.rogersthilaire.com

Inscrivez-vous maintenant! Nombre de places limité



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

Séminaires approuvés par: la chambre de la sécurité financière,
la Chambre de l'assurance de dommages
Membres de: l'Association canadienne des conférenciers professionnels



235 000 personnes l'on fait
et ont vu la différence!

chronique



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Quand on prend les vedettes pour des experts

Le phénomène n'est pas unique au Québec, mais nous avons le don d'en rajouter.

Chez nous, devenir une vedette, c'est en même temps acquérir une grande crédibilité. Comme si le fait de vendre des disques ou de passer à la télévision conférerait une sorte d'aura.

Une star, c'est forcément brillant...

La chose est parfois sympathique. Tout dépend des sujets et des personnes en cause.

On ne peut pas reprocher à Michel Bergeron, à Jacques Demers ou à Ron Fournier de ne pas s'y connaître en hockey. Lorsqu'ils discutent ferme avec des amateurs dans les émissions sportives, ils sont capables d'étayer leurs arguments. Ils ont passé leur carrière dans les arénes, ce qui leur donne un avantage pour patiner sur le thème du jour.

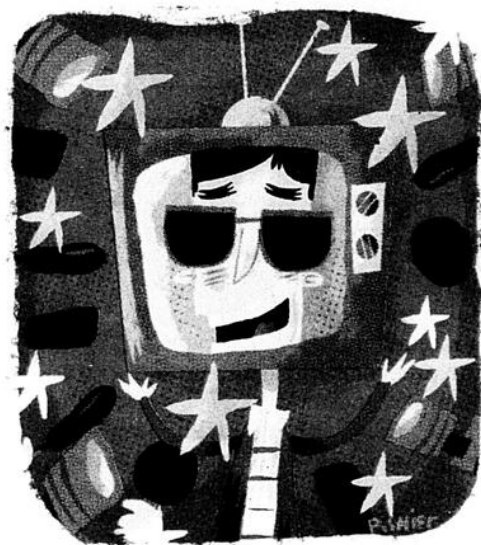
Mais c'est loin d'être toujours le cas. Et s'il y a un domaine où beaucoup de vedettes s'improvisent experts, c'est celui des projets énergétiques et de leurs effets sur l'environnement.

Il y a quelques jours, le comédien Roy Dupuis faisait la une du *Journal de Montréal* en proclamant vouloir « sauver la Romaine », cette rivière de la Côte-Nord qui est dans la mire d'Hydro-Québec. Au moins, son engagement est constant. M. Dupuis collabore depuis plusieurs années avec la Fondation Rivières, qui conteste notamment les projets de centrales hydroélectriques. Qui plus est, il a tout à fait le droit de faire valoir ses convictions.

C'est l'importance médiatique qu'on lui accorde qui me dérange, et le fait que des bien-pensants attribuent à un acteur la faculté de jouer au maître à penser.

Ce réflexe traduit d'ailleurs un malaise généralisé au Québec face au savoir.

Entre un professeur-chercheur qui a passé des années à étudier un phénomène sous tous ses angles et une vedette qui manifeste publique-



[Illustration : PisHier]

ment ses sentiments, on braquera les projecteurs sur la deuxième.

C'est vrai que certains universitaires emploient la langue de bois, alors que les artistes maîtrisent mieux l'art de la formule-choc. Ils donnent de meilleures entrevues...

Mais il y a plus. On prête aux chercheurs des intentions secrètes. Comme s'ils étaient à la solde de quelque puissance occulte qui finançait leurs travaux et en dictait l'orientation. Et puisqu'ils travaillent souvent loin des projecteurs, ils doivent être déconnectés de la réalité. C'est clair ! Comment faire confiance à de telles personnes ?

Alors que l'Artiste, lui, parle avec la main sur le cœur. Ses sentiments sont nobles et son regard porte loin. Il est détaché des considérations matérielles (tu parles !). Son propos n'est donc pas entaché. On lui accorde le bon Dieu sans confession.

Un instant !

Encore une fois, les opinions les plus diverses ont droit de cité. Mais certaines peuvent finir par nous coûter cher si on leur donne trop de poids. Dans un débat qui concerne la mise en valeur du patrimoine énergétique québécois, il faut aller au-delà du pathos pour considérer froidement les tenants et aboutissants. Les coûts. Les impacts. Les bénéfices. Les options. La contribution potentielle du projet à l'avancement du Québec par rapport à son effet sur l'environnement, à partir de données précises et documentées.

C'est ainsi que la rivière Ashuapmushuan, au Lac-Saint-Jean, a été préservée des visées d'Hydro-Québec, parce qu'on a reconnu son importance comme frayère pour la ouananiche. Elle abrite aujourd'hui une réserve faunique. Mais Hydro-Québec a cependant pu travailler sur la Péribonka, plus au nord, où l'on vient d'inaugurer la plus récente centrale québécoise. Même situation pour la Moisie, près de Sept-Îles, cette extraordinaire rivière à saumons dont le débit a été maintenu quand Hydro-Québec a dû renoncer à détourner le cours de la rivière aux Pékans, un de ses principaux affluents.

Chaque situation exige une analyse minutieuse, qui va au-delà de la beauté du milieu en cause. C'est certainement là un élément à considérer, mais si c'était le seul, le Québec n'aurait jamais pu compter sur l'hydroélectricité pour assurer son développement.

Que le débat soit chargé d'émotion, c'est à la fois sain et inévitable. Mais il serait dommage que les émotions déclassent la raison, comme il est embêtant que les vedettes occupent autant de place au détriment des scientifiques.

Le Québec sera toujours le Québec, avec ses vedettes qui font rêver et à qui on accorde tant d'importance. C'est le prix à payer pour une société qui se distingue par sa créativité, sans doute. Mais pourrait-on parfois regarder la vie en face en enlevant nos lunettes roses ? ■

De mon blogue
www.lesaffaires.com/rene-vezina



Oubliez (pour l'instant) l'essence à 1,75 \$ le litre

L'ouragan Gustav a frappé fort, mais il n'était quand même pas de taille à contrer le ralentissement économique mondial. Au petit matin, sur les marchés asiatiques, le prix du baril de pétrole était en train de planter : en deux jours, il avait reculé de 10 \$ US et vient de passer sous la barre des 110 \$ US [...]. Les conséquences à court terme sont faciles à prévoir :

- > la Bourse de Toronto va se replier;
- > le huard va probablement faire de même;
- > les prix à la pompe vont baisser (mais pas tant que ça);
- > et les grosses bagnoles vont obtenir un répit (pas facile de changer les habitudes).

Vos réactions

« J'exporte aux États-Unis et ce repli du dollar me fait du bien. En espérant que cela continue. »

— Gilles

« J'espère qu'à force de faire marcher la planche à billets, le dollar américain va s'écrouler. Vous rendez-vous compte de tout le mal que les États-Unis ont fait dans le monde avec leur dollar, ce dollar, qui n'a en fait même plus la valeur d'une once d'or [...]. Nous sommes devant la plus importante récession d'après la dernière grande guerre. »

— Jean-Claude Bazureault

Le confort d'un placement solide.

En période de volatilité, la qualité et la diversification sont plus importantes que jamais.

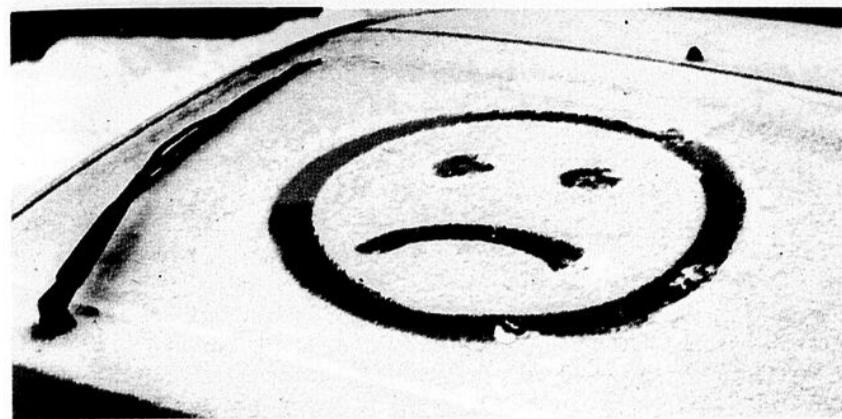
PORTEFEUILLES GÉRÉS DE FIDELITY

Parlez-en à votre conseiller.

fidelity.ca

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 verser des commissions ou des frais de maintien; de plus, ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Fidelity Investments est une marque déposée de FMR LLC.

**Pneus d'hiver obligatoires
Louer une auto coûtera plus cher**



L'application de la loi obligeant les véhicules de promenade à chausser des pneus d'hiver à compter du 15 décembre provoquera une hausse du coût de la location de voitures.

L'ampleur de cette hausse dépendra de la décision des entreprises de location d'amortir le surcoût seulement pendant l'hiver ou sur l'ensemble de l'année.

Le premier scénario entraînera une hausse moyenne des coûts de location de 8 à 10 \$ par jour pendant l'hiver, selon l'ancien président du Regroupement des loueurs de véhicules du Québec, Robert Lalonde. Si l'industrie décidait de répar-

tir la note sur les 12 mois de l'année, l'augmentation s'établirait à 3 \$ par jour, précise celui qui est vice-président, Québec, de Discount.

Les modifications au Code de la sécurité routière forcent les entreprises de location courte durée à munir leurs quelque 35 000 véhicules de pneus d'hiver. Le coût total de cette mesure est évalué à 15 millions de dollars.

« Les coûts d'acquisition, c'est minime, dit M. Lalonde. Le problème, c'est la gestion de ces pneus. » Il déplore les coûts rattachés à leur entreposage et au déplacement des véhicules chez le garagiste deux fois par année. A. Dubuc

**Retraite
Les 45-59 ans
sont optimistes**

Deux tiers des Canadiens qui approchent de l'âge de la retraite prévoient que leur revenu sera suffisant pour maintenir leur niveau de vie après qu'ils auront quitté le marché du travail.

Mais le quart dit ne pas comprendre les modalités des programmes publics de revenu de retraite, comme le Régime de pensions du Canada ou le Régime de rentes du Québec.

C'est ce que révèle l'Enquête sociale générale 2007 réalisée par Statistique Canada. L'étude précise que les personnes bénéficiant de conseils financiers sont plus susceptibles d'avoir confiance en leur épargne-retraite pour maintenir leur niveau de vie une fois qu'elles auront cessé de travailler.

Parmi les 5,7 millions de Canadiens âgés entre 45 et 59 ans, 71 % disent recevoir des conseils financiers d'au moins une source, et la moitié en recevaient d'au moins une source œuvrant dans le secteur financier.

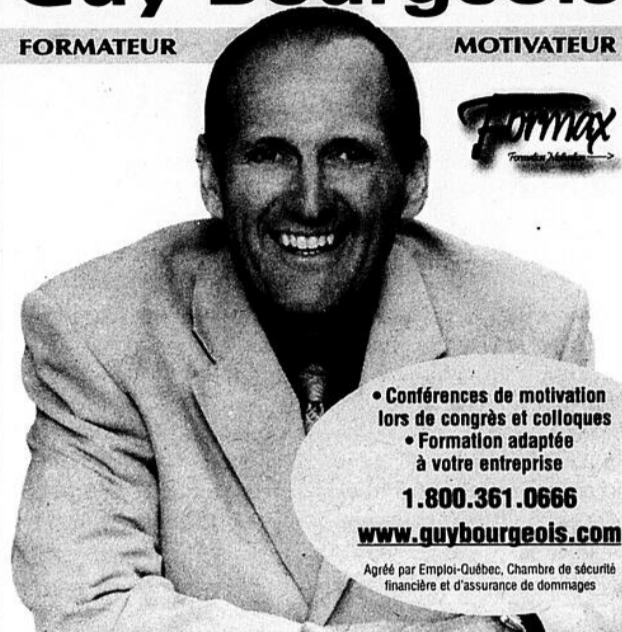
L'enquête révèle aussi que 52 % des personnes approchant de la retraite et qui ont des revenus de moins de 40 000 \$ recevaient des conseils financiers.

D. Lemoyne

Guy Bourgeois

FORMATEUR

MOTIVATEUR



- Conférences de motivation lors de congrès et colloques
- Formation adaptée à votre entreprise

1.800.361.0666

www.guybourgeois.com

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

VENDEZ PLUS !

Le développement des ventes

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

Longueuil Québec Laval
11-12 déc. 08 4-5 nov. 08 30-31 oct. 08

Cours de 2 jours **450 \$**

COACHEZ MIEUX !

Le coaching d'une équipe

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

Longueuil Québec Laval
6 nov. 08 24 sept. 08 19 sept. 08
2 déc. 08 10 déc. 08

Cours de 1 journée **250 \$**

LA TOUTE NOUVELLE CTS

Prix d'achat **34 449 \$** + taxes et frais
Financement à l'achat 60 mois **619 \$/mois** 0 \$ de comptant

ECONOMISEZ 20¢ PAR LITRE POUR 2 500 LITRES*

Privileges Cadillac :
Garantie et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km
Abonnement d'un an au plan Orientation et dépannage d'OnStar™ avec service d'orientation pas à pas
Garantie de 160 000 km ou 5 ans sur les composants du groupe motopropulseur plus transport de courtoisie et assistance routière

Cadillac
cadillac.gm.ca

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers et s'appliquant au modèle neuf CTS 2008 (6DM69/R7C). Sur approbation de crédit par GMAC. Frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits en sus et payables à la livraison. Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. 1. À l'achat, paiements mensuels basés sur un financement de 60 mois. Préparation incluse. Frais de transport (1 420 \$), frais d'immatriculation, d'assurance et toutes taxes en sus. 2. À l'achat du modèle neuf CTS 2008 provenant de l'inventaire du concessionnaire, livré entre le 19 juin 2008 et le 30 septembre 2008, et moyennant le versement d'une somme additionnelle de 0,01 \$, le consommateur reçoit une carte d'essence chez les concessionnaires participants à prix préférentiel permettant d'économiser 20¢ le litre pour 2 500 L d'essence. La réduction de 20¢ le litre inclut les taxes applicables. Les cartes sont valides à compter de 72 heures après la livraison, uniquement chez les détaillants Petro-Canada participants, et ne sont pas monnayables. GM se réserve le droit de modifier ou de mettre fin à cette offre et/ou au programme en tout ou en partie pour toute raison que ce soit et en tout temps, sans préavis. *Marque de commerce de Petro-Canada. Utilisée sous licence. 3. Selon la première éventualité. 4. Pour obtenir tous les détails et les modalités liées au système OnStar, consultez le site onstar.ca. 5. Selon la première éventualité. Détails sur la garantie limitée chez votre concessionnaire. Cette offre est exclusive et ne peut être combinée avec aucune autre offre ni aucun programme incitatif d'achat, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Un échange entre concessionnaires peut être requis. Pour de plus amples renseignements, passez chez votre concessionnaire, composez le 1 888 446-2000 ou visitez gm.ca.

le tour du québec

L'utilisation d'Internet bondit dans les régions ressources

Technologies. L'écart entre les grandes villes et les régions demeure important, mais il rétrécit.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

L'utilisation d'Internet a bondi dans les régions ressources et augmente à un rythme plus rapide que dans le reste du Québec.

En 2007, le nombre d'internautes a progressé de 6,8 % au Québec et de 10 % en moyenne

dans les régions ressources : Abitibi-Témiscamingue, Bas-Saint-Laurent, Côte-Nord, Mauricie, Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et Saguenay-Lac-Saint-Jean.

C'est ce que révèle le premier portrait annuel de l'uti-

lisation d'Internet, région par région, que vient de publier le Centre francophone d'informatisation des organisations (CEFRIO). En Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, championne régionale de la croissance, la proportion des internautes a bondi de 46 à 64 % en un an, un gain de 18 points.

« Le déploiement et la qualité de l'infrastructure y sont pour beaucoup, dit Najoua Kooli, directrice de projets au CEFRIO. L'écart entre les grandes villes et les régions s'amenuise à mesure que l'accès à la haute vitesse se généralise et se démocratise. »

En moyenne, l'an dernier, 71,4 % des adultes québécois ont utilisé Internet au moins

une fois par semaine. Quatre régions - Montréal, Laval, Québec et la Montérégie - ont une moyenne supérieure à la moyenne québécoise.

Malgré leurs progrès, les régions ressources demeurent encore dans le peloton de queue. « On trouve les plus grandes proportions d'internautes assidus dans les régions plus urbaines, dit M^{me} Kooli. Les régions ressources sont toujours un peu à la traîne, mais un peu moins qu'avant. »

La proportion des internautes dans les régions ressources s'établit dans une fourchette entre 66,8 % au Saguenay-Lac-Saint-Jean et 63,8 % au Bas-Saint-Laurent. « Dans l'ensemble, l'utilisation d'Internet dans

les régions ressources reste faible, mais nous prévoyons une accélération importante », dit Robert Proulx, pdg de Xit Telecom, de Trois-Rivières.

Cet opérateur privé dessert les petits marchés en scellant avec les municipalités des accords de partenariat public-privé portant sur le déploiement et l'exploitation de l'infrastructure. Xit Telecom compte 8 500 abonnés dans 200 villages et emploie 80 personnes.

M. Proulx s'attend à raccorder quelque 150 autres villages et collectivités cette année. « Les conseils municipaux sont bien conscients que, pour attirer des gens et des familles, il faut qu'ils aient un service Internet. »

Des entreprises sans accès haute vitesse

La majorité des PME (85 %) sont branchées à Internet; la proportion atteint même 93 % dans la région de Québec.

En dehors des régions métropolitaines de Montréal et de Québec, la proportion des PME branchées frôle les 80 %, mais seulement 74 % ont accès à la haute vitesse.

La plupart des entreprises situées en région utilisent le Web pour communiquer avec leurs fournisseurs et leurs clients (85 %) ainsi que pour effectuer des opérations financières (72 %).

À cet égard, elles ne diffèrent guère des entreprises de la région montréalaise. ■

Quand 84 personnes d'ici donnent 50 \$,



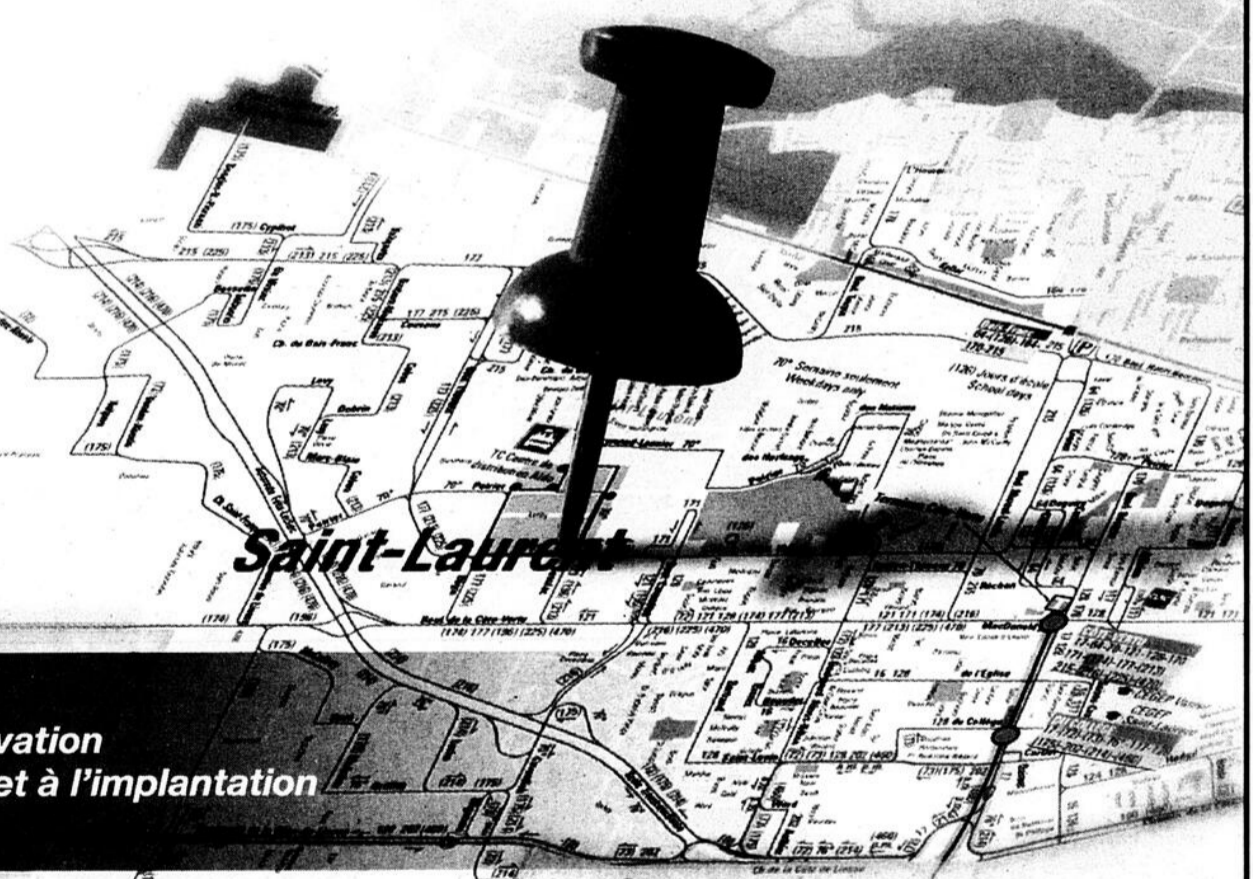
Développement et Paix

1-888-234-8533
www.dev.org

80 femmes et enfants d'Afghanistan apprennent à lire et ont accès aux soins de santé.



Saint-Laurent Au cœur de l'activité économique



Expansion d'entreprises
Soutien à la R&D et innovation
Aide à la localisation et à l'implantation
Recherche de financement



**La clé de votre succès,
une affaire de contacts**

**Contactez-nous et profitez
de nos services aux entreprises**
514 855-6757

www.destl.ca

le tour du québec

→ LES RÉGIONS EN BREF

SAINT-NICOLAS

Plus de place pour les roulettes et les bateaux
Roulottes Chaudière investit 5,5 millions de dollars dans la construction d'installations qui abriteront non seulement les activités de vente et service des véhicules récréatifs, mais aussi celles d'une nouvelle division de vente et service de bateaux de plaisance. Les travaux seront terminés au printemps prochain.

RACINE

Un nouvel abattoir
François Lamarche, qui tient boucherie dans le village de Racine, en Estrie, vient d'inaugurer un nouvel abattoir moderne construit au coût de 1 million de dollars. Les nouvelles installations remplacent un petit abattoir construit en 1963 et devenu désuet. Abattoir Lamarche emploie une dizaine de personnes.

BELOEIL

Fayolle s'étend
Fayolle Canada, de Beloeil, vient de racheter le Groupe SCV, de Victoriaville, un entrepreneur québécois spécialisé en mécanique, ventilation et électricité des bâtiments. La valeur de la transaction n'a pas été communiquée. Le Groupe Fayolle, entrepreneur français en bâtiments et travaux publics, a pris pied au Québec en 2006 en acquérant Portes Isolex, fabricant de portes de garage. Fayolle réalise ainsi une seconde acquisition d'importance. Le Groupe SCV a un carnet de commandes de l'ordre de 60 millions de dollars.

SOREL-TRACY

Une grue géante conçue au Québec
La compagnie Québec - Fer et Titane, de Sorel-Tracy, a pris livraison cet été d'une grue chargeuse de navire de

fabrication entièrement québécoise. L'appareil, d'un poids de 800 tonnes et dont la hauteur équivaut à celle d'un bâtiment de six étages, sortait des ateliers de S. Huot, de Québec, fabricant d'équipement lourd. La compagnie minière a prévu des investissements de plus de 35 millions de dollars dans l'agrandissement de ses installations portuaires de Sorel-Tracy.

VICTORIAVILLE

Miel Labonté, tout simplement
Miel Labonté a rompu l'association qu'elle avait conclue en 2003 avec une société australienne, Capilano, une des plus importantes entreprises de traitement et d'emballage de produits de miel dans le monde. Les mauvaises récoltes de miel en Australie ont miné Capilano au point qu'elle ne pouvait plus

approvisionner l'apiculteur québécois en miel brut. Miel Labonté, qui avait investi 1,5 million de dollars en 2004 dans ses installations de Victoriaville pour la commercialisation de la marque Capilano Labonté, reprend donc seule sa marque de commerce et son réseau de distribution. **A.D.**

QUÉBEC

Biotanika logne les États-Unis
Biotanika, spécialiste de produits de santé naturels, a monté un financement de 1,5 million de dollars pour la commercialisation de ses produits au Canada et préparer, en 2009, leur lancement aux États-Unis. Fondée en 2006, Biotanika met en marché trois nouveaux produits cette année au Canada. L'entreprise fera passer son effectif de 14 à 18 personnes. **D'après Québec Hebdo**

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT POUR 2009

Besoin d'un Conférencier ?



Pour un événement percutant, utile et motivant, le rôle de l'animateur est primordial :

C'EST LUI, la clé de votre succès !

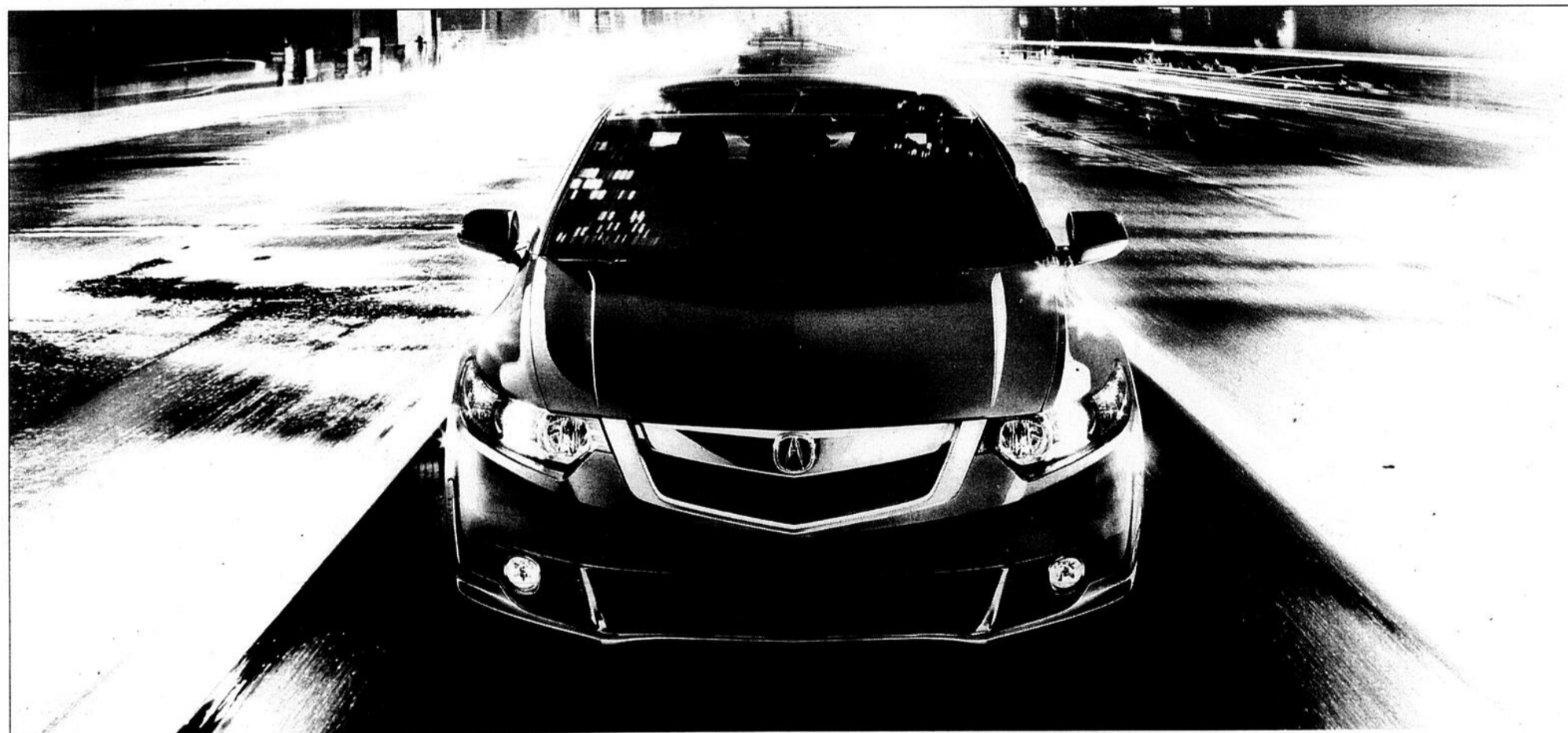
Orateur aguerri, auteur réputé et spécialiste du monde du travail et de la réussite personnelle, ALAIN SAMSON a donné depuis 15 ans plus de 1000 conférences partout au Québec.

DES IDÉES DE CONFÉRENCES :

- Heureux au travail, une responsabilité partagée !
- Le choc des générations
- Comment conserver vos meilleurs employés
- Faites votre C.H.A.N.C.E.
- Les 10 clés de la résilience
- Comment devenir un meilleur boss
- Comment vendre plus cher que vos concurrents

Au Québec, Alain Samson est représenté par :
formatout
514 745-4949

Consultez notre liste complète de conférences à :
www.alainsamson.net



UNE NOUVELLE GÉNÉRATION EST ARRIVÉE.

TSX

La toute nouvelle Acura TSX 2009. Une génération encore plus audacieuse, équipée du moteur i-VTEC^{MD}, de la technologie du système mains libres HandsFreeLink^{MC} Bluetooth^{MD} et du système de navigation Acura relié par satellite en option. Une génération plus agile avec un nouveau design et une suspension avancée à haute performance de type sport. Une génération urbaine avec le connecteur pour appareil USB, la radio XM^{MD} et le son ambiophonique ELS^{MC} Premium en option. C'est la TSX de votre génération.

ACURA
DEVANT.

acura.ca

À PARTIR DE **2,9%** POUR 36 MOIS SUR FINANCEMENT À L'ACHAT

*Offre de location d'une durée limitée pour une nouvelle Acura TSX 2009 (modèle CU2549) par l'entremise des Services Financiers Honda Inc. sur approbation de crédit pour les véhicules livrés le ou avant le 30 septembre 2008. Taxes, immatriculation, assurances et enregistrement en sus. Exemple de financement de 32 900 \$ à 2,9 %, équivalant à 840 \$ par mois pendant 36 mois. Un acompte de 4 000 \$ ou une reprise équivalente peut être exigé. Le coût d'emprunt est de 1 310 \$ pour un total des obligations de 35 580 \$. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Le concessionnaire peut avoir à commander ou à échanger un véhicule. Voyez votre concessionnaire Acura pour tous les détails. i-VTEC est une marque déposée de Honda Motor Co., Ltd. Bluetooth est une marque déposée de SIG Inc. HandsFreeLink est une marque de commerce de Johnson Controls Technology. XM est une marque déposée de XM Satellite Radio Inc. ELS est une marque de commerce de Panasonic Corporation of North America. Acura, une division of Honda Canada Inc. Les informations étaient considérées exactes au moment de l'impression. Honda Canada Inc. se réserve le droit d'effectuer des changements à tout moment.



PARLONS MOINS D'INNOVATION. AGISSONS.



NOUS AIDONS DES ORGANISATIONS DANS LE MONDE ENTIER À PASSER À L'ACTION

Sur tous les continents, dans presque tous les secteurs d'activité, IBM aide des clients à repenser leur façon de faire les choses dans le monde actuel. Qu'il s'agisse de réseaux électriques intelligents, de modèles évolués de gestion des eaux, de vaccins intelligents ou de centres informatiques éconergetiques, nous appliquons des concepts innovateurs pour aider à résoudre des problèmes bien réels. **PARLONS MOINS. AGISSONS.** Transformez votre organisation en visitant le site ibm.com/agir/ca



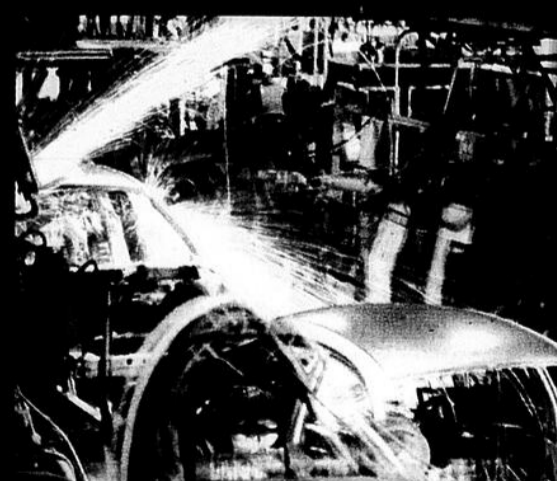
POUR VOUS CONNECTER À VOS CLIENTS

IBM a aidé Bureau en Gros à améliorer son expérience client sur le Web, augmentant ainsi son taux de conversion en ligne de 60 %.



POUR FOURNIR DE MEILLEURS SERVICES

IBM aide des compagnies d'assurances à élaborer des opérations souples afin qu'elles puissent offrir des services personnalisés et dynamiques à leurs clients.



POUR SIMPLIFIER VOS PROCESSUS

IBM travaille de concert avec des entreprises afin de les aider à mettre au point de nouveaux processus et systèmes souples pouvant contribuer à réduire les coûts d'exploitation.

Blanchiment d'argent : les courtiers en renfort aux policiers

Fraude. Les agents immobiliers devront conserver les informations sur leurs clients pendant cinq ans.

par Sylvie Dugas > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Vérification de l'identité des clients, déclaration des versements en espèces douteux de plus de 10 000 \$... Non, cette liste de tâches n'est pas attribuée à des policiers, mais bien aux 97 000 courtiers et agents immobiliers canadiens !

Bon nombre d'agents ne sont cependant pas encore au fait de ces dispositions entrées en vigueur le 23 juin.

« C'est nouveau. On n'a pas encore reçu de formation et personne n'a vraiment commencé à s'en soucier », indique Robert Pilon, agent immobilier chez Proprio Direct.

« La procédure semble assez lourde, car il y a beaucoup de formulaires à remplir, que nous n'avons pas encore eu le temps d'étudier », ajoute-t-il.

Les nouvelles règles imposent aux agents immobiliers de conserver les informations

concernant leurs clients pendant cinq ans. Elles ont été édictées dans les modifications apportées à la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes.

« Le courtier doit exiger des preuves de l'identité de son client au moment de la transaction », indique Peter Lamey, porte-parole du Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE).

« Il doit également déclarer toute opération ou tentative d'opération douteuse dépassant les 10 000 \$ en espèces lorsqu'il reçoit, dépose, retire ou vire des fonds », précise M. Lamey.

Pour faciliter la transition, le gouvernement a décidé de faire preuve de souplesse durant les premiers mois de

l'entrée en vigueur de la loi.

« Pendant l'été, les autorités gouvernementales ont vérifié si certains bureaux appliquaient la loi, mais elles ont choisi d'informer les courtiers plutôt que de leur imposer des amendes », dit Alain Dussault, agent à La Capitale et directeur régional à l'Association canadienne de l'immobilier.

Même si les agents immobiliers avaient l'obligation de déclarer les opérations douteuses depuis 2001, les nouvelles mesures alourdissent leur fardeau administratif.

Mais l'obligation de vérifier l'identité des parties rallie la majorité des acteurs du milieu, puisqu'elle permettra aux policiers de retracer plus facilement les fraudeurs. En 2007, la CANAFE a rapporté 200 cas de personnes soupçonnées de blanchiment d'argent. ■

En grande première...

Guy Bourgeois et Alain Samson
dans un même atelier de 3 h



Voulez-vous des employés énergisés ou déprimés?

Première partie : Alain Samson

Cessez d'être un patron, devenez un leader

- Les 5 caractéristiques des patrons pour qui on souhaite se dépasser
- Les défis qui attendent les patrons
- Le secret le mieux gardé concernant la motivation

Le 23 septembre de 13 h 30 à 16 h 30
à l'Auberge Universel, 5000, rue Sherbrooke Est, à Montréal
(en face des pyramides olympiques)
Atelier-formation de 3 h
Documentation remise au participant
Inscription requise
Nombre de places limitées
125 \$/pers. + taxes

Deuxième partie : Guy Bourgeois

Ce que tout coach devrait savoir

- C'est quoi être un coach qui coach ?
- Apprenez comment « dealer » avec votre « leader négatif ».
- Apprenez comment créer une ambiance du tonnerre.

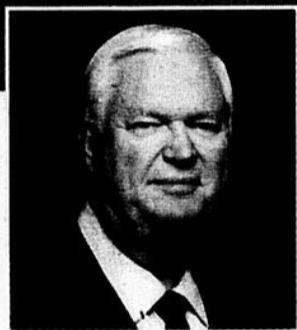


Inscription

Montréal et Rive-Sud : 450-584-2660
De l'extérieur : 1-800-361-0666

Les rendez-vous financiers

Réservez pour les quatre conférences et obtenez un rabais de 25 %



CAE : des résultats non simulés

18 septembre 2008

Robert E. Brown
Président et chef de la direction
CAE inc.

Hôtel Omni
Salon des Saisons

1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal
Déjeuner / conférence : 7 h à 8 h 30
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

Prochaines conférences :



2 octobre 2008

François Olivier
Président et chef de la direction
Transcontinental inc.



21 octobre 2008

Jean Gattuso
Président et chef de la direction
A. Lassonde inc.



27 novembre 2008

Lino A. Saputo, Jr.
Président et chef de la direction
Saputo inc.

Présentés par :

Desjardins
Valeurs mobilières

Membre FCPE

En collaboration avec :

PRICEWATERHOUSECOOPERS

STIKEMAN ELLIOTT

Une chance unique pour les investisseurs de connaître les stratégies des leaders québécois et de s'adresser directement aux PDG !

Arrivez dès 7 h pour réseauter !



Rabais instantané de 20 \$ pour les détenteurs de La carte Réseau Les Affaires.

Coût :

Table corporative de 10 personnes : 600 \$
Billet individuel : 60 \$

Pour réservation ou information :

Téléphone : 514 392-4116
Courriel : rendez-vous@transcontinental.ca
En ligne : www.rendez-vous.lesaffaires.com

commentaire



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

L'occasion était trop belle pour Harper

Les dés sont jetés : nous irons voter le 14 octobre. La tenue d'une élection n'était pas justifiée, car le parlement fédéral fonctionnait, quoi qu'en dise Stephen Harper.

Le chef conservateur aurait pu présenter bien des projets de loi controversés, sur lesquels le Parti libéral n'aurait pas pris le risque de renverser le gouvernement et de provoquer des élections. Comme lors des budgets.

En outre, M. Harper ne respecte pas sa loi sur la tenue des élections à date fixe, ce qui les aurait reportées à l'automne 2009. Bonasses, les électeurs ne lui en tiendront pas rigueur.

Pour Stephen Harper, l'occasion était trop belle : les sondages lui sont favorables; le Parti libéral est désorganisé, la preuve étant qu'il a dû se trouver un avion à la dernière minute – pire, cet avion est très polluant, alors que la pièce maîtresse de la plateforme libérale est la protection de l'environnement; les électeurs considèrent le chef conservateur comme le plus qualifié pour être premier ministre.

M. Harper a sans doute voulu faire voter les Canadiens avant les élections présidentielles américaines, de crainte que le Parti républicain ne soit défait et que cela nuise au Parti conservateur, qu'une frange de l'électorat canadien associe à celui au parti de George W. Bush.

Autre raison, l'économie canadienne se détériore, ce qui n'est jamais bon pour le parti au pouvoir. Il valait donc mieux faire appel au peuple rapidement, avant que l'économie ne se dégrade davantage.

Or, de tous les partis, c'est le Parti conservateur qui, sur le plan économique, paraît le moins risqué aux yeux de plusieurs électeurs. Grâce à une conjoncture économique favorable, le gouvernement Harper a accru les transferts aux provinces (on ne parle plus de déséquilibre fiscal), réduit la dette nationale de plusieurs dizaines de milliards de dollars (G\$), baissé les impôts des particuliers et des entreprises et fait passer la TPS de 7 à 5 %, ce qui permet aux contribuables d'économiser 7 G\$ cette année.

Il aurait toutefois été préférable de réduire les impôts sur le revenu et les profits, ce qui aurait favorisé l'épargne et l'investissement.

Malheureusement pour les libéraux, un grand nombre d'électeurs semblent réticents à miser sur le *Tournant vert* de Stéphane Dion, dont ils retiennent surtout la taxe sur le carbone, qui

rapportera plus de 15 G\$ au gouvernement à sa quatrième année d'application. Entre autres, les électeurs doutent que le programme n'augmentera pas leur poids fiscal : les revenus tirés de cette taxe doivent être redistribués aux particuliers et aux entreprises dans des proportions respectives de 80 % et 20 %. M. Dion a passé l'été à vendre son plan vert, mais son parti n'a pas progressé dans les sondages.

Si son plan est mal reçu des électeurs, il reste bien peu de munitions à M. Dion pour affronter le chef conservateur. Sa stratégie de repli sera donc d'attaquer Stephen Harper sur ses valeurs conservatrices, comme le feront aussi les chefs des autres partis. Ils diaboliseront le chef conservateur, qu'ils associeront à George W. Bush, mal-aimé des Canadiens.

M. Harper n'est toutefois pas George W. Bush, lequel laissera un héritage empoisonné : la guerre en Irak, un déficit budgétaire et commercial énorme, un accroissement des inégalités sociales, etc.

M. Harper est entré en campagne électorale avec un plan qui cherchera à la fois à le placer au-dessus de la mêlée et à imposer sa formation comme un grand parti national, ce qui est, par tradition, le positionnement du Parti libéral.

M. Harper cherchera à ravir des sièges au Bloc au Québec, que son gouvernement a reconnu comme « une nation à l'intérieur du Canada » et où il a fait pleuvoir des milliards de subventions (notamment pour les infrastructures, les dépenses de santé et les fêtes du 400^e anniversaire de Québec). Ces initiatives placeront le Bloc québécois sur la défensive.

L'autre grand champ de bataille sera l'Ontario, le château fort libéral, où le parti de Stéphane Dion pourra compter sur des vedettes comme Michael Ignatieff, Bob Rae et Gerard Kennedy, et où le Parti conservateur devra faire des gains substantiels pour obtenir une majorité.

Sur le plan idéologique, le Parti conservateur est le seul à occuper le centre-droit de l'échiquier politique, laissant les autres partis s'entre-déchirer pour obtenir l'appui des électeurs qui se situent au centre et à gauche.

Le grand défi de la campagne sera d'intéresser les électeurs. Il n'y a pas de grands enjeux qui sont susceptibles d'aviver leurs émotions. Ils pourront donc se concentrer sur l'essentiel pour faire leur choix : les programmes des partis et les valeurs de leurs dirigeants. ■

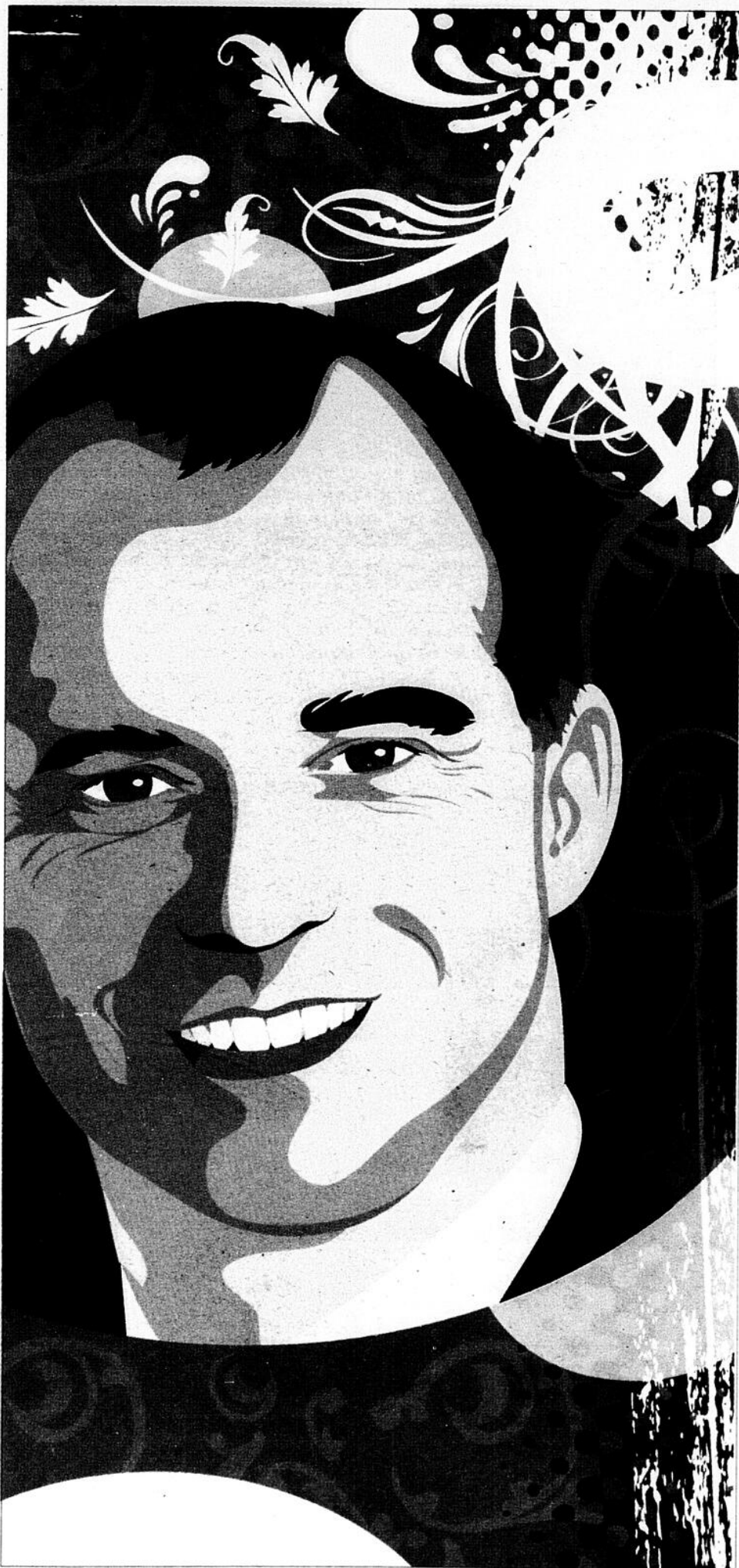
J'AIME

Le processus de sélection des chefs de la direction prévu par la nouvelle loi sur la gouvernance des sociétés d'État du Québec fonctionne. Les présidents et chefs de la direction qui viennent d'être nommés par Québec à la Société des alcools (Philippe Duval), à la Société immobilière du Québec (Richard Verreault) et à la Caisse de dépôt (Richard Guay) l'ont tous été à la suite d'une recommandation de leur conseil d'administration.

JE N'AIME PAS

Vincent Lacroix et cinq autres accusés dans l'affaire Norbourg demandent au gouvernement d'assumer leur défense dans leur procès criminel, qui doit commencer en septembre 2009. Pour les victimes des fraudes qui ont été commises et les contribuables, une telle requête est une véritable injure. Rappelons que Vincent Lacroix s'est vu refuser l'accès à l'aide juridique en 2007, lorsqu'il a été accusé au pénal par l'Autorité des marchés financiers.

LA GALERIE LES AFFAIRES



[Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com]

RICHARD GUAY

La plus importante caisse de retraite au Canada a un nouveau patron. Richard Guay, 47 ans, a été nommé président et chef de la direction de la Caisse de dépôt et placement du Québec, le 5 septembre. Il succède à Henri-Paul Rousseau, qui avait causé la surprise en annonçant son départ, le printemps dernier. M. Guay, un père de trois enfants, a commencé sa carrière en 1989 comme professeur à HEC Montréal, où il avait obtenu une maîtrise en finance après une maîtrise en économie de l'Université Queen's. Il est aussi titulaire d'un doctorat en économie financière. Le nouveau grand patron, qui a été choisi parmi 127 candidats, travaille à la Caisse depuis 1995.



Il faudrait des heures pour décrire en long et en large les nombreuses caractéristiques qui mettent la toute nouvelle MAZDA6 dans une classe à part.

À commencer par son moteur V6 3,7 L de 272 ch à la fois foudroyant et économique, ou le moteur 4 cylindres en ligne 2,5 L de 170 ch peu gourmand à la pompe. Sans oublier les innovations qui font d'elle la première voiture de sa catégorie à offrir un système de surveillance des angles morts par radar*.

Et la première de sa catégorie à proposer un système audio Bose^{MD} avec sonorité ambiophonique Centerpoint^{MD}. En plus d'offrir un système d'éclairage inédit qui vous accueille dans un habitacle spacieux, résolument axé sur le confort du conducteur. La nouvelle MAZDA6 complètement redessinée et transformée. Vous aussi en aurez long à dire après l'avoir essayée. **Vroum-Vroum.**

Pour toujours. mazda6.ca

S'IL Y A DU NOUVEAU ? VOUS ALLEZ ÊTRE SERVI.



À partir de 22 495 \$†

MAZDA6 GS 4 cyl. 2009 équipée du Groupe de luxe optionnel, avec, entre autres, système audio Bose^{MD} à sonorité ambiophonique Centerpoint^{MD}, système de surveillance des angles morts et éclairage de seuil de porte. PDSF du modèle illustré: 35 060 \$. *Regardez toujours dans vos rétroviseurs. Soyez conscient de la circulation et de votre environnement. †Prix de base de la nouvelle MAZDA6 GS 4 cyl. 2009. Frais de transport et préparation 11 295\$, immobilisation, assurance, taxes, et frais d'inscription au RDPRM en sus. Les concessionnaires peuvent vendre à prix inférieur. Voir un concessionnaire pour les détails.



IBM^{MD}

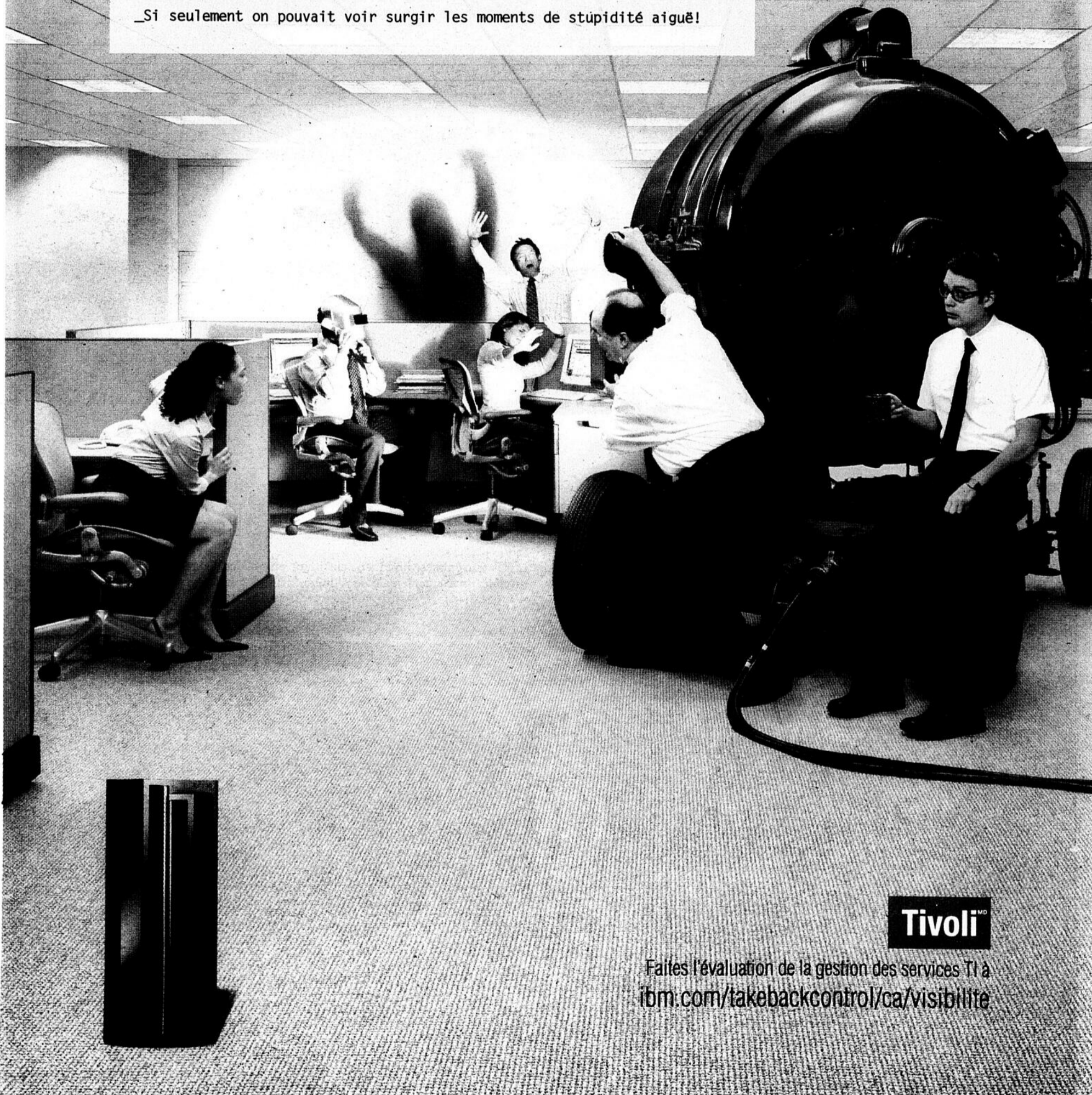
_JOURNAL D'INFRASTRUCTURE

_JOUR 94 : C'est clair qu'on n'a pas les connaissances nécessaires pour maintenir nos ententes de niveau de service TI! On ne peut pas atteindre nos objectifs. Comment peut-on travailler dans le noir?

_Gilles a loué un projecteur géant pour nous donner de la «visibilité».

_JOUR 96 : J'ai trouvé un meilleur moyen. Le matériel, les logiciels et les services du groupe Gestion des services IBM nous donnent la visibilité, le contrôle et l'automatisation intégrés dont on a besoin. On peut améliorer l'efficacité et minimiser les risques. Et on peut garder un œil sur l'état de nos services à chaque étape de leur cycle de vie, tout en faisant un suivi de nos ententes de niveau de service en temps réel.

_Si seulement on pouvait voir surgir les moments de stupidité aiguë!



Tivoli^{MD}

Faites l'évaluation de la gestion des services TI à
ibm.com/takebackcontrol/ca/visibilite


tendances

Les employeurs suivent la main-d'œuvre en banlieue p. 16

Les nouveaux internautes se passent d'ordinateur p. 20

Richard Guay, nouveau patron de la Caisse, est en terrain miné p. 26

Découvrez nos solutions d'affaires.



le futur est simple™



[Photo : Bloomberg News]

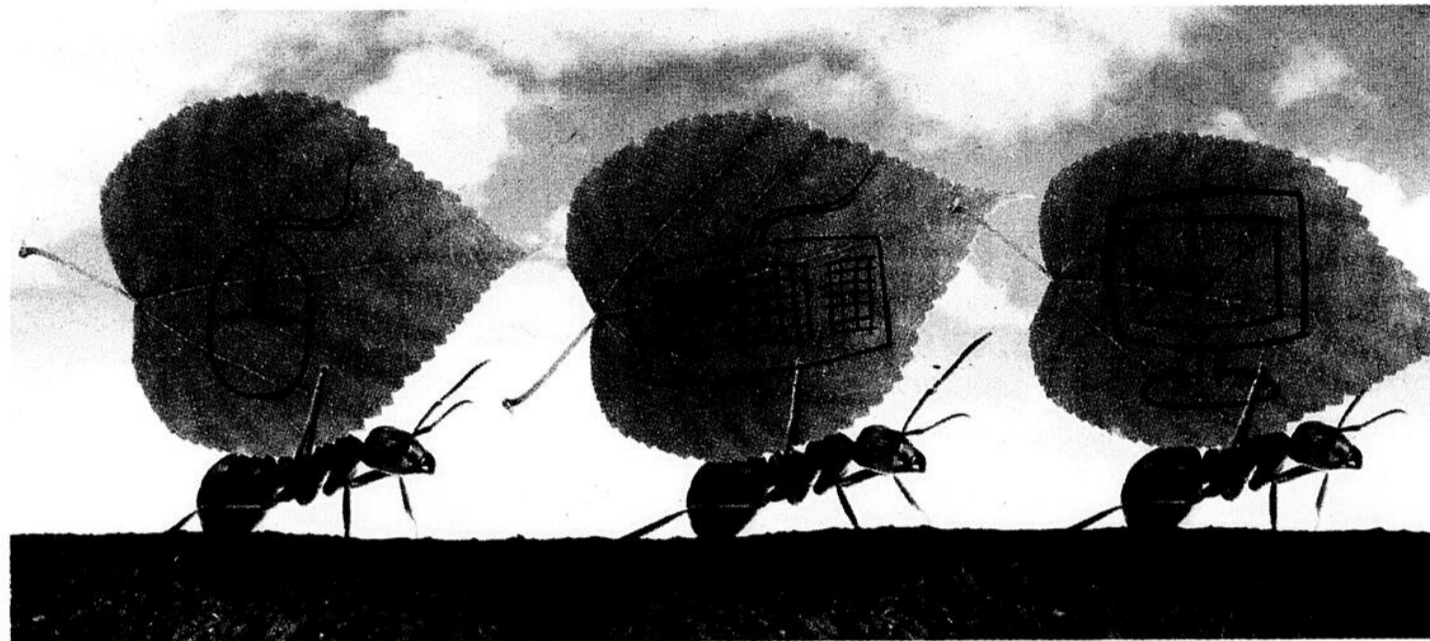
La citation

« Quand on parle aux actionnaires, des mots comme *duopole* et *compétition rationnelle* sonnent très bien. Quand on parle aux passagers, par contre, *rationnel* se traduit par des prix élevés. »

– Robert Deluce, pdg de Porter Airlines, dénonçant Air Canada et WestJet, qui contrôlent 93 % du marché intérieur canadien et qui vantent auprès de leurs actionnaires une coexistence basée sur une « rationalisation des tarifs ». Robert Deluce soutient que les prix sont réduits de moitié sur les routes aériennes régionales où Porter Airlines offre son service.

L'outil

Le navigateur ultrarapide signé Google
Chrome, le navigateur de Google, est à l'image du moteur de recherche de la californienne : simple, facile d'utilisation et, bien sûr, à code source libre, comme Firefox. En matière de fonctionnalités, Chrome se différencie peu de Firefox ou d'Opera. Toutefois, selon les spécialistes des tests de technologies de Cnet.com, il serait plus rapide et plus stable. Un hic : on ne sait pas encore quand sa version Mac sortira. Pour plus de détails, lire notre article en page 35.



[Photomontage : Les Affaires]

Plus d'adeptes de la logistique verte

Production. Dans une logique de développement durable, elle offre un avantage concurrentiel.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Le développement durable est plus que la saveur du mois. Il s'étend maintenant à la plupart des fonctions des entreprises, jusqu'à la logistique. Selon le Groupe GCL, une firme québécoise de conseil en logistique, un nombre grandissant de sociétés mettent en place une « chaîne logistique verte ».

Par exemple, un fabricant de savon qui concentre davantage sa lessive peut réduire sa consommation d'eau, la taille de ses emballages et le nombre de camions nécessaires au transport. Un manufacturier peut aussi optimiser la dis-

tribution et le transport de ses produits en réduisant les distances parcourues, le nombre de déplacements et de retours à vide de camions après une livraison.

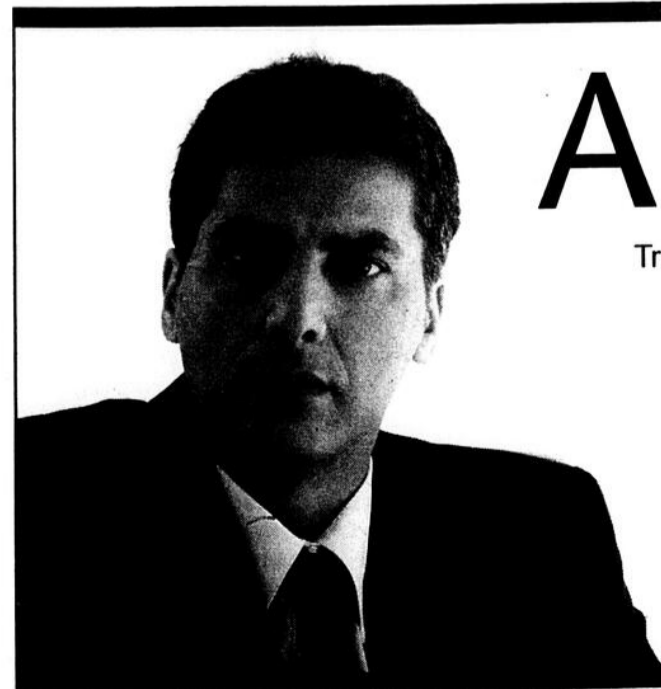
Ces entreprises diminuent ainsi leur empreinte environnementale en réduisant leurs déchets et leurs émissions polluantes, et ce, de l'achat des matières premières à la fabrication en passant par le recyclage.

Implanter une chaîne de logistique verte devient une pratique aussi courante que de diminuer ses coûts de production et d'améliorer son

service après-vente.

Au-delà de la protection de l'environnement, la mise en place d'une logistique verte - et plus généralement le développement durable - est une affaire de gros sous.

Les entreprises qui l'adoptent réduisent leurs coûts et soignent leur image - un actif aussi important qu'immatériel. De plus, une chaîne verte constitue un avantage concurrentiel dans un contexte où des sociétés commencent à perdre des contrats parce qu'elles n'ont pas de pratiques durables. ■



Ambitieux?

Trouvez la formation qui vous permettra d'aller de l'avant!

Quelques exemples :

Gestion avancée de projets	GE202
Le gestionnaire nouvellement promu	CH101
Mobilisation d'une équipe gagnante	CH129
Développer ses qualités de leader	CH106
Innovation et créativité en entreprise	CH132

Savoir plus. Valoir plus.

514.380.0380 ou 1.877.380.8228
Inscription en ligne : www.technologia.com

TECHNOLOGIA
Formation

tendances

Les employeurs suivent la main-d'œuvre en banlieue

Localisation. Des entreprises quittent Montréal pour créer des bassins d'emploi dans les couronnes Nord et Sud.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

Les ponts bloqués, les autoroutes bouchonnées, les métros bondés, ils ne connaissent pas ! Leur lieu de travail se trouve dans la proche banlieue, comme à Laval ou à Longueuil, ou plus loin, dans les couronnes Nord ou Sud de la Communauté métropolitaine de Montréal. Ils s'y rendent en roulant en sens inverse de la majorité des gens qui, eux, convergent vers Montréal

et son centre-ville.

Ce sont les « navetteurs contraires », une espèce urbaine en croissance dans la métropole, à mesure que la création d'emplois s'accélère dans les villes de banlieue.

Entre 2001 et 2006, l'emploi dans l'île de Montréal s'est accru de seulement 1 % par an en moyenne, tandis que la croissance de l'emploi a été trois fois plus rapide à Laval et à Longueuil et quatre fois plus rapide dans les villes de la couronne Nord.

Ainsi, tous les jours, environ 12 500 personnes franchissent les ponts des rivières des Prairies



Johanne Fournelle, spécialiste en communications chez Bell Helicopter, à Mirabel, se rend au bureau à pied; elle marche ainsi 3,5 kilomètres chaque jour. [Photo : Yves Provencher]

et des Mille-Îles pour se rendre au travail dans la région des Laurentides, en particulier dans les villes de Saint-Jérôme et de Mirabel.

Selon le recensement de 2006, si la ville centrale de l'agglomération demeure un pôle d'emploi prépondérant, son importance relative diminue au profit de la banlieue. Les personnes travaillant dans la ville de Montréal ne représentaient plus, en 2006, que 56,5 % des travailleurs de la région métropolitaine; c'est 2 points de pourcentage de moins qu'en 2001.

Montréal n'a plus l'exclusivité

« La ville centrale a perdu son exclusivité comme zone du travail, constate le professeur Gérard Beaudet, directeur de l'Institut d'urbanisme de l'Université de Montréal. Des lieux de travail se sont relocalisés en périphérie, le long des axes autoroutiers. »

Johanne Fournelle habite à Mirabel, à quelques minutes de l'établissement de son employeur, Bell Helicopters. Elle ne voudrait pas vivre ailleurs, même si on lui proposait un bon poste à Montréal. « Non merci ! dit-elle. Auparavant, je travaillais chez Air Transat, à l'aéroport Mirabel. Quand il a été question de déménager à l'aéroport Trudeau, il était clair dans mon esprit que je n'irais pas à Dorval. »

Les habitants de la région métropolitaine effectuent plus de deux millions de déplacements

le matin, que ce soit pour se rendre au travail, dans un établissement d'études ou ailleurs. Environ 44 % de ces déplacements n'ont Montréal ni comme origine, ni comme destination.

« Montréal a de moins en moins l'exclusivité de certaines fonctions, dit Gérard Beaudet. On retrouve des composantes de centre-ville – institutions publiques, commerces, bureaux d'affaires, etc. – dans des villes de banlieue comme Laval ou Brossard. Il y a des aussi collèges et des centres universitaires. Et les services financiers ont massivement déplacé leurs activités vers ces nouveaux centres économiques. »

« Les gens sous-estiment la capacité de la banlieue d'offrir de bons emplois et de bons services », dit le maire de Mascouche, Richard Marcotte, qui projette d'aménager un nouveau quartier urbain pour environ 2 000 habitants autour de sa gare ferroviaire régionale.

Un jour viendra, croit M. Beaudet, où des banlieusards ne mettront plus les pieds dans la ville centrale. « Il se pourrait très bien que des gens naissent dans un hôpital de banlieue, vivent toute leur vie en banlieue, et s'installent un jour dans une résidence pour personnes âgées située en banlieue ! »

Des réseaux encore peu organisés

Sur la Rive-Sud, plus proche du centre des affaires métropolitain, le transport public se concentre encore sur la desserte du centre-ville de Montréal. Il est relativement peu organisé dans l'axe est-ouest. « [Montréal représente] encore 80 % de notre trafic », dit Normand Dyotte, président du Conseil intermunicipal de transport Le Richelain, qui effectue la liaison quotidienne entre les villes de Candiac, La Prairie, Saint-Philippe et le centre-ville montréalais.

L'an dernier, le Richelain a mis en service entre Candiac et Longueuil une ligne qui ne traverse pas le fleuve. Les autobus font le plein d'étudiants matin, midi et soir. « Nos sondages montraient un besoin de service chez les étudiants; par contre, chez les employeurs, dans les parcs industriels, la demande de transport public demeure très faible », indique M. Dyotte. ■

Les habitants de Westmount vivent à deux pas du bureau

Dans la région métropolitaine, les citoyens de Westmount sont ceux qui parcourent le trajet le plus court pour se rendre au travail, tandis que ceux de Saint-Placide effectuent le trajet le plus long. Les habitants de Mirabel, à 50 kilomètres de Montréal, travaillent, eux aussi, près de chez eux, puisqu'ils ne parcourent que 14,4 kilomètres pour se rendre au travail.

Distance médiane entre le domicile et le lieu de travail (en kilomètres)

Westmount	3,1
Montréal	5,8
Brossard	9,5
Longueuil	7,3
Sainte-Julie	13,6
Mirabel	14,4
L'Île-Perrot	15
Mascouche	16,3
Saint-Placide	29,4
Moyenne dans la RMR	8,1
Moyenne au Canada	7,6

tendances

Les quartiers résidentiels avant les parcs industriels

Plus la banlieue se peuplera, plus les entreprises souhaiteront s'y installer.

« Ce sont d'abord les travailleurs qui s'installent, et les entreprises suivent, dit Jean-Philippe Meloche, analyste en développement régional à la conférence régionale des élus des Laurentides. Les gens qui viennent habiter ici sont attirés par les quartiers résidentiels, pas par les parcs industriels. »

C'est le pari à la base de la stratégie de développement économique de villes de la grande banlieue comme Terrebonne, Mascouche et Mirabel, où la croissance du nombre des travailleurs résidents a été la plus forte depuis cinq ans.

« Le capital humain est au cœur de notre stratégie, affirme Claude Robichaud, directeur du Centre local de développement des Moulins, au nord-est de Montréal. Notre positionnement repose entre autres sur l'accès à un bassin de main-d'œuvre diversifié. »

Boom démographique dans les Laurentides

La croissance démographique constitue un atout stratégique dans un contexte de rareté de la main-d'œuvre. « Nous créons un contexte favorable au recrutement de personnel. Dès lors que la population grandit, un grand nombre de nouveaux résidents ne demandent pas mieux que d'occuper de bons emplois dans leur localité. »

La région de Lanaudière est une des régions québécoises dont la croissance démographique a été la plus forte ces dernières années (14,3 % par an en moyenne de 1996 à 2006). Seule la région des Laurentides la surpasse (18,2 % par an au cours de la même période). Ces deux régions, qui se trouvent en partie dans le périmètre de la Communauté métropolitaine de Montréal, puisent dans les bassins montréalais et lavallois. L'an dernier, sur les 7 000 personnes qui ont déménagé dans Lanaudière, les trois quarts provenaient de l'île de Montréal, et environ la moitié des 6 300 nouveaux habitants des Laurentides arrivaient de Laval. A.D.

de 56 % des 2 200 employés de Bell Helicopter habitent dans un rayon de moins de 20 kilomètres de leur usine, dans les villes des Basses Laurentides ou à Laval; à peine 12 % de l'effectif provient de l'île de Montréal.

Chez Technicolor, qui emploie plus de 250 personnes à Mirabel, 80 % des employés habitent les Basses Laurentides; quelques-uns viennent même de Hawkesbury, une ville de l'Est ontarien, de l'autre côté de la rivière des Outaouais.

« La distance ne semble pas être un facteur », dit Marlène Duval, responsable des ressources humaines de Technicolor Mirabel. Toutefois, l'employeur a aménagé la semaine de travail en trois journées de 12 heures. « Pour nos employés venant de loin, quel que soit le moment où ils entrent et sortent de l'entreprise, ils sont toujours à contre-courant de la circulation. » A.D.

Boom manufacturier dans les Couronnes

En dépit d'un recul général du secteur manufacturier québécois, les couronnes Nord et Sud de la banlieue métropolitaine se tirent fort bien d'affaire.

L'emploi manufacturier a fait un bond de 31,4 % dans les Laurentides et de 9,1 % en Montérégie au cours du premier semestre de 2008, par rapport au premier semestre de l'an dernier. Pendant cette période, l'emploi manufacturier plongeait de 15,9 % sur l'île de Montréal et de 7,5 % dans l'ensemble du Québec.

La vitalité industrielle de ces deux régions provient en bonne partie de la migration de l'industrie manufacturière montréalaise vers les parcs industriels des couronnes, où des terrains sont encore disponibles à bon prix.

Mais ce mouvement n'explique pas tout. L'économie du savoir et les entreprises de pointe dans les domaines de la santé ou de l'aérospatiale, par exemple, continueront d'être d'importants moteurs économiques.

« C'est le lien entre l'économie du savoir et le

Proportion d'emplois gagnés par les Laurentides dans le secteur manufacturier entre les premiers semestres de 2007 et de 2008. Pendant ce temps, Montréal perdait 15,9 % de ses postes dans ce secteur.

secteur manufacturier à valeur ajoutée qui est à l'origine de la richesse dans ces deux régions, dit Louis Gagnon, économiste au Mouvement Desjardins. À court et à moyen termes, on peut penser que cette combinaison continuera à alimenter la croissance dans ces régions. »

Le bassin de main-d'œuvre de la Montérégie, Laval, Lanaudière et les Laurentides s'est agrandi au point où ces régions regroupaient 36,1 % de la population active du Québec, 1 point de pourcentage de plus que leur poids démographique total dans la province. A.D.



[Photomontage : Les Affaires]

« Fuyez les embouteillages »

Qualité de vie. Les employeurs de la banlieue recrutent de leur côté des ponts.

Pour attirer les techniciens et les ouvriers spécialisés de Montréal ou de Laval, Martine Vaillancourt, directrice d'Adecco, à Terrebonne, sort la carte maître de son jeu.

« Fuyez les embouteillages ! » dit-elle en tête des annonces qu'elle fait passer dans les journaux. L'agence Adecco qu'elle dirige se spécialise dans le recrutement de main-d'œuvre pour les employeurs de Lanaudière.

« C'est notre meilleur argument. Nous invitons les gens de Montréal à travailler chez nous et à vivre à l'envers du trafic. »

Les ponts congestionnés, les heures perdues dans la circulation pour aller à Montréal ou à Laval et en revenir... Autant d'images pénibles qui font partie de l'arsenal de persuasion des employeurs des banlieues, au même titre que les horaires et l'environnement de travail.

« Tous les employeurs de la couronne Nord en parlent », dit Gilles Le Beau, directeur des ressources humaines au Centre de santé et de services sociaux du Sud de Lanaudière, le plus gros employeur public de la région avec un effectif de 3 300 personnes. « Pour tous ceux qui veulent venir dans nos entreprises, travailler à moins d'un quart d'heure de la maison fait toute la différence. C'est un aspect crucial ! »

Recrutement local

Les recruteurs de la couronne Nord concentrent leurs efforts sur la population qui habite déjà de leur côté des ponts, dans les Basses Laurentides ou dans Lanaudière. Ils jouent à fond la carte de la proximité, qui libère du temps pour la famille et les loisirs. Un argument qui sera encore plus valable si Montréal met à exécution son projet de faire payer l'accès à son île.

« Un emploi pour vous... chez vous ! » vantait l'automne dernier la bannière de la foire de l'emploi des MRC de Deux-Montagnes, Mirabel et Thérèse-de-Blainville.

« Nous tentons d'attirer des gens qui habitent dans notre région mais travaillent à l'extérieur, à Laval ou à Montréal, par exemple, en faisant valoir qu'ils épargneraient des heures et des heures de déplacement en travaillant chez nous », dit Jean Beaulieu, directeur, ressources humaines,



La congestion de la circulation est quotidienne sur l'autoroute 15 entre Montréal et la couronne Nord. [Photo : Alain Duhamel]

d'Écolait, une entreprise de transformation de viande de veau établie à Terrebonne.

Environ 60 % de ses 240 employés habitent Terrebonne, Mascouche et les villes voisines. Quant à ceux qui viennent de Montréal, Écolait les transporte à ses frais jusqu'à l'usine à bord d'un autobus de 45 places qui fait tous les jours la navette entre Montréal et Terrebonne.

« Ces temps-ci, les pétrolières nous donnent un bon coup de pouce ! » s'exclame Robert Lalancette, directeur général de la Chambre de commerce de Terrebonne, qui participe à l'organisation des salons et foires de l'emploi. « Notre avantage concurrentiel repose sur la qualité de vie qui résulte des gains de temps et des économies de frais de transport. Il peut être avantageux d'habiter et de travailler dans notre région même en acceptant un salaire moindre. »

Semaine de travail aménagée

« C'est un discours que nous avons entendu dans les foires de l'emploi, confirme Nancy Landry, conseillère en ressources humaines chez ADF, société métallurgique de Terrebonne. Les chercheurs d'emploi ont fait eux-mêmes le calcul de leurs dépenses en carburant et vont même jusqu'à nous demander si nous proposons du covoiturage à l'usine. »

Les employeurs de Mirabel, les plus éloignés du centre de la métropole, se tirent d'affaire en recrutant le plus possible dans leur région. Plus

tendances le pouls de l'économie

Le commerce extérieur canadien se porte mieux

Exportations. L'énergie compense les pertes des industries automobile et touristique.

par Raymond Théoret, professeur de finance à l'Université du Québec à Montréal

En dépit du ralentissement économique aux États-Unis, principal partenaire commercial du Canada, les exportations canadiennes semblent se raffermir.

Selon les derniers chiffres de Statistique Canada sur la balance des paiements, le solde commercial canadien a atteint 15,8 milliards de dollars au deuxième trimestre de 2008, en hausse par rapport au trimestre précédent (13,8 milliards). Ces surplus sont nettement supérieurs à ceux des deux derniers trimestres de 2007, qui se situaient sous la barre des 10 milliards.

Toujours selon Statistique Canada, c'est surtout la hausse

des cours des matières premières, notamment de l'énergie, qui explique la bonne tenue des exportations canadiennes.

Le volume des exportations de pétrole brut a diminué au deuxième trimestre de 2008, mais la forte hausse du prix du pétrole, voisine de 25 %, a permis la hausse de la valeur des exportations de pétrole. Même évolution du côté du gaz naturel.

Cependant, les exportations d'automobiles, un secteur clé du commerce extérieur canadien, continuent de régresser.

Au deuxième trimestre de 2008, elles ont atteint un creux

inégalé depuis le quatrième trimestre de 1996. Une telle chute pourrait être due à la flambée du prix de l'essence.

Vigueur du marché obligataire

Statistique Canada prend également acte de l'engouement des étrangers pour les obligations canadiennes. Les investissements étrangers en effet atteignent un sommet au deuxième trimestre. Ces transactions étaient dominées par les obligations fédérales ou d'entreprises.

De leur côté, les Canadiens ont plutôt favorisé les

actions étrangères et négligé les obligations.

Finalement, on rappelle que le déficit de l'industrie du voyage a atteint le niveau record de 3,4 milliards de dollars au quatrième trimestre de 2007. Il a diminué quelque peu par la suite pour s'établir à 3,1 milliards au deuxième trimestre de cette année.

Les Canadiens semblent donc avoir une préférence pour les destinations étrangères, notamment les États-Unis. Les étrangers, eux, semblent moins intéressés par les attraits touristiques du Canada. ■

Impasse à la Fed...

L'inflation semble gagner du terrain aux États-Unis, ce qui pose un dilemme à la Réserve fédérale pour la fixation de son taux directeur. Faire diminuer les taux d'intérêt ne peut qu'activer l'inflation, alors que les augmenter serait très dommageable pour une économie déjà sur la voie de la récession - les dépenses de consommation et l'activité manufacturière se révèlent faibles et la crise immobilière continue de miner la croissance. La tendance des taux d'intérêt américains est donc très imprévisible actuellement. ■

... et en zone euro

Selon l'OCDE, la zone euro devrait connaître une croissance nulle d'ici la fin de 2008. Elle échapperait cependant à une récession technique, soit deux trimestres de croissance négative. Comme la Réserve fédérale américaine, la Banque centrale européenne est confrontée à un dilemme dans la fixation de son taux directeur. Celui-ci reste élevé, à 4,25 %, mais comme l'inflation demeure préoccupante, la BCE devrait s'abstenir de l'abaisser. ■

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	juil.	-0,1	0,3	2,6
Commandes de biens durables	juil.	1,3	2,1	5,3
Commandes en carnet	juil.	0,7	1,0	13,7
Mises en chantier (en millions d'unités)	juil.	965	1 084	1 371
Production industrielle	juil.	0,2	0,4	-0,1
Balance commerciale (MS)	juin	-57	-59	-59
Prix à la consommation	juil.	0,8	1,1	5,6
Prix à la production	juil.	1,2	1,8	9,8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	août	6,1	5,7	4,7
Revenu personnel	juil.	-0,7	0,1	4,2
Indicateur avancé É.-U.	juil.	-0,7	0,0	-3,3

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juil.	0,0	0,0	0,2

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	juin	0,5	0,3	4,0
Ventes de voitures (en milliers d'unités)	juin	-3,1	-0,9	-5,9
2. Livraisons manufacturières	juin	2,1	2,2	2,3
3. Ratio stocks/expéditions	juin	1,27	1,29	1,30
4. Mises en chantier (en milliers d'unités)	juil.	186,5	215,9	221,6

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juin	0,1	-0,1	0,3
dont : production manufacturière	juin	-0,1	-0,4	-6,0
Construction	juin	0,4	0,4	1,1
Services	juin	0,2	0,1	2,5

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	juin	3,1	4,3	12,3
Importations de marchandises	juin	2,0	3,8	9,3
Balance commerciale (MS)	juin	5 762,9	2 219,3	4 198,8

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
INFLATION				
Prix à la consommation	juil.	0,3	0,7	3,4
Prix industriels	juil.	0,4	1,6	6,8

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (en pourcentage)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	août	6,1	6,1	6,0
Québec	août	7,7	7,4	7,2
Rémunération hebdomadaire ³				
Canada	août	n.d.	n.d.	3,8
Québec	août	n.d.	n.d.	3,8

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois ¹	Mois préc. ¹	Var. sur 12 mois en % ²
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2007
PIB du Canada [†]	02-2008	-0,3	0,8	2,7
Investissements des entreprises [‡]	02-2008	-1,4	2,1	3,5
Revenu personnel disponible [‡]	02-2008	1,2	8,8	4,1
Profits des entreprises [‡]	02-2008	37,5	9,7	3,3
% d'utilisation des capacités industr. [‡]	01-2008	79,8	81,8	83,2
PIB des États-Unis [‡]	02-2008	3,3	0,9	2,0
PIB zone euro [‡]	01-2008	2,9	1,4	2,7
PIB Royaume-Uni [‡]	02-2008	0,2	1,1	3,1
PIB Japon [‡]	02-2008	-2,4	3,2	2,0

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

Source : Datastream

Tableau : Banque Nationale

Inflation inquiétante

De juillet 2007 à juillet 2008, l'inflation canadienne a atteint 3,4 %, et sa croissance annuelle s'est établie à 3,1 % en juin 2008. Un dérapage surtout imputable à l'escalade des prix de l'énergie. Cette poussée remet-elle en question la cible de 2 % fixée par la Banque du Canada ? Pas si on considère que la Banque exclut de son indice de référence les composantes volatiles de l'inflation, comme le prix de l'essence. Ainsi, son indice n'a progressé que de 1,5 % de juillet 2007 à juillet 2008. Cela dit, l'inflation demeure préoccupante, surtout du fait de la poussée des prix des aliments. ■

Retrouvez l'envie d'exceller, la volonté de progresser et le désir de réussir.

A NE PAS MANQUER !!! Patrick Leroux, CSP présente CONFÉRENCE SPECTACLE

Le Feu Sacré du S.U.C.C.È.S.
du confort à l'engagement !

En supplémentaires à Montréal et Québec !

« J'ai fait les séminaires de Anthony Robbins, Les Brown, Brian Tracy et Steven Covey. Patrick Leroux est vraiment le penchant francophone de tout ces grands conférenciers ! »
Michelle Simpson, Présidente Royale LePage - Est du Québec

TROIS-RIVIÈRES Lundi 29 septembre 2008 Maison de la culture	DRUMMONDVILLE Lundi 27 octobre 2008 Cabaret Box Office
QUÉBEC Mardi 30 septembre 2008 Centre d'art La Chapelle	LONGUEUIL Mardi 4 novembre 2008 Théâtre de la Ville
MONTRÉAL Lundi 6 octobre 2008 Gesu	VAL-D'OR Lundi 24 novembre 2008 Théâtre Imébec
JONQUIÈRE Lundi 20 octobre 2008 Salle Pietrette-Gaudreault	ROUYN-NORANDA Mardi 25 novembre 2008 Petit théâtre du Vieux-Noranda
RIMOUSKI Mercredi 22 octobre 2008 Salle Georges-Beaulieu	Représentation à : 19h30 Portes à : 19h00

Admission générale **30.00\$**
Tarif corporatif* **25.00\$**
* Minimum de 10 billets. Veuillez commander par téléphone.

Prix par billet. Taxes non incluses.

Informez-vous à propos de nos conférences privées !

Artiste invité : **Christian Sbrocca**
auteur-compositeur-interprète

Réservez vos places immédiatement : **1-800-391-8981**
www.patrickleroux.com

Inscrivez-vous gratuitement au Bulletin du Succès au www.patrickleroux.com

Participez au marché des crédits de carbone

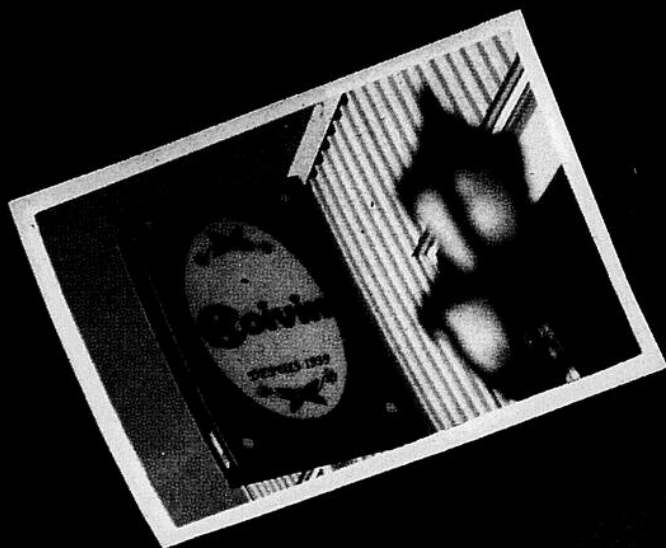
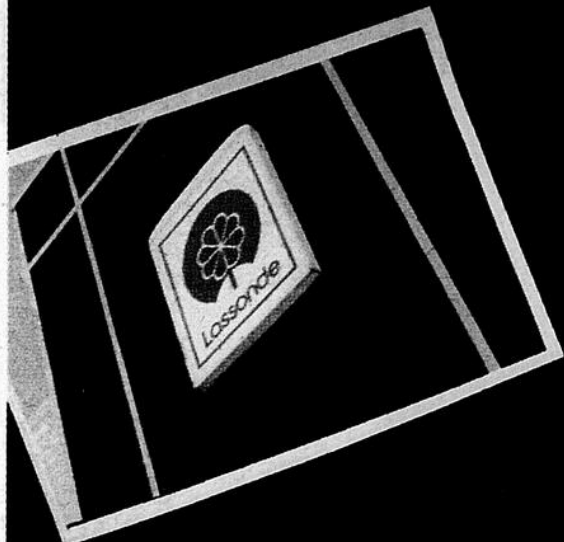
Montréal 17 sept. Hôtel Intercontinental 360, St-Antoine ouest
 Québec 2 oct. Hôtel Plaza 3031 boul. Laurier, Ste-Foy
 Laval 9 oct. Hôtel Le St-Martin, 1400 Maurice Gauvin
 Sherbrooke 27 nov. Hôtel Delta, 2685 rue King ouest

Heure : 8 h à 9h30 (petit-déjeuner continental offert gracieusement)



Assistez à une formation GRATUITE afin de vous familiariser avec le processus de quantification, de vérification et de courtage des crédits de carbone et en savoir plus sur les homologations environnementales. Si vous avez mis en place des projets réducteurs de GES, les crédits de carbone constituent une source potentielle de revenus pour votre entreprise. S'afficher comme entreprise, s'impliquer dans la lutte aux changements climatiques est un atout. Le leader dans ce domaine au Québec vous invite pour vous permettre de comprendre la dynamique, les opportunités et les obligations réglementaires du gouvernement canadien associé à ce marché en émergence.

RSVP 450.923.9381 poste 26 - Places limitées. Réserver tôt!
www.solutionsL2i.com



Nous comptons plus de 1 600 partenaires du programme Achat-Québec de Wal-Mart. Ce programme a été mis sur pied en 2006 afin de sceller une complicité déjà établie entre Wal-Mart et ses fournisseurs québécois depuis notre arrivée au Canada en 1994. Aujourd'hui, ce partenariat d'affaires entraîne des retombées de plus de 1 750 000 000 \$.

Le programme permet de maintenir et de créer des milliers d'emplois chez nos fournisseurs et également chez les fournisseurs de ceux-ci. Cet effet d'entraînement rejaillit sur l'économie locale de plusieurs régions du Québec. On appuie les fabricants et importateurs d'ici.

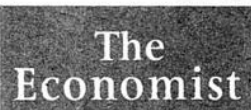
Acheté
au Québec

WAL-MART

tendances the economist

Les nouveaux internautes se passent d'ordinateur

Technologie. Dans les pays en développement, le téléphone cellulaire est la porte d'entrée sur le Web.



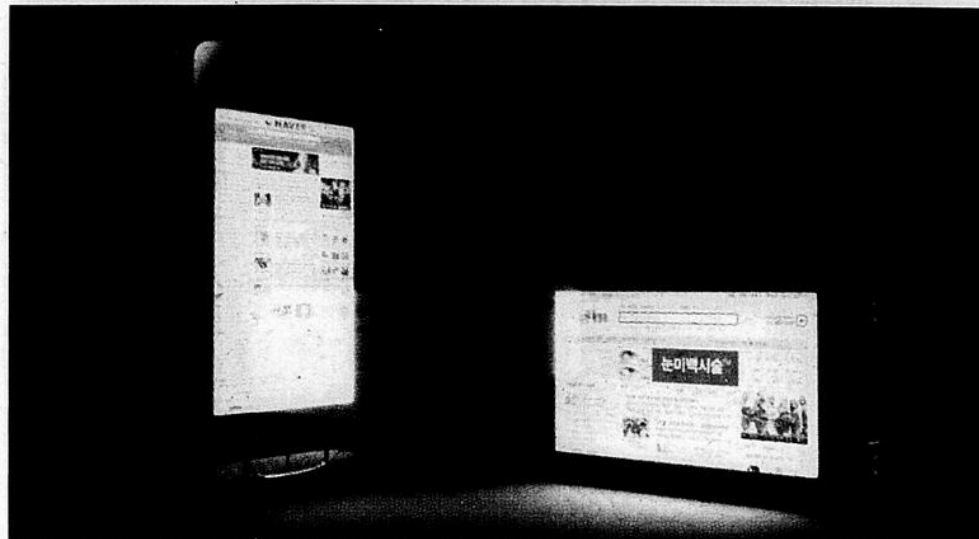
Le World Wide Web Consortium (W3C), organisme qui veille au développement de normes techniques pour Internet, se préoccupe généralement de sujets hyper techniques comme les langages de balisage extensibles et les feuilles de style en cascade.

Le nouveau groupe d'intérêt qu'il a institué en mai a donc quelque chose d'insolite, puisqu'il se penchera sur l'utilisation du Web mobile à des fins de développement social - le genre de concept vague que boudent habituellement les super-technologues parce qu'il ne se résume pas simplement à un ensemble de codes et de protocoles.

Alors pourquoi le W3C s'intéresse-t-il donc au sujet ? La réponse est simple : le nombre de téléphones mobiles pouvant accéder à Internet augmente à un rythme phénoménal, surtout dans les pays en développement.

En Chine, par exemple, plus de 73 millions de personnes, soit 29 % de tous les internautes du pays, se branchent sur la Toile par leur téléphone cellulaire. Et leur nombre a bondi de 45 % dans les six premiers mois de l'année - soit bien plus rapidement que celui des internautes utilisant un ordinateur portable, selon le China Internet Network Information Centre.

Avec plus de 250 millions d'internautes, la Chine a ravi cette année aux États-Unis le titre de plus grand utilisateur d'Internet. Et comme



En Chine, plus de 73 millions de personnes, soit 29 % de tous les internautes du pays, se branchent sur la Toile par leur téléphone cellulaire.

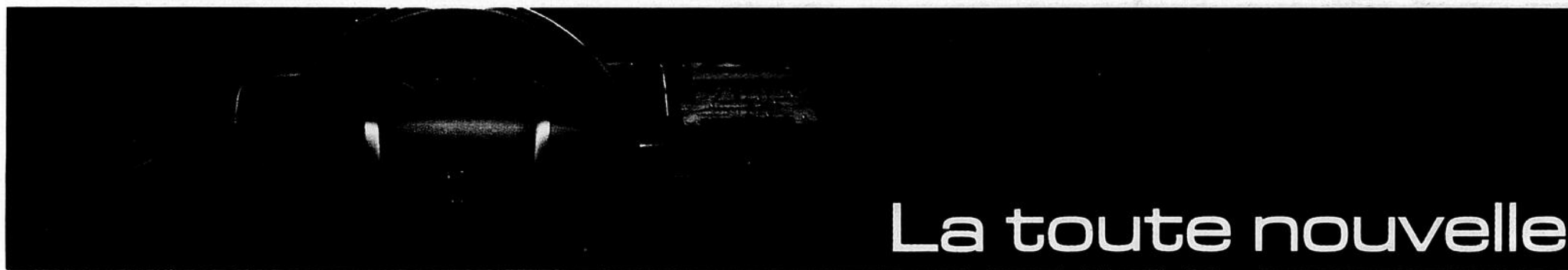
la Chine compte aussi quelque 600 millions d'abonnés à la téléphonie mobile, soit plus que tout autre pays, le potentiel de l'Internet mobile y est énorme.

Les sociétés qui se font une réputation d'être à l'avant-garde technologique l'ont bien compris. L'année dernière, Lee Kai-fu, le président de la division chinoise de Google, annonçait que la société s'affairait à adapter ses produits à un marché « où la plupart des Chinois ayant accès à l'Internet mobile ne disposeront d'aucun ordinateur ».

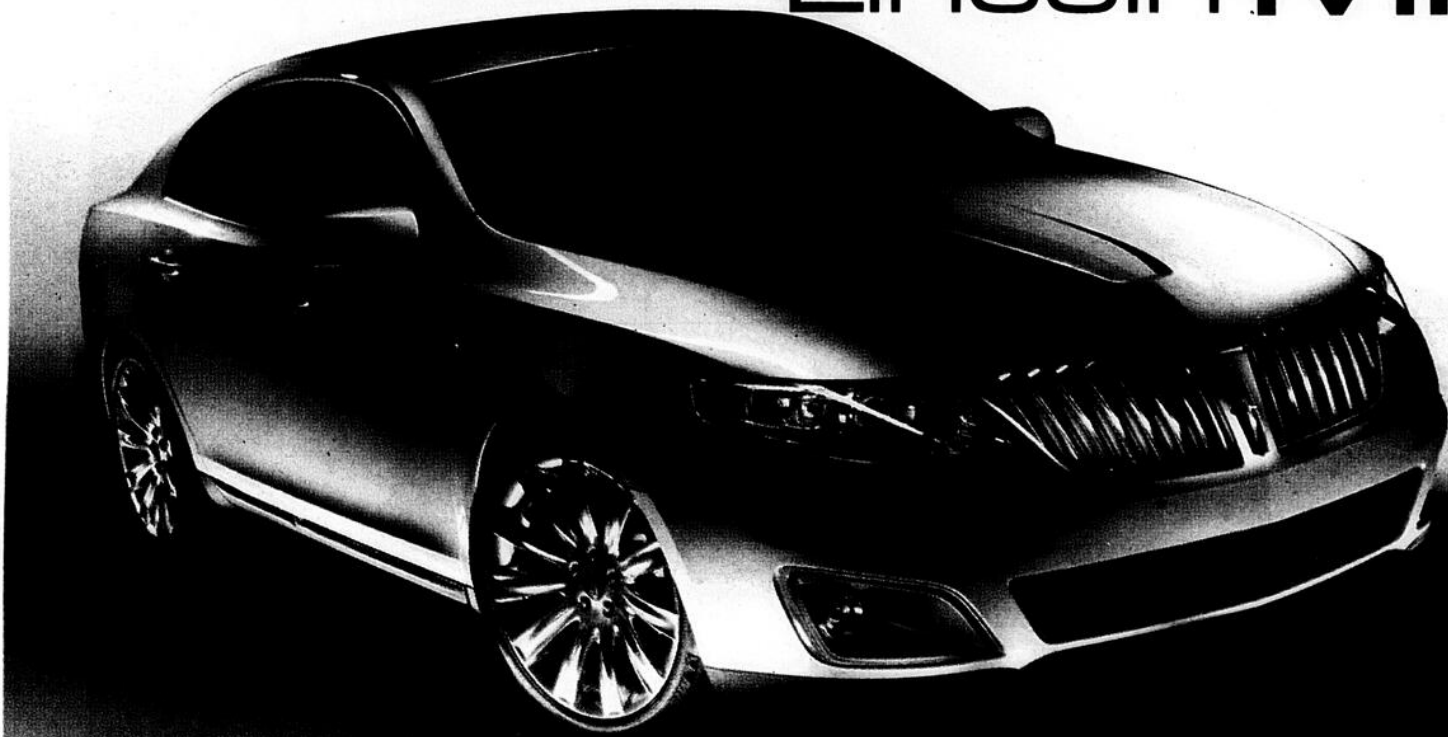
Boom dans les pays en développement

Mais il ne s'agit pas seulement de la Chine. Opera Software, éditeur de fureteurs Web pour les téléphones mobiles, fait état d'une croissance rapide de la navigation par téléphonie cellulaire dans les pays en développement.

Les 14 millions d'utilisateurs de ses logiciels ont consulté en juin plus de 3 milliards de pages Web, soit 300 % de plus que l'an dernier. La croissance la plus rapide a été observée dans des pays en développement comme l'Indonésie, ▶



La toute nouvelle Lincoln MKS 2009



ACHAT	45 599 \$
	à l'achat seulement
LOCATION	549 \$ /mois*
	Location 48 mois

Traction intégrale disponible

- DUPORTAGE FORD LTÉE | OSTIGUY FORD INC. | MORAND FORD LINCOLN LTÉE | LE CIRCUIT FORD LINCOLN LTÉE | FORD LINCOLN GABRIEL | AUTO REJEAN LAPORTE ET FILS | HANDEY-FRANCOIS AUTOMOBILES INC. | DESJARDINS FORD INC. | FORD LINCOLN INC. | BRault FORD LINCOLN
- HULL | RICHELIEU | SAINTE-CATHERINE | MONTRÉAL | MONTRÉAL | SAINT-NORBERT | VAL D'OR | SAINT-JÉRÔME | SAINT-HYACINTHE | GREENFIELD PARK
- 819 778-2751 | 450 658-1717 | 450 632-1340 | 514 325-4700 | 514 487-7777 | 450 836-3783 | 819 874-5151 | 450 436-2264 | 450 773-7070 | 450 671-6115

the economist tendances

Des travailleurs occasionnels kenyans peuvent toucher rapidement leur salaire par téléphone.

► l'Inde et l'Afrique du Sud.

Derrière ces chiffres se profile une profonde mutation sociale. Il y a deux ou trois ans, quand on voulait illustrer l'impact du téléphone mobile dans le monde en développement, on citait souvent l'exemple du pêcheur indien qui, de son bateau, négociait avec plusieurs ports afin d'obtenir le meilleur prix pour sa prise du jour. Mais on utilise aujourd'hui de plus en plus le téléphone mobile pour accéder à des services de données bien plus perfectionnés.

M-PESA en est un bon exemple. Ce service de paiement mobile lancé en 2007 par l'opérateur mobile Safaricom Kenya permet à ses abonnés de faire des dépôts et des retraits bancaires par l'intermédiaire des préposés à la vente de temps d'antenne, et de faire des transferts de fonds par messagerie texte.

Le quart des 10 millions d'abonnés à Safaricom utilisent ce service. Les travailleurs occasionnels peuvent toucher rapidement leur salaire par téléphone; les chauffeurs de taxi peuvent être payés sans avoir à garder sur eux d'argent liquide; on peut envoyer de l'argent aux amis et à la famille en cas d'urgence.

La société mère de Safaricom, Vodafone, a lancé M-PESA en Tanzanie et en Afghanistan,

et entend le faire en Inde.

Des services semblables se sont aussi révélés populaires en Afrique du Sud et aux Philippines. On peut maintenant faire des opérations bancaires mobiles dans les Maldives, un archipel de l'océan Indien où, lors du tsunami de décembre 2004, plusieurs ont perdu toutes leurs économies détenues en espèces.

Des services plus poussés

Selon le W3C, les services comme M-PESA laissent présager la venue de services encore plus poussés.

S'il est aujourd'hui possible de faire des transactions bancaires avec un portable grâce à un simple système de messages textes, on imagine facilement les possibilités qu'offrirait un accès complet au Web. Mais il faudra établir des normes pour assurer la compatibilité entre les services et les appareils.

Stéphane Boyera, coprésident du nouveau groupe d'intérêt du W3C, affirme que son objectif est d'analyser l'impact social du Web mobile dans les pays en développement, pour veiller à ce que les normes techniques du Web s'adaptent aux besoins de cette clientèle qui s'élargit rapidement.

Selon M. Boyera, il ne faut pas créer des « jardins clos », bardés de protocoles spécialement conçus pour les appareils mobiles, mais plutôt faire en sorte qu'on puisse avoir accès facilement par téléphone cellulaire à la plus grande partie de l'information qui se trouve sur le Web.

C'est un noble objectif. Mais selon Ken Banks,

l'autre coprésident du nouveau groupe d'intérêt de W3C et fondateur de kiwanja.net, une société qui soutient les organismes sans but lucratif exploitant des technologies mobiles, les services simples basés sur la messagerie texte prévaudront probablement d'ici un certain temps, et ce, pour plusieurs raisons.

Tous les téléphones mobiles, même les moins chers, peuvent transmettre des messages textes. L'accès au Web mobile requiert des appareils plus perfectionnés et il n'est pas

offert par tous les opérateurs. Et les utilisateurs connaissent le coût de transmission d'un message texte.

Le monde en développement n'a pas vraiment eu connaissance de la fébrilité des premières années du Web, du boom des point-coms et de l'arrivée du Web 2.0, principalement parce qu'il ne possédait pas l'infrastructure nécessaire. Mais les pays émergents sont peut-être sur le point de dépasser le monde industrialisé à l'ère du Web mobile. ■

Les jeunes préfèrent la mobilité

Dans les régions isolées de la Chine, les étudiants consacrent leur revenu disponible de plusieurs mois à l'achat de téléphones intelligents Nokia Nseries. Ces jeunes gens symbolisent ainsi leur statut social, mais ils ont aussi des raisons plus pragmatiques de se procurer ces appareils.

À huit étudiants par chambre-dortoir, les téléphones sont souvent le seul moyen pratique d'accéder au Web. Et si les téléphones intelligents sont chers, les opérateurs baissent souvent leurs tarifs pour attirer de nouveaux clients.

Xuehui Zhao, nouvelle diplômée de l'Institut technologique d'Anyang, dans la province du Henan, explique qu'un forfait mensuel moyen de 5 yuans (0,73 \$ US) permet d'échanger 10 mégaoctets de données.

C'est bien assez pour naviguer sur Internet et échanger des messages instantanés avec ses amis pendant deux ou trois heures par jour. C'est aussi beaucoup plus abordable qu'une connexion fixe à large bande à 200 yuans par mois.

Avec les années, ces jeunes utilisateurs aguerris du Web mobile exigeront sûrement de nouveaux services. Des ONG et des instances locales en ont déjà essayé quelques-uns, dont plusieurs ont fait l'objet de discussions lors d'un atelier du W3C organisé en juin à São Paulo, au Brésil. Ainsi, le gouvernement de l'État brésilien du Paraná utilise la messagerie texte et les systèmes à menu vocal pour communiquer des offres d'emploi aux chômeurs et les prix agricoles aux cultivateurs et éleveurs. *The Economist*

Lincoln

MKX 2008

à traction intégrale

ACHAT

39 099 \$

à l'achat seulement

LOCATION

574 \$/mois*

Location 48 mois

Lincoln

MKZ 2009

ACHAT

32 999 \$

à l'achat seulement

LOCATION

468 \$/mois*

Location 48 mois

Traction intégrale disponible



BEAUCE AUTO (2000) INC. BEAUCEVILLE 418 774-9801 | DERAGON AUTO-CITÉ INC. COWANSVILLE 450 266-0101 | CHOMEDEV/DESLAURIERS FORD LINCOLN INC. LAVAL 450 688-9200 | JOLIETTE FORD INC. JOLIETTE 450 759-7750 | DESJARDINS AUTO COLLECTION VANIER 418 683-4451 | VAL ESTRIE FORD LINCOLN SHERBROOKE 819 563-4466 | DESJARDINS FORD LINCOLN ROXBORO INC. ROXBORO 514 685-1330 | TROIS-RIVIÈRES FORD LINCOLN INC. TROIS-RIVIÈRES 819 370-3315

Photos à titre indicatif seulement. Les véhicules illustrés peuvent être équipés de caractéristiques offertes en option. Frais de transport de 1 250 \$ ou 1 300 \$ (MKX et MKZ) en sus. * Basé sur un prix de vente de 45 299 \$ (MKX), de 36 499 \$ (MKZ) et de 45 599 \$ (MKX). Première mensualité et fonds de 3 995 \$ (ou échange équivalent) exigés à la livraison. Après 80 000 kilomètres, des frais de 0,12 \$ le kilomètre (MKZ) ou de 0,16 \$ le kilomètre (MKX) et d'autres conditions s'appliquent. Toutes les taxes incluant la taxe sur la climatisation, l'immatriculation, les assurances et d'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers sont en sus. Ces offres s'adressent à des particuliers sur approbation de Credit Union. Certaines conditions peuvent s'appliquer au programme de reconnaissance des diplômés. Ces offres d'une durée limitée s'appliquent uniquement aux véhicules neufs en stock et peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Le concessionnaire peut vendre ou louer à moindre prix, détails chez votre concessionnaire Lincoln.

tendances petites et créatives

Une chaise design pour bébés chics

AGE Design. Deux designers québécois commercialisent avec succès du mobilier haut de gamme pour enfants de 0 à 4 ans.

par Dominique Froment > dominique.froment@transcontinental.ca

Quand leur fils, Arthur, est né, en novembre 2005, Geneviève Grenier et Patrice Guillemain ont constaté que la chaise haute qu'ils avaient reçue en cadeau était difficile à manipuler et à nettoyer. Et impossible de trouver mieux sur le marché. Il n'y avait pas trente-six façons de régler le problème pour ces deux designers industriels: ils ont dessiné leur propre chaise haute!

Moins d'un an après la mise en marché, AGE Design, l'entreprise qu'ils ont fondée à Calixa-Lavallée, au sud de Montréal, a vendu plus de 800 chaises HiLo.

Comment l'idée leur est-elle venue ?

Geneviève Grenier, 31 ans, et Patrice Guillemain, 38 ans, se sont rencontrés à l'Université de Montréal, où ils ont étudié en design industriel. M^{me} Grenier a aussi étudié le marketing pendant deux ans à HEC Montréal.

En 2001, ils fondent une première entreprise, Triplan, spécialisée en design industriel et en communications. Triplan, qui leur appartient toujours, a réalisé des mandats pour Bombardier, L'Oréal et la Ville de Milan, en Italie.



« Pourquoi les meubles pour enfants ne pourraient pas être design », demande Geneviève Grenier, d'AGE Design [Photo : Gilles Delisle]

La chaise haute reçue en cadeau à la naissance de leur premier enfant était peu pratique, et en plus, son design ne s'intégrait pas à la maison familiale, une demeure ancestrale construite en 1756. « On a cherché partout une chaise à notre goût, en vain, dit M^{me} Grenier. Je ne comprends pas pourquoi les meubles pour enfants ne pourraient pas être design. »

Au terme de deux ans de recherche et développement, les deux designers commencent la fabrication d'une chaise haute qu'ils baptisent « HiLo ».

Stratégie : cibler le marché haut de gamme

En mai 2007, M^{me} Grenier et M. Guillemain présentent leur

prototype dans une exposition commerciale à New York. L'accueil est favorable et, en janvier, ils commencent à vendre la chaise haute. Ils créent pour cela l'entreprise AGE Design.

La PME a maintenant un troisième actionnaire, minoritaire, Armand Kessous, 48 ans, propriétaire du gestionnaire de patrimoine Harrow Partners.

Comme le couple n'a pas beaucoup de moyens, il cible les boutiques spécialisées dans les meubles contemporains pour enfants. De la puériculture haut de gamme, où les poussettes à 1 500 \$ côtoient la chaise haute d'AGE Design, vendue 345 \$.

« Ce marché haut de gamme,

(CV)

Nom : Geneviève Grenier

Âge : 31 ans

Fonction : Coprésidente

Nom : Patrice Guillemain

Âge : 38 ans

Fonction : Coprésident

Entreprise : AGE Design

À la naissance de leur fils, Arthur, le couple de designers industriels se rend compte que les chaises hautes disponibles sur le marché ne sont ni esthétiques, ni fonctionnelles. Ils décident donc d'en concevoir une et de la commercialiser.

stimulé par les vedettes du cinéma et de la télévision qui ont de jeunes enfants, est en forte croissance aux États-Unis », affirme M^{me} Grenier.

À Montréal, ce marché est limité à quelques boutiques, comme Rose ou Bleu, Bébé Plus et Pinkblue.

La chaise HiLo est maintenant vendue dans quatre boutiques de New York, de même qu'à Chicago, Miami, Boston, Atlanta, Philadelphie... En tout, la marque est présente dans une quinzaine de bouti-

ques aux États-Unis et une quarantaine au Canada, d'un océan à l'autre.

La chaise faite de plastique moulé et de bois est fabriquée en sous-traitance par Prado Technologies, de Bromptonville, et son mécanisme est usiné en Chine.

Dallas. Et on ne vend pas en France comme en Allemagne, en Espagne ou en Italie. »

Trop chère, la Chine

« Il y a un an, ça nous coûtait deux fois moins de faire fabriquer en Chine qu'au Québec. Aujourd'hui, l'économie n'est plus que de 10 %, dit Geneviève Grenier. Actuellement, nous réévaluons notre sous-traitance là-bas. »

La designer industrielle voit plusieurs

explications à l'augmentation des coûts de production en Chine :

la loi qui garantit des conditions de travail minimales; l'augmentation des coûts de l'énergie et des matières premières; et les gros fabricants qui s'intéressent peu aux petites quantités et qui tuent les plus petits, qui se contentaient d'une marge de profit moindre.

Le financement

En plus de la mise de fonds personnelle des deux cofondateurs, AGE Design a obtenu un prêt du Centre local de développement de Lajemmerais, à Verchères, et un autre prêt de la Banque Scotia pour financer son démarrage.

Dans cinq ans ?

AGE Design compte augmenter sa notoriété et sa gamme de produits. Elle participera ce mois-ci à deux expositions commerciales importantes, une à Las Vegas (ABC Kids Expo) et l'autre à Cologne (Kind + Jugend), en Allemagne.

Elle y présentera non seulement sa chaise haute, mais aussi son nouveau berceau. « Nous espérons signer un contrat avec un distributeur en Europe avant l'exposition de Cologne », précise M^{me} Grenier.

Dans cinq ans, le couple de designers compte avoir conçu sept pièces de mobilier pour enfants de la naissance à 4 ans, et disposer d'un bon réseau de distribution aux États-Unis et en Europe. Et il prévoit qu'AGE Design aura fait son entrée dans les pays du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine). ■



La chaise haute HiLo [Photo : Gilles Delisle]

Un projet : vendre en ligne

AGE Design élabore actuellement un système de vente en ligne. « C'est plus populaire aux États-Unis, parce qu'il y a une culture d'achat par catalogue plus forte qu'au Canada », explique M^{me} Grenier.

Pour vendre en ligne, la PME devra s'entendre avec un grossiste spécialisé en expédition directe (drop shipping). Ce mode de distribution consiste à vendre, habituellement en ligne, un produit qu'on ne possède pas, mais qui se trouve chez un grossiste; ce dernier est chargé d'acheminer le produit au client. AGE Design devra trouver un tel partenaire au centre des États-Unis pour que les coûts de transport soient les mêmes vers l'Est et l'Ouest.

Un conseil

« J'entends des entrepreneurs dire qu'ils veulent développer le marché américain. C'est un peu naïf, parce qu'il y a de nombreux marchés aux États-Unis, comme en Europe, affirme M^{me} Grenier. On ne vend pas à New York de la même façon qu'à Chicago, à Los Angeles ou à

À LA RECHERCHE DE GESTIONNAIRES OU DE COMPTABLES ?
Accédez à un bassin exclusif de plusieurs milliers de professionnels CMA et de candidats à la profession.
POSTES PUBLICISÉS PAR COURRIEL
ET TARIF CONCURRENTIEL.

CLIQUEZ!

514 849-1155 OU
1 800 263-5390, POSTE 256

CMA-QUEBEC.ORG

CMA Ordre des comptables
en management
accrédités du Québec

Le télétravail comme outil de recrutement

Ressources humaines. Le travail à distance permet de fidéliser les employés.

par Claudine Hébert > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca



Série Le télétravail au service des entreprises

Efficace, productif et très apprécié par les employés, le télétravail gagne de plus en plus la faveur des dirigeants d'entreprise. *Les Affaires* présente le premier volet d'une série de huit articles sur les avantages de cette formule.

1 de 8

Vous peinez à recruter et à conserver vos meilleurs employés ? Le télétravail offre une solution. Cette approche a du moins réussi à Bell Helicopter Textron Canada. La main-d'œuvre se fait rare dans le secteur de l'aérospatiale, et l'entreprise de Mirabel s'est aperçu que de permettre aux employés de travailler à distance était une

stratégie gagnante.

Non seulement presque 100 % des employés qui bénéficient de ce privilège restent fidèles à l'entreprise, mais aussi leur productivité s'est accrue de 17 %. Quant à l'absentéisme, il est quasiment nul. Le télétravail permet également à Bell Helicopter de faciliter le retour au travail après

un congé de maternité.

« Le programme est si apprécié qu'un employé a récemment refusé une promotion pour ne pas perdre cet avantage », souligne Louis Fortin, vice-président, ressources humaines, de Bell Helicopter.

Le fabricant d'hélicoptères, qui emploie plus de 2 000 personnes, a mis en place son programme de télétravail en 2001. De 13 participants au départ, cette initiative, qui vise à gérer le travail en fonction des résultats et non des heures qui y sont consacrées, touche aujourd'hui près d'une centaine d'employés. « Presque le double de la moyenne canadienne de télétravailleurs dans le secteur privé [estimée à environ 5 %] », souligne M. Fortin.



Près d'une centaine d'employés de Bell Helicopter participent au programme de télétravail, dont Jean-François Lewis, spécialiste en rémunération, qui travaille à distance deux jours par semaine. [Photo : Yves Provencher]

Travailler chez soi, un privilège

Ne profite pas qui veut de cette option. Une recrue, par exemple, ne sera pas admissible. Seuls les employés qui font preuve d'autonomie et qui ont gagné la confiance de leur supérieur peuvent bénéficier du télétravail. L'entreprise leur fait signer un contrat de près de dix pages qui établit les règles à suivre pour éviter que des secrets industriels soient éventés.

Les télétravailleurs de Bell Helicopter évoluent principalement dans les services de l'approvisionnement, des ressources humaines, des achats, des technologies de l'information, du marketing et de l'ingénierie. Le programme leur permet de travailler de une à quatre journées et demie par semaine à la maison.

« Une demi-journée de présence au bureau est nécessaire pour entretenir le lien avec l'équipe », dit Louis Fortin, lui-même télétravailleur à raison d'une journée par semaine.

Chez Bell Helicopter, presque 100 % des employés qui bénéficient du télétravail restent fidèles à l'entreprise.

M. Fortin tient cependant à préciser que le télétravail n'entraîne pas systématiquement un gain d'espace. Même s'ils ne sont de passage au bureau que deux jours par semaine ou moins, plusieurs télétravailleurs tiennent encore à avoir leur propre espace.

Satisfaction des employés
Pas chez Telus, cependant : plus de 530 agents des centres de contact avec la clientèle travaillent tous les jours de la maison. « Ils seront 700 d'ici la fin de l'année, et plus de 1 100 en 2009 », indique la porte-parole de Telus, Stacey Masson.

À ce nombre s'ajoute quelque 15 000 autres employés de Telus qui, dans tout le pays,

travaillent à domicile au moins une journée par semaine.

Des évaluations menées par l'entreprise de télécommunications ont permis de constater que le travail à domicile plaît aux employés qui en bénéficient. Leur satisfaction s'est traduite par une augmentation de 25 % de la productivité et d'une réduction de 60 % de l'absentéisme.

Les avantages du télétravail ne se limitent pas au fonctionnement interne de l'entreprise. La direction de Telus est convaincue que la formule a un impact important en matière de développement durable. En plus d'entraîner des économies d'essence et de temps en limitant le transport, le télétravail permet de réduire considérablement les émissions de gaz à effet de serre. Un plus pour l'image de l'entreprise. ■

La semaine prochaine :

> Le télétravail profite aux vendeurs

Quatre bonnes raisons d'implanter le travail à distance

1 Augmenter la productivité

Dans le confort de leur domicile, les télétravailleurs subissent moins le stress lié au transport (circulation, intempéries). Un bureau à la maison élimine aussi les interruptions inutiles par les collègues. Autant de facteurs qui favorisent une meilleure productivité.

2 Fidéliser vos employés

Plus un employé bénéficie d'autonomie et de responsabilités, plus il tire satisfaction des tâches qu'il accomplit. Qui dit employé heureux dit aussi fidèle

à ce dernier. Selon Diane-Gabrielle Tremblay, titulaire de la chaire de recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir, dans un contexte de pénurie de la main-d'œuvre, le travail à domicile est l'un des plus solides arguments pour recruter et conserver les meilleurs employés.

3 Profiter de la flexibilité des horaires

Si votre entreprise compte des bureaux, des clients et des fournisseurs dans plusieurs fuseaux horaires, le télétravail permet à vos employés de demeurer en contact avec eux

sans qu'ils aient à rester au bureau en dehors des heures de travail habituelles.

4 Réduire le taux d'absentéisme

Dans le contexte actuel, concilier vie professionnelle et vie familiale n'est pas facile. Une gestion axée sur les résultats et non sur le nombre d'heures permet à l'employé d'organiser sa journée de travail en fonction de ses contraintes quotidiennes (tempête de neige, rendez-vous chez le médecin, activité à l'école ou à la garderie). Cela réduit, voire élimine, l'absentéisme. C.H.



Avec plusieurs dossiers clients à gérer, avoir une bonne mémoire ne suffit pas.

Consultez vos dossiers de n'importe où.

Découvrez nos solutions d'affaires au telus.com/solutions

compréhension | innovation | solutions

TELUS

le futur est simple™

tendances vert l'avenir

Pour y voir clair dans les nettoyants écologiques

Consommation. Seule une certification indépendante atteste qu'un produit ménager est aussi vert que l'affirme le fabricant.

par Alexis Beauchamp > alexis.beauchamp@transcontinental.ca

Un nettoyant tout usage bio-dégradable. Du détergent sans phosphate. De l'assouplisseur non toxique.

Les étiquettes des produits ménagers sont tapissées d'affirmations vantant leurs vertus écologiques. Mais la multiplication de déclarations vagues et de demi-vérités crée davantage la confusion qu'elle n'inspire des décisions éclairées chez les consommateurs.

« Il n'existe pas de réglementation. On peut affirmer n'importe quoi sur l'étiquette », déplore Jean-François Bernier, chef de la direction de Bio Spectra, fabricant des produits ménagers Attitude.

Chercher une certification indépendante

Selon M. Bernier, les consommateurs en quête de repères

doivent rechercher une certification indépendante, comme EcoLogo, lancée par Environnement Canada en 1988.

« La vérification par une tierce partie est une condition préalable afin de pouvoir affirmer qu'un produit est écologique », explique-t-il.

Le programme EcoLogo est administré par la firme TerraChoice, d'Ottawa.

Robin Duchesneau, gestionnaire du programme, fait une mise en garde quant aux certifications et logos que certaines entreprises apposent sur leurs produits.

« Il y a tellement de logos que ça prête à confusion », dit M. Duchesneau.

Selon lui, en plus d'être gérée par une firme indépendante, EcoLogo a l'avantage d'être l'une des seules normes à exa-

miner l'ensemble du cycle de vie d'un produit (fabrication, transport, utilisation, fin de vie). Cette approche fournit un bilan environnemental plus complet.

Cet avantage a toutefois un prix : la certification initiale d'un produit et les droits de licence annuels coûtent plusieurs milliers de dollars.

Question de prix

L'entreprise québécoise Lavo est connue pour ses produits Hertel et La Parisienne. Pour répondre à une demande croissante des consommateurs – et même du personnel de l'entreprise –, certains produits sont maintenant dotés du symbole EcoLogo.

« Nous offrons un javellisant sans chlore certifié EcoLogo, mais aussi notre eau de Javel,



EcoLogo a l'avantage d'être l'une des seules normes à examiner l'ensemble du cycle de vie d'un produit. [Photo : Les Affaires]

dont les fonctions de désinfection sont reconnues et populaires », dit André Azar, responsable de la recherche et du

développement chez Lavo. « Nous continuons de mettre au point des produits plus écologiques. Mais un de nos

critères est que ces nouveaux produits ne coûtent pas plus cher au consommateur », explique M. Azar, en ajoutant que cet objectif ne facilite pas la tâche de son équipe.

M. Duchesneau, du programme EcoLogo, croit que l'écart de prix entre les produits verts et leurs concurrents classiques s'amenuise : « Ce n'est plus comme il y a 5 ou 10 ans. Les prix tendent à s'équivaloir, même si certains produits demeurent plus chers », dit-il.

Des balises pour l'industrie

Soulignons que le Bureau de la concurrence du Canada vient de publier un guide à l'intention de l'industrie et des publicitaires afin d'éliminer tout excès dans les affirmations en matière d'écologie. ■

Vorsprung durch Technik www.audi.ca



Manquez pas le bateau.

Louez une
Audi A6 2008
3.2L quattro^{MD}

Location de 36 mois

820\$

par mois*
Taux de location 0,9%

0\$

comptant

0\$

transport
et préparation

La A6. Le corps et l'âme de Audi.

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

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

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

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

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

*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires Audi participants. Sujet à l'approbation du crédit (S.A.C.). Location de 36 mois au taux annuel de 0,9%. Dépôt de garantie remboursable de 880\$, première mensualité de 820\$, avec acompte de 0\$. Montant dû au début du bail: 1 700\$. Obligation totale découlant du bail: 29 520\$. Photo à titre indicatif seulement. Modèle européen montré. Taxes, immatriculation, droits, frais administratifs (incluant les frais d'inscription jusqu'à 465 au Registre des droits personnels et réels mobiliers), assurances et autres options en sus. Livraison avant le 30 septembre 2008. Frais de 0,25 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Détails chez les concessionnaires Audi participants. Modèle montré Audi A6 3.2L de 59 900\$. «Audi», «A6», «Vorsprung durch Technik» et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. ©Audi Canada 2008. Pour en savoir plus sur Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367 AUDI ou visitez-nous à www.audi.ca. Cette offre est disponible seulement sur les véhicules en inventaire des concessionnaires Audi participants.



Une marque de 10 milliards de dollars

Droits d'auteur. Le célèbre symbole *Peace* vaut de l'or, mais il n'a aucune valeur marchande.

Existe-t-il symbole plus répandu que le dessin circulaire qui signifie la paix ? Conçu il y a 50 ans par le designer britannique Gerald Holtom pour une manifestation antinucléaire, il a été repris par le mouvement hippie qui en a fait un puissant emblème de la contre-culture. Au fil des ans, le symbole a été apposé sur toute une panoplie de produits commerciaux, vêtements, accessoires et autres bijoux.

Son créateur n'a jamais revendiqué de droits d'auteur pour son œuvre. « Il ne l'a pas fait pour l'argent », explique Ken Kolsbun, qui vient de signer un livre consacré à l'histoire du symbole, *Peace: The Biography of a Symbol*, publié par National Geographic.

Ainsi, le symbole *Peace* n'a aucune valeur marchande. Mais si on faisait le calcul, combien vaudrait la marque *Peace* ? David Haigh, président de la firme d'évaluation des marques Brand Finance, à Londres, a accepté de se prêter à l'exercice.

Résultat : au moins 10 milliards de dollars américains. « Cela coûterait environ 5 milliards de dollars pour reproduire une marque dotée d'une si grande notoriété, c'est-à-dire connue par la moitié de la population mondiale. Puis, pour une application dans l'industrie de la mode, j'ajoute encore 5 milliards de dollars. »

Domage pour les héritiers

M. Haigh sait de quoi il parle. Chaque année, Brand Finance publie le palmarès des 500 marques qui valent le plus cher dans le monde. Il a calculé que Coca-Cola vaut 45 milliards de dollars, Nike 21 milliards, et Adidas plus de 6 milliards. « Les petits-enfants de Holtom doivent le maudire au jour d'hui » dit-il à la blague.

Techniquement, les descendants de Gerald Holtom, décédé en 1985, pourraient réclamer des droits d'auteur, souligne Giovanna Spataro, avocate spécialisée en propriété intellectuelle chez Gowlings.

Ce serait cependant difficile, comme le souligne Benoit Bessette, vice-président, directeur général d'Identica branding et design à Montréal : « Le symbole est tellement répandu qu'on ne pourrait plus endiguer son utilisation, dit-il. Le *Peace* fait maintenant partie d'un alphabet graphique universel. » S. Dansereau

Avec plusieurs dossiers clients à gérer, avoir une bonne mémoire ne suffit pas.



Solutions d'affaires

Accédez à l'information, où que vous soyez, avec nos **solutions sans fil.**

Améliorez le service à la clientèle de votre entreprise en aidant vos employés à être aussi efficaces en déplacement qu'au bureau. Permettez-leur de se brancher instantanément au réseau sans fil haute vitesse de TELUS et de profiter d'un accès aux dossiers clients, aux courriels et à Internet. Quel que soit votre secteur d'activité, TELUS offre des solutions qui s'adaptent aux besoins spécifiques de votre entreprise. Découvrez-les.



Informez-vous sur l'offre d'un **ordinateur portable GRATUIT***. Communiquez dès maintenant avec votre représentant TELUS, composez le **1-866-934-7265** ou visitez **telus.com/solutions**

compréhension | innovation | solutions

TELUS
le futur est simple™

stratégies

Richard Guay avancera en terrain miné

Gestion. Le nouveau président de la Caisse de dépôt et placement du Québec fait face à un environnement financier mouvementé.



Des solutions Internet
en ligne avec vos besoins.

BANQUE
NATIONALE

Solutions bancaires par Internet pour entreprises

- **Votre banque vous accompagne**
Où que vous soyez, effectuez vos transactions courantes sur un site sécurisé.
- **Une solution de gestion efficace**
Une navigation simple, des opérations accessibles en tout temps.

1 800 910-4001, option 6
www.bnc.ca/entreprises

**BANQUE
NATIONALE**

Des frais s'appliquent. Consultez le Guide de tarification des Services aux entreprises. Des versions spécifiques de navigateurs sont exigées pour accéder aux Solutions bancaires par Internet pour entreprises de la Banque Nationale. Avant d'utiliser notre service, nous vous recommandons de consulter l'onglet Sécurité au www.bnc.ca

Brillant, compétent, expérimenté... Les observateurs ne tarissent pas d'éloges à l'égard du nouveau patron de la Caisse de dépôt et placement du Québec, Richard Guay. Mais si talentueux qu'il soit, le financier de 47 ans devra éviter plusieurs pièges pour bien gérer l'épargne collective des Québécois.

Richard Guay évoluera dans un environnement financier de plus en plus complexe et instable, la crise du crédit aux États-Unis ébranlant les Bourses du monde entier, de Londres à Hong-Kong.

Cette interdépendance des marchés ne date certes pas d'hier. Mais elle a atteint un tel degré que les meilleurs gestionnaires de portefeuilles du monde peuvent facilement perdre des milliards de dollars en une seule journée à la suite d'une mauvaise décision ou d'une analyse erronée du risque.

L'enjeu est d'autant plus important pour l'équipe que dirige Richard Guay que sa clientèle est composée en majorité de caisses de retraite et des régimes d'assurance publics et privés québécois. Le bien-être financier de millions de Québécois dépend de la façon dont l'institution évoluera sur le terrain miné de la haute finance.

Et les pièges sont nombreux. Voici les quatre principaux.

Courir plusieurs lièvres

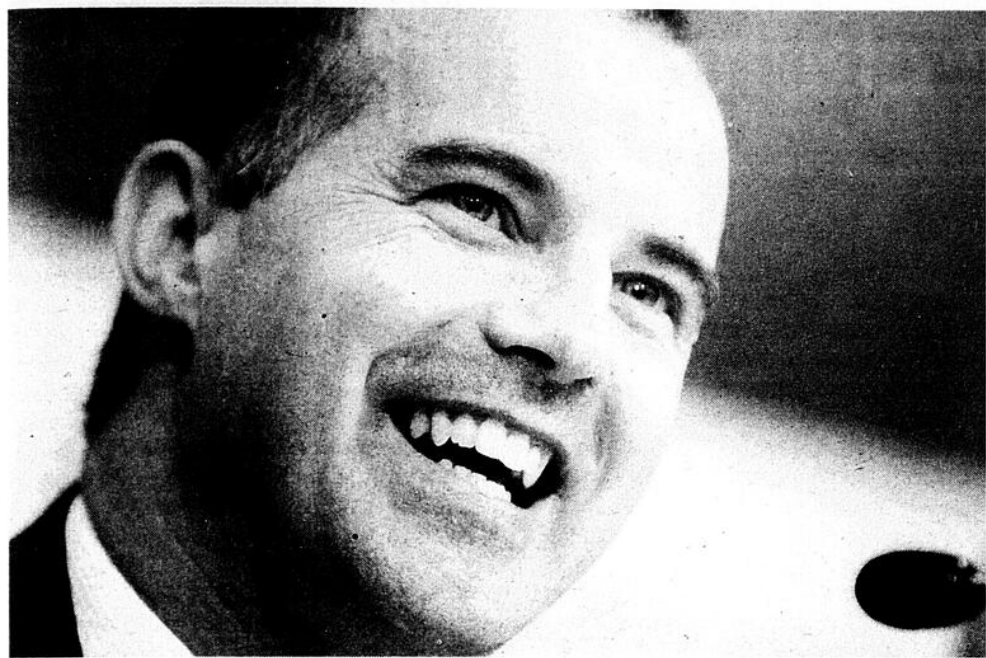
1 Claude Lamoureux, ancien président de Teachers, le régime de retraite des enseignants de l'Ontario, croit que Richard Guay doit éviter de se fixer trop d'objectifs et d'éparpiller ses efforts.

Selon lui, le meilleur rendement possible pour ses déposants doit être sa seule préoccupation. « Si on donne trop de missions à un régime de retraite, cela donne des résultats financiers décevants », dit-il.

Jean-Luc Landry, président de Landry Morin, une société de gestion de portefeuilles, est du même avis. À ses yeux, le rendement doit primer, même si cela implique des investissements qui se révèlent parfois moins fructueux, comme celui de la Caisse de dépôt dans le papier commercial adossé à des actifs (PCAA) non bancaire.

« Nous sommes dans la *business* du risque. Le seul critère qui importe en fin de compte, c'est le rendement »

stratégies



De l'avis des analystes, Richard Guay devra privilégier le rendement, sans pour autant faire de la Caisse de dépôt une institution trop frileuse. [Photo : CP/Graham Hughes]

total. Il y a en pas d'autres », dit-il, précisant que l'institution québécoise a réalisé de bons rendements malgré son aventure dans le PCAA.

2 Rendre la Caisse de dépôt trop frileuse

On reproche souvent à la Caisse de dépôt et placement du Québec de prendre trop de risques. Or, selon Claude Béland, président du Mouvement Desjardins de 1987 à 2000, un des pièges auxquels fait face le nouveau patron de la Caisse est justement de prendre moins de risques pour faire taire les critiques.

Selon lui, la Caisse de dépôt a besoin plus que jamais de bons rendements pour faire face à ses obligations à l'égard de ses déposants. De fait, la

population du Québec vieillit. « D'ici 20 ans, un Québécois sur quatre sera âgé de 65 ans ou plus », rappelle-t-il.

Et si la Caisse se montre plus prudente et génère des rendements plus faibles que par le passé, le gouvernement devra inévitablement changer les règles du jeu pour garantir le financement des retraites, en relevant par exemple l'âge légal de la retraite.

Pour sa part, le financier Stephen Jarislowsky s'inquiète de la conjoncture : « Richard Guay arrive à un moment qui n'est pas très favorable pour faire de grands gains », dit-il, faisant référence aux turbulences sur les marchés, de la crise du crédit à la hausse de

l'inflation. « Il est très difficile de prévoir comment la Caisse va défendre les pensions des Québécois. »

3 Sous-estimer l'économie québécoise

Jean Campeau, qui a dirigé la Caisse de dépôt de 1980 à 1990, croit que la nouvelle direction ne doit pas sous-estimer l'importance de l'économie québécoise dans le dynamisme de l'institution. Selon lui, la prospérité de la Caisse est intimement liée à celle du Québec.

« Plus on a d'emplois de qualité et bien rémunérés, plus la Caisse de dépôt prospère en raison de l'augmentation des dépôts qu'elle reçoit », dit-il. Cela dit, la

Caisse ne doit pas investir au Québec si ses investissements ne sont pas rentables, précise Jean Campeau.

Même son de cloche du côté de Jean-Claude Scraire, qui a aussi dirigé la Caisse de dépôt de 1995 à 2002. « La Caisse doit continuer à contribuer à l'essor économique du Québec tout en procurant un bon rendement aux déposants », dit-il.

4 Gérer à court terme

Selon plusieurs analystes, Richard Guay

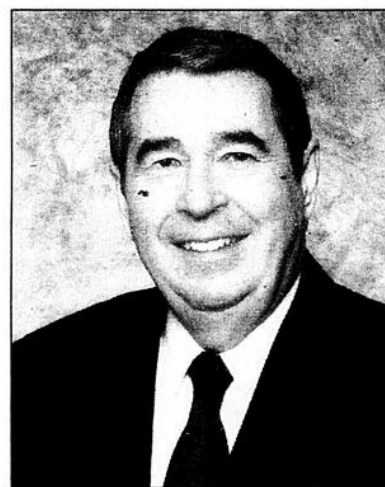
ne doit pas non plus tomber dans le piège de gérer les actifs de la Caisse seulement à court terme – même s'il doit se soucier des critiques des élus et des médias.

« Investir, c'est prendre des risques », lâche Claude Lamoureux. Quand un placement risqué fournit un bon rendement, personne n'en parle, mais quand c'est la catastrophe, ça fait les manchettes, déplore l'ancien patron de Teachers. « Je suis content que Teachers ne publie ses résultats qu'une fois par année. Certains jours, elle

peut perdre un ou deux milliards de dollars ! L'important, ajoute-t-il, c'est le gain à long terme. »

Jean-Claude Scraire estime aussi que Richard Guay doit se concentrer sur le rendement à long terme. Il insiste sur la nécessité de préparer dès aujourd'hui la relève. « Il faut voir en avant, dit-il, cibler les marchés futurs et développer l'expertise. » F. Normand

Visionnez notre entrevue avec Richard Guay sur LesAffaires.tv



Jacques A. Lefebvre
1942 - 2008

Les membres de l'équipe du Groupe Collège LaSalle rendent hommage à Jacques A. Lefebvre qui a présidé l'essor de l'organisation vers un programme d'étalement mondial, bien avant que le mot mondialisation ne soit à la mode.

Homme de vision, il a aussi été un homme de passions, nanti de valeurs qui ont imprégné l'ensemble de ses réalisations. Issu d'une famille francophone d'une communauté du nord de l'Ontario, Jacques A. Lefebvre a connu une ascension rapide dans l'ensemble des entreprises où il a œuvré. Son crédo : le labeur combiné à une formation à la fine pointe de l'évolution des besoins.

Détenant lui-même une formation internationale, il insuffle au plan de développement du Groupe Collège LaSalle cet élan vers la mondialisation. C'est ainsi qu'est né le premier et le plus important réseau canadien d'institutions de formation technique, avec des écoles en Asie, en Europe, en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Afrique du Nord.

Jacques A. Lefebvre est l'instigateur de la *Fondation de la mode de Montréal*, une contribution concrète pour soutenir l'industrie d'ici en offrant aux meilleurs éléments de la relève l'accès à des formations reconnues mondialement. En partenariat avec l'Université du Québec à Montréal, il a créé la première institution universitaire en mode au Québec, l'*École supérieure de mode de Montréal*.

Jacques A. Lefebvre nous a quitté subitement le 23 août dernier, mais il nous laisse en héritage la *Fondation du Groupe Collège LaSalle*, mise sur pied il y a quelques mois à peine. Cette fondation vise à favoriser l'éclosion du talent et à rendre disponibles les programmes offerts au Groupe Collège LaSalle à ceux et celles pour qui l'éloignement et le manque de ressources financières seraient un empêchement à leur projet de formation.

De Jacques A. Lefebvre nous retiendrons sa rigueur, sa détermination et son engagement.



Le dauphin d'Henri-Paul Rousseau

Né en 1960 à Montréal, le nouveau patron de la Caisse de dépôt et placement du Québec est bardé de diplômes en économie et en finance.

Richard Guay est titulaire d'une maîtrise en économie et d'un doctorat en économie financière de l'Université Queen's, en Ontario. Il possède aussi une maîtrise en finances de HEC Montréal.

Après avoir enseigné à HEC Montréal pendant cinq ans, le père de famille entre à la Caisse de dépôt en 1995, au début de la présidence de Jean-Claude Scraire.

Rapidement, son talent et son expertise sont reconnus par ses pairs. En 2002, il est nommé premier vice-président, gestion du risque et gestion des comptes des déposants. Son ascension se poursuit et, en 2006, il prend

les rênes de la direction des placements, un poste stratégique, le « war room » de l'institution.

Richard Guay supervise les quatre premières vice-présidences responsables de la gestion de 14 des 18 portefeuilles spécialisés de la Caisse.

Il gère, entre autres, la répartition de l'actif, l'utilisation du levier et les choix des indices de ces quatre groupes d'investissement.

À ce titre, le financier est donc en partie responsable des bons coups – comme des rendements supérieurs à la moyenne – et des mauvais – la crise du papier commercial adossé à des actifs (PCAA) non bancaire – du vaisseau amiral de la finance québécoise.

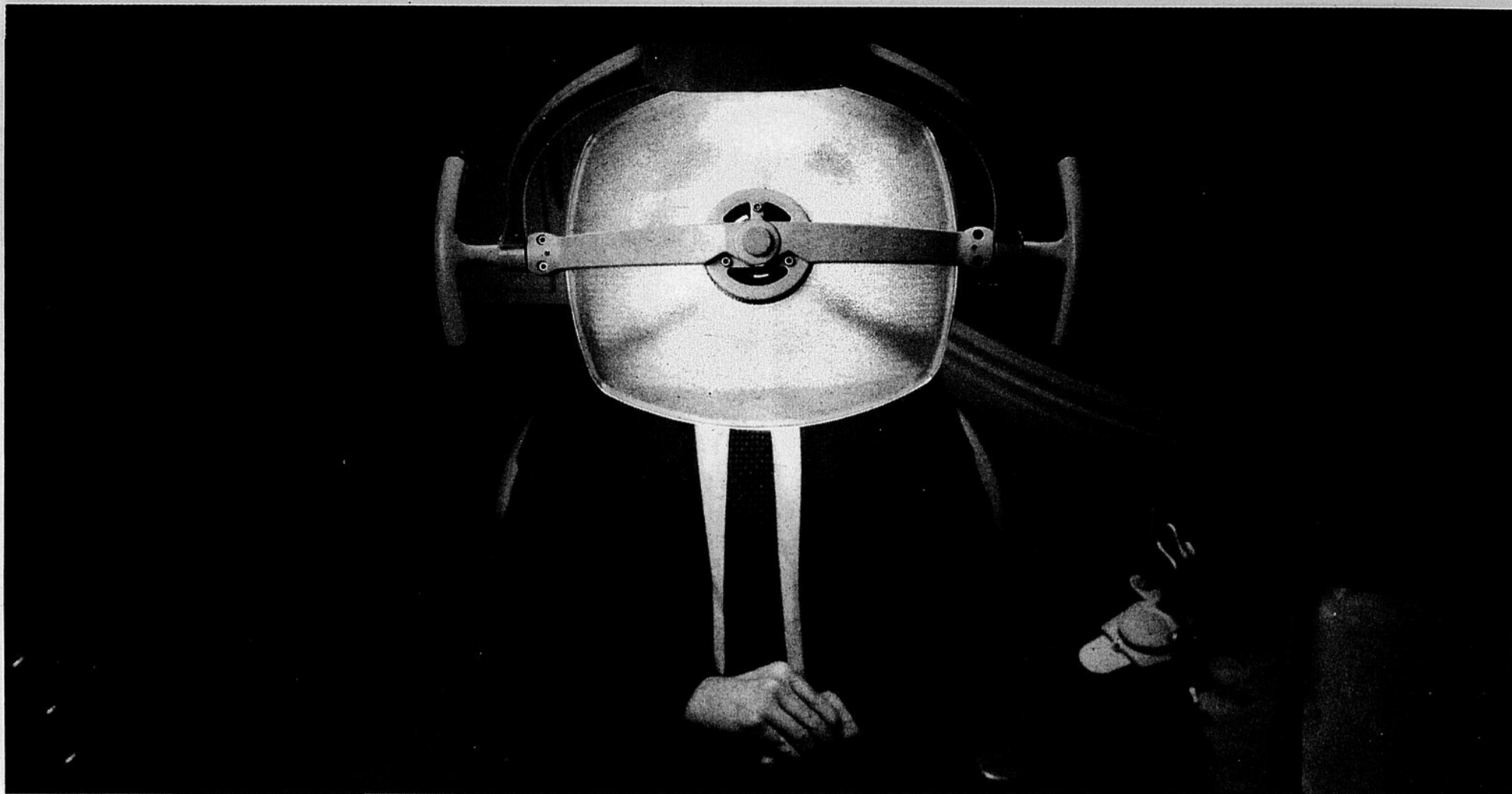
Avant sa nomination officielle, la semaine dernière, Richard Guay occupait par

interim les fonctions de président et chef de la direction depuis le 30 mai.

Au moment de quitter ses fonctions, son prédécesseur, Henri-Paul Rousseau, avait fortement laissé entendre qu'il souhaitait que le jeune financier lui succède.

Le patron de la Caisse a été sélectionné parmi 127 candidats à l'issue d'un processus indépendant commandé par le conseil d'administration de la Caisse.

C'est une première. Avant l'adoption de la nouvelle loi sur la gouvernance des sociétés d'État du Québec, loi proposée par l'ancien ministre des Finances, le libéral Michel Audet, la nomination du dirigeant de l'institution était surtout une décision politique reflétant la pensée économique du parti au pouvoir à Québec. F.N.



-----[Posez les bonnes questions]-----

L'HEURE DE LA RENCONTRE ANNUELLE AVEC VOTRE CLIENT A SONNÉ.

----- v v v -----
**VOUS PRÉFÉREZ SUBIR UN TRAITEMENT DE CANAL
PLUTÔT QUE DE FAIRE UNE ÉVALUATION
DE PORTEFEUILLE?**

Qui dit placement, dit aussi choix. Nous faisons des choix qui cherchent la vérité, qui permettent de prendre des décisions de placement éclairées et qui renforcent le sens de la responsabilité. Et vous?

PRENEZ PART À LA CONVERSATION AU iShares.ca



Les fonds iShares[™] sont gérés par Barclays Global Investors Canada Limited, filiale indirecte de Barclays PLC. Des commissions, frais de gestion et dépenses peuvent être associés aux placements dans les fonds iShares. Veuillez lire attentivement le prospectus approprié avant d'investir. Les fonds ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement à venir.

 **BARCLAYS**
GLOBAL INVESTORS

stratégies

Domptez votre agenda grâce à la méthode de David Allen p. 30

Avec Chrome, Google relance la guerre des fureteurs Web p. 35

Des étudiants de MBA font échec à la pauvreté p. 40

Pour des technologies efficaces ...

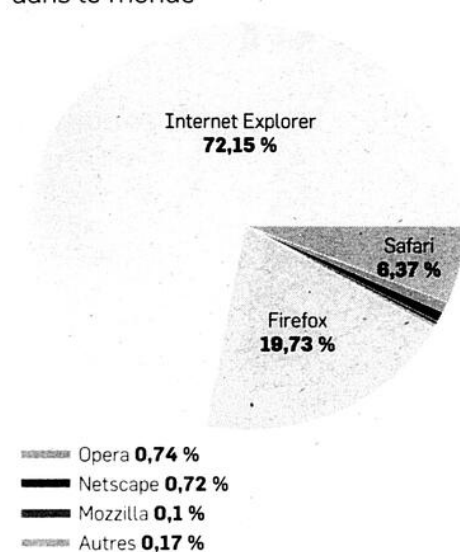
Le rendez-vous de l'automne en TI!

Participez à la Grande conférence Les Affaires le 23 septembre 2008!

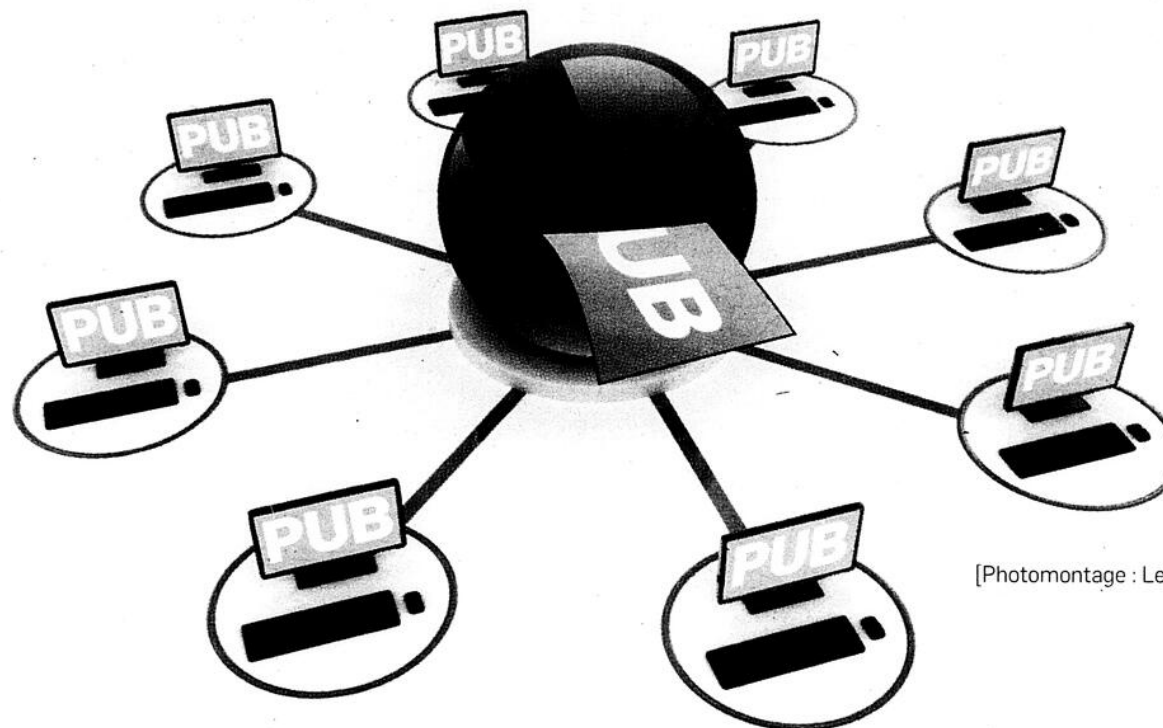
Les Grandes Conférences **les affaires** Information : 514 392-4116
lesgrandesconferences.lesaffaires.com

Coup d'œil

Le navigateur Web de Microsoft, toujours le plus utilisé dans le monde



Source : Net Applications, 5 septembre 2008.



[Photomontage : Les Affaires]

Plus de travail pour les régies Web

Internet. Les régies publicitaires facilitent la vie des annonceurs et des propriétaires de site.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

L'outil

Le rendez-vous des chercheurs d'emploi

Nouveaux diplômés, étudiants et chercheurs d'emploi ont rendez-vous au Salon Emploi Formation, qui aura lieu les 16 et 17 septembre au Palais des congrès de Montréal. Plus important salon du genre au Québec, l'événement avait accueilli 170 entreprises l'an dernier. Pour plus de renseignements : www.emploiformation.com

Les annonceurs font de plus en plus appel aux régies publicitaires Internet (*ad networks*) pour acheter des espaces.

De 2006 à 2007, les États-Unis ont assisté à une véritable explosion de l'utilisation des régies Web telles que Platform A, Google Ad Network, ValueClick et Casale Media, indique la société-conseil américaine Bain et l'Interactive Advertising Bureau.

En 2007, près du tiers des publicités tarifées au coût par impression (CPM) – les bannières, notamment –, ont été vendues par des régies;

ce chiffre était de seulement 5 % en 2006.

John Frelinghuysen, analyste chez Bain, voit plusieurs explications à ce phénomène. D'une part, les propriétaires de sites semblent débordés par la croissance effrénée d'Internet, et leurs sites comportent de plus en plus d'espaces publicitaires invendus. Ne voulant pas gaspiller le potentiel de ces espaces, les webmestres les confient donc à des régies – mais ils consentent ainsi à ce que les espaces soient loués à rabais.

De leur côté, « les annonceurs voient dans les régies publicitaires sur Internet des intermé-

diaires plus efficaces offrant un guichet unique pour toucher un grand nombre de sites, de meilleures possibilités de microciblage du public et de meilleurs tarifs », fait remarquer Yannick Manuri, stratège Web chez Espresso-Interactif.

Ce dernier note aussi un intérêt pour les régies au Canada. « De plus en plus de régies américaines viennent au Canada, ce qui est un signe de croissance. Le nombre de représentants des ventes de chaque régie semble lui aussi avoir augmenté considérablement. »

➤ L'humain est capital.

Derrière chaque succès d'entreprise, il y a des gens. C'est pourquoi une saine gestion de vos ressources humaines est primordiale.

Faites confiance à un leader en développement du capital humain.
ALIAconseil.com

ALIA
CONSEIL

stratégies

Domptez votre agenda grâce à la méthode Allen

Productivité personnelle. L'Américain David Allen, gourou de l'organisation, suggère de passer en revue tout ce qui nous encombre l'esprit pour y voir plus clair au moment de définir nos priorités.

par René Vézina > rene.vezina@transcontinental.ca

Les grandes conférences Les Affaires



1 de 3

Voici le premier volet d'une série de trois articles sur la productivité personnelle, préambule de la première des Grandes Conférences Les Affaires de la saison, intitulée « Productivité individuelle au travail... sans stress », le 2 octobre, à Montréal. David Allen en sera le conférencier d'ouverture.

REPÈRES

Réussir à s'organiser, en cinq étapes

La méthode Allen insiste surtout sur cinq étapes clés qui permettent une bonne gestion du travail.

- 1. Reconnaître et lister** les sujets qui retiennent l'attention
- 2. Déterminer** quelles actions ils exigent
- 3. Planifier** les actions concrètes à exécuter
- 4. Examiner** ces actions et évaluer les options qui s'offrent
- 5. Agir** selon l'option choisie

Source : *S'organiser pour réussir*, Éditions Transcontinental

Débordés ! Voilà comment se sentent bon nombre de professionnels aujourd'hui, qui déplorent avoir trop de choses à faire et pas assez de temps pour y arriver. À l'ère des ordinateurs, assistants numériques personnels et autres raffinements de la technologie, ne devrions-nous pas être plus productifs ? En fait, ces outils n'ont fait qu'amplifier le problème. La plupart des gens ont souvent le sentiment d'être submergés par un flot incessant de tâches, tant à la maison qu'au travail. À la longue, ils finissent par accepter cette situation comme une fatalité.

Domage, dit David Allen, parce qu'il y a moyen de reprendre le contrôle de son agenda et de devenir plus efficace. Tout est affaire de méthode et d'organisation.

Le message semble passer : M. Allen est devenu un gourou de la productivité aux États-Unis. Selon *BusinessWeek*, l'organisation qu'il dirige vaut aujourd'hui plus de 8 millions de dollars et touche aussi bien les pdg que les travailleurs autonomes.

Sa devise ? *Getting Things Done*. C'est le titre de son livre à succès publié en 2002, dont la version française, *S'organiser pour réussir*, vient de paraître aux Éditions Transcontinental (propriété du groupe Transcontinental, éditeur du journal *Les Affaires*).

Il ne s'agit pas de travailler comme une bête, bien au contraire. David Allen soutient que la clé de la productivité réside dans notre capacité à réduire le stress, calamité des temps modernes qui découle souvent d'un sentiment d'impuissance face aux obligations qui se multiplient.

Comment reprendre le dessus et alléger le fardeau ? En dégageant son esprit comme on dégagerait son bureau, c'est-à-dire en éliminant un à un les irritants.

Avant de régler ces questions, il faut les comprendre. C'est le point de départ de la méthode

Allen. En effet, les gens succombent souvent à la procrastination tout simplement parce qu'ils ne savent pas par où commencer.

La solution coule de source : il faut reconnaître les pensées qui nous encombreront le cerveau, les lister et les... entreposer. Littéralement, comme lorsque vous faites un grand ménage et que vous remplissez des boîtes de tous les objets qui encombreront les lieux. Après quoi votre environnement paraît plus propre.

Ensuite, vous pourrez plus facilement déterminer dans quel ordre procéder. Telle question mérite une réaction immédiate. Telle autre peut être différée. Tout comme après le grand ménage, quand vous décidez ce qui vaut la peine d'être mis en valeur, ce qui doit être classé et ce qui doit finir dans le bac de recyclage. Chaque chose à sa place; chaque question, son type de réaction.

David Allen ne prétend pas ajouter une heure à votre journée. En revanche, il pense qu'avec un brin d'organisation, vous pouvez récupérer l'équivalent d'une heure par jour - tout en devenant plus détendu. C'est, selon lui, la voie royale vers une meilleure productivité.

Journal Les Affaires - Se sentir débordé, c'est un peu le mal du siècle. Comment en est-on arrivé là ?

David Allen - On se laisse encombrer par les préoccupations. Et le problème n'est pas tant que nous avons trop à faire, mais que nous avons trop de décisions à prendre. Les gestionnaires, en particulier, sont aux prises avec cette situation : ils doivent sans cesse décider comment répartir le mieux possible les ressources, forcément limitées, à leur disposition. Mais c'est l'essence même de la gestion.

JLA - Quel est le principal ennemi ?

D.A. - Ces pensées, projets et autres engagements qui restent en suspens, qu'on ne réussit pas à éliminer, même quand on les met de côté, et qui reviennent nous hanter. C'est ce que j'appelle les actions non résolues (*open loops*)

« Le problème n'est pas que nous avons trop de choses à faire, mais trop de décisions à prendre. »

- David Allen

qui minent notre psyché. Il faut apprendre à les reconnaître et à les gérer. C'est une question d'organisation autant que de contrôle.

JLA - Nous en arrivons au cœur du sujet : que proposez-vous pour qu'une personne devienne à la fois plus efficace et moins stressée ?

D.A. - Essentiellement, il s'agit de mieux gérer le travail en décomposant toute la chaîne. Il faut traiter les sujets, les regrouper, déterminer la meilleure réaction (immédiate ou différée) et, finalement, agir. Globalement, c'est une façon de se rendre la vie plus facile.

JLA - Et le stress ?

D.A. - Le stress vient de la rupture de l'accord que vous aviez intuitivement conclu avec vous-même. Vous vouliez passer une journée productive, et vous voilà embourbé... Pour rétablir la situation, il faut être bien conscient de ses engagements et les traiter comme il se doit. Ce n'est pas évident, parce que les gens voient leur attention sollicitée sans arrêt tout au long de la journée. Garder à portée de main une liste de tous ces messages, c'est la clé.

JLA - La première étape, dites-vous, c'est de reconnaître les tâches qui arrivent de partout et encombrer l'esprit. Quelle technique utiliser pour y parvenir ?

D.A. - Tout dépend de vous. L'important est de comprendre le but de l'exercice : tout saisir pour



[Photo : Davidco.com]

CV

Nom : David Allen
Âge : 63 ans
Titre : Président
Entreprise : David Allen Company

Né en Louisiane, il travaille sur les questions de productivité depuis les années 1980 comme consultant en gestion. Il est l'un des *coachs* les plus en vue aux États-Unis.

► avoir une vue claire des choses à faire. Certains collent des petits papiers, d'autres utilisent un assistant numérique personnel; vous pourriez tout aussi bien écrire sur votre bras ! Il suffit que la méthode soit rapide et la liste, toujours accessible, pour pouvoir passer aux étapes suivantes.

JLA – Justement, quand vient le temps de traiter les questions, vous avez une suggestion qui peut aider bien des procrastinateurs : si la réponse ne prend pas plus de deux minutes, agissez immédiatement !

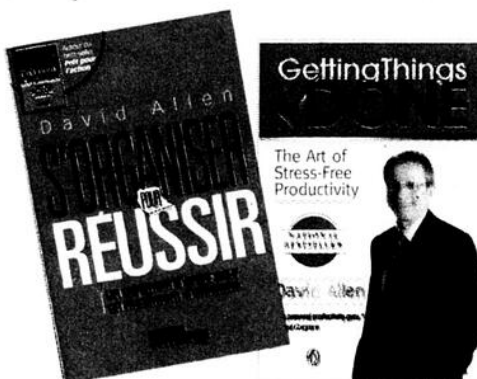
D.A. – Tout simplement parce qu'on se dégage ainsi d'un poids. Répondre à un courriel en moins de deux minutes est une chose, se lancer dans une longue explication qui exige de mettre de côté son travail du moment en est une autre. Dans le premier cas, on règle rapidement ce qui risque autrement de devenir une action non résolue; au bout du compte, l'effort est moindre que de garder cette obligation à l'esprit. S'il faut y consacrer plus de temps, on peut déléguer la réponse ou la différer. Mais il est impossible d'y parvenir sans avoir recueilli préalablement l'ensemble des questions à traiter.

JLA – Lorsque vous présentez vos séminaires, quelles sont les réactions qui vous apportent le plus de satisfaction ?

D.A. – J'aime qu'on vienne me dire : « J'ai l'impression d'avoir l'esprit plus libre, j'ai plus de latitude pour créer, j'ai gagné une heure dans ma journée, etc. » Chacun peut y trouver son compte à sa mesure. Avez-vous déjà observé à quel point les gens sont productifs à la veille d'un départ en vacances ? Parce qu'ils ne veulent pas traîner avec eux des préoccupations qui seraient lancinantes, et ils agissent donc pour les reconnaître, les lister et décider comment les traiter, une fois pour toutes. Ils vident leur corbeille. Vous savez, la productivité est étroitement liée à la concentration. Si vous êtes sans cesse distrait par des questions non résolues, vous faites du sur place. Je propose plutôt de s'organiser pour mieux avancer.

JLA – L'objectif final, c'est une plus grande efficacité ?

D.A. : Oui, et davantage : se sentir mieux parce qu'on a bien agi. ■



EN SAVOIR PLUS

Livre : *S'organiser pour réussir*, par David Allen, Éditions Transcontinental (en anglais, *Getting Things Done*, chez Penguin)

Web : www.davidco.com

David Allen fait rouler le contentieux du Canadien National

Pratiques. Sean Finn, vice-président du CN, est un des plus fervents adeptes de la méthode.

Au service du contentieux du Canadien National, on s'inspire maintenant des leçons de David Allen pour être plus efficace.

C'est Sean Finn, premier vice-président, affaires publiques, et chef de la direction, affaires juridiques, qui en a eu l'idée. Celui qui est par ailleurs maire de Saint-Lambert – autant dire que c'est un homme très occupé – a lui-même expérimenté la méthode Allen (GTD pour *Getting Things Done*) et en est devenu un adepte.

« J'avais acheté le livre, mais je l'avais mis de côté. Ça ne m'accrochait pas », dit-il, soulignant qu'il se voit lui-même, au départ, comme « une personne très organisée ».

Un an plus tard, il rencontre David Allen à Burlington, dans le Vermont, et le courant passe. Il décide alors de s'offrir un accompagnement individualisé pour mieux tester la méthode. Un membre de l'équipe Allen, Leslie Boyer, vient de Californie pour lui prêter main-forte. « Je me suis rendu compte que l'important est non pas seulement de faire des listes, mais de saisir tout ce qui nous trotte dans la tête », dit-il.

Sean Finn a adopté la méthode Allen, dont il résume les trois éléments essentiels à ses yeux. On doit d'abord faire le point régulièrement sur tout ce qu'on a à faire – et qu'on a noté, d'une façon ou d'une autre. Sean Finn consacre une heure chaque vendredi à passer en revue ses tâches, projets et autres engagements. Il faut ensuite déterminer quelle mesure prendre pour avancer dans son travail. Enfin, si l'action utile prend moins de deux minutes, aussi bien la réaliser tout de suite. « On s'en débarrasse et on peut l'oublier. »

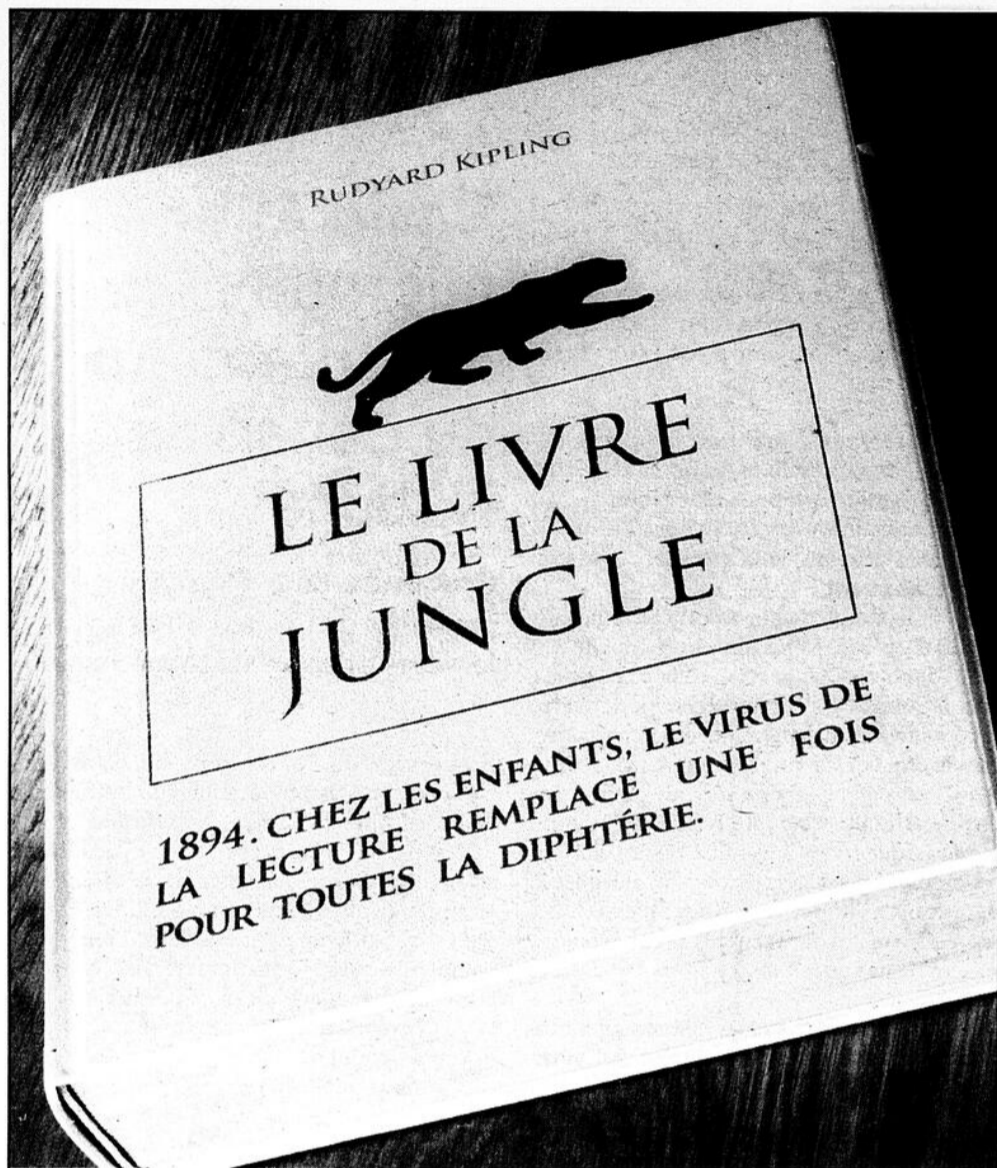
On obtient ainsi une vision claire qui nous rend plus efficace. « On peut mieux se concentrer, ce qui aide, par exemple, à mieux écouter », ajoute Sean Finn.

Ce n'est pas une religion, précise-t-il, simplement une formule qui fonctionne et qui améliore la productivité d'un groupe à partir du moment où quelques personnes commencent à réfléchir à la meilleure façon de décomposer un projet pour le faire avancer. Les actions appropriées s'ensuivent.

M^{me} Boyer revient régulièrement à Montréal pour des séances d'accompagnement de groupe au CN.

« Nous ne sommes pas devenus "zen" pour autant, il reste du stress, dit M. Finn, mais il me semble que nous parvenons plus facilement à une prise de décision complète. Ça libère l'esprit pour autre chose. » R.V.

stratégies



Jusqu'en 1894, année de la parution du Livre de la jungle, le vrai croquemitaine s'appelait la diphtérie. La mise au point d'un premier traitement efficace a permis depuis à des générations d'enfants de dormir tranquille. Chaque jour, depuis 1888, l'Institut Pasteur continue le combat. Retrouvez le programme du 120^e anniversaire sur pasteur.fr



Pneus d'hiver : les stocks risquent d'être insuffisants

Commerce de détail. La nouvelle loi fera grimper le chiffre d'affaires des détaillants de quelque 200 millions de dollars.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

Les vendeurs de pneus connaîtront la meilleure année de leur carrière en 2008, parce qu'une nouvelle loi provinciale oblige désormais les automobilistes à rouler avec des pneus d'hiver.

Selon nos estimations, les ventes de pneus augmenteront cette année de 60 %, pour des recettes supplémentaires de 200 millions de dollars.

Cette prévision repose sur l'hypothèse que les automobilistes se conforment en grande majorité à la loi et que les commerçants ne subissent pas de pénurie de pneus d'hiver, comme certains détaillants le craignent.

Le gouvernement du Québec n'a jamais quantifié l'impact de sa loi, adoptée dans la précipitation en décembre 2007. Nous avons soumis nos calculs au ministère des Transports.

« Le raisonnement est correct, mais les calculs reposent

sur une estimation très grossière », a dit Jean-Charles Charest, agent d'information au ministère des Transports du Québec (MTQ), avant de reconnaître qu'il n'avait de chiffres plus précis à fournir.

Le MTQ estime que 4,5 millions de véhicules sont visés par la loi et qu'au moins 10 % de ces véhicules ne sont pas équipés de pneus d'hiver.

Notez que certaines études parlent de 20 %. Les adeptes du pneu quatre saisons sont concentrés à Montréal et dans l'Outaouais.

Par prudence, retenons l'hypothèse de 10 %. Équiper 450 000 véhicules de 4 pneus d'hiver représente 1,8 million de pneus de plus.

Le parc de voitures de location de courte durée au Québec, aussi assujéti à la loi, nécessitera à lui seul 150 000 pneus, dit Robert Lalonde, ancien président du Regroupement des loueurs

de véhicules du Québec et vice-président, Québec, du loueur Discount. La pose des pneus d'hiver pour le parc de véhicules en location commence à la mi-septembre.

Chaque année, environ 3 millions de pneus d'hiver sont vendus au Québec, selon l'Association canadienne de l'industrie du caoutchouc. Des ventes supplémentaires de 1,8 million de pneus représentent donc une augmentation de 60 % des ventes annuelles.

À un prix moyen de 100 à 110 \$ par pneu posé, l'augmentation du chiffre d'affaires devrait atteindre de 180 à 200 millions de dollars cette année.

Risque de pénurie

Reste à voir si les stocks seront suffisants. « Il y a déjà des marques et des modèles qu'on ne peut plus commander chez les fabricants, comme les pneus chaussant

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres
et des dirigeants

Programme pour directeurs et cadres supérieurs

Fonctions, enjeux et stratégies de l'entreprise

La gestion des entreprises est devenue plus exigeante. Les directeurs et cadres supérieurs ont avantage à prendre le recul nécessaire pour élargir leurs connaissances et renforcer certaines habiletés.

Le programme permet aux participants :

- de développer un mode de gestion qui tient compte de l'ensemble des fonctions de l'entreprise;
- d'améliorer leurs connaissances, leurs habiletés et leurs pratiques de gestion;
- de renforcer leur perspective stratégique des problématiques de gestion.

L'approche pédagogique de type MBA mise largement sur des analyses de cas, sur le travail d'équipe et sur l'expérience diversifiée des participants et des professeurs.



Guy Archambault
Professeur honoraire à HEC Montréal
Coordonnateur du programme

Du 26 septembre au 29 novembre 2008
(5 vendredis, 5 samedis et 4 soirées)

www.hec.ca/cadrestdirigeants/dirigeants/cas.htm

514 340-6001

La loi en six questions

1. Quand doit-on chausser sa voiture de pneus d'hiver ?
Du 15 décembre au 15 mars.

2. Quels véhicules sont visés par la loi ?
Les véhicules de promenade, les voitures de taxi et les voitures de location de courte durée.

3. À quelle sanction s'exposent les contrevenants ?
De 200 à 300 \$ d'amende, mais aucun point d'inaptitude.

4. Sera-t-on couvert par son assureur si on a un accident au volant d'une voiture sans pneus d'hiver ?
Oui, affirme le Bureau d'assurance du Canada.

5. Les automobilistes de l'extérieur du Québec devront-ils se conformer à la loi ?
La loi vise les voitures immatriculées au Québec ainsi que certains véhicules de location immatriculés hors Québec.

6. Que doivent faire les Québécois qui passent l'hiver en Floride ?
Les *snowbirds* ne seront pas obligés de s'équiper de pneus d'hiver pour descendre dans le Sud. Ils devront toutefois obtenir un certificat de la Société de l'assurance automobile du Québec valable pendant sept jours. A.D.



→ EN BREF

4,5

Millions de véhicules touchés par la nouvelle loi provinciale sur les pneus d'hiver.

35 000

Nombre de véhicules de location de courte durée au Québec touchés par cette mesure.

38 %

Proportion des accidents survenus en hiver impliquant au moins un véhicule équipé de pneus quatre saisons.

3

Millions de pneus d'hiver vendus au Québec chaque année (60 % des ventes canadiennes).

90 %

Proportion des véhicules de promenade chaussant déjà des pneus d'hiver. Ils n'étaient que 66 % en 1998.

Sources : MTQ, Regroupement des loueurs de véhicules du Québec, Association canadienne de l'industrie du caoutchouc

« La question n'est plus de savoir s'il va y avoir une pénurie de pneus, mais quels modèles manqueront en premier. »

— Claude Joyal,
président d'Alex Pneu
et Mécanique

► les Jeep Grand Cherokee SR T8 ou les Nissan Murano », dit Claude Joyal, président d'Alex Pneu et Mécanique, qui a deux centres de pneus à Montréal.

Des détaillants ont presque doublé leurs stocks cette année, comme Pneus Laperrière, de Gatineau, et Pneus Touchette, de Montréal. « On va quand même en manquer », dit Denis Laperrière, président de Pneus Laperrière, qui a pourtant bâti un entrepôt de 20 000 pieds carrés pour stocker son surplus de marchandises. Selon lui, les pneus de 17 pouces et plus de diamètre sont susceptibles de manquer.

M. Laperrière reconnaît qu'il réalisera les meilleures ventes de sa vie, tout en soulignant que le volume élevé entraîne de nouvelles dépenses, comme l'embauche de personnel et la prolongation des heures d'ouverture.

Déjà, chez Touchette, à Montréal, 450 personnes téléphonent chaque jour pour réserver leurs pneus, du jamais vu. Même si Touchette a porté son stock à plus de 180 000 pneus, Nicolas Touchette, vice-président, n'exclut pas les pénuries pour certains modèles.

Une dépense ne venant jamais seule, les automobilistes risquent de payer leurs pneus de 10 à 25 % plus cher cette année, en raison de l'inflation du pétrole et du caoutchouc, avertit Roxanne Héroux, porte-parole du club CAA Québec. Le pétrole compte pour 60 % du prix d'un pneu, et le caoutchouc, pour 25 %.

**« J'AI CONFIANCE QUE
MON ENTREPRISE TIENNE LE COUP,
QUOI QU'IL ARRIVE. »**



Sécurité financière & Cie

Un expert à votre service pour vos assurances vie, invalidité et santé.

Si une maladie ou un décès venait bouleverser vos projets, auriez-vous les reins assez solides pour :

- payer tous les frais d'exploitation de votre entreprise (loyer, chauffage, électricité, taxes d'affaires, etc.) ?
- racheter les parts d'un associé ?
- faire face à des pertes financières sans mettre en péril la sécurité financière de votre famille ?

Afin que votre entreprise puisse toujours maintenir le cap, quoi qu'il arrive, le conseiller en sécurité financière* vous aidera à protéger vos avoirs.

Pour le rencontrer, adressez-vous à votre caisse ou à votre centre financier aux entreprises Desjardins.

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

desjardinssecuritefinanciere.com/entreprise

* Employé de Desjardins Sécurité financière, cabinet de services financiers
** Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière

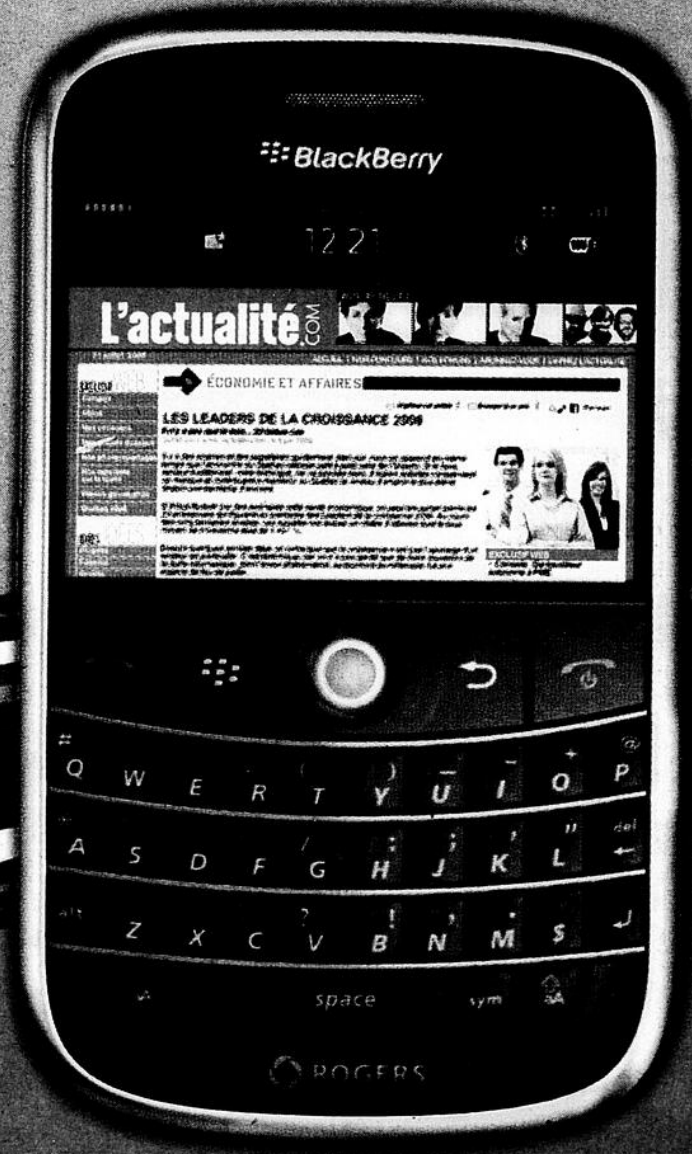
Desjardins
Sécurité financière™

Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite

stratégies

VOICI LE BLACKBERRY^{MD} LE PLUS RAPIDE AU MONDE



Accès monde

EXCLUSIVEMENT SUR LE RÉSEAU LE PLUS RAPIDE AU PAYS[†]

Vous pouvez maintenant naviguer et télécharger à des vitesses jamais atteintes avec le nouveau BlackBerry^{MD} Bold^{MC} sur le réseau 3G de Rogers. Avec une résolution incroyable, Internet sans fil n'a jamais eu aussi fière allure.

Passer à la vitesse BOLD
rogers.com/bold ou 1-866-520-3176

BlackBerry
Bold

MAXIMISEZ VOTRE TEMPS AVEC LE RÉSEAU 3G DE ROGERS



ROGERS^{MD}

- MONTREAL**
 Carrefour de La Pointe 514-642-6334
 Place Bourassa 514-324-3180
 Les Galeries d'Anjou 514-356-0356
 Place Versailles 514-355-0003
 5954, boul. Métropolitain E. 514-257-8826
 Centre commercial Le Boulevard 514-722-6049
 5110, rue Jean-Talon Est 514-723-4258
 4455, rue Saint-Denis 514-845-8353
 1, rue De Castelnau E., bur. 101 514-262-6666
 3573, boul. St-Laurent 514-288-0600
 1008, rue Clark, bur. 2068 514-954-0287
 Centre Eaton 514-849-5646
 Place Ville-Marie 514-394-0000
 1015, rue Ste-Catherine O. 514-670-3761
 2170, avenue Pierre-Dupuy 514-938-3800
 997, rue St-Antoine O. 514-866-3326
 Centre commercial Le Village 514-591-3838
 2116, rue Guy 514-932-3113
 2360, rue Notre-Dame O., bur. 102 514-983-1666
 Centre Rockland 514-735-4086
 1201, avenue Greene 514-933-8000
 Place Alexis-Nihon 514-865-9949
 5529, avenue Monkland 514-489-4334
 Centre Montpellier 514-747-1777
 9012, boul. de l'Acadie 514-387-9999
 5150, rue Jean-Talon O. 514-341-2221
 2100, boul. Marcel-Laurin 514-856-1884
 Place Vertu 514-745-0745
 7020, chemin de la Côte-de-Liesse 514-344-8883
 Complexe Desjardins 514-842-0288
 Carrefour Angrignon 514-368-4230
 3339L, boul. des Sources 514-683-3333
 2814, boul. St-Charles 514-426-9000
 14945, boul. de Pierrefonds 514-333-0636
 950, boul. St-Jean, bur. 3 514-426-9999
 Fairview Pointe-Claire 514-695-1554
- RIVE-SUD**
 Mail Montemach, Belœil 450-467-4285
 Promenades Montarville Boucherville 450-449-4998
 Mail Champlain, Brossard 450-671-3300
 Place Portobello, Brossard 450-671-4744
 Quartier DIX30, Brossard 450-676-0032
 2255, chemin de Chambly Carignan 514-594-1932
 129, boul. St-Jean-Baptiste, Châteauguay 450-692-2201
 Centre Régional Châteauguay 450-692-5136
 28D, boul. Marie-Victorin, Delson 450-444-2100
 Place La Citière, La Prairie 450-984-1696
 Place Desormeaux, Longueuil 514-513-3333
 1490, chemin de Chambly, bur. 101 Longueuil 450-442-1566
 Place Longueuil 450-321-0279
 Promenades St-Bruno 450-653-7472
 Mega-Centre St-Constant 450-635-9022
 Complexe Cousineau, Saint-Hubert 450-926-5656
 Carrefour Richelieu Saint-Jean-sur-Richelieu 450-359-4941
 Les Halles St-Jean 514-880-1888
- RIVE-NORD**
 2142, boul. des Laurentides, Laval 450-629-6060
 Centre Laval 450-978-1081
 1888, boul. St-Martin O., Laval 450-682-2640
 Carrefour Laval (boutique) 450-687-5386
 Carrefour Laval (biosque) 450-686-7566
 Centre Lépine, Laval 450-680-1234
 241C, boul. Samson, Laval 450-969-1771
 494A, rue Notre-Dame, Repentigny 450-657-3666
 Les Galeries Rive-Nord, Repentigny 450-581-7756
 Place Rosemère 450-971-2000
 135, boul. Curé-Labelle, Rosemère 450-419-7630
 360E, boul. Arthur-Sauvé, Saint-Eustache 450-974-9299
 1270, boul. Moody, bur. 10 Terrebonne 450-964-1964
 Les Galeries de Terrebonne 450-964-8403
 Carrefour du Nord, Saint-Jérôme 450-436-5895
 60, rue Bélanger, Saint-Jérôme 450-431-2355
- ÎLE-PERROT**
 Carrefour Don-Quichotte 514-425-5505
- JOLIETTE**
 517, rue St-Charles-Borromée N. 450-755-5000
 Galeries Joliette 450-760-3000
- MONT-TREBLANT**
 507, rue de Saint-Jovite 819-425-5335
- SALABERRY-DE-VALLEYFIELD**
 Centre Valleyfield 450-373-0519
 3225, boul. May-Langlois 450-371-0931
- SOREL**
 Promenades de Sorel 450-746-2079
 VAUDREUIL-DORION
 64, boul. Harwood, bur. 101 450-424-7082



[†]Le réseau sans-fil le plus rapide, selon la mesure de la vitesse de téléchargement sur le réseau HSPA. Les marques, images et symboles associés aux familles RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive et des marques de commerce ou des marques déposées de Research In Motion Limited – utilisées sous permission. ^{MD}Rogers et le ruban de Möbius sont des marques de commerce de Rogers Communications inc. utilisées sous licence. Tous les autres noms de marques et logos sont des marques de commerce de leurs titulaires respectifs. © 2008 Rogers Sans-fil

Google relance la guerre des navigateurs

Internet. La sortie de son fureteur Chrome perturbe la domination de Microsoft.

par Didier Bert > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Depuis dix ans, la plupart des internautes utilisent Internet Explorer pour accéder à la grande toile. Certes, les versions successives du logiciel libre Firefox ont grignoté des parts de marché. Mais le navigateur de la fondation Mozilla ne compte encore cette année que 20 % du marché des internautes, contre 73 % pour le fureteur de Microsoft, selon la firme NetApplications. De son côté, le navigateur d'Apple, Safari, détient 6 % du marché.

Google espère briser ce quasi-monopole. Le 1^{er} septembre, la californienne a lancé son propre fureteur, baptisé Chrome. Dans un entretien accordé au *Financial Times*, Eric Schmidt, pdg de Google, a affirmé vouloir contrer les ambitions de Microsoft sur Internet. M. Schmidt reproché à Microsoft de vouloir transformer le Web à son avantage. D'après lui, Internet Explorer, trop limité, n'offre par toutes les fonctions qu'un navigateur devrait posséder.

Mais il y a plus : la huitième version d'Internet Explorer, lancée cet été, permet aux internautes de naviguer en mode privé, une innovation qui permet d'échapper à la vigilance de Google et des autres régies publicitaires qui monétisent les allées et venues sur le Web.

Le danger est réel pour Google, qui engrange ses revenus

publicitaires grâce aux données qu'il recueille sur le comportement des internautes.

La version d'essai de Chrome, qui a nécessité deux ans de développement, peut être téléchargée en 43 langues. C'est un logiciel libre : il peut être modifié sans autorisation.

Il permet d'isoler la navigation sur chaque page consultée : quand une page bloque, elle peut être fermée sans avoir à redémarrer le navigateur. Cette gestion indépendante des pages devrait faciliter notamment l'utilisation des logiciels proposés par Google. Chrome permet d'accéder facilement aux applications du moteur de recherche, telles que sa plateforme bureautique et son service de courriel, et de les utiliser plus rapidement.

Or, pour ce géant de la publicité, les « affaires vont bien s'il y a beaucoup d'utilisations sur Internet qui fonctionnent bien », a expliqué Larry Page, un des cofondateurs de Google, lors de la conférence de presse qui a suivi la sortie de Chrome. « Si notre site est plus rapide de 20 %, nous pouvons avoir nettement plus d'utilisations, ce qui a un impact direct sur nos revenus », a-t-il ajouté.

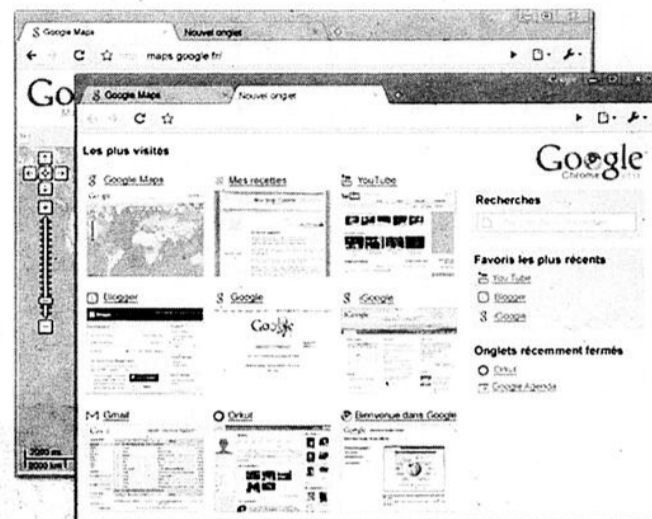
L'alliance Google-Mozilla

Dans cette guerre des navigateurs, Google bénéficie du soutien de son alliée Mozilla, créa-

trice de Firefox. John Lilly, patron de Mozilla, voit d'un bon œil la sortie de Chrome. L'apparition d'un concurrent sur le marché des fureteurs poussera les différents acteurs à innover davantage en matière de sécurité et d'interface utilisateur, écrit-il sur son blogue.

On pourrait croire que le lan-

cement de Chrome menace les parts de marché de Firefox. Ce serait oublier que Google est un partenaire de longue date de Firefox, sur les plans technique et financier. Peu avant l'annonce de la sortie de Chrome, Google et Mozilla ont même prolongé leur collaboration pour trois années. ■



Google s'est inspirée du fureteur Firefox, de Mozilla, pour développer Chrome. Un juste retour des choses, puisque d'après *The Economist*, les ingénieurs de Google avaient contribué au développement de Firefox.

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres
et des dirigeants

Séminaires

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/

La vente aux clients d'affaires

20, 21 et 22 octobre 2008 - 8 h 30 à 16 h

Robert Desormeaux (L. Sc. Comm., HEC Montréal; Ph. D. Marketing) est professeur agrégé et directeur du Service de l'enseignement du marketing à HEC Montréal et coauteur du livre *Gestion du marketing*.

Denis Chassé (Diplômé en marketing; formation en «Leadership Style») agit à titre de consultant et de conférencier. Il est chargé de cours et coordonnateur de cours à HEC Montréal.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/vca.htm

Démystifier la finance : pour apprécier l'information financière

21, 22 et 23 octobre 2008 - 9 h à 17 h

Johanne Turbide (C.A.; M. Sc. gestion, HEC Montréal; Ph. D. *Industrial and Business Studies*) est professeure agrégée au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal. **Pascale Chevrefils** (C.A.; BAA comptabilité, HEC Montréal) est chargée de cours au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gfnf.htm

Maîtrisez votre temps et vos activités professionnelles et personnelles

16 et 17 octobre 2008 - 9 h à 17 h

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/sgap.htm

Responsabilisez par la délégation : composez avec toutes les générations de collaborateurs

20 et 21 octobre 2008 - 9 h à 17 h

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/deleg.htm

Marcel Côté (L. Sc. Comm., HEC Montréal; MBA) est professeur honoraire à HEC Montréal. Il a acquis une vaste expérience de gestion au sein de diverses organisations.

Connaître et mieux exploiter les tendances du commerce de détail

20 octobre 2008 - 9 h à 17 h

Paul Lafortune (B.A., MBA) est associé principal pour une entreprise spécialisée dans les modèles et outils de projections à des fins de layout.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/ntdcd.htm

L'art de communiquer en situations délicates de gestion : stratégies et outils

21 et 22 octobre 2008 - 9 h à 17 h

Louise Lachapelle (B.A. lettres françaises; B. Sp. arts visuels et médiatiques; M. Sc. communication) est communicologue, spécialisée dans le *coaching* des activités de communication.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/acsd.htm

Sessions en entreprise : aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.

Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.



514 340-6001

Prochaine étape : Windows ?

La guerre des navigateurs pourrait bien annoncer un assaut de Google sur la forteresse Windows, de Microsoft.

Les employés de Google utilisent déjà le système d'exploitation Goobuntu, développé à partir du logiciel libre Ubuntu, révélait, en février 2006, le site *The Register*. Or, la californienne a l'habitude de tester à l'intérieur ses applications avant de les lancer sur le marché.

Google avait démenti avoir un tel plan pour Goobuntu. Elle avait également indiqué qu'elle ne voyait pas l'utilité de développer son propre navigateur... Elle vient pourtant de lancer Chrome.

Il y a dix ans, en fournissant gratuitement Internet Explorer avec Windows, Microsoft éliminait son principal concurrent, Netscape, dont les employés, avec un groupe de développeurs bénévoles, allaient créer Firefox.

Google utilise aujourd'hui la même stratégie que Microsoft. Son moteur de recherche domine largement son marché. Elle compte désormais imposer son navigateur.

Google entend contrôler davantage l'expérience de l'internaute et générer de confortables revenus publicitaires. Ainsi passe Internet d'un monopole à l'autre... D.B.

stratégies

Du brut de l'Ouest à Montréal-Est

Énergie. Petro-Canada veut raffiner au Québec du brut lourd pompé dans les sables bitumineux de l'Alberta.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

S'il n'en tient qu'aux exploitants d'oléoducs, les raffineurs de Montréal recevront du brut

extrait des sables bitumineux albertains en plus de leur approvisionnement d'outre-mer.

La raffinerie de Petro-Canada à Montréal-Est sera sans doute la première à en profiter.

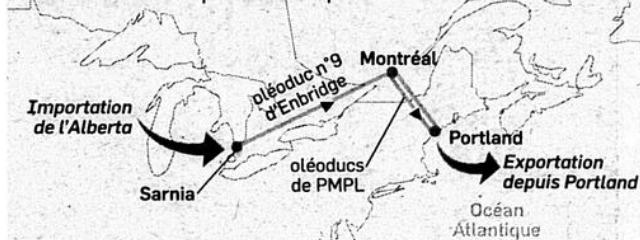
En novembre, Enbridge, le plus grand exploitant d'oléoducs du Canada, demandera à l'Office national de l'énergie l'autorisation d'inverser, dès 2010, le sens du courant dans son oléoduc n°9 entre Montréal et Sarnia, au coût d'environ 100 millions de dollars.

Portland-Montréal Pipe Line (PMPL), un autre exploitant, doit en faire autant avec l'un de ses deux oléoducs reliant le port de Portland, dans le Maine, à Montréal.

Au lieu de circuler d'est en ouest pour approvisionner l'Ontario en brut étranger, le pétrole emprunterait les deux oléoducs d'ouest en est, ce qui permettrait d'exporter du brut albertain par Portland.

Au passage, la raffinerie de Petro-Canada à Montréal-Est en retiendrait une portion, à en croire Dan Sorochan, vice-président, raffinage et approvisionnement. Le dirigeant laissait entendre, en novembre dernier, que l'usine pourrait être alimentée en partie par la mine de sables bitumineux que possède Petro-Canada au bord de la rivière Mackay, en Al-

Du pétrole lourd, de l'Alberta jusqu'à Portland en passant par Montréal



berta - des installations dont la production doit être augmentée de 40 000 barils par jour (bpj) d'ici 2011.

Petro-Canada prévoit construire à Montréal-Est une usine de cokéfaction (procédé qui consiste à transformer du pétrole lourd en coke, un combustible solide utilisé notamment en métallurgie). Ce projet de 300 millions de dollars justifierait que la raffinerie de Montréal-Est s'alimente en brut de l'Ouest. Il a toutefois été interrompu par un lock-out de la raffinerie en novembre 2007. « Nous avons commencé à préparer le terrain en 2007 », déclarait cependant Ron Brenneman, pdg de Petro-Canada, en décembre.

Chose certaine, Enbridge a tout intérêt à trouver un raffineur à Montréal pour transformer une partie du brut de l'Ouest qu'elle y aura acheminé. En effet, sa ligne n°9 peut transporter jusqu'à 200 000 bpj de l'Ontario à Montréal et l'oléoduc de PMPL, 128 000 bpj de Montréal à Portland. Autrement dit, 72 000 bpj devront trouver preneur à Montréal. Sinon, « ce serait difficile de rentabiliser le projet », dit Daniel Schteyn, analyste en énergie chez Valeurs mobilières Desjardins.

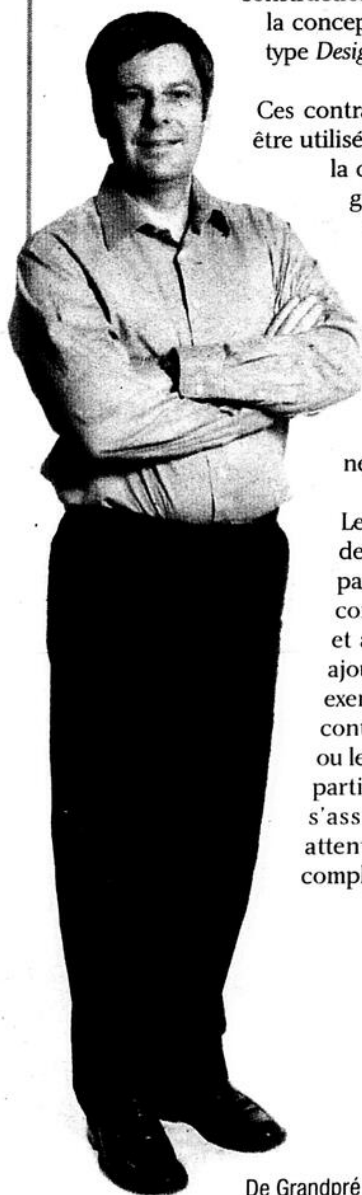
Shell Canada, qui exploite l'autre raffinerie montréalaise, n'a pas annoncé de projets qui feraient augmenter sa consommation de pétrole lourd. ■

LA MINUTE JURIDIQUE

LES CONDITIONS PARTICULIÈRES DANS LES CONTRATS TYPES

M^r Guy Gilain est membre du groupe Construction au sein du cabinet De Grandpré Chait.

Afin de faciliter les ententes contractuelles pour des projets de construction, le Comité canadien des documents de construction (CCDC) a eu le mandat de rédiger des contrats types visant à lier les entrepreneurs généraux aux donneurs d'ouvrage. Ces contrats diffèrent selon le genre de construction, les mécanismes de paiement et la responsabilité quant à la conception de l'ouvrage. À titre d'exemple, les contrats à forfait seront utilisés lorsqu'un propriétaire veut se voir construire un ouvrage à un prix fixe, alors qu'un contrat à prix unitaire sera utilisé lorsque les quantités de matériaux peuvent varier, telle la construction d'une autoroute. Lorsque l'entrepreneur assume la conception de l'ouvrage, les parties utiliseront le contrat type *Design-built*.



Ces contrats sont des formulaires bien rédigés qui peuvent être utilisés tels quels. La première partie du contrat contient la convention qui doit être complétée avec les renseignements généraux des deux parties signataires. La deuxième partie présente les définitions propres au langage de la construction. Une troisième partie contient finalement les conditions générales du contrat. Celles-ci sont des formules types qui expliquent toutes les facettes d'un chantier comme le rôle de chaque intervenant et les procédures à observer en cas d'imprévu. Ces clauses peuvent toutefois être soumises à des négociations entre les parties.

Le rôle de l'avocat en droit de la construction est alors de négocier les dispositions du contrat afin d'ajuster parfaitement celui-ci à la situation particulière. Des conditions supplémentaires propres à chaque ouvrage et au désir de chaque propriétaire peuvent alors être ajoutées pour modifier les clauses déjà existantes. Par exemple, une clause particulière peut être annexée à un contrat type afin de changer les délais d'émission d'avis ou les conditions de paiement. Le mécanisme des clauses particulières devient ainsi une façon judicieuse de s'assurer que le contrat répond parfaitement aux attentes des deux parties, sans nécessiter l'élaboration complète d'une nouvelle entente.

DE GRANDPRÉ
VOTRE MEILLEUR ALLIÉ

De Grandpré Chait, 1000, rue De La Gauchetière Ouest, bureau 2900
Montréal (Québec) H3B 4W5 www.degrandpre.com

Lauréate de la bourse Excellence de l'AMBAQ 2008



Elizabeth Nicoletti, MBA 2008

Félicitations à Elizabeth Nicoletti, diplômée du programme de MBA pour cadres de l'ESG UQAM, offert conjointement avec l'Université Paris-Dauphine, lauréate de la bourse Excellence de l'Association des MBA du Québec. Madame Nicoletti est en outre candidate finaliste pour la bourse Émérite Desjardins 2008 de cette même association.

www.esg.uqam.ca

ESG UQAM
Prenez position

Le rendez-vous de l'automne en **TI** !

Services des TI : Devenez un partenaire crédible et proactif
Alignez vos stratégies sur les besoins d'affaires de votre organisation

6 RAISONS DE PARTICIPER :

- ✓ Établir une **synergie gagnante** avec la direction afin de partager les mêmes objectifs
- ✓ Rentabiliser vos **investissements stratégiques** en TI
- ✓ Renforcer la **sécurité de vos TI** en identifiant et en gérant mieux les risques
- ✓ Améliorer vos **relations avec vos usagers** : déterminez les vrais besoins basés sur vos orientations
- ✓ Arrimer votre **stratégie d'impartition** avec vos enjeux d'affaires
- ✓ Avoir en main des **plans d'action concrets** grâce aux ateliers du 24 septembre

En une seule journée, profitez de l'expertise unique de :



› **TRANSAT**
Corinne Charette
Vice-présidente et chef de la direction des systèmes d'information



› **BOMBARDIER AÉRONAUTIQUE**
Charbel Bachaalani
Directeur, Services d'impartition Technologies de l'information



› **LOTO-QUÉBEC**
Marcel Croux
Premier vice-président, Direction corporative



› **GROUPE CANAM et TECHNIX INTERNATIONAL**
Jean Thibodeau
Vice-président Informatique et président



› **SNC-LAVALIN**
Louis Dagenais
Vice-président, Technologies globales de l'information et Systèmes de gestion de projets



› **BOURSE DE MONTRÉAL**
Bertrand Milot
Responsable, Sécurité des systèmes d'information



› **GROUPE-CONSEIL PRI / PRI-SÉCURITÉ**
Patrick Dubois
Vice-président, Vente et Recrutement



› **PCD SOLUTIONS**
Pierre Cayouette
Président



› **GROUPE CONSEIL GSR**
Daniel Baigné
Président



› **GROUPE-CONSEIL PRI / PRI-SÉCURITÉ**
Réjean Rhéaume
Vice-président, Conseil

Les Grandes Conférences
les affaires

MONTRÉAL | MARDI 23 SEPTEMBRE 2008
Information : 514 392-4116 ou lesgrandesconferences.lesaffaires.com

Sous la présidence d'honneur de :
FIQ Section de Montréal
Le réseau des TI au Québec
Benoit Laporte, Président

PASSEPORT

POUR LE SAVOIR

LE rendez-vous annuel des diplômés HEC Montréal

Vendredi 24 octobre 2008,
de 7 h à 17 h

HEC Montréal

Le Réseau
HEC MONTRÉAL

**Vous êtes de ceux qui regardent le train
qui passe... ou de ceux qui embarquent ?**

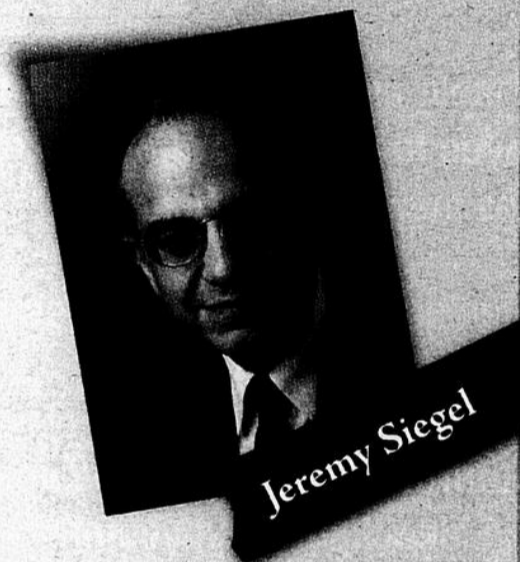
Inscrivez le 24 octobre 2008 dès aujourd'hui à votre agenda pour ne pas manquer Passeport pour le savoir, LE rendez-vous annuel des diplômés HEC Montréal. Sortir des sentiers battus, raisonner, réfléchir et apprendre autrement pour demeurer à l'avant-garde, voilà ce que votre alma mater vous propose pour que vous soyez dans le peloton de tête.

Au programme : des conférenciers de renom, tel que **Jeremy Siegel**, professeur de finance à Wharton surnommé «the wizard of Wharton» et auteur de nombreux best-sellers dont «Stocks for the Long Run: The Definitive Guide to Financial Market Returns and Long-Term Investment Strategies», vous amèneront à sortir des sentiers battus, raisonner, réfléchir et apprendre autrement pour demeurer à l'avant-garde.

**Pour affûter vos connaissances et vous placer au-dessus de la mêlée,
la clé c'est le Passeport pour le savoir.**

Soyez-y !

Réservation : 514 340-6027 ou reservation@hec.ca
Plus de détails au www.reseauhec.ca



LES GRANDS PARTENAIRES DU RÉSEAU HEC MONTRÉAL

TD Assurance
Meloche Monnex

les affaires

BANQUE NATIONALE



André Gosselin

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Un modèle hybride pour le Japon

Deuxième économie mondiale après les États-Unis, le Japon semble le pays le plus riche du monde, si l'on se fie aux apparences.

On cherche en vain les signes de pauvreté quand on est au Japon. Le modèle économique japonais paraît une réussite totale, du moins quant au niveau de vie.

Le « miracle japonais », malgré ses ratés au cours des années 1990, repose sur un modèle industriel unique. Pour un travailleur japonais typique, tout commence avec un emploi à vie dans une entreprise qui offre des services collectifs et un filet de sécurité social (un rôle assumé par l'État dans les autres pays), un salaire qui est fonction de l'ancienneté plutôt que du rendement, et des syndicats qui encouragent la coopération entre l'employeur et ses employés.

Le hic, c'est que la société japonaise n'est plus ce qu'elle était; le commerce international n'a plus grand-chose à voir avec celui de l'après-

guerre, et le pays doit s'adapter s'il veut conserver son deuxième rang mondial. Les Japonais, par exemple, ont de moins en moins d'enfants, et la population vieillit très vite. Pour garder son rythme de croissance, le Japon devra ouvrir ses portes à l'immigration, ce qui suppose un assouplissement de son marché du travail. D'autre part, la mondialisation de l'économie fait des vagues, et les entreprises japonaises doivent s'adapter.

Encore récemment, le Japon avait peu de choses en commun avec notre modèle anglo-saxon où les entreprises sont strictement des machines à faire des affaires, qu'on peut vendre ou dissoudre dans l'intérêt des actionnaires. Des machines qui reposent sur un marché ouvert où la mobilité des travailleurs et des capitaux, d'une entreprise à l'autre, est la norme plutôt que l'exception.

Plusieurs politiciens et gestionnaires japonais, depuis deux décennies, ont tenté de promouvoir

Encore récemment, le Japon avait peu de choses en commun avec notre modèle anglo-saxon.

le modèle anglo-saxon dans leur pays, avec un succès relatif. Moins en raison de l'impossibilité d'importer un tel modèle qu'à cause de ses ratés aux États-Unis même. Le krach des technologies et les scandales à la Enron avaient déjà jeté une douche d'eau froide sur la gouvernance à l'américaine, voilà que la crise du crédit vient donner d'autres munitions à la vieille garde qui veut préserver l'ancien modèle.

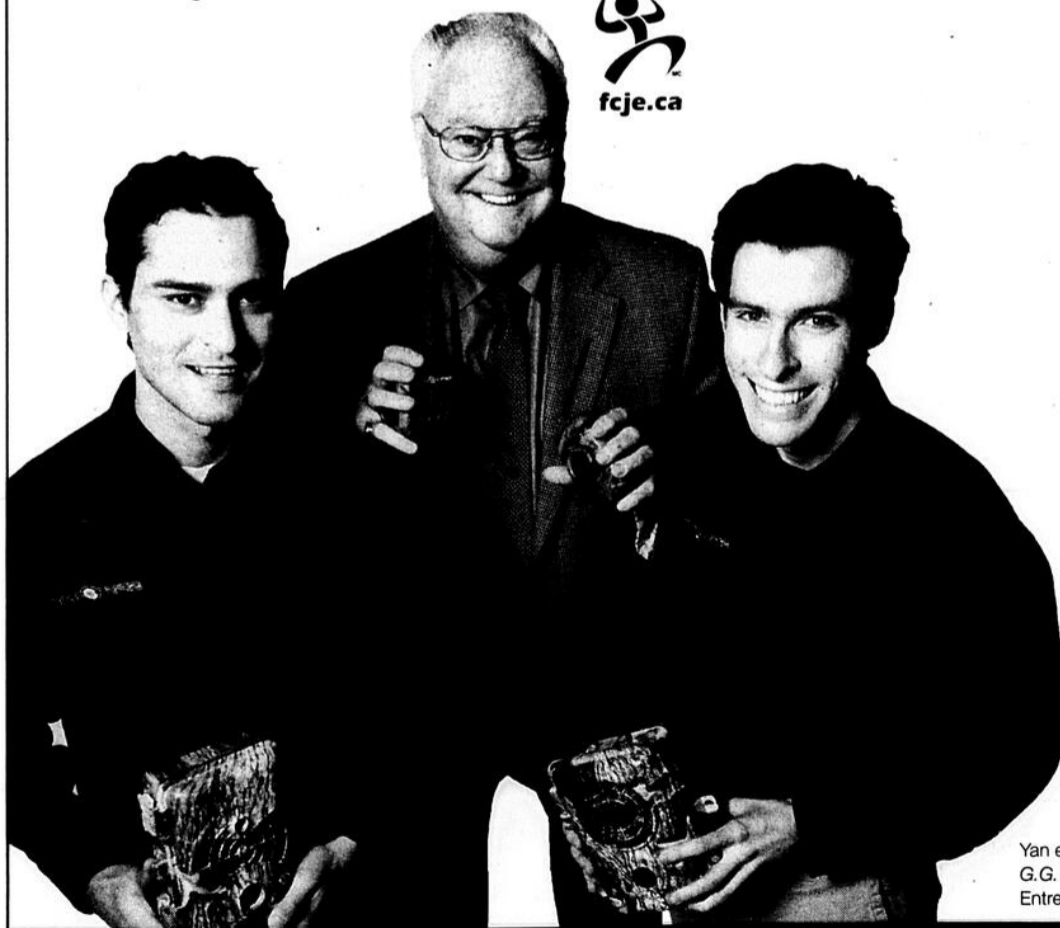
Plusieurs entreprises japonaises vont de l'avant et expérimentent des formes d'organisation à mi-chemin entre les deux modèles. Selon une enquête des professeurs Gregory Jackson du King's College de Londres, et Hideaki Miyajima de l'Université Waseda, 24 % des entreprises japonaises ont adopté un modèle hybride (mélange de gouvernance à l'américaine et à la japonaise), 42 % ont conservé le modèle traditionnel, tandis que 34 % sont dans un entre-deux.

Le modèle hybride est déjà bien implanté dans des multinationales comme Toyota, Canon, Yamaha, Hitachi et Mitsubishi. Et si plus de 90 % de ces entreprises offrent un emploi à vie, 45 % se sont quand même tournées vers une politique salariale au mérite. Pour un pays reconnu pour être fermé sur lui-même et jaloux de son identité, c'est un énorme progrès. ■

André Gosselin est l'auteur de nombreux livres sur l'investissement.

INSPIREZ un entrepreneur

Et trouvez votre inspiration



« Des moments comme ceux-là sont la rémunération du mentor. »

Comme mentor de la FCJE, je vis des moments merveilleux avec Yan et Sébastien, alors qu'ils grandissent au même rythme que leur entreprise. Mon rôle est de les conseiller, sans leur dicter ce qu'ils doivent faire, de fournir des critiques constructives, lorsque nécessaire, et de saluer ces jeunes entrepreneurs pour leurs bons coups.

En retour, en raison des efforts qu'ils consacrent, ils sont en train de devenir de futurs chefs de file du monde des affaires canadien. Ce qu'ils accomplissent me remplit d'enthousiasme et me donne l'impression de rajeunir!

Je vous invite à participer au programme de mentorat de la FCJE. Pour moi, cette expérience s'est avérée extrêmement enrichissante. Les jeunes entrepreneurs du Canada ont besoin de vous et la pérennité de l'économie de notre pays dépend de leur succès. »

Jean-Guy Furois

Fondateur et ancien président de Graphicor Ltée
Gagnant du prix « Mentor exceptionnel de la FCJE 2008 »

Devenez un mentor de la FCJE.

Alimentez le succès d'un jeune entrepreneur dès aujourd'hui!

Composez le 1-450-688-2923

Yan et Sébastien Gagnon
G.G. Telecom
Entrepreneurs de la FCJE

Cette annonce publicitaire est rendue possible grâce à :

les affaires Québec

La Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) est un organisme caritatif d'envergure nationale qui fournit, aux jeunes Canadiens âgés de 18 à 34 ans, du financement de démarrage, du mentorat et des ressources d'affaires, pour leur permettre de créer leurs propres entreprises et d'en assurer le succès.

stratégies

Management

Les leçons du MBA font échec à la pauvreté

Gestion. Des étudiants d'HEC Montréal utilisent ce qu'ils ont appris de la gestion pour soutenir des projets de développement.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Deux groupes d'étudiants qui terminaient un MBA intensif à HEC Montréal viennent de réaliser une première pour cette institution : ils ont choisi de faire leur stage de fin d'année dans un pays en voie de développement. Ils y ont accompli des mandats de gestion avec « MBA sans frontières », une ONG créée au Canada en 2004 qui prend de l'expansion dans le monde.

Cinq étudiants sont partis pour le Rwanda, où ils ont dressé un plan d'affaires pour une auberge écotouristique.

Un autre groupe est allé au Guatemala pour aider une

entreprise de commerce équitable à améliorer sa chaîne d'approvisionnement et à revoir sa stratégie de prix.

Bilan : une expérience hors du commun qui a transformé les étudiants et les a motivés davantage qu'un mandat de gestion ordinaire. Car en plus d'aider leurs clients à augmenter leurs bénéfices, ils ont contribué au développement local.

« Faire de la *business*, c'est pour ça qu'on étudie. Mais quand le but ultime est la réduction de la pauvreté et la conservation de l'environnement, ça motive encore plus »,

dit Stéphanie Émond, tout juste rentrée d'un séjour de quatre semaines au Rwanda.

Le développement financé par les profits

L'expérience montre que l'internationalisation et la responsabilité sociale sont des tendances lourdes dans l'enseignement du management, indique Jean Talbot, directeur du programme de MBA d'HEC Montréal. Elle confirme également qu'un nombre croissant d'organisations à vocation humanitaire n'hésitent plus à se lancer en affaires pour financer leurs projets.

La future auberge de Banda, au Rwanda, servira de moteur de développement économique dans ce village de 6 500 habitants. Son promoteur, l'ONG américaine Kageno, a déjà construit une clinique médicale, une pharmacie, un puits d'eau, une école primaire et une garderie. Les profits de l'auberge serviront à financer une partie de ces services.

Au Guatemala, les étudiants ont travaillé pour Mercado Global, une autre ONG américaine qui emploie à contrat 16 coopératives de femmes qui confec-



« Je suis pleine d'espoir pour ce pays », déclare Stéphanie Émond, étudiante à HEC Montréal, de retour d'un stage au Rwanda.

tionnent plusieurs produits d'artisanat, notamment des vêtements, des bijoux et autres accessoires. Mercado Global élabore le design avec les artisans, les paie de façon

équitable, finance des bourses d'études pour leurs enfants et revend ensuite les produits dans des commerces américains. Levi's figure parmi ses clients.



Lambert



Conférence pour les investisseurs autonomes

Le mardi 16 septembre 2008, à 19 h

Hôtel Hilton - 2225, autoroute des Laurentides, Laval

Une présentation de Courtage en ligne Disnat
en collaboration avec la Caisse Desjardins du Nord de Laval

- Négociez vos actions pour aussi peu que 9,95 \$.
- Vos transactions seront exécutées en 0,2 seconde.
- Ayez directement accès aux nouvelles émissions.
- Plus de 3 000 fonds d'investissement disponibles sans frais.
- Et plus encore.

Venez rencontrer monsieur Steve Deschenes. Portefeuille du bulletin financier DisnatGPS, monsieur Steve Deschenes, fera le point sur les grandes tendances de l'économie mondiale et des marchés financiers, et traitera des portefeuilles modèles ainsi que de la sélection de titres boursiers. Cette conférence offre une excellente occasion de discuter des marchés boursiers et des placements, tout en permettant de découvrir la philosophie d'investissement sous-jacente au bulletin financier DisnatGPS.

Courtage en ligne Disnat
Disnat est une division de Valeurs mobilières Desjardins, membre FCPE

Caisse Desjardins
du Nord de Laval



Desjardins



Carrières

OFFRE D'EMPLOI - VILLE DE MONTRÉAL

La Ville de Montréal emploie plus de 28 000 personnes au sein des services corporatifs et des arrondissements et gère un budget de près de 4 milliards de dollars. Elle est à la recherche de candidats en vue de pourvoir au poste de :

VÉRIFICATRICE GÉNÉRALE OU VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL

En vertu de la Loi sur les cités et villes, la Ville de Montréal doit nommer un vérificateur général pour un mandat de 7 ans non renouvelable.

Sous l'autorité du conseil municipal, vous serez responsable de l'ensemble des ressources et des activités ayant pour objet de faire une vérification indépendante des comptes et des affaires de la Ville ainsi que des sociétés paramunicipales et d'en rendre compte au conseil municipal.

Ces responsabilités incluent la vérification financière, la vérification de la conformité des opérations aux lois, règlements, politiques et directives ainsi que la vérification de l'optimisation des ressources.

Titulaire d'un diplôme universitaire dans une discipline appropriée et membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec (c.a.), vous possédez une solide expérience en vérification dans le domaine gouvernemental ou parapublic, plus particulièrement dans la direction de missions et d'équipes de vérification. Vous avez une connaissance approfondie des processus de vérification applicables aux champs d'activité des secteurs public et municipal, notamment ceux qui sont applicables aux organismes à but non lucratif, aux entreprises immobilières, à la vérification environnementale et à la vérification informatique.

Gestionnaire stratégique, vous êtes reconnu pour votre leadership et votre capacité de communication.

La Ville de Montréal offre un salaire concurrentiel jumelé à une gamme complète d'avantages sociaux.

L'offre de service devra être reçue à nos bureaux au plus tard le 19 septembre 2008, au Service du capital humain, à l'attention de Mme Diane Bouchard, chef de division Gestion des programmes corporatifs de main-d'œuvre, au 1550, rue Metcalfe, 11^e étage, Montréal (Québec) H3A 3P1 ou par courriel à : dbouchard@ville.montreal.qc.ca.

La Ville de Montréal, ayant un programme d'accès à l'égalité en emploi, invite les femmes et les membres des communautés culturelles à soumettre leur candidature. Le masculin est utilisé dans le but d'alléger le texte seulement.

Montréal

management stratégies

► **Mêmes défis, mais moyens différents**

Les défis à relever dans ces lointains projets de développement durable sont les mêmes qu'ici, mais les moyens et les contraintes sont différents.

Ainsi, pour le projet rwandais, établir le plan d'affaires a nécessité une recherche préparatoire et une visite sur le terrain pour étudier le potentiel touristique et les infrastructures existantes (dont un projet de 230 millions de dollars du conglomérat arabe Dubai World), ainsi que des entrevues avec des responsables gouvernementaux qui misent sur l'écotourisme pour relever le pays à la suite du génocide de 1994.

Enseigner la gestion altruiste

Pour le professeur Emmanuel Rinfret, coach de l'équipe d'étudiants d'HEC Montréal en stage au Rwanda, un nouveau paradigme émerge dans les écoles de gestion. « Avant, on n'enseignait qu'à faire des profits, quitte à détruire l'environnement ou le tissu social. Maintenant, on enseigne qu'il est possible de faire des affaires en leur donnant un sens, sans couper la branche sur laquelle on est assis. » L'organisme MBA sans frontières souhaite que ce paradigme se généralise. « Les dirigeants de demain devront avoir dans leur trousse à outils une expérience de vie ou de travail dans des pays en développement, dit Tal Dehtiar, président et cofondateur de l'organisme. Car la mondialisation, ce n'est pas juste la Chine ou l'Europe. » S.D.

Selon Stéphanie Émond, le défi de l'auberge de Kageno sera de se démarquer de ses concurrents de grand luxe et de réussir à éviter les embûches, à savoir une route d'accès difficilement praticable - une heure d'auto pour faire 10 kilomètres - d'importantes lacunes en comptabilité et en service à la clientèle parmi les employés recrutés localement (pas question de faire comme Dubai World et d'importer de la main-d'œuvre) et la nécessité de fonctionner avec l'énergie solaire, des toilettes sèches et une quantité limitée d'eau.

« La clé du succès sera la

formation des employés, concède-t-elle. Mais je suis pleine d'espoir pour ce pays. » Elle ajoute que son groupe a trouvé un filon touristique fort prometteur : l'ornithologie, une offre qui s'ajoute à l'observation des gorilles.

Planification déficiente

Au Guatemala, les étudiants ont constaté avec étonnement à quel point l'ONG souffrait d'un manque de planification, indique Dominic D'Amata, membre du groupe de jeunes gestionnaires. Leur travail pour Mercado Global a consisté à

effectuer un nouveau classement des fournisseurs selon des critères de fiabilité, de qualité, de crédit, etc., et à recruter de nouveaux fournisseurs. « On avait d'abord envisagé de s'approvisionner en Égypte pour le coton, mais vu l'état lamentable des routes, on a dû s'en tenir aux fournisseurs locaux », relate-t-il en guise d'exemple des contraintes.

Les étudiants ont créé une stratégie d'image de marque de commerce équitable à partir de laquelle l'entreprise pourra justifier des prix plus élevés pour sa marchandise. Ils lui ont trouvé une certifi-

cation équitable qu'elle pourra mentionner sur ses étiquettes et utiliser dans sa stratégie de marketing. Cela n'avait pas encore été fait. « Mercado Global demandait un prix plus élevé pour ses produits sans faire valoir aux consommateurs qu'ils contribuaient à la réduction de la pauvreté au Guatemala » explique M. D'Amata.

Lui et M^{me} Émond affirment que leur expérience a transformé leur façon de voir les

choses. « Quand on doit se contenter de quatre pichets d'eau pour se laver, on réalise à quel point nos mœurs occidentales sont nocives pour l'environnement », dit M^{me} Émond.

« Avant, je croyais que si les gens étaient pauvres, c'est parce qu'ils étaient paresseux. Maintenant, je sais qu'on peut être pauvre même si on travaille très fort », souligne pour sa part Dominic D'Amata. ■

Carrières



CHEZ NOUS, CHACUN A UN RÔLE À JOUER.

OFFREZ-VOUS UNE CARRIÈRE CHEZ DESJARDINS.

Parce que les valeurs de coopération sont à la base même de ce qui nous distingue, Desjardins met tout en œuvre pour que le talent, le travail et les compétences de tout un chacun soient reconnus et mis à contribution.

DIRECTEUR DE COMPTES - DÉVELOPPEUR - COMMERCIAL

Les centres financiers aux entreprises Desjardins sont des unités d'affaires formées par des caisses actives dans un même marché. Ils regroupent des experts des services financiers pour entreprises affectés exclusivement à cette clientèle.

Le Centre financier aux entreprises Desjardins du Haut-Richelieu, situé à Saint-Jean-sur-Richelieu, dessert 5 000 membres actifs principalement dans les secteurs de la nouvelle économie, le secteur manufacturier, le commerce de détail et le secteur agricole. Son portefeuille de financement aux entreprises autorisé s'élève à 800 millions de dollars. Son marché se distingue par son potentiel de développement des affaires. Le Centre financier aux entreprises compte 56 employés répartis entre deux centres de services.

LE DÉFI

Vous servirez une clientèle commerciale et industrielle composée principalement de moyennes et petites entreprises dont les besoins moyens en matière de financement sont de 500 000 \$ et plus, dont plus de la moitié sont de 1 000 000 \$ et plus. Vous assurerez le développement de nouvelles affaires majoritairement auprès d'une clientèle d'entreprises non-membres issue de vos activités de réseautage, de prospection et de sollicitation. Vous établirez et maintiendrez une relation d'affaires personnalisée auprès des membres entreprises actuels et potentiels et les conseillerez quant aux moyens d'atteindre leurs objectifs financiers. En outre, vous effectuerez les analyses financières appropriées de concert avec les ressources de soutien dédiées à l'interne et proposerez des solutions de financement innovatrices et concurrentielles aux entreprises de plus grande envergure des grands marchés commercial et industriel dans des secteurs d'activités ciblés. Vous attribuerez les financements à la clientèle sous votre responsabilité et en effectuerez le suivi dans le respect des normes et pratiques en vigueur.

LE PROFIL

Vous êtes titulaire d'un baccalauréat en administration (option finance) ou dans un domaine connexe ou d'un diplôme de deuxième cycle d'un domaine connexe et cinq années d'expérience en conseils financiers aux entreprises. Toute autre combinaison de formation et d'expérience pertinentes pourra être considérée.

Postulez en ligne au desjardins.com/emploi

Concours 0803452 - Date limite : 21 septembre 2008

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres

Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi. Seules les personnes sélectionnées seront contactées.

Carrières

Desjardins



CHEZ NOUS, CHACUN A UN RÔLE À JOUER.

OFFREZ-VOUS UNE CARRIÈRE CHEZ DESJARDINS.

Parce que les valeurs de coopération sont à la base même de ce qui nous distingue, Desjardins met tout en œuvre pour que le talent, le travail et les compétences de tout un chacun soient reconnus et mis à contribution.

Vous recherchez un défi à la mesure de vos talents ? Nous vous offrons un poste taillé sur mesure pour vous.

DIRECTEUR GESTION DES AVOIRS

La Caisse Desjardins de Hull, située à Gatineau (secteur Hull), dans la région de l'Outaouais, dessert 51 800 membres. Son actif sous gestion est de 1,8 milliard de dollars dont 1,1 milliard en prêts aux particuliers et aux entreprises. L'épargne totalise 1,3 milliard de dollars (bilan, hors-bilan). Son marché se distingue par son grand potentiel de développement des affaires. La Caisse compte 180 employés répartis entre 4 centres de services.

LE DÉFI

Vous apporterez votre soutien au directeur général adjoint dans l'élaboration, la mise en œuvre et le suivi du plan d'affaires de la Caisse. Vous orienterez, dirigerez, mobiliserez et développerez une équipe de professionnels qui se démarque par ses compétences dans les spécialités suivantes : gestion privée, service de planification financière Desjardins, approche portefeuille et valeurs mobilières. Vous vous assurerez que l'équipe effectuera une offre de service complète, intégrée et de qualité en réponse aux besoins de la clientèle. Vous assumerez la responsabilité de la gestion des ventes en effectuant le suivi des objectifs fixés et superviserez la réalisation des différents processus, opérations, pratiques exigées dans la politique cadre de conformité. Enfin vous contribuerez au développement des affaires de la Caisse et agirez à titre de personne-ressource.

LE PROFIL

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires ou dans un domaine connexe ou d'un diplôme de deuxième cycle dans un domaine connexe, vous comptez sept années d'expérience en conseil financier aux particuliers, dont quatre en gestion d'activités de vente de produits et services financiers. Toute autre combinaison de formation et d'expérience pertinentes pourra être considérée.

Postulez en ligne au desjardins.com/emploi

Concours 0803221
Date limite : 30 septembre 2008

Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres

Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi. Seules les personnes sélectionnées seront contactées.

CLUB DE PRESSE BLITZ

LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA

26000 inscriptions/contacts

(514) 722-5128

1-888-819-3282

www.datablitz.com

aussi :

BLITZ 24

SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN

"CIRCUIT DE PRESSE"

(514) 593-7399

www.blitz24.com

Carrières

LES RÉSIDENCES JEAN-XXIII

Directeur(trice) d'une résidence pour personnes âgées

Les résidences Jean-XXIII, une résidence pour personnes âgées de la région de Trois-Rivières, est à la recherche d'une personne dynamique, bonne communicatrice avec les employés, les personnes âgées et leur famille et possédant de l'expérience de négociation avec des organismes gouvernementaux afin de combler le poste de directeur(trice).

La personne sélectionnée doit avoir accumulé au moins 10 ans d'expérience à des postes impliquant la gestion de ressources humaines et budgétaires dans de grandes et de petites entreprises privées de service. La notion de rentabilité doit faire partie de son schéma de décision. Meticuleuse dans la gestion et le contrôle des opérations, elle doit respecter et faire respecter les procédures, les budgets et les échéanciers.

Privilégiant un style de gestion ouvert et participatif et faisant preuve de leadership, elle est capable de former ses employés, de les appuyer et de les amener ainsi à suivre l'évolution de l'entreprise. Elle est capable d'identifier et d'établir des objectifs pour l'entreprise qui concordent avec l'orientation générale de ceux de la compagnie mère et d'orienter l'établissement des objectifs de ses subalternes dans cette même direction.

Faisant preuve d'une écoute réelle, elle démontre de l'empathie envers les personnes atteintes de dégénérescences causées par la maladie ou le vieillissement ainsi qu'envers leur famille.

Une expérience de travail avec les personnes âgées est nécessaire, idéalement à un poste de direction d'une résidence. Une formation en gérontologie est souhaitable.

Si ce poste vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae par courriel à gr.gerard@gmail.com avant le 15 septembre 2008.



ANALYSTE FINANCIER (financement d'entreprise)

Domaine : économie sociale
Poste permanent syndiqué à Montréal

Relevant de la direction générale, vous aurez la responsabilité :

- d'analyser les demandes de financement
- de conseiller les responsables d'entreprises d'économie sociale
- de préparer les dossiers pour fins de recommandation aux différents comités d'investissements

EXIGENCES :

- minimum de 2 ans d'expérience en financement d'entreprises
- connaissances du financement immobilier, communautaire et collectif (OBNL et coopératif)
- formation universitaire option finance ou comptabilité
- excellente capacité d'analyse et de synthèse
- bonnes compétences rédactionnelles
- connaissances de l'économie sociale

Rémunération et avantages sociaux concurrentiels

Veillez nous faire parvenir votre CV, au plus tard le 26 septembre 2008

à : risq@fonds-riq.qc.ca

Site Internet : www.fonds-riq.qc.ca

20 ans. 10 000 rêves. 100 % de chez nous.

« Encore deux pigures et mon rêve se réalise! »



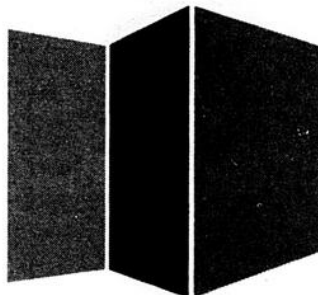
20 ans 10 000 rêves

20 ans 10 000 rêves

1-800-267-9474

www.revesdenfant.ca

La Fondation Rêves d'Enfants



SALON EMPLOI FORMATION

Toutes les perspectives s'offrent à vous

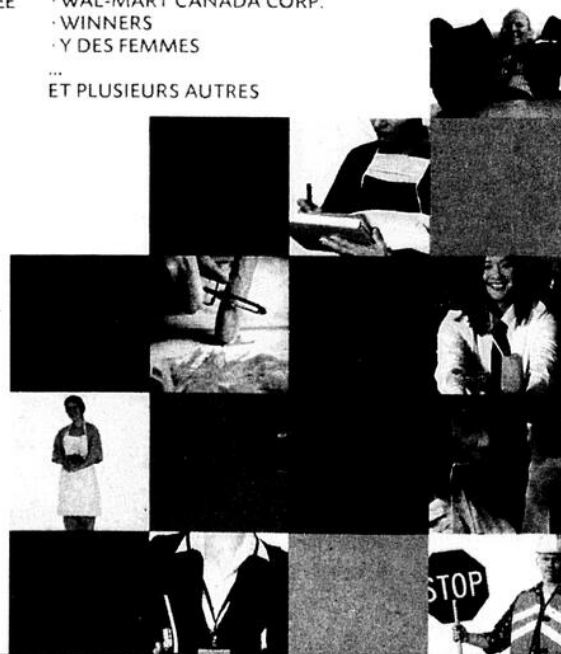
16 et 17 septembre 2008 dès 10 h
Palais des congrès de Montréal

150 entreprises sur place
Entrée gratuite / ouvert à tous

Voici la liste des entreprises participantes

- ACADEMIE DE SECURITE PROFESSIONNELLE
- ACADEMIE EDITH SEREI
- AGENCE DE PLACEMENT CARRIERE PLUS
- AGENCE HELENE ROY
- AIM CROIT
- ARCELORMITTAL
- ARROND. LE SUD-OUEST- VILLE DE MONTRÉAL
- ASSANTE WEALTH MANAGEMENT
- AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
- BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA
- BANQUE NATIONALE
- BBA
- BELJOB.CA
- BELL
- BEST BUY CANADA
- BOMBARDIER AERONAUTIQUE
- BRAY, LAROUCHE ET ASSOCIÉS
- CACI
- CANNEBERGES ATOKA
- CARA OPERATIONS LTD
- CARI ST-LAURENT
- CDEC CENTRE-SUD / PLATEAU MONT-ROYAL
- CENTRE DE FORMATION DE L'ALIMENTATION ET DU COMMERCE DU QUÉBEC (CFACQ)
- CENTRE DE FORMATION LIFTOW LTEE
- CENTRE DE FORM. PROF. MONT-LAURIER
- CENTRE DE FORM. PROF. VAL D'OR
- CENTRE DE SERVICES PARTAGÉS DU QUÉBEC
- CENTRE DENTAIRE LAPOINTE
- CENTRE DES FEMMES DE MONTRÉAL
- CENTRE EUREKA INC.
- CHADO
- CLIFAD
- CLUB DE RECHERCHE D'EMPLOI MONTRÉAL CENTRE-NORD
- CLUB INTRAWEST
- COALITION POUR LA PROMOTION DES PROFESSIONS EN ASSURANCE DE DOMMAGES
- CODEM (LES CONSEILLERS EN DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOYABILITÉ INC.)
- COLLÈGE APRIL-FORTIER, L'ÉCOLE DU VOYAGE
- COMITÉ PARITAIRE D'ENTRETIEN D'ÉDIFICES PUBLICS DE MONTRÉAL
- COMITÉ SECTORIEL DE LA MAIN-D'OEUVRE DE LA TRANSFORMATION ALIMENTAIRE
- COMMISSION DE LA FONCTION PUBLIQUE DU CANADA / PUBLIC SERVICE COMMISSION OF CANADA
- COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL
- COMMISSION SCOLAIRE MARGUERITE-BOURGEOYS
- CROIX ROUGE CANADIENNE
- CSMO-RAIL
- DAVID C. JOHNSTONE, CONSULTANT
- UMQ, ADGMQ ET COMAQ
- EBB-HEC MONTRÉAL
- ÉCOLE DE TECHNOLOGIE SUPÉRIEURE - CENTRE D'INNOVATION ET DE TRANSFERT D'EXPERTISE
- ÉCOLE DU ROUTIER PROFESSIONNEL DU QUÉBEC
- ÉCOLE NATIONALE DU MEUBLE ET DE L'ÉBÉNISTERIE-CAMPUS DE MONTRÉAL
- CAMPUS DE VICTORIAVILLE
- EFFICOM INC.
- EMPIRE LIFE
- ENTERPRISE LOCATION D'AUTOS
- EXXEA
- FACULTÉ DE L'ÉDUCATION PERMANENTE UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
- FÉDÉRATION DES CAISSÉS DES JARDINS
- FORCES CANADIENNES
- FUTURE SHOP
- GAMELOFT
- GARAGE
- GENDARMERIE ROYALE DU CANADA
- ACADEMIE DE LANGUE GEOS / GEOS LANGUAGE ACADEMY
- GEXEL TÉLÉCOM INTERNATIONAL INC.
- GOLDCORP INC. / MINES OPINACA
- GROUPE DUMOULIN
- GROUPE DYNAMITE
- GROUPE FINANCIER PEAK
- GROUPE MARCELLE INC.
- GROUPE PAGES JAUNES
- HAVER HILL STAGING
- HOMESENSE
- IDS-RICOH
- INSIGHT CANADA INC.
- INSTITUT DE FORMATION SUMMUS INC.
- INSTITUT D'ENREGISTREMENT DU CANADA / RECORDING ARTS CANADA
- INSTITUT MARITIME DU QUÉBEC
- INTÉGRATION JEUNESSE DU QUÉBEC INC.
- JOB HEBDO
- LA CABINE T
- LA CAPITALE, GROUPE FINANCIER
- LA SOURCE PAR CIRCUIT CITY
- LAB RECHERCHE INC.
- LE PROGRAMME DE NORMES INTERPROVINCIALES SCEAU ROUGE
- LES CONSEILLERS EN INFORMATIQUE D'AFFAIRES CIA INC.
- LES RESTAURANTS D. LAFLEUR INC
- LES RESTAURANTS MCDONALDS DU CANADA LTÉE
- L'HIRONDELLE
- LOBLAWS
- MANULIFE SECURITIES INC
- MARY KAY
- MAXI
- MAXI & CIE
- MÉTRO
- MÉTRO RICHELIEU INC.
- MONTREAL COLLEGE OF MANAGEMENT AND TECHNOLOGY
- MULTI-PORION
- NCO FINANCIAL SERVICES INC.
- OLYMEL
- ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC
- PARMALAT
- PC MALL
- PREMIÈRE MOISSON
- PROACTION PLUS
- PRO-DRIVERS PDJ
- PROMOFLEX INTERNATIONAL INC.
- PROVIGO
- PUROLATOR COURRIER
- RAINMAKER SYSTEMS
- RÉGIME D'ÉPARGNE-ÉTUDES USCI
- RENAISSANCE
- RÉSEAU DE TRANSPORT DE LONGUEUIL
- SAPUTO
- SEPTEMBRE ÉDITEUR S.E.N.C.
- SERVICE D'AIDE AUX JEUNES ENTREPRENEURS (SAJE MONTRÉAL MÉTRO)
- SERVICES DE SECURITE ADT INC.
- SERVICES FINANCIERS GROUPE INVESTORS INC.
- SERVICES FINANCIERS PRIMERICA
- SERVICES MATREC INC. (SITA CANADA)
- STAR CHOICE COMMUNICATIONS
- TD GROUPE MELOCHE MONNEX
- TELEPERFORMANCE
- TOASTMASTERS - DISTRICT 61
- TOYS "R" US
- VIDÉOTRON - LE POUVOIR INFINI DU CABLE
- VSM VISION STRATÉGIES MARKETING
- WAL-MART CANADA CORP.
- WINNERS
- Y DES FEMMES

ET PLUSIEURS AUTRES



www.emploiformation.com

investir

Cinq conseils afin de réussir son congé sabbatique p. 44

Astral Media en bonne position pour rebondir p. 46

La hausse du prix du bois sera explosive p. 47

ÉCONOMISEZ 75%
sur le prix en kiosque
en vous abonnant

les affaires

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

Le chiffre

5 000

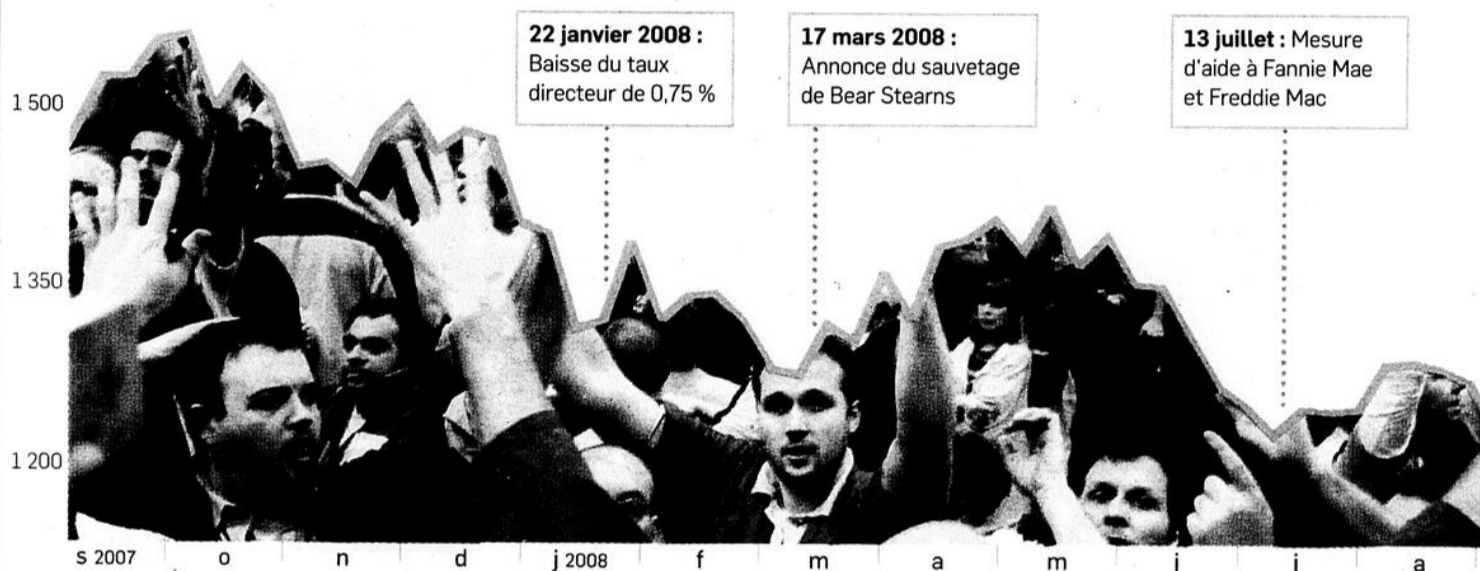
Montant total, en milliards de dollars américains, des titres de dette émis par Fannie Mae et Freddie Mac, les géants hypothécaires déçus.

L'outil

Conférence boursière à Montréal

La coop en formation financière L'Actif organise une conférence sur les marchés boursiers les 25, 26 et 27 octobre, à l'hôtel Hilton Bonaventure de Montréal. En tout, il y aura 16 conférences et séminaires sur des thèmes comme l'analyse de la direction de la Bourse et du momentum et la psychologie des marchés. Pour plus d'information, visitez le site actif.net.

Des interventions qui ont peu d'effets durables sur le S&P 500



Des reprises éphémères

Bourse. Le sauvetage de Fannie Mae et de Freddie Mac permettra-t-il de renverser la tendance ?

par Jean Gagnon > jean.gagnon@transcontinental.ca

Un nouveau rallye boursier qui s'estompera après quelques semaines, ou le début d'un marché haussier soutenu ?

Voilà la question que se posent les stratèges et les analystes à la suite de la mise en tutelle des géants hypothécaires américains Fannie Mae et Freddie Mac. Mais à cet égard, les expériences récentes sont peu concluantes.

Cette mise en tutelle est la quatrième intervention effectuée durant une fin de semaine par la Réserve fédérale et le département du Trésor américain depuis le début de l'année, rappelle

David Rosenberg, économiste pour l'Amérique du Nord chez Merrill Lynch.

Dans un premier temps, la Réserve fédérale avait surpris les marchés en abaissant son taux directeur de 0,75 point à la mi-janvier. Ensuite, de concert avec le Trésor, elle avait annoncé le sauvetage de Bear Stearns le 17 mars.

Enfin, en juillet, le secrétaire au Trésor, Henry Paulson, affirmait que Fannie Mae et Freddie Mac jouissaient d'une garantie explicite du gouvernement, une déclaration-choc qui a également causé une surprise.

En moyenne, à la suite de chacune de ces interventions, l'indice S&P 500 s'est apprécié de 8 % et la durée des rallies a été de six semaines. Mais à chaque occasion, le rallye a été éphémère, car l'indice est retombé pour toucher éventuellement un nouveau creux.

« La dernière intervention n'est pas très positive en soi », dit David Rosenberg, qui trouve que le gouvernement américain a été lent à agir. « Elle est plutôt la confirmation du piteux état dans lequel se trouve le système financier américain actuellement », dit-il. ■

Un abonnement à **Les Affaires** c'est aussi **Affaires Plus** et les cahiers hors série



Économisez plus de 75%
sur le prix en kiosque

Abonnez-vous!

www.lesaffaires.com/abonnement

1 800 361-7215

investir en manchette

Les cinq règles d'or pour profiter d'un congé sabbatique

Finances personnelles. Inaccessible, le congé sabbatique ? Au contraire, on peut y arriver sans mettre ses finances en péril.

par Daniel Renaud > daniel.renaud@transcontinental.ca

Vous avez besoin d'une pause de plusieurs mois pour repenser à votre carrière ? Pour réaliser un projet qui vous est cher ? Ou encore, vous désirez améliorer vos perspectives d'emploi en retournant aux études ?

Bienvenue dans l'univers du congé sabbatique. Ce projet qui vous fait souvent rêver, surtout quand vous êtes débordé au travail, mais que vous n'osez pas

mettre à exécution, parce que vous croyez que vous n'en n'avez pas les moyens. Imaginez : même dans la fonction publique québécoise, où un programme de rémunération à traitement différé a été mis en place pour faciliter la prise de congés sabbatiques, seulement 0,5 % des employés s'en sont prévalus !

« Nous faisons tous des choix dans la vie. Certains consacrent leur avoir à la rénovation de leur maison, d'autres à l'achat d'une grosse voiture. Nous, nous avons choisi de voyager », raconte Daniel Blain, qui a fait une pause d'un an avec sa conjointe.

Est-ce aussi simple que cela ? Tous les experts interrogés par *Les Affaires* s'entendent sur un point : la clé d'un congé sabbatique réussi est de préparer soigneusement son départ et son retour.

Votre projet est réalisable, si vous suivez avec soin les cinq règles d'or de la préparation d'un congé sabbatique.



1 Établir ses objectifs

« Le congé sabbatique est surtout une exception dans la vie d'un carériste. En conséquence, avant de plonger tête baissée, il faut prendre le temps d'établir ses objectifs de carrière et de bien déterminer ses besoins », recommande Gaétan Veillette, *fellow administrateur agréé et planificateur financier.*

Vous avez un projet de voyage à l'étranger. Quel est le meilleur moment pour passer à l'action ? Quel est le budget que vous prévoyez dépenser ? Avez-vous des économies suffisantes pour financer votre projet ? Peut-être vous rendrez-vous compte que le montant d'argent que vous devez accumuler pour réaliser votre rêve n'est pas aussi élevé que vous le pensiez !

Plusieurs ressources sont disponibles sur le Web pour vous accompagner dans votre démarche. Par exemple, le site *Yoursabbatical.com* vous propose de répondre à 12 questions pour alimenter votre réflexion.

Une fois votre décision prise, établissez un budget aussi précis que possible.

En savoir plus

> *www.yoursabbatical.com* : Pour voir des gens d'affaires parler de leurs projets. On y trouve aussi un blogue où plusieurs personnes racontent leur expérience.

> *www.escape101.com* : Plusieurs articles consacrés aux congés sabbatiques. Les auteurs, Dan Clements et Tara Gignac, ont aussi écrit un livre sur le sujet.

> *www.fourhourworkweek.com* : Un gourou de la productivité personnelle, Timothy Ferriss, propose sur son site un outil pour préparer un voyage comprenant plusieurs destinations.



2 Bien préparer sa démarche auprès de l'employeur

Mieux vaut sonder le terrain auprès de son supérieur immédiat et de ses collègues avant de décider de prendre un congé sabbatique, souligne Florent Francoeur, pdg de l'Ordre des CHRA et CRIA (conseillers en relations humaines et en relations industrielles agréés) du Québec.

Surtout, il ne faut pas placer son employeur devant un fait accompli. « Il faut vendre le projet en évitant de prendre les gens par surprise. En ce sens, on peut éviter que son employeur s'objecte en lui expliquant bien ses motivations personnelles et les avantages potentiels qu'il pourrait retirer. »

M. Francoeur suggère de se placer dans la peau de son patron. Cet exercice permet de prévoir les réticences et de proposer des solutions. Choisir son remplaçant ou allouer une période suffisante pour y parvenir, planifier le transfert des dossiers et des tâches aideront à faire avaler la pilule à son employeur.

Certaines entreprises ont prévu des dispositions pour les employés qui souhaitent prendre un congé sabbatique. Ces documents sont utiles car ils encadrent et soutiennent votre démarche. Les conventions collectives des employés de l'État québécois et des professeurs d'université prévoient aussi des régimes de paiement différé. À noter : les travailleurs qui ne sont pas syndiqués ou régis par un ordre professionnel ne peuvent pas s'appuyer sur la Loi sur les normes du travail, puisque celle-ci est muette à l'égard des congés sabbatiques.

Élyse Laplante, infographiste dans un magazine de Médias Transcontinental, qui publie le journal *Les Affaires*, a réussi avec succès cette démarche auprès de son employeur.

Ce projet de formation de 12 mois s'inscrivait dans le cadre d'une discussion portant sur son plan de développement de carrière, car elle avait gravi quelques échelons en ne comptant que sur son expérience. L'employeur lui a permis de maintenir ses cotisations au régime collectif de retraite durant son congé afin de ne pas pénaliser son épargne-retraite.

« Tout a été prévu pour que j'effectue un retour me permettant de faire évoluer ma carrière au sein de l'entreprise : le choix d'un remplaçant, les clauses financières, la garantie d'un retour à mon poste ou à une fonction similaire. J'ai pu consacrer mon énergie à la réalisation de trois sessions intensives de formation en infographie » affirme-t-elle.

Prendrait-elle encore la même décision ? Certainement ! « Je sais que je peux compter sur ma formation pour franchir les étapes d'une longue carrière en infographie. »

Comment financer son rêve

Scénario 1

Vous avez décidé de prendre un congé de six mois pour visiter 13 destinations de rêve. Comment évaluer la facture de votre projet ?

Vous avez 43 ans ; votre revenu imposable est de 80 000 \$; votre employeur n'offre pas de programme de rémunération à traitement différé.

Évaluer le coût total

Coût spécifique du projet : **30 000 \$**

Perte de revenus pendant le congé :

6 mois de salaire : **22 000 \$** après impôts¹

Total à financer : **52 000 \$**

Épargne : À 10 % de votre revenu après impôts (**4 400 \$** par année, voir note 1), il vous faudra cinq ans.

Impact sur l'épargne-retraite

Chaque tranche de 10 000 \$ non investie dans votre REER représente un manque à gagner de 29 000 \$ si vous prenez votre retraite à 65 ans, et de 22 000 \$ si vous prenez votre retraite à 60 ans.²

(Notes)

¹ Pour un revenu imposable de 80 000 \$, le taux d'imposition est de 45 % ; cela signifie un revenu net après impôts de 44 000 \$ pour un an, ou de 22 000 \$ pour six mois, dans l'exemple de notre célibataire.

² Selon l'hypothèse d'un rendement annuel composé de 5 %.

³ Pour leur revenu imposable, le taux d'imposition est de 38,4 % ; cela représente un revenu net annuel après impôts de 44 400 \$ pour Jeannette et de 33 900 \$ pour Georges.

Scénario 2

Jeannette, âgée de 35 ans, et Georges, âgé de 39 ans, veulent prendre un congé d'un an pour réaliser des travaux communautaires en Amérique centrale. Jeannette gagne 72 000 \$ par année et Georges, 55 000 \$. Ils n'ont pas d'enfant.

Évaluer le coût total

Coût spécifique du projet : **50 000 \$**

Perte de revenus pendant le congé :

> Jeannette, 12 mois de salaire : **44 400 \$** après impôts³

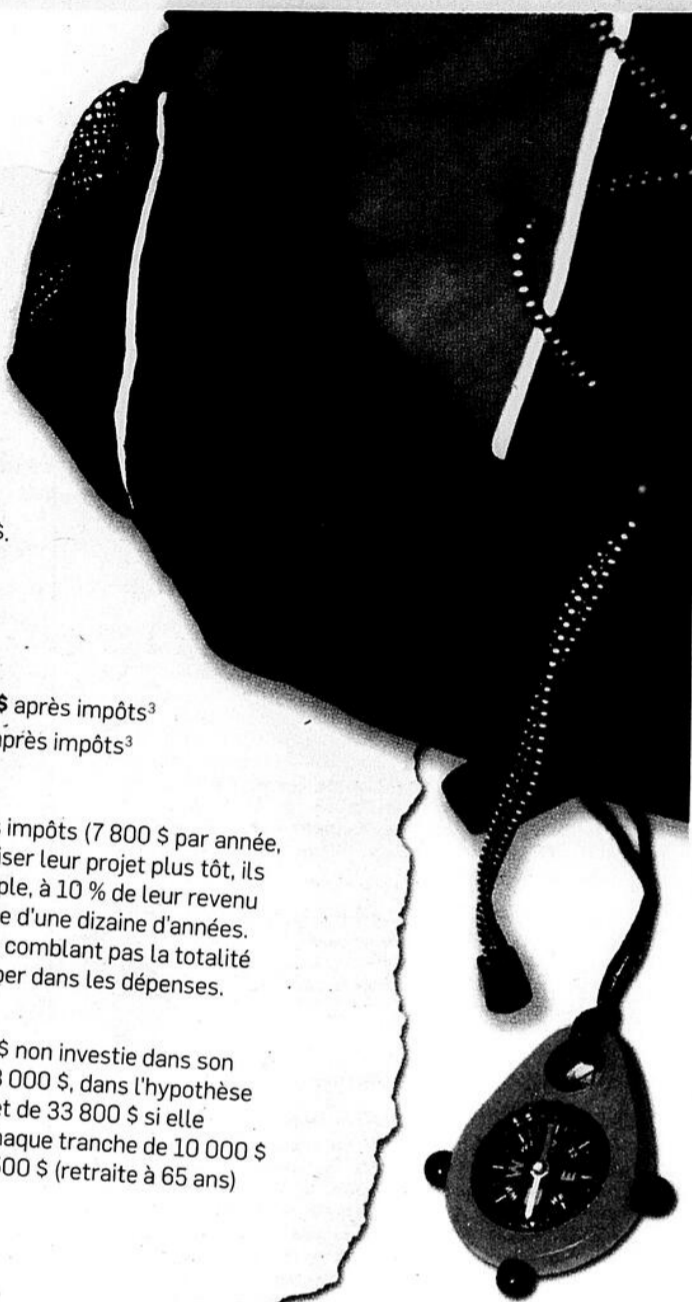
> Georges, 12 mois de salaire : **33 900 \$** après impôts³

Total à financer : **128 300 \$**

Épargne : À 10 % de leur revenu net après impôts (7 800 \$ par année, voir note 3), il leur faudra 16 ans. Pour réaliser leur projet plus tôt, ils doivent épargner beaucoup plus. Par exemple, à 10 % de leur revenu imposable, soit 12 700 \$ par année, on parle d'une dizaine d'années. L'autre option est de gérer leur congé en ne comblant pas la totalité des revenus perdus, ce qui implique de couper dans les dépenses.

Impact sur l'épargne-retraite

Pour Jeannette, chaque tranche de 10 000 \$ non investie dans son REER représente un manque à gagner de 43 000 \$, dans l'hypothèse où elle prend sa retraite à 65 ans, et de 33 800 \$ si elle prend sa retraite à 60 ans². Pour Georges, chaque tranche de 10 000 \$ non investie dans son REER représente 35 500 \$ (retraite à 65 ans) ou 27 800 \$ (retraite à 60 ans).



3 Faire sa planification financière

Savoir combien coûtera son projet, c'est bien. Mais encore faut-il calculer les coûts à plus long terme de votre congé sabbatique.

Il ne faut pas se leurrer. Les personnes qui ont déjà épargné un bon capital et celles qui ont un régime de retraite généreux sont avantagées.

Les autres peuvent aussi s'offrir un congé sabbatique, mais elles doivent aiguiser leur crayon !

Premier conseil : n'hésitez pas à faire appel à un planificateur pour vous donner un coup de main et vous aider à mesurer l'impact de votre projet sur votre épargne-retraite.

« L'erreur la plus fréquente consiste à se préoccuper uniquement du *cash flow* au cours du congé sabbatique », dit le planificateur financier Gaétan Veillette.

Le planificateur estime la valeur de l'épargne que vous accumulerez pour votre retraite en fonction de deux scénarios : si vous prenez un congé sabbatique et si vous n'en prenez pas.

L'écart pourrait vous surprendre. C'est particulièrement vrai pour les travailleurs qui n'ont pas de régime de retraite.

Si vous ne voulez pas faire appel à un planificateur, vous pouvez quand même calculer assez précisément l'impact à long terme de votre congé sur vos finances.

Prenez le montant d'argent que auriez normalement placé dans un REER, mais que vous comptez utiliser pour votre projet. Cette somme, placée à un taux de 5 %, représente sans doute un joli magot une fois à la retraite.

Par exemple, une somme de 10 000 \$ placée dans un REER rapportant 5 % vaudrait plus de 26 000 \$ dans 20 ans. Cela vous donne une façon

relativement simple d'évaluer le coût de votre congé sabbatique.

Cotisez-vous à un régime de retraite ? Si oui, informez-vous auprès de votre employeur pour voir ce qui peut être fait en cas de congé sabbatique. Certaines particularités de votre régime peuvent avoir un effet sur les prestations de retraite, surtout si le travailleur prend un congé sabbatique en fin de carrière.

« Après 60 ans, je déconseillerais cette option », dit Gaétan Veillette.

Évidemment, il faut planifier soigneusement le financement du projet. Plus votre budget sera réaliste, plus il vous sera possible de préparer un plan d'épargne qui vous permettra d'amasser l'argent nécessaire en quelques années.

Utiliser les prélèvements automatiques vers un compte réservé à cette fin peut être une façon moins douloureuse d'économiser. Mais peu importe la façon, la patience est de mise !

Autres dépenses à ne pas oublier : l'hypothèque, les assurances, l'entretien de la maison et les factures de services publics.

Idéalement, vous devriez épargner hors REER la totalité de la somme nécessaire au financement de votre congé. Mais cela n'est pas toujours possible.

François Morency, planificateur financier et président d'Aviso Conseillers financiers, recommande d'être très prudent. « Puister dans son REER peut sembler fiscalement avantageux, si la personne n'a aucun revenu. Toutefois, en tenant compte de la retenue d'impôt à la source de 21 à 31 % de la somme prélevée dans le régime, le travailleur aura probablement besoin de montants supérieurs à ce qu'il avait prévu », indique M. Morency.

Par exemple, si la personne retire 5 000 \$, elle ne pourra dépenser en fait que 4 000 \$.

4 Profitez de votre congé !

Vous êtes enfin en congé ? Alors n'oubliez pas l'essentiel : profitez-en !

Malheureusement, nombreuses sont les personnes qui n'ont pas réussi à faire le vide pendant leur congé sabbatique.

Florent Francœur, de l'Ordre des CHRA et CRIA du Québec, recommande fortement d'éviter toute tentation de modifier ses plans en cours de route.

Vous ne devriez pas être appelé à mettre un terme à votre pause, peu importe les impondérables au bureau.

C'est ce qu'ont réussi Marguerite Surprenant et Daniel Blain. Tous deux employés du gouvernement du Québec, ils ont tiré profit du régime de traitement différé pour faire une pause d'un an.

Au cours de leur congé, terminé en juin 2007, ils ont visité neuf pays, dont la France, la Chine, le Vietnam et l'Inde. Le couple avait pour projet de répertorier les sites de tourisme équitables dans les régions rurales de ces pays.

« Lors de notre séjour, nous avons prêté notre résidence à un ami, ce qui a réduit notre stress. Nous avons pu profiter pleinement de notre séjour à l'étranger », explique M. Blain.

Une expérience que le couple de Québec qualifie d'inoubliable !

Pour en savoir plus

> www.voyagesolidairequebec.qc.ca : Le site créé par Marguerite Surprenant et Daniel Blain pour raconter leur voyage autour du monde.

> *Guide des longs séjours* : Écrit par Isabelle Chagnon et Lio Kiefer, ce livre publié aux Éditions Ulysse fournit de nombreux conseils pour les voyages prolongés.

5 Planifier son retour

Toute bonne chose a une fin, dit le dicton. L'employé et l'employeur tireront profit d'un atterrissage en douceur. Il s'agit de l'étape qu'on oublie bien souvent de planifier.

« Le retour au travail doit être ordonné. Le travailleur devrait contacter son employeur quand il lui reste environ deux mois de congé. L'employeur peut alors faire le point sur les événements survenus dans l'entreprise », dit Florent Francœur.

En fait, le retour au bercail exige une solide préparation psychologique.

Reprenre le travail s'apparente bien souvent à l'obtention d'un nouvel emploi : nouveaux collègues, changements dans l'entreprise, etc. Pendant le congé, la planète n'a pas cessé de tourner.

« Le retour au travail a été difficile, car les collègues ont évolué, tout comme moi. Notre vision du monde change sans qu'on en réalise pleinement les effets sur le climat de travail et les relations interpersonnelles, explique Marguerite Surprenant.

« Revenir à une certaine routine quotidienne m'a ébranlée. Après quelque temps, j'ai choisi d'occuper un nouveau poste au gouvernement du Québec. Ce fut salutaire », dit-elle.

Cela dit, M^{me} Surprenant et son conjoint Daniel Blain comptent répéter l'expérience. Ils conseillent toutefois aux fonctionnaires de prendre le congé à la dernière année de programme de traitement différé, de façon à avoir son plein revenu dès le retour pour ainsi reprendre son rythme de vie antérieur.

investir profil boursier

AVIS DE NOMINATION
Alcoa Canada Produits primaires

Pierre Morin

Vice-président, Exploitation, Alcoa Canada Produits primaires

M. Jean-Pierre Gilardeau, président, Alcoa Canada, est heureux d'annoncer la nomination de M. Pierre Morin à titre de vice-président, Exploitation, Alcoa Canada Produits primaires.

M. Morin assurera la gestion de l'exploitation des activités de produits primaires d'Alcoa Canada ce qui comprend les alumineries Alcoa de Baie-Comeau, de Deschambault et de Bécancour ainsi que de l'Usine de tige de Bécancour et de l'Usine d'anodes de Lake Charles en Louisiane. Il sera également impliqué étroitement et agira à titre de client dans le projet de modernisation de l'Aluminerie de Baie-Comeau récemment annoncé.

Avant sa nomination, M. Morin occupait le poste de directeur général de l'Aluminerie Alcoa de Baie-Comeau. Auparavant, il a occupé le poste de président-directeur général de Norsk Hydro Canada inc. M. Morin est titulaire d'une maîtrise en chimie de l'Université de Montréal.

À propos d'Alcoa Canada Produits primaires

Au Québec, Alcoa Canada Produits primaires (ACPP) regroupe, en plus de l'Aluminerie de Bécancour (ABI) et de l'Usine de Tige de la même région, les alumineries de Baie-Comeau et de Deschambault. Ces quatre usines possèdent une capacité annuelle de production de plus de 1 million de tonnes métriques de lingots, de plaques, de billettes et de tige d'aluminium. ACPP regroupe plus de 3 300 employés et ses activités génèrent des retombées économiques de plus de 1,5 milliard \$ par année pour la province. Ses projets d'expansion, dont la modernisation de son aluminerie de Baie-Comeau au coût de 1,2 milliard de dollars, encadreront la croissance de l'entreprise au Québec au moins jusqu'en 2040. Au Canada, Alcoa emploie 4 200 personnes et possède 15 établissements et usines.

À l'échelle mondiale, Alcoa est un leader en production et en gestion d'aluminium de première fusion, d'aluminium fabriqué et d'alumine combinés. Présente dans tous les secteurs principaux de cette industrie, Alcoa dessert les marchés industriels, de l'aérospatiale, de l'automobile, de l'emballage, de la construction, du bâtiment et des transports commerciaux. L'entreprise compte 97 000 employés répartis dans 34 pays et a été nommée l'une des meilleures entreprises au monde en matière de développement durable lors du Forum économique mondial de Davos, en Suisse. De plus amples renseignements sont disponibles à www.alcoa.com.

L'aluminium à l'échelle humaine



Astral Media est en bonne position pour rebondir

Entreprise québécoise. Le radiodiffuseur exploite efficacement les bons médias afin de sortir indemne du ralentissement économique.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Grâce à sa gestion rigoureuse, à sa première position en radio et à la popularité de ses chaînes de télévision spécialisées, Astral Media (Tor., ACMA, 30,90 \$) demeure le média canadien le mieux placé pour émerger sans trop de mal du ralentissement économique.

Déjà, le titre bénéficie d'un retour des investisseurs qui avaient boudé le secteur des médias pendant la montée en flèche des prix de plusieurs denrées, dit Marie-Ève Savard, analyste chez Investissements Standard Life.

Il a rebondi de 19 % après avoir atteint un plancher d'un an de 25,76 \$, le 15 juillet.

Le titre d'Astral Media reste bon marché, s'échangeant à 10,5 fois le bénéfice par action de 2,91 \$ prévu en 2009.

Pour l'exercice annuel terminé en août, dont les résultats seront publiés à la fin d'octobre, les analystes prévoient une croissance de 12 % du bénéfice par action; pour 2009, la croissance prévue est de 10 %.

Les analystes croient que le radiodiffuseur poursuivra sa croissance rentable une fois que les effets du ralentissement s'estomperont.

Trois d'entre eux jugent que son titre peut s'apprécier de 13 à 27 % d'ici 12 mois.

Plus prudente, Monique Malo, gestionnaire chez CIBC Gestion globale d'actifs, estime pour sa part que le ralentisse-

ment pèsera sur les revenus publicitaires d'Astral en 2009. Elle établit un cours cible d'un an de 34 \$.

« Je m'attends à ce que le titre affiche un meilleur rendement que le marché, mais il ne s'appréciera pas beaucoup », précise M^{me} Malo.

Quant à la direction de l'entreprise, elle a accru le dividende annuel de 25 %, à 0,50 \$, en décembre 2007, et a récemment doublé la taille du rachat d'actions à 5 % des actions en circulation, dit M^{me} Savard.

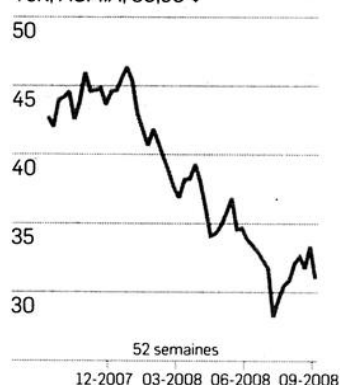
« Sa croissance est moins rapide qu'avant, mais elle possède les bons médias, les gère bien et dispose d'un bon bilan. C'est un exploitant solide dans une industrie en défaveur », dit Carl Bayard, analyste chez Genuity Capital.

Astral tire de 45 à 50 % de ses revenus des abonnements à ses chaînes de télévision spécialisées que prélèvent pour elle les câblodistributeurs et les exploitants de télévision par satellite. Cela rend ses revenus moins sensibles à l'humeur des annonceurs que d'autres médias.

Des obstacles à franchir

Pour que son titre progresse de façon durable, Astral Media doit toutefois franchir certains obstacles, dit M. Bayard.

Les financiers aimeraient notamment voir le nombre des abonnés à ses six canaux de

Astral Media
Tor., ACMA, 30,90 \$

Source : Bloomberg, au 5-09-2008

Potentiel

> Moins sensible que d'autres médias à l'humeur des annonceurs.

> Le ratio cours-bénéfice est peu élevé.

Risques

> Sa croissance ralentit.

> Le CRTC pourrait changer les règles qu'il impose aux radiodiffuseurs.

Rendement

> 1 000 \$ investi il y a trois ans valait 996 \$ le 5 septembre.

télévision payante croître plus rapidement, car ces chaînes lui procurent encore 20 % de son bénéfice d'exploitation.

Au troisième trimestre, la croissance de ses abonnés à la télévision payante n'a été que de 2 %, en rythme annuel. « L'ère des taux de croissance de 7 à 8 % est révolue, mais une progression de 5 % des abonnements est réaliste », précise M. Bayard.

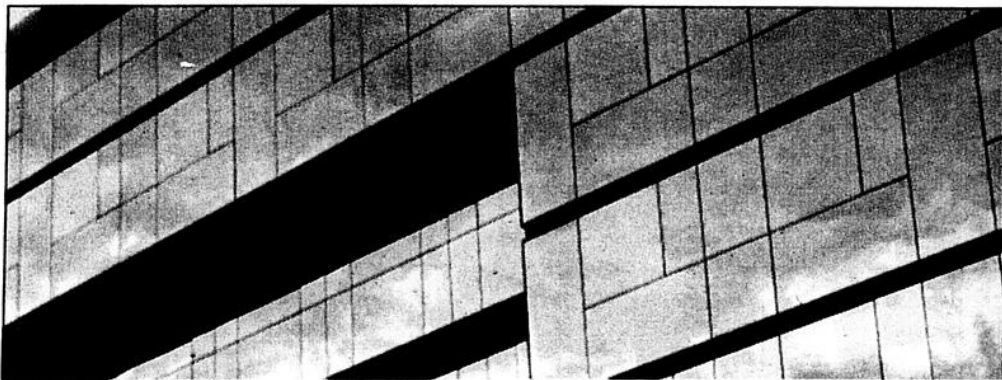
Le retour en ondes de séries populaires, comme *Entourage* et *Dexter*, après la grève des scénaristes aux États-Unis, devrait attirer des auditeurs, dit Adam Shine, analyste à la Financière Banque Nationale.

La relance du titre d'Astral dépendra aussi des effets de la première refonte en 15 ans des règles que le Conseil de

la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) impose aux radiodiffuseurs, attendue en octobre.

Si le CRTC se plie aux demandes des télédiffuseurs généraux qui veulent aussi toucher des redevances de diffusion pour leurs chaînes, la facture mensuelle du câble ou de la télévision par satellite pourrait grimper de 5 \$.

« Une telle hausse inciterait des abonnés à éliminer la télévision payante de leur forfait pour réduire leur facture. Ou encore, les câblodistributeurs pourraient enlever certaines chaînes des forfaits pour atténuer la hausse des tarifs », dit M. Bayard. Tant que cette menace pèsera sur l'industrie, la relance du titre d'Astral sera laborieuse, selon lui. ■

MAZARS
S'INSTALLE AU CANADA

Audit, fiscalité, gestion,
fusions & acquisitions

Mazars se rapproche de Jacques Davis Lefavre, présent au Canada depuis 1958 et devient Mazars JDL, SENCRL au service des entreprises canadiennes et internationales.

www.mazars.com

MAZARS

Mazars JDL, SENCRL
1080 Côte du Beaver Hall, Bureau 1900
Montréal, Québec H2Z 1S8
Tel : 514 878 2600

ressources naturelles investir

La hausse du prix du bois sera explosive

Industrie forestière. Certains producteurs canadiens profiteront de la rareté de la ressource lors de la reprise de la construction.

par François Riverin > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Bien qu'ils ne prévoient pas de reprise du marché de la construction résidentielle aux États-Unis avant 2010, plusieurs spécialistes croient que la hausse du prix du bois d'œuvre sera explosive en raison d'une offre beaucoup plus restreinte qu'auparavant.

« La reprise sera fulgurante. La hausse de nouveaux ménages qui sont des acheteurs potentiels de maisons ainsi que la rareté du bois de sciage devraient créer une situation explosive pour les prix », indique Michel Vincent, directeur, économie de marché et commerce international au Conseil de l'industrie forestière du Québec.

Le dendroctone du pin est un des principaux facteurs qui causeront la rareté de la fibre, dit M. Vincent. Ressources naturelles Canada prévoit que cet insecte détruira 80 % des peuplements matures de pins tordus de la Colombie-Britannique d'ici 2013.

Il faudra toutefois attendre deux ans avant d'assister à une reprise du marché de la construction aux États-Unis.

Selon M. Vincent, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée empêchera aussi les scieries de produire à pleine capacité. La fermeture de plusieurs scieries a forcé de nombreux employés à se recycler dans d'autres domaines et il sera difficile de combler leur départ.

Enfin, la création d'aires protégées au Québec et en Ontario contribue aussi à la réduction de l'offre de bois.

Pas de reprise avant deux ans

La demande de bois d'œuvre des États-Unis a chuté de façon brutale à la suite de l'éclatement de la bulle immobilière,

Coup d'œil sur les principaux producteurs de bois d'œuvre canadiens

Société	Cours au 3-09-08 (\$)	Valeur boursière (M\$)	Sensibilité des bénéfices ¹ (\$)	Endettement ² (%)	Ratio cours-valeur comptable par action
Canfor (Tor., CFP)	11,00	1 380	26,75	15	0,9
International Forest Products (Tor., IFP)	5,16	234	20,33	6	0,5
Norbord (Tor., NBD)	4,55	711	34,75	68	2,1
Tembec (Tor., TMB)	2,85	290	32,05	74	0,5
TimberWest (Tor., TWF.UN)	12,76	965	1,97 ²	19	1,1
West Fraser Timber (Tor., WFT)	38,00	1 661	23,35	77	0,8

¹ Impact sur le bénéfice d'une variation de 10 \$ US le 1000 pieds-planches du prix du bois d'œuvre canadien par 1000 \$ investis dans la société
² TimberWest ne vend presque pas de bois scié, uniquement des billes de bois non transformées ³ Dette totale / capitalisation totale

Source : Valeurs mobilières Dundee

de la crise du crédit et de la chute des prix des maisons.

Les mises en chantier aux États-Unis sont tombées à 965 000 unités en juillet, le niveau le plus bas depuis 1991. Dans des conditions normales, les mises en chantier fluctuent entre 1,5 et 1,8 million d'unités par année.

Le bois d'œuvre se vend actuellement autour de 280 \$ US le 1 000 pieds-planches, comparativement à un sommet de 550 \$ US en 2004.

Hervé Carreau, analyste chez Marchés mondiaux CIBC, ne prévoit pas de reprise avant deux ans, bien que des titres comme ceux de Canfor et de West Fraser Timber aient déjà amorcé un rebond : ils ont progressé de 40 % par rapport à leur plancher récent.

« L'appréciation des titres est surtout attribuable à la baisse du dollar canadien, ce qui aide la rentabilité de ces produc-

teurs, et aux augmentations de prix saisonnières », précise M. Carreau.

Par contre, il souscrit à la thèse selon laquelle la hausse des prix du bois d'œuvre sera très forte au début de la prochaine reprise.

Par la suite, les plantations du Sud des États-Unis et le marché international devraient combler progressivement la demande.

Les titres préférés des analystes

M. Carreau voit deux sociétés affichant des bilans assez solides pour tenir jusqu'à la reprise : International Forest Products et TimberWest.

« Les territoires forestiers de ces deux sociétés sont moins touchés par le dendroctone. Ces dernières souffriront moins de la baisse des approvisionnements que Canfor et West Fraser », dit M. Carreau.

Toutefois, la faiblesse du prix du bois debout pourrait forcer TimberWest, dont la structure est équivalente à celle d'une société de fiducie, à réduire sa distribution.

Benoit Laprade, analyste chez Scotia Capitaux, croit pour sa part que Canfor, West Fraser et International Forest ont des bilans assez solides pour traverser quelques mauvais trimestres. « Leurs bénéfices sont aussi très sensibles aux hausses de prix », dit-il.

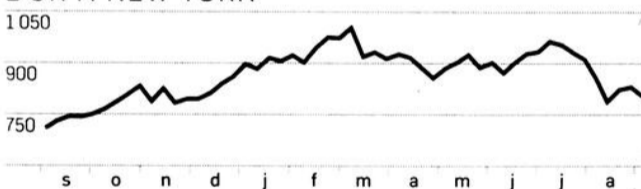
Par contre, Paul Quinn, analyste des produits forestiers chez RBC Marchés des Capitaux, est moins enthousiaste à l'égard du titre de Canfor, pour lequel il établit un cours cible de 7,25 \$.

« La récente montée du titre est une fausse reprise », soutient-il.

Ce n'est pas l'avis de l'homme d'affaires James Pattison, qui continue d'accumuler le titre, lui qui possède plus de 30 % du capital-actions de Canfor. ■

Baromètre des ressources

L'OR À NEW YORK



	Fermeture ¹ 5-09-08	Variation				
		1 semaine	1 mois	3 mois	1 an	3 ans
	\$	%	%	%	%	%

MÉTAUX

Aluminium (\$ US la livre)	1.18	-0.03	-2.41	10.25	8.87	40.33
Argent (\$ US l'once)	12.38	-1.20	-8.84	-16.13	-1.51	75.85
Cuivre (\$ US la livre)	3.14	-0.28	-8.25	4.33	-4.07	77.39
Nickel (\$ US la livre)	8.42	-0.79	-8.57	-28.08	-33.06	21.31
Or (\$ US l'once) ²	808.50	-29.75	-3.55	-3.03	18.85	81.26
Palladium (\$ US l'once) ²	277.00	-25.00	-6.22	-9.35	8.96	52.75
Platine (\$ US l'once) ²	1 387.00	-92.00	-8.28	-23.90	-16.82	51.37
Plomb (\$ US la livre)	0.82	-0.07	-7.81	-28.67	-41.55	93.78
Uranium (\$ US la livre) ³	64.50	0.00	0.00	-28.33	-24.12	115.00
Zinc (\$ US la livre)	0.78	-0.03	-3.60	-26.58	-38.56	25.22

PÉTROLE ET GAZ

West Texas Inter. (\$ US le baril)	106.53	-9.11	-7.88	10.88	40.45	57.36
Brent (SUS le baril, livré à Montréal)	106.00	-9.57	-8.28	8.01	36.46	55.38
Essence (NYMEX c US par gallon)	275.36	-19.66	-6.66	11.66	34.52	19.27
Gaz naturel (\$ le gigajoule, en Alberta)	6.13	-0.75	-10.90	0.33	32.11	-39.13

BOIS D'ŒUVRE

2x4 sap., pin, épin. (\$ US/1000 pmp) ⁴	365.00	-5.00	-1.35	8.31	7.67	-0.82
Panneaux OSB (\$ US par 1 000 pi. ²) ⁵	250.00	0.00	0.00	4.17	4.17	-35.06

PÂTES ET PAPIERS

Pâte kraft blanche (\$ US la tonne) ⁶	810.00	-0.68	-0.08	2.58	6.70	41.64
Papier journal stand. (\$ US la tonne) ⁷	709.66	2.77	0.39	25.36	26.03	19.98

INDICE RJ/CRB

	367.68	-24.03	-6.14	2.50	17.73	13.230
--	--------	--------	-------	------	-------	--------

¹ Prix des métaux au Marché des métaux de Londres (LME) (sauf indication contraire). ² Prix à Londres, 2^e séance. ³ Prix selon Metal Bulletin. ⁴ Sapin, pin et épinette, prix des contrats à terme de Chicago. ⁵ Prix dans le Midwest américain. ⁶ Indice de prix PIX NBSK calculé par Fœx Indexes. ⁷ Indice de prix PIX US Newsprint 30 lb calculé par Fœx Indexes.

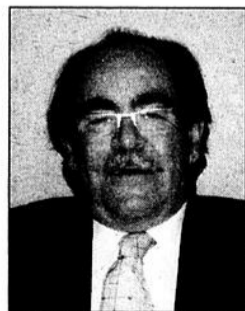
Source : Bloomberg

L'Association des manufacturiers d'équipements de transport et de véhicules spéciaux (AMETVS)

est fière d'annoncer les nominations de



Madame Lucie Dandenault
au poste de
directrice -
développement
des affaires.



Monsieur Jean Simard
au poste de
directeur du
Créneau ACCORD
Matériel de transport et
Logistique Montérégie.

Toute l'équipe leur souhaite du succès dans leurs nouvelles fonctions.

AVIS DE NOMINATION

Montréal le 11 septembre 2008



La présidente du conseil d'administration de la Fondation Héma-Québec, Mme Monique Lefebvre et le vice-président, M. Laurent N. Benarrou, sont fiers d'annoncer la nomination de Mme Agathe Grinberg au poste de directrice générale de la Fondation.

Détentrice d'un M.B.A, option marketing de HEC-Montréal et d'un certificat en relations publiques de l'Université de Montréal, Mme Grinberg apporte à la Fondation une expérience diversifiée de direction générale acquise entre autres, à Vêtement-Québec (AMIQ), à la Société québécoise de la main-d'œuvre et au Consulat général d'Israël à Montréal.

Entrée en fonction le 12 juin dernier, Mme Grinberg accepte avec enthousiasme le défi de faire rayonner la Fondation Héma-Québec et d'assurer son développement.

Rappelons que la Fondation Héma-Québec a pour mission de soutenir financièrement la conception et le développement de projets novateurs destinés à maintenir Héma-Québec à la fine pointe des connaissances et des services liés à l'approvisionnement en sang, en cellules souches et en tissus humains. Au fil des ans, la Fondation a notamment financé l'acquisition de Globule, l'unité mobile de prélèvement de sang et la création de la Chaire de médecine transfusionnelle de l'Université de Montréal.

FONDATION
HÉMA-QUÉBEC

investir chronique



Bernard Mooney

bernard.mooney@transcontinental.ca

Le calvaire des PAPE

On rendrait service au petit investisseur en lui interdisant d'acheter des actions lors de premiers appels publics à l'épargne (PAPE). Ceux-ci sont un piège, particulièrement à la fin d'un cycle boursier.

Bien sûr, il y a quelques exceptions, comme Google, mais fondamentalement, on met toutes les chances contre soi en achetant des actions lors d'un premier appel à l'épargne.

L'entreprise choisit le moment opportun pour elle de s'inscrire en Bourse. Elle fixe un prix qui satisfait ses exigences. De plus, l'émission est vendue par le truchement de firmes de courtage payées pour vanter les mérites du nouveau titre boursier. Même en supposant que tous les intervenants sont intègres, l'investisseur a tout à perdre dans ce contexte.

C'est encore plus vrai à la fin d'un cycle boursier, soit après deux ou trois années de marché haussier. L'investisseur, à l'image du boxeur trop confiant, baisse sa garde et omet de se protéger

parce qu'il ne voit que le potentiel d'appréciation du titre et perd complètement de vue le risque auquel il est exposé.

Il faut dire que la cuvée des premiers appels publics du dernier cycle à la Bourse canadienne – soit depuis le creux de 2002 – a été particulièrement imbuvable.

On peut compter sur les doigts de la main le nombre de sociétés de qualité qui sont entrées en Bourse !

Or, lorsqu'on regarde les premiers appels des 12 derniers mois, on constate qu'on a vraiment atteint le fond du baril. J'ai compilé le rendement des titres des premiers appels publics qui ont eu lieu à la Bourse de Toronto depuis août 2007. J'en ai compté 12, en excluant ceux des petites sociétés minières. Huit des douze titres ont fourni un rendement négatif jusqu'à maintenant.

Cela ne constitue pas une surprise dans le contexte d'un marché baissier.

Par contre, les huit perdantes ont vu leur titre chuter de plus de 20 % en un an ou moins. Trois

On peut compter sur les doigts de la main les sociétés de qualité qui sont entrées en Bourse depuis 2002.

titres ont fondu de plus de 80 % ! Il s'agit de ceux de Mecachrome (en baisse de 93 %), de Redline Communication (- 92 %) ainsi que de Chantiers Davie (- 85 %).

Parmi les quatre gagnantes, la championne est la québécoise 5N Plus, qui a explosé de 152 % depuis son inscription en Bourse en décembre. Franco-Nevada et Rocky Mountain Dealerships ont gagné plus de 30 %, et Lockerbie & Hole s'est appréciée de seulement 5 %.

L'exemple de Chantiers Davie

La déconfiture de Chantiers Davie est spectaculaire, mais n'a rien d'étonnant.

Un simple coup d'œil au prospectus suffisait pour se convaincre qu'il fallait éviter ce placement. La société n'avait enregistré aucun bénéfice au cours des trois derniers exercices.

Chantiers Davie misait uniquement sur son carnet de commandes. Or, quiconque connaît l'histoire du chantier naval de Lévis en sait assez pour éviter le titre comme la peste.

Inscrite en Bourse en février 2008, Chantiers Davie a affiché, seulement six mois plus tard, une perte de 54,8 millions de dollars américains pour le deuxième trimestre, soit plus du double de ses revenus, qui ont atteint 22,6 millions.

Dans un communiqué, l'entreprise explique qu'à la suite d'un examen de ses procédés, elle a décelé des lacunes dans son exploitation. Elle ajoute que la poursuite de ses activités est incertaine. Cela annonce une restructuration qui fera tout perdre aux actionnaires. ■



Démarquez-vous

Devenez l'une des 50 entreprises les Mieux gérées au Canada

Votre participation au concours des *Mieux gérées* vous donne un regard neuf sur vos affaires.

Soumettez votre candidature à www.canadas50best.com.

La période de mise en nomination se termine le 19 septembre.

Deloitte.
Samson Bélair/Deloitte & Touche

CIBC Groupe Entreprises
CIBC

les affaires

 **Queen's**
SCHOOL OF BUSINESS

Canadian Natural Resources capte l'attention

Entreprise canadienne. L'exploitation des sables bitumineux du projet Horizon débutera dans un mois.

par Jean Gagnon > jean.gagnon@transcontinental.ca

Une évaluation attrayante et le début de l'exploitation des sables bitumineux du projet Horizon devraient permettre au titre de Canadian Natural Resources (Tor., CNQ, 83,33 \$) de regagner le terrain perdu depuis juin, croient les experts.

Luc Grenier, gestionnaire de portefeuilles à l'Industrielle Alliance, juge l'action sous-évaluée. « Le titre se négocie comme si le prix du baril de pétrole n'était qu'à 85 \$ US », souligne M. Grenier.

Canadian Natural Resources n'a pas échappé à la correction du prix du baril. Pendant que celui-ci passait de 150 à 110 \$ US en juillet, son titre tombait de 111 \$ à 75 \$.

Mais depuis le début d'août, la stabilisation du prix du pétrole et la visite de Warren Buffett et de Bill Gates au

projet Horizon, en Alberta, ont ravivé l'intérêt pour le titre, qui a rebondi à 90 \$.

Le projet Horizon devrait retenir de plus en plus l'attention des investisseurs du secteur pétrolier. L'exploitation débutera en octobre, à 60 % de la capacité totale prévue, ce qui se traduira par une production de 70 000 barils par jour. Celle-ci atteindra 110 000 barils à la fin de l'année.

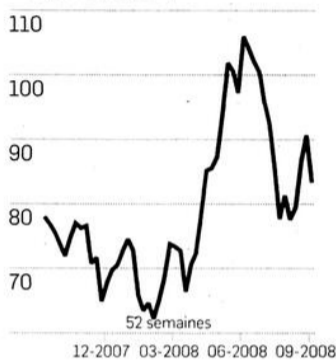
Le coût du projet Horizon est estimé à 9,3 milliards de dollars, soit 36 % de plus que prévu.

Deux visiteurs de marque

MM. Buffett et Gates ont visité l'emplacement du projet Horizon le 18 août, ce qui a attisé les rumeurs selon lesquelles ils investiraient beaucoup d'argent dans les sables bitumineux canadiens.

Canadian Natural Res.

Tor., CNQ, 83,33 \$



Source : Bloomberg, au 5-09-2008

Le titre a bondi de 7 % lorsque la nouvelle de leur visite s'est répandue.

« Cette visite a sûrement suscité l'achat d'actions par des investisseurs américains », dit M. Grenier.

Potentiel

> L'exploitation des sables bitumineux assure des flux de trésorerie réguliers.

> L'entreprise possède de vastes territoires inexplorés.

Risques

> Son endettement est élevé.

> L'incertitude subsiste quant au prix du pétrole.

Rendement

> 1 000 \$ investi il y a trois ans valait 1 450 \$ le 5 septembre.

L'entreprise a refusé de commenter cette visite.

L'approche de la mise en exploitation du projet Horizon réduit le risque lié au développement du projet, dit Randy Ollenberger, analyste chez

BMO Marchés des capitaux. L'expert prévoit que la production totale de la pétrolière passera de 570 100 barils, en 2008, à 663 800, en 2009.

« Cela devrait faire progresser le titre », dit-il. Son cours cible s'établit à 115 \$.

Le repli du titre a ramené celui-ci à un niveau attrayant, note aussi Peter Ogden, de la Financière Banque Nationale. Il croit que tout le secteur pétrolier est maintenant relativement bon marché. « Les investisseurs qui croient que le prix du pétrole se maintiendra à un niveau élevé devraient regarder du côté de Canadian Natural Resources », dit-il. Son cours cible est de 112 \$.

La grande inconnue

L'évolution des prix du pétrole et du gaz naturel sera

déterminante pour l'évaluation boursière de Canadian Natural Resources, explique Kish Patel, analyste chez Morningstar Canada.

Il prévoit que le baril de pétrole s'établira en moyenne à 122 \$ US en 2009, à 120 \$ US en 2010 et à 85 \$ US en 2011 et 2012. Il estime la juste valeur actuelle du titre à 132 \$.

Si le prix du pétrole à long terme, c'est-à-dire à partir de 2011, se maintenait à 150 \$ US, la juste valeur du titre passerait alors à 209 \$.

Toutefois, si le baril de pétrole retombait à 50 \$ US à long terme, alors la juste valeur serait de 58 \$.

De possibles modifications à la réglementation environnementale constituent aussi un facteur d'incertitude quant à l'évaluation de l'entreprise. ■



Barbecue D'AVANT-MATCH

CARABINS UdeM-HEC-POLY

Lieu :
Chapiteau au Pavillon
J-A - DeSève
2332, Édouard-Montpetit
Stationnement sur place

Heure :
11 h : Barbecue et activités
13 h : Partie de football
au CEPSUM

Coût :
16 \$
Adulte
10 \$
Jeunes diplômés (10 ans et -),
enfants (18 ans et -),
étudiants et diplômés
avec billets de saison

**Information
et réservation :**
Téléphone :
514 340-4764
Sans frais :
1-866-452-3296
adp@polymtl.ca
www.adp.polymtl.ca

Samedi 27 septembre

Soyez de la fête en famille !

C'est dans une ambiance festive que les diplômés et leur famille sont invités à se joindre à leurs collègues de l'UdeM et des HEC pour un BBQ d'avant-match et une partie de football des Carabins.

AU PROGRAMME

- > Barbecue avec saucisses européennes, bière et boissons gazeuses
- > Présentation dansante des cheerleaders
- > Prix de présence (À gagner : deux billets de hockey pour une partie des Canadiens, Section Air Canada)
- > Jeux et activités pour participants de tous âges
- > Hommage à 3 athlètes par les directeurs généraux et le recteur

De nombreuses surprises vous attendent sur place.

Profitez de l'occasion pour organiser la fête de votre enfant et inviter ses amis !

Inscrivez-vous sans attendre, les places sont limitées à 100 personnes.



les affaires

RioTinto Alcan



Invitation au Dîner-Gala

Mercredi 15 octobre 2008

Lieu
Salle de bal
Hilton Montréal Bonaventure
900, rue de La Gauchetière Ouest,
Montréal

Heure
18 h - Cocktail
19 h - Dîner et remise des prix

TENUE DE VILLE

Réservation
Téléphone : 514 259-8298
ou 1 800 332-2683
Télécopieur : 514 521-0410
prix@rfaq.com | prix.rfaq.com

*L'excellence
au féminin*

**Vingt-six finalistes
seront honorées et les
noms de neuf lauréates
seront dévoilés.**



Présidente d'honneur
Madame Nathalie Larue
Vice-présidente
Vice-présidence Développement Mouvement
Fédération des caisses Desjardins du Québec



Prix Réalisations
Madame Lise Watier
Fondatrice
Lise Watier Cosmétiques



Animatrice
Madame Nicole Simard

Présenté par
Réseau des
femmes d'affaires
du Québec inc.

En collaboration avec
les affaires

Partenaire Or
Desjardins

Partenaires Argent
Développement
économique, Innovation
et Exportation
Québec

EDC
Développement
économique
Canada

AIR FRANCE

Yves
Rocher
FRANCE

Réseau des femmes d'affaires du Québec inc.
10794, rue Lajeunesse, bureau 100, Montréal (Québec) H3L 2E8

investir fonds communs

Des outils pour garder vos fonds à l'œil

Information financière. Internet vous permet de vous assurer que vos fonds respectent leur mandat.

par Marie-Claude Morin > marie-claude.morin@transcontinental.ca

Votre fonds commun de haute technologie se concentre-t-il réellement sur ce secteur ou s'est-il laissé tenter par les ressources ? Votre fonds de type valeur se laisse-t-il séduire par les titres de croissance ?

Certains investisseurs peuvent avoir de mauvaises surprises et réaliser que les fonds qu'ils détiennent diffèrent, et parfois beaucoup, des fonds qu'ils croyaient avoir achetés. « La situation s'est améliorée

au cours des dernières années et les noms des fonds reflètent plus fidèlement la composition de leur portefeuille, mais il y a encore des aberrations », souligne Michel Marcoux, président d'Avantages Services financiers.

Il cite l'utilisation souvent erronée des termes « valeur » ou « croissance », les fonds de dividendes ayant peu d'actions privilégiées et les fonds dits diversifiés qui sont en fait concentrés dans un secteur.

« Certains cas sont problématiques, mais ils sont en minorité », juge pour sa part Dan Hallett, président de Dan Hallett et Associés.

Selon lui, il s'agit surtout de fonds qui interprètent leur mandat de manière élastique et qui investissent dans des entreprises indirectement liées à leur secteur.

Alors vous voulez vous assurer que votre fonds n'a pas dérogé à son mandat ? Internet vous fournit quelques outils précieux.

Morningstar.ca

Le site de Morningstar Canada (morningstar.ca) fourmille d'informations sur les fonds : taille, rendement, répartition d'actifs, plus importants titres en portefeuille, gestionnaire et autres. La firme évalue de plus les fonds et leur attribue une cote sur cinq.

« Morningstar est facile d'utilisation, car les données sont

uniformes », dit Dan Hallett. Cela facilite la comparaison des fonds de façon objective.

Les sites Internet des portefeuillistes

Leur qualité et leur transparence varient, mais les sites des sociétés de fonds communs peuvent offrir des détails supplémentaires.

D'abord, le gestionnaire peut y mettre à jour la composition du portefeuille plus régulièrement que sur Morningstar. De plus, la plupart des sites permettent de télécharger les documents de promotion. Ceux-ci présentent l'approche de gestion et les objectifs du fonds dans un langage accessible. Ils sont plus faciles à lire que les prospectus.

Il est également possible d'en télécharger des documents déposés auprès des autorités financières.

Morningstar commercialise la base de données mensuelle PALTrack, pour qui veut pousser plus loin son analyse. Cet outil coûte environ 700 \$ par année; votre conseiller y est probablement abonné.

Médias et blogues

Une simple recherche par l'entremise d'un moteur de recherche fournira plusieurs sources d'information intéressantes, dont des articles sur le fonds, le portefeuilliste ou le gestionnaire, des commentaires et des blogues.

Trois éléments à considérer

1 Composition du portefeuille

Morningstar.ca présente les 10 titres les plus importants du portefeuille, mais les sites des fonds listent en général les 25 placements les plus importants, mis à jour trimestriellement.

« Il ne faut pas se perdre à analyser tous ces titres. Il faut plutôt voir si la composition du portefeuille correspond aux prétentions du fonds », prévient Dan Hallett, de Dan Hallett et Associés.

2 Analyse du rendement

L'uniformité des données présentées sur le site Web de Morningstar facilite l'analyse du rendement, souligne M. Hallett. Il conseille de comparer le rendement d'un fonds à celui de fonds semblables et à l'indice de référence.

3 Rapport de la direction sur le rendement

Ce document, publié deux fois l'an par le gestionnaire du fonds, est accessible sur le site Web du fonds.

« De lecture relativement facile, ce rapport explique pourquoi et comment le gestionnaire a obtenu un tel rendement au dernier semestre. Il comprend aussi des éléments importants comme les frais de gestion et la fréquence des transactions », précise M. Hallett. M.-C.-M.

« Les articles de journaux et de firmes comme Morningstar apportent un éclairage intéressant et plus objectif que les documents publicitaires des fonds », dit M. Hallett.

Michel Marcoux invite à la prudence lors de la consultation de blogues : « Certains sont pertinents, mais d'autres ont une vision beaucoup trop courte. »

Les prospectus : ne perdez pas votre temps

En théorie, tout le monde devrait lire les prospectus. En

pratique, leur lecture est plutôt fastidieuse.

« Les prospectus sont des documents juridiques, écrits par et pour des avocats », explique M. Marcoux. De plus, les mandats qui y sont présentés sont tellement vagues qu'ils laissent les gestionnaires libres d'investir dans n'importe quoi, déplore-t-il.

Dan Hallett est du même avis. « Mieux vaut consulter les sites des fonds, car l'information y est plus concise et permet de mieux cerner la philosophie de gestion. »

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Lieu
Mediagrif	16 sept.	10 h 00	Hôtel Sandman, Longueuil
Mines Cancor	23 sept.	11 h 00	University Club, Montréal
Neptune	25 sept.	14 h 00	Château Royal, Laval

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

Déclarations de dividendes

Société	Fréquence	Montant (\$)	Var. (\$)	Date inscrip.	Date payable
A&W Revenue Royalties	M	0,106		15-09-08	30-09-08
Banque Laurentienne	T	0,34	+ 0,02	01-10-08	01-11-08
Bombardier A	T	0,025		17-10-08	31-10-08
Bombardier B	T	0,025		17-10-08	31-10-08
Boston Pizza Royalties	M	0,115		21-09-08	30-09-08
Canadian Western Bank	T	0,11		18-09-08	02-10-08
CIX Split	M	0,07		15-09-08	30-09-08
Endeavour Financial	M	0,03	+ 0,015	23-09-08	30-09-08
Energy Savings Inc. Fund	M	0,10333		15-09-08	30-09-08
First Premium Inc Trust	T	0,35	- 0,15	15-09-08	30-09-08
Foremost Inc. Fund	T	0,25		17-09-08	30-09-08
Forzani	T	0,075		20-10-08	03-11-08
Global Plus Inc Trust	T	0,2	- 0,15	15-09-08	30-09-08
MKS (1)	T	0,02		30-09-08	15-10-08
Morguard REIT	M	0,075		30-09-08	15-10-08
New Flyer Industries	M	0,0975		30-09-08	15-10-08
NewGrowth	T	0,23		17-09-08	26-09-08
PDM Royalties Inc. Fund	M	0,12		19-09-08	30-09-08
Reitmans	T	0,18		16-10-08	30-10-08
Reitmans A	T	0,18		16-10-08	30-10-08
Samuel Manu-Tech	T	0,1		30-09-08	15-10-08
Strategic Energy Fund	M	0,06		16-09-08	30-09-08
Superior Plus Inc. Fund	M	0,135		30-09-08	15-10-08

1 Dividende en dollars américains.
2 Dividende spécial.

Fréquence : M mensuel,
T trimestriel, S semestriel, A annuel

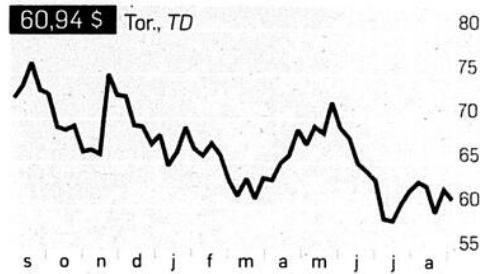
Taux d'intérêt (en vigueur le 9 septembre 2008)

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis f Intérêt versé annuellement					Hypothèques résidentielles												
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER										
		1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an		5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans												
Commerce CIBC	5 000	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,74	6,74	8,80	6,65	6,70	6,70	6,69	6,85	
ING Direct	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,50	3,75	4,00	4,10	4,25	3,50	4,25	-	-	4,99	5,09	5,19	5,25	5,25		
Laurentienne	3 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,60	1 000	2,05	2,35	2,60	2,70	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,15	6,35	8,50	6,30	6,30	6,35	6,70	6,85	
HSBC Canada	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,01	6,21	8,80	6,75	6,75	6,75	6,79	6,85	
Manuvie	25 000 >	2,75	2,80	2,90	2,90	2,95	2,95	-	-	-	-	-	-	2 500	3,00	3,35	3,55	3,70	3,90	3,00	3,90	-	6,20	6,35	5,30	5,30	5,40	5,50	5,50	
Montréal	5 000 >	1,50	1,60	1,65	1,65	1,70	1,80	1 000	2,10	2,35	2,60	2,75	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,01	6,21	8,80	6,65	6,70	6,70	6,69	6,85	
Nationale	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,15	6,30	8,50	6,30	6,30	6,35	6,70	6,85	
Royale	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,55	1,55	1 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	5 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,15	6,35	8,50	6,35	6,35	6,35	6,69	6,85	
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,80	1,80	1,85	1,90	5 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	5 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,20	6,35	8,40	6,35	6,55	6,69	6,69	6,85	
TD Canada Trust	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	1 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	-	-	8,80	6,65	6,70	6,70	6,69	6,85	
Caisse Desjardins ¹	5 000	1,75	1,75	1,80	1,80	1,80	1,80	1 000	2,00	2,35	2,60	2,70	2,95	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,15	6,50	8,50	6,25	6,30	6,35	6,70	6,85	
Fiducie Desjardins	5 000	1,75	1,75	1,80	1,80	1,80	1,80	-	-	-	-	-	-	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,40	6,60	8,80	6,35	6,35	6,65	6,70	6,85	
Investors	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,20	6,35	8,40	6,35	6,65	6,69	6,85		
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,80	1,80	1,85	1,90	-	-	-	-	-	-	5 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,20	6,35	8,40	6,35	6,65	6,69	6,85		
Financière Sun Life	10 000 >	2,00	2,00	2,05	2,05	2,15	2,25	-	-	-	-	-	-	1 000	2,80	2,95	3,20	3,25	3,55	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Promutuel Capital	5 000 >	1,75	1,80	1,85	1,90	1,95	2,00	-	-	-	-	-	-	1 000	2,55	2,65	2,90	3,10	3,45	2,55	3,45	-	-	-	8,40	6,19	6,25	6,30	6,65	5,80
Trust Banque Nationale	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,65	-	-	-	-	-	-	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,15	6,30	8,50	6,30	6,30	6,35	6,70	6,85	
Trust La Laurentienne	3 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,60	1,60	-	-	-	-	-	-	1 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,15	6,35	8,50	6,30	6,30	6,35	6,70	6,85	
Trust National	5 000 >	1,75	1,75	1,80	1,80	1,85	1,90	-	-	-	-	-	-	5 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,45	6,60	8,70	6,50	6,85	6,99	6,99	7,15	
Trust Royal	5 000 >	1,50	1,50	1,55	1,55	1,55	1,55	-	-	-	-	-	-	5 000	2,25	2,60	2,85	2,95	3,20	2,25	3,20	8,20	6,35	8,40	6,35	6,55	6,69	6,69	6,85	
Investissements Manuvie	25 000 >	2,75	2,80	2,90	2,90	2,95	2,95	-	-	-	-	-	-	2 500	3,00	3,35	3,55	3,70	3,90	3,00	3,90	-	6,20	6,35	5,30	5,30	5,40	5,50	5,50	
Multi-Prêts Hypothèques	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,25	8,80	4,70	5,09	5,05	5,25	5,25	
NovImm Action	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,10	5,25	5,30	5,35	5,39	
Intell. Hypothécaire	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,70	5,09	5,90	5,25	5,84	
Hypothèque Invis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,20	4,70	5,25	5,35	5,40	
Épargne Placements Qc ²	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	2,75	3,25	3,75	3,95	4,15	3,75	4,35 ³	-	-	-	-	-	-	-	-	

les marchés investir

À SURVEILLER

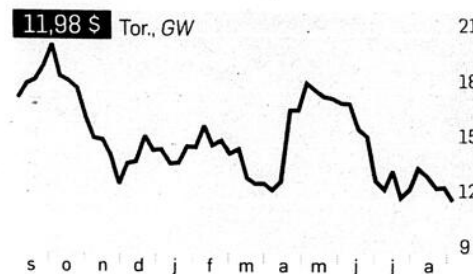
Banque TD



60,94 \$ Tor., TD
 VARIATION UN MOIS : -3,2% UN AN : -15,8%
 VAL. BOURS. : 49 GS C-BÉN. : 12,3 DIV. : 4%
 1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 1 176 \$

La mise en tutelle de Fannie Mae et de Freddie Mac a fait bondir le cours de l'action de la Banque TD de plus de 5 % dès l'ouverture des marchés, le 7 septembre. C'est qu'elle est la banque canadienne la plus exposée sur le marché américain des titres adossés à des créances hypothécaires, selon Mario Mendonca, de Genuity Capital. Ce marché des MBS sera un des principaux bénéficiaires de la mise en tutelle, selon les analystes. **J.G.**

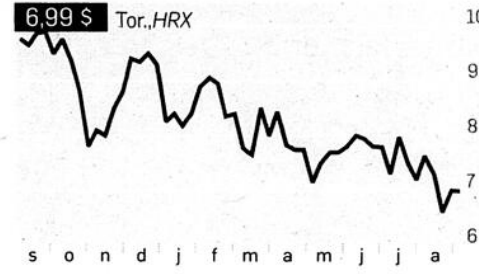
Garda World



11,98 \$ Tor., GW
 VARIATION UN MOIS : -12,8% UN AN : -31,5%
 VAL. BOURS. : 380 M\$ C-BÉN. : 24,4 DIV. : S.O.
 1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 1 065 \$

Garda publiera les résultats de son deuxième trimestre, clos le 31 juillet, le 15 septembre. Il faudra surveiller l'apport d'AT Systems aux marges d'exploitation, l'effet du ralentissement économique et du prix de l'essence, le respect des clauses d'emprunt et les prévisions de la direction pour 2009, dit Martin Landry, de Valeurs mobilières Desjardins. Le marché prévoit un bénéfice par action trimestriel de 0,18 \$. **M.-C.M.**

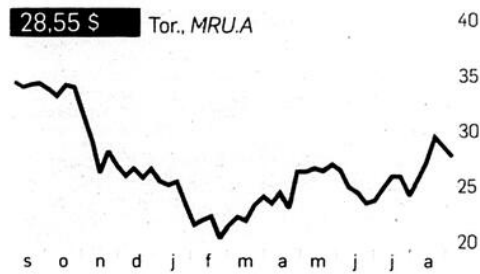
Héroux-Devtek



6,99 \$ Tor., HRX
 VARIATION UN MOIS : -8,4% UN AN : -28,4%
 VAL. BOURS. : 214 M\$ C-BÉN. : 10,3 DIV. : S.O.
 1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 1 726 \$

Les dirigeants de Héroux-Devtek témoignent de leur confiance à l'égard des perspectives de l'entreprise. Quatre d'entre eux ont acquis des actions entre le 22 et le 29 août. L'achat le plus important a été réalisé par le pdg, Gilles Labbé. Celui-ci a acquis 20 000 actions à un cours de 6,60 \$, soit un placement de 132 000 \$. L'entreprise de Longueuil a obtenu une aide remboursable de 27 millions de dollars du gouvernement fédéral. **Y.C.**

Metro



28,55 \$ Tor., MRU.A
 VARIATION UN MOIS : +8,1% UN AN : -19%
 VAL. BOURS. : 3,2 GS C-BÉN. : 11,4 DIV. : 1,8%
 1 000 \$ INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 869 \$

Le récent rebond du titre de l'épicerie Metro est prématuré, selon David Hartley, analyste chez BMO Marchés des capitaux. Il prévoit que les marges bénéficiaires de Metro souffriront d'une nouvelle offensive des prix de la part de Wal-Mart et de Loblaws en Ontario. De plus, le géant Wal-Mart s'apprête à implanter des hypermarchés au Québec, dit-il. Son cours cible d'un an de 25 \$ sur Metro est inférieur au cours actuel. **D.B.**

Toll Brothers



24,20 \$ US NY, TOL
 VARIATION UN MOIS : +14,8% UN AN : +16,1%
 VAL. BOURS. : 4,1 GS US C-BÉN. : S.O. DIV. : S.O.
 1 000 \$ US INVESTI IL Y A TROIS ANS VAUT 499 \$ US

Les titres des constructeurs de maisons ont beaucoup remonté depuis un mois. Toll Brothers mène ce rebond, avec un gain de 22 %. David Goldberg, de UBS, prévoit que le marché immobilier américain atteindra son plancher au cours du second semestre de 2009. Les titres devancent les facteurs fondamentaux de cinq à six mois, note-t-il. L'analyste suggère de profiter du repli des titres, dont celui de Toll, pour participer à une éventuelle reprise. **Y.C.**

Source : Bloomberg, fermeture du 5-09-2008

À DÉCOUVRIR

Hologic mise sur la santé des femmes

L'américaine Hologic (Nasdaq, HOLX) est spécialisée dans l'imagerie médicale et les tests diagnostiques pour les femmes. Ses 3 000 employés œuvrent dans quatre secteurs : santé mammaire, tests diagnostiques, chirurgie gynécologique et santé osseuse. L'entreprise du Massachusetts a acquis Third Wave au coût de 580 millions de dollars américains en juillet. Cette dernière offre des tests diagnostiques pour la fibrose kystique, les maladies cardiovasculaires, l'hépatite C, et bientôt le virus du papillome humain (VPH).

POTENTIEL

- > L'achat de Third Wave diversifie l'offre de produits et permet des ventes croisées.
- > Hologic continuera d'accroître sa rentabilité, prévoit Anthony Butler, analyste chez Lehman Brothers.

RISQUES

- > Les acquisitions ont augmenté la dette.
- > Elle doit affronter des concurrents de taille (GE, Siemens) qui offrent une gamme de produits élargie.
- > La Food and Drug Administration n'a pas encore approuvé les tests pour le VPH et les mammographies 3D.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT 19,49 \$ US
 VAR. DEPUIS UN MOIS +7,4%
 REVENUS (12 DERN. MOIS) .1,4 GS US
 VALEUR BOURSIÈRE 5,1 GS US
 RATIO COURS-BÉN. (P. 2008) 15,2
 REND. DE DIVIDENDE S.O.

Peer 1 Network, une techno sous-évaluée

Peer 1 Network Enterprises (Tor., PIX), de Vancouver, offre des services d'hébergement Web aux PME. Elle compte un réseau de 15 centres de données dans 12 villes nord-américaines. L'offre d'achat faite par un fonds privé sur Q9 Networks, une entreprise comparable à Peer 1, a ravivé l'intérêt pour le titre. Le fonds privé offre l'équivalent de 4,2 fois les ventes prévues pour 2009 pour Q9 Networks, alors que Peer 1 s'échange à 1,6 fois ses ventes pour 2009.

POTENTIEL

- > Le bilan et les fonds autogénérés permettront de financer la croissance, dit David Lambert, de Canaccord Adams.
- > Les sept analystes sondés par Bloomberg recommandent l'achat du titre. Leur cible moyenne est de 2,25 \$.

RISQUES

- > La direction veut réaliser des acquisitions, mais celles-ci comportent un risque, prévient M. Lambert.
- > Des changements technologiques importants diminueraient la valeur des actifs de l'entreprise.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT 1,53 \$
 VAR. DEPUIS UN MOIS +7,9%
 REVENUS (12 DERN. MOIS) .86 M\$ US
 VALEUR BOURSIÈRE 178 M\$
 RATIO COURS-BÉN. (P. 2009) 15,7

À SURVEILLER de près!

Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.

Vous êtes investisseur occasionnel, actif ou néophyte? Vous aimeriez gérer vos activités boursières vous-même? Nous avons une formation adaptée à vos besoins avec suivi personnalisé par des négociants professionnels.

Formations	Montréal	Québec
Actions (1 semaine)	11 octobre	25 octobre
Options (2 et 3 jours)	22 novembre	
Investisseur Actif (2 X 3 hrs.) Nouveau	31 janvier	27 septembre

Conférences éducatives gratuites 19 h (Aucune sollicitation, ni vente directe)

23 sept. St-Georges - 24 sept. Québec - 1^{er} oct. Montréal



La ressource de l'investisseur actif

(514) 666-0304

1 (877) 290-0123

www.daytradercanada.com

Accrédité Emploi-Québec



ZOOM

Le chômage annonce la reprise

Le bond inattendu du taux de chômage américain en août, qui est passé de 5,7 à 6,1 %, a fait chuter les Bourses du monde de 6,7 % au cours de la semaine terminée le 5 septembre.

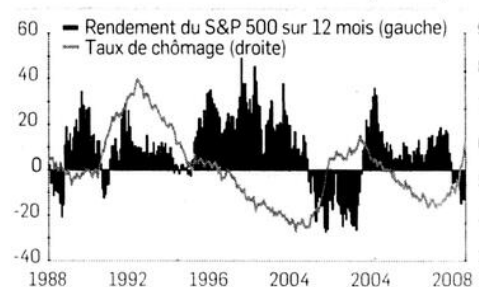
Pour se consoler, les investisseurs devraient se rappeler que les données du chômage n'ont aucune valeur pour prévoir la direction de la Bourse. Le chômage est une donnée tardive : le ralentissement économique est déjà bien avancé lorsque le taux de chômage augmente.

Par contre, la hausse du taux de chômage prépare le terrain pour la reprise qui suit, en diminuant les coûts de main-d'œuvre des entreprises, souligne Argus Research. À cet égard, les économistes voient d'un bon œil le bond de 4,3 %, en rythme annuel, de la productivité aux États-Unis au deuxième trimestre.

À chaque récession, la Bourse américaine reprend vie plusieurs mois avant que le taux de chômage atteigne son niveau le plus élevé.

Ainsi, le S&P 500 a commencé à décliner en septembre 1989, longtemps avant le début de la

Le taux de chômage aux États-Unis et le rendement du S&P 500 (en %)



Source : Argus Research, fermeture d'août 2007

récession de 1990-1991. Lorsque le chômage a atteint un sommet de 7,8 % en janvier 1992, le S&P 500 était à la hausse depuis 12 mois déjà.

Si l'expérience des 20 dernières années se répète, le S&P 500 devrait donc s'apprécier bien avant que le chômage ait fini d'augmenter. **D.B.**

investir les marchés

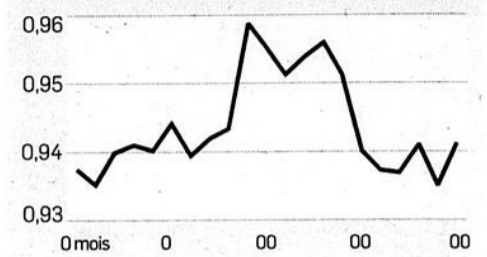
Le Top 100 Les Affaires 500¹

Entreprises québécoises et canadiennes	Symbole boursier	Ferm. 5 sept. (\$)	Variation					Rend. ann. 3 ans %	Vol. quot. moyen (00)	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours-bén.	
			1 semaine %	1 mois %	3 mois %	En 2008 %	1 an %				Haut	Bas		
AbitibiBowater	ABH	6,82	-0,23	-3,3	-24,2	-49,5	-65,9	-80,3	10	0,0	35,27	6,82	—	
Aliments Maple Leaf	MFI	8,50	0,00	0,0	-22,7	-26,2	-42,8	-45,6	2464	1,9	16,25	7,60	29,3	
Astral Media	ACM.A	30,90	-2,67	-8,0	-3,4	-8,4	-33,7	-26,5	1979	1,6	46,95	25,72	12,1	
Banque CIBC	CM	62,31	-0,59	-0,9	-0,1	-4,4	-11,7	-33,8	24787	5,6	103,64	48,70	—	
Banque Laurentienne du Canada	LB	39,86	-0,15	-0,4	-8,2	-8,3	19,9	6,4	694	3,4	45,08	31,30	10,7	
Banque Nationale du Canada	NA	50,30	-0,13	-0,3	-2,8	-7,0	-3,8	-4,7	7660	4,9	58,50	43,60	18,8	
Banque Scotia	BNS	46,92	-2,81	-5,7	-7,8	-8,2	-6,7	-9,5	8,2	31354	4,2	54,00	41,95	13,2
Banque TD (Groupe financier)	TD	60,94	-1,62	-2,6	-3,2	-11,7	-12,3	-14,8	6,0	32420	4,0	77,10	53,05	10,9
BCE (Bell Canada Entreprises)	BCE	39,80	-0,41	-1,0	-0,6	14,4	0,4	-2,6	11,9	61405	0,0	41,25	31,10	16,7
BMO Groupe financier	BMO	47,59	1,44	3,1	-3,0	-0,1	-15,5	-24,3	-1,9	26084	5,9	66,82	37,60	13,1
BMTC (Groupe)	GBT.A	19,04	0,49	2,6	16,7	7,3	-16,1	-13,1	13,9	133	1,8	24,50	15,02	10,2
Bombardier	BBB.B	7,50	-0,47	-5,9	-4,1	-14,0	25,8	22,3	34,1	120149	1,3	8,97	4,06	16,8
CAE	CAE	11,05	-0,35	-3,1	0,9	-16,0	-17,0	-18,1	10,7	12742	1,1	13,95	9,83	16,5
Canadien Pacifique (Chemin de fer)	CP	61,86	-2,60	-4,0	-7,7	-10,1	-3,7	-10,6	12,8	6818	1,6	75,00	57,30	14,9
Canam (Groupe)	CAM	8,82	0,07	0,8	9,4	-18,7	-37,7	-36,8	9,1	765	1,8	15,98	6,90	8,9
Cascades	CAS	6,96	0,06	0,9	12,8	0,3	-17,5	-30,1	-9,3	1539	2,3	10,40	5,16	139,2
CGI (Groupe)	GIB.A	10,90	-0,51	-4,5	-5,2	0,4	-6,0	-3,4	8,0	15624	0,0	12,02	8,95	12,7
CN (Canadien National)	CNR	53,73	-1,80	-3,2	-5,1	0,7	15,2	-3,3	12,8	16165	1,7	61,00	42,51	16,2
Cogeco	CGO	34,10	-0,39	-1,1	5,0	7,6	-13,7	-14,3	6,7	102	0,8	41,00	26,77	14,6
Cossette Communication	KOS	6,10	0,00	0,0	0,0	-0,8	-44,6	-52,7	-22,3	125	0,0	12,98	5,11	7,8
Cosche-Tard (Alimentation)	ATD.B	13,25	0,63	5,0	9,1	-2,4	-27,6	-37,3	-13,0	4195	1,1	21,69	10,11	14,5
Domtar	UFS	5,86	-0,60	-9,3	-7,7	-11,7	-22,8	-32,4	-10,6	1355	0,0	8,89	4,34	—
Exfo	EXF	4,71	0,37	8,5	5,8	-12,3	-4,8	-34,6	-7,2	714	0,0	7,39	3,93	18,4
Garda World	GW	11,98	-0,56	-4,5	-12,8	-30,8	-22,1	-31,0	1,2	631	0,0	20,82	11,77	26,0
Gaz Métro	GZM.UN	15,96	-0,01	-0,1	6,4	-0,3	-2,3	-3,9	-3,5	283	7,8	16,68	13,77	11,7
Genivar	GNV.U	26,39	0,25	1,0	-0,9	-2,0	0,3	27,9	—	226	5,7	29,50	20,12	15,5
George Weston	WN	47,81	0,65	1,4	5,1	-5,9	-11,7	-31,9	-21,2	1537	3,0	71,85	41,70	12,1
Gestion ACE Aviation	ACE.A	10,20	-0,80	-7,3	-6,7	-53,1	-64,0	-58,0	-21,0	4410	0,0	30,23	9,25	4,3
Goodfellow	GDL	9,60	0,07	0,7	3,4	-3,1	-22,0	-33,8	-6,1	15	3,1	16,00	8,35	12,6
Héroux-Devtek	HRX	6,99	0,00	0,0	-8,4	-10,4	-27,9	-30,0	21,2	270	0,0	10,25	6,50	10,9
Iamgold	img	5,93	-0,88	-12,9	-0,5	-8,8	-26,7	-28,2	-10,4	15621	1,0	10,25	5,10	15,9
Industrielle Alliance	IAG	35,80	-0,94	-2,6	0,8	1,8	-15,9	-8,2	9,5	1718	2,7	43,75	32,00	11,8
ING Canada	IIC	39,02	-0,97	-2,4	-1,8	1,6	-1,5	-10,8	-2,4	1168	3,2	47,00	33,03	12,8
IPL	IPI.A	3,42	-0,08	-2,3	-2,3	-7,6	-47,4	-48,2	-15,6	18	0,0	7,00	3,42	57,0
Jean Coutu (Groupe)	PJC.A	8,50	0,00	0,0	4,9	-8,3	-23,9	-42,8	-26,1	4283	1,9	15,08	6,88	—
Lassonde (Industries)	LAS.A	46,65	-0,10	-0,2	4,8	1,4	15,2	21,0	11,7	23	1,8	49,99	37,50	11,4
Le Château	CTU.A	13,50	-0,50	-3,6	8,0	-0,9	-7,2	-9,9	8,5	231	4,4	15,50	11,05	9,4
Manuvie (Financière)	MFC	37,00	-0,90	-2,4	-1,5	-3,3	-8,8	-8,4	9,4	33093	2,8	44,50	33,22	13,8
Magasins Hart	HIS	2,10	0,00	0,0	7,7	-8,7	-39,3	-45,5	-16,8	45	4,8	4,41	1,90	7,8
Mega Brands	MB	2,46	-0,31	-11,2	-17,7	-25,7	-60,3	-87,3	-53,6	817	0,0	19,54	2,44	—
Metro	MRU.A	28,55	-0,94	-3,2	8,1	4,7	8,3	-18,7	-4,7	2558	1,8	36,94	21,00	11,9
Mines Agnico-Eagle	AEM	55,34	-5,71	-9,4	9,7	-22,2	1,7	6,6	50,5	10321	0,3	82,80	45,85	66,7
Molson Canada	TPX.B	50,35	-1,15	-2,2	-5,7	-14,7	-1,1	7,1	11,1	57	1,7	60,32	43,40	—
Pages Jaunes (Fonds de revenu)	YLO.U	9,47	-0,47	-4,7	-7,2	-2,9	-31,9	-30,4	-8,4	22464	12,4	14,59	8,16	9,9
Power Corporation du Canada	POW	32,23	-0,77	-2,3	2,4	-6,2	-19,7	-19,7	3,3	7895	3,6	41,92	27,05	11,4
Quebecor	QBR.B	26,82	-1,83	-6,4	7,3	-14,9	-25,0	-26,0	-2,5	1222	0,7	41,94	23,00	6,9
Quincaillerie Richelieu	RCH	19,50	0,30	1,6	2,8	-8,2	-19,3	-18,4	-6,3	257	1,6	27,00	18,22	12,8
RBC	RY	48,44	0,31	0,6	1,7	-2,5	-4,5	-9,2	10,2	43946	4,1	57,00	39,51	14,1
Reitmans (Canada)	RET.A	15,70	-0,80	-4,8	-3,4	0,5	-18,2	-22,2	-0,5	1250	4,6	20,71	13,84	9,9
Rogers Communications	RCI.B	35,95	-3,60	-9,1	2,1	-12,7	-20,1	-21,7	18,1	22842	2,8	50,50	32,92	18,9
Rona	RON	13,63	-0,07	-0,5	14,1	10,3	-20,1	-35,9	-17,1	5473	0,0	22,52	10,26	9,0
Saputo	SAP	26,60	-1,25	-4,5	-1,5	-7,6	-10,8	6,8	14,6	2360	2,1	32,99	24,50	18,7
Sears Canada	SCC	20,48	-1,02	-4,7	-1,6	-14,3	-22,7	-24,8	11,3	424	0,0	33,00	17,51	7,7
Shermag	SMG	0,16	0,05	39,1	18,5	45,5	-81,6	-90,0	-66,3	311	0,0	1,99	0,07	—
SNC-Lavalin (Groupe)	SNC	44,87	-7,84	-14,9	-15,7	-20,6	-6,8	15,1	24,4	4982	1,1	61,95	38,30	25,4
Sportscene (Groupe)	SPS.A	13,35	0,00	0,0	0,0	-16,0	-9,5	-4,6	14,3	4	4,5	16,75	13,11	11,1
Sun Life (Financière)	SLF	39,75	-1,12	-2,7	-0,2	-11,5	-28,6	-23,1	-1,0	16661	3,6	56,50	37,80	10,4
TELUS	T	40,95	-1,69	-4,0	0,3	-11,0	-17,2	-25,8	-0,8	8364	4,4	58,95	37,30	11,8
Tembec	TMB	2,87	-0,02	-0,7	-8,3	-19,2	-54,1	-77,7	-62,6	1048	0,0	13,87	1,75	—
Transat A.T.	TRZ.B	18,96	-2,54	-11,8	-1,2	-10,7	-45,8	-41,0	-1,0	569	1,9	42,38	18,01	7,7
Transcontinental	TCL.A	14,95	-1,29	-7,9	-5,9	-15,9	-5,0	-25,1	-12,7	1331	2,1	22,15	13,90	9,5
TransForce	TFI	8,25	-0,33	-3,8	1,2	8,1	-10,7	-29,5	-10,7	2005	4,8	11,85	6,09	9,4
Uni-Sélect	UNS	23,10	-0,90	-3,8	3,6	-3,8	-26,5	-26,6	-6,6	111	1,9	31,98	21,02	10,8
Velan	VLN	13,00	0,90	7,4	10,2	6,6	-14,8	-23,5	-5,7	113	2,5	18,00	11,00	23,2
Wajax (Fonds de revenu)	WJX.U	33,37	-1,62	-4,6	8,5	-0,4	4,1	0,5	24,5	289	12,9	36,79	24,80	7,6

Le dollar canadien

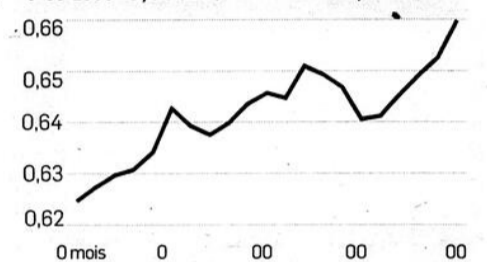
EN DOLLAR AMÉRICAIN

5-09-2008 : **0,9412 \$** UN MOIS : **-1,79 %**



EN EURO

5-09-2008 : **0,6597 \$** UN MOIS : **+6,40 %**



Les devises (8 septembre 2008)

Pays (unité monétaire)	1 \$ CA	Pays (unité monétaire)	1 \$ CA
Afrique du Sud (rand)	7,3749	Japon (yen)	102,1638
Argentine (peso)	2,8582	Liban (livre)	1412,1740
Australie (dollar)	1,1493	Mexique (peso)	9,8094
Bésil (real)	1,6280	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,3969
Chili (peso)	493,1790	Philippines (peso)	43,7482
Chine (yuan)	6,4323	Royaume-Uni (livre sterl.)	0,5338
Danemark (couronne)	4,9285	Russie (rouble)	23,9697
Hong-Kong (dollar)	7,3418	Singapour (dollar)	1,3426
Inde (roupie)	41,9606	Suède (couronne)	6,2502
Israël (new shekel)	3,3587	Suisse (franc)	1,0615

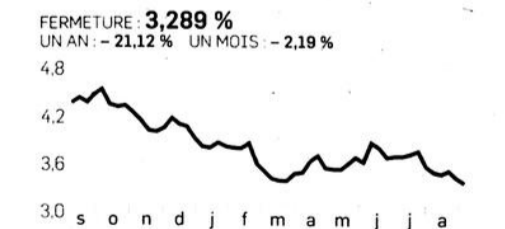
Marchés monétaires

CANADA		8 sept. 11 août	
Taux d'escompte Banque du Can. (22 avril 08) ¹	3,25	3,25	—
Taux cible des prêts à un jour (22 avril 08) ¹	3,00	3,00	—
Taux préférentiel (22 avril 08)	4,75	4,75	—
Bons du Trésor (3 mois) ²	2,36	2,46	—
Bons du Trésor (6 mois) ²	2,64	2,62	—
Acceptations bancaires 3 mois (3 mois) ²	3,28	3,24	—
Argent à demande ²	3,00	3,00	—
ÉTATS-UNIS		8 sept. 11 août	
Taux d'escompte (30 avril 08) ¹	2,00	2,00	—
Taux cible des Federal Funds (30 avril 08) ¹	2,06	2,00	—
Taux préférentiel (30 avril 08) ¹	5,00	5,00	—
Bons du Trésor (3 mois)	1,66	1,83	—
Bons du Trésor (6 mois)	1,86	1,99	—
Papier commercial (90 jours)	2,90	2,86	—
Eurodollars (90 jours)	3,00	3,00	—

¹ Date du dernier changement. ² Achat minimum de 1 M\$.

Les obligations - 10 ans

(Gouv. du Canada, rendement en % depuis un an)



Rendement des obligations

(En %, selon l'échéance en nombre d'années)

	1	5	10	20	30
Gouvernement du Canada	2,69	2,95	3,37	4,00	3,95
Province d'Ontario	2,99	3,59	4,12	4,70	4,65
Province de Québec	2,99	3,66	4,21	4,80	4,76
Municipalités du Québec	3,09	3,86	4,41	5,00	4,96
Entreprises can. (A)	3,47	4,61	5,26	5,91	6,05
Oblig. démembrées Canada ¹	2,80	3,09	3,63	4,19	4,01
Oblig. démembrées Québec ¹	3,10	3,80	4,47	4,99	4,82
Gouvernement des États-Unis	2,04	2,87	3,64	4,15	4,27

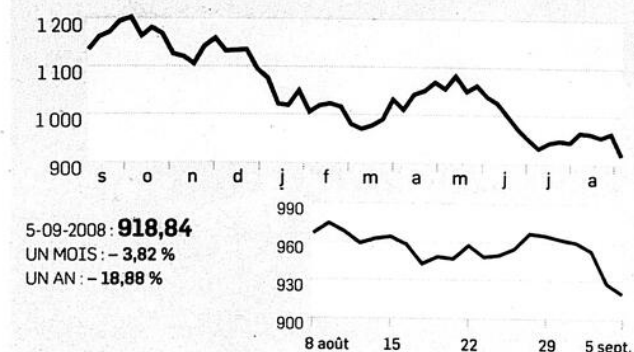
Rendements offerts aux institutions. Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé. ¹ Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée.

Ces rendements réfèrent à la fermeture du 5-09-2008

Multinationales présentes au Québec	Symb. boursier	Devise	Ferm. 5 sept.	Variation					Rend. ann. 3 ans %	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours-bén.
				1 semaine %	1 mois %	3 mois %	En 2008 %	1 an %			Haut		

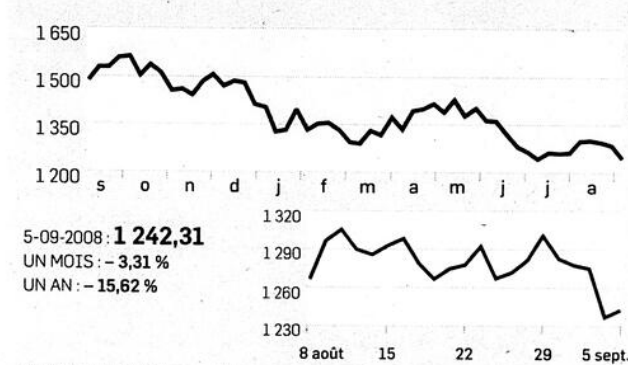
les marchés investir

Monde (MSCI)



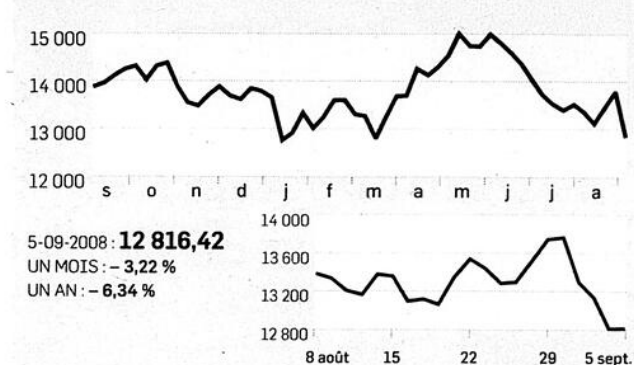
INDICES BOURSIERS	Fermeture 5-09-08	Variation				
		1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MSCI Mondial	918,84	-45,49	-4,72	-18,81	-18,88	1,38
MSCI E.A.E.O.	859,32	-54,59	-5,97	-23,32	-23,49	-1,03
MSCI marchés émerg.	37 566,45	-2499,03	-6,24	-27,11	-19,04	35,61
Francfort (Dax)	6 127,44	-294,86	-4,59	-24,05	-19,25	22,40
Hong-Kong (H.S.)	19 933,28	-1328,61	-6,25	-28,33	-17,18	31,44
Londres (F.T. 100)	5 240,70	-395,90	-7,02	-18,84	-16,43	-2,21
Mexique (IPC)	25 904,18	-386,81	-1,47	-12,30	-15,92	70,28
Paris (CAC)	4 196,66	-285,94	-6,38	-25,25	-24,41	-6,57
Tokyo (Nikkei 225)	12 212,23	-860,64	-6,58	-20,22	-24,25	-3,78

États-Unis (S&P 500)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 5-09-08	Variation				
		1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P 500	1 242,31	-40,52	-3,16	-15,40	-15,62	0,07
S&P moyenne cap.	785,67	-29,93	-3,67	-8,45	-9,16	9,04
S&P petite cap.	377,45	-9,90	-2,56	-4,48	-9,43	6,93
Dow Jones 30 ind.	11 220,96	-322,59	-2,79	-15,41	-15,67	5,08
Dow Jones transport	4 888,81	-214,59	-4,20	6,96	1,20	34,96
Dow Jones serv. publics	448,53	-28,99	-6,07	-15,77	-8,11	6,53
Russell 2000	718,85	-20,65	-2,79	-6,16	-9,06	6,02
Nasdaq (comp.)	2 255,88	-111,64	-4,72	-14,95	-13,43	3,69
NYSE (comp.)	8 033,76	-348,32	-4,16	-17,52	-16,17	4,83

Canada (S&P/TSX)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 5-09-08	Variation				
		1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P/TSX indice composé	12 816,42	-954,83	-6,93	-7,35	-6,34	17,60
S&P/TSX 60	765,50	-56,19	-6,84	-5,32	-3,57	25,22
S&P/TSX moyennes cap.	761,69	-59,65	-7,26	-13,78	-14,77	-0,35
S&P/TSX petites cap.	590,58	-47,64	-7,46	-16,25	-19,76	-11,58
TSX Croissance	1 812,11	-171,53	-8,65	-36,19	-31,49	-8,99

LES SECTEURS DU S&P/TSX						
	Fermeture 5-09-08	1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
Cons. discrétionnaire	1 000,68	-36,36	-3,52	-22,75	-25,85	-11,21
Consommation de base	1 456,96	-30,20	-2,03	-7,86	-15,82	-18,84
Énergie	3 329,69	-366,93	-9,93	0,22	3,20	8,17
Finance	1 640,02	-35,13	-2,10	-11,75	-15,66	6,68
Industrie	1 240,89	-83,85	-6,33	-1,02	-7,85	27,86
Matériaux	2 844,62	-341,56	-10,72	-8,44	2,58	79,44
Services aux collectivités	1 811,46	-117,19	-6,08	-8,79	-2,77	8,13
Soins de la santé	322,66	-18,72	-5,48	-16,15	-25,75	-41,30
Technologies de l'inform.	378,80	-46,24	-10,88	-4,03	13,59	66,49
Télécommunications	890,24	-30,85	-3,35	-10,33	-14,87	13,72

Les autres secteurs sortent de l'ombre des ressources

Bourse. La Financière Banque Nationale fait preuve d'un optimisme prudent.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Ayant visé juste avec plusieurs prévisions, l'équipe de la Financière Banque Nationale (FBN) reste fidèle à son plan de match et préconise l'achat prudent de titres, à l'exception de ceux des ressources.

Les stratégies de la FBN suggèrent d'acheter soigneusement des titres dans plusieurs secteurs dépréciés : les banques, les compagnies d'assurances, les sociétés financières diversifiées, les médias, les détaillants, les fabricants de pièces d'autos, les fournisseurs de services de télécommunications, les épiciers et les transporteurs ferroviaires, entre autres.

L'indice S&P/TSX pourrait encore fléchir parce que les investisseurs quittent le secteur des ressources afin d'éviter d'autres pertes. La FBN maintient sa cible de 12800 points pour l'indice S&P/TSX dans 12 mois, mais se tient prête à la modifier à tout moment, tellement les événements se précipitent à la Bourse.

Le 9 septembre, le S&P/TSX avait chuté de 20 % par rapport au sommet de 15155 points atteint le 6 juin. Il avait ainsi imité les 22 autres grandes Bourses du monde, comme l'avait prévu la Financière.

À court terme, la FBN privilégie aussi les actions américaines, parce que ce marché a

déjà beaucoup baissé et qu'il est mieux diversifié que la Bourse canadienne.

Le ralentissement américain commence à faire sentir ses effets sur ses partenaires économiques et réduit la demande de denrées. L'économie de cinq des sept pays membres du G7 a ralenti cette année.

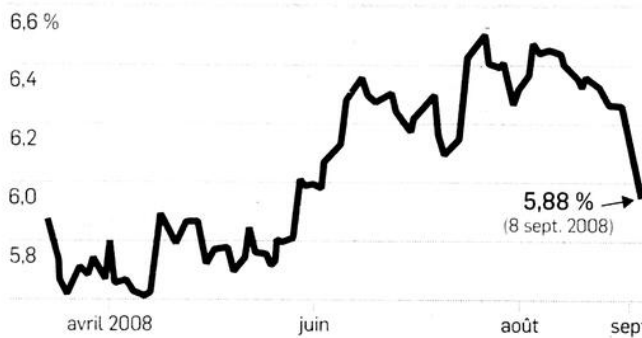
Le secteur des ressources perd également le rôle de refuge qu'il avait pendant la crise du crédit. « Tant que les titres financiers prendront du mieux, les producteurs de ressources en pâtiront, car les investisseurs se déplacent entre ces deux secteurs clés de la Bourse canadienne », dit Pierre Lapointe, économiste et stratège adjoint de la FBN.

Trois facteurs sur quatre
Trois des quatre facteurs que la FBN juge nécessaires à une reprise boursière durable sont en voie de se concrétiser : la baisse du prix du pétrole, l'intervention du Trésor américain pour ressusciter le financement hypothécaire et une baisse des bénéfices des sociétés prévus par les analystes.

Le facteur manquant est la fin de la chute des prix des maisons aux États-Unis.

Le prix du baril de pétrole a perdu 30 % depuis juillet; la FBN prévoit qu'il pourrait reculer à 75-80 \$ US d'ici 12 à 18 mois.

Taux des hypothèques fixes de 30 ans aux États-Unis



Source : Financière Banque Nationale

La mise sous tutelle par le Trésor américain des deux premières sociétés de financement hypothécaire, Fannie Mae et Freddie Mac, le 7 septembre, a fait baisser les taux hypothécaires fixes de 30 ans de 6,25 à 5,88 %. Un tel recul rend l'achat d'une propriété plus abordable et pourrait freiner la chute du prix des maisons.

Le plan de sauvetage des deux géants hypothécaires devrait aussi faciliter la vente par ces deux institutions de titres adossés à des hypothèques.

« Cela pourrait raviver la trituration, soit la vente d'hypothèques et d'autres prêts aux investisseurs sous forme de titres, un mécanisme dont les banques ont besoin pour recommencer à prêter de l'argent », note M. Lapointe.

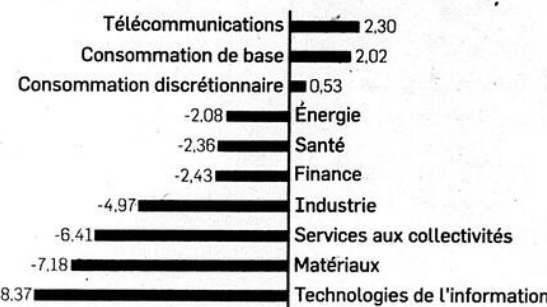
Pour que l'intervention du Trésor américain fonctionne, il est capital que les taux hypothécaires n'augmentent pas et que l'écart entre le rendement des titres adossés aux hypothèques et celui des obligations gouvernementales ne se creuse pas.

« Si les investisseurs commencent à craindre que les coûts du sauvetage entachent les finances publiques américaines, les taux d'intérêt pourraient de nouveau augmenter », explique M. Lapointe.

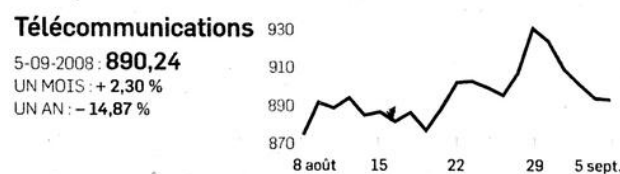
Les analystes ont déjà abaissé de 15 % leurs prévisions des bénéfices des entreprises du S&P 500 pour 2008.

En période de récession, les prévisions de bénéfice sont abaissées en moyenne de 25 %, précise M. Lapointe. ■

PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



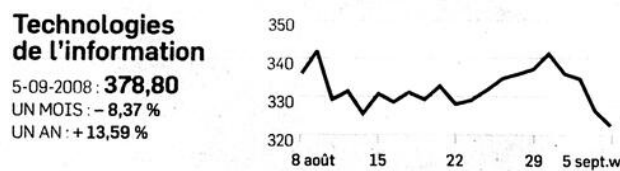
LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS



Le meilleur titre et le pire

▲ TELUS, T: 40,95 \$ UN MOIS: +5,8 % UN AN: -25,6
▼ MANITOBA TELECOM, MBT: 39,06 \$ UN MOIS: -4,6 % UN AN: -21,3 %

LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS



Le meilleur titre et le pire

▲ TERANET INCOME FUND, TF-U: 11,47 \$ UN MOIS: +37,0 % UN AN: +14,4 %
▼ RESEARCH IN MOTION, RIM: 113,25 \$ UN MOIS: -10,8 % UN AN: +29,4 %

Source : Bloomberg, fermeture du 5-09-2008

Vous cherchez une cote ?
Le profil d'une société ?

lesaffaires.com

LES AFFAIRES 4TV

INVESTIR EN AFFAIRES INDUSTRIELLES

NOUVELLES

En Bourse

SNC-Lavalin : plus grande soc

investir questions et réponses



Bourse et marchés financiers

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Une transaction privée exige beaucoup de prudence

Ma femme et moi possédons une entreprise agricole que nous voulons vendre à notre fille pour un versement en espèces de 300 000 \$ et un prêt de 10 ans sans intérêt de 200 000 \$.

J'aimerais avoir des suggestions sur la meilleure façon d'investir les 300 000 \$ afin de nous assurer une bonne stabilité des revenus. Une offre nous est faite par le prêteur de notre fille. Il garantit le 300 000 \$, et il nous donnerait un intérêt de 4 à 4,5 %. Ce taux serait revu chaque année, jamais à la baisse, mais ajustable s'il y a une hausse du marché. Le prêteur vise à donner à la jeune acheteuse le financement le plus bas possible. Que pensez-vous de l'offre ?

- A.R., Saguenay

Examinons d'abord le rendement potentiel de votre placement. La meilleure façon de vous assurer de revenus stables tout en ne risquant pas de diminuer votre capital, c'est d'acheter des obligations de gouvernement.

Au cours actuel du marché, une obligation de 10 ans de la province de Québec rapporte des intérêts annuels de 4,25 %, ce qui signifie des revenus annuels de 12 750 \$ sur votre investissement de 300 000 \$.

Vous serez donc assurés de recevoir ces revenus, et le capital vous sera remboursé en totalité à l'échéance.

Notez que si vous devez revendre votre obligation avant l'échéance, il n'est pas sûr que

vous allez récupérer la totalité de votre placement. Cela dépendra du niveau des taux d'intérêt au moment de la vente. Le prix d'une obligation varie inversement aux taux d'intérêt. Si les taux sont plus élevés que lors de votre achat, votre obligation pourrait valoir moins.

Vous pourriez obtenir un rendement supérieur (entre 1 et 2 % de plus selon la qualité du crédit) en investissant dans des obligations de sociétés, soit entre 3 000 et 6 000 \$ de plus que les obligations du gouvernement. Toutefois, vous ne bénéficiez plus de la même garantie du capital et des intérêts que confèrent les obligations gouvernementales.

Quant à l'offre faite par le prêteur de votre fille, il m'est difficile de l'évaluer compte tenu que je ne connais pas son identité. Est-ce une banque ou plutôt un individu ?

Pour toute transaction privée, il importe de bien savoir à qui on a affaire. Je vous suggère de porter attention à la garantie offerte sur votre investissement de 300 000 \$. Y a-t-il un contrat qui établit les normes de cette garantie ? Quelles sont les conditions liées à cette garantie ? Et surtout, le prêteur a-t-il la capacité financière de fournir cette garantie ?

De plus, je trouve un peu étrange la possibilité de révision annuelle du taux d'intérêt sur le placement qu'on vous offre. Les taux d'intérêt montent et baissent fréquemment. Je m'explique mal qu'on puisse vous consentir une hausse de votre rendement lorsque les taux montent, mais qu'on ne l'abaissera pas lorsque les taux baisseront.

Lorsqu'on effectue une transaction financière importante hors du système bancaire, il faut être très prudent. N'hésitez pas à consulter un notaire ou un avocat.



Finances personnelles

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Pourquoi votre titre bancaire bat de l'aile

Dans le numéro du 6 octobre 2007, vous aviez écrit un article portant sur les 10 meilleurs titres boursiers mondiaux, un palmarès dans lequel figurait la banque irlandaise Allied Irish Banks.

Le titre a baissé de façon importante depuis. Qu'est-ce qui explique sa chute et qu'en dit aujourd'hui StockPointer ?

- Gilles Hudon

Les dégâts causés par la crise du crédit aux États-Unis ont nui à l'ensemble des banques occidentales.

Allied Irish Banks (NY, AIB, 25,66 \$ US) a une participation dans la banque régionale américaine M&T Bank, mais n'est pas touchée outre mesure par la crise des prêts hypothécaires aux États-Unis.

Par contre, les investisseurs prévoient qu'Allied sera frappée de plein fouet par le ralentissement marqué de l'économie irlandaise.

La confiance des consommateurs est en chute libre dans ce pays; le taux de chômage a atteint son plus haut niveau depuis neuf ans et le prix moyen des maisons a diminué de 9 % par rapport à l'an dernier.

Les derniers résultats de la banque sont bien meilleurs que ceux de la plupart des banques canadiennes et américaines. Son bénéfice par action ajusté n'a perdu que 4 % au premier semestre par rapport à la période correspondante de 2007.

Allied a même haussé son dividende provisoire de 10 %.

Les investisseurs anticipent toutefois que ses provisions pour prêts irrécouvrables augmenteront de façon importante dans les trimestres à venir, dit François Rochon, président et gestionnaire de portefeuilles de Giverny Capital.

À la fin août, Goldman Sachs a réduit sa prévision de bénéfice par action pour Allied, la faisant passer de 1,72 à 1,14 euro (de 2,66 à 1,76 \$ CA).

Erin Davis, de Morningstar, a retranché 27 \$ US à son cours cible pour le fixer à 43 \$ US. Cette analyste juge le titre très risqué, car il est difficile de prévoir l'ampleur de la dépréciation des maisons en Irlande et en Grande-Bretagne.

Selon StockPointer, un logiciel d'analyse des titres boursiers qui repose sur l'approche

de la valeur économique ajoutée, Allied a enregistré une légère chute de son bénéfice économique au cours des cinq derniers trimestres.

Étant donné que la rentabilité d'Allied s'est peu détériorée, Carl Simard, président de StockPointer, s'explique mal que le titre ait fléchi de plus de 50 % depuis octobre dernier.

Puisque StockPointer base ses analyses sur les résultats passés, il n'a pas été en mesure de prévoir les conséquences de la crise du crédit.

Cela dit, la valeur actuelle du titre reflète en grande partie la baisse du bénéfice prévue par le marché, dit M. Rochon.

Le gestionnaire juge le titre bon marché compte tenu de la valeur de sa participation dans M&T Bank (près de 25 % des parts) et la banque polonaise Zachodni WBK (70 %).

En attendant que les perspectives du titre s'améliorent, les investisseurs peuvent compter sur un dividende qui rapporte 9 %, souligne M. Rochon.

Par ailleurs, investir dans une banque exige que l'on ait la foi dans la culture de l'entreprise, rappelle M. Rochon.

À son avis, il est difficile pour un investisseur d'analyser une banque comme Allied, entre autres parce qu'elle a des activités dans plusieurs pays.

Comme investisseur canadien, vous devez aussi tenir compte du risque associé aux devises lorsque vous investissez dans un titre étranger.

Allied Irish Banks réalise la majorité de ses revenus en euros. Pour un investisseur canadien, il est plus facile d'acheter son titre qui se négocie à la Bourse de New York en dollars américains.

Or, Bill Gross, réputé gestionnaire d'obligations de la firme Pimco, a déclaré en juillet que l'euro était surévalué de 30 % face au dollar américain.

Si le dollar américain se ressaisit par rapport à l'euro, cela aura pour effet de diminuer la valeur de votre investissement dans Allied, sans compter les variations de change entre le dollar canadien et américain. Afin de tenir compte de ce risque supplémentaire, vous devez donc payer moins cher un titre européen que ce que vous accepteriez de débours pour un titre canadien équivalent. ■



La famille s'agrandit...

Lapointe Rosenstein est fier d'accueillir M^e Laurent Sacripanti dans son équipe.



Laurent Sacripanti

Admis au Barreau du Québec en 2000, il exerce dans le domaine des valeurs mobilières, des fusions et acquisitions et du droit des sociétés. Il possède une vaste expérience dans le secteur des placements publics et privés, mais aussi dans celui des fonds d'investissement. À titre de membre de divers comités des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, M^e Sacripanti a participé à l'élaboration du nouveau cadre réglementaire applicable à la gouvernance des sociétés ouvertes canadiennes ainsi qu'à la reformulation de la réglementation sur les déclarations d'initiés.

Lapointe Rosenstein est un cabinet qui a fait sa marque en droit des affaires et en droit commercial. Il compte une cinquantaine d'avocats. Grâce à son adhésion à TerraLex^{MD}, organisme international regroupant des avocats de plus de 140 pays, le groupe a accès à un réseau mondial de conseillers juridiques et commerciaux dans de nombreux domaines.



LapointeRosenstein

S.E.N.C.R.L.
Avocats

www.lapointeroseinstein.com

Pour s'initier à la Bourse

Pour des gens comme nous à qui la Bourse est complètement inconnue, par où devons-nous commencer ?

- Patrick L.

Il existe une abondante littérature sur les rouages du placement boursier.

Comme point de départ, je vous invite à jeter un coup d'œil au site Comprendrelabourse.com. Vous y trouverez des conseils de base.

Pour aller plus loin, vous pourrez ensuite consulter le site Actif.net.

Il s'agit d'une coopérative qui publie de l'information financière sous toutes ses formes, comme des comptes rendus de conférences, des articles ainsi qu'une liste de publications. ■

Des questions ?

Si vous avez des questions au sujet de vos finances personnelles, de la Bourse, des fonds communs ou du monde du placement et de la finance, faites-les-nous parvenir par courriel à l'adresse suivante : questions@transcontinental.ca. Nos journalistes se feront un plaisir d'y répondre dans nos pages.

dossiers

INDUSTRIE AÉROSPATIALE

LA CSERIES, UNE MANNE POUR LE QUÉBEC

Après des années de valse-hésitation, la production du nouvel avion de Bombardier laisse présager une intense activité économique au Québec. p. 56



Recherche et développement

Des conseils d'experts sur les meilleures façons de gérer l'innovation

p. 67

Immobilier : ses leaders, ses artisans, sa relève

Canderel bâtit un complexe phare à l'Île-des-Sœurs

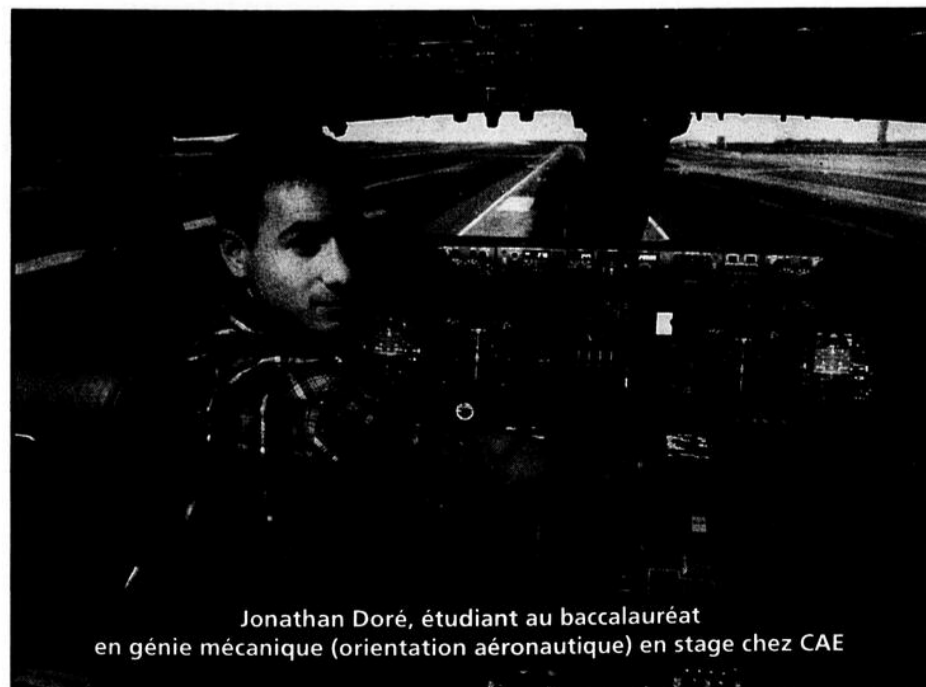
p. 73



Joliette

Quinze millions investis afin de revamper le centre-ville

p. 79



Jonathan Doré, étudiant au baccalauréat en génie mécanique (orientation aéronautique) en stage chez CAE

FORMATION ET RECHERCHE DE POINTE EN AÉROSPATIALE

NOUVEAU ! DÈS L'AUTOMNE 2009 !

Baccalauréat en génie aérospatial*

Polytechnique offre le premier programme de baccalauréat dans le domaine du génie aérospatial au Québec !

+ D'autres programmes complètent notre offre de formation dans le domaine de l'aéronautique (baccalauréat, maîtrises et certificats).

Informez-vous : www.monavenir.polymtl.ca • 514 340-4711, poste 4928



* Sous réserve de l'approbation du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport (MELS).

dossiers

Industrie aérospatiale

Avec la CSeries, une nouvelle ère débute pour l'industrie québécoise

Retombées. Le programme devrait avoir un effet tonifiant sur l'économie et le moral de la province.

par Martin Jolicœur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Après des années de valse-hésitation, le lancement officiel du programme de fabrication de la CSeries par Bombardier laisse déjà présager des années d'intense activité économique au Québec.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 2,6 milliards de dollars d'investissements, création de 3 500 emplois directs... Il y a belle lurette que Montréal, voire l'Est du Canada tout entier, n'avait accueilli pareil projet.

« C'est formidable, se réjouit Suzanne Benoît, directrice générale d'Aéro Montréal, la grappe aérospatiale du Montréal métropolitain. Cette nouvelle est venue confirmer le leadership du Québec sur la scène internationale en matière d'aérospatiale. »

Il suffisait en effet de constater le nombre de dignitaires et de journalistes présents à la conférence de presse de l'avionneur à Farnborough, en Grande-Bretagne, il y a deux mois, pour se convaincre de l'importance de la nouvelle.

Parmi eux figurait Jacques Saada, ancien député devenu directeur général de l'Association québécoise de l'aérospatiale. Pour lui, cette annonce aura un effet tonifiant, tant sur le plan économique que sur le plan psychologique. « De façon concrète, ce sont des nouveaux investissements, des emplois par milliers, des programmes de formation qui reprennent vie, et la possibilité de nouvelles occasions d'affaires pour les centaines de PME de la province.

« Sur le plan psychologique, poursuit-il, les retombées sont difficilement mesurables, mais se feront néanmoins bien sentir. » Le projet de Bombardier - et tout ce qu'il implique d'activités dans la région de Montréal et ailleurs dans la province - suscitera, selon lui, un sentiment de fierté chez les Québécois à l'égard de cette industrie, et augmentera la confiance des industriels du secteur en leurs propres capacités.

Et que cette nouvelle famille d'avions CSeries remplisse ou non toutes ses promesses,

le seul fait que Bombardier ait choisi Mirabel comme site de son usine d'assemblage final assure le maintien des avantages concurrentiels de cette grappe au Québec, et dans la région de Montréal en particulier, soutient M^{me} Benoît.

« C'est la preuve que, ensemble, au cours des dernières décennies, nous avons su développer des talents qui sont aujourd'hui parmi les meilleurs de l'industrie. Plus question de faire venir des ingénieurs d'Angleterre comme nous le faisons dans les années 1950-1960. Nous avons développé des technologies et des générations de travailleurs québécois de classe mondiale, dont Bombardier ne voulait pas se passer. »

Encore des années de labeur

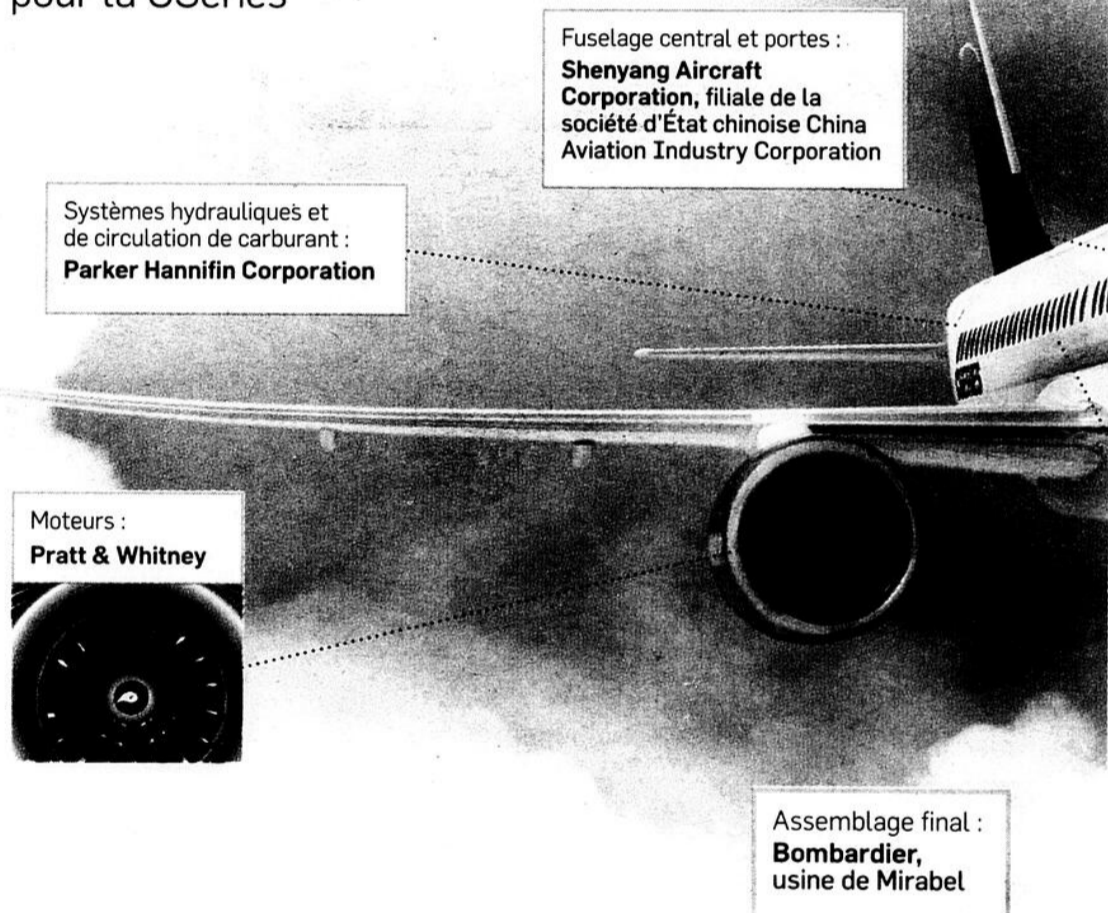
Évidemment, tout n'est pas gagné. En particulier pour les fournisseurs et les sous-traitants de l'industrie au Québec, qui devront encore trimer dur pour parvenir à obtenir des mandats auprès des partenaires et des fournisseurs clés de Bombardier Aéronautique dans le projet CSeries.

En effet, outre Pratt & Whitney qui, malgré les rumeurs, n'a toujours pas confirmé que les réacteurs du nouvel appareil seront fabriqués au Québec, tous les partenaires connus de Bombardier sont étrangers. L'intérieur des avions sera confié à C&D Zodiac; les circuits avioniques, à Rockwell Collins; les systèmes hydrauliques, à Parker Hannifin Corporation; les systèmes de gestion d'air, à Liebherr-Aerospace Toulouse; et le fuselage central, à Shenyang Aircraft. Les trois premières sociétés sont américaines, les deux dernières, suisse et chinoise, respectivement.

Tous ces fournisseurs commenceront, cet automne, à travailler au centre de développement de produits de Bombardier Aéronautique, à Montréal, au développement conceptuel conjoint.

L'été prochain, la construc-

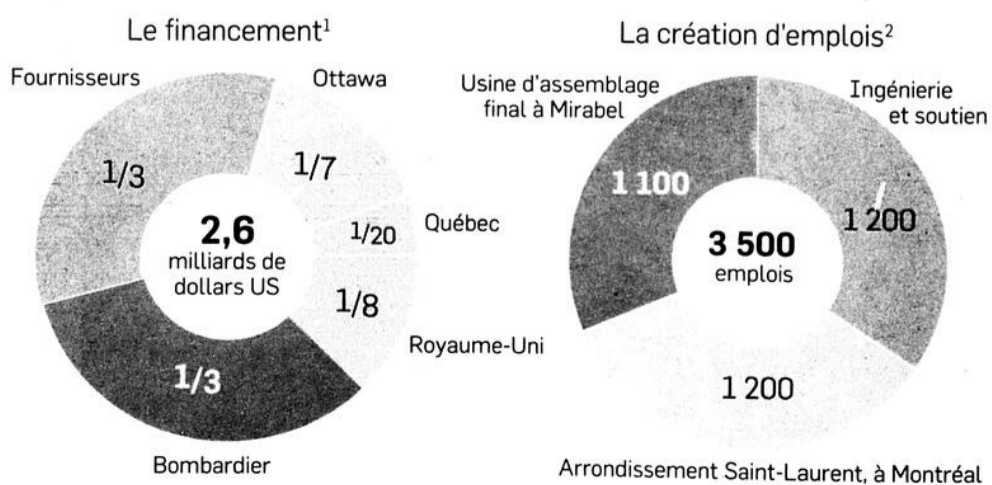
Les partenaires et les fournisseurs clés de Bombardier pour la CSeries



tion de l'usine d'assemblage final de la CSeries débutera à Mirabel. Le complexe de 1,3 million de pieds carrés comprendra différentes unités où les partenaires clés pourront assembler leurs composants (ailes, trains d'atterrissage, etc.) avant de les livrer à Bombardier pour l'assemblage final.

Le début de la production est prévu pour la mi-année 2011. Et ce n'est qu'après les essais et l'obtention de toutes les certifications de vol requises que la livraison et l'entrée en fonction du premier appareil, affrété par la société allemande Lufthansa, se fera au cours de l'année 2013. ■

De gros investissements et de grandes retombées



1 Les proportions varient selon les taux de change. 2 Au maximum de la production, vers 2017. Source : Bombardier

industrie aérospatiale dossiers

La CSeries promet des économies pour mieux se vendre

Comparaison avec des modèles de même gabarit

15 %

Réduction des coûts d'exploitation

20 %

Réduction de la consommation de carburant

20 %

Réduction des émissions de gaz polluants

4X

Appareils quatre fois plus silencieux

Source : Bombardier Aéronautique

Système de gestion de l'air (dont la climatisation et la pressurisation de la cabine) : **Liebherr-Aerospace Toulouse**

Poste de pilotage et fuselage arrière : **Bombardier**, à son usine de Saint-Laurent, à Montréal



Ailes : **Bombardier**, à son usine de Belfast, en Irlande du Nord

Intérieur des avions (fauteuils, aménagement, circuits d'oxygène, éclairage, isolation, etc.) : **C&D Zodiac**



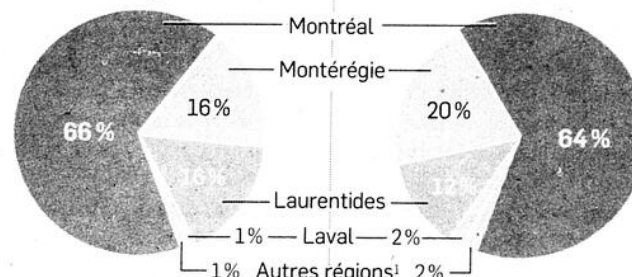
Circuits avioniques : **Rockwell Collins**

Effectifs par région administrative

42 200 emplois en 2007

Chiffre d'affaires par région administrative

12 milliards \$ en 2007



1 Québec, Chaudière-Appalaches, Mauricie, Centre-du-Québec, Outaouais et Estrie

Source : MDEIE

Des centaines de postes à pourvoir au Salon des carrières en aérospatiale

L'industrie aérospatiale offre de multiples occasions d'emploi, et tous ceux qui s'y intéressent pourront en savoir plus en visitant l'Aérosalon 2008 - le Salon des carrières en aérospatiale.

Organisé par Événement Carrières en collaboration avec le Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospatiale (CAMAQ), le salon aura lieu les 25 et 26 septembre, pour la première fois cette année au Palais des congrès de Montréal.

Il réunira sous un même toit les plus importantes entreprises de l'aérospatiale au Québec. Des équipementiers, des PME et des sous-traitants seront aussi présents, afin de pourvoir plusieurs centaines de postes scientifiques, techniques et administratifs.

Plus de 50 000 emplois

Depuis près de 25 ans, l'industrie aérospatiale connaît une croissance annuelle de 9,5%. Cela représente des milliers de nouveaux emplois chaque année. Avec le projet de la CSeries, le nombre d'emplois dans ce secteur au Québec dépassera la barre des 50 000.

Trois autres salons se dérouleront au cours de ces deux journées de septembre : le salon Carrières du Réseau des ingénieurs du Québec, le Salon des carrières en technologie et le salon Carrières et Emplois. Ce dernier réunira plusieurs domaines d'activité, dont la finance, l'assurance, la santé, les services sociaux et le commerce de détail. M.J.

Panneaux d'ailes et structures aéronautiques pour l'aviation civile mondiale

Fier partenaire des plus grands manufacturiers d'avions régionaux et d'affaires



SONACA NMF CANADA

Mirabel, Québec

sonacnmf.com

CRJ700* de Bombardier*

* Marques de commerce de Bombardier Inc. ou de ses filiales

dossiers industrie aérospatiale

L'aérospatiale veut se faire mieux connaître

Étude. Malgré son importance économique, elle demeure méconnue des Québécois.

par Martin Jolicœur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Les acteurs de l'industrie aérospatiale québécoise redoubleront d'efforts dans les prochains mois afin de mieux faire connaître leur industrie auprès du grand public.

Un sondage CROP mené il y a un an révélait une méconnaissance surprenante de cette industrie majeure de la part des Québécois.

Par exemple, moins du tiers des répondants savaient que Montréal est un des trois principaux centres spécialisés en aérospatiale dans le monde, après Seattle, aux États-Unis, et Toulouse, en France.

« On ne peut pas en vouloir au public de mal nous connaître, dit Hélène V. Gagnon, responsable du chantier Image, visibilité et rayonnement d'Aéro Montréal. Mais le fait que la population québécoise

nous connaisse mal au point de ne pas pouvoir nommer nos principales entreprises, ou parfois même de ne pas connaître nos activités, nous préoccupe au point de vouloir changer cette situation. »

L'industrie aérospatiale regroupe 240 entreprises et embauche près de 50 000 travailleurs dans la province. Dans la région de Montréal, un travailleur sur 43 appartient à cette industrie. Une industrie qui enregistre des ventes de 12 milliards de dollars par année, dont 80 % sont à l'étranger.

« Les gens ne réalisent pas toute la chance que nous avons de faire partie des grands de cette industrie, une des plus convoitées qui soient, dit M^{me} Gagnon. Si des pays comme la Chine et le Mexique



Hélène V. Gagnon, d'Aéro Montréal : « On ne peut pas en vouloir au public de mal nous connaître. »

[Photo : Gilles Delisle]

déploient tant d'efforts pour s'y tailler une place, c'est parce qu'ils savent toute la reconnaissance industrielle qu'apporte ce secteur à un pays. »

Aéro Montréal a conçu différents outils de communication au cours des derniers mois. Un site Web, une vidéo et de la documentation ont

été présentés en juillet au Salon international de l'aéronautique de Farnborough, en Grande-Bretagne. Aéro Montréal espère se

faire mieux connaître du grand public. L'organisme se défend bien de préparer le terrain à des demandes d'aide gouvernementale. Un sujet chaud, auquel le public est particulièrement sensible.

L'organisme écarte aussi les grandes campagnes de notoriété, comme celle que Bombardier s'est payée lors des Jeux olympiques de Beijing. La stratégie retenue sera celle des petits pas.

Participation dans les différents salons de l'emploi, rencontres d'information avec des élus de Québec, de Montréal, puis d'Ottawa, meilleure coordination avec l'Association canadienne de l'industrie aérospatiale, sont quelques-unes des tactiques qu'Aéro Montréal entend mettre de l'avant. ■

ROBIC

+ DROIT
+ AFFAIRES
+ SCIENCES
+ ARTS

DEPUIS 1892
AVOCATS, AGENTS DE BREVETS
ET DE MARQUES DE COMMERCE

23 mars 1903:
*Dépôt d'une demande de brevet
pour la «Flying-Machine»
des frères Wright.*

17 décembre 1903:
*Premier vol des frères Wright
à Kitty Hawk, Caroline du Nord.*

Déjà en 1903, les pionniers de l'aérospatiale savaient l'importance de la propriété intellectuelle puisque le dépôt de leur demande de brevet a précédé de 9 mois leur premier vol historique. Aujourd'hui comme alors, il est recommandé de déposer une demande de brevet avant de divulguer une invention.

ROBIC est un cabinet multidisciplinaire d'avocats, d'agents de brevets et de marques de commerce, spécialisé dans le droit des affaires, la propriété intellectuelle et les nouvelles technologies. Nous apportons à nos clients des solutions novatrices et pragmatiques pour la protection, la gestion, le transfert de technologies, le financement et autres transactions commerciales relatives à leurs activités et innovations. Notre équipe comprend des agents de brevets diplômés et expérimentés en aérospatiale, génie mécanique, génie électrique, informatique, matériaux, nanotechnologie, sciences physiques, chimie, biochimie, et sciences de la vie.

LEGER ROBIC RICHARD, S.E.N.C.R.L.
1001, Square-Victoria - Bloc E - 8^e étage
Montréal

www.robic.ca



Vers de nouveaux sommets

Comme pour les jeux olympiques, monter sur le podium est le fruit d'efforts, de détermination, de concentration et de volonté de réussir.

Héroux-Devtek fait aujourd'hui partie du podium en étant le troisième fournisseur mondial de trains d'atterrissages.

Savoir faire > détermination > travail d'équipe

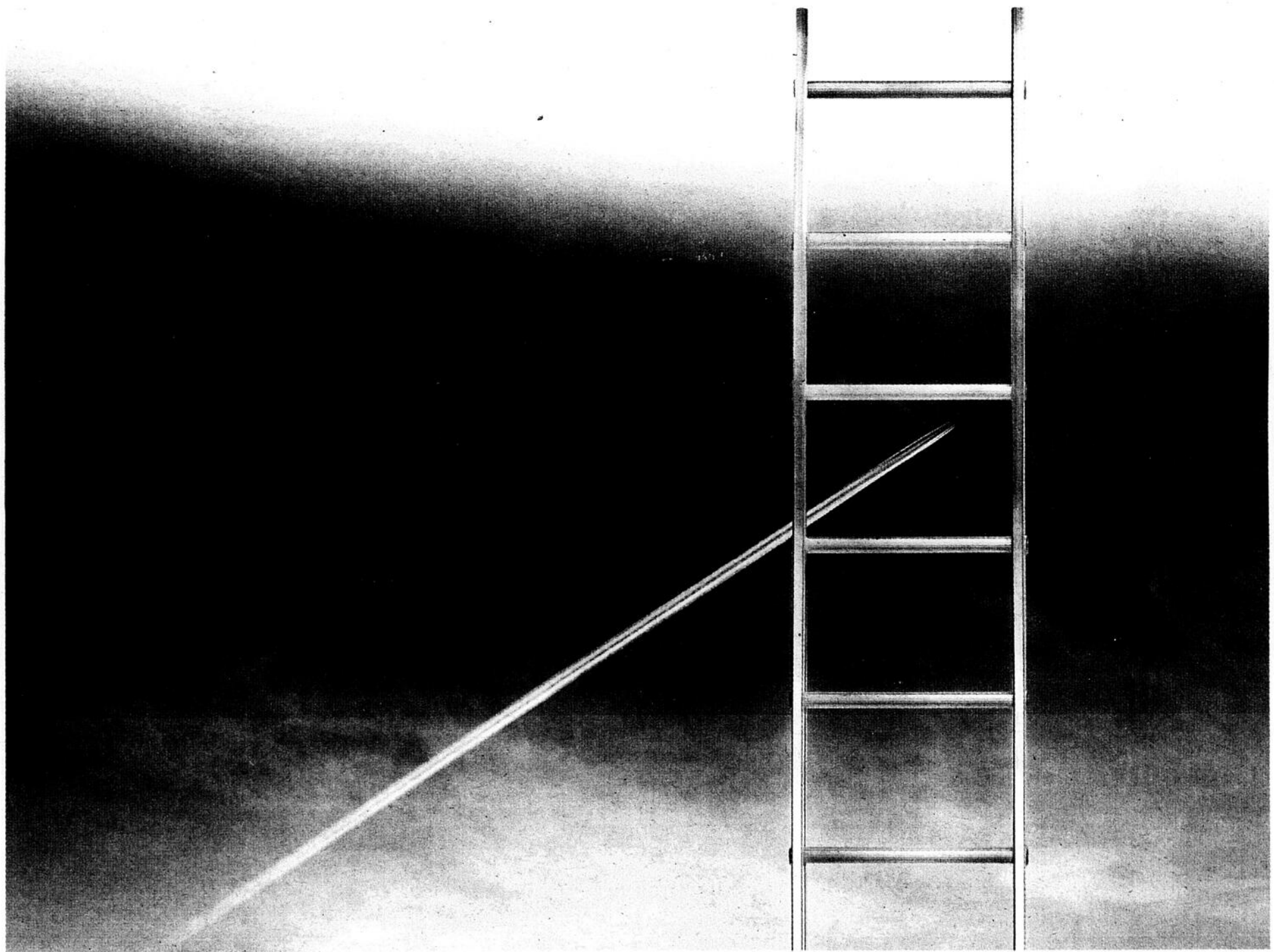


HÉROUX DEVTEK

www.herouxdevtek.com

**À l'échelle de la planète, la réputation de nos ingénieurs québécois
atteint le cercle polaire.**

Pour implanter sa nouvelle usine à Reydarfjordur en Islande, Alcoa a fait appel aux experts québécois. C'est ainsi qu'au cours des trois dernières années, près de 300 ingénieurs et spécialistes de Montréal et du Québec ont travaillé au projet d'implantation. L'aluminium s'exporte, mais pour qu'il brille dans le monde entier, nous exportons aussi le talent d'ici. Offrez-vous une nouvelle perspective sur l'aluminium, rendez-vous sur alcoaechelle.com



alcoaechelle.com



L'aluminium à l'échelle humaine

dossiers industrie aérospatiale

Il faut plus de grands équipementiers

Structure. Le Québec compte trop peu d'intégrateurs qui font le lien entre les donneurs d'ordres et les PME.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Sur les quelque 220 PME que compte l'industrie aérospatiale du Québec, combien profiteront véritablement du programme de la CSeries de Bombardier ?

La question se pose avec d'autant plus d'acuité que les grands donneurs d'ordres de cette industrie, comme Bombardier, Boeing et Bell Helicopter, exigent chaque jour davantage de leurs partenaires. Ils s'attendent maintenant à ce que leurs fournisseurs prennent complètement en charge la conception de parties de leurs aéronefs (train d'atterrissage, fuselage, ailes, etc.), de la R-D à la fabrication, en passant, bien sûr, par le financement.

Or, peu de PME ont les ressources financières et techniques suffisantes pour répondre à ces nouvelles exigences. Les

mandats qui étaient autrefois confiés à des dizaines de petits fournisseurs ou sous-traitants atterrissent maintenant chez de grands intégrateurs, ou équipementiers, qui, eux, redistribuent le travail aux PME.

Des sous-traitants en baisse

Le problème est que le Québec ne compte guère plus d'une quinzaine d'intégrateurs, parmi lesquels CMC Électronique, Héroux-Devtek, L-3 MAS et Thales. C'est encore bien peu par rapport au nombre de PME à alimenter. Résultat, depuis cinq ans, le nombre de sous-traitants et fournisseurs du secteur de l'aérospatiale a chuté d'environ 15 % au Québec.

« Nous avons de grands don-



Les intégrateurs auront toujours besoin de PME, mentionne Philippe Hoste, responsable du chantier sous-traitance d'Aéro Montréal. [Photo : Gilles Delisle]

neurs d'ordres, des centaines de PME, mais encore trop peu d'intégrateurs pour faire le lien entre les deux », confirme

Suzanne Benoît, directrice générale d'Aéro Montréal, qui a formé cette année un groupe de réflexion sur le sujet.

Le problème n'est pas récent, et le Québec tente de corriger la situation depuis des années. Mais à mesure que les écono-

Il est difficile de convaincre des entrepreneurs dont le carnet de commandes est plein à craquer de la nécessité d'imaginer d'autres façons de faire.

mies du Mexique, de la Chine et de l'Inde gagnent en expérience, l'espérance de vie des sous-traitants d'ici diminue.

De fait, les quelques intégrateurs québécois n'obtiennent pas tous les contrats locaux. Par exemple, hormis Pratt & Whitney Canada, tous les partenaires clés de Bombardier pour la CSeries annoncés jusqu'à maintenant se trouvent



Nous carburons à l'innovation.

Nous imaginons et développons des produits et services reconnus comme les plus novateurs au monde dans les domaines de la simulation, de la modélisation et de la formation pour les marchés de l'aviation et de la défense. Grâce à notre position de chef de file dans notre domaine et à nos pratiques exemplaires sur le plan des ressources humaines, nous nous classons parmi les 15 meilleurs employeurs à Montréal et les 100 meilleurs au Canada. CAE, toujours une longueur d'avance.

Pour consulter les nombreux postes à combler, visitez cae.com.



une longueur d'avance

cae.com

industrie aérospatiale dossiers

► en Chine, en Europe et aux États-Unis. Les PME québécoises perdent alors l'avantage de la proximité.

C'est sur cette question et sur celle de la sous-traitance que Philippe Hoste, directeur de Sonaca NMF Canada, se penchera au cours des prochains mois avec une dizaine d'autres industriels du secteur. « On va tenter de voir où sont les besoins et comment faire naître des intégrateurs pour y répondre. »

Des regroupements difficiles

Parmi les solutions envisagées, la fusion d'entreprises et le partenariat entre entreprises complémentaires se sont révélés difficiles à appliquer.

La réussite du consortium JSR2Aerospatiale, né du regroupement d'Alta Précision, des Industries Leesta, d'Air-Terre Équipement et de Mesotec, constitue davantage l'exception que la règle.

« Nous gardons l'objectif de favoriser les regroupements, mais c'est très difficile », admet Jacques Saada, président de l'Association québécoise de l'aérospatiale (AQA).

L'un des problèmes est d'ordre « culturel », explique-t-il. On a affaire à des entrepreneurs qui, par définition, sont indépendants et n'aiment pas partager leurs recettes avec leurs concurrents d'hier.

Le problème est également conjoncturel. Il est difficile de convaincre des entrepreneurs dont le carnet de commandes est plein à craquer de la néces-

sité d'imaginer d'autres façons de faire. Pourquoi faire l'effort de devenir intégrateur plutôt que simple fournisseur de pièces quand rien ne laisse présager une baisse du chiffre d'affaires ?

Dès lors qu'on admet la nécessité de créer des regroupements, existe-t-il des leviers financiers qui y encouragent ? Les missions commerciales à l'étranger déploient beaucoup d'efforts. Pourrait-on s'y prendre autrement ?

Cela dit, tous les petits fournisseurs ne doivent pas se faire intégrateurs pour survivre. Les intégrateurs auront toujours besoin de PME, explique Philippe Hoste, responsable du chantier sous-traitance d'Aéro Montréal.

La troisième voie

S'il devenait évident qu'il est impossible de créer les intégrateurs souhaités au Québec à partir des entreprises existantes, une troisième solution est envisageable : attirer des intégrateurs étrangers.

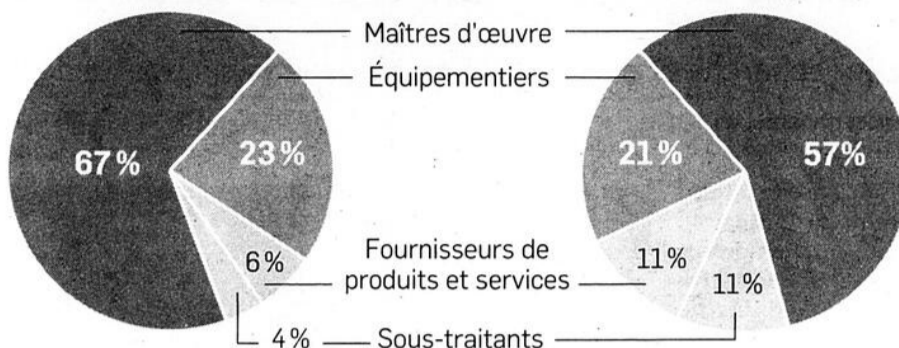
« Le loup n'est pas encore dans la bergerie. Le nombre d'emplois créés au Québec par les PME du secteur a crû de 90 % depuis vingt ans, alors qu'il a chuté de 50 % environ aux États-Unis », précise M. Hoste.

Ce n'est pas une raison pour s'endormir sur ses lauriers, prévient-il. Les entreprises doivent devenir plus efficaces et offrir davantage que la simple proximité. Il en va, selon M. Hoste, de la compétitivité du Québec dans le secteur. ■

L'industrie aérospatiale au Québec

Des ventes de 12 milliards de dollars

42 200 emplois



Maîtres d'œuvre

(Quatre entreprises : Bombardier, Bell Helicopter Textron, Pratt & Whitney Canada, CAE)

Équipementiers

(15 entreprises)

Fournisseurs de produits et services spécialisés

(119 entreprises)

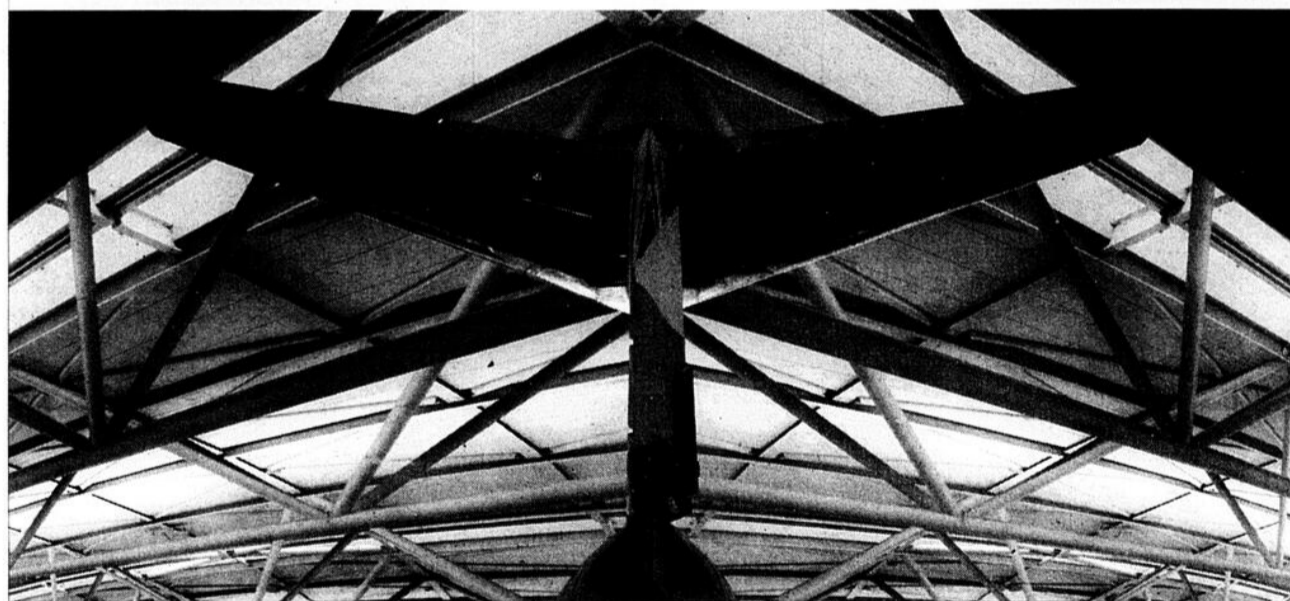
Sous-traitants

(97 entreprises)

[Source : MDEIE, 2007]



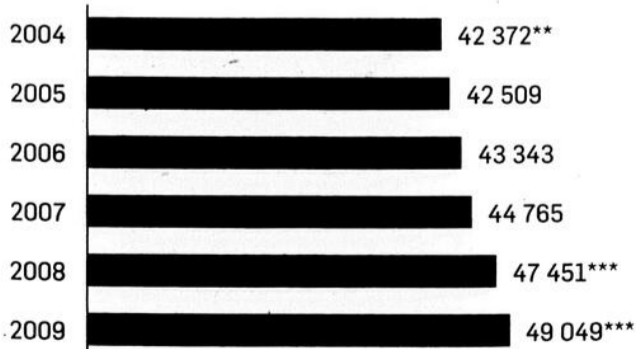
Où convergent aéronautique et aéroportuaire



40,8 ans

Âge moyen des travailleurs de l'industrie

L'emploi* croît sans cesse



*En date du 1^{er} janvier de chaque année

** Emplois réguliers à temps complet

***Prévision de 2007

Source : Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospatiale

Tableau : Les Affaires

Si vous voulez être au cœur de l'industrie aérospatiale, ou tout simplement dans le feu de l'action, une destination s'impose. En effet, nos aéroports hébergent 300 entreprises clés qui emploient quelque 29 000 personnes. De plus, nous avons maintenant 1 500 acres de terrain prêts à être développés, à proximité d'infrastructures aéroportuaires et de partenaires stratégiques de calibre mondial. Tout cela offert aux coûts d'installation parmi les plus bas en Amérique du Nord. Voilà de quoi faire décoller votre offre de service, ainsi que vos profits. Pour savoir comment nous pouvons vous aider à élargir vos horizons d'affaires, contactez-nous au realestate@admtl.com



ENSEMBLE, VERS DE NOUVEAUX SOMMETS

www.admtl.com

dossiers industrie aérospatiale

Un consortium qui unit industrie et universités

Partenariat. Le Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale a permis de lancer 40 projets de recherche.

par Pierre Thérout > pierre.theroux@transcontinental.ca

Delastek mise beaucoup sur une nouvelle technologie de moulage appelée RTM. La PME de Grand-Mère, fournisseur de pièces en matériaux composites pour l'industrie aérospatiale, vient d'investir 3 millions de dollars pour intégrer cette technologie à sa production.

Une technologie qui a permis à Delastek de décrocher un important contrat auprès de Bell Helicopter pour équiper sa nouvelle génération d'appareils à rotor inclinable.

Or, ce procédé complexe est l'aboutissement de plus de trois ans de travail impliquant des entreprises comme Bell Helicopter et Pratt & Whitney, des universités (Concordia, École Polytechnique), de même que le Centre des technologies de fabrication en aéro-

spatiale du Conseil national de recherches du Canada.

Cette mise en commun des ressources est une initiative du Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale au Québec (CRIAQ).

Cet organisme créé en 2002 vise à « favoriser les partenariats de recherche entre l'industrie et les universités et centres de recherche », dit son pdg, André Bazergui.

40 projets totalisant 35 M\$ d'investissements

En plus de cinq ans d'existence, le CRIAQ a bâti un portefeuille d'une quarantaine de projets, dont 12 sont terminés et 5 sont en cours avec des partenaires internationaux.

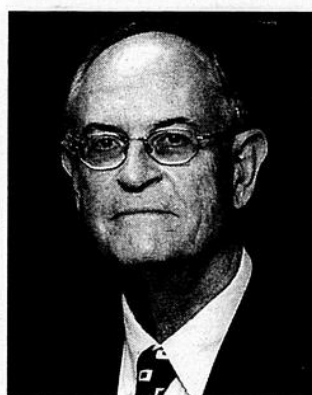
Le développement de matériaux en composite thermoplastique, l'usinage de compo-

santes en alliages légers, la réduction du bruit de cabine dans les avions et hélicoptères et le développement de nouveaux carburants pour les turbines à gaz figurent parmi ces projets qui, à ce jour, ont généré des investissements de 35 millions de dollars.

« La majorité des projets de recherche ont trait à l'économie d'énergie; ils visent par exemple à alléger les appareils et à améliorer ses capacités aérodynamiques », précise M. Bazergui.

Les entreprises contribuent pour au moins le quart du coût des projets, en plus d'y déléguer des chercheurs et de donner accès à leurs locaux et à leurs équipements.

Le CRIAQ assume un autre quart des dépenses, tandis que la moitié des coûts est assumée



André Bazergui, pdg du Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale du Québec

par le Conseil de recherche en sciences naturelles et en génie (CRSNG) et par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec.

L'industrie fait le point à tous les deux ans

Les projets de recherche sont présentés dans forums qui ont lieu tous les deux ans.

Pour l'industrie aérospatiale, c'est l'occasion de faire part de ses besoins en recherche et développement devant un auditoire de spécialistes, afin de solliciter leur intérêt de participer à des travaux de recherche.

En avril dernier, 300 chercheurs, spécialistes industriels, représentants d'organismes gouvernementaux et invités internationaux ont participé au 4^e Forum du CRIAQ.

Des ingénieurs des grands acteurs de l'industrie québécoise - Bombardier, Pratt & Whitney Canada, Bell Helicopter, CAE, etc. - en ont profité pour présenter de nombreux

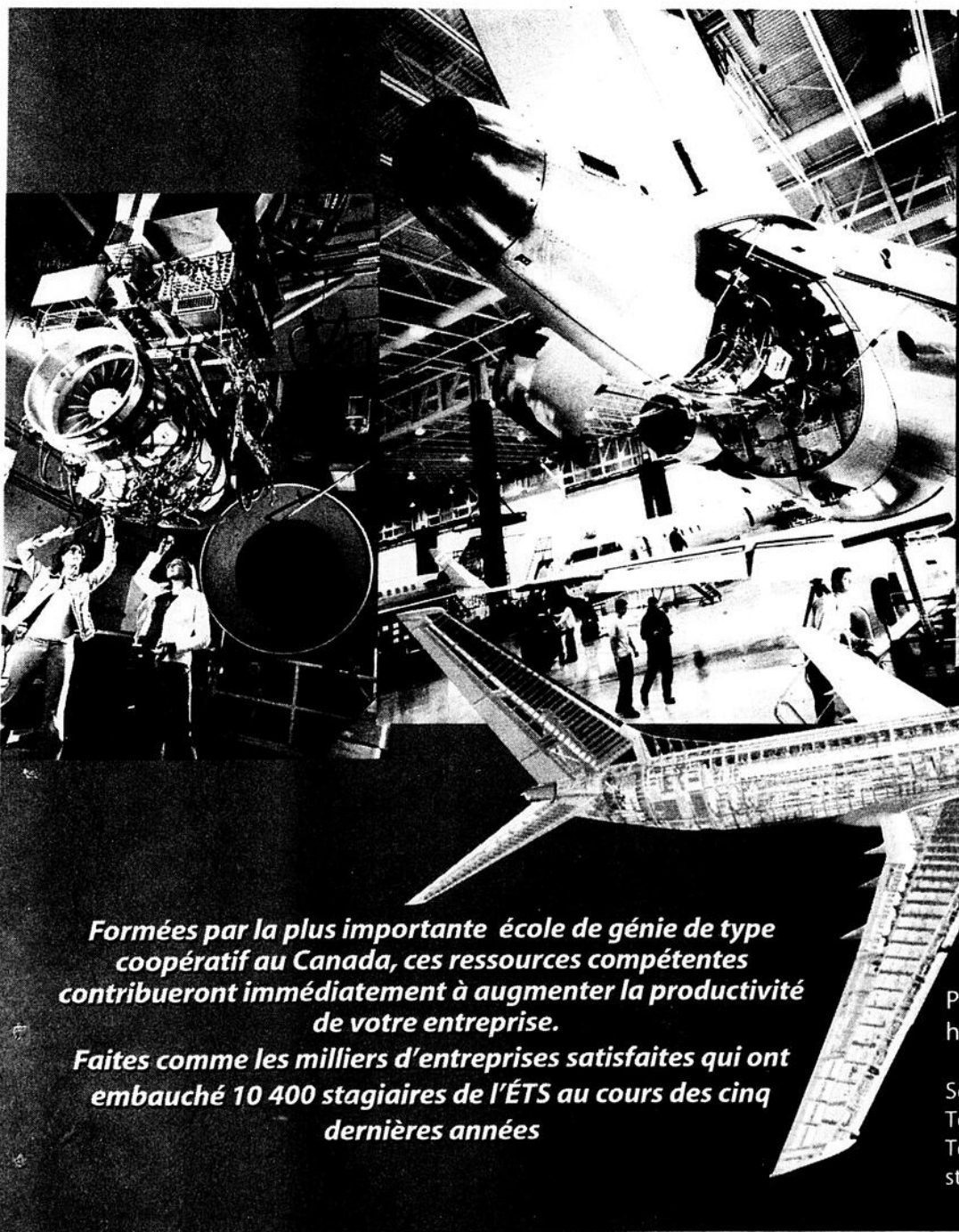
projets qui pourraient faire l'objet d'une collaboration industrie-université-centre de recherche au cours des prochaines années.

Des concurrents travaillent ensemble

Au moins deux entreprises et deux organismes de recherche doivent participer à chaque projet.

Les projets, chapeautés par le CRIAQ, sont au stade pré-concurrentiel. En clair, cela signifie qu'ils sont menés principalement dans les universités et les centres de recherche et ne sont pas soumis au secret industriel.

Ainsi, « comme il s'agit initialement de concepts, des entreprises concurrentes peuvent travailler ensemble », précise M. Bazergui. ■



L'ÉTS : le plus important partenaire de l'industrie aérospatiale au Québec

En effet, au cours des deux dernières années plus de 500 stagiaires en génie ont été embauchés par les 20 plus importants acteurs du secteur aéronautique.

Désirez-vous préparer votre relève en aéronautique dès maintenant ?

L'ÉTS vous donne l'opportunité de recruter dès la première année de leurs études des stagiaires de niveau technique pour une période de 4 mois. Ces étudiants possèdent un des DEC techniques suivants :

- Construction aéronautique
- Entretien d'aéronefs
- Avionique
- Génie mécanique

Également des stagiaires en génie de niveau S2 et S3 pour une période de 4 à 8 mois :

- Baccalauréat en génie mécanique option aéronautique
- Baccalauréat en génie de la production automatisée option production aéronautique

Pour offrir un stage :
<http://stages.etsmtl.ca/ah>

Service de l'enseignement coopératif
Téléphone : 514-396-8813
Télécopieur : 514-396-8579
stages@etsmtl.ca

 Université du Québec
École
de technologie
supérieure

Formées par la plus importante école de génie de type coopératif au Canada, ces ressources compétentes contribueront immédiatement à augmenter la productivité de votre entreprise.

Faites comme les milliers d'entreprises satisfaites qui ont embauché 10 400 stagiaires de l'ÉTS au cours des cinq dernières années



TOUT EST DANS NOTRE FAÇON DE PENSER.

Les problèmes complexes et les défis auxquels nous sommes confrontés nous poussent à concevoir des solutions audacieuses. À dépasser les limites de nos compétences techniques. Tous les jours, nous redéfinissons l'innovation, car nous sommes le chef de file mondial en matière de conception et de fabrication d'avions, dont nous assurons aussi le soutien complet. Plus que de l'originalité, c'est de l'ingéniosité. Tout simplement.

aero.bombardier.com

BOMBARDIER

dossiers industrie aérospatiale

Recycler les travailleurs de l'automobile

Relève. L'industrie aéronautique pourrait accueillir les ouvriers mis à pied à cause des nombreuses fermetures d'usines automobiles.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

La solution aux défis de main-d'œuvre de Bombardier Aéronautique pourrait bien venir de l'industrie automobile.

C'est l'avis de nombreux observateurs qui estiment que les difficultés de l'industrie automobile pourraient aider à satisfaire les besoins en main-

d'œuvre de l'industrie aéronautique québécoise.

Au cours des derniers mois, plusieurs usines d'assemblage automobile du Canada et des États-Unis ont reçu des avis de fermeture. Des centaines de travailleurs ont déjà perdu leur emploi, et ce n'est pas fini.

Est-ce que Bombardier devrait inviter les travailleurs d'Oshawa à s'installer à Mirabel ?

« Peut-être bien », répond Suzanne Benoît, directrice générale d'Aéro Montréal, rappelant la longue carrière du nouveau président de Bombardier Aéronautique, Guy Hachey,

dans l'industrie automobile.

« Bombardier recrute partout. Encore récemment, j'ai vu des offres d'emploi d'autres entreprises d'ici dans des journaux de la région de Toulouse [siège d'Airbus], en France. Je ne vois pas pourquoi l'industrie aérospatiale se priverait de courtiser les travailleurs de l'automobile s'ils peuvent être utiles. »



Guy Hachey, président de Bombardier, a travaillé près de 30 ans dans l'industrie automobile.

Des cultures de travail similaires

Spécialiste de l'industrie automobile à l'École de gestion de l'Université d'Ottawa, Christian Navarre juge que l'expérience vaudrait la peine d'être tentée. « Je ne peux vous garantir que la démarche fonctionnerait, mais le pari me semble tout à fait rationnel. »

L'universitaire soutient qu'à l'instar de l'industrie aéronautique, les usines d'assemblage automobile sont devenues des environnements « aux outils et aux méthodes de travail extrêmement sophistiqués ».

« Comme cette culture de travail est une des choses les plus difficiles à inculquer, Bombardier pourrait trouver avantage à recruter du côté de l'automobile, quitte à prévoir des formations d'appoint pour mettre ces travailleurs au courant des particularités de l'assemblage aéronautique. »

Cette option lui paraît d'autant plus réalisable que nombre de travailleurs de la région de Windsor qui ont été mis à pied ont choisi d'aller travailler

aussi loin qu'en Alberta afin que leur famille, restée en Ontario, continue de jouir de la même qualité de vie. « Si des travailleurs acceptent de faire ainsi la havette entre les deux provinces, je ne vois pas pourquoi des emplois de qualité en aéronautique au Québec n'exerceraient pas le même attrait », fait valoir M. Navarre.

Scepticisme

Le Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospace (CAMAQ) se montre pour sa part beaucoup plus sceptique. « On ne convainc pas facilement un enfant gâté de faire du camping, résume son directeur général, Serge Tremblay. En d'autres mots, c'est bien beau sur papier, mais dans la vraie vie, c'est moins évident. »

Ce dernier se souvient d'une époque où, à l'occasion de mises à pied massives dans l'industrie pétrochimique de

l'Est de Montréal, le ministre Robert de Cotret avait invité les chômeurs à se recycler dans l'industrie aéronautique. « Et vous savez quoi ? On peut compter sur les doigts d'une seule main les travailleurs qui sont venus nous voir. »

Selon lui, les indemnités de départ offertes aux travailleurs auraient trop souvent pour effet de décourager les efforts d'adaptation que nécessitent un nouvel emploi.

Christian Navarre, de l'Université d'Ottawa, concède que les travailleurs les plus expérimentés ne seront sans doute pas les plus intéressés. « Mais tous ne bénéficient pas de packages en or, dit-il. Les plus jeunes prêteront certainement une oreille attentive à toute offre d'emploi, surtout à un salaire comme ceux qu'on verse dans l'industrie aéronautique. C'est à cette industrie d'en profiter. »

Fondé en 2002, le Consortium de recherche et d'innovation en aérospace au Québec (CRIAQ) vient de lancer sa quatrième ronde de projets de recherche, tous conçus pour répondre aux demandes des partenaires industriels privés. Le nombre de projets à diverses étapes d'avancement est en forte croissance. Alors que les trois premières rondes ont généré 44 projets, dont 12 sont maintenant complétés, d'une valeur totale de 36 M\$, la quatrième ronde offre un potentiel d'une cinquantaine de nouveaux projets d'une durée moyenne de trois ans. Chaque projet doit regrouper au moins deux partenaires industriels et deux établissements de recherche.

Le CRIAQ propose une formule unique pour la R-D en aérospace

L'Environnement

Parmi les projets du CRIAQ, et particulièrement ceux identifiés lors de la 4^e ronde, on en compte un grand nombre touchant l'environnement :

- Acoustique et réduction du bruit;
- optimisation des moteurs et nouveaux combustibles, forte réduction des émissions polluantes, gaz à effets de serre et autres;
- dégivrage amélioré;
- recyclage et cycle de vie,
- nouveaux matériaux et composites;
- méthodes améliorées de fabrication.

Le Consortium réunit 33 membres industriels (dont 25 PME) et 13 universités et centres de recherche. Les projets sont sélectionnés selon six critères : pertinence, problématique concrète, implication des PME, participation des étudiants, collaboration interuniversitaire et ouverture à l'international.

André Bazergui, son président-directeur général depuis 5 ans, note « que ces balises ont permis au consortium de travailler sur des réalisations très concrètes. Une place de choix est assurée au PME qui travaillent en étroite



L'Exécutif du CRIAQ : Carlos Trindade, (CRIAQ) observateur, Walter Di Bartolomeo (P&WC), Christophe Pierre (McGill), Christophe Guy (Polytechnique), Guy Lambert (Bell Helicopter Textron Canada), président du Conseil, Claude Bédard (ETS), Philippe Molaret (Thales Canada), Simon Durham (MDS-PRAD), Fassi Kafyeke (Bombardier Aéronautique), Claude Lessard (Delastek) président du comité de la recherche, André Bazergui (P-DG, CRIAQ)

collaboration avec les donneurs d'ordre et les meilleurs chercheurs.»

Le CRIAQ est financé par le Ministère du développement économique, de l'innovation et de l'exportation du Québec (MDEIE), par les industries ainsi que par les universités et les centres de recherche. En outre, les projets sont financés par l'industrie et le Conseil de recherche en sciences naturelles et en génie du Canada (CRSNG) et par les fonds propres du CRIAQ.

L'internationale

Le CRIAQ est très actif à l'échelle internationale : France, Royaume Uni, Italie, Allemagne, Belgique, Inde,

Chine. Plusieurs projets de collaboration internationale ont d'ailleurs été conclus ou sont sur le point de l'être.

Le nouvel exécutif

À l'assemblée annuelle qui s'est tenue le 27 août 2008, on a élu le nouveau président du Conseil du CRIAQ, M. Guy Lambert (V-P ingénierie, Bell Helicopter Textron Canada) et son nouvel Exécutif. M. Claude Lessard (président de Delastek) a aussi été nommé président du Comité de la recherche du CRIAQ. M. Lambert prend la relève de John Saabas, V-P exécutif, Pratt & Whitney Canada, qui a assumé la présidence pendant deux ans.

Polytechnique crée un premier baccalauréat en génie aérospatial

À compter de septembre 2009, l'École Polytechnique de Montréal offrira le premier baccalauréat en génie aérospatial au Québec.

Les responsables du projet disent vouloir former des ingénieurs qui contribueront à l'essor de l'industrie aérospace, illustré récemment par le lancement de la CSeries de Bombardier.

Si l'École Polytechnique réussit à obtenir l'autorisation du gouvernement, ce programme de 120 crédits sur quatre ans mènera au titre d'ingénieur aérospatial, une première au Québec. Il s'appuiera sur des partenariats avec Bombardier et l'École

nationale d'aérotechnique du Collège Édouard-Montpetit.

Depuis nombre d'années, l'École Polytechnique offre à ses étudiants des concentrations de 30 crédits en aéronautique et en avionique. Les projets de l'Institut d'innovation et de conception en aérospace de l'École permettaient également aux étudiants de découvrir cette industrie. À tel point qu'on estime que Bombardier Aéronautique et Pratt & Whitney Canada emploient plus de 400 ingénieurs diplômés de Polytechnique.

La création d'un baccalauréat consacré à ce secteur permettra non seulement d'accroître

le nombre d'ingénieurs spécialisés, mais aussi d'attirer les meilleurs candidats, estime Clément Fortin, directeur du Département de génie mécanique de Polytechnique.

« Le génie aérospatial offre des perspectives de carrière incroyables », dit-il.

Le nouveau programme est à l'étude à la Conférence des recteurs et des principaux des universités du Québec. Il doit aussi obtenir l'approbation du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport.

Si tout se passe comme prévu par l'École, affiliée à l'Université de Montréal, les premiers diplômés intégreront l'industrie à compter de 2012. M.J.



740 Notre-Dame Ouest, Bureau 1515
Montréal (Québec), H3C 3X6
+1 514 313-7561 info@criaq.aero

Main-d'œuvre : un défi plus qu'une pénurie

Recrutement. L'industrie a bon espoir de pourvoir les 3 500 postes que créera la CSeries.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Recruter 3 500 employés pour combler les besoins créés par la CSeries ne se fera pas en criant ciseaux. Mais l'inquiétude des premières semaines a cédé la place à la confiance au sein de l'industrie de l'aérospatiale, maintenant convaincue qu'elle y parviendra.

À tel point que, pour la première fois depuis 2001, le Comité sectoriel de main-d'œuvre de ce secteur (CAMAQ) ne parle plus tant de pénurie de main-d'œuvre que de défi de gestion de la demande.

« À force de publicité, d'annonces dans les journaux et d'affichage sur les sites d'emplois en ligne, comme Workopolis et Jobboom, on parvenait auparavant à attribuer la plupart des emplois, mais c'était difficile. La situation a complètement changé aujourd'hui », relate Serge Tremblay, direc-

teur général du CAMAQ.

Déclencheur de ce changement, le lancement du programme de la CSeries, à la mi-juillet, qui a provoqué un vif regain d'intérêt pour le secteur de l'aérospatiale. Dans les quatre semaines suivant son annonce, Bombardier Aéronautique a reçu plus d'un millier de candidatures, et les institutions d'enseignement ont été prises d'assaut par des étudiants désireux d'acquiescer rapidement les connaissances requises pour prendre part au programme de la CSeries.

Cent demandes d'information par jour

C'est le cas de l'École des métiers de l'aérospatiale de Montréal (EMAM), qui a reçu une centaine d'appels et de visites d'aspirants étudiants par jour dans les semaines suivant l'annonce. Et cela, sans compter



Serge Tremblay, du CAMAQ, se réjouit de la visibilité que la CSeries donne au secteur. (Photo : Gilles Delisle)

ses deux séances d'information hebdomadaires, auxquelles jusqu'à 250 personnes assistent. C'est dix fois plus qu'avant l'annonce du lancement de la CSeries.

« Il reste quelques rares places, ici et là. Mais bien que nous ayons doublé le nombre de groupes, notamment en montage de structures, nos classes sont généralement pleines au moins jusqu'en janvier », dit Josée Péloquin, directrice générale de l'EMAM.

À l'heure actuelle, cette école professionnelle d'enseignement publique compte 750 étudiants, quelque 200 de

plus qu'en juin. En 2000, elle en comptait 1 400 et dispensait ses cours 7 jours sur 7, parfois 24 heures sur 24.

« Le contexte actuel ne requiert pas encore de telles mesures d'urgence. Mais s'il le faut, on peut le faire et on va le faire », dit la directrice de l'EMAM. Ce n'est pas moi, qui ai vécu le creux de vague d'après 2001, qui s'en plaindrait. »

Efforts soutenus

Malgré ce regain d'intérêt, observé également à l'École nationale d'aérotechnique, affiliée au Cégep Édouard-Montpetit, Bombardier ne sous-estime pas

la difficulté de recruter la main-d'œuvre nécessaire.

C'est qu'au même moment, de leur côté, Bell Helicopter, CAE, Rolls-Royce et bien d'autres cherchent également à embaucher. Avant même que Bombardier chiffre ses besoins à 3 500 travailleurs, le CAMAQ prévoyait déjà l'ouverture de 1 500 postes en 2008.

« Trouver la meilleure main-d'œuvre qui soit demeure l'un des défis les plus importants pour Bombardier à l'heure actuelle », insiste Sylvie Gauthier, porte-parole de l'avionneur.

D'autant que Bombardier ne cherche pas que des jeunes

diplômés. Elle a besoin d'ingénieurs de pointe forts d'une bonne quinzaine d'années d'expérience pour son nouveau Centre de développement de Saint-Laurent, censé accueillir quelque 500 ingénieurs.

Voilà pourquoi Bombardier a profité du dernier Salon international de l'aéronautique de Farnborough, en Grande-Bretagne, pour recruter ce type de professionnels, qu'elle en a fait autant cet été en Californie, et qu'elle récidivera lors du prochain Salon du Bourget, en France en juin.

Au total, Bombardier estime que le programme de la CSeries nécessitera les services de 3 200 travailleurs en moyenne, dont 1 300 pour l'assemblage final à Mirabel, 1 100 pour la confection du poste de pilotage et du fuselage arrière à Saint-Laurent, et un peu plus de 750 à l'administration et au soutien.

Au plus fort de sa production, en 2017, Bombardier emploiera quelque 3 500 travailleurs au Canada. L'usine de Bombardier à Belfast, en Irlande du Nord, comptera pour sa part quelque 800 employés affectés à la fabrication des ailes de l'appareil. ■

Les PME sont sur les dents

Les besoins pressants en personnel de Bombardier inquiètent les PME du secteur aérospatial qui craignent de perdre leurs meilleurs employés.

« Oui, il n'y a aucun doute. Les PME et les équipementiers sont certainement très préoccupés, confirme Suzanne Benoît, directrice générale d'Aéro Montréal, le groupe de réflexion stratégique de la Grappe aérospatiale du Montréal métropolitain. Bombardier, c'est Bombardier : son pouvoir d'attraction est parmi les plus grands du secteur. »

Des salaires à la hausse

D'où l'importance pour les PME du secteur de se doter de saines politiques de gestion des ressources humaines, dit Serge Tremblay, directeur général du CAMAQ, le Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospatiale. « Nous le disons depuis des années. Quand Bell Helicopter est arrivée en 1984, nous le disions déjà. »

Les PME pourraient même devoir offrir des salaires plus élevés afin de répondre, dans la mesure du possible, aux conditions offertes par Bombardier, estime Jacques Saada, directeur général de l'Association québécoise de

l'aérospatiale (AQA).

À court terme, cette situation pourrait modifier le modèle d'entreprise ou nuire à la profitabilité des entreprises en question, note M. Saada.

« Mais pour être juste, ajoutait-il, il faut aussi admettre que si ce n'était pas le projet de Bombardier qui nous y forçait, un autre projet nous y aurait sans doute contraints. C'est la loi du marché », explique-t-il.

Un jeu qui se joue à deux

Cela dit, Bombardier est certainement consciente des risques d'affaiblir ainsi ses fournisseurs, et ces derniers ne sont pas aussi désarmés face au maraudage d'un donneur d'ordres.

« J'ai déjà assisté à une conversation où un fournisseur a demandé à un donneur d'ordres : *Préfères-tu me chiper tel employé ou continuer à recevoir des pièces de chez nous ?* », se souvient Suzanne Benoît.

Bombardier, Pratt & Whitney Canada ou encore CAE savent qu'il n'est pas dans leur intérêt d'épuiser un partenaire commercial. « Avec les années, ces sociétés sont passées maîtres dans l'art de jauger ces situations », ajoute Serge Tremblay, du CAMAQ, M.J.

**VOUS VOYEZ BLEU.
NOUS PENSONS VERT.**

Nos nouvelles technologies permettent d'offrir des moteurs qui sont plus silencieux, produisent moins d'émissions et de fumée, et consomment moins de carburant. Aujourd'hui, nos moteurs surpassent jusqu'à 50 % plusieurs normes de l'Organisation de l'aviation civile internationale. Le monde peut se fier à nous pour les technologies vertes. Et pour un avenir bleu.

**INNOVATION
HAUTE FIABILITÉ**

WWW.PWC.CA



Pratt & Whitney Canada
Une société de United Technologies

dossiers industrie aérospatiale

Un secteur qui étend son champ d'action

International. Le milieu associatif multiplie les actions pour accroître les échanges commerciaux et technologiques à l'étranger.

par Pierre Thérout > pierre.theroux@transcontinental.ca

Missions économiques, ententes de collaboration, projets de recherche : le secteur aérospatial québécois ne cesse, ces derniers temps, de multiplier les initiatives pour mieux tirer profit des occasions offertes hors des frontières.

« On est une des puissances mondiales de l'industrie aérospatiale, on joue sur un terrain international. On veut créer davantage de liens, ouvrir des portes pour les entreprises d'ici », dit Suzanne Benoit, directrice générale d'Aéro Montréal.

« La mondialisation touche aussi les PME, pas seulement les grandes entreprises. Les petites entreprises ont tout autant intérêt à être proactives pour développer des affaires, des alliances avec des entreprises étrangères », souligne

Jacques Saada, pdg de l'Association québécoise de l'aérospatiale (AQA).

Ces derniers mois, l'AQA a organisé différentes rencontres d'entreprises québécoises avec les constructeurs américains Boeing et Lockheed Martin, ou la société brésilienne Embraer.

« On fait du travail de terrain pour mousser l'expertise de nos entreprises », dit M. Saada, qui refuse toutefois de dévoiler les ententes de collaboration qui résultent de ces démarches.

Les sociétés Boeing et Lockheed Martin doivent fournir aux entreprises québécoises des contrats comportant au minimum 660 millions de dollars de contenu canadien. Ces investissements sont liés à l'achat d'équipements mili-

itaires par le gouvernement fédéral.

Par ailleurs, des représentants d'entreprises du secteur, notamment Pratt & Whitney, Sonaca NMF, L-3 Communications MAS Canada et Air Data, accompagneront le ministre Raymond Bachand pour une mission économique en Israël, à la fin septembre. Ils y rencontreront des dirigeants de la société Israel Aerospace Industries.

Partenariats intergroupes

Déjà présente sur les marchés étrangers grâce à des sociétés d'envergure telles que Bombardier, Pratt & Whitney, Héroux-Devtek et bon nombre de PME qui fournissent des pièces aux géants Airbus et Boeing, l'industrie québécoise cherche à intensifier ses acti-



Jacques Saada, de l'Association québécoise de l'aérospatiale : « On fait du travail de terrain pour mousser l'expertise des entreprises d'ici. » [Photo : Gilles Delisle]

vités dans des régions du monde considérées comme d'importants centres aérospatiaux.

Un des pôles visés est celui

de Toulouse, où œuvrent notamment Airbus, Dassault, Turbomeca et Thales. Cette grappe emploie 94 000 personnes, le double de l'effectif québécois. Toulouse rivalise avec la région de Seattle, fief de Boeing.

Il y a un an, lors du Salon aéronautique du Bourget en France, Aéro Montréal signait une entente de réciprocité avec son homologue français Aerospace Valley, le pôle de compétitivité des régions Midi-Pyrénées (Toulouse) et Aquitaine (Bordeaux).

Les dirigeants d'Aéro Montréal et d'Aerospace Valley se sont retrouvés lors d'un symposium tenu à Montréal début avril, auquel assistaient aussi des représentants de deux autres pôles français de l'aéronautique, Pégase (Provence-Alpes-Côte d'Azur) et ASTech Paris Région (Île-de-France).

Des représentants d'entreprises, notamment Bombardier et Pratt & Whitney, et d'organismes de recherche étaient aussi présents pour établir des partenariats technologiques et commerciaux. Les discussions se sont concentrées sur trois champs d'intérêt : l'avion vert; l'avionique et les systèmes de vol; et les matériaux et structures.

Depuis un an, Aéro Montréal a signé quatre autres accords-cadres de collaboration avec des grappes aéronautiques de Belgique, d'Allemagne et de Pologne. L'organisme n'entend pas, à court terme du moins, conclure d'autres ententes du genre.

« Il ne faut pas juste signer des accords pour en signer; il faut aussi faire des suivis et concrétiser des projets de collaboration », dit M^{me} Benoit, qui précise que des pays

comme la Chine, la Russie et le Japon sont dans la mire d'Aéro Montréal.

Intensifier les échanges

Les diverses ententes qui ont été conclues visent à accroître le volume d'échanges commerciaux et d'activités de recherche et de formation.

« Le Québec est le troisième pôle mondial dans le domaine aérospatial et sa culture mi-européenne mi-américaine en fait, pour nous, la porte d'entrée idéale vers l'ensemble du marché américain », dit Pierre-Emmanuel Jacob, directeur de SkyWin Wallonie.

De son côté, l'industrie québécoise a tout intérêt à tisser des liens avec des partenaires européens. « La Commission européenne a lancé un vaste programme d'investissements de 2,1 milliards d'euros pour la recherche aéronautique. Il y a des champs de collaboration possibles avec notre industrie », dit Suzanne Benoit.

Le Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale au Québec (CRIAQ) est un autre acteur qui déploie davantage ses ailes à l'étranger.

L'an dernier, l'organisation a conclu deux ententes de collaboration avec des partenaires indiens. Ces projets de recherche, qui totalisent plus de 1,7 millions de dollars, sont entre autres effectués en collaboration avec Pratt & Whitney et l'Université Concordia. Ils portent sur l'amélioration des prochaines générations de turboréacteurs d'avion.

Actif en Inde, où il mène cinq projets de recherche, le CRIAQ « lorgne aussi l'Europe, par exemple la France et la Belgique, où il y a un potentiel de développement certain », dit le pdg, André Bazergui. ■



Des ingénieurs et des chercheurs pour l'industrie aérospatiale

Figurant parmi les établissements universitaires les plus actifs en R&D axée sur l'aérospatiale, l'École de technologie supérieure compte pas moins d'une trentaine de professeurs menant des travaux de recherche appliquée en relations étroites avec l'industrie.

L'ÉTS est également très active dans la formation de la prochaine génération d'ingénieurs se destinant à l'industrie aéronautique :

- Concentration en conception et production aéronautique au baccalauréat.
- Étude de cas et stage industriel, ou projet en collaboration avec l'industrie à la maîtrise en génie aérospatial.
- Projets en concertation avec l'industrie à la maîtrise et au doctorat pour les ingénieurs désirant pousser leur formation en R&D.

Pour en savoir plus sur ces programmes : www.etsmtl.ca



Université du Québec

École de technologie supérieure

1100, rue Notre-Dame Ouest
Montréal (Québec) H3C 1K3

dossiers

Recherche et développement

Innover ou disparaître

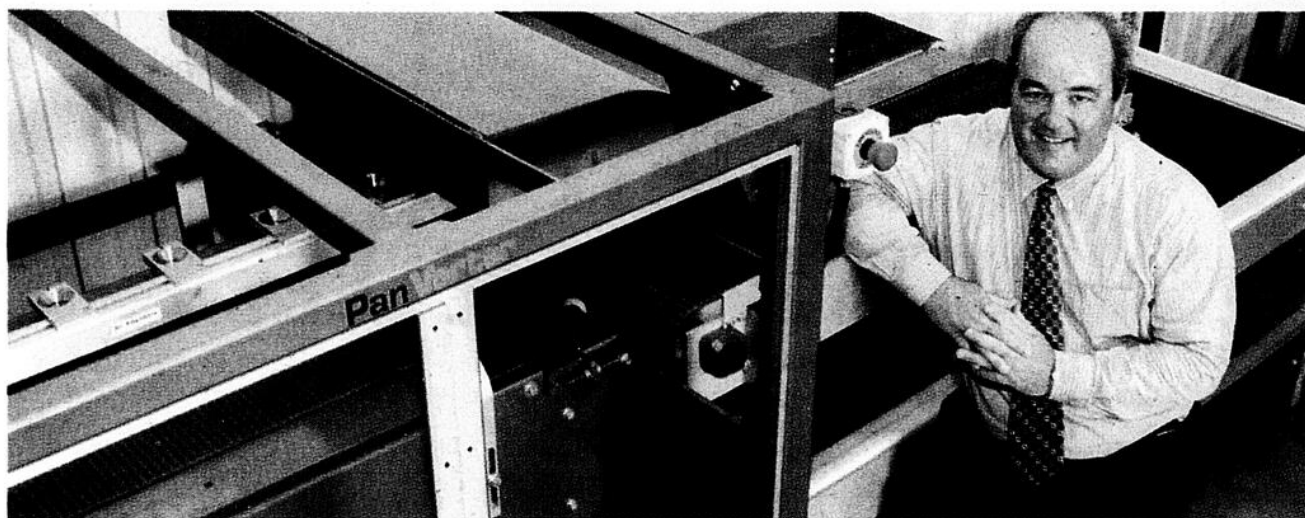
Croissance. Seules les entreprises innovantes peuvent se lancer à la conquête de nouveaux marchés.

par Martin Bouchard > dossiers@transcontinental.ca

L'ABC de la R-D

1 de 2

Les entreprises doivent innover, condition essentielle à la conquête de nouveaux marchés. Pour vous inspirer, nous vous présentons le premier dossier d'une série de deux sur la R-D. Ce premier volet propose des conseils d'experts sur les meilleures façons de gérer l'innovation en entreprise.



Pierre Meunier, de Rexfab : « L'innovation nous sert de fer de lance pour demeurer un pas en avant de la compétition. »
[Photo : Stéphane Lemire]

Innover est une nécessité. Rexfab, une entreprise qui fabrique des convoyeurs pour les boulangeries, le sait d'expérience. Selon Pierre Meunier, son président, il a fallu innover pour réussir à tirer son épingle du jeu. « On ne peut pas concurrencer des pays en émergence, où on fabrique des convoyeurs en payant les employés 2 \$ l'heure. L'innovation, dit-il, nous sert de fer de lance pour garder une longueur d'avance sur la compétition. »

Ouvrir la marche

Comme Rexfab, de nombreuses PME ont fait de l'innovation un mode de fonctionnement permanent. Elles

multiplient les améliorations pour consolider leur position sur le marché et même ouvrir la marche.

Pour André Vigeant, président d'Okiok, une entreprise œuvrant dans la sécurité de l'information, l'innovation sert de différenciateur. « Beaucoup d'entreprises de sécurité sont soit axées sur les services soit des revendeurs de solutions. Peu d'entre elles sont capables de développer leurs solutions. L'innovation nous a permis de le faire et nous place à l'avant-garde », explique-t-il.

Enrichir les compétences de l'entreprise

La R-D permet d'enrichir les compétences de l'entreprise.

Par exemple, en intégrant le changement comme mode d'existence, elle peut anticiper les modifications de l'environnement et s'adapter aux bouleversements du marché.

Pierre Meunier explique que presque toutes les grandes boulangeries ont des problèmes d'absentéisme des employés travaillant à la production, ce qui entraîne les coûts à la hausse. En misant sur l'innovation, Rexfab a su répondre à un besoin certain. « Dans les pays industrialisés, estime-t-il, tout le monde connaît les mêmes problèmes. On a beau vouloir placer des gens sur une chaîne de production, le rythme est devenu trop rapide pour un humain.

« Or, on sait qu'en automatisant davantage le travail sur les convoyeurs électromécaniques, on peut éliminer le facteur humain et réduire les coûts de production pour nos clients. Nos innovations deviennent alors intéressantes et nous ouvrent les portes vers de nouveaux marchés. »

Répondre à un besoin

Une étude de Statistique Canada révèle que plus de 70 % des entreprises innovantes trouvent leurs idées en s'inspirant des besoins de leurs clients. De l'avis de Claude Vigeant, l'existence d'un nouveau produit ou d'un procédé est effectivement l'aboutissement d'une stratégie d'innova-

Les entreprises innovantes s'inspirent le plus souvent des besoins de leurs clients.

tion élaborée par l'entreprise, spécialement selon les besoins des clients. « On ne fait pas de la recherche pour améliorer un problème chez nous. On décèle plutôt un problème dans le marché ou une occasion utile pour plusieurs clients », conclut-il.

Pour les PME, il s'agit d'une excellente façon de mettre à profit leur flexibilité et leur créativité par rapport aux grands groupes industriels. ■



28

Montant des dépenses brutes, en milliards de dollars, affectées à la R-D au Canada en 2007.

[Source : Statistique Canada]

6 100 000

Nombre de brevets qui étaient toujours valides en 2006 dans le monde. Il y en aurait 1,8 million aux États-Unis seulement.

[Source : WIPO, World Patent Record, A Statistical Review, 2008 Edition]

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le Québec, bon deuxième

Au cours de la dernière année, 1 813 brevets ont été délivrés au Canada, dont 414 au Québec seulement. Après l'Ontario, le Québec est d'ailleurs le plus grand détenteur de brevets au Canada avec 2 961 brevets. Au total, on compte 13 520 brevets valides au Canada.

[Source : Industrie Canada]

La semaine prochaine :

> Le financement de la recherche

La publication de ce cahier spécial est rendue possible grâce à nos partenaires :

ROBIC + DROIT
+ AFFAIRES
+ SCIENCES
+ ARTS

LEGER ROBIC RICHARD, S.É.N.C.R.L.
DEPUIS 1892
AVOCATS, AGENTS DE BREVETS
ET DE MARQUES DE COMMERCE

Hydro Québec

RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

La semaine prochaine, ne manquez pas le deuxième cahier sur le financement de la R&D.

ROBIC + DROIT
+ AFFAIRES
+ SCIENCES
+ ARTS

DEPUIS 1892
AVOCATS, AGENTS DE BREVETS
ET DE MARQUES DE COMMERCE

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, DROIT DES AFFAIRES.

« LA RÉFÉRENCE EN PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE »

— RÉSULTAT DE SONDAGES RÉALISÉS PAR THE CANADIAN LEGAL LEXPERT DIRECTORY

ROBIC est un cabinet multidisciplinaire d'avocats et d'agents de brevets et de marques de commerce, renommé mondialement dans les domaines de la propriété intellectuelle, du droit des affaires et des nouvelles technologies. L'expertise à la fois juridique et scientifique de notre équipe nous permet d'apporter des solutions novatrices relativement à la protection, la gestion et la commercialisation des fruits de la recherche et du développement, ainsi que d'autres actifs intangibles.

ROBIC est reconnu par ses pairs comme le **chef de file** en matière de propriété intellectuelle au Québec.

LEGER ROBIC RICHARD, S.E.N.C.R.L.
1001, Square-Victoria - Bloc E - 8^e étage
Montréal

www.robic.ca

Innovation doit rimer avec processus

Culture d'entreprise. Ce n'est pas tout d'avoir de bonnes idées, il faut les gérer pour les concrétiser.

par Martin Bouchard > dossiers@transcontinental.ca

Innover est l'une des clés fondamentales de la compétitivité des entreprises, grandes ou petites. Mais encore faut-il savoir comment instaurer une culture de l'innovation au sein d'une organisation. Selon Claude Demers, président de l'Association de la recherche industrielle du Québec (ADRIQ), innovation doit rimer avec processus. « L'innovation, dit-il, n'est pas une pensée magique, c'est une opération rigoureuse qui se gère avec des outils s'apparentant à la gestion de projets. »

À son avis, sans processus, l'innovation ne serait que de bonnes idées n'allant nulle part. « En établissant un processus, poursuit-il, l'entreprise apprend à remettre en cause sa façon de concevoir, de développer et de lancer de nouveaux produits et, ce faisant, elle encourage la créativité et l'innovation. »

La culture de l'innovation serait donc, avant tout, une culture d'entreprise, et surtout, d'individu. « Pour nous, l'innovation est une philosophie qui nous vient du président, Jean Leclerc, qui a toujours accordé beaucoup de liberté au personnel de R-D », affirme Frédéric Langlois, vice-président à la commercialisation chez Biscuits Leclerc.

Il ajoute que l'équipe de direction est convaincue que



Claude Demers, de l'ADRIQ : « L'innovation n'est pas une pensée magique, c'est une opération rigoureuse qui se gère avec des outils s'apparentant à la gestion de projets. » [Photo : Yves Provencher]

le déploiement et la prospérité de l'entreprise passent par l'innovation. Ainsi, celle-ci a été la première en Amérique du Nord à commercialiser ses biscuits dans des barquettes compostables, faites à base de maïs, par exemple. « Nos idées d'innovation concernent principalement nos produits, mais nous prenons un tournant vert et nous faisons beaucoup de recherche pour diminuer nos déchets et améliorer l'efficacité énergétique de nos usines », ajoute-t-il.

Susciter l'innovation

Les mesures pour favoriser l'éclosion des idées dans une entreprise peuvent être aussi simples que de demander l'avis

des employés ou d'encourager la résolution de problèmes selon un point de vue différent. « Il faut envisager la possibilité que les bonnes idées viennent d'en bas », dit M. Demers.

Frédéric Langlois est du même avis. « Les employés ont à leur disposition une boîte à suggestions, dit-il. Nous prenons ces suggestions très au sérieux et un comité d'amélioration des processus se réunit régulièrement pour discuter de façons de faire plus efficaces. » Certaines entreprises, comme l'usine d'IBM, à Bromont, récompensent même financièrement les bonnes idées des employés.

La communication des idées demeure également un

Solliciter l'avis des employés ou encourager la résolution de problèmes selon un point de vue différent favorise l'éclosion des idées.

élément important. Chez Biscuits Leclerc, par exemple, dès qu'une idée est retenue, tout le monde se met en action. « Tous les intervenants, de près ou de loin, sont réunis et engagés dans le processus d'amélioration. Cela nous permet de bonifier l'idée de départ, de l'envisager sous tous

les points de vue et aussi de voir sa faisabilité », explique M. Langlois.

Le droit à l'erreur

Qu'en est-il des risques d'échec? Selon Claude Demers, les entreprises doivent apprendre à composer avec l'échec. « On apprend autant de nos erreurs que de nos succès », dit-il. Selon lui, différents programmes, tels les crédits d'impôt, peuvent aider les entreprises à absorber les coûts d'une innovation malheureuse. « Et puis, au final, choisir de ne pas innover plutôt que de prendre un risque peut s'avérer autrement plus grave pour une entreprise », conclut-il. ■

Une aide abondante

Voici des organismes qui peuvent aider les entreprises à concrétiser leurs idées et ouvrir les portes de nouveaux marchés.

> Centre de recherche appliquée en technologies de l'information (CRIM)

www.crim.ca

Ce centre peut fournir de l'aide aux entreprises dans le développement de produits. Des équipes facilitent les transferts technologiques.

> Institut de développement de produits

www.idp-ipd.com

Un réseau d'échange et de sensibilisation pour les entrepreneurs du secteur industriel, professionnels de l'ingénierie, de la production et du marketing des produits. Les activités et les programmes offerts visent à améliorer la compétitivité et la performance.

POUR L'INNOVATION

> Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal

www.ceim.org

Offre des services pour la création et le développement (TI, multimédia, technologies industrielles et sciences de la vie).

> Info Entrepreneurs

www.infoentrepreneurs.org

Fournit de l'information sur les services et programmes gouvernementaux. Aide à l'innovation, la planification, l'analyse et l'accès au marché, les lois et règlements, etc.

POUR PROTÉGER SES IDÉES

> Office de la propriété intellectuelle du Canada

www.opic.gc.ca

Administre et traite les demandes de brevets, marques de commerce, droits d'auteur et dessins industriels. Une base de données est accessible en ligne de même qu'une liste d'agents de brevet et de marques de commerce.

> Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

www.wipo.int

Propose des publications en français sur la situation mondiale et de l'information, pour les PME, peu importe leur pays d'origine. On y retrouve les dernières statistiques concernant brevets, marques de commerce et dessins industriels. C. Gosselin

Le partenariat comme voie de développement

Sous-traitance. Divers organismes offrent l'expertise ou l'équipement pour concrétiser ses idées.

Peu d'organisations disposent à l'interne de toutes les compétences et technologies requises pour mener à bien leurs projets. Conséquemment, de plus en plus d'entreprises se tournent vers la sous-traitance en matière de R-D. L'aide abonde. Comment s'y retrouver?

D'emblée, le président de l'Association de la recherche industrielle du Québec (ADRIQ), Claude Demers, le reconnaît : « Il y a peu de partenariats de sous-traitance entre entreprises et, lorsqu'il y en a, il s'agit souvent d'une petite entreprise offrant une solution très précise à une plus grande. En un tel cas, on ne parle pas vraiment de sous-traitance, mais plutôt de partenariat, au sens où l'en-

treprise impartit quelque chose de névralgique. » Selon lui, les partenariats de recherche se font plutôt entre une entreprise et un milieu neutre possédant équipement et expertise, tel un centre de recherche ou une université, par exemple.

Au haut de l'échelle, les incontournables Centres collégiaux de transfert de technologies des cégeps du Québec (CCTT). Pour une PME, ils constituent souvent le premier arrêt dans une démarche de partenariat en R-D. « Il y a une quarantaine de CCTT au Québec et chacun se spécialise dans un domaine particulier. L'entreprise vient y chercher l'expertise ou l'équipement dont elle a besoin, que ce soit en imprimerie, en agriculture, en mécanique ou

en océanographie », explique Claire Boulé, coordonnatrice générale du réseau Transtec, qui regroupe tous les CCTT.

Une collaboration payante

Ainsi, en Beauce, le Spécialiste du bardeau de cèdre (SBC) n'hésite pas à recourir au Service d'innovation et de transfert technologiques pour l'entreprise (SITTE). Depuis plusieurs années, la PME y confie ses projets d'innovation en matière d'automatisation et d'équipement. « On évalue les besoins, la faisabilité, les coûts, puis on conclut une entente avec le SITTE. Quelqu'un d'ici travaillera avec eux et vice versa », explique Francis Bélanger, vice-président, vente et développement, chez SBC.

Le dernier projet en liste a

duré six mois et, si l'on en croit le gestionnaire, le rendement de l'investissement est extrêmement satisfaisant.

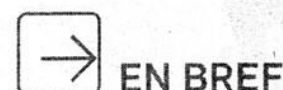
D'autres organismes publics peuvent aider les entreprises dans leurs projets R-D. Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), par exemple, réalise annuellement quelque 800 projets de mise au point d'équipement ou de procédés novateurs et fait affaire avec plus de 1 000 entreprises. Quant au Réseau canadien de technologie (RCT), il sert de courroie de transmission entre les PME innovantes et les ressources disponibles pour leurs projets.

Un partenariat durable

Finalement, les entreprises peuvent se tourner vers les

dossiers recherche et développement

Comment trouver le chemin qui mène au marché



Commercialisation. Les entreprises doivent aussi innover dans la façon de vendre leurs produits.

par Martin Bouchard > dossiers@transcontinental.ca

Si l'aide financière abonde à l'étape de la R-D, il en va autrement pour la commercialisation. Sur ce terrain, la compétition est féroce. En fait, selon André Vigeant, président d'Okiok, une entreprise spécialisée dans la sécurité informatique, les PME québécoises sont désavantagées par rapport aux sociétés américaines, qui ont accès à des fonds de capital de risque voués à la mise en marché.

Comment s'y prendre, alors ? Difficile de tracer un chemin universel qui mène à la commercialisation des innovations. Chaque entreprise doit trouver sa recette.

Une entreprise branchée

Pour De Marque, une PME développant des logiciels d'apprentissage, l'utilisation des médias s'avère plus payante que la publicité. « Nous nous sommes rendu compte qu'une bonne couverture médiatique rapportait beaucoup et à moindre coût », explique le vice-président, Christian Roy.

Autre stratégie, l'entreprise, créatrice entre autres du logiciel de dactylographie Tap-Touche, offre à ses clients le



Christian Roy, de De Marque : « Pour la commercialisation, il faut être patient et avoir les reins solides. » [Photo : Martin Martel]

soutien d'un accompagnateur. « Il s'agit d'une personne de notre équipe qui offre plus qu'un service après-vente, dit-il. Elle appelle les clients, leur offre de l'aide, les guide dans l'apprentissage du logiciel. » Selon lui, cette façon de fonctionner permet à l'entreprise de créer des liens solides et bien souvent permanents.

De Marque tient à être bien branchée sur le secteur de l'éducation, son marché natu-

rel. En exploitant le site Infobourg.com, un vaste portail sur l'éducation, la PME s'assure d'une communication efficace avec tous les intervenants du milieu. Christian Roy estime d'ailleurs que la connaissance des cycles d'achat des clients constitue un atout majeur dans la commercialisation. « Nous avons déjà lancé un produit en septembre, avec la rentrée scolaire, raconte-t-il. Mais c'était déjà trop tard, car les

décisions d'achat se prennent quelques mois à l'avance. »

Une démarche personnalisée

À chaque entreprise ses moyens de commercialisation. Pour Pierre Meunier, président de Rexfab, la commercialisation ne passe pas par les brevets. « Comme PME fabriquant des convoyeurs destinés aux boulangeries, nous n'avons pas les moyens de faire des

batailles de 400 millions de dollars sur un brevet », mentionne-t-il.

Aussi l'entreprise a-t-elle décidé d'en dire le moins possible sur son site Internet, conservant l'information stratégique pour des rencontres avec les clients. Elle a également choisi de miser sur une démarche personnalisée, plutôt que sur des publicités de masse ou des participations à des foires commerciales.

ÉCONOMIE Croissance constante des services

Au Canada, tout comme dans le reste des pays développés, le secteur des services connaît une croissance constante. En 1980, 39 % de l'économie canadienne reposait sur les entreprises de services; en 2001, ce pourcentage s'élevait à 46 %.

[Source : Promoting innovation in services, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2005]

« Le domaine de la boulangerie est constitué de quelques grandes entreprises. Si nous rencontrons leurs décideurs, nous entrons dans plusieurs usines à la fois », résume Pierre Meunier.

Les bonnes stratégies de commercialisation et de mise en marché ont cependant toutes un point en commun : le réalisme. De l'avis de plusieurs, dont Christian Roy, trop d'optimisme à la suite du lancement d'un produit est néfaste. « Il faut être réaliste, on doit passer par une courbe de pénétration régulière, et c'est parfois long. Il faut être patient et avoir les reins solides », conclut-il. ■

Le secteur des services n'est pas en reste

Stratégie. Les entreprises de services innovent pour améliorer l'expérience d'achat de leurs clients.

La R-D n'est pas réservée au développement de produits industriels. Les entreprises de services s'efforcent de faire évoluer leurs façons de créer et de vendre leurs services.

Pour Éric Marcoux, vice-président, exploitation et ventes, à La Capitale Groupe financier, c'est une question de survie. De son aveu même, dans le milieu des assurances, La Capitale est un petit acteur, et comme l'entreprise se bat sur le même terrain que les autres, elle doit d'innover pour tirer son épingle du jeu. « Pour nous, l'innovation est une préoccupation constante. On se demande toujours ce qu'on doit faire pour simplifier la tâche du client, car l'assurance est un domaine complexe », dit-il.

Par exemple, l'assureur a mis sur pied un placement indicatif qui reproduit des fonds com-



Pierre-Marc Tremblay, de Pacini et Commensal : « Les tendances en alimentation changent rapidement. Nous devons être près des besoins de la population, même à l'avant-garde. » [Photo : G. Delisle]

muns très en vogue. « Il s'agit d'une solution qui colle à notre marotte : simple, rapide, accessible et sans surprise », lance le vice-président.

Clientèle plus exigeante

Tout comme les entreprises manufacturières, celles de services trouvent la source de leurs innovations dans les be-

soins de leurs clients. C'est le cas de Pacini et du Commensal. Pierre-Marc Tremblay, président des chaînes de restaurants, précise que les clients ont des besoins de plus en plus complexes et spécifiques. « Les tendances en alimentation changent rapidement, dit-il. Nous devons être près des besoins de la population, même à l'avant-garde. »

Là s'arrête toutefois la comparaison avec l'innovation dans les entreprises manufacturières. « Dans l'industrie, avance Pierre-Marc Tremblay, on change le design d'une pièce, d'un produit, on répond souvent très concrètement aux besoins des clients... En alimentation, par exemple, on ne peut pas faire évoluer un légume, la R-D sera plutôt liée aux changements de culture, par exemple, la chasse aux gras

trans. Il faut être à l'écoute. »

Pour sa part, Éric Marcoux, de La Capitale, croit que la priorité doit être le service à la clientèle. « Dans une industrie comme la nôtre, le client n'achète pas de biens tangibles. Il faut faire en sorte qu'il soit content d'acheter quelque chose qu'il ne peut même pas toucher. Il faut innover en ce sens et s'assurer que l'expérience du client a été satisfaisante. C'est la clé dans le domaine des services », dit-il.

Pierre-Marc Tremblay a bien compris que les employés jouaient un rôle crucial dans le développement de l'entreprise. Ainsi, un système de filtration d'eau unique à Pacini a été installé à la suite de demandes de certains employés qui n'aimaient pas jeter les bouteilles de plastique offertes aux clients. « Nos employés sont

jeunes et ils ont un sens critique très développé, dit M. Tremblay. Ils sont très sensibles à la cause environnementale et sont souvent à l'avant-garde de la demande. »

Pour le président de Pacini, la meilleure publicité que la chaîne puisse s'offrir est celle que véhiculent ses employés. « Nous voulions que Pacini soit synonyme de cuisine italienne. Alors nous avons ouvert une école de cuisine en Italie afin que nos chefs puissent l'apprendre sur le terrain. Par exemple, ils savent que la pizza est vraiment faite de cette façon en Italie. Ainsi, les employés deviennent de véritables ambassadeurs de la marque, ils sont fiers de travailler pour nous et portent nos innovations plus loin que n'importe quelle campagne de pub. » M. B.



**LE PROGRAMME IDÉE,
LA SOLUTION POUR RÉALISER
VOTRE PROJET DE DÉMONSTRATION
EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE.**

Vous travaillez au développement d'une technologie ou d'une approche novatrice dans le domaine de l'efficacité énergétique? Le programme Initiatives de démonstration technologique et d'expérimentation - IDEE[®] pourrait vous faire bénéficier d'un appui financier allant jusqu'à 250 000 \$ ou représentant 75% du coût total de votre projet. Un choix d'affaires rentable et responsable.

Obtenez
un appui financier
de jusqu'à
250 000 \$.



**MIEUX
CONSOMMER**

POUR MIEUX PERFORMER

www.hydroquebec.com/idee

 **Hydro
Québec**

dossiers recherche et développement

D'ASTOUS GROUPE CONSEIL


Des ingénieurs et des comptables fiscalistes, dédiés à l'innovation en technologie de l'information

Subvention
Maximiser les crédits d'impôt à la RS&DE et pour le développement des affaires électroniques (CDAE).

Valorisation
Augmenter la valeur de votre entreprise

Mieux comprendre.
Mieux agir.

Tél.: 514-876-9880 www.dgctech.ca

 **Rompré & associés**

Consultants - crédits d'impôt RS&DE

www.rompre.net
418-684-8484

CINQ CONSEILS POUR MIEUX GÉRER VOTRE R&D.

Investir dans la Recherche et le Développement (R&D) doit permettre à votre entreprise de contrôler ses innovations et d'accroître son avantage concurrentiel, rendant ainsi possibles la mise au point et la commercialisation de produits avant-gardistes et souvent exclusifs. Pour vous démarquer de vos concurrents et favoriser une croissance continue, voici cinq éléments essentiels à considérer pour la protection de votre R&D et le maintien du contrôle sur vos innovations et leurs éléments de propriété intellectuelle (PI) tels que les secrets de commerce, brevets et droit d'auteur, pour ne nommer que les principaux.

CONFIDENTIALITÉ Assurez-vous du caractère strictement confidentiel de toute activité entourant la R&D, tant au sein de votre entreprise qu'avec vos partenaires commerciaux. Vous devez limiter l'accès à vos laboratoires, et ultimement à vos centres de production, aux seuls individus ayant besoin de connaître les informations qui y sont utilisées. Il est important d'élaborer des ententes de confidentialité à être signées par toute personne susceptible d'entrer en contact avec les éléments confidentiels issus de la R&D, et ce, dans les contrat d'emplois, de consultant ou autres tel que discuté un peu plus loin.

ORGANISATION DE LA RECHERCHE Pour assurer une « récolte » optimale, vous devez adopter des méthodes efficaces de collecte des résultats de la R&D, notamment l'utilisation de cahiers de laboratoires (peuvent être électroniques), la mise sur pied de comités responsables de revoir et évaluer les éléments de R&D, l'organisation de rencontres multidisciplinaires pour veiller à atteindre vos objectifs.

CONTRATS Les projets de R&D engendrent des innovations souvent « porteuses » où les droits de PI se répartissent entre plusieurs acteurs. Vous serez souvent appelés à collaborer avec certains fournisseurs, consultants, et, à l'occasion, un concurrent. La répartition de la propriété des droits de PI peut parfois être complexe. Les contrats constitueront la pièce fondamentale de l'organisation juridique de la R&D, visant à protéger vos intérêts

tout en limitant les risques de conflit et en préservant votre faculté d'exploiter librement le fruit de vos efforts. Lorsqu'on parle de meilleures pratiques de gestion (« best practices »), vous devez faire en sorte que tous les contrats touchant de près ou de loin à la R&D (les contrats de recherche par des tiers, de recherche conjointe, d'emploi ou de consultants) contiennent des clauses établissant ou confirmant les droits de PI et confirment vos droits de propriété ou, à tout le moins, encadrent vos droits d'utilisation des droits de PI et de la R&D.

DÉFINIR LES ÉLÉMENTS DE PI PERTINENTS À LA R&D Vous devez déterminer si vous déposerez des demandes de brevets, rendant publics certains résultats de votre R&D, ou si vous choisirez plutôt de protéger l'exclusivité des résultats de R&D par le « secret de commerce ». Cette question est épineuse et ne doit jamais être prise à la légère. Il faut donc évaluer ce qui est brevetable et s'assurer que les autres éléments de PI entrant dans la R&D (tels que le savoir-faire, le droit d'auteur et les marques de commerce) soient aussi utilisés de façon optimale. Vous devez également déterminer si vous risquez de contrefaire les droits de PI de vos concurrents et élaborer des stratégies pour éviter de telles situations de contrefaçons; le comité responsable de revoir et évaluer les éléments de R&D pourrait s'acquitter de cette tâche importante et stratégique.

PARTENARIATS Enfin, pour rentabiliser les innovations découlant de la R&D en retombées commerciales, vous devez évaluer l'opportunité de participer à des ententes de développement de technologies résultant de vos activités de R&D, comme c'est souvent le cas, par exemple, dans le secteur des technologies de l'information (TI). Ces ententes existent sous différentes formes, entre autres: licences de commercialisation (« out-licensing »); licences permettant d'accéder à des éléments techniques (« in-licensing »); contrats de distribution; ou de revente d'un produit par le biais d'un revendeur à valeur ajoutée (« Value Added Reseller » ou « VAR »); contrat de co-marketing; etc.

ROBIC est un des plus importants cabinets de propriété intellectuelle et droit des affaires au Québec.



François Painchaud est un avocat spécialisé en droit des affaires, transferts de technologies, licensing, fusions-acquisitions et financement. En plus de siéger sur plusieurs conseils d'administration, il est reconnu pour son implication dans les secteurs des sciences de la vie, et des technologies de l'information et des communications (TIC).

ROBIC

+ DROIT
+ AFFAIRES
+ SCIENCES
+ ARTS

DEPUIS 1892
AVOCATS, AGENTS DE BREVETS
ET DE MARQUES DE COMMERCE

Protéger l'innovation de la concurrence

Propriété intellectuelle. Il existe plusieurs façons de garder l'exclusivité de ses idées.

Brevet, dessin industriel, droit d'auteur, marque de commerce... La propriété intellectuelle peut prendre plusieurs formes. Devant la brochette de protections existantes, il est parfois difficile de savoir laquelle choisir.

« Les différents modes de protection par propriété intellectuelle sont comme des blocs qui s'imbriquent les uns dans les autres, dit Jean-Nicolas Delage, coresponsable du secteur de la propriété intellectuelle chez BCF, à Montréal. Une entreprise peut bénéficier de plusieurs de ces modes. »

À titre d'exemple, pour le Blackberry, l'entreprise créatrice, Research in Motion (RIM), bénéficie d'une protection par marque de commerce où nom, image et concept sont à l'abri de la concurrence. RIM détient aussi plusieurs brevets protégeant sa technologie, et le boîtier de l'appareil est préservé par dessin industriel.

Choisir la meilleure protection

Quand une entreprise lance un produit, des questions s'imposent sur le type de protection à choisir. Dans quels pays une innovation doit-elle être protégée? Pourquoi? Ne vaudrait-il pas mieux garder l'innovation secrète? En fonction du secteur de l'industrie, les réponses varient. « Il s'agit vraiment d'une décision stratégique », poursuit M^e Delage.

L'entrepreneur doit prendre en considération le type d'innovation à mettre sur le marché et bien connaître ses concurrents. « Une société

2707

Nombre de demandes de brevet déposées au Canada en 2007.

BREVETS

Des secteurs forts

Les demandes de brevet concernent surtout les secteurs techniques, au premier rang desquels les télécommunications (10,5 % des demandes).

[Source: Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, février 2008]

en biotechnologie ira chercher une protection par brevet détaillant les revendications de l'innovation, car elle cherche à attirer l'attention d'une grande société pharmaceutique qui pourra l'aider à développer son produit et à le mettre en marché », note l'expert.

Pour d'autres, la marque de commerce fera la différence. Ainsi, la compagnie Intel a gagné une grande notoriété en prenant la décision d'apposer un autocollant sur les boîtiers d'ordinateur pour identifier son microprocesseur.

Conclusion? « Pour en tirer le plus de bénéfices possible, il faut bien connaître les différents modes de protection et instaurer des politiques internes de gestion de la propriété intellectuelle, dit M. Delage. Celles-ci peuvent couvrir un éventail d'aspects, comme s'assurer que les employés à l'origine d'une innovation ont cédé tous leurs droits par écrit à l'entreprise. » M. Bouchard

Petit lexique de la propriété intellectuelle

Brevet: Document protégeant une innovation unique et ses revendications. Il empêche la fabrication, l'utilisation ou la vente par des tiers dans le pays concerné pendant 20 ans.

distinguer un produit sur le marché. Enregistrement requis au Bureau des marques de commerce.

Dessin industriel: Protège les caractéristiques visuelles d'un produit grâce à un enregistrement auprès de l'Office de la propriété intellectuelle.

Droit d'auteur: Protège le matériel visuel, musical, écrit et même les logiciels dès qu'une œuvre originale se retrouve sur un support tangible.

Marque de commerce: Nom, logo, image, couleurs, forme ou leur combinaison servant à

Secret de commerce: Information relative à un produit ou à un procédé qu'un inventeur cache à ses concurrents. C. Gosselin

[Sources: Office de la propriété intellectuelle du Canada et Organisation mondiale de la propriété intellectuelle]

dossiers

Immobilier

Ses artisans, ses leaders, sa relève

Un nouvel immeuble phare pour Canderel

Construction. La première phase du Campus Bell à l'Île-des-Sœurs vient d'être achevée.

par Stéphane Gagné > dossiers@transcontinental.ca

Malgré l'orage qui gronde à l'extérieur, l'atmosphère est à la fête en ce 18 août dans la vaste cafétéria du Campus Bell, à l'Île-des-Sœurs.

Canderel, promoteur et constructeur du complexe, prononce les remerciements d'usage à l'endroit des fournisseurs qui ont participé à la construction de ce gigantesque projet de 840 000 pieds carrés.

Sur la musique d'une harpiste, quelques centaines d'invités dégustent sushis, boissons et canapés offerts à volonté par Canderel.

L'entreprise a de bonnes raisons de fêter, car le défi était ambitieux. Il fallait réaliser en 17 mois la première phase du projet, comprenant trois édifices totalisant 605 000 pieds carrés. Livraison : 1^{er} septembre 2008. La deuxième phase du projet (235 000 pieds carrés) devra être livrée en février 2009, au terme, elle aussi, de 17 mois de travaux.

Des délais très serrés

Le travail accompli a été colossal. Il a impliqué 3 000 employés pour la première phase et 1 000 pour la deuxième.

La journée de la cérémonie d'ouverture, les ouvriers finissaient d'installer les panneaux du plafond de la cafétéria.

« Il aurait été impossible de



« Il aurait été impossible de réaliser dans des délais aussi courts un projet de cette envergure à Toronto », dit Jonathan Wener, pdg de Canderel. [Photo : Gilles Delisle]

réaliser dans des délais aussi courts un projet de cette envergure à Toronto, affirme Jonathan Wener, pdg de Canderel. Nous avons, au Québec, une main-d'œuvre efficace et de grande qualité. »

Pourquoi Bell a-t-elle choisi d'établir son siège social à l'Île-des-Sœurs ? L'entreprise voulait regrouper dans un seul emplacement ses employés répartis dans plusieurs immeubles du centre-ville. Canderel lui a alors proposé l'emplacement à l'extrémité est de l'Île-des-Sœurs.

Il offre plusieurs avantages : vaste, il est situé en bordure du

fleuve, près du centre-ville, et facilement accessible par le pont Champlain et les autoroutes Décarie et Bonaventure. L'arrondissement de Verdun investit 27 millions de dollars pour améliorer les infrastructures dans le secteur.

À l'issue des travaux, Canderel demeurera propriétaire des immeubles et les louera à Bell pour 20 ans. « C'est le plus gros bail privé au Québec », souligne M. Wener.

D'autres projets en vue à l'Île-des-Sœurs

Une troisième phase d'environ 300 000 pieds carrés est

envisagée, ce qui porterait la superficie totale du Campus à 1,14 million de pieds carrés.

« Nous avons aussi des discussions avec quelques entreprises désireuses de s'installer dans le secteur Sud-Est de l'île, à côté du Campus Bell, mentionne M. Wener. Quatre ou cinq immeubles pourraient y être bâtis prochainement. »

L'abolition de 2 500 postes de cadre annoncée récemment par Bell diminuera-t-elle ses besoins immobiliers à l'Île-des-Sœurs ?

« Cela ne change rien à nos plans, dit Jacques Bouchard, porte-parole de Bell. Il est

toujours prévu que 4 000 employés travailleront au Campus Bell. Le congédiement annoncé se fera à la grandeur du pays et ne touche qu'en partie le siège social de Montréal. »

Des bâtiments verts

Bell et Canderel se sont aussi entendues pour construire des bâtiments verts et de haute qualité. Ici, pas de fausses façades en styromousse. Les immeubles ont été recouverts de panneaux architecturaux en béton préfabriqué, un matériau considéré plus écologique,

130

Coût, en millions de dollars, des deux premières phases du Campus Bell, construit à l'extrémité est de l'Île-des-Sœurs.

parce que plus durable. On en compte 1 800 sur le Campus, dont plusieurs ont même été installés à l'intérieur.

« Grâce à ces efforts, nous obtiendrons la certification LEED argent, dit M. Wener. Des sections de toiture seront végétalisées ou couvertes de gravier blanc, de façon à réfléchir la lumière solaire pour éviter la surchauffe l'été. L'ossature de la plupart des bâtiments est composée de béton armé et un système de ventilation hautement efficace a été installé.

Les employés n'ont pas été oubliés. Ils disposeront d'une piste cyclable et d'un stationnement sécurisé situé sous le campus. L'environnement entourant les bâtiments sera aussi aménagé afin de rendre les lieux agréables.

Bref, le Campus Bell fera sans doute l'envie de plusieurs travailleurs du centre-ville. »

BOMA Québec

Chef de file de son industrie. BOMA Québec contribue à l'excellence en gestion et en exploitation immobilière.

BOMA Québec, la référence de l'industrie immobilière au Québec

www.boma-quebec.org

dossiers immobilier

L'informatique au service de l'immobilier

Portrait. Geneviève Janelle et son conjoint ont mis au point des logiciels pour épauler les courtiers et les gestionnaires immobiliers.

par Stéphane Gagné > dossiers@transcontinental.ca

Créativité et passion animent Geneviève Janelle, présidente de Magex Technologies.

Depuis 2003, son entreprise a lancé deux logiciels, Zoom-Imm et Proprio Expert, qui connaissent un grand succès auprès des gestionnaires immobiliers. Un parcours surprenant pour une bachelière en informatique qui, au départ, s'intéressait peu aux affaires.

Tout a commencé en 2002. M^{me} Janelle est alors nouvellement diplômée de l'Université de Sherbrooke.

« Je n'avais pas envie d'aller sur le marché du travail et d'avoir un patron, dit-elle. Ce n'était pas non plus dans mon plan de carrière de me lancer dans les affaires, mais je voulais avoir un emploi créatif. »

Une occasion se présente alors à elle et à son copain, Marc-André Fontaine, bachelier en génie informatique.

« Un ami nous a demandé de développer un logiciel d'analyse de rentabilité immobilière, raconte-t-elle. Nous avons accepté à condition de pouvoir commercialiser le produit par la suite. »

C'est ainsi que naît le logiciel Zoom-Imm, destiné aux agents immobiliers et accessible par Internet. Moyennant un abonnement de 40 \$ par mois, il permet de calculer la rentabilité de l'achat d'un immeuble locatif.

Encouragée par le succès remporté par Zoom-Imm, Magex se lance dès 2004 dans l'élaboration d'un autre produit, Proprio Expert.

« Les usagers de Zoom-Imm nous avaient mentionné qu'il manquait sur le marché un logiciel de gestion d'immeubles simple d'utilisation. »

Proprio Expert a depuis acquis ses lettres de noblesse

dans le monde immobilier québécois. Le logiciel accomplit diverses fonctions (gestion des baux, des travaux, préparation des relevés T4, etc.) et fournit une aide considérable en comptabilité.

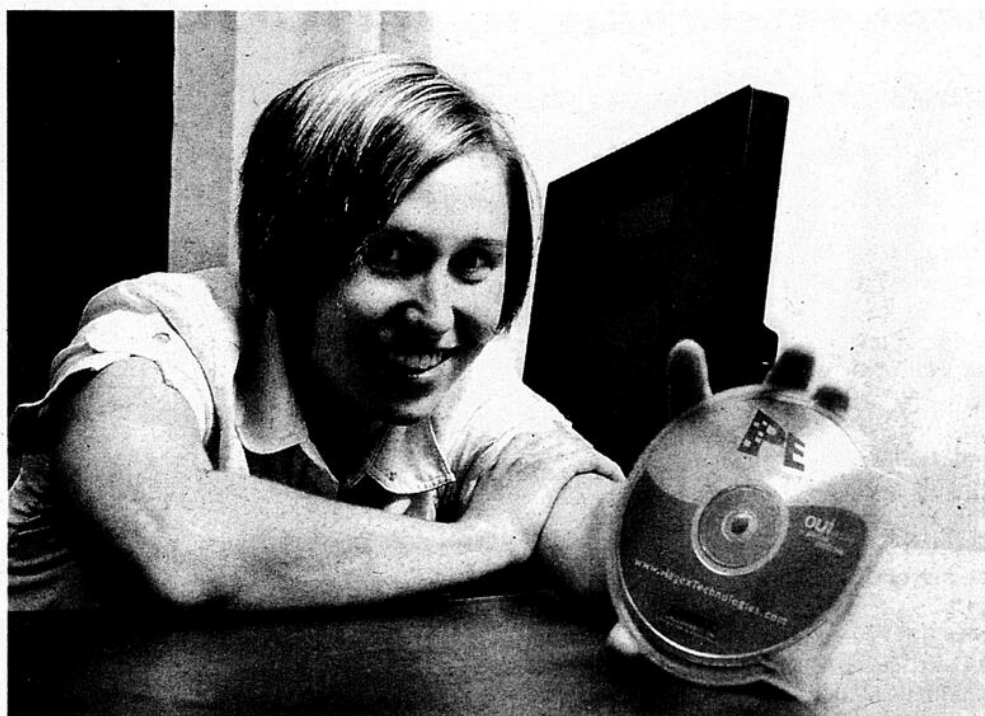
Le grand rêve américain

Depuis trois ans, le principal défi de M^{me} Janelle est de percer le marché américain avec Zoom-Imm. « Il y a beaucoup de produits concurrents aux États-Unis, mais le nôtre est supérieur aux autres », dit-elle avec assurance.

Faire connaître Zoom-Imm est cependant tout un défi. « Plusieurs agents immobiliers américains se sont abonnés individuellement, mais ce n'est pas une utilisation de masse, dit M^{me} Janelle.

« Le marketing de notre produit aux États-Unis coûte très cher et prend beaucoup de temps. Nous nous sommes déjà déplacés dans plusieurs villes et avons déjà assuré une présence dans plusieurs congrès où se trouve notre clientèle cible », ajoute-t-elle.

Signe encourageant : quelques chambres immobilières se sont montrées intéressées. Ces regroupements de courtiers et d'autres membres de l'industrie pourraient être une bonne porte d'entrée sur le marché américain.



« Je n'avais pas envie d'aller sur le marché du travail et d'avoir un patron », dit Geneviève Janelle, de Magex Technologies, qu'elle a fondée avec son conjoint Marc-André Fontaine. [Photo : Stéphane Lemire]

N · F · O · E
depuis 1912

- Pharma et biotech
- Sciences de la vie
- Installations de recherche
- Design corporatif
- Industries

Montréal - Toronto
affiliée avec NXL
www.nfoe.com

NFOE et associés architectes 514.397.2616

Apprendre l'art de la gestion

Rempporter de tels succès ne se fait pas en criant ciseaux. Dans plusieurs domaines de gestion, M^{me} Janelle avait tout à apprendre.

Elle a su toutefois s'entourer de bons conseillers. « J'ai un mentor : Marcel Testulat, un homme d'affaires qui a déjà géré plusieurs entreprises à

Sherbrooke. Il m'a conseillée sur la gestion de mes ressources humaines, m'a aidée au point de vue des finances et m'a montré l'art de vendre. »

En cas de difficultés dans la gestion de ses employés, M^{me} Janelle peut aussi faire appel à un consultant en ressources humaines. Elle tente cependant de prévenir les problèmes de ce genre lors de l'embauche. « Nous engageons

des personnes autonomes, passionnées et dynamiques, car Marc-André et moi, nous sommes informaticiens et non des spécialistes en ressources humaines. »

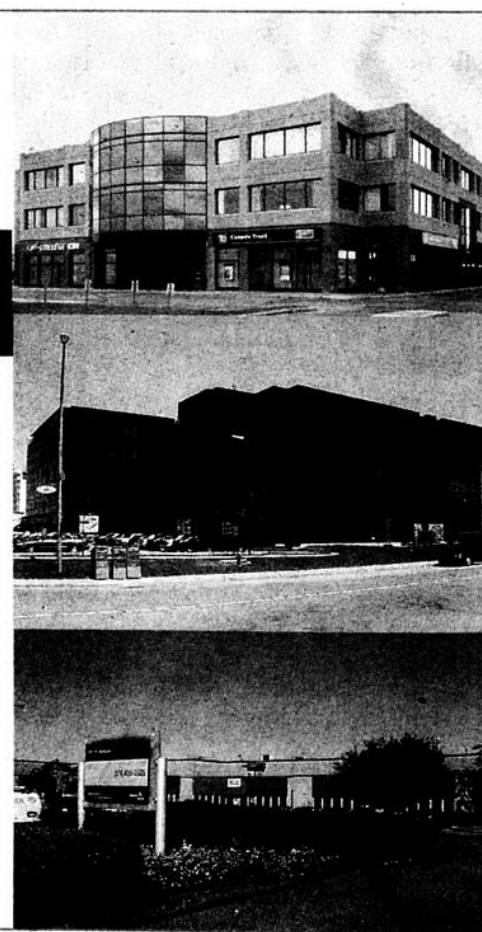
Une façon constructive de consacrer le plus de temps possible à l'innovation et, ainsi, d'assurer le succès de l'entreprise. ■



Partenaire de votre succès

Bentall
Services Immobiliers

1155, rue Metcalfe, bureau 55 Montréal (Québec) H3B 2V6
514.393 8820 www.bentall.com





Natalie Voland, de Dompark : « Ici, nous n'avons pas de loft modèle. Chaque entreprise crée son propre espace et le rénove elle-même, à son goût. » [Photo : Gilles Delisle]



TRAVAILLER PRÈS DU CANAL LACHINE

Des lofts populaires

Situés de part et d'autre du canal, près du marché Atwater, les complexes Dompark et Canal Lachine s'adressent des clientèles différentes. « Dompark, d'une superficie de 466 000 pieds carrés, offre des lofts industriels qui conviennent aux entreprises bien établies, dit Natalie Voland, directrice. Ses bâtiments ont requis des rénovations de 5 millions de dollars. Le complexe Canal Lachine, de 300 000 pieds carrés, offre des lofts plus petits et s'adresse plus aux entreprises en démarrage. » Les deux complexes abritent ensemble 285 entreprises dans lesquelles travaillent 3 500 personnes.

15 000

Nombre de logements administrés par Cogir au Québec, en Nouvelle-Écosse et en Ontario. Cogir a aussi une division en Europe, qui gère 3 000 logements et 500 000 pieds carrés de locaux commerciaux en Allemagne et en Suisse.

Natalie Voland a fait son nid aux abords du canal Lachine

Portrait. Les lofts Dompark et le Complexe Canal Lachine font mouche.

Sur le bord du canal Lachine, une nouvelle offre immobilière, abordable et tout près du centre-ville, connaît une popularité croissante. Natalie Voland, directrice des lofts commerciaux Dompark et Canal Lachine, fait partie des instigateurs de ce mouvement.

Âgée de 36 ans et mère de deux enfants, M^{me} Voland ne se destinait pas à une carrière dans l'immobilier. Elle avait deux baccalauréats : un en travail social et l'autre en sciences politiques. Elle travaillait comme intervenante jeunesse au YMCA. « En 1995, mon père m'a offert de prendre la relève de son entreprise, complexe Canal Lachine, relate-t-elle. Il croyait que mon apport pouvait être complémentaire. »

M^{me} Voland s'est alors retrouvée du jour au lendemain dans un univers inconnu. Au fil des années, elle a appris. « L'un des plus importants défis que j'aie eu à relever était de hausser le taux d'occupation, qui n'était que de 55 % au Complexe Canal Lachine. » Pour y arriver, M^{me} Voland a changé la vocation de l'immeuble. « Lorsque nous l'avons acheté, le complexe était loué à des artistes et à des industriels, dit-elle. Mais les activités industrielles gênaient les artistes. Maintenant, nous louons à des artistes et à des entreprises de service et nous entretenons mieux les espaces communs. Cela a accru le taux d'occupation. »

Un monde d'hommes

Autre difficulté : « Il n'y avait pas beaucoup de femmes en immobilier et encore moins de jeunes », dit M^{me} Voland. Elle a dû travailler fort pour établir un lien de confiance avec les

entrepreneurs et les banquiers. « D'autant plus que lorsqu'on a commencé à développer le long du canal Lachine, les lofts commerciaux étaient rares à Montréal, dit-elle. Les banques n'étaient pas sûres que cela fonctionnerait. » M^{me} Voland avait une vision de la manière de développer les anciennes usines longeant le canal Lachine, chargées d'histoire et de patrimoine. Elle souhaitait en faire des lofts semblables à ceux de Soho, à New York.

Des relations durables

Son expérience en travail social, domaine où la confiance entre elle et sa clientèle était primordiale, l'ont aidée à cultiver ses relations avec ses clients.

« Les locataires viennent ici pour le long terme, affirme-t-elle. Rares sont ceux qui partent. » D'ailleurs, M^{me} Voland préfère louer à des gens qui lui sont recommandés plutôt que de faire de la publicité.

Cette volonté de bien faire les choses a été soulignée en 2006. Cette année-là, le complexe Dompark a remporté le prix UNIO dans la catégorie Action environnementale et économie durable, décerné par la Chambre de commerce et d'industrie du Sud-Ouest de Montréal. « Notre visibilité s'est accrue à partir de ce moment-là », dit M^{me} Voland.

Le développement de Dompark étant presque terminé, M^{me} Voland et son père sont prêts pour d'autres projets. « Nous aimerions créer un incubateur d'entreprises, si possible dans le même secteur. Nous avons beaucoup d'appui de la part du milieu pour que cela se réalise. » S. Gagné

CONDOS INDUSTRIELS CLÉS EN MAIN
LES PROJETS GUIMOND
LOIN DEVANT DANS
LE HAUT DE GAMME.

- Des condos industriels brillants.
- Des localisations à faire rêver.
- Une souplesse jamais vue auparavant.

Les constructions Guimond redéfinissent les normes à grands coups d'intelligence pour les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain.

APPELEZ. VISITEZ. BOUGEZ.

www.ejg.ca Les Entreprises
450 663.7155 J.G. Guimond Inc.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Éric Guimond, Vice-président
(eguimond@ejg.ca) au 450 663.7155

dossiers immobilier

ING Real Estate voit grand

Absente du marché canadien il y a peine deux ans, ING Real Estate a fait toute une entrée au pays en acquérant un acteur important, Summit REIT.

Forte de cette transaction, l'entreprise, qui construit et achète des locaux industriels, entend doubler à 11 millions de pieds carrés son portefeuille immobilier d'ici cinq à sept ans.

Bras immobilier de la banque néerlandaise, ING Real Estate était présente dans plusieurs pays dans le monde, mais pas ici. « Deux ans après l'achat de Summit REIT, nous avons 66 immeubles industriels en plus de nos 7 centres commerciaux. Cela totalise près de 5,5 millions de pieds carrés », indique Yves Cloutier, vice-président, investissements pour l'Est du Canada.

Au Canada, l'entreprise est surtout active dans les immeubles industriels. ING Real Estate est le troisième acteur privé en importance au Québec

dans ce domaine, derrière Olymbec et Cominar.

Mais elle compte se diversifier dans d'autres secteurs. Ailleurs dans le monde, ING est également présente dans l'immobilier résidentiel, commercial et professionnel.

Bon moment pour bâtir

ING Real Estate se concentre actuellement sur la construction de locaux industriels.

« Le rendement de l'investissement n'est pas bon pour les acheteurs en ce moment, explique M. Cloutier. Nous n'avons d'ailleurs acheté que six immeubles en 2008. Nous concentrons plutôt nos efforts sur la construction; nous avons trois projets en ce moment, à Laval, Vaudreuil et Dorval. »

En augmentant son portefeuille avec des immeubles neufs, ING Real Estate peut offrir à sa clientèle locative des locaux modernes, à la fine pointe de la technologie, souligne M. Cloutier.

Ces nouveaux locaux industriels seront loués facilement, soutient-il. « La location donne plus de flexibilité aux entreprises dans le contexte d'incertitude économique actuel. »

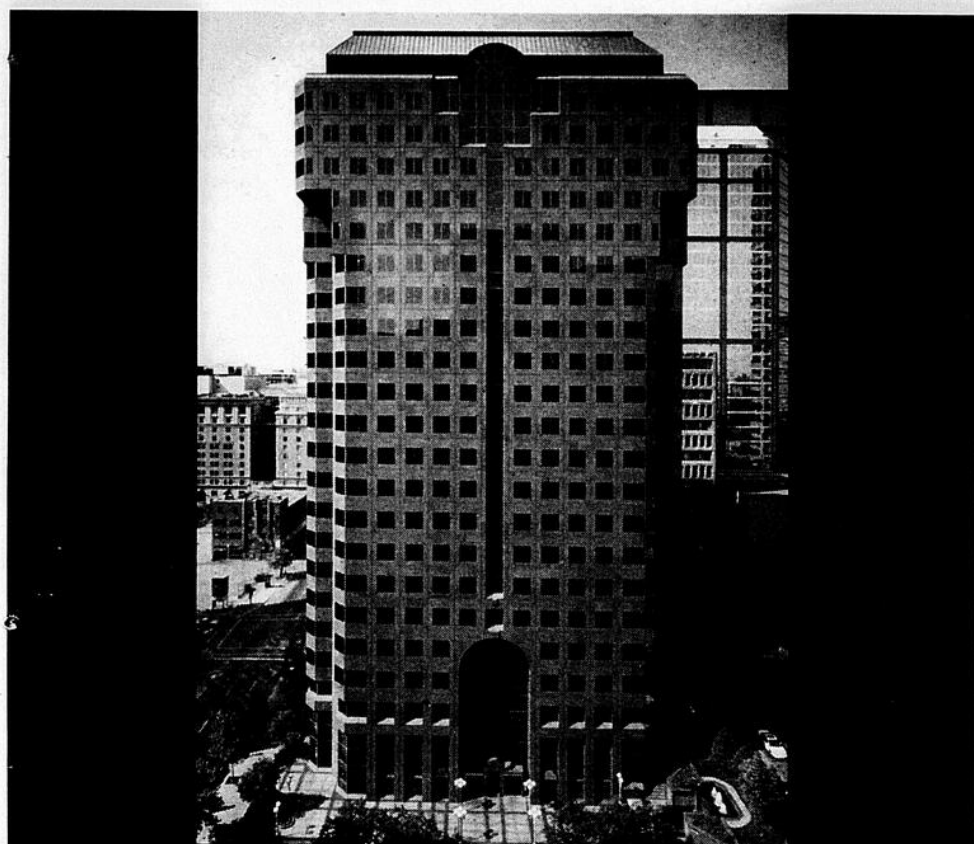
En effet, plusieurs entreprises ne veulent pas courir le risque d'acheter un immeuble qui pourrait rapidement ne plus convenir à leurs besoins.

ING Real Estate possède des immeubles industriels dans tous les grands centres urbains au Canada.

M. Cloutier croit que cela est intéressant pour une entreprise ayant besoin de locaux dans plusieurs villes et qui souhaite traiter avec un seul propriétaire.

L'entreprise a aussi pour politique d'acheter des immeubles de grande surface, de 70 000 pieds carrés et plus.

La raison est simple : « Les coûts de transaction sont aussi élevés pour les grands immeubles que pour les petits », explique Yves Cloutier. S.G.

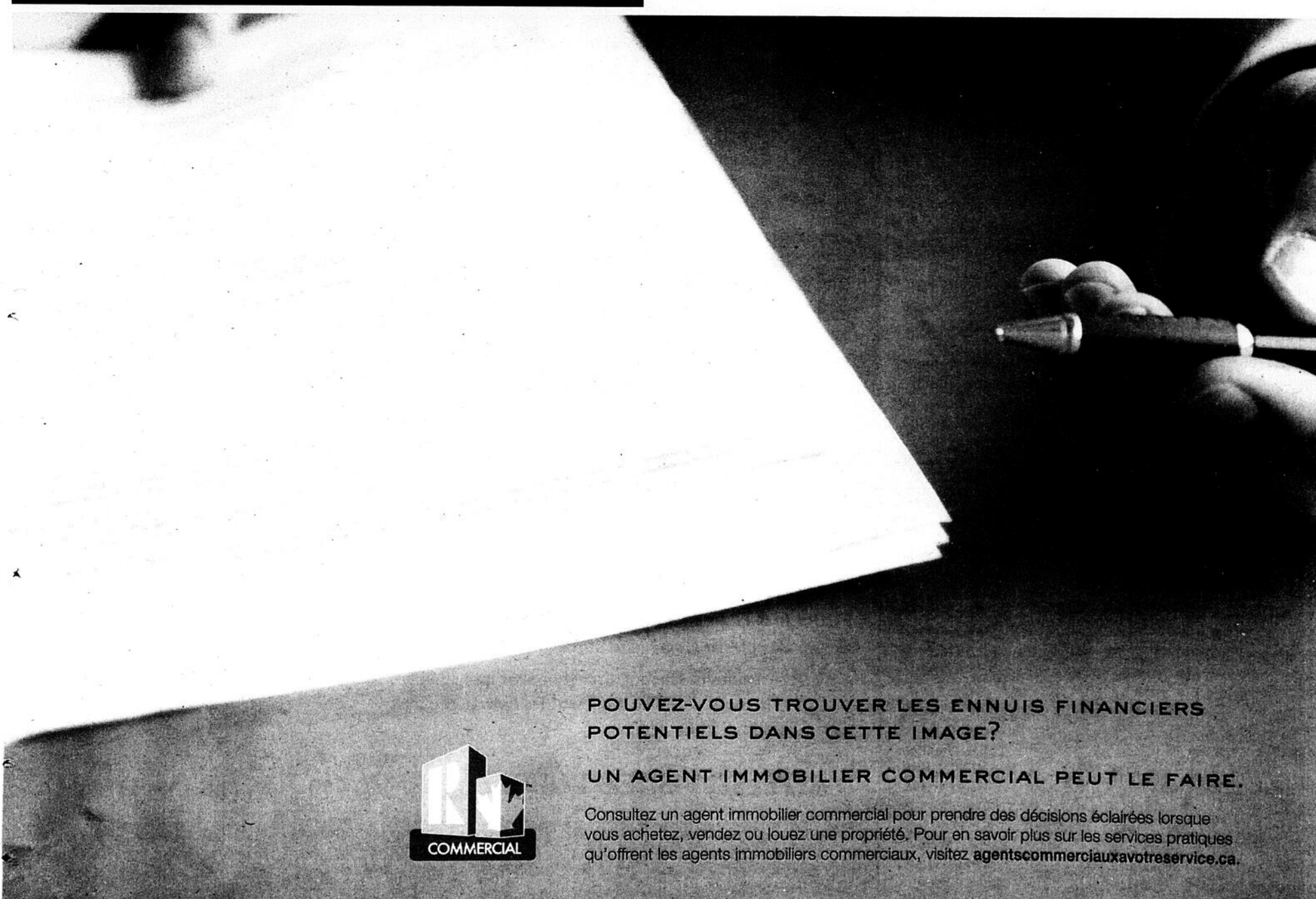


FAITES PREUVE D'ADRESSE

Établissez vos bureaux à la plus prestigieuse des adresses
2000, AVENUE MCGILL COLLEGE, MONTRÉAL

Martin Rousseau • 514 499-3803
www.inalco.com/immeubles

IACS INDUSTRIELLE ALLIANCE
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.



POUVEZ-VOUS TROUVER LES ENNUIS FINANCIERS POTENTIELS DANS CETTE IMAGE?

UN AGENT IMMOBILIER COMMERCIAL PEUT LE FAIRE.

Consultez un agent immobilier commercial pour prendre des décisions éclairées lorsque vous achetez, vendez ou louez une propriété. Pour en savoir plus sur les services pratiques qu'offrent les agents immobiliers commerciaux, visitez agentscommerciauxavotreservice.ca.



Cogir construit sur l'héritage de Scott Trudeau et associés

Le gestionnaire immobilier Cogir compte sur l'acquisition de Scott Trudeau et associés pour accélérer sa croissance.

L'acheteur gère à Montréal des immeubles bien en vue comme la tour Bell et le Westmount Square.

Scott Trudeau et associés, dont Desjardins Gestion d'actifs était le principal client, a été vendue le 31 décembre 2007, après que Michel Scott, âgé de 60 ans, eut décidé de partir à la retraite.

« Nous avions amené le chiffre d'affaires de l'entreprise à 2 millions de dollars et nous gérons pour 100 millions d'actif immobilier », dit Denis Trudeau, ex-proprétaire et maintenant vice-président régional de Cogir au Québec.

À l'instar de Scott Trudeau, Cogir est un gestionnaire immobilier multidisciplinaire, une espèce rare.

L'entreprise gère à la fois des complexes hôteliers et des immeubles de logements, des résidences pour personnes âgées, des centres commerciaux, des bureaux et des locaux industriels, tout en étant promoteur et en offrant des services de repositionnement d'actif ainsi que de conseil en investissement.

Son important volume de gestion au Québec procure à Cogir un avantage sur ses concurrents, souligne Mathieu Duguay, copropriétaire et vice-président de l'exploitation. « Nous sommes très bien placés pour prendre le pouls du marché et notre taille nous permet d'effectuer des économies sur plusieurs plans. »

Battre le marché avec des services de qualité

Fondée en 1995, la firme ajoute ainsi des cordes à son arc pour accroître sa présence sur le marché national et international. Cogir est présente au Québec, en Nouvelle-Écosse, en Ontario et en Allemagne. La valeur de son actif sous

gestion est passée de 50 millions à 3,5 milliards de dollars au cours des sept dernières années.

Aujourd'hui, Cogir détient 23 000 logements et 14 millions de pieds carrés de locaux commerciaux, industriels et de bureaux.

Avec ses 1900 employés œuvrant dans des domaines variés - avocats, chefs cuisiniers, infirmiers, administrateurs, etc. - Cogir cherche à battre le marché, de la même façon que le font les gestionnaires de portefeuilles de placement.

« Si une région affiche un taux d'inoccupation moyen de 4 %, nous essayons de le maintenir plutôt à 1 ou 2 % », soutient M. Duguay.

Croître par alliances stratégiques

Par ailleurs, Cogir mise également sur des alliances stratégiques pour croître.

Elle peut par exemple participer à hauteur de 5 à 25 % à un projet de construction. L'entreprise réduit ainsi le risque financier de ses clients, tout en s'assurant d'entretenir une relation à long terme avec eux. « Ces ententes avec certains clients importants nous ont permis de croître rapidement », dit M. Duguay.

Une alliance stratégique avec Elad et Delek, par exemple, ont conduit Cogir jusqu'en Allemagne, où ces entreprises israéliennes possèdent des immeubles. Dans ce pays, la firme de gestion travaille à une trentaine de projets. Elle a aussi entamé des discussions avec ses partenaires pour étendre ses activités en Suisse.

À moyen terme, Cogir ambitionne de devenir un gestionnaire pancanadien, en s'installant d'abord dans les provinces de l'Ouest.

« Le fait de représenter nos investisseurs sur une base nationale sera un tremplin extraordinaire pour eux », résume M. Duguay, S.D.



S'AMÉLIORER GRÂCE À LA COLLABORATION Un comité pour la relève en immobilier

Depuis l'automne dernier, le Comité de la relève immobilière permet à une vingtaine de jeunes gestionnaires, âgés de 20 à 45 ans, d'échanger sur les trucs du métier, les bonnes pratiques et les situations difficiles à vivre. Ce comité a été créé par Geneviève Desroches, gestionnaire en

immobilier âgée de 29 ans. Il y a quelque temps, elle a pris la relève de l'entreprise de son père, Les Immeubles Voghel, et elle sentait le besoin d'échanger avec des collègues. « Nous avons des rencontres tous les deux mois, dit-elle. Un conférencier, spécialiste du sujet, est alors invité. » S.G.

Le nouveau

Programme réussir@montréal

► **COMMERCE**

est maintenant disponible

Pour en savoir plus sur le programme de subventions relatives à la revitalisation des artères et secteurs commerciaux, composez le **311** ou cliquez : www.ville.montreal.qc.ca/affaires



Regus
Travailler sans frontières

Pascal Joubert
Directeur Général

1000 de la Gauchetière Ouest
Bureau 2400
Montréal • QC H3B 4W5
Canada

Téléphone 514 448 5102
Télécopie 514 448 5101
Portable 514 570 5955

pascal.joubert@regus.com
www.regus.com

Montréal

dossiers immobilier

Arcturus tient à son indépendance

Stratégie. La société née du rachat d'O&Y Enterprise se concentre sur la gestion d'immeubles, sans chercher à en acheter.

par Sylvie Dugas > dossiers@transcontinental.ca

L'étoile d'Arcturus brille de tous ses feux, malgré son jeune âge. La société immobilière - qui porte le nom du corps

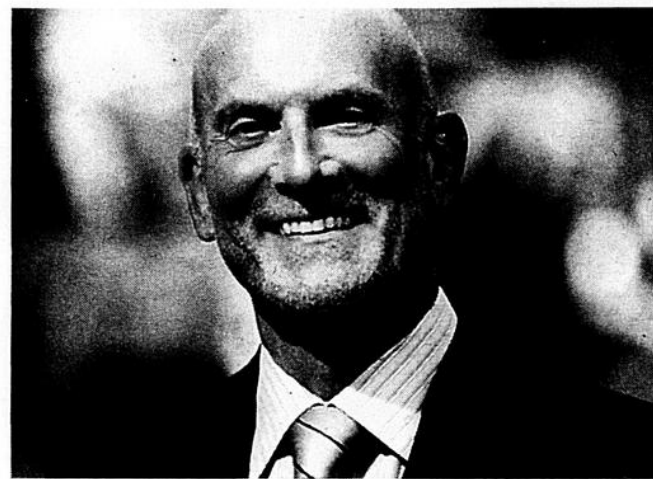
céleste le plus brillant de l'hémisphère Nord - est née en août 2006 du rachat d'O&Y Enterprise par les dirigeants de la société.

Cette entreprise gérait alors les actifs de tiers partis, en plus de ceux de sa société mère O&Y Properties, vendue à Brookfield Asset Management en 2005. O&Y Properties s'est alors concentrée sur la gestion de ses propres immeubles et a cessé de gérer pour le compte de tiers.

La gestion avant tout

Les principaux cadres de la filiale O&Y Enterprise ont alors fait le saut et fondé Arcturus, pour récupérer la gestion des immeubles qui n'appartenaient pas à O&Y.

En ne détenant pas d'immeubles, Arcturus met l'accent sur



« Nos clients ont acheté plus de propriétés, ce qui a élargi notre portefeuille », dit Geoff Harrison, pdg d'Arcturus.

la gestion. « Nous ne faisons pas concurrence aux investisseurs », dit Geoff Harrison, pdg d'Arcturus.

Il aurait le sentiment de se

placer en conflit d'intérêts si son entreprise achetait des immeubles pour son propre profit, tout en conseillant des clients sur des acquisitions.

Avec plus de 600 immeubles et 35 millions de pieds carrés sous gestion, Arcturus fournit une gamme de services : gestion de propriétés, location, élaboration de rapports financiers, développement de projets, etc. Elle traite aussi bien avec des investisseurs immobiliers qu'avec des compagnies d'assurance, des chaînes de détaillants et des institutions financières.

Au Québec, Arcturus gère 160 immeubles totalisant 6 millions de pieds carrés, dont le siège social de BMO Banque de Montréal et la tour Telus Mobilité, à Montréal.

Arcturus a profité du boom immobilier. « Nos clients ont acheté plus de propriétés, ce qui a élargi notre portefeuille », dit M. Harrison.

Les 55 clients d'Arcturus lui ont ouvert la porte sur le monde. Arcturus a participé à la revitalisation des ports d'Halifax et de Londres et du World Financial Center de New York.

En quête de perles rares

L'équipe d'Arcturus compte 400 spécialistes triés sur le volet. « Nous veillons à mettre la bonne personne au bon poste », dit le pdg d'Arcturus.

L'un des défis pour la firme consiste à trouver ces perles rares.

Pour améliorer son efficacité et répondre rapidement aux besoins de sa clientèle, l'entreprise s'est dotée d'outils technologiques à la fine pointe.

Elle utilise notamment la plate-forme de comptabilité électronique JD Edward, le *nec plus ultra* des logiciels de ce genre. « Depuis cinq ans, nous avons investi 10 millions de dollars pour mettre nos équipements à jour », dit M. Harrison.

Les dirigeants se tiennent aussi à l'affût des acquisitions sur le marché pour offrir leurs services aux nouveaux acheteurs. Ses partenariats avec Cushman & Wakefield Lepage et SMG, de Philadelphie, lui ont permis de se lancer dans la gestion d'installations.

« Dans ce marché, nous agissons pour le compte des utilisateurs d'espaces locatifs. Nous pouvons ainsi gérer toutes les succursales d'une banque dans l'ensemble du pays », précise M. Harrison.

Arcturus souhaite exporter son savoir-faire en Europe, au Moyen-Orient, en Chine et en Inde. ■

É.A.
Une signature,
une garantie

ORDRE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

LEADERS DE L'IMMOBILIER

www.oeaq.qc.ca

www.smroy.com

Services complets et intégrés d'entretien d'édifices

LES SERVICES MÉNAGERS ROY
Services complets d'entretien ménager d'édifices. Services de sécurité. Services d'extermination. Gérance de projets.

GTI ROY
Entretien, gestion et exploitation des installations électromécaniques et des infrastructures architecturales.

TRIOsystème
Contrôle biotechnologique des compacteurs à déchets, des hottes et des trappes à graisses.

SERVICES APRÈS-SINISTRE ROY
Gamme complète de services après sinistre. Entreposage de biens.

DES SERVICES EN HARMONIE AVEC L'ENVIRONNEMENT

LE GROUPE SMR INC.
PROFESSIONNELS DE L'ENTRETIEN

9000, rue de l'Innovation, Anjou (Québec) H1J 2X9 T 514 354-6666

dossiers

Joliette

Quinze millions pour revamper le centre-ville

Revitalisation. La municipalité veut diversifier l'offre commerciale et accroître l'affluence.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

JOLIETTE – Le centre-ville de Joliette, capitale de Lanaudière, fourmille d'ouvriers. La Ville y injecte 15 millions de dollars pour refaire les aqueducs, élargir les trottoirs, repaver les rues et réaménager sa place centrale, la place Bourget, à l'euro-péenne.

La municipalité espère que ce coup de pouce séduira des commerçants qui compléteront l'offre commerciale et feront augmenter l'achalandage. « Un centre-ville, c'est le cœur d'une ville », dit Daniel Joly, qui prêche en faveur de la vitalité urbaine.

Attablé à La Part des Anges, M. Joly a choisi ce restaurant branché de la rue Notre-Dame pour convaincre le représentant du journal *Les Affaires* que le « Village de l'industrie » est arrivé au 21^e siècle.

Musique électronique d'ambiance, décoration moderne, gastronomie européenne... Cet établissement n'est pas unique dans la capitale de Lanaudière, assure M. Joly.

« Joliette est une ville de culture. Vous trouvez ici plus de restaurants par habitant que toute autre ville du Québec », dit le président de la Société de développement du centre-ville de Joliette.

Toutefois, il reste du travail à faire pour compléter l'offre commerciale du centre-ville, reconnaît M. Joly. Certains locaux sont libres. Mais la clé, pour toute zone commerciale,

Le centre-ville a besoin d'une poissonnerie, d'un bureau d'architectes, d'un magasin de jouets éducatifs et d'un kiosque de téléphonie cellulaire.

est de trouver le « bon mix », dit-il.

Cette expression fait référence à la variété de commerces qui partagent la même rue, le même centre commercial ou le même quartier.

À Joliette, le centre-ville abrite déjà de nombreux commerces, dont certains sont devenus des institutions, comme la Mercerie Boulard et les Chaussures M.R. Durand.

M. Joly et son équipe cherchent à attirer à leurs côtés des commerçants qui ne leur feront pas directement concurrence.

Ils voudraient voir s'établir une poissonnerie, un bureau d'architectes, un magasin de jouets éducatifs et un détaillant de téléphonie cellulaire. Ils cherchent aussi à attirer des boutiques pour dames.

« C'est le temps de s'installer, dit M. Joly. Lorsque les travaux seront terminés, les loyers seront plus coûteux. »

Béton, place Bourget

Le centre-ville de Joliette n'a pas toujours été joli. Loin de

là. Le béton régnait en roi et maître depuis les années 1970, dit M. Joly, aussi propriétaire d'une épicerie fine située au centre-ville, la Boulangerie Saint-Viateur.

Le président de la Société de développement du centre-ville de Joliette estime que certains commerces, de véritables bijoux, pâtissaient de leur emplacement dans ce quartier un peu moribond.

Grâce à des travaux d'envergure, la place Bourget fournira beaucoup d'espace aux piétons. Des arbres seront plantés, des fontaines et des bancs seront aménagés. Les trottoirs qui longent la place seront deux fois plus larges, ce qui permettra la multiplication des cafés-terrasses.

« Il était temps », dit M. Joly, qui ne cache pas son enthousiasme devant ce chantier.

Le maire de Joliette, René Laurin, assure que les travaux ont une semaine d'avance sur l'échéancier. En novembre, les rues seront asphaltées, et au printemps, la place Bourget sera terminée.

La Ville profite aussi de ces travaux pour refaire les canalisations souterraines, qui datent de 1930.

Potentiel élevé

À la suite des travaux, M. Joly est convaincu que le centre-ville de Joliette connaîtra un essor rapide, notamment parce qu'il est entouré de nom-



Daniel Joly, de la Société de développement du centre-ville de Joliette : « Joliette est une ville de culture. Vous trouvez ici plus de restaurants par habitant que toute autre ville du Québec. » [Photo : Yves Provencher]

breuses institutions culturelles et professionnelles.

Les enseignants du Cégep régional de Lanaudière à Joliette, les avocats du Palais de justice et les employés de l'Hôtel de Ville travaillent tous à proximité du centre-ville. En soirée et la fin de semaine, l'achalandage de la place Bourget est assuré par les gens qui fréquentent le Musée d'art et la salle de spectacles Roland-Brunelle.

Ces institutions contribuent au dynamisme du quartier central, les travailleurs y font des courses ou y prennent des

repas, dit André Hénault, préfet de la MRC de Joliette.

Il ajoute que la population est très cultivée, entre autres grâce au travail acharné des clercs Saint-Viateur, qui ont enseigné la musique aux Jolietains pendant des décennies.

Certaines usines, témoins de l'héritage industriel de Joliette, se trouvent à proximité du centre-ville.

C'est le cas de A. Malo Cie, un fabricant de machinerie industrielle. Cette entreprise familiale a préféré prendre de l'expansion en rachetant les duplex voisins plutôt que

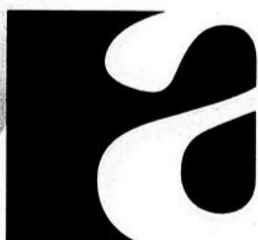
de déménager dans un parc industriel, explique Gilles Malo, directeur de l'usine.

Aujourd'hui, ce dernier est heureux de pouvoir se rendre à pied dans un restaurant du centre-ville le midi. Ses clients, dont un groupe de Coréens venus le visiter ce printemps, apprécient la proximité de bonnes tables et d'un quartier vivant, dit-il.

« Ils peuvent se promener et avoir une bonne idée de ce qu'est notre ville. Si nous étions dans le parc industriel, ils n'auraient pas vu Joliette du même œil », dit-il. ■



LBHA & ASSOCIÉS
INGÉNIEURS - CONSEILS



**ANTONIO
BARRETTE
& FILS INC.**

Cabinet en assurance de dommages
depuis 1936

ASSURANCES | AUTO |
HABITATION | ENTREPRISES

175, rue de Salaberry, Joliette
(Québec) J6E 4E8

1 800 731.7554

T 450 753.7554

T 514 331.5955

F 450 753.7710

abarrette@bellnet.ca

dossiers joliette

Bridgestone évite les mises à pied

Relations de travail. Le fabricant s'entend avec son syndicat pour réduire le nombre d'heures travaillées.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

JOLIETTE - Le fabricant de pneus Bridgestone Firestone Canada réduit la cadence de production dans son usine de Joliette, tout en parvenant à éviter des mises à pied.

La filiale de la multinationale nipponne Bridgestone se trouve face à une augmentation des prix des matières premières issues du pétrole, conjuguée à un ralentissement de la demande pour de

nouveaux véhicules aux États-Unis.

Le syndicat a négocié ferme avec la direction, et les deux parties se sont entendues, début septembre.

« La plupart de nos fournisseurs sont touchés par l'augmentation du prix du pétrole », explique Robert Verreault, directeur général de l'usine.

Et ces fournisseurs de caoutchoucs synthétiques, de noir

de carbone, de pigments et d'adhésifs reportent ces hausses de prix sur leurs clients, comme le font les fabricants de pneus.

Outre l'augmentation des prix des intrants qui frappe l'usine de Joliette, son principal marché, les États-Unis, est en chute libre. Pas moins de 95 % de ses pneus y sont exportés. Or, le pays de l'oncle Sam est au bord de la récession.

De plus, la cadence de production est au ralenti chez les constructeurs américains. Les trois grands de l'automobile - GM, Ford et Chrysler - peinent à concurrencer les constructeurs asiatiques. Bref, l'avenir n'est pas rose chez le principal employeur privé de Joliette.

Toutefois étonnamment, cette sombre conjoncture n'a pas entraîné de mises à pied.



Robert Verreault, de Bridgestone Firestone Canada : « La direction et les travailleurs font preuve de créativité. » [Photo : Y. Provencher]

Par contre, tous les employés de l'usine retrancheront 12 heures de travail de leur horaire mensuel. Ainsi, l'usine sera fermée deux jours par mois.

« Nous en profiterons pour effectuer de l'entretien préventif », dit M. Verreault, grand patron de l'usine depuis seulement six mois. Il remplace le Japonais Isaku Motohashi, venu au Québec en 2004 pour appliquer la philosophie de gestion de Bridgestone et qui accorde un rôle

important aux employés dans le règlement des problèmes de production.

« La direction et les travailleurs font preuve de créativité », dit M. Verreault, faisant référence à l'entente avec le Syndicat des travailleurs de Bridgestone Firestone de Joliette, affilié à la CSN et représentant 1 000 des 1 250 employés de l'usine.

« En tant que gestionnaire, il aurait été beaucoup plus simple pour moi de mettre une partie des employés au

chômage », dit cet ex-cadre de Cascades.

Toutes les usines sont touchées

De leur côté, les syndiqués ont compris que la conjoncture touchait toute l'industrie.

« Toutes les usines de Bridgestone d'Amérique du Nord sont touchées. Elles vont toutes tirer [la couverture] de leur bord. Le sachant, personne ne s'est opposé à une réduction des heures », dit Guy R. Charette, président du syndicat.

L'usine de Joliette, qui compte les trois quarts des emplois de Bridgestone au Canada, est bien placée pour tirer son épingle du jeu, selon M. Charette. Depuis une douzaine d'années, la gamme des pneus fabriqués à Joliette a été multipliée par 12. L'usine produit 62 modèles de pneus, comparativement à seulement cinq au milieu des années 1990.

Les travailleurs joliettains sont devenus experts dans les modifications de chaînes de production, dit M. Charette. Il y a quelques années, il fallait 90 minutes pour relancer une chaîne de production avec un modèle de pneu différent. Aujourd'hui, la transition est de 30 minutes, dit-il.

Les patrons sont mieux outillés pour convaincre la haute direction du siège social nord américain d'Akron, en Ohio, de confier de nouveaux mandats à l'usine de Joliette.

« Si le marché veut de plus petites voitures et donc des pneus plus petits, nous nous adapterons rapidement, à Joliette », dit M. Verreault. ■

JOLAUTIM
 1500, Raoul-Charette, Joliette, Québec,
 Canada J6E 8S7
 t: 450.759.0666 f: 450.755.1979
 e: info@jolautim.com
 www.jolautim.com

Partout où il y a une route...

www.sintra.ca
 Licence RBQ: 8006-9552-07

PORTES DE GARAGE LAPIERRE
 Plus de 20 ans d'expérience
 RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL
 Vente • Réparation • Installation **759-7825**
 Licence RBQ 8273-6539-16
 2229, route 131, Notre-Dame-de-Lourdes

EN CONFIANCE SUR TOUTE LA LIGNE

Enfin, vous pouvez relaxer ! Promutuel Lanaudière s'occupe de vous offrir des produits d'assurance et des services financiers bien ficelés qui vous assurent la tranquillité d'esprit.

Tout commence par la confiance

PROMUTUEL LANAUDIÈRE

Joliette
 450 755-5555 / 1 888 755-5512

Cabinet en assurance de dommages et de services financiers.
 promutuel.ca
 ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS

joliette dossiers

Les exportateurs joliettains se tournent vers l'Europe

Ventes. Les fabricants cherchent à diversifier leurs marchés face à un ralentissement de l'économie américaine.

Les exportateurs joliettains ne se tournent plus vers les États-Unis, où sévit un ralentissement économique, dit Jacques Vallée, commissaire de la Société de développement international de Lanaudière (SODIL).

D'autant que les exportateurs canadiens souffrent de l'augmentation du taux de change américain, qui a réduit le pouvoir d'achat au Canada de nos voisins du Sud, rappelle ce globe-trotteur du commerce international récemment revenu au Québec pour diriger la SODIL.

L'Europe représente un marché plus intéressant, dit-il. Le taux de change du

dollar canadien face à l'euro est stable depuis plusieurs années, oscillant autour de 0,65 \$ CA/€.

Plusieurs entreprises envisagent aussi d'exporter au Mexique et au Japon, dit-il.

M. Vallée ne peut pas identifier les entreprises actives à l'étranger qui ont sollicité ses services, par souci de confidentialité. Mais il assure que bon nombre d'entre elles sont situées dans la MRC de Joliette.

De plus, la majorité d'entre elles sont des PME. En effet, pas moins de 96 % des entreprises exportatrices de Lanaudière comptent moins de 200 employés. C.-A. Ramsay



Desjardins & Cie

Des experts réunis sous un même toit, à vos côtés.

Desjardins met toutes ses compétences, ses ressources et son accessibilité au service des entreprises. Vous trouverez dans les quelque 50 centres financiers aux entreprises Desjardins toute l'écoute, l'expertise et les ressources pour donner vie à vos projets et développer vos affaires à la mesure de vos ambitions.

Les affaires n'ont jamais été aussi accessibles.

C'est plus qu'une banque. C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

desjardins.com

Centre de services:
Joliette - siège social 450 756-0999
Joliette - centre-ville 450 759-2299
Saint-Jean-de-Matha 450 886-3161
Berthierville 450 836-6555



Desjardins
Centre financier
aux entreprises

Joliette - De Lanaudière

Conjuguer avoirs et êtres



**CÉGEP RÉGIONAL
de LANAUDIÈRE**



DES FORMATIONS GAGNANTES

PROGRAMMES DE FORMATION OFFERTS À LA POPULATION

Programmes offerts le jour

- Agent immobilier
- Assurance de dommages
- Assurance de personnes
- DEC accéléré en Soins infirmiers
- Techniques d'intervention en milieu carcéral

Programmes offerts le soir

- Agent immobilier
- Stratégies d'intervention en développement du langage

Formation individualisée en ligne

- Ateliers de perfectionnement en comptabilité

Reconnaissance des acquis et des compétences

- Techniques de bureautique
- Électronique industrielle (en développement)

FORMATION SUR MESURE POUR LES ORGANISATIONS

Services offerts en mode individuel (coaching) ou en groupe

Nos domaines d'expertise

- Gestion des ressources humaines
- Service à la clientèle
- Supervision efficace
- Vente et marketing
- Bioalimentaire (HACCP)
- Environnement et gestion des matières dangereuses (SIMDUT)
- Formation des formateurs

Le contenu et le mode de diffusion (1/2 journée, journée, etc.) de toutes nos formations sur mesure seront adaptés pour répondre à vos besoins.

Repentigny : 777, rue Notre-Dame 450 470-0911, poste 7101
Terrebonne : 2505, boul. des Entreprises 450 470-0933, poste 5200 ou 5203
Joliette : 20, rue St-Charles Sud 450 759-1661, poste 1206

Consulter le www.collanaud.qc.ca/formationcontinue
pour une information détaillée

dossiers joliette

S'entraider pour être plus concurrentiel

Partenariat. La grappe industrielle du meuble veut aider les entreprises du secteur à réduire leurs coûts de production.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

JOLIETTE – Luc Boisclair s'associe rarement à ses concurrents pour accroître la compétitivité de son entreprise.

« C'est nouveau pour moi », admet le président d'Ébénisterie Visitation, un fabricant d'armoires de cuisine de Saint-Charles-Borromée.

Toutefois, c'est ce qu'il doit faire, dit-il, pour assurer l'avenir de son entreprise et de l'industrie joliettaise du meuble.

C'est pourquoi il s'engage dans un projet de grappe industrielle du meuble pour Lanaudière. On a mis sur pied le « créneau associé meuble, deuxième et troisième transformations » pour aider les entreprises à collaborer entre elles, afin de les faire profiter d'un plus grand bassin de main-d'œuvre, de réduire leurs coûts par l'automatisation et de créer

un consortium d'exportation.

Ce créneau a été reconnu à Lanaudière par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), avec son programme ACCORD.

Inspiré de la théorie de développement régional des grappes industrielles, le programme a deux objectifs : identifier les lacunes sur le plan des services publics et améliorer la compétitivité de l'industrie.

Machinerie et formation

Les fabricants de meubles se trouvent face à un double défi.

Premièrement, ils doivent se procurer des équipements plus automatisés, comme des machines à contrôle numérique, explique Julie Cloutier,

coordonnatrice du créneau meubles. De plus, cette machinerie exige une formation de la main-d'œuvre.

Il est important de relever ces défis, argue M. Boisclair, car la concurrence n'a jamais été aussi féroce dans l'industrie du meuble. L'état de l'économie américaine oblige les entreprises québécoises à se réintéresser au marché local.

Du coup, la pression sur les prix est énorme et les fabricants tentent de réduire leurs coûts de production, dit-il.

« Je n'ai plus besoin uniquement d'ébénistes. Les procédés sont de plus en plus automatisés. Il me faut donc aussi des opérateurs de machines », dit M. Boisclair.

Pour l'instant, ces opérateurs semi-spécialisés sont rares. Et le manque de main-d'œuvre

nuît à la progression de l'entreprise. « Certaines années, j'ai refusé des ventes en raison d'un manque d'employés », indique-t-il.

Pour résoudre ce problème, le créneau meubles s'est d'abord attaqué à l'attraction de la main-d'œuvre.

Une formation professionnelle est offerte depuis septembre au Centre de formation professionnelle des Moulins, à Terrebonne. En mai 2009, une première cohorte d'opérateurs semi-spécialisés seront disponibles, comme stagiaires, pour les entreprises d'ébénisterie de la région, dit M^{me} Cloutier. Les entreprises de Joliette remboursent les frais de déplacement des étudiants formés à Terrebonne, précise-t-elle.

Le deuxième défi est celui de l'automatisation.

Le créneau meuble a créé un réseau de partage d'un parc de machines. Des PME qui n'avaient pas les moyens de se procurer des équipements plus productifs pourront se regrouper pour les acheter et les partager.

Ces automates permettront aux fabricants de meubles de réduire leurs coûts de production, ce qui les rendra plus concurrentiels face aux pays émergents, dit M^{me} Cloutier.

Consortium d'exportation

La difficulté de percer à l'étranger constitue un autre défi pour l'industrie du meuble.

Déjà, certaines entreprises exportent aux États-Unis et en Asie, comme Industries JSP, un fabricant de meubles destinés aux hôtels. Mais le phénomène n'est pas généralisé dans

l'industrie, notamment parce que la plupart des entreprises sont des PME, dit Daniel Boutin, directeur régional du MDEIE pour Lanaudière.

La solution : créer un consortium d'exportation de meubles. La formule n'est-elle pas audacieuse, puisque les entreprises devront se lier par contrat à un projet commun ?

« Oui, mais un modèle est déjà en place », dit M. Boutin. La région s'est aussi dotée du « créneau leader structures complexes et composantes métalliques », qui a mis sur pied un consortium lanaudois pour soumissionner pour de grands chantiers à l'étranger, dit-il. L'industrie métallique y trouve déjà son compte.

« Ils s'aperçoivent qu'ils peuvent apprendre de leurs voisins et se faire confiance », dit-il. ■

Innovation
Savoir-faire
Service

Serres
Industries Harnois



Structures d'entreposage
MegaDome

Abris d'auto
Abris Harnois



Contactez-nous

afin de découvrir le produit Harnois le mieux adapté à vos besoins!



Les Industries Harnois Inc.
St-Thomas, Québec
1-888-427-6647 | 450-756-1041
info@harnois.com | www.harnois.com
HARNOIS

PROMOAFFAIRES

Dès le 15 décembre prochain, et jusqu'au 15 mars, tout véhicule de promenade et taxi immatriculé au Québec, y compris les véhicules de location, devra être muni de pneus d'hiver.



Automobilistes, à vos pneus d'hiver



Et il ne sera pas possible de s'en tirer en se dotant de pneus d'hiver seulement sur les roues motrices. La loi spécifie clairement que tous les pneus devront être conçus spécifiquement pour la conduite hivernale. Seule exception tolérée : le pneu de secours...

L'amende ? L'équivalent d'un très bon pneu, de 200 \$ à 300 \$.

Ceux qui traînent d'année en année les mêmes vieux pneus d'hiver n'échapperont pas à la nouvelle loi. Le Règlement sur les normes de sécurité des véhicules routiers prévoit que la profondeur de la bande de roulement mesurée dans une rainure ou une sculpture principale ne doit pas être inférieure à 1,6 mm pour un véhicule de moins de 3 000 kg.

Un pneu encore à définir

Ce n'est que le 9 juillet, cet été, que le gouvernement a publié dans la Gazette officielle du Québec ce qu'il entendait par « pneu conçu spécifiquement pour la conduite hivernale ».

Saviez-vous
que...

Au Canada, 30%
de tous les pneus
vendus sont
des pneus
d'hiver.

Un pneu d'hiver doit répondre à l'un ou l'autre des critères qui suivent :

- Porter l'une de ces inscriptions : *Arctic, Blizzard, Ice, LT, Snow* (à l'exclusion de celle de *mud and snow*), *Stud, Winter*.
- Porter le pictogramme représentant une montagne sur laquelle est surexposé un flocon de neige.

Ces exigences seront valides pour les six prochaines années. À compter du 15 décembre 2014, un projet de règlement prévoit que le seul pneu d'hiver autorisé sera celui doté du pictogramme de la montagne et du flocon.

Année après année, le jour de la première chute de neige est toujours frénétique chez les spécialistes de la vente et de la pose de pneus. « En règle générale, l'achalandage double, cette journée-là, relate Jean-Louis Dion, directeur des ventes des Pneus Robert Bernard, plus important détaillant et distributeur de pneus du Québec. Or, cette année, on s'attend à un achalandage encore plus grand, en raison de l'entrée en vigueur de la nouvelle obligation de chauffer les voitures de pneus d'hiver à compter du 15 décembre. »

Pneus d'hiver Pensez-y en septembre! Évitez la cohue



Jean-Louis Dion

Mais, ce n'est pas tout, explique l'expert. En effet, les fabricants automobiles chaussent leurs voitures de pneus aux spécifications de plus en plus variées. Comme on prévoit une demande record cette année, la gestion des stocks, chez les distributeurs sera une tâche ardue. « Nous avons commandé aux fabricants différentes spécifications au meilleur de nos connaissances, mais les détails de ce que sera la demande sont impossibles à prévoir avec exactitude. » Si bien que les retardataires pourraient, cette année, avoir moins de choix, voire, ne plus en avoir du tout...

Ceci dit, selon M. Dion, le véritable motif qui devrait

inciter les automobilistes à chauffer leurs voitures des pneus appropriés le plus tôt possible, c'est la sécurité. « Selon mon expérience, la première neige tombe habituellement bien avant le 15 décembre... Elle est toujours la plus dangereuse, car on n'y est pas habitué et plusieurs véhicules ne sont pas encore chaussés sur des pneus adéquats. Rouler sur de la neige avec des pneus quatre-saisons, c'est toujours risqué. »

adhère mieux au sol qu'un pneu 4 saisons.

« De plus, les fabricants chaussent leurs véhicules de pneus de plus en plus larges. Cela donne une meilleure tenue de route sur une surface sèche, dans de bonnes conditions. Mais, sur une surface enneigée un pneu plus large réduit l'adhérence. »

Enfin, M. Dion rappelle aux consommateurs que

Le véritable motif qui devrait inciter les automobilistes à chauffer leurs voitures des pneus appropriés le plus tôt possible, c'est la sécurité.

Et il n'y a pas que la neige, rappelle l'expert. Il y a la glace, les surfaces mouillées et le froid : toutes des conditions hivernales qu'on retrouve même à l'automne. Or, dans ces conditions, et à partir de sept degrés centigrades et moins, un pneu d'hiver

de poser ses pneus d'hiver aux quatre roues et plus tôt en saison ne coûte pas plus cher : « Les pneus d'hiver d'aujourd'hui sont résistants à l'usure. Si vous roulez 20 000 km par année, répartir l'usure sur quatre pneus ou sur huit, revient au même... »

Les Pneus Robert Bernard

Spécialisé dans la pose et la vente de pneus toute catégorie, l'entreprise représente les principaux fabricants mondiaux en pneumatique, dont Michelin, Yokohama, Goodyear, Toyo, et plusieurs autres, et ce, que ce soit pour le passager, la camionnette, la machinerie agricole, le poids lourd et le génie civil.

Pneus Robert Bernard dessert une vaste clientèle se composant de consommateurs variés tels les transporteurs, les revendeurs, les particuliers ainsi que les entreprises des secteurs agricole, industriel et forestier.

Depuis sa fondation en 1950, l'entreprise a pris de l'expansion en faisant l'acquisition de 12 succursales au Québec. L'entreprise emploie maintenant près de 375 personnes.



LES PNEUS
Robert Bernard

Plus de 12 succursales au Québec, dont le siège social est situé à :
St-Paul d'Abbotsford
765, rue Principale
Tél. : 450-379-5757 • Sans frais : 1-800-363-5534

WWW.robertbernard.com

ANNONCES CLASSÉES

Pour annoncer contactez
un de nos conseillers au :
514-392-7782 ou
1-800-361-7210

carrefour SERVICES PROFESSIONNELS

COACHING

Formabec Formation Crystal Reports
Cours publics - Formation en
entreprise partout au Québec
www.crystal-reports.ca **514-385-4852**

145 000 de nos lecteurs sont des
professionnels, des cadres ou des
propriétaires d'entreprises.
(PMB 2007)

COACHING



Vision solutions
Coaching d'affaires
Individus & Entreprises

Alain Brunet, B.Com
514.567.4400
abrunet@visionsolutions.ca
www.visionsolutions.ca

INTERNET

NOUS FAISONS DES
SITES WEB
www.vortexsolution.com
(514) 278-7575 ext.207
VORTEX

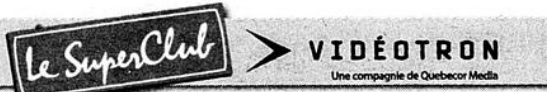
RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414
www.conseilpro.com
• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

17 % de nos lecteurs
ont un revenu familial
supérieur à 125 000 \$ / an.
(PMB 2007)

carrefour FRANCHISES

Franchises disponibles!



La plus grande chaîne de magasins spécialisés dans la location et la vente de films et de jeux ainsi que la vente des produits et services Vidéotron est à la recherche de nouveaux franchisés pour des magasins existants situés dans les régions suivantes :

Montréal et ses environs, Les Laurentides,
Saint-Jean-sur-Richelieu, Valleyfield et Lévis

Clientèle établie • Notoriété • Investissement minimal
Programme de formation • Assistance continue

Pour plus d'information, visitez le
superclub.videotron.com et rendez-vous
à la section «franchises disponibles»
ou contactez France Fleurant au 514-380-1651.

FRANCHISES DISPONIBLES



Avec 65 magasins en exploitation au Québec et en Ontario et plus de 45 années d'expérience dans le domaine du commerce de détail, Centre du Rasoir met à la disposition de potentiels investisseurs/opérateurs, plusieurs magasins situés dans d'excellents emplacements aussi bien dans le grand Montréal qu'à travers la province de Québec.

- Formation complète
- Clientèle établie
- Assistance continue
- Financement disponible
- Redevances graduées
- Investissement minimum

Possibilité immédiate de franchise

Téléphone: (514) 636-4512 ext.304

Télexcopieur: (514) 636-8356

Courriel: jean-claude@cdrem.com



La plus grande chaîne de restaurants de sous-marins et de salades au monde est à la recherche de nouveaux franchisés et de nouveaux emplacements au Québec!

Bénéficiez d'un réseau compétent et d'un soutien inégalé.
Avec plus de 29 000 franchises dans 86 pays,
SUBWAY® est depuis plus de 30 ans symbole de réussite!

- Investissement peu élevé
- Programme de formation complet
- Flexibilité de localisation
- Très grand support opérationnel
- Système opérationnel simple
- Notoriété globale

Faites la demande de notre brochure explicative en visitant notre site web www.subway.com ou contactez Sophie Côté 514-939-1171 poste 124 sophie@subwayquebec.com pour plus d'information

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition.
Nos lecteurs consultent la section FRANCHISES des ANNONCES CLASSÉES du Journal LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

ANNONCES VEETTES

Découvrez Panama Gardens, notre projet de résidences luxueuses Éco-Favorables au Panama!

- Résidences construites avec matériaux naturels et recyclables
- Concept avant-gardiste au Panama
- Région climatique favorable avec une vue spectaculaire, juste 40 minutes de Panama City et 20 minutes des plages à sables blancs
- Prix à partir de \$120,000 USD
- Retour sur Investissement (RSI) jusqu'à 45%
- Cash Flow Positif (liquidités) jusqu'à \$1,800,000 USD par mois
- Aucun tracés! 100% géré par compagnie de gestion Panaméenne
- Jusqu'à \$160,000 USD d'escompte sur l'achat de 4 unités!
- Appréciation (plus value) au Panama de 10% à 15% annuellement
- Exemption de taxe sur le capital pour les 20 prochaines années!
- Possibilité d'occupation flexible pour votre usage personnel

Pour recevoir un dossier d'investisseur complet :
admin@pi-globalproperties.com ou contactez nous
au (514) 680-3279 ou sans frais 1-888-649-8041
www.pi-globalproperties.com

BILLETS

Billets recherchés
Nous sommes à la recherche d'une compagnie qui accepterait de vendre son contrat de saison pour
Les Canadiens de Montréal.
Contactez Valérie au:
450-978-1790

CENTRE BELL
LOGE DISPONIBLE
Pour matchs de hockey
Saison 2008-2009
Boite - Bute VS Andrade
24 octobre 2008
Pour réservation appelez:
Lorraine
514-875-4270

PARTENAIRES D'AFFAIRES

Systèmes de structures d'acier
Constructeur industriel et commercial en affaires depuis plusieurs années, situé en Montérégie. Produit performant découlant d'une nouvelle technologie, l'entreprise est en expansion et recherche un partenaire ingénieur pour le développement des affaires dans de nouveaux marchés. Fort potentiel de croissance, clientèle industrielle et commerciale diversifiée.
Marc Mauger 514-570-3688

36 000 de nos lecteurs sont
propriétaires de 2 maisons ou plus.
(PMB 2007)

COMMERCES À VENDRE

CONCESSION COMMERCIALE



GRUPE LOU-TEC INC., un réseau de plus de 60 centres de location au Québec poursuit sa croissance depuis plus de 30 ans. Si vous avez des talents de gestionnaire et que le domaine de la location d'équipements de construction et de rénovation vous intéresse, contactez Monsieur Claude A. Larocque, président-directeur général au (450) 964-0047.

BIENVENUE AUX CENTRES DE LOCATION INDÉPENDANTS

DEVENEZ Day Trader

Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse. Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.

- Cours actions 1 semaine : 11 oct. MtI - 25 oct. Qc
- Cours options 2 et 3 jrs : 22 novembre 2008
- Cours Investisseur Actif 1 jour : 27 sept. Qc - 31 janv. MtI
- Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD •
- Déductible d'impôt à 100% • Manuel français
- Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordi./logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers

SOIRÉES D'INFORMATION GRATUITES

23 SEPT. ST-JEAN-VALLEYFIELD

24 SEPT. QUÉBEC - 1^{er} OCT. MTL

Accrédité Emploi-Québec

(514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123

www.daytradercanada.com

Très belle boutique de chasse et pêche
Plus un entrepôt dans un secteur en pleine expansion, 2700 pi². Située sur la route 132, Rive-sud de Montréal. Très bon chiffre d'affaire, prix à discuter. Bail à long terme. Faut voir !!
Tél: 450-633-1106 cell: 514-239-0808
imbeauillacache@hotmail.com

À VENDRE



Immeuble commercial comprenant une épicerie, dépanneur, poste d'essence libre-service et un logement occupé par le propriétaire. Piste de VTT, piste de Skidoo, relais et débarcadère. Plus de 110 000 pi² de terrain. Prix à discuter
450-754-2154

DÉPANNEUR

A ST-DAMASE avec libre-service, bien établi. Résidence pour proprio + 4 logis au-dessus du commerce, placement sûr.
Jean-Bruno Beaugard
Remax Impact
450-771-7707

Quincaillerie dans Bellechasse

rive-sud de Québec. Cause maladie. En fonction depuis 8 ans.
418-998-1851
418-835-9025
Laisser message

CENTRE JARDIN À VENDRE - RÉGION SAGUENAY

Serres chauffées par électricité. 17000 pi² de production. Terrains, équipement roulant. Bon chiffre d'affaire. Résidence inventaire végétaux et produits horticoles.
Info: fleurist@derytele.com

ENTREPRISES DEMANDÉES

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

Recherche Entreprise
manuf./lab. produits métalliques (450 ou 514). Transfert de la propriété cadastrale. Injection d'un capital de départ et apportera des contrats. Ing senior temps plein inclus.
Tel (514) 889-3072
transfer_entreprise@live.ca

Compagnie Recherche
Achat d'un entrepôt avec clientèle Rive-sud de Montréal
Tel: 1-888-204-5556 Fax: 1-888-204-5557

OFFRES DE SERVICES

Maîtrisez vos décisions d'investissement.
INSCRIVEZ-VOUS au cours de 12h offert par le Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires (MÉDAC) en partenariat avec l'ÉSG de l'UQAM et l'AMF.
514-286-1155 / www.medac.qc.ca

MARCHÉ ALIMENTAIRE SPÉCIALISÉ EN VIANDES PRÉPARÉES ET EN PRODUITS FAITS MAISON.

Commerce situé à Hérouville, entre Grand-Mère et Saint-Tite. Immeuble de 2 étages avec marché au 1^{er} et loyer au 2^e. Bâtiment: 30 pi x 52 pi. Terrain: 47 pi x 125 pi. Très bonne clientèle. Demande 235 900 \$.
Voir: www.marchegervais.ca 418-365-6653 info@marchegervais.ca

Salon Spa

Institut d'esthétique, de massothérapie et salon de coiffure reconnu sur la Rive-Sud. Clientèle établie depuis 20 ans, secteur en progression continue.
Très rentable.
514-284-3251

À vendre ou à louer

Restaurant rive sud de Québec. 30 min des ponts. 130 places + terrasses, grande cuisine, logement de 4 ch. + loyer commercial.
Jean-Claude 418-253-6133

RÉSIDENCE DE PERSONNES AGÉES

24 chambres (poss. de 32 résidents), de grande rénovation en 2008. Revenu possible de 350 000 \$ / an. Situé à St-Hyacinthe dans un décor enchanteur. Occasion unique. Voir micasa.ca # 1669P9
Normand. Racine 450-771-8080 Agent Imm. IPV Ctr.

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

À VENDRE
 Usine de transformation avec permis de Fonderie.
 Atelier d'aquérissage, avec clientèle. Bon rendement
 avec la possibilité de quadrupler le rendement.
 Personne intéressé seulement
 Pour renseignements
Clément des Entreprises P.R.F Ste-Pie inc.
(450) 772-5525 / (450) 772-5500

Centre jardin à vendre
 Région Cote-Nord. Commerce établi depuis 30 ans.
 Serres - terrain - Equipement roulant, Inventaire de
 végétaux - Clientèle fidèle et bien établie
Pierre Laberge 418-295-6361

Votre annonce
 ici la semaine
 prochaine ?

Boulangerie Artisanale
 Pain de farine Bio,
 Coteau-Du-Lac (Vaudreuil)
 Bien située. Clientèle bien
 établie et en croissance.
 Equipement et fonds de
 commerce vente raison
 familiale 65 000\$
514-914-0412
450-763-0885

**Entreprise de service de
 dessinateur ingénieur
 mécanique.**
 En affaires depuis 1987.
 Compris dans la vente:
 bâtisse, équipements et
 licences. Situé dans la
 région de mtl.
 Demande d'info:
design.aero@yahoo.com

ÉVÉNEMENTS

Joignez-vous à l'équipe dynamique et gagnante

LES ALIMENTS



Nous avons d'excellentes opportunités
 de franchise dans votre région.

www.lesalimentsmm.com

**Participez à un séminaire d'information
 le mardi 16 septembre 2008 à 19 h 30
 à Brossard, Québec**

Places limitées
Veillez réserver avant le lundi 15 septembre 2008

Communiquez avec Manon Leroux
 au 1.888.387.6328 poste 222

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

RÉCUPÉRATEUR AUTONOME DEMANDÉ
 Rémunération intéressante
 Pour un service aux boucheries
 et restaurations
 Territoires concernés :
 • Bas St-Laurent • Nouveau-Brunswick
 • Ontario & les environs
 Pour renseignements
Clément des Entreprises P.R.F Ste-Pie inc.
(450) 772-5525 / (450) 772-5500

Un Amour des Thés
 Oeuvrant depuis 2002
 dans la vente au détail de
thés fins en feuilles, nous
 cherchons une équipe
 de distribution ayant une
 clientèle de commerces
d'alimentation gourmet
 bien établie au Québec
 et/ou ailleurs au Canada.
Stéphane Lemay
(514) 605-7448

SERVICES FINANCIERS

CAPITAL PRODUCTION
SERVICES CONSEILS ET GESTION D'ENTREPRISE
 • Présidence/Direction Générale par intérim ;
 • Encadrement, soutien administratif et financier ;
 • Partenariats ;
 • Levée de capitaux, gestion de liquidité ;
 • Financement institutionnel et relations bancaires ;
 • Succession et relève d'entreprise ;
 • Fusion, acquisition ou vente d'entreprise ;
 • Règlement de conflits entre actionnaires, avec des créanciers,
 des clients, des fournisseurs.
 Notre approche et notre tarification sont adaptées selon la situation.
 Aucun frais d'analyse initiale de dossier.
(514) 233-1862 capitalproduction@gmail.com

SERVICES SPÉCIALISÉS

**Location de
 remorques
 d'entreposage**

• Court et long terme
 • Service de livraison



DEPUIS 1983

TÉLÉPHONE **514-336-3160 • 514-831-3881**

Offre de services
Travail de toute sorte dans mon atelier
 Fabrication/réparation diverse. Ouvert à toutes
 propositions. Région de Lanaudière.
David 514-829-3530

**FATIGUÉ(E) DE
 JOUER AU YOYO
 AVEC VOTRE POIDS
 ET VOTRE ÉNERGIE
 CONTACTEZ-MOI**
418-559-2763
energievie@hotmail.com

Non-résident
 Canadiens
 Laissez aux spécialistes, les problèmes...

Planification d'impôt Expat
 info@expat-impot.ca
 Téléphone : (450) 672-1333 Loc 203
 Ligne de Montréal : (514) 666-1335 Loc 203
 Nous servons notre clientèle partout au Québec,
 au Canada et à travers le monde.

**FRENETTE
 REDRESSEMENT**
 Directeur général pour
 redressement d'entreprise.
 Efficacité, Réorganisation,
 Innovation, Force de vente.
(418) 955-3900

INVESTISSEURS DEMANDÉS

**ATTENTION INVESTISSEURS
 Superbe occasion d'affaire!**
 Recherche financement pour un projet condo de 92 unités
 déjà en construction. Extérieur du pays. L'investissement
 requis est de 3 M. Revenus nets entre 15 et 20 M sur
 5 ans max. Possibilité de partenariat.
 Investisseurs sérieux seulement. SOFIM INC.
514-497-2399 ou 514-779-9077

Exceptionnel concept vert à 100%
 Produit qui remplace le bois et le béton permettant
 la construction de super maison. Investissement passif
 recherché de 50 millions pour lancer usine de production.
M.Binet au: 450-432-8080

AUTOMOBILES

AUDI A6 - 3.2 - BERLINE - 2005
 AUTOMATIQUE - QUATTRO
 BEIGE DAKAR METALLIQUE
 GARANTIE AVRIL 2009
 MOINS DE 4 800-KMS..
OUI, 4 800-KMS.
 42 000 \$
Québec 418-650-6996

FINANCEMENT COMMERCIAL
 Besoin de capital? Plusieurs projets?
 Par où commencer?

Francine Plante 514-905-5300 poste 112
francine@capital-prod.com
 Agent immobilier affilié | Consultante en financement commercial

La Corporation
d'HYPOTHÈQUES MONTROSE (Québec) Ltée
 Courtier Immobilier Agréé

Hypothèques commerciales
 Mezzanine, équité, partenariat
(514) 934-1991

BATEAUX ET VOILIERS

VENDEUR MOTIVÉ **SEARAY SUND 46, 2000.**
 Très propre, 800 hrs.
 Équipement complet 2007,
 pilot auto 8002, plateforme
 hydro, télé sat, boat trust-
 er, 2 écrans c 120. Radar
 poutre, génératrice isolée,
 et bien plus... Vente rapide,
 contactez le vendeur.
 350 000 \$ tx incl. **418-480-7050 • 418-487-2889**

**Associé
 recherché ?**



Annoncez-vous dans les
ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

ANNONCES VEDETTE

L'art de réussir à marier vendeur et acheteur.

**Longue vie au Polar Bear's Club.
 Une institution québécoise !**




Louise Rémillard
 Sotheby's International Realty Québec RF
 Courtier immobilier agréé
 Bur: 514.362.8111 Cell: 514.592.9838
lremillard@sothebysrealty.ca
www.sothebysrealty.ca

Sotheby's
 INTERNATIONAL REALTY
 Québec

VISITEZ LES PLEXES
LES PLEXES.COM

- Condo industrielle à Terrebonne annonce # 1088
- 15 plex à Montréal nord annonce # 1083
- Investissement commercial à Laval.

**INVESTISSEURS
 IMMOBILIER**
 Condos pré-usinés certifiés
 pour l'insonorisation et
 novoclimat. Finis intérieur,
 extérieur en 4 semaines à
 l'endroit de votre choix
 pour 78 \$ / p.c.

Stéphane Lamothe 819-448-5444
418-328-3200 poste 228

LOCUSI CÉRENO

LAVAL

Laval condo commercial
 au r-d-c 4500pi² incluant
 parties communes. Situé ds
 quartier d'affaires le + dyna-
 mique de Laval. Près du mé-
 tro et Collège Montmorency,
 voisin de la nouvelle
 résidence Soleil. Accès
 immédiat aux axes routiers.
 Idéal pour professionnel,
 médecin, dentiste etc.
Bruno Cloutier
Gr. Sutton Excellence
514-836-5176

**Local Industriel
 à Louer**
 Au parc industriel de Laval
 12 000 pi² approximatif,
 22 pi de hauteur, 1 porte
 14 X 16 et 2 ponts roulant
 3 et 5 tonnes, libre imm.
450-661-6950

Amorceurs d'élite

Samir Bachir
 MBA, Adm.A., CCIM, FRI*
**Immobilier commercial -
 partout au Québec**

Remax 2000 D.M. Inc. **
 1620, De l'Avenir, Laval (Qc) H7S 2N4
 mailto: Samir@SamirBachir.com
Tél. : 450-682-0101
 *agent immobilier agréé
 **courtier immobilier agréé



CENTRE DU QUÉBEC

A VENDRE OU À LOUER
 Bâtisse industrielle en bordure de l'autoroute 20,
 près de l'autoroute 55. Située à St-Germain-de-Grantham,
 sortie 170. Superficie de 25 568 pis aménagée sur
 un terrain de 145 000 pis (approx.). Entrée électrique
 de 600 volts, 600 amps. Chambre à compresseur fermée.
 Chauffage au gaz naturel, à l'huile ou au bois. Isolation
 supérieure à la norme. Année de construction 1999.
 une section en 2001 et la dernière en 2005.
 Evaluation municipale 2007 : 1 270 272 \$.
 PRIX DE VENTE : 1 100 000 \$.
 Contactez Eric Fatard au 819-396-0003 poste #2.
ericfatard@interco.qc.ca

LANAUDIÈRE

**PIZZERIA
 FOND DE COMMERCE.**
 Mascouche (Chemin
 Sainte-Marie). Partez en affaire,
 avec ce restaurant! Bonne
 rentabilité. Salle à manger et
 livraison, excellente clientèle.
 55 000 \$ MLS-1458510
Annie Martin Agent Imm. Affilié
Cell: 514-609-7369

CÔTE-NORD

Terrain commercial
 Situé à Baie-Comeau
 Superficie 60.000 pi².
 Bâtisse et stationnement
 aménagés. Artère princi-
 pale. 5 minutes de tous
 les services (Centre
 Commercial, Collège,
 Hôpital) Idéal pour
 restauration, bureau ...
Pierre Laberge
418-295-6361

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

MONTRÉAL

BUREAUX À SOUS-LOUER

395, boulevard Lebeau, Ville St-Laurent

- 6 000 à 32 000 pieds carrés disponibles
- Finition de qualité, salle de serveur, cafétéria et plusieurs bureaux fermés

Immobilière Nationale courtier immobilier agréé
PAOLO VALENTE Agent immobilier agréé
Tél.: 514-931-6161 #222

Bâtisse à Vendre
Un des plus prestigieux bâtiments (Parc av. & Bernard - Montréal) néo-baroque du 19^e siècle 33 000 p.c., (béton) avec ses 4 commerces au rez-de-chaussée, une grande salle qui compte 700 place au parterre et 400 au balcon.

JOHN PAPADOPOULOS C-21 CTR.
514.952.6080

BUREAUX À LOUER
Rue Notre-Dame Ouest, local commercial 1000 pi², rez-de-chaussée, 1 rue à l'ouest de McGill, 3000\$/mois, tout inclus, location immédiate
514-393-8700

BUREAUX À LOUER
8.00 \$ / pi.ca. **125 GAGNON** 8.00 \$ / pi.ca.
VILLE ST-LAURENT

- 2 500 et 5 000 pi.ca disponibles immédiatement.
- secteur aut. 40 (métropolitain) et aut.15 (Laurentides)
- Stationnement
- 8.00 \$ / pi.ca. net.

Serge Panneton
450-437-8290

À VENDRE / À LOUER TERMINUS DE TRANSPORT

- 218 De Bretagne, Boucherville
- 9500 Avenue Ryan, Dorval

Denis Gosselin, cell. : 514-995-0299,
bureau : 514 866 3333 x 311
NAI Commercial, Courtier Immobilier

Magnifiques Bureaux à louer VIEUX MONTRÉAL
De 2600 pi². Loyer variant de 2800 \$ à 3500 \$ par mois semi brut. Haut plafond vue magnifique, plancher de bois franc sur toute l'étage. Aussi PH de 9 000 pi² une des adresses les plus prestigieuses du tout Montréal 15 000 \$ tout inclus.

Kathia Cambron 514 788-4444 / 514 927-9008
Re/max McGill

LOCAL INDUSTRIEL À LOUER
Ville St Laurent, 3150 pi² 1000 pi² bureau. A-climat. Entrepôt hauteur 16' + 600 pi² mezzanine. Drive-in. Henri-Bourassa / 13.
514-688-2246
514-887-1173

BUREAU À SOUS-LOUER
12900 Métropolitain Est, Pointe-aux-Trembles

- 6000 - 12000 pi. car.
- Façade sur Métropolitain
- Vaste stationnement
- Plusieurs bureaux fermés

Paolo Valente (514) 931 6161 poste 222
Agent immobilier affilié
valente@immobiliernational.ca

Locaux industriels & commerciaux
Ville d'Anjou disponibles de 2 500 à 14 000 pi² pour espaces de bureau ou entrepôts
(514) 494-7336

Outremont À Louer,
Espace commercial 2030pi² + terrasse
1205 ave. Bernard
Idéal pour restaurant ou vente au détail.
514-984-1448

VILLE LASALLE A VENDRE OU A LOUER
Local Industriel léger
Climatisé
12 500 p.c surface locative divisible avec mezzanine - Bureaux aménagés - Salle d'exposition - Salle de conférence - Entrepôt 18 pi hauteur - 4 quais - Stationnement - Près autoroute 20
450 632-9440

Bureau à louer
40 Ch. Bates Outremont 200 à 3500 pi² à subd. professionnel, moderne, aussi local avec WC et cuisinette.
514-342-0138

Bureau à louer
À Saint-Laurent au 780 Ste-Croix. Bâtiment récent, environnement exceptionnel, 1000 pi². Stationnement. 1595 \$ par mois tout compris.
514-748-7800

Montréal, restaurant de 40 places, cuisine créative, vins d'importations privées, design raffiné. Nommé une des 80 meilleures tables au monde par le magazine *Condé Nast Traveler*. 189 000 \$
Paul Lapointe 514-346-1899
Agent immobilier affilié
Groupe Sutton sur l'île inc.

À Ahuntsic À vendre ou à louer.
Édifice commercial 3000 pi² sur 3 étages. Climatisé. Idéal clinique, professionnel, ou spa.
Info 450-661-3982

Notre annonce ici la semaine prochaine ?

MONTÉRÉGIE

VIEUX LA PRAIRIE
Zonage professionnel
Superbe cottage inter-générationnel 6 ch., 4 sdb : 2^e bâtiment zonage professionnel, bureau sur 2 étages avec salle de bain et salle d'eau RENOVÉ à 100%.

Contactez-moi pour plus d'information **514 MON AGENT** voir visites virtuelles et VISITEZ www.michellabrie.com

Ferme à vendre
À 15 min de Pont Champlain
Terre agricole 123 arpents dont 85 arpents cultivables. Grand boisé, plantation épinette et érablière. Idéal pour équestre avec machinerie agricole. 700 000 \$. Aussi possibilité d'une grande maison de compagnie.
450-346-4355

CONDO POUR INVESTISSEUR
Sainte-Catherine (rue Des Faucons)
Joli condo, ensolleilé et très bien entretenu. Situé dans un croissant passible. Près des transports en commun, proximité des autoroutes et du pont Mercier. Possédant 2 cc, stationnement double. Accès facile venez le visiter! Bail jusqu'en juillet 2009 - Loué 642 \$/mois - 137 900 \$
MLS-1471338
Annie Martin Agent imm. Affilié
Cell: 514-609-7369

ST-CLET
(ch de la Cité des jeunes)
LIBRE IMMÉDIATEMENT
Bâtisse commerciale très bien située. Superficie intérieure de 9 186 pi². Hauteur libre jusqu'à 11 pi., terrain de 13 562 pi². 12 espaces de stationnement. Près de l'autoroute 20 et 40. Excellente opportunité d'affaires
Jean-François Blanchard
1-888-677-8666
Grpe Immobilier J-F Blanchard courtier immo. agréé

Local commercial et industriel léger À Louer,
7920 pi², + mezzanine de 2800pi², incluant espace à bureaux, haut de 20 à 29 pi, sans aucuns piliers. Porte de garage 10 x 14pi + débarcadère. Situé sur le bord aut. 35, à St-Jean sur Richelieu.
Michel 514-707-9010

Bel entrepôt
de 218 pi X 105. Démonté prêt à être remonté. Colonnes au entre seulement. Hauteur sous les trus de 16 pi 6 pouces avec footing de 3 pi 6 pouces. 3 portes de garage, lumières et panneaux électriques fournis. 195 000 \$
450 447-6939

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

1 900 000 \$
Longueuil, immeuble Ch. Chambly, locaux disponibles 700 p.c. et 4000 p.c.

950 000 \$
Longueuil, immeuble boul Ste-Foy, bureau disponible 1000 p.c. et entrepôt de 2000 p.c.

450 000 \$
Longueuil, rue Ste-Catherine, près du cégep, résidentiel et commercial, disponible 1000 p.c.

259 000 \$
Longueuil, boul. Taschereau, près des grand artères, immeuble commercial.

RIVE-NORD DE MONTRÉAL
CONDO INDUSTRIEL à louer de l'Express
Terrebonne construction neuve (4,500 pi²); hauteur libre de 21 pieds; porte de garage 12 x 14 au sol; chauffage au gaz; électricité: 550; libre immédiatement
514-497-9088
514-990-8381

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section Immobilier commercial des ANNONCES CLASSÉES du journal Les Affaires et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-7782

QUÉBEC

VIEUX QUÉBEC
- 9 BUADE. Édifice béton, 7 ch + boutique 1 195 000 \$.
- 54, St-Louis. Bâtisse avec 5 studios. Location sem/mois. 495 000 \$
- 9 3/4, St-Ursule. Ancestral avec cachet unique. 3 chambres. 285 000 \$

CHARLESBOURG
Restaurant, très bon C.A. avec bâtiment 695 000 \$
JULIEN PAQUET
418-666-5050
1-800-685-3616
REMAX RÉFÉRENCE 2000

MARINA
100 places sur quai flottant de 300 pi de long. Pompe à essence. Casse-croûte, scène pour musiciens, et piscine extérieure avec bar terrasse en opération.
Denis Morin
Re/Max Drummondville D.M.
Courtier immobilier agréé
www.remax-quebec.com/denis.morin
819-470-0002

SAINT-GEORGES DE BEAUCE
Sur le boul. Lacroix, à l'entrée de la ville dans un secteur très achalandé, immeuble commercial à vendre ou à louer. Le zonage permet plusieurs types de commerce. Superficie de la bâtisse 3300 pi², du terrain 56 285 pi².
Bernard Beaumont agent immobilier agréé
BBCI inc. Courtier immobilier agréé
418-657-3694

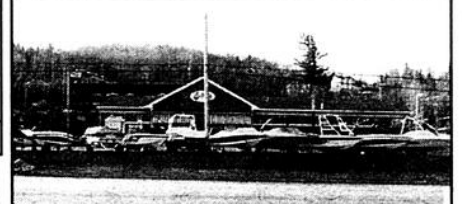
Power point Lévis
Site stratégique à Québec, pignon sur rue, 85 président Kennedy coin Étienne Dallaire, de 1500 à 2 500 pi², libre immédiatement.
(418) 659-2564

VIEUX QUÉBEC
Rue Auteuil, face au parlement. Proche grands hôtels. 7 stationnements, bâtiment 8000 pi². Idéal pour bureau avocat, consulat, centre médical ou condo.
Contactez René au : **514-935-1630**

ENTREPÔT À LOUER
5 000 A 15 000 pi² LÉVIS, 5 min. des ponts, sortie 305 (St Nicolas). Train routier ou b-train, terrain de 30 000 pi².
Sylvain
418-831-8860

HORS QUÉBEC
CALGARY
Espace d'entreposage de 2.450 pi². Immeuble neuf, hauteur 30 pi, gicleurs, alarme ULC, près aut., monte-charge, quai dédié. Disponible immédiatement.
514-695-4883

LAURENTIDES



À VENDRE SAINTE-AGATHE-DES-MONTS
Bâtisse et terrain commercial 433 pi de frontage sur la route 117. Très bien située, idéal pour concessionnaire automobile.
Prix demandé: 1 095 000 \$
514-605-2889

Bâtisse et terrain commercial avec fond de commerce (pépinière) situés au cœur de St-Jérôme, très bon concept, terrain 62 970 pi². Voir MLS : 1472830
Francine Thibeault
Agent imm. Affilié Groupe Sutton Synergie Inc.
514-591-6372 ou 450-964-0333

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES POUR BOULANGERIE EN VOIE D'EXPANSION
À louer boulangerie commerciale 5000 pi², équipée, capacité 5 000 à 10 000 pains par semaine. Basses Laurentides.
Pour information: **514-984-7270**.

GASPÉSIE / ÎLE DE LA MADELEINE

Terre à bois
Terrain boisé de 50.4 hectares bordant la rivière matapédia. Zoné blanc. Prix demandé 50 400 \$.
Demandez Richard
418-299-1350

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

Golf à Magog :
en opération terrain 46 acres. Faut vendre !
• Immeubles à revenus :
très bon choix, 30, 40, 60, 100 et +log., etc...
Richard Lavoie
819-829-8152
La capitale Estrie R.L.

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

ANNONCES VEDETTES

une filiale Laprise

HABITAFLEX

l'habitation DÉPLIABLE TRANSPORTABLE MULTI-USAGES

PROJET DE DÉVELOPPEMENT EN VUE?

Chalet entièrement fabriqué et isolé en usine avant livraison sur votre site. Confort quatre saisons. Économique. Ne requiert aucune fondation. Opérationnelle en quelques heures seulement. Relocalisable. Livraison partout au Québec et ailleurs. **Pour en savoir davantage sur nos solutions Habitaflex, contactez Martin Rodrigue au 1.877.248.8886** www.habitaflex.com

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière des ANNONCES CLASSÉES du journal Les Affaires. Annoncez-vous dès maintenant ! Pour info : (514) 392-7782

OUTAOUAIS

Recherche différents immeubles pour clients actuels, locatif, résidentiel et commercial, bâtiments industriels, terres et terrains. Projet d'envergure minimum 500 000 et +, partout au Québec.
François Ducharme La Capitale Prestige
450-898-1679

Fermette à vendre ? annoncez-la dans les **ANNONCES CLASSÉES**

RIVE-SUD DE MONTRÉAL



BELOEIL
ÉGLISE d'un étage en brique et pierre située dans un **EMPLACEMENT ENVIABLE.**
Bâtisse : 13 500 pi² + Terrain : 72 316 pi²
Voir MLS # 1425626.
Yvonne Sevigny
Royal LePage Heritage
Courtier immobilier agréé
450-441-1576

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

LAC MEMPHRÉMAGOG
SPECIAL... OFFRE DE LANCEMENT!

CHALET 3 SAISONS
 AVEC QUAIS OU BOUÉES D'ANCRAGE
À PARTIR DE 137 000 \$ + TAXES
 514 241-1598 OU WWW.DOMAINEOWLSHEAD.COM
 FINANCEMENT DISPONIBLE!

SUPERBE DOMAINE ÉQUESTRE DE 118 ACRES EN ESTRIE (Cowansville) :
 1 maison prestige + 1 maison d'invités + écurie et 2 lacs privés. 2 675 000 \$
 VOIR : www.lespac.com 7490972 ou www.micasa.ca 1696y1
 450-260-5500

ESTRIE

Domaine boisé de 13 acres avec 500' de frontage sur le lac Memphrémagog. Présentement opéré en marina. **2 200 000 \$**

Superbe résidence pièces sur pièces rénovée en ayant gardé son cachet original. Accès au lac Bowker (secteur Orford) **339 000 \$**

Enfin... vous êtes sur la bonne piste!

À partir de 160 000 \$ + taxes

BLANC SURVERT
 CONDO HÔTELS, CONDOS ET MAISONS DE VILLE.

Votre condo sur les pentes de Bromont

Bureau des ventes
 Rue Bagot, Bromont
 514 238-7707 • 514 265-7777
 Région de Bromont 450 522-7686

info@blancsurvert.com
 www.blancsurvert.com
 www.groupecholette.com

SHERBROOKE 100 ACRES EN VILLE, ZONE BLANC

Avec luxueuse résidence plus de 7 000 pi. habitables, bois franc, acajou, granite, céramique, piscine intérieure, 3 garages, superbe vue, sur 100 acres, accessible à 400 acres, à 2 minutes du CHUS. Sia: 071982 pour photos virtuelles.
MICHEL CHAREST CTR.
 819-822-2222
 RE/MAX d'abord M.C.

NOUVEAUX LOTS

TERRAINS EN MONTAGNE
1-877-361-1192
450-522-1777
 www.laseigneuriedeshofford.com

DANIEL PELCHAT
 Agent immobilier agréé
819-868-6666
 848, rue Principale Ouest, Magog Qc J1X 2B6
 Télécopieur : 819-868-6600
www.mercidaniel.com

RE/MAX
 RE/MAX D'ABORD INC.
 Courtier immobilier agréé
 Franchise
 indépendant et autonome de Re/Max Québec inc.
 Merci Daniel!

PETIT DOMAINE 2 ACRES
 Cottage 3 étages aménagés, 6 ch. construction supérieure fait par ébéniste, garage 30 par 24, lac artificiel baignable avec fontaine, arrière de propriété style chalet suisse avec immense fenestration-plaf. cathédral. Const 2004. Garage pour bicouleur à 5 min de l'aut. 10 (sortie 88).

À 8 MINUTES DE BROMONT 189 900 \$
 Bung avec sous-sol hors-terre aménagé, arrière de propriété style chalet suisse avec immense fenestration-plaf. cathédral. Const 2004. Garage pour bicouleur à 5 min de l'aut. 10 (sortie 88).

Patrice Dulude Remax-professionnel inc. 450-776-0330

ENTRE KNOWLTON ET BROMONT
 Site idyllique de 87 acres, belle érablière, étang pour la baignade, garage/atelier, superbe maison.
Lois Hardacker
 450-242-2000
 lois@royallepage.ca
 Royal LePage Action Ctr Immo Agréé

EASTMAN

Maison modèle EcoTerra construite dans Les Bois de la Héronnière. Construction à haute efficacité énergétique incluant des panneaux solaires sur la toiture, géothermie, et beaucoup plus. 350 000 \$

Martin Stébanne 1-800-567-3798 • www.maisonlouette.com

Territoire de chasse
 125 acres boisés, abutant à une grande réserve forestière (gouvernementale). Site réputé pour le chevreuil et l'original. Inclus une érablière de 9000 entailles équipé avec cabane pouvant accommodée 5 personnes.
450-581-6516

Propriété famille depuis 1952
 Domaine 6.35 acres, 2 maisons et 4 bâtiments, 1400 pi de rivière.
 595 000 \$
819-829-7009

Magnifique tout en pierre, entouré de vignoble, terrain exceptionnel. Garage double détaché & spa ext. Accès à 5 minutes de l'aut. 10, sortie 88, à près de Bromont et 50 minutes de Mtl. Bois à l'honneur ainsi que luminosité. 499 000 \$

Bernard Rousselle 450-521-7211
 Agent imm. affilié, Royal LePage Avantage

DOMAINE DE RÊVE
 Privé ou équestre, 350 acres, zone blanc, 4 lacs, érablière, 30 km de sentiers, voisin de Ski Bromont. 5 millions.
450-522-6161

CHAUDIÈRE / APPALACHES

ÎLE PRIVÉE À VENDRE
 Site unique sur Lac de Tête. 7.40 acres (322 000 pi²) Cadastre 1903. Jetée reliant la terre ferme approuvée. Pins blanc et rouge mature. Chalet 3 saisons. Source sur l'île. 1 heure à l'Est de Sherbrooke. Valeur marchande de 580 000 \$ par évaluateur agréé.
 Pas d'agent. Sur rendez-vous.
418-334-4127 ou 418-333-4969

BAS ST-LAURENT

Belle propriété située à St-Fabien-sur-Mer avec vue magnifique sur le fleuve. Plusieurs vocations possibles : Gîte, chalet pour un usage personnel ou fofatit et maison familiale. À vous de choisir ! Pour plus d'informations et photos :
www.obeo.com/msimpson
418-724-9500 • 418-750-8441

QUÉBEC

ÎLE D'ORLÉANS - ANCESTRALE
VUE SUR LE FLEUVE
 Superbe maison ancestrale restaurée selon son charme d'antan avec beaucoup de cachet. En plus une maisonnette habitable à l'année. Vue panoramique du fleuve St-Laurent + vue sur le Mont Ste-Anne. Grand jardin, verger, lac, arbres matures et garage sont tous au rendez-vous sur ce domaine très intime de plus de 272 000 pc. 825 000 \$.
 Cessez de rêver, il faut visiter.
Yves Emond 418-666-5050 1-800-685-3616
 Agent imm. aff. Remax. Référence 2000 Courtier imm.

LA PAIMPOLAISE

Investir à Sutton
 Condos haut de gamme ski in ski out à partir de 139 000 \$.
 Visite sur rendez-vous :
(450) 522-1357
www.lapaimpolaise.ca

HORS QUÉBEC

Floride Bord de la mer. Agent immobilier bilingue. SPÉCIALISTE EN VENTE DE CONDO.

Je vis à Montréal l'été et l'hiver à Fort Lauderdale. Agente immobilière licenciée en Floride & avocate du barreau au Québec. Condos de South Beach à Palm Beach.
Debra Baer 954.816.3341
www.DebraBaer.net

LAVAL

Maison de Prestige à Laval.
 Pres de l'aut 13 et mega centre Laval
 Const. 2005 piscine chauffée et salé. 4 cac au 2ieme sous-sol fini possibilité d'occupation rapide
 Lina Malki agente immo. Gr. Sutton 514-757-3124

Métis-sur-Mer 19 terrains
 résidentiels de 43000pi² et +, prêts à bâtir. Site idéal pour entrepreneur en construction. Vue sur l'estuaire du St-Laurent. Voir : **www.vivelevent.ca**
1-877-824-5434 / richard_besner@sympatico.ca

QUÉBEC - IDÉAL POUR COMPAGNIE
 Pied-à-terre exceptionnel sur les plaines. Près Cartier. Vue Fleuve. Cachet européen. Ambiance apaisante. 1100 pi² de luxe. Rien à rénover. Stat int. pl. bois, murs de pierres, tch., balcon aménagé, cuisine équipée. Tout inclus : meubles, électroménagers, T.V., système audio, vaisselle, literie, rideaux et +++ 650 000 \$. Négociable sans meubles. Sans agent
JOUR : 418-929-5221 SOIR : 418-875-1160

LEVIS (St-Romuald)
 Unique sur la rive-sud. Terrain de 205 772 pi² avec superbe vue au fleuve. Une seule résidence. Érigez votre domaine. 325 000 \$
René Sirois (418) 835-3535
 Remax Avantage Inc.

DOMAINE À VENDRE
 Très beau domaine avec maison de luxe (2002) sur terrain boisé et plantations de 21 acres. Situé à St-Samuel, au centre du Québec, près de l'auto 20 et 955, à 1 hr du Pont Pierre Laporte et 1h10 du tunnel L-H Lafontaine. Très tranquille, 23 sentiers, 2 bâtiments supplémentaires pour rangement. Prix 379 000 \$.
 Négociable, faut vendre!
Régnald Gagnon
 Agent imm. agréé Sutton-Vision
819-752-7200 / 819-740-9648 cell.

PARIS - BANLIEUE - SUD - ANTONY
 Appartement meublé - 2/3 pièces - 61m² environ. RER B Parc de Sceaux 3 minutes à pied. Entrée sécurisée avec interphone, ascenseur 3 ième étage d'un immeuble de 4 étages, lumineux 2/3 pièces parqueté, entrée, cuisine indépendante aménagée (avec vide ordures), séjour double avec hidebed, loggia et balcon, passage, WC et SdB séparés, chambre, secteur calme, vue sur jardin arboré, chauffage par le plancher, grands placards de rangement, double vitrage et volets déroulants électriques en PVC, numérisable (TV, téléphone, internet), cave, stationnement facile dans la résidence, bus à la porte, proche écoles, commerces, parc de Sceaux, aéroport ORLY, gare MASSY-TGV et tram TVM location long terme : 1 600 \$ canadiens par mois vente : 230 000 euros.
 téléphone 011 33 1 74 62 44 37 e-mail : taboureaux_jeanpierre@yahoo.com

PALM BEACH Floride
 Condo, 2 chambres, 2 salles de bain, sur Intacoastal. Très propre.
 Prix 580 000 \$
450-267-3839

Une résidence de prestige ? Annoncez-là en couleur.
 Appelez-nous : (514) 392-7782

BORD DE L'EAU

ÎLE BIZARD
 Montréal

À Laval des Rapides,
 3 chambres, 2 salles de bain, très grande cuisine, construction neuve et de qualité supérieur, chauffé et climatisé, 1 850 pi² au 2^e étage.
 1 900 \$/mois
450-681-9003

98 % des exemplaires du journal LES AFFAIRES vont à des abonnés.
 (ABC, juin 2007)

MONTÉRÉGIE

BORD DU FLEUVE - RÉGION DE SOREL
 Luxueuse résidence, construction supérieure, 2000pc par étage et grenier, 4 c.c., 2 sdb, 1 salle d'eau, bibliothèque, bureau, garage double, piscine creusée. Terrain paysagé 17 000 pc.
450-742-8525
 www.lussierassurance.com/residence

Domaine Privé
 De 14.34 Hect. Grand terrain Situé au cœur du fleuve St-Laurent.
 Sylvain Lamoureux
 Agent immobilier affilié, Lacapitale Affaires.
450-250-0555

Avez-vous pensé au Journal Les Affaires pour publier vos :

- APPELS D'OFFRES
- APPELS DE SOUMISSIONS
- AVIS LÉGAUX
- AVIS PUBLICS ?

Le Journal Les Affaires rejoint les gens d'affaires, les entrepreneurs, les décideurs... à travers le Québec.
 Appelez-nous ! (514) 392-7782

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

MONTREAL

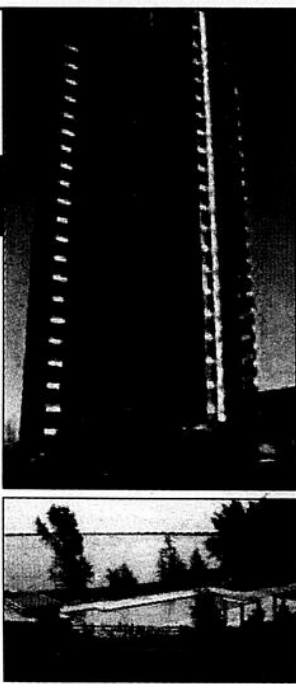
L'équipe
Louisa Fortin
Agent imm. affilié, Sutton-sur-Île courtier imm. agréé
514-769-7010 Fax : 514-769-7030
www.louisafortin.com

300 des Sommets, Île-des-Sœurs
LES SOMMETS III, 21^e étage

Magnifique condo avec vue imprenable sur le fleuve et le centre-ville. Ce condo est formé de 2 unités (2 900 pi²), 7 pièces - 3 c. à c., 2 sdb dont l'une attenante à la chambre à coucher principale munie de deux penderies « Walk-in », 1 salle d'eau. Fenestration panoramique offrant un maximum de luminosité. Planchers de chêne, plafonds de 10 pi de haut. Cuisine avec comptoirs de granit, armoires de bois, électroménagers haut de gamme et cuisinière au gaz. Système d'éclairage intelligent, 2 unités de climatisation. Ce prestigieux immeuble comprend un centre sportif dont une piscine ext. et int., une salle d'exercices et une salle de pratique de golf. À souligner : service de portier et sécurité 24/24, suite d'invités et salle de réception.

Prix demandé : 1 750 000 \$

Note : ce condo est aussi offert en location à 7 000 \$/mois



PENTHOUSE DE LUXE sur 2 étages, face à la nouvelle marina du Vieux-Montréal. Fenestration panoramique et grande terrasse. Plus de 3000 pi² surface habitable, décoré avec goût. Disponible raison transfert en Europe. Spa, bbq, 3 cham., 3 sdb. Le paysage maritime du Vieux-Montréal à 10 min du centre-ville. SIA 1360595
YVON BLOUIN Agent immobilier affilié cell. : 514-247-5514

Bord de l'eau
247 000 \$

Condo à vendre LaSalle, construction 2002. Rdc, 2 càc, unité de coin avec foyer et stationnement.
514-680-9638

De la couleur, c'est plus vendeur !

LANAUDIÈRE



Terrains à vendre à Saint-Michel-des-saints

Avec vue exceptionnelle sur le lac taureau et en bordure de lac privé.

Visitez nous au www.sommetstaureau.com ou écrivez nous au info@sommetstauro.com

Olivier au 450-803-2841 ou Fernand au 450-803-3426



LAC TAUREAU
St-Michel-des-Saints

Superbe chalet 4 saisons sur le bord du lac Taureau, près des sentiers motoneige et VTT, site exceptionnel, vue grandiose avec fenestration abondante. 3 cc, 2 sb, planchers bois franc et céramique, foyer, air climatisé, 2 garages, entrée et stationnement pavés. Accès sur berges idéal pour bateau, avion. Environ 175 pi. De frontage avec plage. Gazon et système d'irrigation. Prés de l'Auberge Lac Taureau. Réseau routier entretenu à l'année. Prix 675 000 \$. Luc 450-803-4864

LUXUEUX DOMAINE

De 15 acres, magnifique vue, écurie, 1.15 hrs de Mtl, accès lac navigable 449 000 \$
www.DOMAINEDEREVES.COM

Vous voulez annoncer ?
(514) 392-7782



TERRAIN À VENDRE

Lavaltrie - bord de l'eau.
270 000 pi². 20 minutes de Montréal.
Tranquillité assurée.
Soit pour 1 résidence ou 8 résidences
Prix demandé : 900 000 \$
Yvan 514-984-2588



Maison à vendre - Lavaltrie

Construction supérieure.
Maison multi-génération.
3 garages 108 000 pi². Construction 2007,
60% de la maison 950 000 \$.
Yvan 514-984-2588

Accès au fleuve, tranquillité assurée
À Lavaltrie



Belle maison 1 1/2 étage style campagne 31' x 25', chemin privé, unique à Lavaltrie, grand terrain 8700 p.c., grande terrasse 25' x 22', vue sur le fleuve, piscine HT 21', 3 ch. à coucher, thermopompe, système central, foyer comb. lente.

Pour seulement 161 000 \$

Premier arrivé, premier servi. À voir!

Pour rendez-vous au **514 444-2456** Pas d'agent immobilier



BUREAU À DOMICILE

L'Assomption (boulevard L'Ange-Gardien route 343). Emplacement stratégique idéal pour bureau à domicile. Arrêt d'autobus à la porte et commerces à proximité. Plusieurs améliorations ont été effectuées. Grand stationnement. Maison chaleureuse, très bien entretenue, possédant 3 càc au rdc. PRIX ABORDABLE 179 000 \$
MLS-1452404
Annie Martin Agent Imm. Affilié
Cell: 514-609-7369

CENTRE DU QUÉBEC

Cité Drummond

Terre à bois 57 ha. Maison bois rond, poêle ancien, grand garage, amoureux de la nature, chasse. Photos sur demande. 1 hr de Mtl.
385 000 \$
819-478-9101



Vastes terrains sur une Tie. Mi-chemin entre Montréal et Québec.

819-740-0067
819-357-2866



Bateau à vendre ?

Annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782



NÉO VICTORIENNE À WARWICK

Sur un terrain de trois acres, cette chère maison centenaire est entourée d'un vaste jardin de plantes vivaces et d'arbres matures. Très privé. 10 pièces dont 4 c.c., une cuisine rénovée et un solarium dominant sur le jardin. Nouvelles fenêtres sur les 2/3, cachet original préservé. Tranquillité assurée. Prés de tous les services.
Par le propriétaire : tél. 514.968.9837

FAUT VENDRE: Cause séparation

Sauvez 50 000 \$. Domaine bord rivière St-François, petit paradis 1 hr de Montréal, 20 min de Drummondville. 249 000 \$
Voir: <http://www.inforapide.net/maison-st-pie/>
Tél Linda : 819-818-5570

LAURENTIDES



MONT HABITANT - Bord du lac St-Sauveur

Une propriété des plus prestigieuses à distance de marche pour le ski, pour le tennis, patinoire et autres. À l'intérieur vous y retrouvez un système géothermique, planchers et poutres en bcfir, portes intérieures massives et d'une grande beauté et beaucoup d'autres. Extérieur revêtement en pierre de béton. Maison unique. Facile à visiter, contactez-moi, Thérèse Riendeau agent immobilier affilié, Remax Laurentides 514-244-4244 ou au bureau 450-227-8411, au plaisir de vous rencontrer!



DOMAINE PRIVÉ À VENDRE
13 pièces, 7 càc, 3 salle de bains, 3 foyers, 180 pi sur le **LAC DE LA MONTAGNE NOIR**, Lantier, entre Ste. Agathe et St. Danat sur la rte. 329. Chalet rustique. 649 000 \$
www.lespac.com/#7206899. 514-712-3323



STE-AGATHE-DES-MONTS
Charmante maison patrimoniale du début XX^e siècle au cœur de Ste-Agathe, reflétant l'esprit et l'histoire des Laurentides. Emplacement rêvé pour résidence familiale, bureau professionnel, galerie d'art, bistro, café-pâtisserie etc. 13 pièces dont 5 chambres. Prés plages lac des Sables. Terrain de 799 m². Rénovations récentes. À voir! 344 000 \$. MLS 1414512.
ALLAN NADLER 514 913 8111

LAC ACHIGAN

Bord de l'eau
Cottage franc-sud
Foyer, garage
PLAGE DE SABLE
Meilleure offre sur le lac !
\$379 000.
514-794-9989

Lac l'Achigan

www.bord-de-leau.ca
450-563-4315



A partir de 185 000 \$ + taxes
✓ Pièces spacieuses
✓ Accès immédiat aux pistes de ski
✓ Vue panoramique
✓ Piscine et spa extérieurs
✓ Vestiaire privé pour chaque immeuble
✓ À proximité: golf, piste cyclable, boutiques et restaurants
Piedmont, rue Valanza (via ch. de la Montagne)
Info: 514.220.1896 www.groupecholette.com

CAHIER SPÉCIAL ANNONCES IMMOBILIÈRES

le 11 octobre prochain *en couleur*

Réservez tôt et bénéficiez d'un **prix réduit**.
Faites vite, car le nombre d'espaces est limité !



Réservez tôt 1 800 361-7210

Entrepôt à louer ?
annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

Honneur pour J. Vincent O'Donnell



M^e J. Vincent O'Donnell, du cabinet Lavery, de Billy, a reçu le Prix du président 2008 de l'Association du Barreau canadien (ABC) en

reconnaissance de sa contribution remarquable à la profession juridique et à la vie de l'Association du Barreau canadien (ABC). M^e O'Donnell a occupé le poste de bâtonnier du Barreau de Montréal, de 1984 à 1985. Il a aussi été membre du Conseil général du Barreau du Québec et du Conseil de la magistrature du Québec. Entre 1990 et 1998, il a siégé au Comité de liaison entre la Cour suprême du Canada et l'ABC, et en a été le président de 1996 à 1998.

Le Grand Bal des vins-cœurs recueille 2 millions de dollars



Dans l'ordre habituel : L. Jacques Ménard, coprésident du bal; Richard Renaud, coprésident du bal; Monique F. Leroux, coprésidente du bal; Louis A. Tanguay, nouveau président du conseil de la Fondation de l'Institut de cardiologie de Montréal; France Chrétien-Desmarais, présidente sortante du conseil de la Fondation; Danielle Pagé, directrice générale de la Fondation; et Marc Bibeau, coprésident du bal.

La 8^e présentation du Grand Bal des vins-cœurs a surpassé les attentes et permis d'amasser 2 millions de dollars. De cette somme, 1,7 million servira à financer les projets de recherche de l'Institut de cardiologie de Montréal.

Le Grand Bal 2008 a réuni 900 invités à la gare Windsor, 4 septembre, dont le premier ministre Jean Charest, le ministre du Développement économique Raymond Bachand, l'ancien premier ministre Jean Chrétien et le chanteur Robert Charlebois.

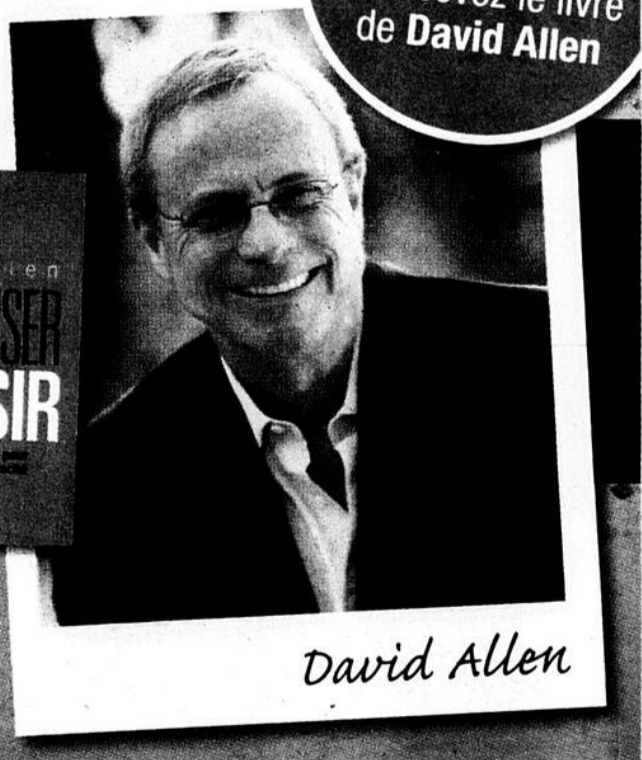
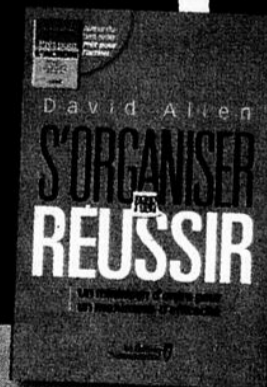
Les convives ont pu déguster un repas de cinq services élaboré par Alain Pignard, chef exécutif de l'hôtel Fairmont Le Reine Elizabeth. La Société des alcools du Québec a servi de grands crus alors que le Cirque du Soleil a divertit l'assistance. Ces deux entreprises étaient partenaires de l'événement.

DÉBORDÉ ? STRESSÉ ? FATIGUÉ ?... PARFOIS DÉPASSÉ ?

ENFIN PLUS PRODUCTIF, SANS STRESS

Une occasion unique d'entendre DAVID ALLEN, auteur de *Getting Things Done*, ouvrage qui a révolutionné le monde de la productivité personnelle et la vie de milliers de gestionnaires partout dans le monde.

Une conférence Les Affaires pour reprendre le contrôle sur votre horaire et votre vie



David Allen

INSCRIVEZ-VOUS avant le 19 septembre et recevez le livre de David Allen

Les Grandes Conférences
les affaires

MONTREAL | JEUDI 2 OCTOBRE 2008
Information : 514 392-4116 ou lesgrandesconferences.lesaffaires.com

l'agenda

La carte Réseau Les Affaires



Profitez du programme de fidélité offert à tous nos abonnés.

Grâce à votre carte Réseau Les Affaires, économisez de vrais dollars chez nos partenaires.

Pour tous les détails, consultez notre site Internet : www.cartelesaffaires.com

Voici quelques-uns de nos partenaires :



À SURVEILLER CETTE SEMAINE

S D L M M J V

États-Unis. Publication de l'indice Empire manufacturier, une enquête évaluant les conditions économiques.
Lundi 15 septembre.

Véhicules neufs. Statistique Canada publie ses données sur les ventes de véhicules automobiles neufs en juillet.
Lundi 15 septembre.

Ivanhoé Cambridge. La Chambre de commerce française au Canada reçoit René Tremblay, président et chef de la direction de la société immobilière Ivanhoé Cambridge. Sa conférence a pour titre *Le partenariat au cœur de la diversification internationale d'Ivanhoé Cambridge*. À l'hôtel InterContinental de Montréal.
Lundi 15 septembre, de 12 h à 14 h.

Capital de risque. En collaboration avec le Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal, le magazine de capital de risque *Red Herring* organise un événement de réseautage pour les entrepreneurs et les sociétés de financement. À l'hôtel Fairmont Tremblant de Mont-Tremblant.
Du lundi 15 au mercredi 17 septembre.

S D L M M J V

Taux américain. L'économie américaine est mal en point. La Réserve fédérale osera-t-elle augmenter son taux directeur, ou donnera-t-elle un coup de pouce à l'économie ?
Mardi 16 septembre.

Fabrication. Statistique Canada publie son enquête sur les industries manufacturières en juillet.
Mardi 16 septembre.

Consommation aux États-Unis. Publication de l'indice américain des prix à la consommation en août.
Mardi 16 septembre.

Commerce illicite. La Fédération des chambres de commerce du Québec vous invite à découvrir les ramifications du commerce illicite. Parmi les conférenciers, Ken Hansen, de la Gendarmerie royale du Canada, et Michael Eisen, chef de la direction des

affaires juridiques de Microsoft Canada. À l'hôtel InterContinental de Montréal.

Mardi 16 septembre, de 8 h à 12 h.

Design. Infopresse organise un événement sur les nouvelles tendances en matière de design ayant pour titre *Au-delà de la forme et de l'esthétique, l'innovation*. David Carson, un gourou du design international, sera le conférencier-vedette.

Au complexe Ex-Centris de Montréal.

Mardi 16 septembre, de 8 h 30 à 14 h.

Salon Emploi. Le Salon Emploi Formation en est à sa 31^e édition. L'an dernier, l'événement avait attiré 170 exposants et quelque 21 000 visiteurs.

Au Palais des congrès de Montréal.

Le mardi 16 et mercredi 17 septembre.

S D L M M J V

Responsabilité sociale. C'est la 5^e édition du Forum Tremblant sur la responsabilité sociale de l'entreprise et la durabilité. Cet événement permet d'examiner les occasions et les défis auxquels sont confrontés les entreprises, les gouvernements et la population. À l'hôtel Westin Resort & Spa de Mont-Tremblant.
Mercredi 17 septembre.

Construction aux États-Unis. Publication des données sur les mises en chantier et les permis de bâtir en août.
Mercredi 17 septembre.

Média. Infopresse organise un événement ayant pour titre *L'innovation, la clé du succès média*. Maarten Albarda, directeur mondial de l'innovation en communication média de Coca-Cola, sera l'un des conférenciers. Au Centre Mont-Royal de Montréal.
Mercredi 17 septembre, de 8 h 30 à 14 h.

Retrouvailles à HEC Montréal. Soirée Retrouvailles pour les diplômés de HEC Montréal en 1978, organisée par le Réseau HEC Montréal. Au restaurant Brasseurs de Montréal.
Mercredi 17 septembre, à 18 h.

S D L M M J V

Indicateurs avancés. Statistique Canada publie ses indicateurs avancés sur l'état de santé de notre économie en août.
Jeudi 18 septembre.

Voyages. Statistique Canada publie ses données sur les voyages entre le Canada et les autres pays en juillet.
Jeudi 18 septembre.

Rendez-vous financier avec Robert Brown. Pour son premier *Rendez-vous financier* de l'automne, le journal *Les Affaires* reçoit Robert E. Brown, président et chef de la direction du fabricant de simulateurs de vol CAE, qui prononcera une conférence intitulée *CAE : des résultats non simulés*. À l'hôtel Omni de Montréal. Pour information : rendez-vous.lesaffaires.com, ou 514-392-4116
Jeudi 18 septembre, 7 h.

Université de Montréal. Le Conseil des relations internationales de Montréal reçoit Luc Vinet, recteur de l'Université de Montréal. Il traitera du rôle clé de l'Université dans le rayonnement international de Montréal. À l'hôtel Hyatt Regency de Montréal.
Jeudi 18 septembre, de 12 h à 14 h.

Consommation durable. Le Centre d'études en droit économique de la Faculté de droit de l'Université Laval organise un colloque international ayant pour titre *Production et consommation durables : de la gouvernance au consommateur-citoyen*. Avec comme conférenciers-vedettes l'ancien premier ministre du Québec, Pierre-Marc Johnson, et Sheila Watt-Cloutier, qui a été en nomination pour le prix Nobel de la paix 2007.
Du jeudi 18 au samedi 20 septembre.

S D L M M J V

Approvisionnement. La Chambre de commerce de Québec organise un petit déjeuner portant sur les regroupements d'achats. À l'hôtel Québec.
Vendredi 19 septembre, de 7 h 30 à 11 h.



Eric Cardinali aux commandes de Bell Helicopter Canada

Un Américain, Eric Cardinali, vient d'être nommé président de Bell Helicopter Canada. Il succède à Jacques St-Laurent, qui après six ans à Mirabel, a été promu président, opérations européennes, de Bell Helicopter.

M. Cardinali occupait depuis 2005 le poste de vice-président, chaîne d'approvisionnement intégrée de E-Z-GO, d'Augusta, dans l'État de Géorgie. Cette entreprise spécialisée dans la fabrication de voiturettes de golf et de véhicules utilitaires appartient elle aussi à Textron, comme Bell Helicopter.

« C'est vrai que les voiturettes de golf ont peu à voir avec les hélicoptères que nous fabriquons ici, dit Michel Legault, directeur du

développement des affaires de Bell Helicopter Canada. Mais en revanche, M. Cardinali est passé maître dans l'implantation de cultures organisationnelles axées sur la qualité et l'amélioration de la productivité. »

Avant de se joindre à E-Z-GO au début des années 2000, M. Cardinali a travaillé chez Meridian Automotive Systems/Cambridge Industries et chez The Charlton Group.

Durant le mandat de Jacques St-Laurent, l'effectif de Mirabel a doublé, passant à quelque 2 400 employés. La production a aussi doublé, passant de 100 à 200 hélicoptères par année. M. St-Laurent est président d'Aéro Montréal, la grappe aérospatiale de la métropole.

Donald A. Guloien remplace D'Alessandro à la Financière Manuvie



Donald A. Guloien succèdera le 7 mai prochain à Dominic D'Alessandro au poste de président et chef de la direction de la Financière Manuvie, lequel prendra alors sa retraite.

Âgé de 62 ans, Dominic D'Alessandro dirige Manuvie depuis 14 ans.

M. Guloien compte 28 ans de service chez Manuvie. Il occupe actuellement le poste de vice-président directeur principal et de chef des placements. Il est aussi président de Gestion de placements mondiaux MFC et du conseil de direction ainsi que du comité de gestion de Manuvie.

Cette nomination s'accompagne de celle de John D. DesPrez III au poste de vice-président directeur principal et chef de l'exploitation, un poste nouvellement créé en raison de la taille de l'entreprise et de la complexité grandissante de sa gestion. M. DesPrez compte 18 années de service chez Manuvie.

Une direction plus musclée pour Noveko International

Éric Favreau a été embauché par le fabricant d'accessoires médicaux Noveko International au poste de vice-président et chef de la direction financière. Il prend la relève de Jacques Tessier, qui demeurera consultant.

M. Favreau était chef de la direction financière d'Eloda. Il a également occupé des postes de direction financière chez Positron Networks,

Ventrix et Minacom. De 2002 à 2004, il était vice-président, secteur industriel, de Desjardins Capital de risque.

À la suite de l'acquisition de Magnum, d'Unitam et de Micron-Air, Noveko a nommé leurs anciens présidents à des postes de vice-présidence de l'entreprise. Ainsi, Brian Jeffers a été nommé vice-président, ventes et marketing, Gary Chen, vice-président, développement des affaires, et Simon Labrecque, vice-président, produits, division filtres.

Pour sa part, Roxanne Rinfret a été promue vice-présidente, comptabilité financière. Elle était directrice de l'information financière. Konstantin Goranov, qui était chef de la direction technique de la filiale Noveko inc., a été nommé vice-président et chef de la direction technique du groupe Noveko International.

Marc André Tremblay à la tête de Destination Montréal



Marc André Tremblay est le nouveau pdg de Destination Montréal, une entreprise spécialisée dans la relocalisation de personnel et la mobilité internationale.

Il succède à Hélène Tremblay, qui après plus de 20 ans à la tête de son entreprise, a décidé d'en céder la propriété. Elle agira désormais à titre de présidente du conseil et conseillère principale à la direction.

M. Tremblay est au service de Destination Montréal depuis huit ans. Jusqu'à récemment, il était directeur du service aux expatriés.

Deux nouveaux vice-présidents chez Enerkem

Le spécialiste des biocarburants Enerkem a recruté deux dirigeants clés.

Denis Arguin a été nommé vice-président, ingénierie et implantation. Depuis 10 ans, il travaillait chez le producteur de produits chimiques Minerals Technologies, d'abord à titre de directeur des opérations européennes d'une filiale en Belgique, puis comme directeur, technologie des procédés, en Pennsylvanie.

Marie-Hélène Labrie a pour sa part été nommée vice-présidente, affaires gouvernementales et communications.

M^{me} Labrie travaillait comme consultante depuis deux ans, après avoir été directrice, marketing et planification stratégique, de CAE, de 1997 à 2006. Elle a également occupé divers postes dans la fonction publique fédérale.

Textes : Marie-Claude Morin et Martin Jolicœur

Ça bouge dans votre industrie ? Écrivez-nous à debonnesource@transcontinental.ca

Le journal Les Affaires est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9 

Pour communiquer avec nous : Rédaction - 514-392-9000 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca Les Affaires 500 - gaelle.fontaine@transcontinental.ca Service à la clientèle Carte Réseau - 1 888 883-8438
Publicité - 514-392-9000 ou 1 800 361-5479 publicite@transcontinental.ca Service aux abonnés (Lun. au ven. 8 h à 20 h, sam. 8 h à 17 h) - 1 800 361-7215 Annonces classées - 514-392-7782 Site Internet : www.medias-transcontinental.com
Rédaction : Éditeur : Stéphane Lavallée; Éditeur émérite : Jean-Paul Gagné; Rédacteur en chef : Claude Beauregard; Directeur de l'information visuelle : Michel Blanchette; Directrice, sections Tendances et Stratégies : Martine Turenne; Directeur, section Investir : Bernard Mooney; Directeur des dossiers : Jean-Claude Surprenant; Publicité : Directeur principal des ventes : Éric Morin; Directeur principal, Innovation de produits et développement des affaires : Louis Lamarre; Directrice associée, Innovation de produits et développement des affaires : France-Éliane Nolet; Ventes nationales, Toronto : Jill Davidson; Ventes régionales et Promo-Affaires : Stéphane Meloche; Ventes services et industries : Caroline Roy.
Médias numériques : Vice-président, médias numériques : Zouhaire Sekkat. Production : Numérisation Centre de production partagée; Directeur Sylvain Renaud; Coordinatrice Chantal Bergeron.
Médias Transcontinental S.E.N.C. Présidente : Natalie Larivière; Vice-président, finances et technologies : Haig Poutchigian; Vice-président, publications économiques : Pierre Marcoux; Directeur administratif principal : Denis Aubin.
Impression : Imprimerie Transcontinental S.E.N.C. Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de Transcontinental Inc. Président du conseil : Rémi Marcoux. Distribution : Les messageries de presse Benjamin inc.
Notre politique de la protection de la confidentialité : Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles de vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas votre nom et adresse (postale et/ou courriel), faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complète sur www.transcontinental.com/confidentialite.html
Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens. Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518 Convention de la Poste-publications no 40064924. No d'enregistrement E08185 Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada : Service aux abonnés : C.P. 11016 Succ. Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

Canada Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal (PAP no 8185).

Tarif d'abonnement (au Québec) LES AFFAIRES (50 fois l'an) : 1 an : 52 \$ (+ taxes = 58,69 \$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 71,32 \$). Duo : LES AFFAIRES (50 numéros par année) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par année) : 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 67,66 \$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 101,53 \$). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service aux abonnés (1 800 361-7215).
Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminées à : COPIBEC (reproductions papier) 1 800 717-2022, CEDROM SNI (reproductions électroniques) 1 800 563-5665

À Saint-Laurent

On passe pas par 4 chemins

pour une gestion efficace des déplacements

Plans de transport personnalisés
Programme de covoiturage et vélo en libre service
Incitatif aux transport en commun
Comités interentreprises



DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE SAINT-LAURENT
CENTRE DE GESTION DES DÉPLACEMENTS

La clé pour vos déplacements

Contactez-nous et profitez
de nos services aux entreprises

514 855-5757

www.destl.ca



« QUAND ON
DÉCIDE D'ACHETER
UNE USINE EN
ALLEMAGNE, IL FAUT
ÊTRE VRAIMENT
BIEN OUTILLÉ. »

ANTONIO MIRARCHI, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
BONTEMPI INTERNATIONAL INC. - MONTRÉAL, QC



Desjardins & Cie

Des experts réunis sous un même toit, à vos côtés.

« Lorsque j'ai acheté Bontempi en Allemagne, fabricant et distributeur à l'international d'instruments de chirurgie, j'étais très content de faire affaire avec le centre financier aux entreprises. Leurs experts sont accessibles, créatifs, et s'y connaissent en acquisition. Et, pour ma gestion financière et les transactions courantes avec l'étranger, le centre financier aux entreprises m'offre tous les produits et les services dont j'ai besoin. »

C'est plus qu'une banque. C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

desjardins.com

 **BONTEMPI**
CHIRURGISCHE INSTRUMENTE

 **Desjardins**
Centres financiers
aux entreprises

Conjuguer avoirs et êtres